

**Analyse der Büro- und Kostenstruktur
der freiberuflich tätigen Mitglieder
der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen**

**in den Fachrichtungen
Architektur, Innenarchitektur, Garten- und
Landschaftsarchitektur und Stadtplanung**

für das Berichtsjahr 2008

im Auftrag der
Architektenkammer Nordrhein-Westfalen

Bergisch Gladbach, November 2009

Analyse der Büro- und Kostenstruktur der freiberuflich tätigen Mitglieder der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen

Ergebnisse einer Repräsentativbefragung 2009 für das Berichtsjahr 2008

Ziel der vorliegenden Analyse der Büro- und Kostenstruktur ist es, die für die Beschreibung der wirtschaftlichen Situation erforderlichen Daten zu erheben, um auf dieser Grundlage eine Reihe von Kennzahlen zur wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros zu berechnen. Solche Kennzahlen sind nicht nur ein wichtiges Instrument innerhalb des Controllings und der Unternehmensführung. Sie geben auch einen Überblick über die aktuelle Situation von Architekturbüros und ermöglichen den Vergleich mit anderen Büros.

Die vorliegende Befragung ist Teil einer bundesweiten Befragung, an der die Mehrzahl der Architektenkammern teilnehmen.

Im Zeitraum vom 19.06. bis zum 24.09.2009 wurden rund 10.500 Bögen an die freischaffenden Mitglieder der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen versandt. Basis der Stichprobenziehung waren alle freischaffenden Architekten (Hochbau), Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplaner der Kammer Nordrhein-Westfalen. Die Rücklaufquote lag bereinigt bei 8% (ohne Erinnerungsschreiben; Vergleichswert 2007: 11%).

Die folgende Analyse basiert insgesamt auf Angaben von 845 Architekturbüros. Detaillierte und vollständige Angaben zu den wirtschaftlichen Daten für das Referenzjahr 2008 liegen für 474 Büros vor (Vergleichswert 2007: 477).

Die Qualität der bearbeiteten Bögen ist gestiegen: 2007 lagen detaillierte Angaben zur wirtschaftlichen Situation bei 43% der ausgefüllten Bögen vor. Aktuell beträgt dieser Anteil 56%. So konnten etwa gleich viele Büros in die differenzierte Analyse einbezogen werden wie 2007.

Inhaltsverzeichnis:

0.	Zentrale Ergebnisse der Berichtsjahre 2006 und 2008 im Vergleich.....	2
1.	Zentrale Kennzahlen im Überblick (Vergleich 2006 und 2008).....	3
2.	Beschreibung der befragten Architekten	5
3.	Beschreibung der Büros	7
4.	Wirtschaftliche Situation	10
5.	Tätigkeitsstruktur des Büros	15
6.	Aufträge und Auftraggeber	20
7.	Arbeitszeiten.....	24
8.	Umsatz	28
9.	Durchschnittliche Kosten in Architekturbüros	30
10.	Kostenartenstruktur	33
11.	Gemeinkostenzuschlag	35
12.	Mittlerer Bürostundensatz.....	36
13.	Überschüsse	38
14.	Inhaber Gehalt	40
15.	Gewinn in Architekturbüros	41
16.	Außenstände und Zahlungsmoral.....	42
17.	Investitionen und Abschreibungen.....	43
18.	Auswirkungen der Wirtschaftskrise.....	44
19.	Online-Befragung	45
20.	Hinweise zu den statistischen Kennzahlen.....	46
21.	Hinweise zu den Einzelberechnungen.....	47

0. Zentrale Ergebnisse der Berichtsjahre 2006 und 2008 im Vergleich

- **Bessere Auftragslage in 2008 als in 2006**

Im Berichtsjahr 2008 wird die Auftragslage in kleinen, mittleren und großen Architekturbüros positiver als 2006 eingeschätzt. In Ein-Personen-Büros zeigt sich keine Verbesserung in der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation.
- **Erwartete Eintrübung der wirtschaftlichen Situation**

Die Auftragslage im laufenden Jahr 2009 wird insgesamt zurückhaltender bewertet als in 2008. Mit zunehmender Bürogröße steigt der Anteil der Inhaber, die in 2009 ihre Auftragslage schlechter als im Jahr 2008 bewerten.
- **Gestiegene Überschüsse**

Die Überschüsse je Partner (Einnahmen minus Kosten ohne Inhabergehälter) sind in kleineren und mittleren Büros durchschnittlich gestiegen: In Ein-Personen-Büros liegen sie bei 39 Tsd. €. In kleinen Büros mit bis zu vier tätigen Personen beträgt der durchschnittliche Überschuss je Partner 55 Tsd. € und in mittleren Büros (fünf bis neun tätige Personen) 93 Tsd. €. In großen Büros mit zehn und mehr tätigen Personen liegt der durchschnittliche Überschuss bei 180 Tsd. € je Inhaber/Partner und damit in etwa bei dem Ergebnis im Jahr 2006. Der Anteil der Büros, die einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. € erwirtschaftet haben, ist insgesamt von 43% in 2006 auf 35% in 2008 gefallen.
- **Stagnierende bis verbesserte Umsatzsituation**

Die durchschnittlich erwirtschafteten Honorarumsätze pro Kopf (Inhaber und Mitarbeiter) sind im Jahr 2008 im Vergleich zu 2006 in kleinen Büros (bis zu vier tätige Personen) und in großen Büros (zehn tätige Personen und mehr) gestiegen. In Ein-Personen-Büros und in mittleren Büros (fünf bis neun tätige Personen) blieb der erwirtschaftete pro Kopf-Umsatz konstant.
- **Unterschiedliche Kostenentwicklung in den Büros**

Die Kosten pro Kopf sind in Ein-Personen-Büros und in mittleren Büros (leicht) rückläufig. In kleinen und großen Büros (zehn und mehr tätige Personen) ist ein Kostenanstieg zu verzeichnen. In großen Büros spielt insbesondere der Anstieg der durchschnittlichen Personalkosten für Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug eine zentrale Rolle.
- **Projektstunden der Inhaber**

Der Anteil der Arbeitszeit, die Inhaber und Mitarbeiter für die unmittelbare Arbeit an Projekten aufwenden, an der gesamten Arbeitszeit (Projektstundenanteil) hat sich im Vergleich zu 2006 nicht verändert.
- **Gemeinkostenfaktor**

Die unmittelbar projektbezogenen Kosten müssen mit einem Gemeinkostenfaktor zwischen 2,0 und 2,5 multipliziert werden, damit die Büros kostendeckend arbeiten können. Das durchschnittliche Verhältnis der Gemeinkosten zu den Projektkosten hat sich in kleinen bis mittleren Büros seit 2006 nicht verschoben. In großen Büros hat sich demgegenüber das durchschnittliche Verhältnis der Gemeinkosten zu den Projektkosten seit 2006 in Richtung der Projektkosten verschoben. Dies ist ein Hinweis auf Rationalisierungspotenziale, die in den vergangenen Jahren in großen Architekturbüros realisiert wurden.
- **Spreizung des mittleren Bürostundensatzes**

Der mittlere Bürostundensatz differiert wegen der unterschiedlichen Kostenentwicklung in Einpersonen-Büros und großen Büros nach Bürogröße stärker als 2006. Er bewegt sich zwischen 29 € und 71 €.

Würden in diese Berechnung Inhabergehälter angesetzt, die denen angestellter Architekten zusätzlich Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung, berufsspezifische Gemeinkosten, Risikozuschlag (5%) und Prämie für das Umsatzrisiko (6%) entsprechen, müsste der mittlere Bürostundensatz zwischen 59 € und 84 € liegen.
- **Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise**

46% aller freischaffenden Architekten in Nordrhein-Westfalen spüren negative Folgen der Krise. 31% registrieren keine Rückgänge in den Auftragsbüchern. 21% rechnen auch mittelfristig nicht mit großen Auswirkungen auf die Auftragsituation in ihrem Büro.
- **Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise**

Nur wenige Ein-Personen-Büros (14%) und kleine Büros mit bis zu vier tätigen Personen (29%) konnten von den Konjunkturpaketen profitieren. Mittlere (38%) und größere Büros (49%) erhielten demgegenüber deutlich häufiger zusätzliche Aufträge aus den Konjunkturprogrammen der Bundesregierung.

1. hielten demgegenüber deutlich häufiger zusätzliche Aufträge aus den Konjunkturprogrammen der Bundesregierung.

Tab. 1.1a **Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation**

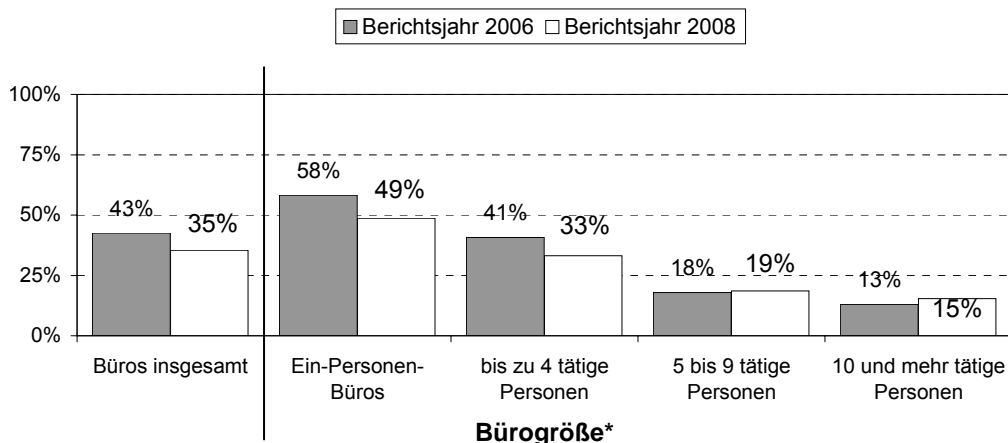
	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
mittlere Honorarumsätze (netto ohne USt.) im Berichtsjahr 2008					
je Büro (arith Mittel)	220.960 €	55.291 €	131.296 €	363.570 €	1.542.656 €
Vergleich 2006	166.734 €	54.714 €	116.667 €	359.788 €	966.847 €
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)					
- arith. Mittel	59.512 €	55.291 €	59.331 €	60.113 €	82.253 €
Vergleich 2006	53.923 €	54.714 €	49.945 €	60.930 €	69.109 €
- Median	50.754 €	45.349 €	52.000 €	53.958 €	76.612 €
Vergleich 2006	46.222 €	41.000 €	44.444 €	55.400 €	68.000 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)					
- arith. Mittel	65.370 €	55.291 €	67.382 €	68.181 €	96.827 €
Vergleich 2006	57.933 €	54.714 €	55.019 €	69.494 €	79.986 €
- Median	54.060 €	45.349 €	55.000 €	59.167 €	82.463 €
Vergleich 2006	50.000 €	41.000 €	48.713 €	64.783 €	80.000 €
mittlere Kosten 2008 (ohne Inhabergehälter / Gesellschaftergeschäftsführergehälter)					
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)					
- arith. Mittel	28.104 €	16.373 €	29.156 €	39.002 €	59.460 €
Vergleich 2006	26.116 €	18.982 €	25.591 €	39.328 €	47.837 €
- Median	22.138 €	13.075 €	25.250 €	37.067 €	51.644 €
Vergleich 2006	21.965 €	15.700 €	23.112 €	39.130 €	47.929 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)					
- arith. Mittel	31.335 €	16.373 €	33.017 €	44.402 €	70.259 €
Vergleich 2006	28.577 €	18.982 €	28.372 €	44.941 €	56.561 €
- Median	23.575 €	13.075 €	28.534 €	39.968 €	58.530 €
Vergleich 2006	23.701 €	15.700 €	24.889 €	47.475 €	55.917 €
mittlere Inhaberkosten / Gesellschaftergeschäftsführergehälter 2008 (inkl. Sozialabgaben; arith. Mittel)					
Inhabergehälter (N = 71)	80.699 €	38.800 €	54.969 €	84.661 €	154.154 €
Inhabergehälter (N = 86)	54.196 €	42.357 €	43.411 €	63.008 €	95.850 €
mittlere Personalkosten (arith.Mittel) 2008					
mit unmittelbarem Projektbezug	37.364 €	-	35.096 €	37.658 €	43.406 €
Vergleich 2006	36.704 €	-	35.717 €	38.466 €	36.395 €
ohne unmittelbaren Projektbezug	34.306 €	-	24.989 €	29.862 €	49.787 €
Vergleich 2006	31.387 €	-	20.603 €	30.722 €	42.762 €
Kosten je freien Mitarbeiter	34.148 €	-	27.954 €	33.429 €	49.432 €
Vergleich 2006	40.800 €	-	37.344 €	35.834 €	49.390 €

Tab. 1.1b Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation

	Büros insgesamt				
	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr	
Kostenstruktur 2008 (Szenarioberechnung)*					
Gemeinkostenfaktor	2,1	2,0	2,1	2,5	2,0
Vergleich 2006	2,1	2,1	2,0	2,5	2,6
mittlerer Projektstundenanteil					
Inhaber	77%	77%	79%	74%	70%
Vergleich 2006	77%	77%	79%	78%	68%
angest. techn. Mitarbeiter	78%	-	78%	77%	75%
Vergleich 2006	79%	-	80%	77%	78%
Überschuss je Partner (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter) im Berichtsjahr 2008					
- arith. Mittel	61.793 €	38.918 €	54.586 €	93.451 €	179.551 €
Vergleich 2006	54.104 €	35.732 €	44.710 €	91.748 €	181.616 €
- Median	42.500 €	30.675 €	45.078 €	72.966 €	136.104 €
Vergleich 2006	35.000 €	24.807 €	37.128 €	65.000 €	127.491 €
Bürostundensatz 2008 (Szenarioberechnung)*					
Mittlerer Bürostundensatz	42 €	29 €	44 €	45 €	71 €
Vergleich 2006	41 €	32 €	43 €	48 €	48 €
Einschätzung der wirtschaftlichen Situation (Anteil in %)					
Die derzeitige Auftragslage ist (sehr) gut	41%	33%	46%	49%	39%
Die gegenwärtige wirtschaftliche Lage ist (viel) besser als im Berichtsjahr 2008.	29%	27%	32%	24%	22%
Die Auftragslage im Jahr 2008 war (sehr) gut	46%	32%	47%	72%	68%
Die Auftragslage im laufenden Jahr 2007 ist (sehr) gut	34%	28%	35%	42%	51%
Die Auftragslage im Berichtsjahr 2006 ist (sehr) gut	36%	32%	36%	39%	55%
Projektbezogene Büroauslastung					
Berichtsjahr 2008	85%	77%	86%	95%	93%
Berichtsjahr 2006	80%	74%	82%	89%	89%

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

Abb. 1.1 Anteil der Büros mit einem Jahresüberschuss (Umsatz-Kosten) von höchstens 30 Tsd. Euro



* Teilzeitstellen wurden anhand der Stundenangaben anteilig auf Vollzeitstellen (40 Wochenstunden) umgerechnet. Aushilfen, Praktikanten und studentische Mitarbeiter bleiben unberücksichtigt. Diese Art der Größenberechnung wurde allen folgenden Differenzierungen nach Bürogröße zu Grunde gelegt.

Tab.1.2 Überschüsse je Inhaber (nach Größenklassen)

	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	Büros insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Berichtsjahr 2008					
kein Überschuss / Verlust	3%	0%	4%	6%	4%
bis 15.000 Euro	14%	22%	11%	9%	0%
15.001 bis 30.000 Euro	19%	26%	18%	4%	12%
bis 30.000 Euro	35%	49%	33%	19%	15%
30.001 bis 50.000 Euro	24%	30%	24%	17%	8%
50.001 bis 100.000 Euro	24%	17%	29%	31%	15%
mehr als 100.000 Euro	16%	5%	13%	33%	62%
Berichtsjahr 2006					
kein Überschuss / Verlust	5%	3%	6%	9%	9%
bis 15.000 Euro	16%	25%	15%	4%	4%
15.001 bis 30.000 Euro	21%	31%	20%	5%	0%
bis 30.000 Euro	43%	58%	41%	18%	13%
30.001 bis 50.000 Euro	20%	22%	20%	23%	4%
50.001 bis 100.000 Euro	24%	14%	30%	23%	26%
mehr als 100.000 Euro	14%	6%	9%	36%	57%

Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

2. Beschreibung der befragten Architekten

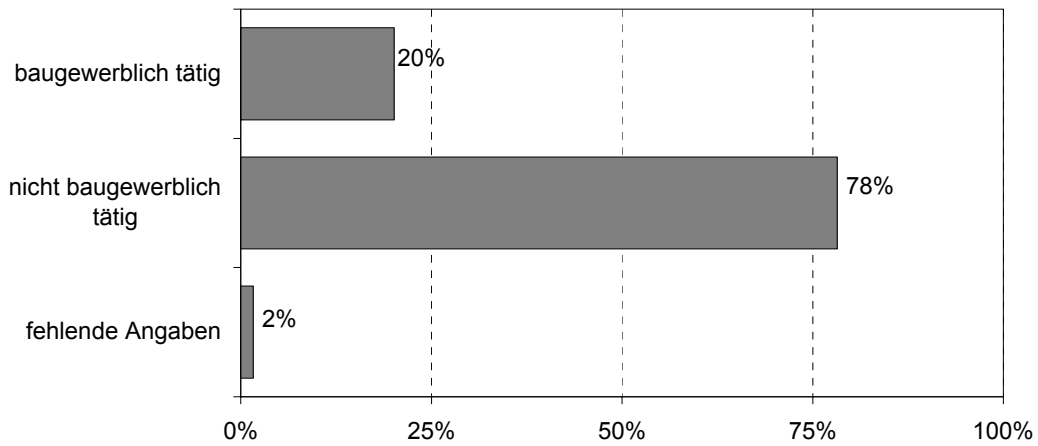
Tab. 2.1 Beschreibung der Stichprobe (N = 845)

Geschlecht der Befragten		Dauer der Kammermitgliedschaft	
Frauen:	17%	bis zu 10 Jahre:	19%
Männer:	83%	11 bis 20 Jahre:	36%
Alter der Befragten		21 bis 30 Jahre:	28%
bis zu 40 Jahre:	12%	länger als 30 Jahre:	17%
41 bis 50 Jahre:	38%	Weitere Kammermitgliedschaften	
51 bis 60 Jahre:	30%	keine weitere:	96%
älter als 60 Jahre:	20%	weitere Mitgliedschaft:*	4%

*In folgender/n Kammer/n: Baden-Württemberg, Berlin, Brandenburg, Bremen, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt Schleswig-Holstein, Hessen

3. Beschreibung der Büros

Abb. 3.1 Anteil der im Berichtsjahr baugewerblich tätigen Büros



Tab. 3.1 Fachrichtungen der Büros

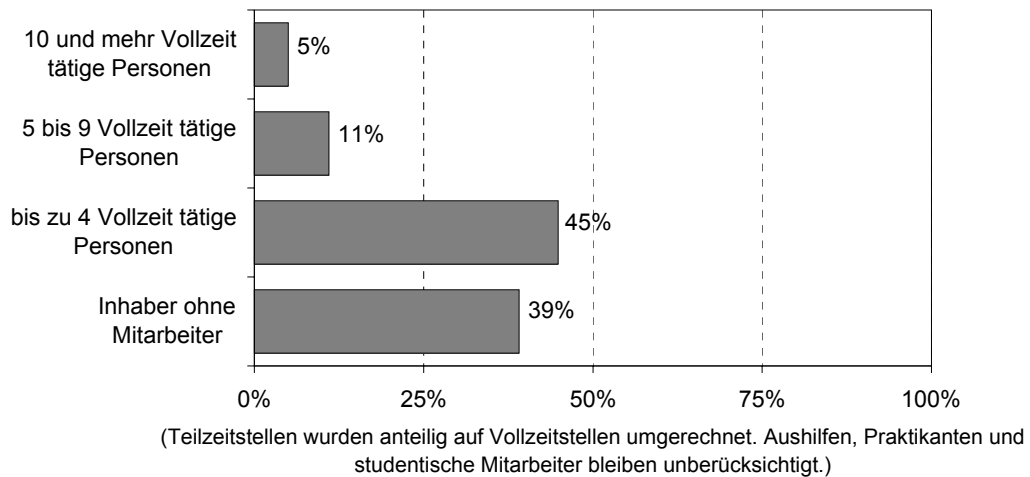
Anzahl der Fachrichtungen	Büros insgesamt	Fachrichtungen	insgesamt	Schwerpunkt
eine Fachrichtung	73%	Architektur	92%	90%
zwei Fachrichtungen	22%	Garten-/Landschaftsarchitektur	8%	5%
drei Fachrichtungen	4%	Innenarchitektur	23%	4%
vier Fachrichtungen	1%	Stadtplanung	9%	1%

Tab. 3.2 Beschreibung der Büros

Rechtsform		Alter des Büros	
Einzelunternehmen	82%	bis unter 5 Jahre	12%
GbR	11%	5 bis unter 10 Jahre	17%
Partnersgesellschaft	2%	10 bis unter 20 Jahre	34%
GmbH / AG	5%	20 Jahre und älter	37%
Sonstiges	0%		

Größe des Standortes		Einzugsbereich Großstadt / Ballungsraum	
bis unter 20 Tsd. Einw.	13%	nein	26%
20 Tsd. bis unter 50 Tsd.	19%	ja	74%
50 Tsd. bis unter 100 Tsd.	17%		
100 Tsd. bis unter 250 Tsd.	11%		
250 Tsd. Einw. und mehr	40%		

Abb. 3.2 Größe der Architekturbüros



Tab. 3.3 Partnerstruktur

Die Analyse der personellen Struktur in den Architekturbüros basiert insgesamt auf den Angaben zu folgender Frage: Wie viele Personen - Sie und ggf. Ihre Partner / Gesellschafter eingeschlossen - waren im Berichtsjahr 2006 in Ihrem Büro beschäftigt? (Die Angaben erfolgten anhand eines nach Voll- und Teilzeit, nach Beschäftigungs- und Tätigkeitsart differenzierten Schemas.)

Zahl der Inhaber		mittlerer Anteil weiblicher Partner (arith. Mittel)	
Büros mit:		Anteil insgesamt	17%
einem Inhaber	80%	in Büros mit:	
2 Partnern	16%	einem Inhaber	18%
3 bis 5 Partnern	4%	zwei Partnern	15%
mehr als 5 Partnern	0%	3 und mehr Partner	19%

7% der Architekturbüros werden ausschließlich von Teilzeit tätigen Inhabern geführt.

Tab. 3.4 Mitarbeiter in Architekturbüros

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen		
		bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Anteil der Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug	76%	74%	81%	81%
Anteil der Teilzeit tätigen Mitarbeiter insgesamt	46%	56%	27%	14%
- Teilzeitanteil unter Mitarbeitern mit Projektbezug	40%	50%	22%	10%
- Teilzeitanteil unter Mitarbeitern ohne Projektbezug	60%	71%	52%	31%
Anteil freier Mitarbeiter insgesamt	39%	54%	21%	14%
Anteil unter Mitarbeitern mit Projektbezug	45%	66%	28%	18%
Anteil unter Mitarbeitern ohne Projektbezug	73%	79%	58%	27%

Basis: nur Büros, in denen Mitarbeiter beschäftigt werden

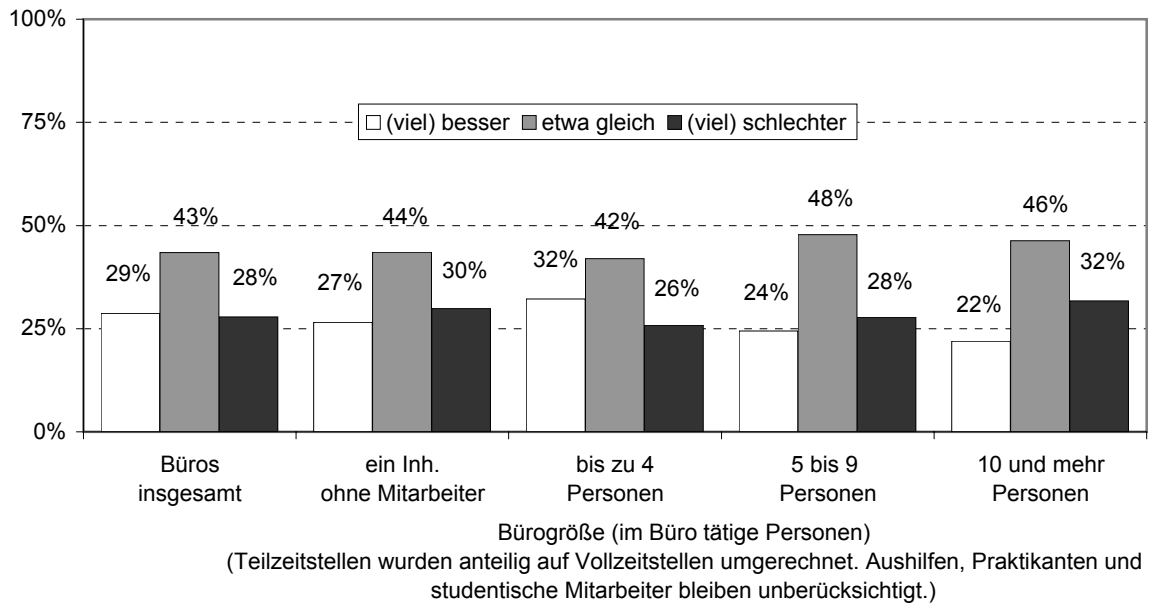
Tab. 3.5 Beschäftigtenstruktur in Architekturbüros

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen		
		bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Tätigkeitsanteil von Mitarbeitern mit Projektbezug	78%	75%	85%	84%
Architekten	26%	22%	35%	41%
Ingenieure, die keine Kammermitglieder sind	10%	7%	19%	11%
sonstige Ingenieure (z. B. Bau- oder Fachingenieure)	2%	2%	3%	5%
sonst. technische Mitarbeiter	16%	16%	15%	15%
freie Mitarbeiter	18%	22%	8%	5%
Aushilfen, Praktikanten, studentische Mitarbeiter	6%	6%	6%	5%
Tätigkeitsanteil von Mitarbeitern ohne Projektbezug	22%	25%	15%	16%
kaufm. Mitarbeiter, Verwaltungskräfte	12%	13%	8%	9%
Aushilfen, Praktikanten, studentische Mitarbeiter	2%	2%	1%	1%
Auszubildende	3%	2%	3%	5%
freie Mitarbeiter	3%	5%	1%	1%
sonstige Mitarbeiter (wie Sekretärin, Reinigungskraft)	2%	3%	1%	1%

Die Berechnung erfolgt auf Basis der differenzierten Angaben zur wöchentlichen Arbeitszeit (Vollzeit und Teilzeit).
Lesebeispiel: 78% der in Architekturbüros geleisteten Arbeitsstunden entfallen auf Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug.

4. Wirtschaftliche Situation

Abb. 4.1 Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation im Vergleich zum Vorjahr



Tab. 4.1 Einschätzung der wirtschaftlichen Situation des Büros

Wie beurteilen Sie auf einer Skala von 1 (viel besser als) bis 5 (viel schlechter als) die gegenwärtige wirtschaftliche Situation Ihres Büros?

	Büros Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)*				
	insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
viel besser als im Berichtsjahr 2008 (1)	6%	4%	7%	6%	2%
besser als im Berichtsjahr 2008 (2)	23%	23%	25%	19%	20%
etwa wie im Berichtsjahr 2008 (3)	43%	44%	42%	48%	46%
schlechter als im Berichtsjahr 2008 (4)	21%	18%	21%	23%	27%
viel schlechter als im Berichtsjahr 2008 (5)	7%	11%	4%	4%	5%
arith. Mittel	3,0	3,1	2,9	3,0	3,1

* Teilzeitstellen wurden anhand der Stundenangaben anteilig auf Vollzeitstellen (40 Wochenstunden) umgerechnet. Aushilfen, Praktikanten und studentische Mitarbeiter bleiben unberücksichtigt.

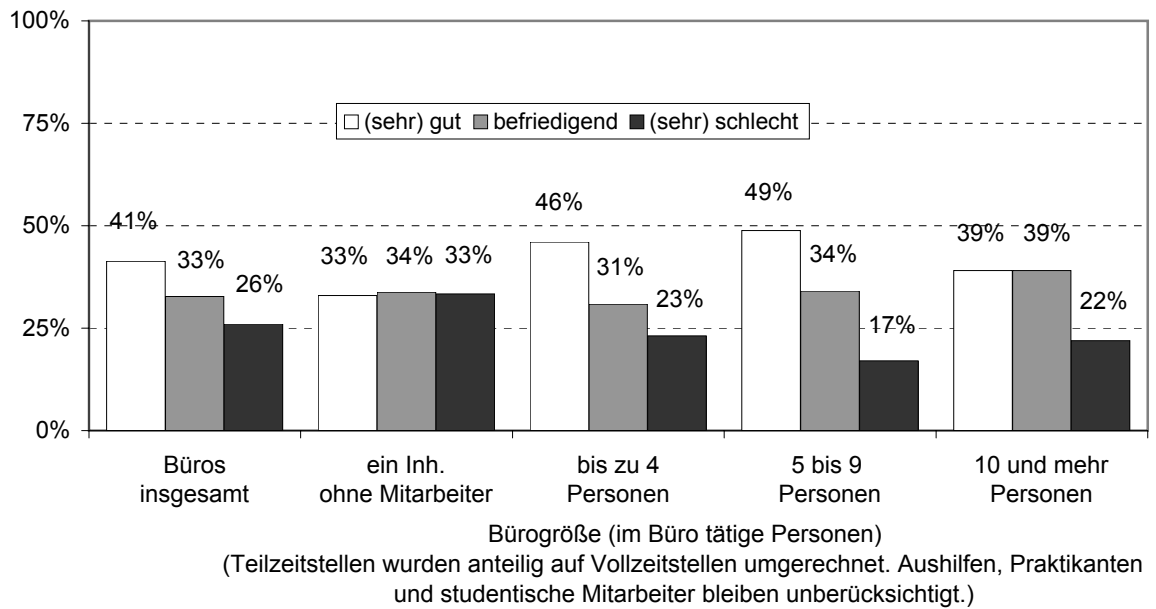
Tab. 4.2 Schließung des Büros innerhalb der nächsten 12 Monate

Erwarten Sie innerhalb der nächsten 12 Monate die Schließung des Büros?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
nein	92%	87%	93%	97%	100%
ja, und zwar aus:	8%	13%	7%	3%	0%
Altersgründen	4%	5%	4%	1%	0%
wirtschaftlichen Gründen	5%	9%	4%	2%	0%
sonstigen Gründen (Familie, Anstellung)	0%	0%	0%	0%	0%

(Mehrfachnennungen möglich!)

Abb. 4.2 Einschätzung der aktuellen Auftragslage

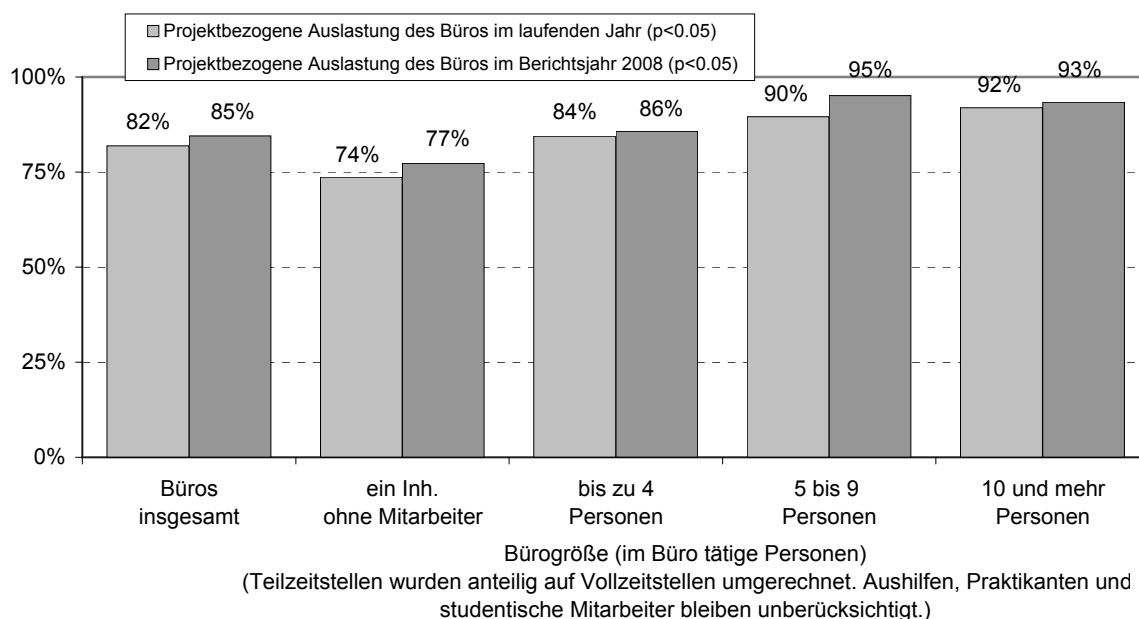


Tab. 4.3 **Einschätzung der Auftragslage**

Wie beurteilen Sie auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht) Ihre derzeitige Auftragslage im Berichtsjahr 2008?

	Büros Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
A) Beurteilung der derzeitigen Auftragslage (p<0.05)					
1 (sehr gut)	11%	10%	12%	9%	12%
2	30%	23%	34%	40%	27%
3	33%	34%	31%	34%	39%
4	16%	18%	16%	13%	20%
5 (sehr schlecht)	9%	15%	7%	5%	2%
arith. Mittel	2,8	3,0	2,7	2,6	2,7
B) Beurteilung der Auftragslage im Berichtsjahr (p<0.05)					
1 (sehr gut)	13%	9%	13%	23%	20%
2	32%	23%	33%	49%	48%
3	33%	36%	35%	20%	20%
4	15%	21%	14%	8%	8%
5 (sehr schlecht)	6%	10%	5%	0%	5%
arith. Mittel	2,7	3,0	2,6	2,1	2,3
A zu B) Einschätzung der Auftragslage im Vergleich zum Vorjahr (p<0.05)					
besser als im Vorjahr	22%	26%	24%	10%	13%
gleich geblieben	46%	46%	44%	53%	45%
schlechter als im Vorjahr	32%	28%	32%	37%	43%

Abb. 4.3 **Durchschnittliche (arith. Mittel) Kapazitätsauslastung der Architekturbüros**



Tab. 4.4 Kapazitätsauslastung der Büros

Wie hoch ist im laufenden Jahr 2009 bzw. war im Berichtsjahr 2008 die projektbezogene Auslastung Ihres Büros in Prozent?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
A) Projektbezogene Auslastung des Büros im laufenden Jahr (p<0.05)					
bis unter 50%	10%	19%	6%	3%	5%
50 bis unter 75%	15%	18%	16%	8%	3%
75% bis unter 90%	17%	16%	20%	14%	8%
90% bis unter 100%	15%	12%	13%	25%	30%
100% und mehr	43%	35%	45%	49%	55%
arith. Mittel	82%	74%	84%	90%	92%
B) Projektbezogene Auslastung des Büros im Berichtsjahr 2008 (p<0.05)					
bis unter 50%	7%	13%	5%	0%	0%
50 bis unter 75%	15%	21%	15%	2%	10%
75% bis unter 90%	17%	16%	19%	14%	10%
90% bis unter 100%	16%	14%	18%	15%	18%
100% und mehr	45%	36%	43%	69%	63%
arith. Mittel	85%	77%	86%	95%	93%
A zu B) Aktuelle projektbezogene Auslastung des Büros im Vergleich zum Berichtsjahr 2008 (p<0.05)					
niedriger als im Vorjahr	30%	32%	29%	34%	21%
gleich geblieben	46%	42%	45%	52%	62%
höher als im Vorjahr	24%	26%	26%	14%	18%

Tab. 4.5 Einschätzung des Auftragsbestandes

Für wie viele Monate reicht derzeit Ihr Auftragsbestand bei voller Aufrechterhaltung Ihres Büros?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
keinen Monat	3%	7%	1%	1%	0%
ein bis sechs Monate	57%	65%	56%	45%	32%
sechs bis zwölf Monate	30%	24%	30%	41%	43%
länger als zwölf Monate	11%	4%	13%	13%	24%
arith. Mittel	7,6	5,7	8,2	8,8	11,3

p<0.05

Tab. 4.6 Neueinstellungen

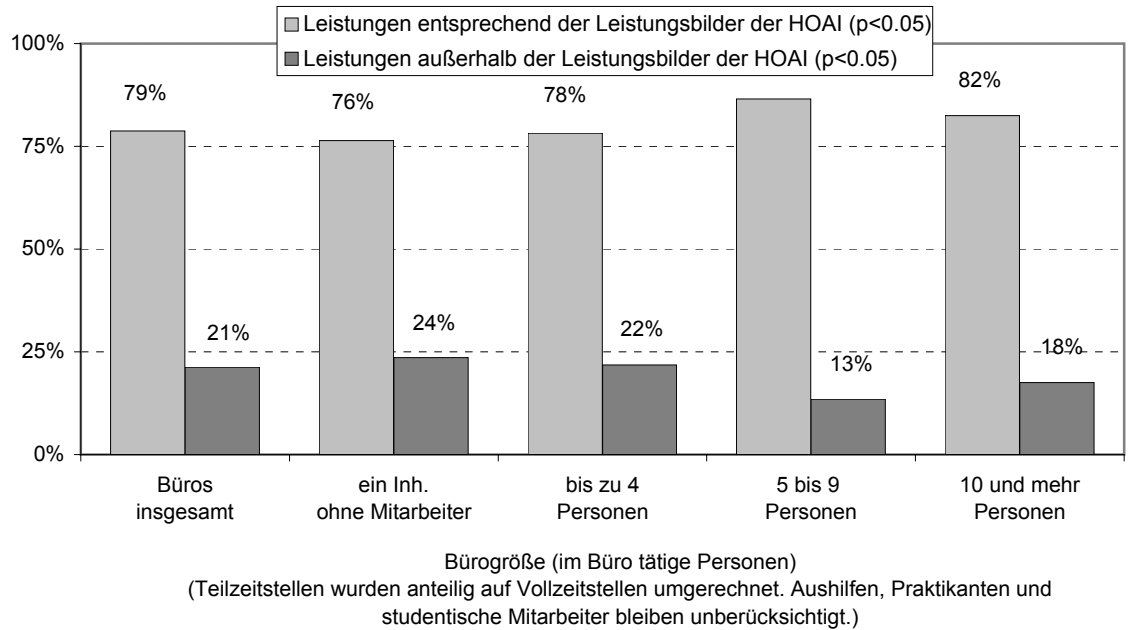
Stellen Sie bzw. werden Sie im laufenden Jahr neue Mitarbeiter einstellen?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Einstellung neuer Mitarbeiter im laufenden Jahr ($p < 0.05$)					
keine neuen Stellen	85%	97%	86%	64%	46%
neue Vollzeitstellen und zwar:	15%	3%	14%	36%	54%
Neue Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug					
ein Mitarbeiter	77%	100%	88%	86%	42%
zwei Mitarbeiter	13%	0%	6%	9%	32%
mehr als zwei Mitarb.	10%	0%	6%	5%	26%
arith. Mittel*	1,5	0,8	1,2	1,3	2,3
Neue Mitarbeiter ohne unmittelbarem Projektbezug					
ein Mitarbeiter	92%	100%	100%	100%	40%
zwei Mitarbeiter	5%	0%	0%	0%	40%
mehr als zwei Mitarb.	3%	0%	0%	0%	20%
arith. Mittel*	1,2	0,7	0,9	1,0	3,2

* nur Büros, die entsprechende neue Mitarbeiter einstellen

5. Tätigkeitsstruktur des Büros

Abb. 5.1 Verteilung der Leistungen auf HOAI-geregelte Leistungen und auf Leistungen außerhalb der HOAI (arith. Mittel)



Tab. 5.1 Verteilung auf HOAI-geregelte Leistungen und Leistungen außerhalb der HOAI (nach Größenklassen)

Wie verteilen sich die Leistungen Ihres Büros im Berichtsjahr 2008 auf HOAI-geregelte Leistungen und Leistungen außerhalb der HOAI?

	Büros insgesamt				
	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr	
Leistungen entsprechend der Leistungsbilder der HOAI (p<0.05)					
keine	3%	5%	1%	2%	2%
bis zu 5%	1%	0%	1%	0%	0%
6% bis 10%	2%	3%	1%	1%	0%
11% bis 50%	12%	12%	15%	2%	5%
51% bis 100%	83%	80%	81%	94%	93%
arith. Mittel	79%	76%	78%	87%	82%
Leistungen außerhalb der Leistungsbilder der HOAI (p<0.05)					
keine	27%	32%	24%	28%	15%
bis zu 5%	10%	6%	10%	18%	22%
6% bis 10%	18%	14%	19%	28%	20%
11% bis 50%	34%	35%	36%	22%	39%
51% bis 100%	11%	14%	11%	5%	5%
arith. Mittel	21%	24%	22%	13%	18%

Tab. 5.2 Zusammensetzung der HOAI-geregelten Leistungen (arith. Mittel)

Wie setzten sich die HOAI-geregelten Leistungen Ihres Büros im Berichtsjahr 2008 zusammen?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Objektplanung Gebäude	73%	72%	73%	77%	75%
Objektplanung Freianlagen	5%	4%	4%	8%	5%
Objektplanung raumbildender Ausbau	11%	13%	12%	7%	5%
Städtebauliche Leistungen	2%	1%	2%	2%	5%
Landschaftsplanerische Leistungen	1%	2%	2%	1%	0%
Sonstige Ingenieurleistungen*	8%	9%	8%	6%	9%

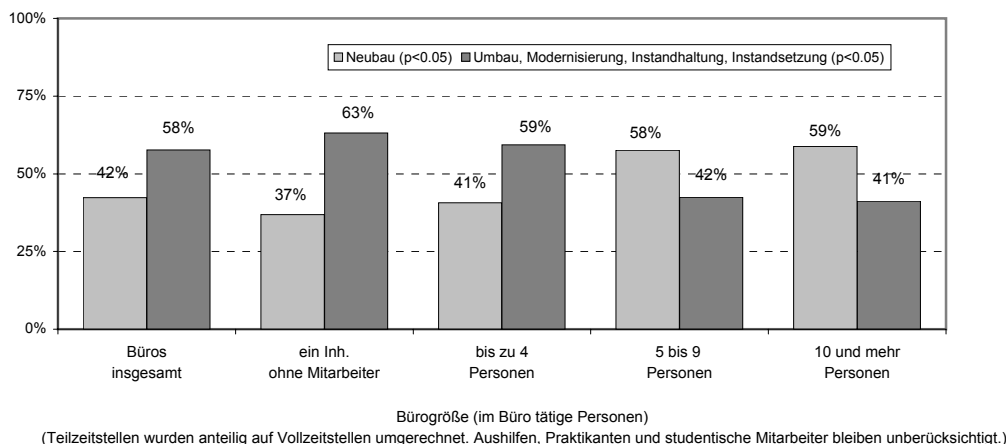
* Sachverständigentätigkeit/Gutachten (5%); Energiepass/-beratung/ENEV-Nachweise (3%); Beratungsleistungen ganz allg. (3%); Statik, Tragwerksplanung (3%); Wärme- und Schallschutz (2%); alle weiteren Leistungen werden jeweils von weniger als 2% der Befragten genannt

Tab. 5.3 Verteilung der Objektplanungstätigkeiten nach Leistungsphasen

Wie verteilten sich im Berichtsjahr 2008 die Objektplanungstätigkeiten Ihres Büros auf die folgenden Leistungsphasen?

(arith. Mittel)	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Leistungsphasen 1-4	35%	39%	34%	32%	30%
Leistungsphase 5	22%	20%	23%	26%	28%
Leistungsphasen 6-7	16%	15%	17%	16%	17%
Leistungsphasen 8-9	26%	26%	27%	26%	25%

Abb. 5.2 Verteilung der Tätigkeiten der Büros auf Leistungskategorien (arith. Mittel)



Tab. 5.4 Verteilung der Leistungen nach Leistungskategorien

Wie verteilte sich die Tätigkeit Ihres Büros im Berichtsjahr 2008 auf die folgenden Leistungskategorien?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Neubau (p<0.05)					
keine	17%	25%	16%	2%	3%
bis zu 5%	2%	1%	3%	1%	0%
6% bis 10%	7%	7%	9%	3%	5%
11% bis 50%	39%	39%	40%	38%	39%
51% bis 100%	35%	28%	33%	55%	53%
arith. Mittel	42%	37%	41%	58%	59%
Umbau, Modernisierung, Instandhaltung, Instandsetzung (p<0.05)					
keine	4%	5%	2%	6%	3%
bis zu 5%	1%	1%	1%	2%	5%
6% bis 10%	4%	3%	4%	7%	11%
11% bis 50%	40%	33%	40%	55%	58%
51% bis 100%	51%	59%	53%	30%	24%
arith. Mittel	58%	63%	59%	42%	41%

Tab. 5.5 Verteilung der städtebaulichen Leistungen auf Leistungsarten (arith. Mittel)

Wie verteilten sich im Berichtsjahr 2008 die städtebaulichen Leistungen Ihres Büros auf die folgenden Leistungsarten?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Anteil der Büros mit städtebaulicher Leistung	17%	10%	16%	23%	56%
Flächennutzungspläne	4%	1%	3%	3%	8%
Bebauungspläne	39%	0%	51%	41%	37%
Sonstige städtebauliche Leistungen	56%	99%	46%	56%	54%

Basis: Nur Büros, in denen städtebauliche Leistungen erbracht werden.

Tab. 5.6 Verteilung der landschaftsplanerischen Leistungen auf Leistungsarten

Wie verteilen sich im Berichtsjahr 2008 die landschaftsplanerischen Leistungen Ihres Büros auf die folgenden Leistungsarten?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Anteil der Büros mit landschaftspl. Leistung	11%	11%	11%	13%	17%
Landschafts-/ Grünordnungspläne auf Ebene der Bauleitpläne	24%	6%	32%	27%	33%
Landschaftsrahmenpläne	3%	0%	0%	0%	33%
Umweltverträglichkeitsstudien, landschaftspflegerische Begleitpläne	73%	94%	68%	73%	33%

Basis: Nur Büros, in denen landschaftsplanerische Leistungen erbracht werden.

Tab. 5.7 Zusammensetzung der außerhalb der HOAI geregelten Leistungen (arith. Mittel)

Wie hoch war im Berichtsjahr 2008 der Anteil der einzelnen Leistungen, die Sie außerhalb der HOAI-geregelten Leistungen erbracht haben?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Projektentwicklung	20%	17%	20%	31%	18%
Projektsteuerung	11%	8%	10%	15%	17%
Facility Management	3%	1%	4%	4%	5%
SIGe-Koordination	6%	5%	4%	11%	13%
Energieberatung	16%	22%	15%	6%	5%
Wettbewerbsberatung / -betreuung	2%	0%	3%	1%	4%
Sachverständigentätigkeit	21%	21%	23%	15%	19%
Moderation	2%	2%	2%	4%	4%
Andere Beratungsleistung*	10%	12%	10%	7%	11%
Sonstige Tätigkeiten**	9%	11%	10%	7%	5%

* Baubegleitung/-betreuung (3%); Immobilien-/Kaufberatung (3%); alle weiteren Leistungen wurden von weniger als 2% der Befragten genannt.

** Alle weiteren Leistungen wurden von weniger als 2% der Befragten genannt.

Tab. 5.8 Architekten mit wirtschaftlichem Standbein neben der Architektur

Haben Sie neben Ihrem Büro ein weiteres wirtschaftliches Standbein außerhalb der Architektur bzw. Stadtplanung?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
kein weiteres wirtschaftliches Standbein	75%	76%	74%	78%	73%
ein weiteres wirtschaftliches Standbein	25%	24%	26%	22%	28%
Wirtschaftliche Standbeine (Inhaber mit weiterem wirtschaftlichem Standbein):					
Immobilien Verwaltung, Vertrieb, Vermittlung	19%	16%	26%	15%	9%
Bauunternehmen, Bauträgerfirma	16%	10%	16%	45%	18%
Sachverständigen-/Gutachtertätigkeit	16%	16%	16%	20%	9%
Vermietungen//Verkauf eigener Immobilien	14%	10%	17%	10%	27%
Seminare/Vorträge/Lehrtätigkeit	5%	4%	6%	0%	9%
gewerbliches Unternehmen	4%	8%	2%	5%	0%
Energieberatung	4%	5%	5%	0%	0%
Tragwerksplanung, Statik	4%	4%	2%	5%	18%
angestellte , freie Tätigkeit (fachfremd)	3%	4%	4%	0%	0%
Rente / Hartz IV	3%	4%	3%	0%	0%
Tätigkeit im Bereich Grafik, Design, Kunst	2%	4%	1%	0%	9%
beratende Tätigkeit	2%	3%	2%	0%	0%

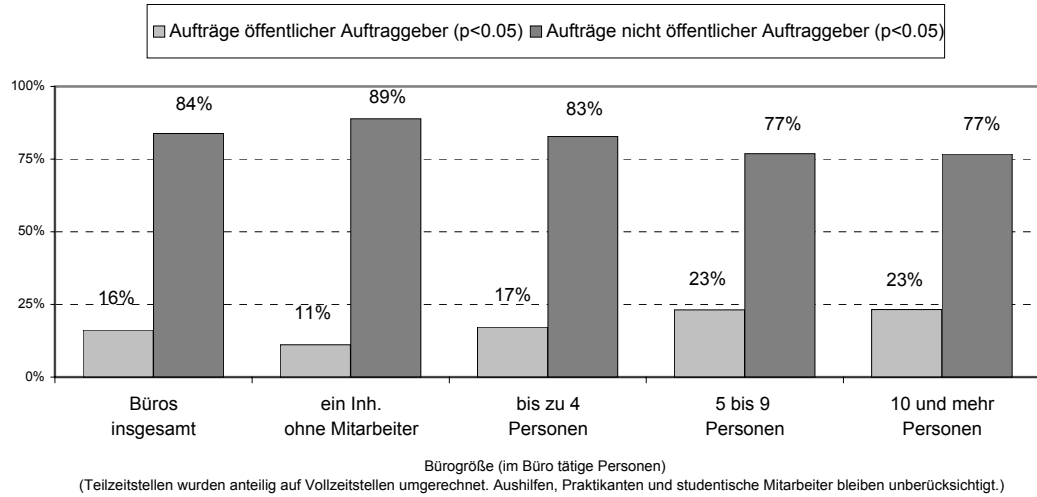
Tab. 5.9 Tätigkeitsfelder mit guten Entwicklungsmöglichkeiten

Welche Tätigkeitsfelder versprechen Ihrer Meinung nach für Architekten und Stadtplaner gute Entwicklungsmöglichkeiten?

Umbau/Sanierung/Umnutzung	28%
Energieberatung	12%
Umweltbewusstes/energetisches Bauen (Passiv-Haus, Solartechnologie etc.)	12%
Gutachter-/Sachverständigentätigkeit	7%
Projektmanagement; Projektentwicklung/-steuerung/-begleitung	6%
Barrierefreies Bauen	3%
Facility Management	3%
Bauberatungsleistungen / Baukundenbetreuung	3%
(alle weiteren Nennungen <2%)	

6. Aufträge und Auftraggeber

Abb. 6.1 Struktur der Auftraggeber (arith. Mittel)

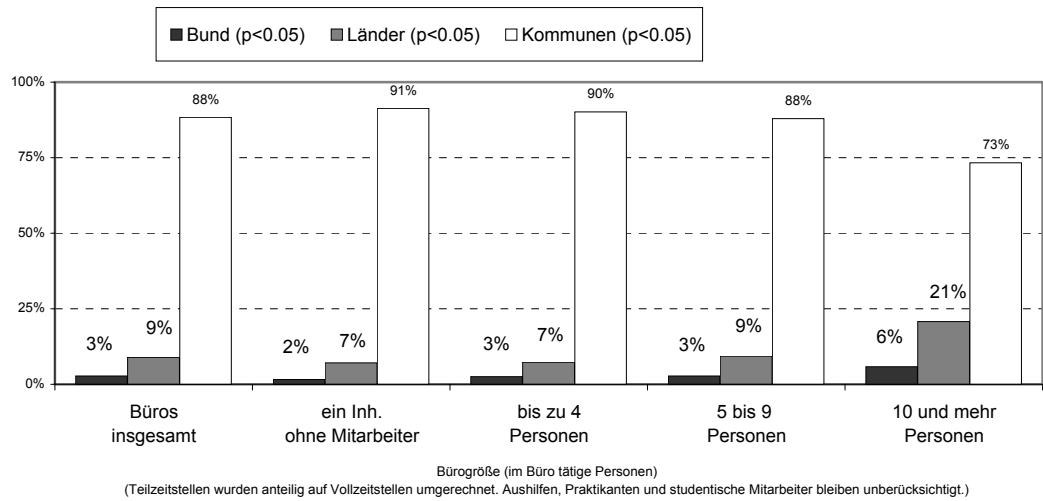


Tab. 6.1 Struktur der Auftraggeber

Wie viel Prozent Ihres Auftragsvolumens entfielen auf öffentliche bzw. nicht öffentliche Auftraggeber?

	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	Büros insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Aufträge öffentlicher Auftraggeber (p<0.05)					
keine	58%	72%	55%	40%	28%
bis zu 25%	20%	14%	21%	28%	38%
26% bis 50%	10%	6%	11%	13%	25%
51% bis 75%	5%	2%	6%	12%	3%
76% bis 100%	7%	6%	7%	6%	8%
arith. Mittel	16%	11%	17%	23%	23%
Aufträge nicht öffentlicher Auftraggeber (p<0.05)					
keine	1%	2%	1%	1%	0%
bis zu 25%	6%	4%	7%	8%	8%
26% bis 50%	9%	5%	9%	16%	13%
51% bis 75%	6%	3%	7%	8%	18%
76% bis 100%	77%	86%	76%	67%	63%
arith. Mittel	84%	89%	83%	77%	77%

Abb. 6.2 Mittlere Verteilung der öffentlichen Aufträge (arith. Mittel)

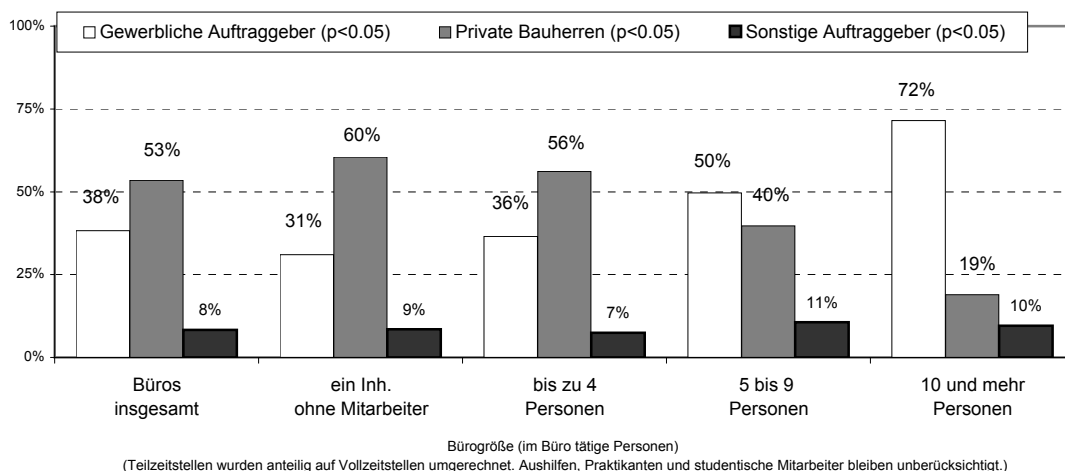


Tab. 6.2 Verteilung der öffentlichen Aufträge

Und wie verteilen sich die öffentlichen Aufträge (nach Volumen) auf Bund, Länder und Kommunen?

	Büros Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Bund (p<0.05)					
keine	94%	98%	96%	90%	78%
1% bis 25%	3%	0%	0%	6%	15%
26% bis 50%	1%	0%	1%	2%	4%
51% bis 75%	0%	0%	0%	2%	0%
76% bis 100%	2%	2%	2%	0%	4%
arith. Mittel	3%	2%	3%	3%	6%
Länder (p<0.05)					
keine	86%	92%	89%	82%	63%
1% bis 25%	3%	0%	2%	4%	7%
26% bis 50%	3%	2%	1%	6%	7%
51% bis 75%	3%	0%	2%	4%	15%
76% bis 100%	5%	7%	5%	4%	7%
arith. Mittel	9%	7%	7%	9%	21%
Kommunen (p<0.05)					
keine	5%	7%	5%	2%	7%
1% bis 25%	3%	2%	2%	4%	4%
26% bis 50%	6%	2%	4%	10%	19%
51% bis 75%	2%	0%	1%	2%	7%
76% bis 100%	85%	90%	88%	82%	63%
arith. Mittel	88%	91%	90%	88%	73%

Abb. 6.3 Mittlere Verteilung nicht-öffentlicher Aufträge (arith. Mittel)

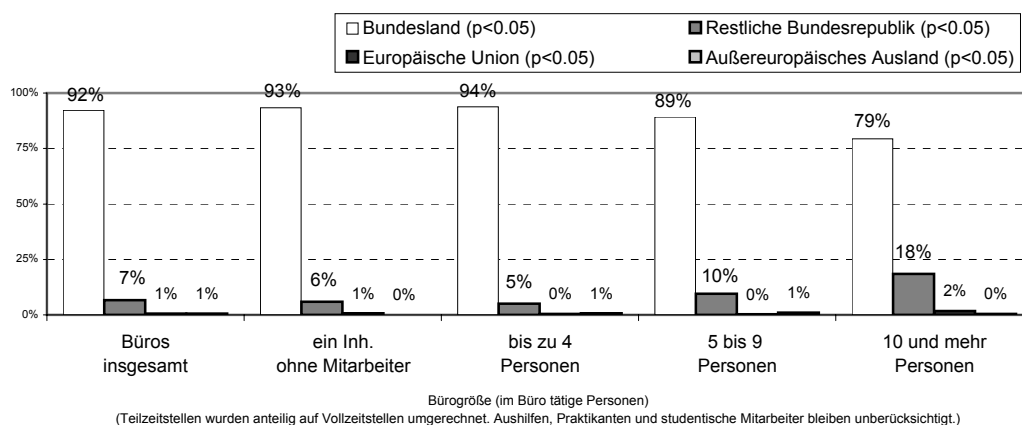


Tab. 6.3 Verteilung nicht öffentlicher Aufträge

Auf welche Auftraggeber verteilen sich die nicht öffentlichen Aufträge (nach Volumen)?

	Büros insgesamt				
	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr	
Gewerbliche Auftraggeber (p<0.05)					
keine	27%	38%	24%	19%	5%
1% bis 25%	19%	18%	25%	7%	7%
26% bis 50%	20%	18%	20%	26%	7%
51% bis 75%	13%	9%	14%	19%	27%
76% bis 100%	20%	16%	17%	28%	54%
arith. Mittel	38%	31%	36%	50%	72%
Private Bauherren (p<0.05)					
keine	8%	9%	6%	10%	24%
1% bis 25%	20%	16%	16%	33%	49%
26% bis 50%	25%	19%	29%	25%	22%
51% bis 75%	13%	10%	14%	18%	2%
76% bis 100%	34%	46%	35%	14%	2%
arith. Mittel	53%	60%	56%	40%	19%
Sonstige Auftraggeber (p<0.05)					
keine	75%	83%	73%	69%	51%
1% bis 25%	15%	6%	17%	17%	37%
26% bis 50%	6%	4%	5%	8%	10%
51% bis 75%	1%	2%	2%	0%	0%
76% bis 100%	4%	5%	2%	6%	2%
arith. Mittel	8%	9%	7%	11%	10%

Abb. 6.4 Mittlere regionale Verteilung der Aufträge (arith. Mittel)



Tab. 6.4 Regionale Verteilung der Aufträge im Berichtsjahr
Wie verteilen sich die Aufträge Ihres Büros (nach Volumen) im Berichtsjahr 2008?

	Büros insgesamt				
	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr	
Bundesland (p<0.05)					
keine	2%	2%	1%	2%	0%
1% bis 25%	2%	1%	2%	3%	8%
26% bis 50%	3%	4%	1%	3%	10%
51% bis 75%	5%	3%	5%	6%	13%
76% bis 100%	89%	90%	91%	85%	70%
arith. Mittel	92%	93%	94%	89%	79%
Restliche Bundesrepublik (p<0.05)					
keine	79%	86%	81%	71%	43%
1% bis 25%	12%	5%	13%	17%	33%
26% bis 50%	4%	5%	3%	5%	10%
51% bis 75%	2%	2%	1%	1%	13%
76% bis 100%	3%	2%	2%	6%	3%
arith. Mittel	7%	6%	5%	10%	18%
Europäische Union (p<0.05)					
keine	97%	99%	97%	97%	85%
1% bis 25%	3%	0%	3%	3%	13%
26% bis 50%	0%	0%	1%	0%	3%
51% bis 75%	0%	0%	0%	0%	0%
76% bis 100%	0%	1%	0%	0%	0%
arith. Mittel	1%	1%	0%	0%	2%
Außereuropäisches Ausland (p<0.05)					
keine	98%	100%	99%	94%	95%
1% bis 25%	1%	0%	1%	5%	5%
26% bis 50%	0%	0%	0%	1%	0%
51% bis 75%	0%	0%	0%	0%	0%
76% bis 100%	0%	0%	1%	0%	0%
arith. Mittel	1%	0%	1%	1%	0%

7. Arbeitszeiten

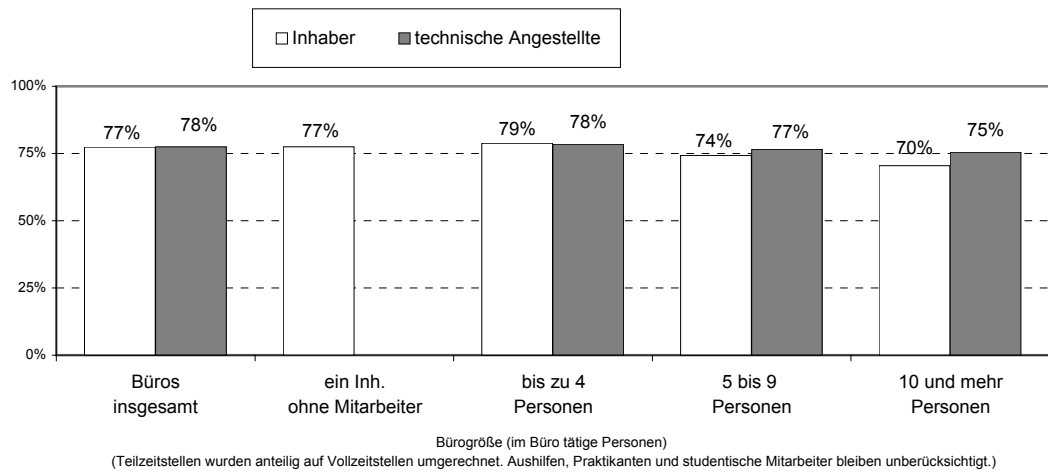
Die Befragten wurden gebeten, für sich und (soweit vorhanden) für ihre Partner sowie für die angestellten technischen Mitarbeiter die Zahl der Arbeitstage sowie die Verteilung der Arbeitstage auf verschiedene Tätigkeitsbereiche anzugeben. Hierzu wurde den Befragten die folgende Musterverteilung der Arbeitszeit zur Orientierung vorgegeben.

	<i>Beispiel</i>
mögliche Arbeitstage insgesamt	365 Tage
Arbeitsfreie Tage	
freie Tage am Wochenende (104 Tage möglich; 2h=0,25; 4h=0,5; 8h=1,0)	104
Urlaub	25
Krankheit	5
Feiertage	6
Arbeitstage	
Fortbildung / Seminare	3
Akquisition	20
Wettbewerbe	25
Kammertätigkeit / Berufsverbände	6
Organisation / Interne Betriebs- besprechungen	8
Kaufmännische Tätigkeiten	2
Projektarbeit (Projektstage)	161
Summe (max. 365 Tage)	365

Für den Inhaber und zwei weitere Partner konnte die Arbeitszeit differenziert angegeben werden. Bei mehr als drei Partnern wurde die durchschnittliche Verteilung der Arbeitszeit für alle Inhaber abgefragt. Auch für die Verteilung der Arbeitszeit der technischen Mitarbeiter wurde um die Angabe der durchschnittlichen Verteilung gebeten. Es werden im Folgenden insgesamt die durchschnittlichen Verteilungen der Arbeitszeiten ausgewiesen.

Aus den durchschnittlichen Angaben je Büro wurde darüber hinaus der mittlere Projektstundenanteil berechnet: Auf Basis der Verteilung der Arbeitstage wurden die Projektstage ins Verhältnis zu allen potenziellen Arbeitstagen gesetzt. Hieraus ergibt sich ein durchschnittlicher Projektstundenanteil. Unter „potenzielle Arbeitstage“ sind alle möglichen Arbeitstage abzüglich der freien Wochenenden zu verstehen. Der Konvention nach werden Urlaubstage, Krankheitstage und Feiertage mit einberechnet, um diese bei der Berechnung der Kosten auf Seite der Gemeinkosten berücksichtigen zu können.

Abb. 7.1 Mittlerer Projektstundenanteil in Architekturbüros (arith. Mittel)



Tab. 7.1 Verteilung der Arbeitszeit von Inhabern

Wie verteilte sich in Ihrem Büro die freie Zeit bzw. die Arbeitszeit des Inhabers bzw. der Inhaber / Partner / Gesellschafter?

	Büros insgesamt				
	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr	
freie Tage am Wochenende*	74	77	72	74	73
Urlaub	19	18	18	20	21
Krankheit	3	2	3	2	3
Feiertage	6	6	5	5	6
arbeitsfreie Tage insgesamt	101	103	100	102	103
Fortbildung/Seminare	3	3	4	3	3
Akquisition*	16	13	15	20	25
Wettbewerbe*	4	2	4	6	10
Kammertätigkeit / Berufsverbände*	1	1	1	2	3
Organisation / Management / int. Betriebsbesprech.*	8	6	8	11	17
kaufmännische Tätigkeiten / Verwaltung	13	12	14	15	14
Projektarbeit (Projekttag)*	217	223	220	206	189
Arbeitstage insgesamt*	263	260	265	263	263
mittl. Projektstundenanteil*	77%	77%	79%	74%	70%

* p < 0.05; fehlende Angaben durch Median aufgefüllt. Durch leichte Ungenauigkeiten bei den Angaben kann die Gesamttagzahl um wenige Tage von 365 Tage abweichen. Bei größeren Inkonsistenzen in den Angaben der Befragten blieben diese in der Berechnung unberücksichtigt.

Tab. 7.2 Verteilung der Arbeitszeit von technischen Angestellten

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
freie Tage am Wochenende*	103	-	104	102	101
Urlaub	27	-	26	28	27
Krankheit*	5	-	5	5	4
Feiertage*	6	-	6	7	7
arbeitsfreie Tage insgesamt	141	-	141	141	138
Fortbildung / Seminare	3	-	3	2	3
Akquisition*	2	-	1	3	3
Wettbewerbe*	3	-	2	6	8
Kammertätigkeit / Berufsverbände*	0	-	0	0	0
Organisation / Management / int. Betriebsbesprech.*	6	-	5	6	9
kaufmännische Tätigkeiten / Verwaltung	4	-	4	4	3
Projektarbeit (Projekttag)	200	-	201	199	198
Arbeitstage insgesamt*	217	-	216	221	224
mittl. Projektstundenanteil	78%	-	78%	77%	75%

* p < 0.05; fehlende Angaben durch Median aufgefüllt. Durch leichte Ungenauigkeiten bei den Angaben kann die Gesamttagzahl um wenige Tage von 365 Tage abweichen. Bei größeren Inkonsistenzen in den Angaben der Befragten blieben diese in der Berechnung unberücksichtigt.

Tab. 7.3 Wöchentliche Arbeitszeit Vollzeit tätiger Inhaber (arith. Mittel)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
bis unter 40 Std.	5%	8%	3%	4%	3%
40 Std.	38%	42%	31%	42%	54%
über 40 bis unter 50 Std.	8%	7%	8%	8%	10%
50 bis unter 60 Std.	24%	20%	28%	25%	10%
60 bis unter 80 Std.	23%	21%	26%	15%	21%
80 Std. und mehr	3%	2%	4%	6%	3%
arith. Mittel (Wochenstunden) p<0.05	50	48	52	52	48

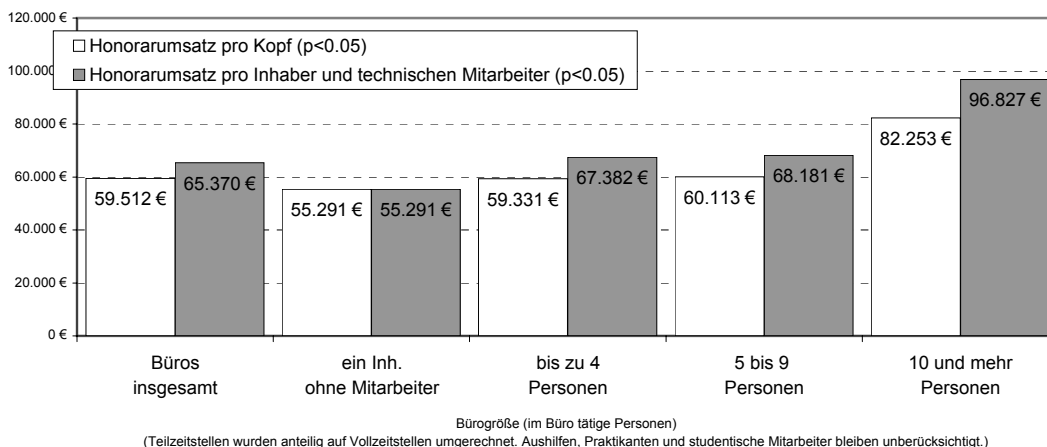
Tab. 7.4 Wöchentliche Arbeitszeit angestellter Mitarbeiter (arith. Mittel)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
angestellte Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug					
bis 35 Std.	8%	-	9%	7%	5%
über 35 Std. bis 40 Std.	74%	-	75%	72%	73%
über 40 Std. bis 45 Std.	9%	-	5%	12%	15%
über 45 Std. bis 50 Std.	6%	-	8%	4%	5%
mehr als 50 Std.	4%	-	4%	5%	2%
arith. Mittel (Wochenstunden)	43	-	42	43	43
angestellte Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug					
bis 35 Std.	19%	-	25%	23%	13%
über 35 Std. bis 40 Std.	77%	-	70%	77%	83%
über 40 Std. bis 45 Std.	4%	-	5%	0%	4%
über 45 Std. bis 50 Std.	0%	-	0%	0%	0%
mehr als 50 Std.	0%	-	0%	0%	0%
arith. Mittel (Wochenstunden)	38	-	38	37	39

8. Umsatz

Für eine bessere Vergleichbarkeit der Höhe der erzielten Honorarumsätze wurden neben den durchschnittlichen Büroumsätzen auch die Umsätze pro Inhaber sowie die Umsätze je Inhaber und technische Mitarbeiter berechnet. Teilzeit tätige Personen wurden hierbei je nach Arbeitszeit anteilig als Vollzeit tätige Personen (40 Wochenarbeitsstunden) in die Berechnung einbezogen.

Abb. 8.1 Mittlerer Honorarumsatz in Architekturbüros (arith. Mittel)



Tab. 8.1 Mittlerer Umsatz (netto ohne USt.)

	Büros Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	Büros insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Umsatz (netto ohne USt.) der Architekturbüros im Berichtsjahr 2008					
arith. M.	220.960 €	55.291 €	131.296 €	363.570 €	1.542.656 €
CV*	209%	84%	72%	56%	77%
Median	97.000 €	45.349 €	110.000 €	310.000 €	966.000 €
Honorarumsatz pro Kopf (p<0.05)					
Inhaber und Mitarbeiter (angestellt und frei mitarbeitend); Teilzeit tätige Personen anteilig auf Vollzeit umgerechnet; ohne Auszubildende, Aushilfen und Praktikanten					
arith. M.	59.512 €	55.291 €	59.331 €	60.113 €	82.253 €
CV*	69%	84%	64%	51%	54%
Median	50.754 €	45.349 €	52.000 €	53.958 €	76.612 €
Honorarumsatz pro Inhaber und technischen Mitarbeiter (p<0.05)					
Nur Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug; Teilzeit tätige Personen anteilig auf Vollzeit umgerechnet; ohne Auszubildende, Aushilfen und Praktikanten					
arith. M.	65.370 €	55.291 €	67.382 €	68.181 €	96.827 €
CV*	74%	84%	69%	51%	76%
Median	54.060 €	45.349 €	55.000 €	59.167 €	82.463 €

* Variationskoeffizient

Tab. 8.2 Umsatz (netto ohne USt.) nach Größenklassen

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
bis unter 17.500 Euro*	4%	9%	2%	0%	0%
17.500 € b. u. 30 Tsd. €	6%	15%	2%	0%	0%
30 Tsd. € b. u. 50 Tsd. €	15%	32%	9%	0%	0%
50.Tsd. € b. u. 100 Tsd. €	27%	34%	32%	2%	0%
100 Tsd. € b. u. 250 Tsd. €	31%	9%	46%	39%	0%
250 Tsd. € b. u. 500 Tsd. €	10%	1%	9%	32%	19%
500 Tsd. € b. u. 1 Mio. €	6%	0%	0%	27%	33%
1 Mio. € und mehr	3%	0%	0%	0%	48%

* Büros mit einem Honorarumsatz von unter 17.500 Euro werden in der Umsatzsteuerstatistik als Kleinunternehmen nicht erfasst.

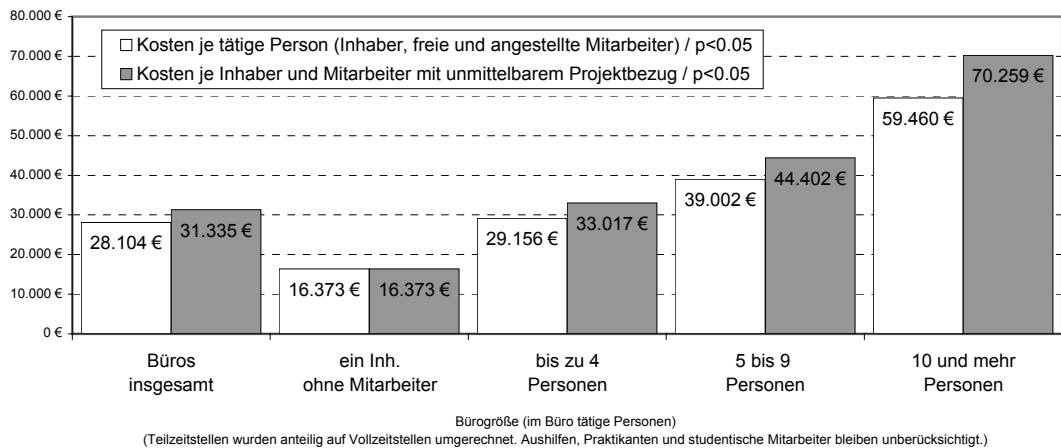
9. Durchschnittliche Kosten in Architekturbüros

In der Praxis müssten Architekturbüros kalkulatorischen Kosten in ihre Kostenkalkulation einstellen, um eine realistische Planung bewerkstelligen zu können. In einer Vielzahl, gerade der kleineren Büros, wird aber kein kalkulatorisches Inhaber Gehalt angesetzt (vgl. hierzu weiter unten Abschnitt 14). Wegen des hohen Anteils fehlender Angaben sind darum keine gesicherten empirischen Erkenntnisse zu den kalkulatorischen Inhaber Gehältern zu erwarten. Daher wurden bei den folgenden Berechnungen nicht die Angaben der wenigen Büros zum Inhaber Gehalt zu Grunde gelegt, sondern eine Alternativberechnung vorgenommen:

1. Faktisches Inhaber Gehalt: Ausgehend von der Überlegung, dass in der Praxis zuvor kalkulatorisch angesetzte Inhaber Gehälter nur bei entsprechend hohen Erträgen faktisch entnommen werden können, wurden in der vorliegenden Analyse diese faktisch möglichen Entnahmen als Inhaber Gehälter zu Grunde gelegt. Um zu verhindern, dass in wirtschaftlich besonders erfolgreichen Büros (mit hohem Überschuss) die Inhaber Gehälter deutlich zu hoch angesetzt werden, wurde bei der Berechnung des Inhaber Gehaltes als faktischer Überschuss berücksichtigt, dass Gewinne erwirtschaftet werden. Hierzu wurde vom Umsatz pauschal eine Umsatzrendite von 3% abgezogen und erst anschließend die Differenz von Umsatz und Kosten berechnet.

2. Szenario-Berechnung: Die Analyse wurde mit zuvor in der Höhe festgelegten Inhaber Gehältern durchgeführt. Differenziert nach Bürogröße wurden in Ein-Personen-Büros 30 Tsd. Euro, in Büros mit 2 bis 9 Personen 40 Tsd. Euro und in Büros mit 10 und mehr Personen 50 Tsd. Euro als Inhaber Gehälter angesetzt. Insgesamt bewegen sich diese Vorgaben eher im unteren Einkommensbereich, zumal diese Beträge auch die Kosten für die Alterssicherung und die Vorsorge der Inhaber für den Krankheitsfall beinhalten.

Abb. 9.1 Mittlere Kosten in Architekturbüros (arith. Mittel)



Tab. 9.1 Mittlere Kosten

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Gesamtkosten (ohne Inhaberlohn)					
arith. M.	137.479 €	16.373 €	67.313 €	239.162 €	1.146.795 €
CV*	263%	71%	89%	57%	86%
Median	39.125 €	13.075 €	49.500 €	190.650 €	692.765 €
Kosten je tätige Person (Inhaber, freie und angestellte Mitarbeiter) / $p < 0.05$					
arith. M.	28.104 €	16.373 €	29.156 €	39.002 €	59.460 €
CV*	80%	71%	74%	47%	62%
Median	22.138 €	13.075 €	25.250 €	37.067 €	51.644 €
Kosten je Inhaber und Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug / $p < 0.05$					
arith. M.	31.335 €	16.373 €	33.017 €	44.402 €	70.259 €
CV*	90%	71%	76%	51%	82%
Median	23.575 €	13.075 €	28.534 €	39.968 €	58.530 €

Ohne Inhaberlohn / ohne Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer
Teilzeit tätige Personen wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet; ohne Aushilfen, Praktikanten und Auszubildende

Um Einblicke in die Kostenstruktur in Architekturbüros zu erhalten, wurden die befragten Architekten gebeten, differenziert nach einzelnen Kostenpositionen die Höhe der Kosten für das Referenzjahr 2008 anzugeben.

Tab.9.2 Differenzierte Kostenaufstellung (arith. Mittel)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Personalkosten Mitarbeiter*	65.965 €	0 €	23.157 €	132.877 €	629.387 €
• davon Personalkosten	50.964 €	0 €	16.933 €	97.908 €	503.957 €
• davon Sozialabgaben	15.000 €	0 €	6.223 €	34.969 €	125.429 €
Fremdkosten / -arbeiten	25.927 €	674 €	12.168 €	28.920 €	267.013 €
• Honorare „freie Mitarbeiter“	10.562 €	0 €	8.901 €	21.682 €	57.429 €
• Honorare Leistungen Dritter	15.365 €	674 €	3.267 €	7.238 €	209.585 €
Sachkosten (Gesamt)	45.587 €	15.699 €	31.988 €	77.365 €	250.395 €
• Kosten Raumnutzung	10.606 €	3.275 €	7.359 €	17.727 €	61.519 €
• Kosten Bürobetrieb	10.081 €	3.196 €	6.678 €	16.956 €	60.392 €
• Kfz-Kosten	8.226 €	4.342 €	6.552 €	13.515 €	31.675 €
• Reisekosten	2.014 €	428 €	1.097 €	2.982 €	15.979 €
• Versicherung, Beiträge	6.317 €	2.428 €	4.501 €	12.490 €	29.108 €
• Fort- und Weiterbildung	1.091 €	487 €	793 €	1.289 €	6.336 €
• Repräsentation/Akquisition	1.874 €	438 €	1.289 €	3.359 €	11.235 €
• sonstige Kosten	5.379 €	1.105 €	3.719 €	9.045 €	34.149 €
Gesamtkosten	137.479 €	16.373 €	67.313 €	239.162 €	1.146.795 €

* Kosten ohne Inhaberlohn / ohne Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer

Tab. 9.3 Personalkosten je Vollzeit tätigen Mitarbeiter

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug*					
arith. Mittel	37.364 €	-	35.096 €	37.658 €	43.406 €
Variationskoeffizient	56%	-	64%	54%	37%
Median	32.260 €	-	30.960 €	31.314 €	43.243 €
Zahl der in die Berechnung einbezogenen Büros:	152	-	78	47	27
Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug / p<0.05**					
arith. Mittel	34.306 €	-	24.989 €	29.862 €	49.787 €
Variationskoeffizient	0%	-	45%	55%	50%
Median	30.525 €	-	20.790 €	21.816 €	48.762 €
Zahl der in die Berechnung einbezogenen Büros:	78	-	27	27	24
freie Mitarbeiter / p<0.05***					
arith. Mittel	34.148 €	-	27.954 €	33.429 €	49.432 €
Variationskoeffizient	57%	-	52%	58%	49%
Median	25.250 €	-	25.000 €	25.250 €	51.433 €
Zahl der in die Berechnung einbezogenen Büros:	41	-	18	15	8

Nur Büros, die Mitarbeiter mit unmittelbarem (*), ohne unmittelbaren (**) Projektbezug bzw. freie Mitarbeiter (***) beschäftigen.
Um Extremwerte bereinigte Berechnung.

10. Kostenartenstruktur

Als sog. „absolute Kennzahl“ ist die Aussagekraft der durchschnittlichen Kostenhöhe vergleichsweise gering und die Vergleichsmöglichkeit wegen der vielfältigen und disparaten Rahmenbedingungen, in denen Architekturbüros wirtschaften, nur beschränkt möglich. Aus diesem Grund erfolgt in einem zweiten Schritt die Analyse der Kostenartenstruktur, in der die unterschiedlichen Kostenpositionen in Relation zu den Gesamtkosten gesetzt werden.

Die Kostenartenstruktur wird, je nach Ansatz der kalkulatorischen Inhabergehälter, alternativ, zum einen mit Inhabergehältern als faktischer Überschuss und zum anderen als Szenario-Berechnung, ausgewiesen:

Tab. 10.1 Verhältnis der Arbeits- zu den Sachkosten

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss (Umsatz abzgl. 3% abzgl. Kosten)* / $p < 0.05$					
Summe „Arbeitskosten“	72%	65%	73%	78%	83%
Sachkosten (Gesamt)	28%	35%	27%	22%	17%
Szenario-Berechnung** / $p < 0.05$					
Summe „Arbeitskosten“	71%	69%	71%	75%	81%
Sachkosten (Gesamt)	29%	31%	29%	25%	19%

In die Personalkosten wurde ein festes kalkulatorisches Inhaber Gehalt bzw. bei GmbHs die Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer einbezogen.

* Büros, in denen der Umsatz die Kosten nicht übersteigt, bleiben in dieser Berechnung der Kostenstruktur unberücksichtigt.

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

Tab. 10.2 Kostenartenstruktur (Basis: Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss)*

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Summe „Arbeitskosten“	72%	65%	73%	78%	83%
a) Personalkosten Mitarbeiter / Inhaber inklusive Sozialabgaben	65%	64%	64%	69%	72%
• Inhaber Gehalt*	50%	64%	49%	31%	26%
• Personalkosten Mitarbeiter	11%	0%	11%	28%	36%
• Sozialabgaben Mitarbeiter	4%	0%	4%	10%	9%
b) Fremdkosten / Fremdarbeiten	6%	1%	9%	9%	12%
• Honorare freie Mitarbeiter	4%	0%	7%	7%	5%
• Honorare Leist. Dritter	2%	1%	2%	2%	7%
Sachkosten (Gesamt)	28%	35%	27%	22%	17%
• Kosten Raumnutzung	7%	8%	6%	6%	4%
• Kosten Bürobetrieb	6%	7%	6%	5%	4%
• Kfz-Kosten	6%	9%	6%	4%	2%
• Reisekosten	1%	1%	1%	1%	1%
• Versicherung, Beiträge	4%	6%	4%	3%	2%
• Fort- und Weiterbildung	1%	1%	1%	0%	0%
• Repräsentation/Akquisition	1%	1%	1%	1%	0%
• sonstige Kosten	2%	2%	3%	2%	2%

* In die Personalkosten wurde ein Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss (Umsatz abzgl. 3% abzgl. Kosten) eingerechnet. Büros, in denen der Umsatz die Kosten nicht übersteigt, bleiben in dieser Berechnung der Kostenstruktur unberücksichtigt.

Tab. 10.3 Kostenartenstruktur (Basis: Szenario-Berechnung)*

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Summe „Arbeitskosten“	71%	69%	71%	75%	81%
a) Personalkosten Mitarbeiter / Inhaber inklusive Sozialabgaben	64%	68%	62%	65%	67%
• Inhabergehalt*	48%	68%	46%	23%	16%
• Personalkosten Mitarb.	12%	0%	12%	31%	41%
• Sozialabgaben Mitarb.	4%	0%	4%	11%	11%
b) Fremdkosten / Fremdarbeiten	7%	1%	9%	10%	14%
• Honorare freie Mitarbeiter	5%	0%	7%	8%	5%
• Honorare Leist. Dritter	2%	1%	2%	2%	8%
Sachkosten (Gesamt)	29%	31%	29%	25%	19%
• Kosten Raumnutzung	7%	7%	7%	6%	5%
• Kosten Bürobetrieb	6%	6%	6%	5%	5%
• Kfz-Kosten	7%	8%	6%	5%	3%
• Reisekosten	1%	1%	1%	1%	1%
• Versicherung, Beiträge	4%	5%	4%	4%	2%
• Fort- und Weiterbildung	1%	1%	1%	0%	0%
• Repräsentation/Akquisition	1%	1%	1%	1%	1%
• sonstige Kosten	2%	2%	3%	3%	2%

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

11. Gemeinkostenzuschlag

Um kostendeckend arbeiten zu können, reicht es nicht, die Einzelkosten, die in einem Projekt anfallen, zu kalkulieren. Die insgesamt anfallenden Gemeinkosten müssen ebenfalls erwirtschaftet werden.

Gemeinkosten sind Kosten, die nicht unmittelbar, sondern nur indirekt der Erzeugung oder dem Vertrieb von Verkaufserzeugnissen und -dienstleistungen zurechenbar sind (z.B. Verwaltungskosten). Im Einzelnen bestehen die Gemeinkosten aus Sach- und Arbeitskosten. Aus Gründen der Vereinfachung wurden die gesamten Sachkosten den Gemeinkosten zugeschlagen. Die Personalgemeinkosten der technischen Mitarbeiter und der Inhaber erhält man, wenn die Einzelkosten, d. h. die Personalkosten, die bestimmten Projekten zugeordnet werden können, von den gesamten Personalkosten abgezogen werden. Die Sozialkosten werden vollständig den Gemeinkosten zugeschlagen.

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

Tab. 11.1 Gemeinkostenzuschlag und Gemeinkostenfaktor in Architekturbüros

	Gemeinkosten Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss*		Gemeinkosten Szenario-Berechnung**	
	Zuschlag	Faktor	Zuschlag	Faktor
ein Inh. ohne Mitarbeiter	116,9%	2,2	97,7%	2,0
2-4 Personen	102,3%	2,0	112,2%	2,1
5-9 Personen	135,7%	2,4	150,4%	2,5
10 und mehr Personen	96,7%	2,0	104,0%	2,0
Büros insgesamt	111,0%	2,1	112,0%	2,1

* In die Personalkosten wurde ein Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss (Umsatz abzgl. 3% abzgl. Kosten) einbezogen. Berücksichtigt wurden nur Büros, in denen die Kosten den Umsatz nicht übersteigen.

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

12. Mittlerer Bürostundensatz

Unter der Voraussetzung einer in den Folgejahren ähnlichen Arbeitszeitverteilung und Kostenhöhe ist der mittlere Bürostundensatz die Größe, welche im Durchschnitt in künftigen Projekten erreicht werden muss, um kostendeckend arbeiten zu können. Mit den Angaben der Befragten zur Verteilung ihrer Arbeitszeit und der Arbeitszeit ihrer Mitarbeiter auf Projektarbeit und nicht projektbezogene Arbeit wurde der mittlere Bürostundensatz bezogen auf Inhaber und angestellte technische Mitarbeiter ermittelt. Der mittlere Bürostundensatz wird aus den Gesamtkosten dividiert durch die Projektstunden des Büros berechnet.

Tab. 12.1 Anteil der Büros, in denen die Arbeitszeit vollständig oder überwiegend erfasst bzw. aufzeichnet wird

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Arbeitszeit Inhaber	10%	6%	11%	14%	22%
Arbeitszeit Mitarbeiter	22%	-	17%	27%	38%

Tab. 12.2 Mittlerer Bürostundensatz (Gesamtkosten / Projektstunden) ohne Wagnis- und Gewinnzuschlag

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss* / p<0.05	48 €	33 €	50 €	51 €	80 €
Szenario-Berechnung** / p<0.05	42 €	29 €	44 €	45 €	71 €

Um Extremwerte bereinigte Auswertung

* In die Personalkosten wurde ein Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss (Umsatz abzgl. 3% abzgl. Kosten) einbezogen. Berücksichtigt wurden nur Büros, in denen die Kosten den Umsatz nicht übersteigen.

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

Neben dem aus den Angaben zur Kostenrechnung und zu den Arbeitszeiten berechneten Bürostundensatz wurde auch der Stundensatz erhoben, mit dem in den Büros nach Angaben der Befragten kalkuliert wird. Einberechnet werden zusätzlich ein Wagnis- und Gewinnzuschlag.

Tab. 12.3 Kalkulation mittlerer Bürostundensätze nach Bürogröße (Angaben der Inhaber)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Bürostundensatz wird nicht kalkuliert (p<0.05)	61%	73%	64%	38%	26%
ein mittlerer Bürostundensatz wird kalkuliert	21%	27%	15%	30%	15%
verschiedene Stundensätze werden angesetzt	18%	0%	21%	32%	59%

Tab. 12.4 Durchschnittliche Höhe der kalkulierten Stundensätze (arith. Mittel)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
ein mittlerer Bürostundensatz wird kalkuliert	57 €	60 €	59 €	50 €	57 €
verschiedene Stundensätze werden angesetzt:					
für Inhaber (Gesellschafter)	74 €	-	68 €	80 €	83 €
für Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug	52 €	-	50 €	54 €	55 €

Tab. 12.5 Kalkulation eines Wagnis- und Gewinnzuschlages

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Zuschlag wird nicht kalkuliert (p<0.05)	90%	96%	94%	71%	59%
ein Zuschlag wird kalkuliert	8%	4%	5%	24%	26%
verschiedene Zuschläge werden angesetzt	2%	0%	1%	5%	15%

Tab. 12.6 Durchschnittliche Höhe der kalkulierten Wagnis- und Gewinnzuschläge (arith. Mittel)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
<u>ein</u> mittlerer Bürostundensatz wird kalkuliert	24%	14%	29%	14%	39%
verschiedene Stundensätze werden angesetzt:*					
für Inhaber (Gesellschafter)	-	-	-	-	-
für Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug	-	-	-	-	-

zu geringe Gruppenbesetzung (durchgängig N< 10)

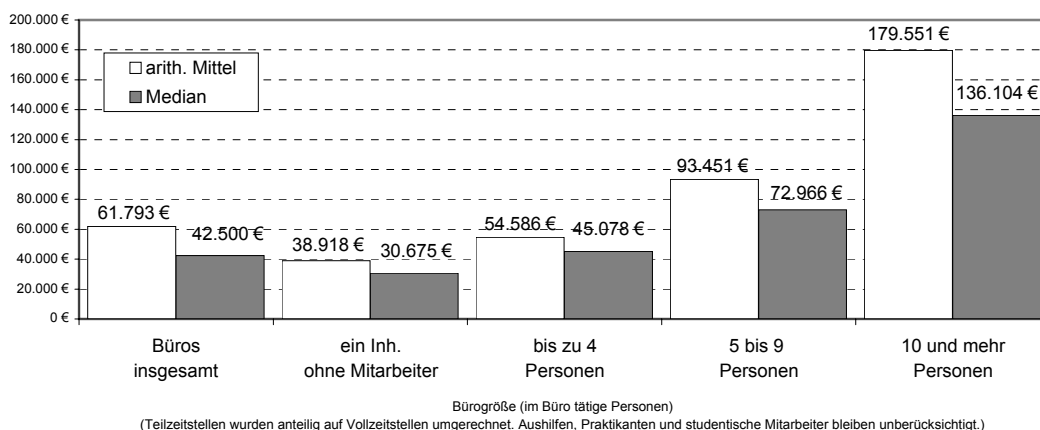
13. Überschüsse

Überschuss ist die Differenz des Honorarumsatzes abzüglich der Kosten ohne Inhaber Gehalt oder Gesellschaftergeschäftsführergehalt.

Im Rahmen der Analyse der wirtschaftlichen Situation von Architekturbüros kommt den Überschüssen aus folgenden Gründen eine zentralere Rolle zu als der Gewinnanalyse:

1. Ein Vergleich der Gewinnsituation ist nur sehr eingeschränkt möglich, da in einer Vielzahl gerade der kleineren Architekturbüros kein kalkulatorisches Inhaber Gehalt angesetzt wird. Wegen des hohen Anteils fehlender Angaben (vgl. Abschnitt 14) konnten so keine gesicherten empirischen Erkenntnisse zu den kalkulatorischen Inhaber Gehältern gewonnen werden.
2. Eventuell bestehende Unterschiede in den kalkulierten Inhaber Gehältern in Architekturbüros beeinflussen nicht den Vergleich der wirtschaftlichen Situation.

Abb. 13.1 Mittlerer Überschuss (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter) je Partner



Tab. 13.1 Überschüsse

	Büros Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Überschuss (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhaber Gehalt) je Büro im Berichtsjahr 2008 (p<0.05)					
arith. Mittel	83.481 €	38.918 €	63.983 €	124.408 €	395.861 €
CV*	158%	105%	89%	80%	89%
Median	47.159 €	30.675 €	51.800 €	103.150 €	300.000 €
Zahl der Befragten	448	144	221	56	27
Überschuss (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhaber Gehälter) je Partner 2008 (p<0.05)					
arith. Mittel	61.793 €	38.918 €	54.586 €	93.451 €	179.551 €
CV*	120%	105%	87%	89%	98%
Median	42.500 €	30.675 €	45.078 €	72.966 €	136.104 €
Zahl der Befragten	429	144	205	54	26

* Variationskoeffizient
Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

Tab.13.2 Überschüsse je Inhaber (nach Größenklassen)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
kein Überschuss / Verlust	3%	0%	4%	6%	4%
bis 15.000 Euro	14%	22%	11%	9%	0%
15.001 bis 30.000 Euro	19%	26%	18%	4%	12%
bis zu 30.000 Euro Überschuss	35%	49%	33%	19%	15%
30.001 bis 50.000 Euro	24%	30%	24%	17%	8%
50.001 bis 100.000 Euro	24%	17%	29%	31%	15%
mehr als 100.000 Euro	16%	5%	13%	33%	62%

p<0.05

Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

14 Inhabergehalt

Tab. 14.1 Kalkulatorisches Inhabergehalt

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Büros, die Inhabergehälter kalkulieren (p<0.05)	17%	6%	12%	43%	52%
Durchschnittliche Höhe der kalkulierten Inhabergehälter (p<0.05)					
Zahl der in die Analyse einbezogenen Büros	71	9	26	23	13
arith. Mittel	80.699 €	38.800 €	54.969 €	84.661 €	154.154 €
CV*	87%	55%	32%	70%	72%
Median	60.000 €	33.000 €	55.800 €	65.000 €	120.000 €

* Variationskoeffizient

Tab. 14.2 Gesellschaftergeschäftsführergehälter

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Büros mit Angabe der Gesellschaftergeschäftsführergehälter	4%	2%	3%	7%	26%
Durchschnittliche Höhe der kalkulierten Gesellschaftergeschäftsführergehälter					
Zahl der in die Analyse einbezogenen Büros	14		5	3	6
arith. Mittel	115.310 €		74.560 €	57.848 €	178.000 €
CV*	81%		39%	9%	65%
Median	78.000 €		69.600 €	60.000 €	135.000 €

* Variationskoeffizient

15. Gewinn in Architekturbüros

Der Gewinn in Architekturbüros berechnet sich aus dem Honorarumsatz abzüglich der Kosten (inkl. Inhabergehälter bzw. Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer in GmbHs). Wird der durchschnittliche Gewinn je Büro errechnet (arith. Mittel), so zeigt sich zunächst, dass die Streuung unabhängig von der Bürogröße extrem stark ausgeprägt ist. Das bedeutet, dass der mittlere Gewinn wenig aussagekräftig ist, weil die Gewinne in den einzelnen Büros stark vom durchschnittlichen Gewinn über alle Büros abweichen. Aus diesem Grund wird zusätzlich die Gewinnverteilung nach Größenklassen ausgewiesen.

Insgesamt ist bei der Gewinnanalyse zu berücksichtigen, dass die Ergebnisse auf Angaben einer Minderheit der Büros beruhen. Wegen der in vielen Büros fehlenden Angaben zu den kalkulatorischen Inhabergehältern lassen sich die faktischen Gewinne in diesen Büros nicht ermitteln.

Tab. 15.1 Gewinn in Architekturbüros

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Anzahl der in die Berechnung einbezogenen Büros	67	9	24	22	12
Gewinne je Büro (nur Büros mit Angaben zum kalkulierten Inhabergehalt)					
arith. Mittel	47.448 €	12.982 €	14.750 €	46.226 €	140.404 €
CV*	317%	103%	199%	175%	236%
Median	15.495 €	8.100 €	9.800 €	28.000 €	128.000 €
Gewinne je Partner (nur Büros mit Angaben zum kalkulierten Inhabergehalt)					
arith. Mittel	31.023 €	12.982 €	15.474 €	32.991 €	71.711 €
CV*	241%	103%	178%	221%	192%
Median	11.943 €	8.100 €	8.650 €	22.023 €	33.378 €

* Variationskoeffizient

Tab. 15.2 Gewinn / Verlust pro Partner nach Größenklassen

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
mehr als 50 Tsd. Euro Verlust	10%	0%	13%	9%	17%
25 Tsd. bis 50 Tsd. Verlust	7%	0%	4%	9%	17%
bis zu 25 Tsd. Verlust	12%	0%	17%	14%	8%
Kosten und Umsatz ausgeglichen	3%	11%	0%	5%	0%
Büros mit Verlust / ohne Gewinn	33%	11%	33%	36%	42%
bis unter 25 Tsd. Euro	25%	56%	33%	14%	8%
25 Tsd. bis unter 50 Tsd. Euro	12%	22%	13%	14%	0%
50 Tsd. bis unter 100 Tsd. Euro	9%	11%	13%	5%	8%
100 Tsd. bis unter 200 Tsd. Euro	12%	0%	8%	23%	8%
200 Tsd. bis unter 300 Tsd. Euro	9%	0%	0%	9%	33%
300 Tsd. Euro und mehr	0%	0%	0%	0%	0%

16 Außenstände und Zahlungsmoral

Tab. 16.1 Honoraraußenstände und Forderungsausfälle

Wie hoch waren 2008 Ihre Honoraraußenstände (außerhalb der Zahlungsfrist) / Ihre Forderungsausfälle?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Honoraraußenstände: (p<0.05)					
Anteil der Büros ohne Honoraraußenstände	55%	69%	49%	45%	31%
bis zu 10 Tsd. Euro	22%	21%	27%	10%	5%
mehr als 10 Tsd. Euro bis 25 Tsd. Euro	11%	6%	13%	15%	10%
mehr als 25 Tsd. Euro bis 50 Tsd. Euro	8%	3%	8%	20%	5%
mehr als 50 Tsd. Euro bis 75 Tsd. Euro	2%	0%	2%	5%	3%
mehr als 75 Tsd. Euro bis 100 Tsd. Euro	1%	0%	1%	1%	13%
mehr als 100 Tsd. Euro	2%	0%	0%	3%	33%
Honoraraußenstände (arith. Mittel) / p<0.05	40.341 €	12.451 €	19.345 €	42.599 €	254.104 €
Anteil der Außenstände am Jahreshonorarumsatz*	16%	20%	15%	16%	10%
Forderungsausfälle: (p<0.05)					
Anteil der Büros ohne Honoraraußenstände	63%	75%	58%	53%	42%
bis zu 10 Tsd. Euro	27%	20%	32%	25%	29%
mehr als 10 Tsd. Euro bis 25 Tsd. Euro	5%	2%	5%	14%	11%
mehr als 25 Tsd. Euro bis 50 Tsd. Euro	4%	1%	4%	6%	13%
mehr als 50 Tsd. Euro bis 75 Tsd. Euro	1%	1%	0%	2%	3%
mehr als 75 Tsd. Euro bis 100 Tsd. Euro	1%	0%	1%	0%	0%
mehr als 100 Tsd. Euro	0%	0%	0%	0%	3%
Forderungsausfälle (arith. Mittel)* / p<0.05	13.324 €	9.445 €	10.242 €	15.328 €	40.511 €
Anteil der Ausfälle am Jahreshonorarumsatz* (p<0.05)	8%	12%	8%	5%	2%

* Nur Büros mit Honoraraußenständen / Forderungsausfällen (arith. Mittel). Die Mittelwertberechnung wurde um Extremwerte bereinigt.

Tab. 16.2 Bewertung der Zahlungsmoral

Wie beurteilen Sie auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht) die Zusammenarbeit mit Ihren Auftraggebern im Hinblick auf die Zahlungsmoral?

	arith. Mittel	(sehr) gut	befriedigend	(sehr) schlecht
Bund	3,0	35%	30%	35%
Länder	2,7	52%	23%	25%
Gemeinden	2,5	56%	25%	19%
Gewerbliche Auftraggeber	2,2	71%	20%	10%
Private Bauherren	2,2	68%	23%	9%
Auftraggeber im Ausland	2,9	48%	24%	28%
Sonstige	2,2	68%	21%	11%

17. Investitionen und Abschreibungen

Tab. 17.1 Investitionsaufwand in Architekturbüros

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Höhe der Investitionen im Berichtsjahr 2008					
arith. Mittel	10.105 €	4.584 €	5.694 €	16.685 €	41.421 €
Median	3.000 €	1.500 €	2.500 €	8.000 €	16.800 €
Höhe der Investitionen im Vorjahr 2007					
arith. Mittel	7.491 €	2.397 €	5.099 €	12.273 €	31.962 €
Median	3.000 €	1.500 €	2.800 €	8.000 €	20.000 €
Anteil der Büros, in denen die Investitionen im Berichtsjahr höher ausfielen als im Vorjahr	45%	42%	44%	52%	45%
Anteil der Investitionen am Gesamtumsatz im Berichtsjahr (arith. Mittel)	5%	7%	4%	5%	2%

Tab. 17.1 Höhe der Abschreibungen in Architekturbüros

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Höhe der Abschreibungen im Berichtsjahr 2008					
arith. Mittel	7.969 €	2.686 €	5.583 €	11.615 €	37.689 €
Median	3.680 €	1.550 €	4.000 €	7.000 €	22.243 €
Höhe der Abschreibungen im Vorjahr 2007					
arith. Mittel	7.494 €	2.379 €	5.805 €	10.660 €	31.550 €
Median	3.800 €	1.100 €	4.000 €	7.050 €	24.924 €

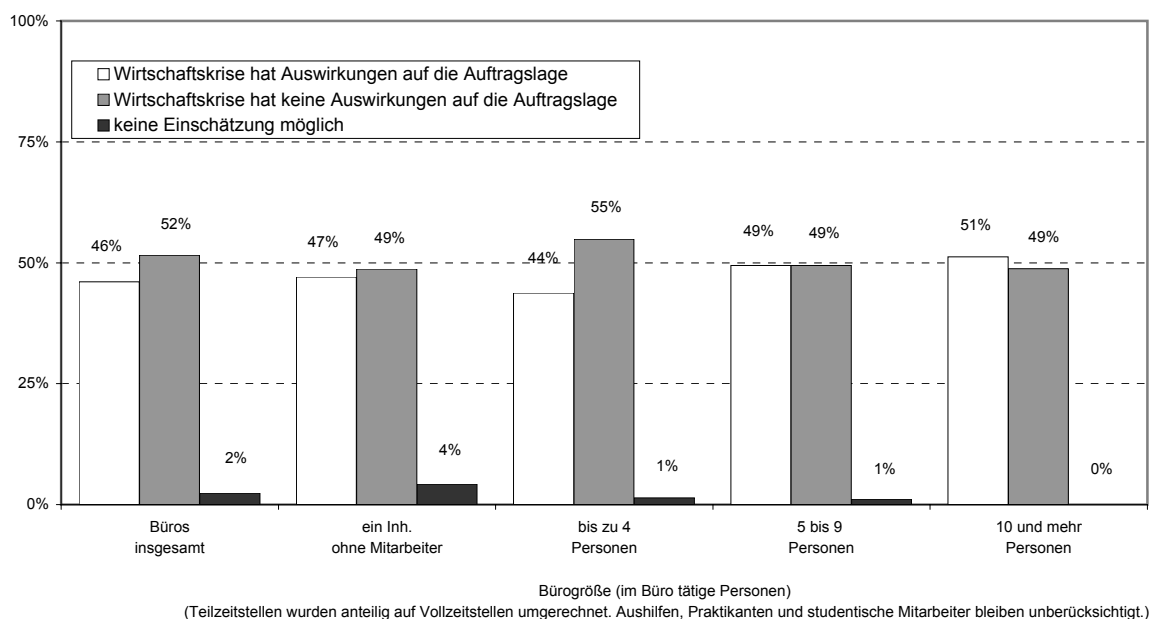
Tab. 17.2 Investitionsdeckung in Architekturbüros

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Quotient Abschreibungen / Nettoinvestitionen < 1	50%	54%	45%	56%	50%
Quotient Abschreibungen / Nettoinvestitionen ≥ 1	50%	46%	55%	44%	50%

Der Quotient aus Abschreibungen im Geschäftsjahr und Nettoinvestitionen wird als Investitionsdeckung bezeichnet. Wird über die Abschreibungen hinaus investiert, nimmt die Kennzahl „Investitionsdeckung“ einen Wert von kleiner 1 an. Die Investitionstätigkeit dieser Architekturbüros deutet also auf Wachstumstendenzen hin.

18. Auswirkungen der Wirtschaftskrise

Abb. 18.1 Einschätzung der Auswirkungen der aktuellen wirtschaftlichen Lage auf die Auftragsituation des Büros



Tab. 18.1 Hat sich die aktuelle wirtschaftliche Lage bereits auf Ihre Auftragslage ausgewirkt?

	Büros Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
ja, und zwar beträchtlich	18%	20%	16%	20%	15%
ja, ein wenig	28%	27%	28%	29%	37%
nein, noch nicht	31%	28%	34%	30%	29%
nein, ich rechne auch mittelfristig nicht mit großen Auswirkungen	21%	21%	21%	19%	20%
weiß nicht	2%	4%	1%	1%	0%

Teilzeitstellen wurden anhand der Stundenangaben anteilig auf Vollzeitstellen (40 Wochenstunden) umgerechnet. Aushilfen, Praktikanten und studentische Mitarbeiter bleiben unberücksichtigt.

Tab. 18.2 Wie verteilen sich die abgesagten, oder verschobenen Projekte Ihres Büros nach Auftraggebern?

	Büros Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Gewerbliche Auftraggeber*	42%	26%	47%	62%	57%
Private Auftraggeber*	46%	63%	43%	24%	19%
Öffentliche Auftraggeber	12%	11%	10%	15%	24%

Mittlere Verteilung (arith. Mittel); Befragte mit abgesagten oder verschobenen Projekten wegen der aktuellen wirtschaftlichen Situation

* p < 0.05

Tab. 18.3 Haben sich aus den Konjunkturpaketen der Bundesregierung für Ihr Büro zusätzliche Projekte ergeben?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
keine zusätzliche Projekte	75%	86%	71%	63%	51%
zusätzliche Projekte*	25%	14%	29%	38%	49%
und zwar durchschnittlich (arith. Mittel an der Gesamtzahl der Projekte)*	21%	27%	22%	18%	9%

* p < 0.05

19. Online-Befragung

Tab. 19.1 Sind Sie bereit, diesen Fragebogen oder ähnliche Fragebögen der Architektenkammer auch online zu beantworten?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Bereitschaft zur Online-Teilnahme	53%	51%	52%	58%	71%
keine Bereitschaft zur Online-Teilnahme und zwar weil (Mehrfachnennungen)	47%	49%	48%	42%	29%
fehlende Datensicherheit					35%
am Bildschirm zu unübersichtlich; Unterbrechungen schlechter möglich; ortsgebunden; unbequem					20%
fehlende Anonymität (URL)					17%
zu zeitaufwendig; zusätzlicher Zeitaufwand					11%
kein Internetanschluss; keine Flatrate; kein sicherer Umgang mit dem Internet					10%
Abneigung gegen (zusätzliche) Computerarbeit ganz allgemein					9%

20. Hinweise zu den statistischen Maßzahlen

Das **arithmetische Mittel** beschreibt die durchschnittliche Höhe der Umsätze, Kosten und Überschüsse der Büros.

Bei großer Streuung der Einzelwerte ist das arithmetische Mittel in Bezug auf die tatsächliche Verteilung wenig aussagekräftig. Neben dem mittleren Umsatz ist deswegen auch die Streuung von Interesse. Die Standardabweichung als Maß für die Streuung misst die Abweichung der einzelnen Umsätze vom mittleren Honorarumsatz (arithmetisches Mittel). Je größer die Standardabweichung und somit auch die Streuung ist, desto geringer ist die Aussagekraft der durchschnittlichen Verteilung. 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 CV, desto größer die Streuung der Einzelwerte.

Der **Median**, oder auch „Zentralwert“, beschreibt den Punkt der Verteilung des Honorarumsatzes (respektive der Kosten und Überschüsse), unterhalb und oberhalb dessen jeweils der Umsatz der Hälfte aller Architekturbüros liegt.

Die Analyse differenziert nach **Größenklassen** ergibt ein detailliertes Bild der tatsächlichen Verteilung (beispielsweise der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros).

Die **Irrtumswahrscheinlichkeit p** gibt an, ob mit ausreichender Sicherheit, ein Unterschied nicht nur in der Stichprobe, sondern auch in der Grundgesamtheit aufzufinden ist. Ist diese Wahrscheinlichkeit größer als 95% ($p < 0.05$), so ist ein Unterschied statistisch signifikant.

21. Hinweise zu den Einzelberechnungen

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.

Bei der Berechnung der **Tätigkeits- und Auftragsstrukturen**, sowie der Verteilung der Auftraggeber wurden ausschließlich vollständige Angaben in die Berechnung einbezogen. Angaben, in denen die Verteilungen der Anteile nicht 100% ergaben, blieben unberücksichtigt.

Für die Berechnung der **Verteilung der Arbeitszeiten** von Inhabern und angestellten technischen Mitarbeitern wurden fehlende Teilangaben durch den Medianwert aus den vollständig ausgefüllten Fragebögen ersetzt. Dadurch war es möglich, die Berechnungen auf der Grundlage einer größeren und einheitlichen Fallbasis durchzuführen.

Soweit Büros, ausschließlich von **Teilzeit tätigen Inhabern** geführt werden, kommt ihnen (nach den Ergebnissen der bundesweiten Analyse von 2006) eine Sonderstellung im Vergleich zu den übrigen Architekturbüros zu. In dieser Gruppe mischen sich neu gegründete Büros, die noch Durchsetzungsprobleme am Markt haben, mit solchen, die bewusst im Sinne einer Neben- oder Teiltätigkeit neben einer anderen Tätigkeit betrieben werden. In der Analyse der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation, Auftrags- und Tätigkeitsstruktur, sowie der Analyse der Kosten und Umsätze bleiben diese Büros unberücksichtigt.

Darüber hinaus wurden in die Berechnung ausschließlich Fälle einbezogen, in denen die Summe der angegebenen arbeitsfreien Tage und Arbeitstage zwischen 346 und 380 Tagen beträgt. Alle anderen Angaben blieben unberücksichtigt, da diese entweder zu unvollständig oder zu ungenau waren.

Bei der Berechnung des **Projektstundenanteils** wurde analog zu der Berechnung der Verteilung der Arbeitszeiten verfahren. Zusätzlich wurden im Zusammenhang mit der Berechnung der Projektkosten bei wenigen Fällen die fehlenden Angaben zum Projektstundenanteil durch die Werte aus der bundesweiten Befragung 2004 aufgefüllt.

Für die Berechnung der **detaillierten Kostenverteilung** wurden folgende Berechnungen/Bereinigungen vorgenommen:

- Bei fehlender Differenzierung der Personalkosten in Personalkosten und Sozialabgaben wurde diese nachträglich anhand eines festen Anteilwertes von 25% vorgenommen.
- Es wurden nur Angaben berücksichtigt, in denen die Fremdkosten differenziert nach Honorare für "freie Mitarbeiter" und für "Leistungen Dritter" ausgewiesen wurden.
- Bei leichten Abweichungen in den Angaben zu den einzelnen Sachkostenposten und der Höhe der Sachkosten insgesamt (+/- 1.000 Euro) wurden die Gesamtangaben den Einzelangaben angepasst. Analog wurde bei leichten Abweichungen der Gesamtkostenangaben zu den Einzelpostenangaben verfahren.
- In die Berechnung der Kosten, Umsätze, Überschüsse und Gewinne wurden nur Büros einbezogen, von denen Angaben zum Umsatz vorlagen, und in denen differenzierte Angaben zu den Sachkosten vorlagen, die mit den Angaben zu den Gesamtsachkosten übereinstimmten.

Die Berechnung der **Kosten je angestellten Mitarbeiter** wurde über die Gesamtangaben zu den Personalkosten, den differenzierten Angaben zur Mitarbeiterstruktur sowie der Angabe zur Verteilung der Kosten auf Mitarbeiter mit unmittelbarem und ohne unmittelbarem Projektbezug errechnet. Wegen der für die Berechnung benötigten vielen Einzelangaben reduziert sich die Zahl der in die Berechnung einbezogenen Büros.

Für die Berechnung der **Kosten je freien Mitarbeiter** wurden die Angaben zu den Gesamtkosten für freie Mitarbeiter und die differenzierten Angaben zur Personalstruktur herangezogen.

Wegen der Vielzahl der in die Berechnung einbezogenen Einzelangaben kann es durch Ungenauigkeiten in den Angaben zu unrealistische Kostenberechnungen kommen. Um diese auszuschließen, wurden folgende Einschränkungen bei der Berechnung der Personalkosten pro Kopf vorgenommen:

- In Büros, in denen weniger als 0,8 Vollzeitstellen besetzt waren, wurde bei der Berechnung der Pro-Kopf-Kosten von einer ganzen Vollzeitstelle ausgegangen, um zu verhindern, dass durch die Division durch ein Bruchteil von eins, extrem hohe „Ausreißer“ in den Personalkosten entstehen.
- Auch blieben insgesamt Angaben unberücksichtigt, in denen die Kosten für eine Vollzeitstelle unterhalb von 1.000 Euro im Monat (brutto inkl. Arbeitgeberanteil) liegen.

Die Berechnung des **mittleren Bürostundensatzes** erfolgt anhand der Angaben zu den Gesamtkosten sowie den Angaben zu den Projektstunden von Inhabern und technischen Angestellten. Durch geringe Angaben zu den Projekttagen (beispielsweise wegen Krankheit) oder bei geringen Kostenangaben können bei der Berechnung extrem hohe bzw. niedrige Bürostundensätze ermittelt werden. Um eine Verzerrung durch diese Extremwerte zu verhindern, wurden vereinzelte Bürostundensätze unterhalb von 10 Euro oder oberhalb von 300 Euro nicht in die Berechnung einbezogen.

Bei der Berechnung der **Inhabergehälter bzw. der Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer** (in GmbHs) wurden Stundensatzangaben (Angaben bis zu 100 Euro) auf Basis von 210 Projektarbeitstage und einem 8-Stunden-Tag zu Jahresgehältern hochgerechnet.

Angaben zu Monatsgehältern (Angaben zwischen 1.000 und 10.000 Euro) wurden auf das Jahr hochgerechnet.

Wegen der großen Streubreite und den vor allem bei kleineren Büros Ausnahmefällen mit exorbitant hohen bzw. niedrigen **berechneten mittleren Bürostundensätzen**, bleiben Extremwerte bei der Berechnung unberücksichtigt. Damit nähern sich die ausgewiesenen Ergebnisse den um 5% getrimmten Mittelwerten an, bei denen die oberen und unteren 5% der Werteskala unberücksichtigt bleiben.

Bei der Berechnung der Angaben zu **Verhandlungsverfahren und Wettbewerben** wurden nur solche berücksichtigt, in denen die Anzahl der Bewerbungen bzw. Einladungen mindestens der Anzahl der Teilnahmen entsprach.