

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

unter Mitwirkung von
Friederike Riedel, M.A.

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

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

- Tabellenband -

**im Auftrag der
Bundesarchitektenkammer**

Bergisch Gladbach, Dezember 2009

Analyse der Büro- und Kostenstruktur der freiberuflich tätigen Mitglieder der Architektenkammern Baden-Württemberg, Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Sachsen

Ergebnisse einer Repräsentativbefragung 2009 für das Berichtsjahr 2008

Ziel der vorliegenden Analyse der Büro- und Kostenstruktur ist es, auf Grundlage einer Reihe von erhobenen Kennzahlen die wirtschaftliche Situation in Architekturbüros zu beschreiben. 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 folgende Analyse basiert insgesamt auf Angaben von 2.441 (2007: 3.343) Architekturbüros der Kammern Baden-Württemberg, Berlin, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen sowie den neuen Bundesländern Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen.

Detaillierte und vollständige Angaben zu den wirtschaftlichen Daten für das Referenzjahr 2008 liegen für 1.283 Büros vor. Dies entspricht einer Quote von 53%. Die Vergleichsquote für 2007 betrug 49%. Damit konnte die Qualität der ausgefüllten Bögen im Vergleich zur Vorgängerstudie gesteigert werden.

Diese Studie wurde in leicht abgewandelter Form bereits im Jahr 2007 für das Berichtsjahr 2006 durchgeführt. Um die Vergleichbarkeit der Ergebnisse beider Studien zu ermöglichen, wurden die Ergebnisse für das Jahr 2007 für eine bereinigte Stichprobe neu aufbereitet: Architekten der Kammern, die sich aktuell an der Erhebung nicht beteiligt haben, blieben nachträglich in den Berechnungen für das Berichtsjahr 2006 unberücksichtigt.

Inhaltsverzeichnis:

1.	Zentrale Kennzahlen im Überblick (Vergleich 2006 und 2008).....	2
2.	Zentrale Kennzahlen nach Umsatzklassen	5
3.	Beschreibung der Büros	9
4.	Wirtschaftliche Situation	13
5.	Tätigkeitsstruktur des Büros	18
6.	Aufträge und Auftraggeber	23
7.	Arbeitszeiten	27
8.	Umsatz	31
9.	Durchschnittliche Kosten in Architekturbüros	33
10.	Kostenartenstruktur	36
11.	Gemeinkostenzuschlag	38
12.	Mittlerer Bürostundensatz.....	39
13.	Überschüsse	41
14.	Inhabergehalt	43
15.	Gewinn in Architekturbüros	44
16.	Außenstände und Zahlungsmoral.....	45
17.	Investitionen und Abschreibungen	46
18.	Auswirkungen der Wirtschaftskrise.....	47
19.	Zentrale Ergebnisse im Kammervergleich.....	49
20.	Wirtschaftliche Kennziffern nach Einschätzung der Auftragslage.....	66
21.	Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs	67
22.	Extremgruppenvergleich.....	78
23.	Hinweise zu den statistischen Maßzahlen.....	88
24.	Hinweise zu den Einzelberechnungen.....	89

1. Zentrale Kennzahlen im Überblick (Vergleich 2006 und 2008)

Tab. 1.1a Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation

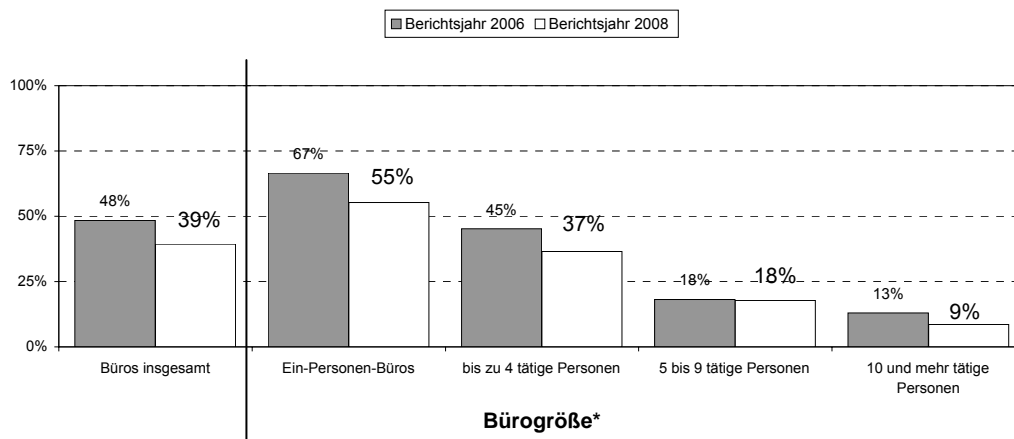
	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
mittlere Honorarumsätze (netto ohne USt.) im Berichtsjahr 2008					
je Büro (arith. Mittel)	219.058 €	50.726 €	124.118 €	369.971 €	1.670.279 €
Vergleich 2006	163.326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

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

* Es wurde ein festes 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)

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

Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

2. Zentrale Kennzahlen im Überblick nach Umsatzklassen

Neben der Berechnung zentraler Kennzahlen nach Bürogröße, werden diese Kennzahlen zusätzlich differenziert nach Umsatzklassen der Büros ausgewiesen.

Hierzu wurden die Büros in vier etwa gleichgroße Gruppen entsprechend ihrem in 2008 erwirtschafteten Büroumsatz eingeteilt:

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

Die Umsatzklassen überschneiden sich zwar mit den Bürogrößeklassen, sind aber nicht mit diesen identisch:

Größe der Architekturbüros nach Umsatzklassen

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

Tab. 2.1a Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation (Vergleich Umsatzklassen mit Ergebnissen Bürogröße) -

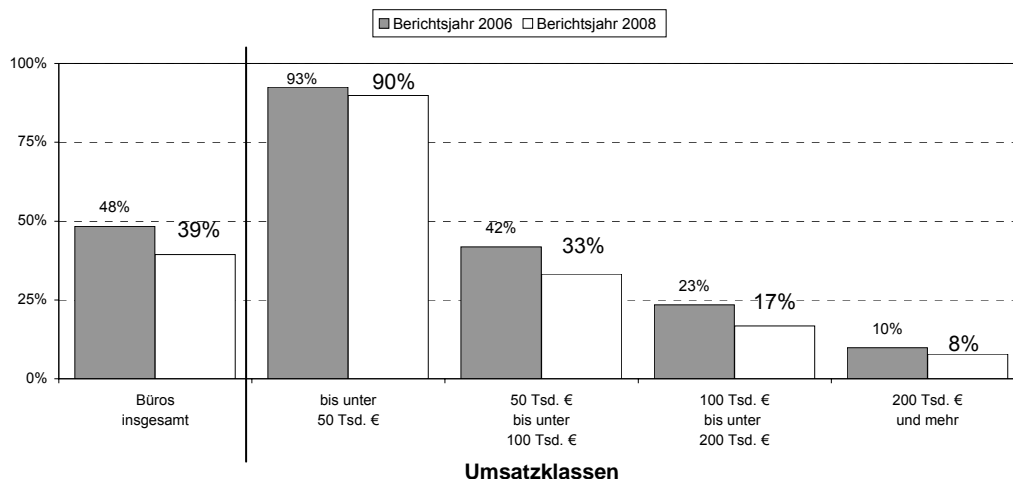
	Büros insgesamt	Umsatzklassen			
		bis unter 50 Tsd. €	50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €	100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €	200 Tsd. € und mehr
mittlere Honorarumsätze (netto ohne USt.) im Berichtsjahr 2008					
je Büro (arith Mittel)	219.058 €	29.581 €	70.978 €	141.007 €	699.372 €
Vergleich 2006	163.326 €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

Tab. 2.1b Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation

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

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

Abb. 2.1 Anteil der Büros mit einem Jahresüberschuss (Umsatz-Kosten) von höchstens 30 Tsd. Euro



Tab. 2.2 Überschüsse je Inhaber (nach Größenklassen)

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

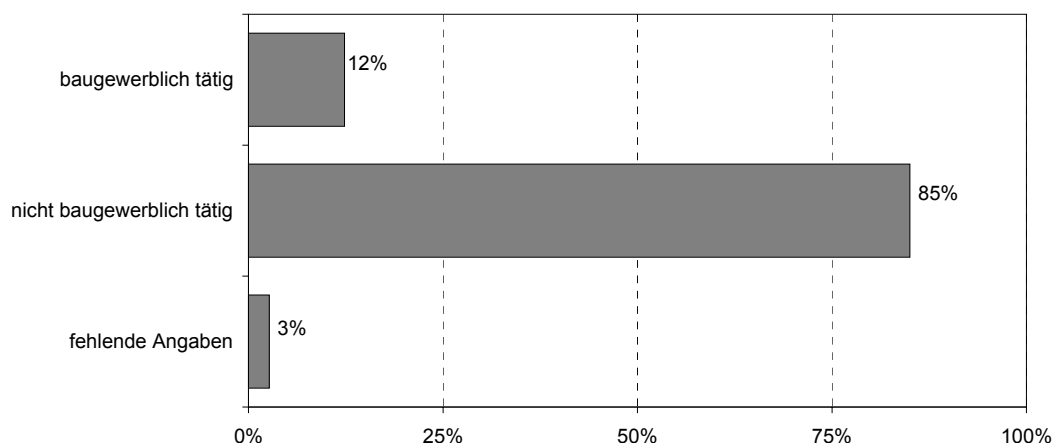
Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

3. Beschreibung der Büros

Tab. 3.1 Beschreibung der Stichprobe (N = 556)

Geschlecht der Befragten		Dauer der Kammermitgliedschaft	
Frauen:	21%	bis zu 10 Jahre:	24%
Männer:	79%	11 bis 20 Jahre:	43%
Alter der Befragten		21 bis 30 Jahre:	23%
bis zu 40 Jahre:	13%	länger als 30 Jahre:	11%
41 bis 50 Jahre:	40%	Weitere Kammermitgliedschaften	
51 bis 60 Jahre:	30%	keine weitere:	94%
älter als 60 Jahre:	17%	weitere Mitgliedschaft	6%

Abb. 3.1 Anteil der im Berichtsjahr baugewerblich tätigen Büros



Tab. 3.2 Fachrichtungen der Büros

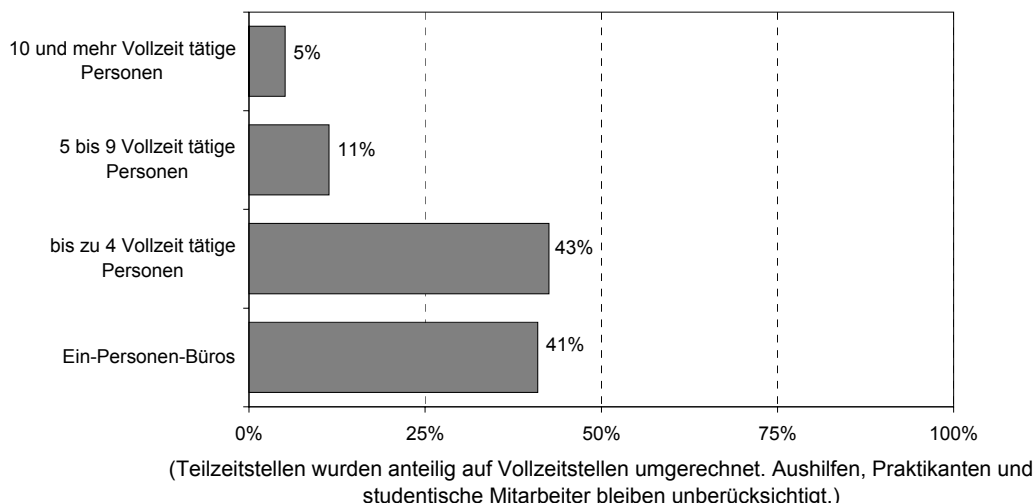
Anzahl der Fachrichtungen	Büros insgesamt	Fachrichtungen	insgesamt	Schwerpunkt
eine Fachrichtung	72%	Architektur	89%	87%
zwei Fachrichtungen	23%	Garten-/Landschaftsarchitektur	12%	7%
drei Fachrichtungen	5%	Innenarchitektur	23%	4%
vier Fachrichtungen	1%	Stadtplanung	11%	2%

Tab. 3.3 Beschreibung der Büros

Rechtsform		Alter des Büros	
Einzelunternehmen	78%	bis unter 5 Jahre	14%
GbR	15%	5 bis unter 10 Jahre	18%
Partnersgesellschaft	3%	10 bis unter 20 Jahre	37%
GmbH / AG	4%	20 Jahre und älter	31%
Sonstiges	0%		

Größe des Standortes		Einzugsbereich Großstadt / Ballungsraum	
bis unter 20 Tsd. Einw.	25%	nein	31%
20 Tsd. bis unter 50 Tsd.	15%	ja	69%
50 Tsd. bis unter 100 Tsd.	12%		
100 Tsd. bis unter 250 Tsd.	10%		
250 Tsd. Einw. und mehr	37%		

Abb. 3.2 Größe der Architekturbüros



Tab. 3.4 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	21%
einem Inhaber	77%	in Büros mit:	
2 Partnern	18%	einem Inhaber	22%
3 bis 5 Partnern	5%	zwei Partnern	22%
mehr als 5 Partnern	0%	3 und mehr Partner	17%

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

Tab. 3.5 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	79%	77%	82%	83%
Anteil der Teilzeit tätigen Mitarbeiter insgesamt	44%	52%	27%	15%
- Teilzeitanteil unter Mitarbeitern mit Projektbezug	37%	47%	23%	11%
- Teilzeitanteil unter Mitarbeitern ohne Projektbezug	60%	72%	53%	33%
Anteil freier Mitarbeiter insgesamt	39%	59%	25%	17%
Anteil unter Mitarbeitern mit Projektbezug	42%	68%	33%	19%
Anteil unter Mitarbeitern ohne Projektbezug	77%	86%	58%	35%

Basis: nur Büros, in denen Mitarbeiter beschäftigt werden

Tab. 3.6 Beschäftigtenstruktur in Architekturbüros

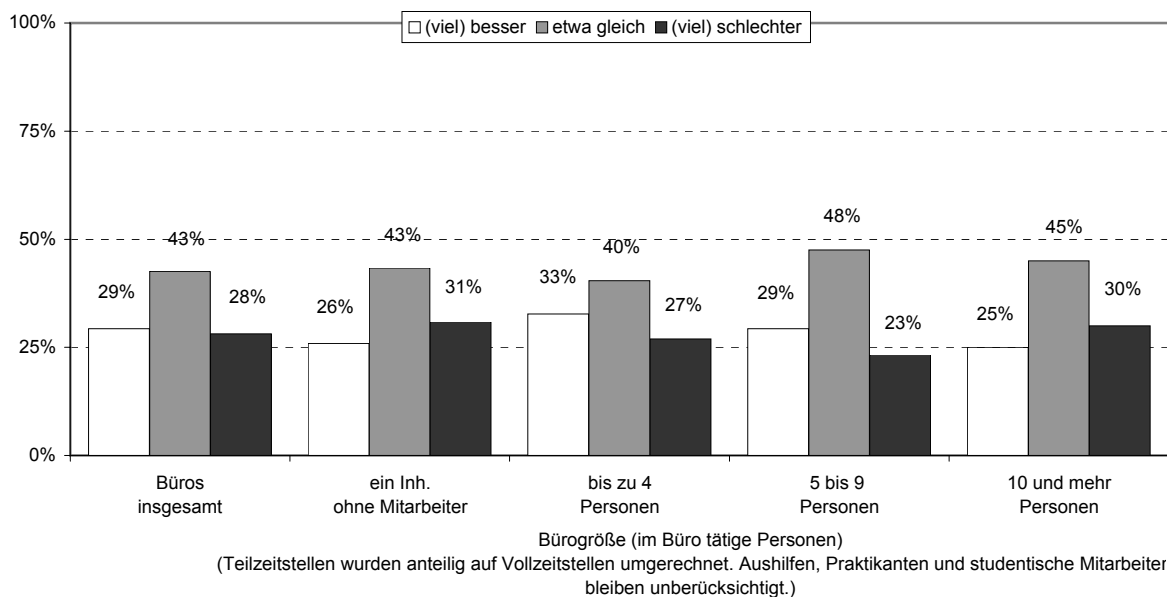
	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen		
		bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Tätigkeitsanteil von Mitarbeitern mit Projektbezug	82%	80%	86%	85%
Architekten	27%	23%	33%	41%
Ingenieure, die keine Kammermitglieder sind	12%	10%	18%	13%
sonstige Ingenieure (z. B. Bau- oder Fachingenieure)	3%	2%	3%	6%
sonst. technische Mitarbeiter	17%	18%	15%	11%
freie Mitarbeiter	17%	20%	9%	8%
Aushilfen, Praktikanten, studentische Mitarbeiter	6%	7%	6%	4%
Tätigkeitsanteil von Mitarbeitern ohne Projektbezug	18%	20%	14%	15%
kaufm. Mitarbeiter, Verwaltungskräfte	10%	11%	9%	9%
Aushilfen, Praktikanten, studentische Mitarbeiter	1%	1%	1%	2%
Auszubildende	2%	1%	3%	3%
freie Mitarbeiter	3%	5%	1%	1%
sonstige Mitarbeiter (wie Sekretärin, Reinigungskraft)	2%	2%	1%	1%

Die Berechnung erfolgt auf Basis der differenzierten Angaben zur wöchentlichen Arbeitszeit (Vollzeit und Teilzeit).

Lesebeispiel: 82% 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 insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)*			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
viel besser als im Berichtsjahr 2008 (1)	5%	4%	6%	5%	3%
besser als im Berichtsjahr 2008 (2)	25%	22%	27%	25%	22%
etwa wie im Berichtsjahr 2008 (3)	43%	43%	40%	48%	45%
schlechter als im Berichtsjahr 2008 (4)	20%	19%	21%	19%	25%
viel schlechter als im Berichtsjahr 2008 (5)	8%	12%	6%	5%	5%
arith. Mittel	3,0	3,1	2,9	2,9	3,1

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

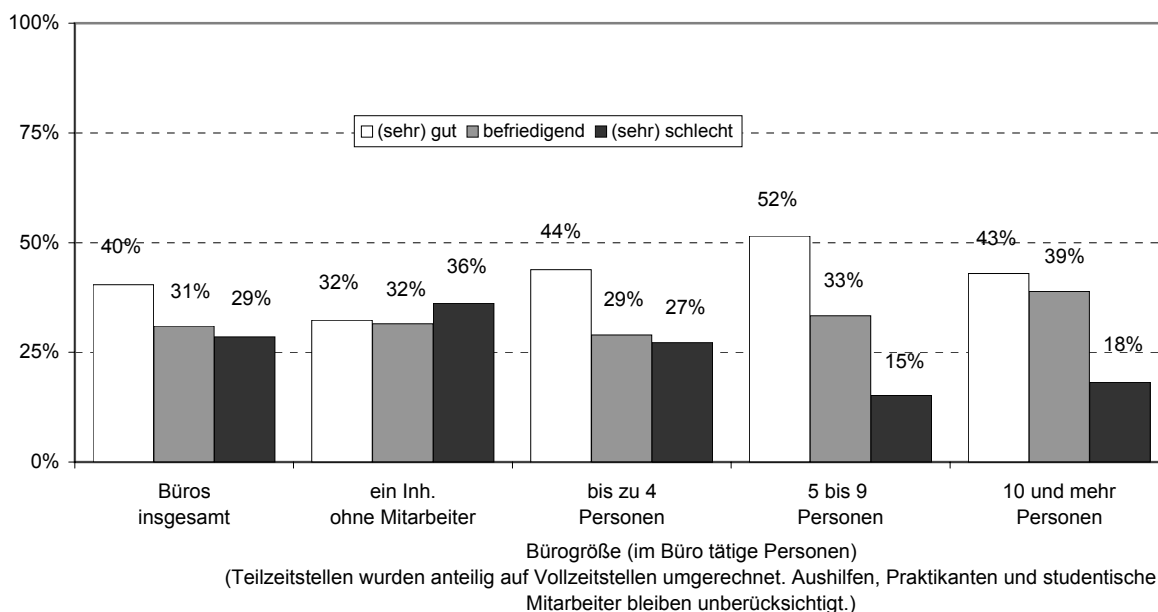
Tab. 4.2 Schließung des Büros innerhalb der nächsten 12 Monate

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	93%	89%	95%	98%	100%
ja, und zwar aus:	7%	11%	5%	2%	0%
Altersgründen	2%	4%	2%	2%	0%
wirtschaftlichen Gründen	4%	8%	2%	1%	0%
sonstigen Gründen (Familie, Anstellung, Krankheit)	1%	1%	1%	0%	0%

(Mehrfachnennungen möglich!)

Abb. 4.2 Einschätzung der aktuellen Auftragslage

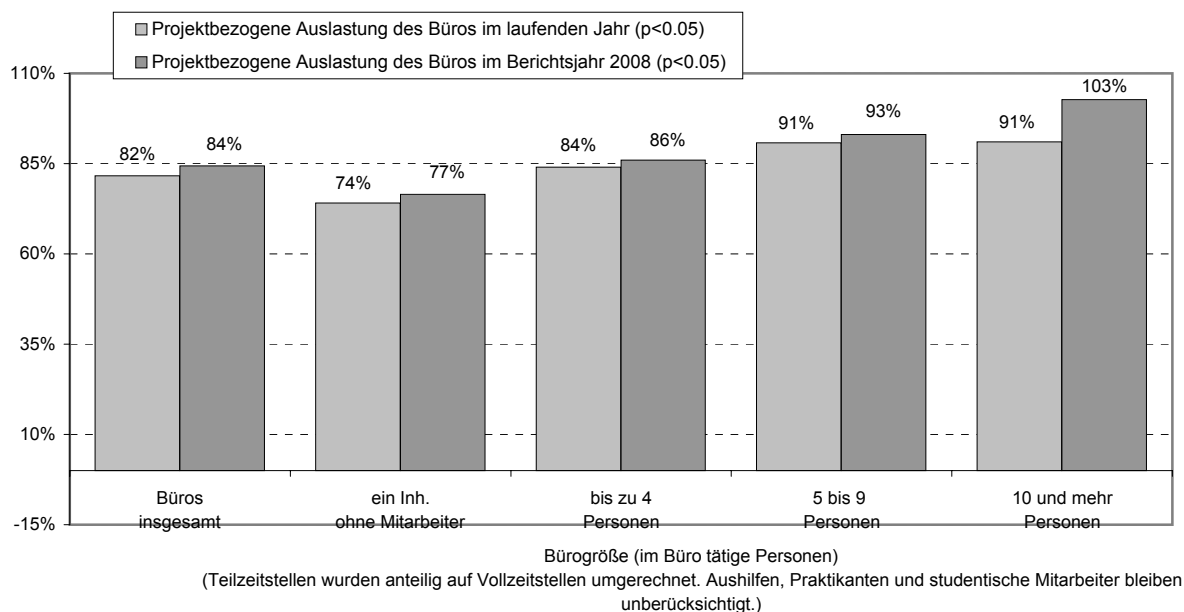


Tab. 4.3 **Einschätzung der Auftragslage**

Wie beurteilen Sie auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht) Ihre derzeitige Auftragslage / Ihre Auftragslage 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
A) Beurteilung der derzeitigen Auftragslage (p<0.05)					
1 (sehr gut)	12%	9%	13%	14%	14%
2	29%	23%	31%	38%	29%
3	31%	32%	29%	33%	39%
4	18%	19%	19%	13%	17%
5 (sehr schlecht)	10%	17%	8%	3%	2%
arith. Mittel	2,9	3,1	2,8	2,5	2,6
B) Beurteilung der Auftragslage im Berichtsjahr (p<0.05)					
1 (sehr gut)	12%	9%	12%	18%	24%
2	32%	24%	34%	45%	45%
3	33%	36%	35%	28%	21%
4	16%	20%	15%	7%	8%
5 (sehr schlecht)	7%	11%	5%	2%	3%
arith. Mittel	2,7	3,0	2,7	2,3	2,2
A zu B) Einschätzung der Auftragslage im Vergleich zum Vorjahr (p<0.05)					
besser als im Vorjahr	24%	25%	24%	19%	18%
gleich geblieben	44%	44%	42%	49%	37%
schlechter als im Vorjahr	33%	31%	33%	32%	45%

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%	17%	7%	2%	3%
50 bis unter 75%	16%	19%	17%	9%	7%
75% bis unter 90%	17%	17%	18%	15%	15%
90% bis unter 100%	14%	9%	15%	20%	25%
100% und mehr	43%	37%	43%	54%	50%
arith. Mittel	82%	74%	84%	91%	91%
B) Projektbezogene Auslastung des Büros im Berichtsjahr 2008 (p<0.05)					
bis unter 50%	8%	15%	4%	1%	0%
50 bis unter 75%	14%	19%	14%	6%	5%
75% bis unter 90%	18%	18%	20%	13%	12%
90% bis unter 100%	17%	14%	18%	18%	19%
100% und mehr	44%	35%	43%	62%	64%
arith. Mittel	84%	77%	86%	93%	103%
A zu B) Aktuelle projektbezogene Auslastung des Büros im Vergleich zum Berichtsjahr 2008 (p<0.05)					
niedriger als im Vorjahr	31%	32%	30%	28%	29%
gleich geblieben	46%	42%	45%	55%	56%
höher als im Vorjahr	24%	26%	25%	17%	15%

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	4%	8%	2%	0%	0%
ein bis sechs Monate	59%	67%	59%	48%	45%
sechs bis zwölf Monate	28%	20%	30%	38%	42%
länger als zwölf Monate	9%	5%	9%	13%	13%
arith. Mittel	7,1	5,7	7,4	8,9	9,3

p<0.05

Tab. 4.6 Neueinstellungen

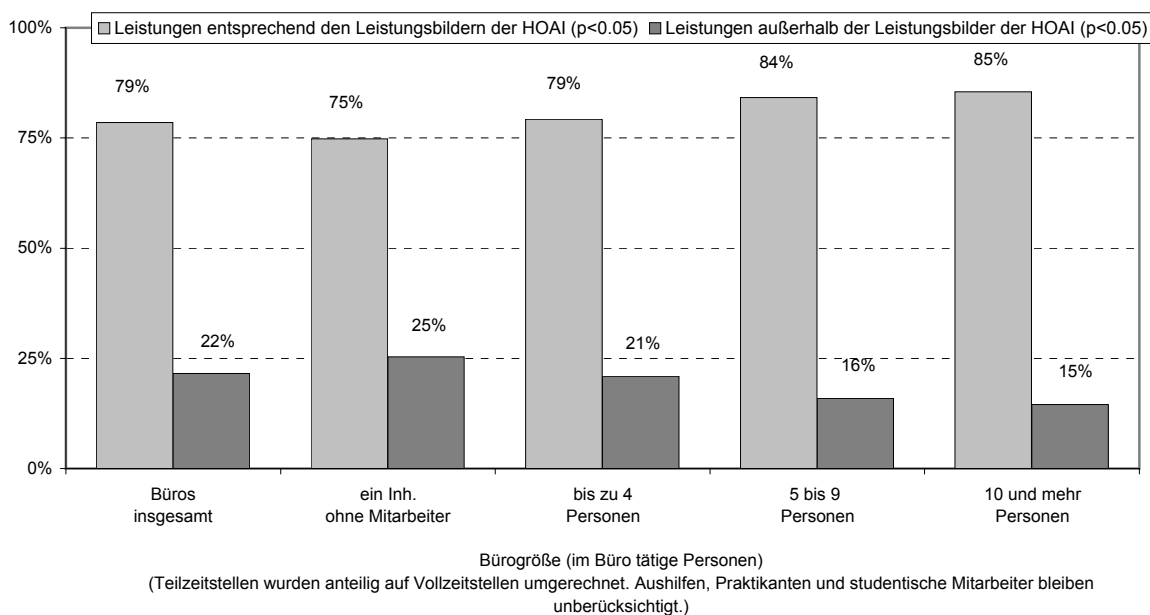
Stellen Sie bzw. werden Sie im laufenden Jahr neue Mitarbeiter einstellen?

	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%	63%	50%
neue Vollzeitstellen und zwar:	15%	3%	14%	37%	50%
Neue Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug					
keinen Mitarbeiter	0%	0%	0%	0%	0%
ein Mitarbeiter	76%	91%	89%	76%	43%
zwei Mitarbeiter	15%	9%	7%	18%	26%
mehr als zwei Mitarbeiter	10%	0%	3%	5%	32%
arith. Mittel*	1,5	0,9	1,2	1,3	2,6
Neue Mitarbeiter ohne unmittelbarem Projektbezug					
keinen Mitarbeiter	3%	0%	4%	4%	0%
ein Mitarbeiter	81%	92%	89%	81%	53%
zwei Mitarbeiter	14%	8%	4%	15%	37%
mehr als zwei Mitarbeiter	3%	0%	2%	0%	11%
arith. Mittel*	1,2	1,0	1,0	1,1	1,9

* 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 den Leistungsbildern der HOAI (p<0.05)					
keine	3%	5%	1%	2%	1%
bis zu 5%	1%	1%	1%	0%	0%
6% bis 10%	2%	3%	2%	2%	0%
11% bis 50%	12%	15%	13%	5%	5%
51% bis 100%	83%	77%	84%	92%	94%
arith. Mittel	79%	75%	79%	84%	85%
Leistungen außerhalb der Leistungsbilder der HOAI (p<0.05)					
keine	26%	31%	23%	22%	21%
bis zu 5%	10%	5%	12%	20%	19%
6% bis 10%	19%	15%	19%	25%	23%
11% bis 50%	34%	34%	36%	25%	33%
51% bis 100%	11%	15%	10%	8%	4%
arith. Mittel	22%	25%	21%	16%	15%

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

Wie setzen 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%	71%	73%	76%	77%
Objektplanung Freianlagen	7%	7%	7%	7%	5%
Objektplanung raumbildender Ausbau	9%	11%	9%	7%	8%
Städtebauliche Leistungen	3%	2%	3%	3%	4%
Landschaftsplanerische Leistungen	2%	1%	2%	2%	1%
Sonstige Ingenieurleistungen*	7%	8%	7%	5%	5%

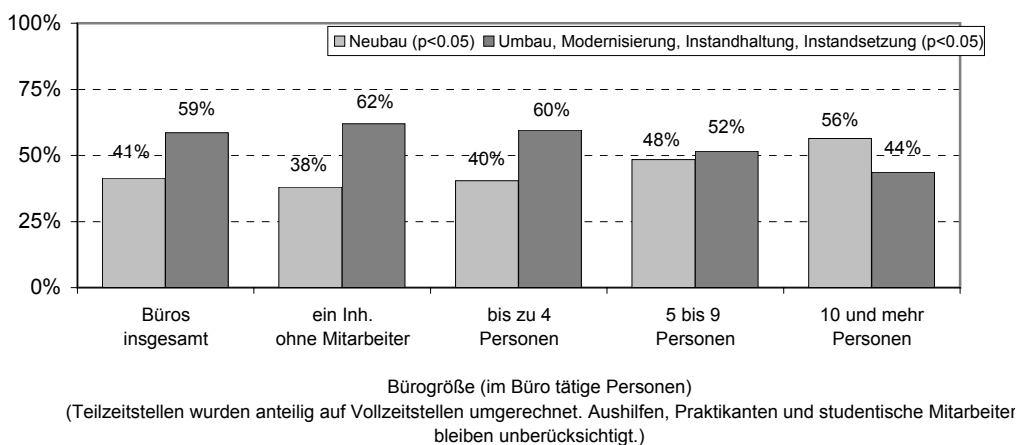
* Sachverständigentätigkeit/Gutachten (6%); Energiepass/-beratung/ENEV-Nachweise (4%); Beratungsleistungen ganz allg. (3%); Statik, Tragwerksplanung (3%); alle weiteren Leistungen werden jeweils von weniger als 2% der Befragten genannt

Tab. 5.3 Verteilung der Objektplanungstätigkeiten nach Leistungsphasen

Wie verteilen 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	36%	39%	35%	32%	30%
Leistungsphase 5	23%	22%	23%	26%	27%
Leistungsphasen 6-7	16%	15%	17%	17%	18%
Leistungsphasen 8-9	25%	24%	26%	26%	24%

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	18%	25%	16%	6%	4%
bis zu 5%	2%	1%	2%	3%	1%
6% bis 10%	7%	6%	8%	7%	3%
11% bis 50%	41%	38%	43%	42%	36%
51% bis 100%	33%	29%	32%	41%	55%
arith. Mittel	41%	38%	40%	48%	56%
Umbau, Modernisierung, Instandhaltung, Instandsetzung (p<0.05)					
keine	5%	6%	3%	4%	3%
bis zu 5%	1%	1%	1%	2%	3%
6% bis 10%	4%	4%	3%	4%	9%
11% bis 50%	37%	32%	36%	46%	53%
51% bis 100%	53%	57%	56%	44%	32%
arith. Mittel	59%	62%	60%	52%	44%

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	20%	15%	19%	27%	47%
Flächennutzungspläne	5%	6%	5%	5%	6%
Bebauungspläne	36%	30%	37%	39%	35%
Sonstige städtebauliche Leistungen	59%	64%	58%	56%	59%

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	17%	17%	15%	20%	24%
Landschafts-/ Grünordnungspläne auf Ebene der Bauleitpläne	37%	31%	41%	33%	42%
Landschaftsrahmenpläne	6%	2%	1%	11%	18%
Umweltverträglichkeitsstudien, landschaftspflegerische Begleitpläne	58%	68%	58%	55%	40%

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%	19%	20%	21%	25%
Projektsteuerung	9%	8%	8%	11%	15%
Facility Management	3%	2%	3%	3%	4%
SIGe-Koordination	7%	5%	6%	12%	12%
Energieberatung	16%	20%	17%	9%	6%
Wettbewerbsberatung / -betreuung	3%	3%	3%	4%	5%
Sachverständigentätigkeit	19%	19%	21%	17%	13%
Moderation	3%	2%	3%	4%	3%
Andere Beratungsleistung*	9%	10%	10%	8%	6%
Sonstige Tätigkeiten**	11%	12%	10%	12%	12%

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

** Alle weiteren Leistungen (wie Lehrtätigkeit, Planungsleistungen und Nutzungskonzepte, Design etc.) wurden von weniger als 2% der Befragten genannt.

Tab. 5.8 Zusammensetzung der außerhalb der HOAI geregelten Leistungen (arith. Mittel) in Ein-Personen-Büros und kleinen Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen

	<u>mit</u> Schwerpunkt auf Leistungen außerhalb der HOAI	<u>ohne</u> Schwerpunkt auf Leistungen außerhalb der HOAI
Projektentwicklung	14%	12%
Projektsteuerung*	9%	5%
Facility Management	1%	2%
SIGe-Koordination*	1%	4%
Energieberatung	10%	12%
Wettbewerbsberatung / -betreuung	2%	2%
Sachverständigentätigkeit*	20%	12%
Moderation*	3%	1%

* p < 0,05

Tab. 5.9 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	79%	77%	78%	84%	80%
ein weiteres wirtschaftliches Standbein	21%	23%	22%	16%	20%
Wirtschaftliche Standbeine (Inhaber mit weiterem wirtschaftlichem Standbein):					
Sachverständigen-/Gutachtertätigkeit	17%	15%	20%	23%	4%
Vermietungen//Verkauf eigener Immobilien	15%	14%	16%	15%	26%
Immobilienverwaltung, -vertrieb, -vermittlung	11%	8%	15%	10%	9%
Bauunternehmen, Bauträgerfirma	10%	6%	11%	28%	13%
Energieberatung	9%	11%	9%	5%	0%
Seminare/Vorträge/Lehrtätigkeit	6%	5%	8%	5%	13%
gewerbliches Unternehmen	4%	5%	4%	3%	0%
Tragwerksplanung, Statik	4%	4%	3%	5%	13%
Tätigkeit im Bereich Grafik, Design, Kunst	4%	7%	4%	0%	13%
Projektsteuerung / -management	3%	2%	5%	0%	0%
Rente / Hartz IV	3%	4%	2%	3%	0%

* Alle weiteren Leistungen wurden von höchstens 2% Befragten genannt.

Tab. 5.9 Tätigkeitsfelder mit guten Entwicklungsmöglichkeiten

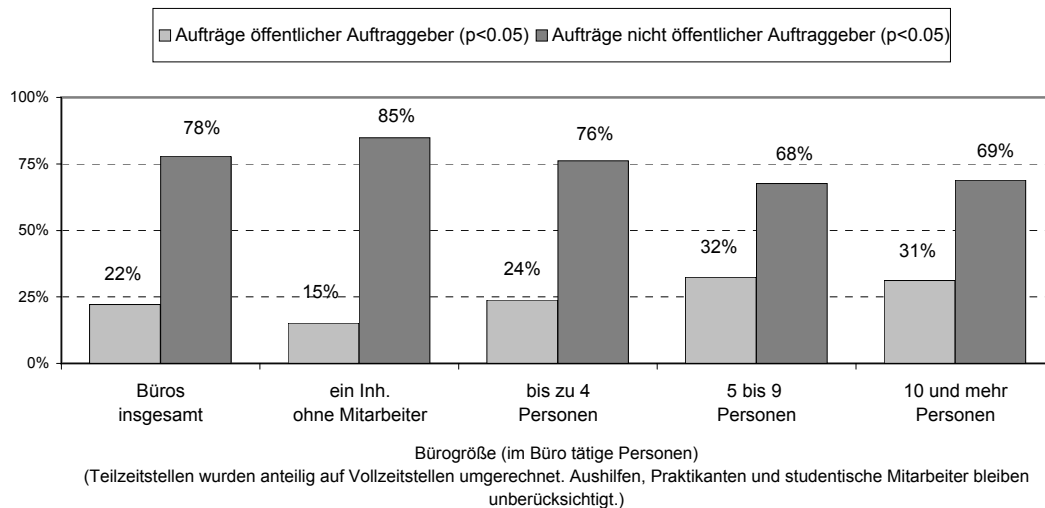
Welche Tätigkeitsfelder versprechen Ihrer Meinung nach für Architekten und Stadtplaner gute Entwicklungsmöglichkeiten?

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Umbau/Sanierung/Umnutzung	23%	22%	26%	21%	18%
Umweltbewusstes/energetisches Bauen (Passiv-Haus, Solartechnologie etc.)	12%	11%	14%	13%	14%
Energieberatung	11%	12%	13%	6%	9%
Projektmanagement; Projektentwicklung/- steuerung/-begleitung	7%	4%	8%	12%	17%
Gutachter-/Sachverständigentätigkeit	6%	7%	6%	6%	3%
Stadtentwicklungsplanung	2%	2%	2%	3%	2%
Barrierefreies Bauen	2%	2%	2%	0%	3%
Facility Management	2%	2%	3%	2%	3%
Bauberatungsleistungen / Baukundenbetreuung	2%	1%	2%	2%	0%

(alle weiteren Nennungen <2%)

6. Aufträge und Auftraggeber

Abb. 6.1 Struktur der Auftraggeber (arith. Mittel)

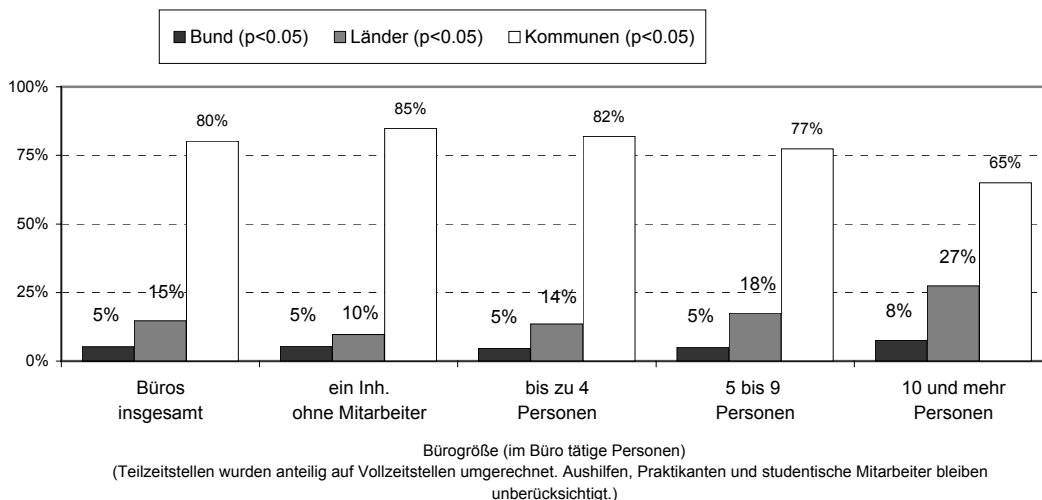


Tab. 6.1 Struktur der Auftraggeber

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

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Aufträge öffentlicher Auftraggeber (p<0.05)					
keine	50%	66%	46%	28%	20%
bis zu 25%	20%	14%	21%	27%	34%
26% bis 50%	11%	8%	11%	17%	21%
51% bis 75%	8%	4%	10%	14%	11%
76% bis 100%	11%	9%	11%	14%	14%
arith. Mittel	22%	15%	24%	32%	31%
Aufträge nicht öffentlicher Auftraggeber (p<0.05)					
keine	2%	2%	2%	2%	0%
bis zu 25%	10%	7%	11%	14%	14%
26% bis 50%	12%	7%	14%	18%	17%
51% bis 75%	8%	5%	7%	12%	17%
76% bis 100%	69%	79%	66%	53%	52%
arith. Mittel	78%	85%	76%	68%	69%

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

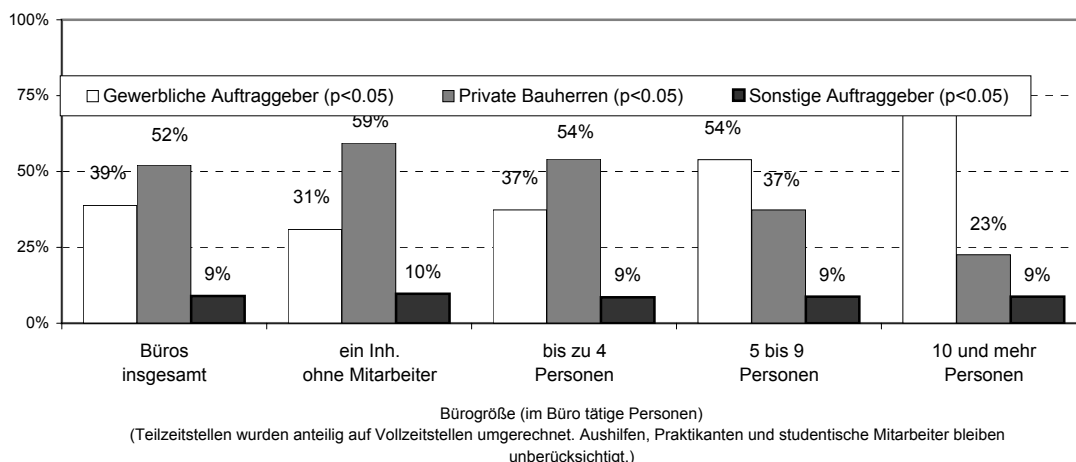


Tab. 6.2 Verteilung der öffentlichen Aufträge

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

	Büros insgesamt				
	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)				
	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr	
Bund (p<0.05)					
keine	90%	92%	92%	86%	80%
1% bis 25%	4%	1%	3%	8%	12%
26% bis 50%	2%	2%	1%	3%	3%
51% bis 75%	1%	1%	1%	2%	1%
76% bis 100%	3%	4%	3%	2%	4%
arith. Mittel	5%	5%	5%	5%	8%
Länder (p<0.05)					
keine	74%	84%	77%	66%	50%
1% bis 25%	7%	3%	6%	10%	13%
26% bis 50%	6%	5%	4%	10%	14%
51% bis 75%	3%	0%	3%	2%	9%
76% bis 100%	10%	8%	9%	11%	15%
arith. Mittel	15%	10%	14%	18%	27%
Kommunen (p<0.05)					
keine	10%	10%	10%	8%	17%
1% bis 25%	4%	3%	4%	7%	6%
26% bis 50%	6%	3%	5%	9%	12%
51% bis 75%	4%	3%	3%	6%	9%
76% bis 100%	75%	81%	78%	70%	56%
arith. Mittel	80%	85%	82%	77%	65%

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

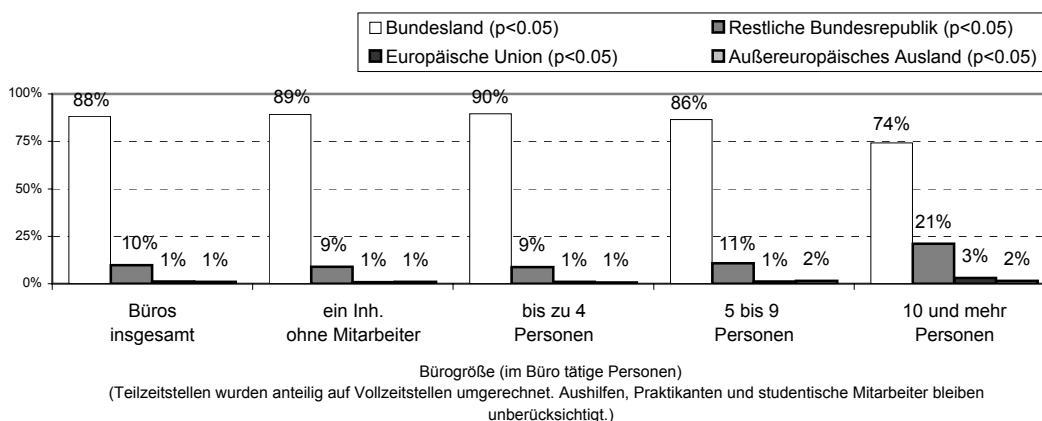


Tab. 6.3 Verteilung nicht öffentlicher Aufträge

Auf welche Auftraggeber verteilen sich im Berichtsjahr 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	29%	42%	26%	16%	6%
1% bis 25%	17%	15%	21%	9%	9%
26% bis 50%	18%	16%	21%	21%	9%
51% bis 75%	12%	9%	13%	17%	23%
76% bis 100%	23%	18%	19%	37%	53%
arith. Mittel	39%	31%	37%	54%	69%
Private Bauherren (p<0.05)					
keine	10%	10%	8%	10%	23%
1% bis 25%	22%	16%	19%	39%	44%
26% bis 50%	22%	18%	25%	25%	21%
51% bis 75%	11%	10%	13%	11%	4%
76% bis 100%	34%	45%	34%	15%	7%
arith. Mittel	52%	59%	54%	37%	23%
Sonstige Auftraggeber (p<0.05)					
keine	76%	80%	76%	70%	64%
1% bis 25%	12%	8%	13%	18%	25%
26% bis 50%	5%	4%	5%	6%	7%
51% bis 75%	2%	2%	2%	2%	1%
76% bis 100%	5%	6%	4%	3%	3%
arith. Mittel	9%	10%	9%	9%	9%

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%	4%	2%	2%	1%
1% bis 25%	4%	3%	4%	5%	8%
26% bis 50%	6%	5%	4%	7%	16%
51% bis 75%	5%	3%	5%	6%	16%
76% bis 100%	83%	85%	86%	81%	59%
arith. Mittel	88%	89%	90%	86%	74%
Restliche Bundesrepublik (p<0.05)					
keine	73%	80%	73%	66%	39%
1% bis 25%	14%	8%	16%	19%	31%
26% bis 50%	6%	6%	6%	6%	15%
51% bis 75%	3%	2%	2%	5%	13%
76% bis 100%	4%	5%	4%	4%	3%
arith. Mittel	10%	9%	9%	11%	21%
Europäische Union (p<0.05)					
keine	95%	98%	95%	92%	79%
1% bis 25%	4%	1%	4%	6%	17%
26% bis 50%	1%	1%	1%	1%	3%
51% bis 75%	0%	0%	0%	0%	0%
76% bis 100%	0%	0%	0%	0%	1%
arith. Mittel	1%	1%	1%	1%	3%
Außereuropäisches Ausland (p<0.05)					
keine	97%	98%	97%	95%	92%
1% bis 25%	2%	1%	2%	3%	6%
26% bis 50%	0%	0%	0%	1%	1%
51% bis 75%	0%	0%	0%	0%	0%
76% bis 100%	1%	1%	0%	1%	1%
arith. Mittel	1%	1%	1%	2%	2%

7. Arbeitszeiten

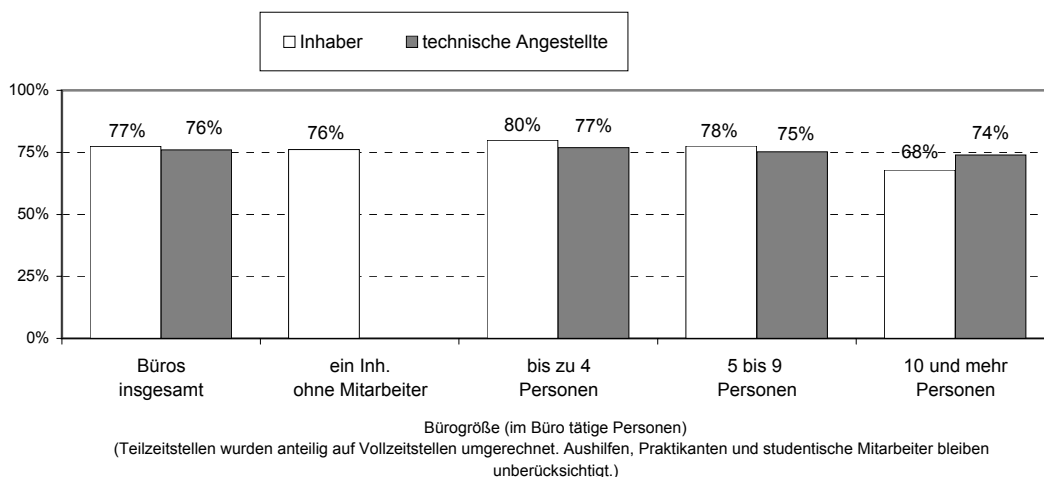
Die Befragten wurden gebeten, für sich und (soweit vorhanden) für ihre Partner sowie für die angestellten technischen Mitarbeiter die Zahl der Arbeitstage sowie die Verteilung der Arbeitstage auf verschiedene Tätigkeitsbereiche anzugeben. Hierzu wurde den Befragten die folgende Musterverteilung der Arbeitszeit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

	<i>Beispiel</i>
mögliche Arbeitstage insgesamt	<i>365 Tage</i>
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 (Projekttag)	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 Projekttag ins Verhältnis zu allen potenziellen Arbeitstagen gesetzt. Hieraus ergibt sich ein durchschnittlicher Projektstundenanteil. Unter „potenziellen Arbeitstagen“ sind alle möglichen Arbeitstage abzüglich der freien Wochenenden zu verstehen. Der Konvention nach werden Urlaubstage, Krankheitstage und Feiertage mit einberechnet, um diese 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*	76	78	74	74	76
Urlaub*	19	18	19	19	22
Krankheit	3	3	3	2	3
Feiertage	6	6	6	6	6
arbeitsfreie Tage insgesamt	103	105	102	101	107
Fortbildung/Seminare	4	4	3	3	3
Akquisition*	15	13	14	20	26
Wettbewerbe*	7	5	7	10	14
Kammertätigkeit / Berufsverbände*	2	1	2	2	4
Organisation / Management / int. Betriebsbesprech.*	9	7	9	13	17
kaufmännische Tätigkeiten / Verwaltung*	12	10	12	14	17
Projektarbeit (Projekttag)*	213	219	216	202	179
Arbeitstage insgesamt*	262	260	264	265	260
mittl. Projektstundenanteil*	77%	76%	80%	78%	68%

* p < 0.05; fehlende Angaben durch Median aufgefüllt. Durch leichte Ungenauigkeiten bei den Angaben kann die Gesamttagessumme um wenige Tage von 365 Tagen 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*	26	-	26	27	26
Krankheit*	5	-	5	5	4
Feiertage*	6	-	6	6	7
arbeitsfreie Tage insgesamt*	140	-	141	140	138
Fortbildung / Seminare	2	-	2	2	2
Akquisition*	3	-	2	3	5
Wettbewerbe*	7	-	6	11	11
Kammertätigkeit / Berufsverbände*	0	-	0	0	0
Organisation / Management / int. Betriebsbesprech.*	7	-	6	8	9
kaufmännische Tätigkeiten / Verwaltung	4	-	4	3	4
Projektarbeit (Projekttag)	200	-	201	198	196
Arbeitsstage insgesamt*	222	-	221	226	228
mittl. Projektstundenanteil*	76%	-	77%	75%	74%

* $p < 0.05$; fehlende Angaben durch Median aufgefüllt. Durch leichte Ungenauigkeiten bei den Angaben kann die Gesamtstagezahl 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%	9%	4%	2%	3%
40 Std.	39%	39%	36%	45%	57%
über 40 bis unter 50 Std.	7%	7%	8%	6%	5%
50 bis unter 60 Std.	26%	23%	28%	30%	19%
60 bis unter 80 Std.	20%	19%	22%	15%	15%
80 Std. und mehr	2%	3%	2%	3%	1%
arith. Mittel (Wochenstunden) $p < 0.05$	48	48	49	49	46

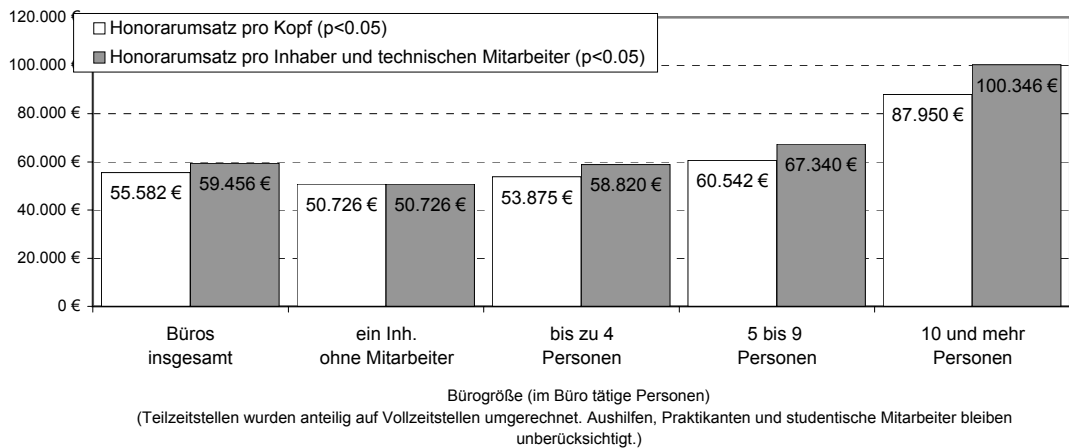
Tab. 7.4 Wöchentliche Arbeitszeit angestellter Mitarbeiter (arith. Mittel)

	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.	7%	-	9%	7%	3%
über 35 Std. bis 40 Std.	77%	-	78%	73%	79%
über 40 Std. bis 45 Std.	9%	-	5%	12%	15%
über 45 Std. bis 50 Std.	5%	-	5%	6%	3%
mehr als 50 Std.	2%	-	3%	2%	1%
arith. Mittel (Wochenstunden)	41	-	41	41	41
angestellte Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug					
bis 35 Std.	18%	-	28%	20%	12%
über 35 Std. bis 40 Std.	78%	-	64%	80%	84%
über 40 Std. bis 45 Std.	2%	-	3%	0%	3%
über 45 Std. bis 50 Std.	1%	-	6%	0%	0%
mehr als 50 Std.	1%	-	0%	0%	1%
arith. Mittel (Wochenstunden)	38	-	38	38	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 technischen 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 insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Umsatz (netto ohne USt.) der Architekturbüros im Berichtsjahr 2008					
arith. M.	219.058 €	50.726 €	124.118 €	369.971 €	1.670.279 €
CV*	250%	74%	68%	54%	97%
Median	86.000 €	42.000 €	102.000 €	326.252 €	1.220.000 €
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.	55.582 €	50.726 €	53.875 €	60.542 €	87.950 €
CV*	64%	74%	61%	48%	43%
Median	49.700 €	42.000 €	49.000 €	57.478 €	78.261 €
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.	59.456 €	50.726 €	58.820 €	67.340 €	100.346 €
CV*	66%	74%	62%	49%	54%
Median	52.577 €	42.000 €	53.333 €	61.326 €	86.400 €

* 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*	5%	11%	1%	0%	0%
17.500 € b. u. 30 Tsd. €	8%	19%	4%	0%	0%
30 Tsd. € b. u. 50 Tsd. €	14%	29%	8%	1%	0%
50.Tsd. € b. u. 100 Tsd. €	28%	33%	34%	3%	0%
100 Tsd. € b. u. 250 Tsd. €	27%	8%	44%	29%	0%
250 Tsd. € b. u. 500 Tsd. €	9%	0%	8%	41%	11%
500 Tsd. € b. u. 1 Mio. €	5%	0%	0%	25%	29%
1 Mio. € und mehr	4%	0%	0%	1%	60%

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

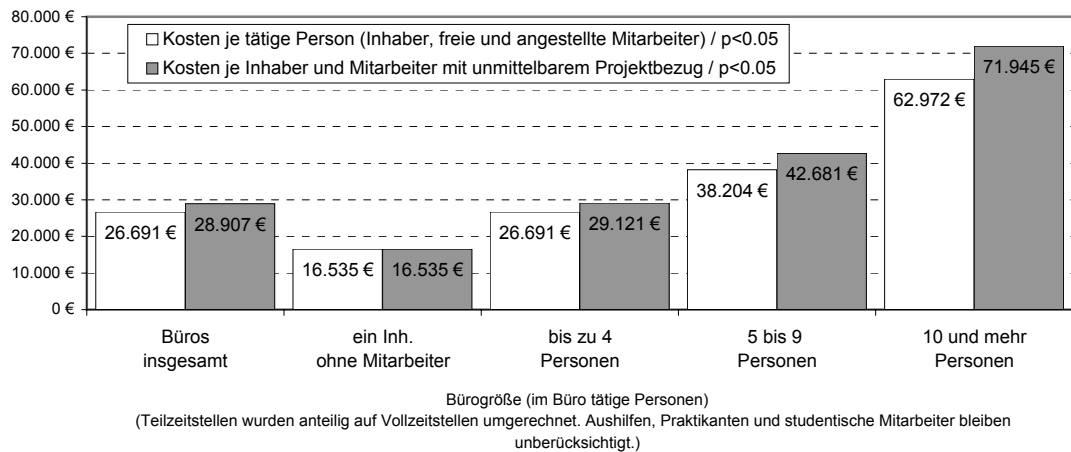
9. Durchschnittliche Kosten in Architekturbüros (Berichtsjahr 2008)

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 Inhabergehalt angesetzt (vgl. hierzu weiter unten Abschnitt 14). Wegen des hohen Anteils fehlender Angaben sind darum keine gesicherten empirischen Erkenntnisse zu den kalkulatorischen Inhabergehältern zu erwarten. Daher wurden bei den folgenden Berechnungen nicht die Angaben der wenigen Büros zum Inhabergehalt zu Grunde gelegt, sondern eine Alternativberechnung vorgenommen:

1. Faktisches Inhabergehalt: Ausgehend von der Überlegung, dass in der Praxis zuvor kalkulatorisch angesetzte Inhabergehälter nur bei entsprechend hohen Erträgen faktisch entnommen werden können, wurden in der vorliegenden Analyse diese faktisch möglichen Entnahmen als Inhabergehälter zu Grunde gelegt. Um zu verhindern, dass in wirtschaftlich besonders erfolgreichen Büros (mit hohem Überschuss) die Inhabergehälter deutlich zu hoch angesetzt werden, wurde bei der Berechnung des Inhabergehaltes 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 Inhabergehältern 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 Inhabergehälter 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.	139.529 €	16.535 €	63.773 €	237.473 €	1.260.792 €
CV*	331%	72%	86%	59%	116%
Median	35.925 €	13.011 €	48.050 €	199.518 €	751.950 €
Kosten je tätige Person (Inhaber, freie und angestellte Mitarbeiter) / p<0.05					
arith. M.	26.691 €	16.535 €	26.691 €	38.204 €	62.972 €
CV*	78%	72%	69%	49%	47%
Median	21.633 €	13.011 €	23.403 €	34.885 €	56.123 €
Kosten je Inhaber und Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug / p<0.05					
arith. M.	28.907 €	16.535 €	29.121 €	42.681 €	71.945 €
CV*	84%	72%	70%	52%	58%
Median	23.000 €	13.011 €	25.822 €	38.272 €	61.947 €
Kostenquote (ohne Inhaberlohn)					
arith. M.	57%	49%	56%	65%	73%
Median	53%	41%	52%	63%	73%

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*	65.553 €	0 €	22.887 €	126.753 €	662.692 €
• davon Personalkosten	50.956 €	0 €	17.218 €	93.150 €	530.700 €
• davon Sozialabgaben	14.597 €	0 €	5.669 €	33.603 €	131.992 €
Fremdkosten / -arbeiten	28.757 €	912 €	9.914 €	38.963 €	320.528 €
• Honorare „freie Mitarbeiter“	10.400 €	0 €	6.863 €	22.630 €	74.502 €
• Honorare Leistungen Dritter	18.357 €	912 €	3.051 €	16.333 €	246.027 €
Sachkosten (Gesamt)	45.220 €	15.623 €	30.972 €	71.758 €	277.571 €
• Kosten Raumnutzung	10.376 €	3.210 €	7.330 €	16.703 €	63.668 €
• Kosten Bürobetrieb	11.935 €	3.520 €	7.428 €	17.744 €	85.158 €
• Kfz-Kosten	7.916 €	3.899 €	6.301 €	12.220 €	35.501 €
• Reisekosten	2.172 €	511 €	1.010 €	3.374 €	18.658 €
• Versicherung, Beiträge	6.059 €	2.573 €	4.351 €	10.531 €	30.897 €
• Fort- und Weiterbildung	932 €	469 €	688 €	1.257 €	4.928 €
• Repräsentation/Akquisition	1.981 €	521 €	1.316 €	3.293 €	13.132 €
• sonstige Kosten	3.848 €	921 €	2.549 €	6.635 €	25.630 €
Gesamtkosten	139.529 €	16.535 €	63.773 €	237.473 €	1.260.792 €

* 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 / $p < 0.05^*$					
arith. Mittel	35.993 €	-	33.502 €	36.316 €	43.139 €
Variationskoeffizient	48%	-	54%	45%	34%
Median	33.500 €	-	31.423 €	31.856 €	41.800 €
Zahl der in die Berechnung einbezogenen Büros:	407	-	214	124	69
Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug / $p < 0.05^{**}$					
arith. Mittel	31.323 €	-	22.660 €	27.135 €	43.208 €
Variationskoeffizient	0%	-	49%	56%	56%
Median	24.000 €	-	19.500 €	21.193 €	36.848 €
Zahl der in die Berechnung einbezogenen Büros:	173	-	50	64	59
freie Mitarbeiter / $p < 0.05^{***}$					
arith. Mittel	37.139 €	-	27.242 €	35.767 €	51.230 €
Variationskoeffizient	54%	-	49%	51%	43%
Median	31.219 €	-	25.000 €	31.750 €	57.000 €
Zahl der in die Berechnung einbezogenen Büros:	102	-	38	34	30

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“	71%	65%	72%	79%	83%
Sachkosten (Gesamt)	29%	35%	28%	21%	17%
Szenario-Berechnung** / $p < 0.05$					
Summe „Arbeitskosten“	73%	69%	73%	77%	80%
Sachkosten (Gesamt)	27%	31%	27%	23%	20%

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“	71%	65%	72%	79%	83%
a) Personalkosten Mitarbeiter / Inhaber inklusive Sozialabgaben	64%	64%	64%	68%	68%
• Inhaber Gehalt*	50%	64%	48%	32%	25%
• Personalkosten Mitarbeiter	11%	0%	12%	27%	34%
• Sozialabgaben Mitarbeiter	4%	0%	4%	9%	9%
b) Fremdkosten / Fremdarbeiten	7%	2%	8%	10%	15%
• Honorare freie Mitarbeiter	4%	0%	6%	7%	6%
• Honorare Leist. Dritter	3%	2%	2%	4%	9%
Sachkosten (Gesamt)	29%	35%	28%	21%	17%
• Kosten Raumnutzung	7%	7%	7%	5%	4%
• Kosten Bürobetrieb	7%	8%	6%	5%	4%
• Kfz-Kosten	6%	8%	6%	4%	2%
• Reisekosten	1%	1%	1%	1%	1%
• Versicherung, Beiträge	5%	6%	4%	3%	2%
• Fort- und Weiterbildung	1%	1%	1%	0%	0%
• Repräsentation/Akquisition	1%	1%	1%	1%	1%
• sonstige Kosten	2%	2%	2%	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“	73%	69%	73%	77%	80%
a) Personalkosten Mitarbeiter / Inhaber inklusive Sozialabgaben	66%	68%	65%	65%	62%
• Inhabergehalt*	51%	68%	49%	26%	12%
• Personalkosten Mitarb.	11%	0%	12%	29%	40%
• Sozialabgaben Mitarb.	4%	0%	4%	10%	10%
b) Fremdkosten / Fremdarbeiten	7%	1%	8%	12%	18%
• Honorare freie Mitarbeiter	4%	0%	6%	7%	7%
• Honorare Leist. Dritter	3%	1%	2%	4%	11%
Sachkosten (Gesamt)	27%	31%	27%	23%	20%
• Kosten Raumnutzung	6%	6%	6%	6%	5%
• Kosten Bürobetrieb	6%	7%	6%	6%	5%
• Kfz-Kosten	6%	8%	6%	4%	3%
• Reisekosten	1%	1%	1%	1%	1%
• Versicherung, Beiträge	4%	5%	4%	3%	2%
• Fort- und Weiterbildung	1%	1%	1%	0%	0%
• Repräsentation/Akquisition	1%	1%	1%	1%	1%
• sonstige Kosten	2%	2%	2%	2%	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	118,4%	2,2	100,9%	2,0
2-4 Personen	110,8%	2,1	103,8%	2,0
5-9 Personen	108,0%	2,1	124,4%	2,2
10 und mehr Personen	99,1%	2,0	100,9%	2,0
Büros insgesamt	112,4%	2,1	105,2%	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 ($p < 0.05$)	11%	7%	13%	12%	25%
Arbeitszeit Mitarbeiter	22%	-	20%	23%	32%

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* / $p < 0.05$	45 €	32 €	45 €	52 €	76 €
Szenario-Berechnung** / $p < 0.05$	41 €	31 €	42 €	45 €	64 €

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 ($p < 0.05$)	54%	66%	52%	39%	19%
ein mittlerer Bürostundensatz wird kalkuliert	25%	34%	18%	24%	22%
verschiedene Stundensätze werden angesetzt	22%	0%	29%	37%	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	54 €	54 €	54 €	49 €	54 €
verschiedene Stundensätze werden angesetzt:					
für Inhaber (Gesellschafter)	68 €	-	63 €	71 €	81 €
für Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug	48 €	-	46 €	51 €	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 ($p < 0.05$)	89%	97%	91%	76%	59%
ein Zuschlag wird kalkuliert	9%	3%	8%	20%	29%
verschiedene Zuschläge werden angesetzt	2%	0%	1%	4%	12%

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
ein mittlerer Bürostundensatz wird kalkuliert	21%	19%	21%	19%	26%
verschiedene Stundensätze werden angesetzt:*					
für Inhaber (Gesellschafter)	-	-	-	-	-
für Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug	-	-	-	-	-

zu geringe Gruppenbesetzung (durchgängig $N < 10$)

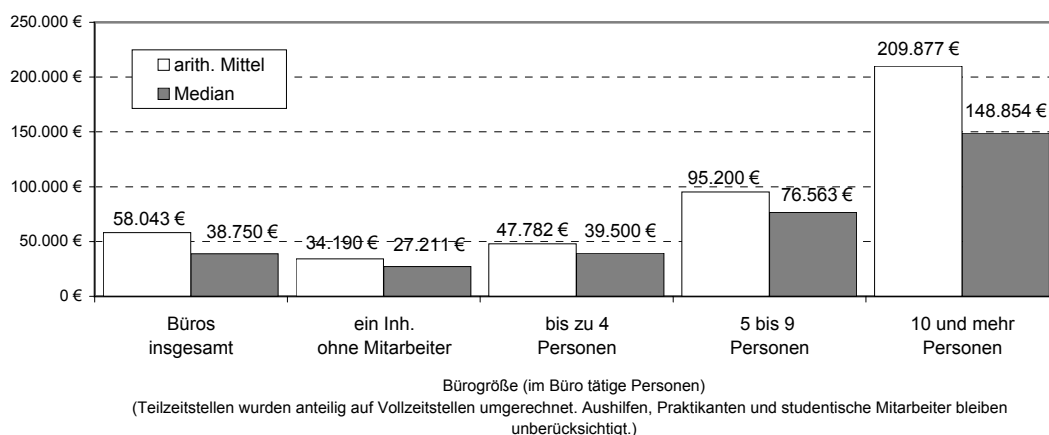
13. Überschüsse

Überschuss ist die Differenz des Honorarumsatzes abzüglich der Kosten ohne Inhabergehalt 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 Inhabergehalt angesetzt wird. Wegen des hohen Anteils fehlender Angaben (vgl. Abschnitt 14) konnten so keine gesicherten empirischen Erkenntnisse zu den kalkulatorischen Inhabergehältern gewonnen werden.
2. Eventuell bestehende Unterschiede in den kalkulierten Inhabergehältern 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)				
	Büros insgesamt	ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Überschuss (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehalt) je Büro im Berichtsjahr 2008 (p<0.05)					
arith. Mittel	79.344 €	34.190 €	60.346 €	132.498 €	394.998 €
CV*	159%	93%	84%	81%	82%
Median	45.700 €	27.211 €	50.200 €	113.762 €	312.500 €
Zahl der Befragten	1.210	425	567	148	70
Überschuss (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter) je Partner 2008 (p<0.05)					
arith. Mittel	58.043 €	34.190 €	47.782 €	95.200 €	209.877 €
CV*	130%	93%	83%	95%	87%
Median	38.750 €	27.211 €	39.500 €	76.563 €	148.854 €
Zahl der Befragten	1.186	425	547	146	68

* 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	4%	4%	3%	5%	3%
bis 15.000 Euro	14%	20%	12%	8%	0%
15.001 bis 30.000 Euro	22%	31%	21%	5%	6%
bis zu 30.000 Euro Überschuss	39%	55%	37%	18%	9%
30.001 bis 50.000 Euro	24%	25%	28%	16%	9%
50.001 bis 100.000 Euro	23%	17%	27%	31%	17%
mehr als 100.000 Euro	13%	3%	9%	35%	66%

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)	22%	10%	22%	45%	51%
Durchschnittliche Höhe der kalkulierten Inhabergehälter (p<0.05)					
Zahl der in die Analyse einbezogenen Büros	259	41	121	62	35
arith. Mittel	62.762 €	35.073 €	48.153 €	72.321 €	128.771 €
CV*	80%	50%	52%	64%	62%
Median	50.000 €	33.000 €	45.000 €	60.000 €	105.000 €

* 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%	1%	4%	6%	22%
Durchschnittliche Höhe der kalkulierten Gesellschaftergeschäftsführergehälter (p<0.05)					
Zahl der in die Analyse einbezogenen Büros	41		19	9	13
arith. Mittel	84.696 €		49.526 €	51.212 €	159.280 €
CV*	92%		55%	73%	61%
Median	65.000 €		40.200 €	60.000 €	144.000 €

* 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	252	41	116	61	34
Gewinne je Büro (nur Büros mit Angaben zum kalkulierten Inhaber Gehalt) / p<0.05					
arith. Mittel	36.114 €	10.194 €	7.304 €	47.500 €	149.711 €
CV*	381%	207%	491%	268%	207%
Median	8.825 €	6.450 €	4.890 €	27.500 €	118.550 €
Gewinne je Partner (nur Büros mit Angaben zum kalkulierten Inhaber Gehalt) / p<0.05					
arith. Mittel	25.701 €	10.194 €	7.120 €	38.156 €	87.831 €
CV*	322%	207%	394%	262%	183%
Median	6.575 €	6.450 €	2.925 €	18.432 €	39.664 €

* 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	6%	0%	4%	5%	18%
25 Tsd. bis 50 Tsd. Verlust	4%	0%	4%	3%	9%
bis zu 25 Tsd. Verlust	24%	20%	31%	20%	15%
Kosten und Umsatz ausgeglichen	3%	2%	4%	2%	0%
Büros mit Verlust / ohne Gewinn	37%	22%	44%	30%	41%
bis unter 25 Tsd. Euro	29%	51%	30%	21%	9%
25 Tsd. bis unter 50 Tsd. Euro	12%	17%	14%	11%	0%
50 Tsd. bis unter 100 Tsd. Euro	8%	7%	8%	10%	9%
100 Tsd. bis unter 200 Tsd. Euro	6%	0%	3%	13%	9%
200 Tsd. bis unter 300 Tsd. Euro	9%	2%	1%	15%	32%
300 Tsd. Euro und mehr	0%	0%	0%	0%	0%

p<0.05

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	54%	67%	49%	45%	28%
bis zu 10 Tsd. Euro	22%	22%	27%	12%	6%
mehr als 10 Tsd. Euro bis 25 Tsd. Euro	10%	6%	13%	15%	7%
mehr als 25 Tsd. Euro bis 50 Tsd. Euro	7%	3%	7%	16%	8%
mehr als 50 Tsd. Euro bis 75 Tsd. Euro	2%	1%	1%	4%	5%
mehr als 75 Tsd. Euro bis 100 Tsd. Euro	2%	1%	1%	2%	13%
mehr als 100 Tsd. Euro	3%	1%	1%	6%	33%
Honoraraußenstände (arith. Mittel) / p<0.05	40.830 €	16.677 €	20.300 €	42.342 €	243.326 €
Anteil der Außenstände am Jahreshonorarumsatz* (p<0.05)	16%	23%	16%	13%	8%
Forderungsausfälle: (p<0.05)					
Anteil der Büros ohne Honoraraußenstände	65%	76%	61%	57%	45%
bis zu 10 Tsd. Euro	25%	19%	30%	27%	21%
mehr als 10 Tsd. Euro bis 25 Tsd. Euro	5%	3%	5%	9%	10%
mehr als 25 Tsd. Euro bis 50 Tsd. Euro	3%	1%	3%	5%	10%
mehr als 50 Tsd. Euro bis 75 Tsd. Euro	1%	1%	0%	1%	3%
mehr als 75 Tsd. Euro bis 100 Tsd. Euro	1%	1%	0%	0%	2%
mehr als 100 Tsd. Euro	1%	0%	0%	0%	8%
Forderungsausfälle (arith. Mittel)* / p<0.05	15.477 €	10.338 €	11.355 €	14.871 €	57.278 €
Anteil der Ausfälle am Jahreshonorarumsatz* (p<0.05)	9%	17%	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	2,6	51%	28%	21%
Länder	2,4	61%	23%	16%
Gemeinden	2,4	59%	25%	16%
Gewerbliche Auftraggeber	2,3	65%	23%	12%
Private Bauherren	2,3	65%	24%	10%
Auftraggeber im Ausland	2,8	45%	25%	30%
Sonstige	2,3	64%	20%	16%

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	8.856 €	3.498 €	5.574 €	12.682 €	41.307 €
Median	3.000 €	1.500 €	3.000 €	6.500 €	20.000 €
Höhe der Investitionen im Vorjahr 2007					
arith. Mittel	7.441 €	3.248 €	4.974 €	9.648 €	32.758 €
Median	3.000 €	1.585 €	2.800 €	6.000 €	20.000 €
Anteil der Büros, in denen die Investitionen im Berichtsjahr höher ausfielen als im Vorjahr	43%	37%	43%	52%	51%
Anteil der Investitionen am Gesamtumsatz im Berichtsjahr (arith. Mittel)	9%	7%	14%	4%	3%

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	7.165 €	2.596 €	5.460 €	10.679 €	32.668 €
Median	3.000 €	1.300 €	3.100 €	7.400 €	20.000 €
Höhe der Abschreibungen im Vorjahr 2007					
arith. Mittel	7.531 €	3.021 €	5.785 €	10.165 €	32.502 €
Median	3.318 €	1.350 €	3.371 €	8.050 €	20.804 €

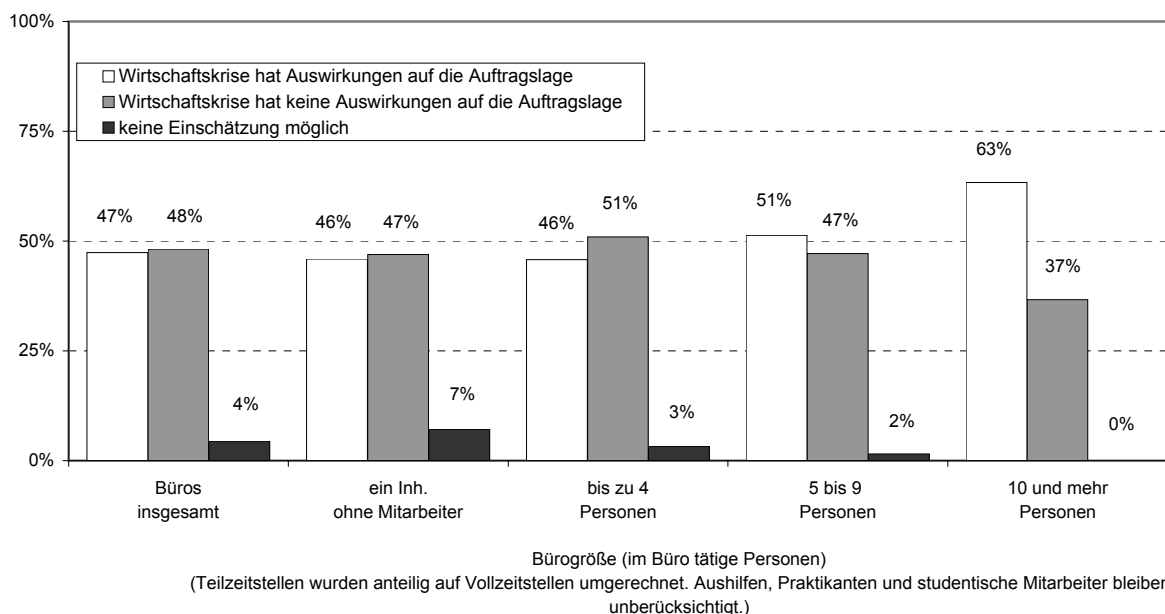
Tab. 17.2 Investitionsdeckung in Architekturbüros

	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	49%	51%	46%	48%	59%
Quotient Abschreibungen / Nettoinvestitionen ≥ 1	51%	49%	54%	52%	41%

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 Auftragslage des Büros



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

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
ja, und zwar beträchtlich	19%	21%	18%	18%	23%
ja, ein wenig	28%	25%	28%	34%	41%
nein, noch nicht	31%	30%	32%	31%	23%
nein, ich rechne auch mittelfristig nicht mit großen Auswirkungen	18%	17%	19%	16%	14%
weiß nicht	4%	7%	3%	2%	0%

Teilzeitstellen wurden anhand der Stundenangaben anteilig auf Vollzeitstellen (40 Wochenstunden) umgerechnet. Aushilfen, Praktikanten und studentische Mitarbeiter bleiben unberücksichtigt.
p<0.05

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

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitarbeiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Gewerbliche Auftraggeber*	39%	29%	41%	55%	53%
Private Auftraggeber*	40%	54%	38%	21%	16%
Öffentliche Auftraggeber*	21%	17%	22%	24%	30%

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 zusätzlichen Projekte	73%	85%	69%	55%	54%
zusätzliche Projekte*	27%	15%	31%	45%	46%
und zwar durchschnittlich (arith. Mittel an der Gesamtzahl der Projekte)*	19%	25%	20%	15%	10%

* p < 0.05

Tab. 18.4 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	55%	53%	55%	58%	61%
keine Bereitschaft zur Online-Teilnahme	45%	47%	45%	42%	39%
und zwar aus folgenden Gründen (Mehrfachnennungen möglich):					
fehlende Datensicherheit					36%
am Bildschirm zu unübersichtlich; Unterbrechungen schlechter möglich; ortsgebunden; unbequem					19%
fehlende Anonymität (URL)					17%
zu zeitaufwendig; zusätzlicher Zeitaufwand					13%
Abneigung gegen (zusätzliche) Computerarbeit ganz allgemein					10%
kein Internetanschluss; keine Flatrate; kein sicherer Umgang mit dem Internet					7%

19. Zentrale Ergebnisse im Kammervergleich

19.1. Struktur der Büros

Tab. 19.1.1 Anteil der im Berichtsjahr baugewerblich tätigen Büros - Kammervergleich

	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
fehlende Angaben	1%	1%	8%	2%	3%	3%
nicht baugewerblich tätig	94%	86%	85%	78%	83%	85%
baugewerblich tätig	4%	13%	7%	20%	14%	12%

p < 0,05

Tab. 19.1.2 Größe der Büros - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
ein Inh. ohne Mitarbeiter	44%	36%	40%	39%	45%	41%
bis zu 4 Mitarbeiter	40%	46%	42%	45%	38%	43%
5 bis 9 Mitarbeiter	12%	10%	11%	11%	13%	11%
10 und mehr Mitarbeiter	4%	8%	7%	5%	4%	5%

19.2. Einschätzung der wirtschaftlichen Situation

Tab. 19.2.1 Beurteilung der wirtschaftlichen Situation des Büros - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Beurteilung der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation des Büros (2009) im Vergleich zum Berichtsjahr 2008: Werte 1 und 2 auf einer Skala von 1 (viel besser) bis 5 (viel schlechter)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	23%	20%	31%	27%	30%	26%
bis zu 4 tätige Personen	29%	34%	38%	32%	35%	33%
5 bis 9 tätige Personen	19%	28%	49%	24%	43%	29%
10 und mehr tätige Personen	16%	33%	30%	22%	30%	25%
Büros insgesamt*	25%	28%	36%	29%	34%	29%
Beurteilung der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation des Büros (2007) im Vergleich zum Berichtsjahr 2006: Werte 4 und 5 auf einer Skala von 1 (viel besser) bis 5 (viel schlechter)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	33%	44%	26%	30%	23%	31%
bis zu 4 tätige Personen	31%	21%	28%	26%	26%	27%
5 bis 9 tätige Personen	24%	24%	11%	28%	22%	23%
10 und mehr tätige Personen	52%	29%	9%	32%	20%	30%
Büros insgesamt*	32%	30%	24%	28%	24%	28%
Beurteilung der derzeitigen Auftragslage (2009): Werte 1 und 2 auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	32%	15%	38%	33%	39%	32%
bis zu 4 tätige Personen	43%	33%	42%	46%	50%	44%
5 bis 9 tätige Personen	55%	36%	61%	49%	53%	52%
10 und mehr tätige Personen	40%	33%	61%	39%	45%	43%
Büros insgesamt*	40%	28%	44%	41%	46%	40%
Beurteilung der derzeitigen Auftragslage (2009): Werte 4 und 5 auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	39%	53%	32%	33%	28%	36%
bis zu 4 tätige Personen	31%	34%	27%	23%	24%	27%
5 bis 9 tätige Personen	17%	16%	5%	17%	17%	15%
10 und mehr tätige Personen	28%	24%	4%	22%	0%	18%
Büros insgesamt*	32%	38%	25%	26%	24%	29%

*p < 0,05

Tab. 19.2.1 Beurteilung der wirtschaftlichen Situation des Büros - Kammervergleich (Fortsetzung)

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Beurteilung der Auftragslage im Berichtsjahr 2008: Werte 1 und 2 auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	35%	24%	41%	32%	28%	33%
bis zu 4 tätige Personen	48%	40%	43%	47%	44%	46%
5 bis 9 tätige Personen*	71%	33%	55%	72%	52%	63%
10 und mehr tätige Personen	84%	65%	65%	68%	55%	69%
Büros insgesamt*	48%	36%	45%	46%	39%	44%
Beurteilung der Auftragslage im Berichtsjahr 2008: Werte 4 und 5 auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	32%	44%	25%	32%	28%	32%
bis zu 4 tätige Personen	19%	26%	23%	19%	16%	20%
5 bis 9 tätige Personen*	5%	25%	8%	8%	9%	9%
10 und mehr tätige Personen	8%	10%	4%	13%	18%	10%
Büros insgesamt*	22%	31%	20%	22%	20%	22%
Durchschnittliche aktuelle projektbezogene Auslastung der Büros (2009) (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	75%	63%	78%	74%	78%	74%
bis zu 4 tätige Personen	84%	80%	84%	84%	88%	84%
5 bis 9 tätige Personen	92%	88%	96%	90%	87%	91%
10 und mehr tätige Personen	85%	94%	94%	92%	91%	91%
Büros insgesamt*	81%	77%	84%	82%	84%	82%
Durchschnittliche projektbezogene Auslastung der Büros im Berichtsjahr 2008 (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	76%	74%	77%	77%	78%	77%
bis zu 4 tätige Personen*	87%	84%	86%	86%	89%	86%
Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation	94%	90%	90%	95%	91%	93%
10 und mehr tätige Personen	135%	99%	94%	93%	89%	103%
Büros insgesamt	85%	83%	84%	85%	85%	84%

*p < 0,05

Tab. 19.2.2 Durchschnittliche Anzahl der Monate, für die der Auftragsbestand bei voller Aufrechterhaltung des Büros reicht (arith. Mittel) - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
ein Inh. ohne Mitarbeiter	6,0	4,1	6,2	5,7	5,5	5,7
bis zu 4 tätige Personen*	7,2	6,6	6,9	8,2	6,4	7,4
5 bis 9 tätige Personen	9,6	8,0	8,7	8,8	8,6	8,9
10 und mehr tätige Personen	7,6	9,1	8,0	11,3	9,8	9,3
Büros insgesamt*	7,0	6,2	7,0	7,6	6,4	7,1

* p < 0,05

Tab. 19.2.3 Anteil der Büros, die neue Mitarbeiter im laufenden Jahr einstellen werden - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
ein Inh. ohne Mitarbeiter	3%	4%	0%	3%	5%	3%
bis zu 4 tätige Personen	12%	20%	13%	14%	13%	14%
5 bis 9 tätige Personen	44%	48%	30%	36%	27%	37%
10 und mehr tätige Personen	36%	62%	61%	54%	18%	50%
Büros insgesamt*	13%	21%	14%	15%	12%	15%

* p < 0,05

19.3. Tätigkeitsstruktur des Büros im Berichtsjahr 2008

Tab. 19.3.1 Verteilung der Leistungen auf HOAI geregelte und auf nicht HOAI-geregelte Leistungen - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Durchschnittlicher Anteil der nicht HOAI-geregelten Leistungen (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	24%	34%	27%	24%	24%	25%
bis zu 4 tätige Personen	18%	24%	23%	22%	19%	21%
5 bis 9 tätige Personen	19%	14%	15%	13%	17%	16%
10 und mehr tätige Personen	16%	14%	9%	18%	10%	15%
Büros insgesamt	21%	25%	22%	21%	21%	22%
Durchschnittlicher Anteil der Tätigkeiten in der Leistungskategorie Neubau (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	43%	28%	37%	37%	38%	38%
bis zu 4 tätige Personen	42%	40%	41%	41%	35%	40%
5 bis 9 tätige Personen*	48%	31%	48%	58%	38%	48%
10 und mehr tätige Personen	61%	49%	58%	59%	48%	56%
Büros insgesamt*	44%	36%	42%	42%	37%	41%

* p < 0,05

Tab. 19.3.2 Anteil der Architekten mit wirtschaftlichem Standbein außerhalb der Architektur - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
ein Inh. ohne Mitarbeiter	21%	28%	17%	24%	26%	23%
bis zu 4 tätige Personen	16%	22%	20%	26%	22%	22%
5 bis 9 tätige Personen	13%	8%	14%	22%	14%	16%
10 und mehr tätige Personen	12%	24%	14%	28%	11%	20%
Büros insgesamt*	18%	23%	18%	25%	22%	21%

* p < 0,05

19.4. Aufträge und Auftraggeber im Berichtsjahr 2008

Tab. 19.4.1 Durchschnittlicher Anteil öffentlicher Auftraggeber - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Durchschnittlicher Anteil des Auftragsvolumens durch öffentliche Auftraggeber (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	17%	11%	17%	11%	22%	15%
bis zu 4 tätige Personen*	28%	25%	22%	17%	39%	24%
5 bis 9 tätige Personen*	36%	38%	31%	23%	46%	32%
10 und mehr tätige Personen	32%	37%	31%	23%	46%	31%
Büros insgesamt*	25%	23%	22%	16%	33%	22%
Durchschnittlicher Anteil der auf den Bund entfallenen öffentlichen Aufträge (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	5%	17%	14%	2%	3%	5%
bis zu 4 tätige Personen*	4%	9%	10%	3%	2%	5%
5 bis 9 tätige Personen*	1%	18%	10%	3%	7%	5%
10 und mehr tätige Personen*	0%	28%	4%	6%	1%	8%
Büros insgesamt*	3%	15%	10%	3%	3%	5%
Durchschnittlicher Anteil der auf die Länder entfallenen öffentlichen Aufträge (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	4%	31%	10%	7%	15%	10%
bis zu 4 tätige Personen*	9%	37%	13%	7%	21%	14%
5 bis 9 tätige Personen*	14%	42%	15%	9%	27%	18%
10 und mehr tätige Personen	21%	36%	38%	21%	25%	27%
Büros insgesamt*	10%	37%	16%	9%	20%	15%
Durchschnittlicher Anteil der auf die Kommunen entfallenen öffentlichen Aufträge (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	91%	52%	75%	91%	83%	85%
bis zu 4 tätige Personen*	87%	54%	77%	90%	77%	82%
5 bis 9 tätige Personen*	85%	40%	75%	88%	67%	77%
10 und mehr tätige Personen*	79%	37%	59%	73%	74%	65%
Büros insgesamt*	87%	48%	74%	88%	77%	80%

* p < 0,05

Tab. 19.4.2 Durchschnittlicher Anteil nicht öffentlicher Auftraggeber - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Durchschnittlicher Anteil des Auftragsvolumens durch nicht öffentliche Auftraggeber (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	83%	89%	83%	89%	78%	85%
bis zu 4 tätige Personen*	72%	75%	78%	83%	61%	76%
5 bis 9 tätige Personen*	64%	62%	69%	77%	54%	68%
10 und mehr tätige Personen	68%	63%	69%	77%	54%	69%
Büros insgesamt*	75%	77%	78%	84%	67%	78%
Durchschnittlicher Anteil der auf gewerbliche Auftraggeber entfallenen Aufträge (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	30%	36%	34%	31%	26%	31%
bis zu 4 tätige Personen	35%	38%	42%	36%	37%	37%
5 bis 9 tätige Personen	55%	62%	62%	50%	49%	54%
10 und mehr tätige Personen	72%	62%	70%	72%	61%	69%
Büros insgesamt*	37%	42%	44%	38%	36%	39%
Durchschnittlicher Anteil der auf private Bauherren entfallenen öffentlichen Aufträge (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	62%	50%	57%	60%	61%	59%
bis zu 4 tätige Personen	55%	50%	49%	56%	57%	54%
5 bis 9 tätige Personen	39%	32%	27%	40%	42%	37%
10 und mehr tätige Personen	21%	24%	24%	19%	35%	23%
Büros insgesamt*	54%	46%	47%	53%	55%	52%
Durchschnittlicher Anteil der auf sonstige Auftraggeber entfallenen öffentlichen Aufträge (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	8%	14%	9%	9%	13%	10%
bis zu 4 tätige Personen	10%	11%	9%	7%	6%	9%
5 bis 9 tätige Personen	6%	6%	11%	11%	9%	9%
10 und mehr tätige Personen	7%	14%	7%	10%	5%	9%
Büros insgesamt	9%	12%	9%	8%	9%	9%

* p < 0,05

Tab. 19.4.3 Durchschnittliche regionale Verteilung der Aufträge - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
(jeweiliges) Bundesland						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	92%	76%	84%	93%	88%	89%
bis zu 4 tätige Personen*	94%	72%	87%	94%	87%	90%
5 bis 9 tätige Personen*	89%	71%	81%	89%	89%	86%
10 und mehr tätige Personen*	72%	68%	72%	79%	76%	74%
Büros insgesamt*	92%	73%	84%	92%	87%	88%
Restliche Bundesrepublik						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	5%	22%	16%	6%	10%	9%
bis zu 4 tätige Personen*	5%	23%	10%	5%	12%	9%
5 bis 9 tätige Personen*	7%	24%	15%	10%	9%	11%
10 und mehr tätige Personen	20%	25%	23%	18%	23%	21%
Büros insgesamt*	6%	23%	14%	7%	11%	10%
Europäische Union						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	1%	0%	1%	1%	0%	1%
bis zu 4 tätige Personen*	1%	4%	1%	0%	1%	1%
5 bis 9 tätige Personen	1%	3%	2%	0%	0%	1%
10 und mehr tätige Personen	6%	6%	1%	2%	0%	3%
Büros insgesamt*	1%	3%	1%	1%	0%	1%
Außereuropäisches Ausland						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	2%	1%	0%	0%	2%	1%
bis zu 4 tätige Personen*	0%	0%	1%	1%	1%	1%
5 bis 9 tätige Personen	2%	2%	2%	1%	2%	2%
10 und mehr tätige Personen*	2%	1%	4%	0%	1%	2%
Büros insgesamt	1%	1%	1%	1%	1%	1%

* p < 0,05

19.5. Wirtschaftliche Kennzahlen im Kammervergleich (Berichtsjahr 2008)

Tab. 19.5.1 Mittlerer Projektstundenanteil - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Inhaber (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	78%	66%	71%	77%	74%	76%
bis zu 4 tätige Personen*	84%	70%	75%	79%	83%	80%
5 bis 9 tätige Personen*	81%	71%	92%	74%	72%	78%
10 und mehr tätige Personen	68%	61%	64%	70%	75%	68%
Büros insgesamt*	80%	68%	75%	77%	77%	77%
Angestellte technische Mitarbeiter (arith. Mittel)						
ein Inh. ohne Mitarbeiter*	-	-	-	-	-	-
bis zu 4 tätige Personen	77%	72%	75%	78%	76%	77%
5 bis 9 tätige Personen	74%	74%	75%	77%	76%	75%
10 und mehr tätige Personen	73%	72%	73%	75%	76%	74%
Büros insgesamt*	76%	72%	75%	78%	76%	76%

* p < 0,05

Tab. 19.5.2 Mittlere Honorarumsätze - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Honorarumsatz pro Kopf: Inhaber und Mitarbeiter (angestellt und frei mitarbeitend); Teilzeit tätige Personen anteilig auf Vollzeit umgerechnet; ohne Auszubildende, Aushilfen und Praktikanten						
ein Inh. ohne Mitarbeiter						
- arith. Mittel	49.011 €	43.038 €	54.836 €	55.291 €	41.731 €	50.726 €
- Median	42.283 €	35.367 €	45.000 €	45.349 €	33.500 €	42.000 €
bis zu 4 tätige Personen*						
- arith. Mittel	54.173 €	40.771 €	53.814 €	59.331 €	41.495 €	53.875 €
- Median	53.333 €	40.000 €	45.634 €	52.000 €	36.210 €	49.000 €
5 bis 9 tätige Personen						
- arith. Mittel	68.234 €	54.266 €	51.729 €	60.113 €	50.531 €	60.542 €
- Median	62.745 €	56.258 €	51.088 €	53.958 €	42.432 €	57.478 €
10 und mehr tätige Personen						
- arith. Mittel	96.717 €	88.291 €	86.235 €	82.253 €	89.146 €	87.950 €
- Median	98.305 €	79.800 €	74.843 €	76.612 €	94.991 €	78.261 €
Büros insgesamt*						
- arith. Mittel	55.753 €	47.151 €	56.546 €	59.512 €	44.525 €	55.582 €
- Median	52.750 €	42.386 €	49.550 €	50.754 €	38.579 €	49.700 €
Honorarumsatz pro Inhaber und technischen Mitarbeiter: Nur Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug; Teilzeit tätige Personen anteilig auf Vollzeit umgerechnet; ohne Auszubildende, Aushilfen und Praktikanten						
ein Inh. ohne Mitarbeiter						
- arith. Mittel	49.011 €	43.038 €	54.836 €	55.291 €	41.731 €	50.726 €
- Median	42.283 €	35.367 €	45.000 €	45.349 €	33.500 €	42.000 €
bis zu 4 tätige Personen*						
- arith. Mittel	59.057 €	43.668 €	51.314 €	67.382 €	44.997 €	58.820 €
- Median	55.607 €	41.940 €	47.000 €	55.000 €	40.500 €	53.333 €
5 bis 9 tätige Personen						
- arith. Mittel	76.113 €	57.426 €	56.951 €	68.181 €	53.217 €	67.340 €
- Median	66.667 €	59.983 €	57.194 €	59.167 €	45.167 €	61.326 €
10 und mehr tätige Personen						
- arith. Mittel	111.757 €	95.551 €	93.489 €	96.827 €	101.254 €	100.346 €
- Median	109.811 €	81.000 €	85.857 €	82.463 €	104.320 €	86.400 €
Büros insgesamt*						
- arith. Mittel	59.517 €	49.751 €	56.658 €	65.370 €	46.768 €	59.456 €
- Median	55.000 €	46.250 €	52.667 €	54.060 €	40.000 €	52.577 €

* p < 0,05

Tab. 19.5.3 Mittlere Kosten je tätige Person (Inhaber, freie und angestellte Mitarbeiter) - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
ein Inh. ohne Mitarbeiter						
- arith. Mittel	16.546 €	18.390 €	16.310 €	16.373 €	16.167 €	16.535 €
- Median	13.150 €	11.962 €	13.200 €	13.075 €	11.805 €	13.011 €
bis zu 4 tätige Personen*						
- arith. Mittel	26.580 €	20.470 €	26.903 €	29.156 €	22.236 €	26.691 €
- Median	24.505 €	20.474 €	22.859 €	25.250 €	19.758 €	23.403 €
5 bis 9 tätige Personen						
- arith. Mittel	42.545 €	31.622 €	34.548 €	39.002 €	28.919 €	38.204 €
- Median	37.383 €	32.228 €	37.375 €	37.067 €	27.242 €	34.885 €
10 und mehr tätige Personen						
- arith. Mittel	65.747 €	68.672 €	58.828 €	59.460 €	74.132 €	62.972 €
- Median	65.600 €	61.522 €	56.246 €	51.644 €	78.058 €	56.123 €
Büros insgesamt						
- arith. Mittel	26.291 €	25.535 €	27.130 €	28.104 €	22.439 €	26.691 €
- Median	21.889 €	20.474 €	22.208 €	22.138 €	17.713 €	21.633 €

* p < 0,05

Tab. 19.5.4 Mittlere Kostenquote (Anteil Kosten ohne Inhaber Gehalt am Honorarumsatz) - Kammervergleich

ein Inh. ohne Mitarbeiter	51%	55%	56%	46%	44%	49%
bis zu 4 tätige Personen	54%	58%	54%	57%	59%	56%
5 bis 9 tätige Personen	64%	59%	62%	68%	63%	65%
10 und mehr tätige Personen	70%	77%	72%	72%	87%	73%
Büros insgesamt	56%	59%	58%	57%	54%	57%

Tab. 19.5.5 Höhe der Ausgaben für Fort- und Weiterbildung je Inhaber und technischen Mitarbeiter - Kammervergleich

Büros insgesamt	
Baden-Württemberg	369 €
Berlin	249 €
Niedersachsen	362 €
Nordrhein-Westfalen	462 €
neue Länder (ohne Berlin)	369 €
Insgesamt	392 €

Unterschied nach Kammern ist nicht signifikant (p > 0.05)

Tab. 19.5.6 Mittlere Personalkosten für angestellte Mitarbeiter - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug						
bis zu 4 tätige Personen						
- arith. Mittel	34.570 €	29.869 €	31.706 €	35.096 €	29.240 €	33.502 €
- Median	34.426 €	28.000 €	27.148 €	30.960 €	26.976 €	31.423 €
5 bis 9 tätige Personen						
- arith. Mittel	38.515 €	27.557 €	36.559 €	37.658 €	26.690 €	36.316 €
- Median	39.844 €	29.334 €	33.638 €	31.314 €	28.766 €	31.856 €
10 und mehr tätige Personen						
- arith. Mittel	44.221 €	43.308 €	42.724 €	43.406 €	35.383 €	43.139 €
- Median	42.178 €	37.853 €	40.108 €	43.243 €	39.647 €	41.800 €
Büros insgesamt						
- arith. Mittel	37.211 €	32.437 €	35.413 €	37.364 €	29.084 €	35.993 €
- Median	36.923 €	31.429 €	31.541 €	32.260 €	28.568 €	33.500 €
Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug						
bis zu 4 tätige Personen						
- arith. Mittel	17.674 €	19.500 €	28.097 €	24.989 €	15.509 €	22.660 €
- Median	15.792 €	19.500 €	14.290 €	20.790 €	15.509 €	19.500 €
5 bis 9 tätige Personen						
- arith. Mittel	28.296 €	20.008 €	17.413 €	29.862 €	12.785 €	27.135 €
- Median	21.025 €	21.785 €	16.600 €	21.816 €	12.785 €	21.193 €
10 und mehr tätige Personen						
- arith. Mittel	42.892 €	39.671 €	33.066 €	49.787 €	24.981 €	43.208 €
- Median	36.250 €	19.700 €	28.608 €	48.762 €	24.981 €	36.848 €
Büros insgesamt						
- arith. Mittel	29.621 €	32.475 €	26.666 €	34.306 €	19.564 €	31.323 €
- Median	22.566 €	19.700 €	23.826 €	30.525 €	18.195 €	24.000 €

* p < 0,05

Tab. 19.5.7 Mittlere Personalkosten für freie Mitarbeiter - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
bis zu 4 tätige Personen						
- arith. Mittel	21.230 €	33.298 €	30.450 €	27.954 €	32.360 €	27.242 €
- Median	20.731 €	30.250 €	32.750 €	25.000 €	32.360 €	25.000 €
5 bis 9 tätige Personen						
- arith. Mittel	38.240 €	41.464 €	34.953 €	33.429 €	20.000 €	35.767 €
- Median	33.846 €	39.929 €	34.953 €	25.250 €	20.000 €	31.750 €
10 und mehr tätige Personen						
- arith. Mittel	54.140 €	56.508 €	53.316 €	49.432 €	22.269 €	51.230 €
- Median	57.000 €	62.500 €	61.615 €	51.433 €	22.269 €	57.000 €
Büros insgesamt						
- arith. Mittel	37.893 €	46.307 €	39.073 €	34.148 €	25.852 €	37.139 €
- Median	30.500 €	45.000 €	35.000 €	25.250 €	20.538 €	31.219 €

Tab. 19.5.8 Durchschnittlicher Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten (arith. Mittel) - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss (Umsatz abzgl. 3% abzgl. Kosten)^						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	66%	61%	70%	65%	61%	65%
bis zu 4 tätige Personen	72%	71%	70%	73%	70%	72%
5 bis 9 tätige Personen	79%	80%	78%	78%	79%	79%
10 und mehr tätige Personen	82%	87%	83%	83%	80%	83%
Büros insgesamt	71%	71%	72%	72%	67%	71%
Szenario-Berechnung^^						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	68%	71%	70%	69%	70%	69%
bis zu 4 tätige Personen*	73%	78%	73%	71%	77%	73%
5 bis 9 tätige Personen*	75%	82%	80%	75%	78%	77%
10 und mehr tätige Personen*	78%	85%	80%	81%	80%	80%
Büros insgesamt*	72%	78%	74%	71%	74%	73%

* p < 0.05

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. 19.5.9 Gemeinkostenfaktor - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Szenario-Berechnung [^]						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0
bis zu 4 tätige Personen	2,0	2,0	2,0	2,1	1,8	2,0
5 bis 9 tätige Personen*	2,3	1,8	1,9	2,5	1,8	2,2
10 und mehr tätige Personen	2,1	1,7	2,0	2,0	2,2	2,0
Büros insgesamt	2,1	2,0	2,0	2,1	1,9	2,1

[^] 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. 19.5.10 Mittlerer Bürostundensatz (Gesamtkosten / Projektstunden) ohne Wagnis- und Gewinnzuschlag - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
Szenario-Berechnung [^]						
ein Inh. ohne Mitarbeiter	33 €	35 €	32 €	29 €	25 €	31 €
bis zu 4 tätige Personen	41 €	40 €	45 €	44 €	34 €	42 €
5 bis 9 tätige Personen	46 €	50 €	47 €	45 €	29 €	45 €
10 und mehr tätige Personen	63 €	67 €	47 €	71 €	68 €	64 €
Büros insgesamt	41 €	43 €	42 €	42 €	32 €	41 €

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

[^] 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. 19.5.11 Überschuss (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergeh.) je Partner / Inhaber im Berichtsjahr - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
ein Inh. ohne Mitarbeiter*						
- arith. Mittel	32.465 €	24.648 €	38.527 €	38.918 €	25.564 €	34.190 €
- Median	27.196 €	20.700 €	27.750 €	30.675 €	17.754 €	27.211 €
bis zu 4 tätige Personen*						
- arith. Mittel	46.703 €	33.716 €	46.896 €	54.586 €	39.573 €	47.782 €
- Median	43.533 €	29.137 €	37.202 €	45.078 €	29.863 €	39.500 €
5 bis 9 tätige Personen*						
- arith. Mittel	124.085 €	64.483 €	60.708 €	93.451 €	71.266 €	95.200 €
- Median	95.550 €	54.196 €	64.701 €	72.966 €	65.275 €	76.563 €
10 und mehr tätige Personen						
- arith. Mittel	260.009 €	292.796 €	164.056 €	179.551 €	96.850 €	209.877 €
- Median	256.000 €	115.003 €	119.180 €	136.104 €	89.055 €	148.854 €
Büros insgesamt						
- arith. Mittel	60.141 €	57.396 €	53.960 €	61.793 €	39.132 €	58.043 €
- Median	42.150 €	31.098 €	39.090 €	42.500 €	28.356 €	38.750 €

* p < 0,05

Tab. 19.5.12 Anteil der Büros mit einem Überschuss 2008 von nicht über 30 Tsd. Euro - Kammervergleich

Größe der Büros	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder	Gesamt
ein Inh. ohne Mitarbeiter	56%	65%	53%	49%	71%	55%
bis zu 4 tätige Personen*	31%	50%	42%	33%	50%	37%
5 bis 9 tätige Personen	14%	27%	17%	19%	20%	18%
10 und mehr tätige Personen	0%	11%	0%	15%	25%	9%
Büros insgesamt*	38%	47%	39%	35%	55%	39%

* p < 0,05

Tab. 19.5.13 Honoraraußenstände - Kammervergleich

	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder
Anteil der Büros mit Honoraraußenständen	46%	52%	43%	45%	43%
Höhe der Honoraraußenstände (arith. Mittel; $p < 0.05$)*	26.181 €	106.321 €	23.104 €	40.341 €	25.060 €
Anteil der Außenstände am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*	18%	14%	13%	16%	22%

* Nur Büros mit Honoraraußenständen

Tab. 19.5.14 Forderungsausfälle - Kammervergleich

	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder
Anteil der Büros mit Forderungsausfällen	33%	37%	32%	37%	34%
Höhe der Forderungsausfälle (arith. Mittel; $p < 0.05$)*	13.623 €	31.542 €	14.992 €	13.325 €	10.148 €
Anteil der Ausfälle am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*	12%	7%	6%	8%	15%

* Nur Büros mit Forderungsausfällen

Tab. 19.5.15 Beurteilung der Zahlungsmoral von Bund, Ländern und Gemeinden - Kammervergleich

	Baden-Württ.	Berlin	Niedersachsen	NRW	neue Länder
Beurteilung des Bundes als Auftraggeber					
Zahlungsmoral (sehr) gut	49%	59%	63%	35%	57%
Zahlungsmoral befriedigend	23%	25%	30%	30%	33%
Zahlungsmoral (sehr) schlecht	29%	16%	7%	35%	10%
arith. Mittel	2,8	2,4	2,2	3	2,2
Beurteilung der Länder als Auftraggeber*					
Zahlungsmoral (sehr) gut	53%	62%	62%	52%	79%
Zahlungsmoral befriedigend	28%	21%	31%	23%	13%
Zahlungsmoral (sehr) schlecht	19%	17%	7%	25%	8%
arith. Mittel	2,6	2,4	2,3	2,7	2,1
Beurteilung der Gemeinden als Auftraggeber					
Zahlungsmoral (sehr) gut	57%	60%	63%	56%	66%
Zahlungsmoral befriedigend	28%	23%	26%	25%	20%
Zahlungsmoral (sehr) schlecht	16%	17%	12%	19%	14%
arith. Mittel	2,5	2,4	2,3	2,5	2,3

* p < 0.05

20. Wirtschaftliche Kennziffern für das Berichtsjahr 2008 nach Einschätzung der Auftragslage un

Tab. 20.1 Zentrale Kennziffern nach Einschätzung der Auftragslage im Berichtsjahr

	Pro-Kopf- Umsatz	Pro-Kopf- Kosten*	Kosten- quote	Anteil Arbeits- kosten**	Gemeinkosten- faktor**	Projektstun- denanteil Inh.	Überschuss je Inh./Partner*
Büros insgesamt							
(sehr) gut	67.277 €	31.912 €	55%	73%	2,1	79%	84.477 €
befriedigend	52.750 €	24.842 €	55%	72%	2,1	77%	45.639 €
(sehr) schlecht	36.482 €	19.910 €	65%	73%	2,0	75%	26.488 €
Ein-Personen-Büros							
(sehr) gut	65.373 €	18.495 €	40%	68%	2,0	77%	46.878 €
befriedigend	48.848 €	15.785 €	44%	69%	2,0	77%	33.063 €
(sehr) schlecht	31.635 €	14.358 €	64%	71%	2,0	74%	17.277 €
bis zu 4							
(sehr) gut	63.903 €	29.257 €	52%	73%	2,0	82%	62.441 €
befriedigend	52.392 €	26.472 €	58%	72%	2,1	78%	44.099 €
(sehr) schlecht	39.614 €	23.088 €	64%	75%	2,0	79%	28.046 €
5 bis 9							
(sehr) gut	65.294 €	40.782 €	64%	77%	2,3	79%	112.950 €
befriedigend	56.965 €	36.631 €	68%	76%	2,2	76%	73.315 €
(sehr) schlecht	37.992 €	25.430 €	65%	78%	2,0	71%	30.585 €
10 und mehr							
(sehr) gut	91.872 €	64.404 €	72%	80%	2,0	68%	238.012 €
befriedigend	82.724 €	61.470 €	74%	80%	1,9	67%	123.011 €
(sehr) schlecht	65.451 €	53.161 €	79%	80%	2,3	64%	177.373 €

* ohne Inhaberanteil / ** Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

21. Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs im Berichtsjahr 2008

Tab. 21.1 **Zentrale Kennziffern in großen Büros**

		Differenzierung großer Büros		
		10 bis 15 Personen*	16 bis 20 Personen	mehr als 20 Personen
Pro-Kopf-Umsatz	Anzahl	38	14	18
	arith. Mittel	83.396 €	86.207 €	92.642 €
	CV	47%	37%	40%
	Median	77.778 €	90.405 €	87.326 €
Pro-Kopf-Kosten**	arith. Mittel	57.602 €	63.588 €	73.878 €
	CV	50%	43%	46%
	Median	51.542 €	63.835 €	59.870 €
Überschuss je Inh./Partner**	arith. Mittel	174.069 €	166.843 €	285.126 €
	CV	86%	71%	84%
	Median	120.229 €	150.000 €	266.476 €
Kostenquote	arith. Mittel	70%	76%	80%
Anteil Arbeitskosten***	arith. Mittel	81%	80%	80%
Gemeinkostenfaktor***	arith. Mittel	2,0	2,1	2,0
Projektstundenanteil	arith. Mittel	70%	70%	61%

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

** ohne Inhabergehalt / *** Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

Tab. 21.2 **Zahl der Inhaber in großen Büros**

	Differenzierung großer Büros		
	10 bis 15 Personen	16 bis 20 Personen	mehr als 20 Personen
ein Inh.	48%	29%	17%
zwei Inh.	34%	50%	22%
drei bis fünf Inh.	18%	21%	55%
mehr als fünf Inh.	0%	0%	6%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

Tab. 21.3 Zentrale Kennziffern nach Alter der Büros

Alter der Büros	Nach Bürogröße:					
	Büros insgesamt		kleine Büros (bis zu 4 tätige Personen)		größere Büros (5 und mehr Personen)	
	< 10 Jahre	≥ 10 Jahre	< 10 Jahre	≥ 10 Jahre	< 10 Jahre	≥ 10 Jahre
Pro-Kopf-Umsatz	49.217 €	58.432 €	47.988 €	54.747 €	57.613 €	72.656 €
Pro-Kopf-Kosten*	20.234 €	29.592 €	17.501 €	24.711 €	38.898 €	48.324 €
Kostenquote	52%	58%	49%	56%	68%	68%
Anteil Arbeitskosten**	74%	72%	74%	70%	78%	78%
Gemeinkostenfaktor**	1,8	2,1	1,8	2,1	1,9	2,2
Projektstundenanteil Inh.	79%	77%	78%	78%	81%	73%
Überschuss je Inh./Partner*	43.044 €	64.916 €	38.136 €	43.803 €	77.721 €	145.996 €

* ohne Inhaber Gehalt / ** Szenarioberechnung
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.4 Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation Zentrale Kennziffern nach Größe des Bürostandortes

	Pro-Kopf-Umsatz	Pro-Kopf-Kosten*	Kostenquote	Anteil Arbeitskosten**	Gemeinkostenfaktor**	Projektstundenanteil Inh.	Überschuss je Inh./Partner*
Büros insgesamt							
bis unter 50 Tsd. Einw.	54.882 €	24.891 €	56%	72%	2,1	79%	54.284 €
50 Tsd. bis unter 250 Tsd.	58.663 €	28.619 €	56%	71%	2,1	78%	59.782 €
250 Tsd. Einw. und mehr	54.286 €	27.551 €	58%	75%	2,0	76%	61.823 €
Ein-Personen-Büros							
bis unter 50 Tsd. Einw.	49.657 €	16.136 €	50%	69%	2,0	77%	33.521 €
50 Tsd. bis unter 250 Tsd.	56.132 €	18.213 €	47%	67%	2,1	75%	37.919 €
250 Tsd. Einw. und mehr	47.929 €	15.656 €	49%	72%	1,9	76%	32.273 €
bis zu 4 Vollzeit tätige Personen							
bis unter 50 Tsd. Einw.	56.068 €	27.037 €	56%	72%	2,1	80%	49.825 €
50 Tsd. bis unter 250 Tsd.	54.922 €	27.817 €	56%	72%	2,0	81%	50.774 €
250 Tsd. Einw. und mehr	50.496 €	25.512 €	57%	75%	2,0	79%	43.416 €
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen							
bis unter 50 Tsd. Einw.	60.203 €	39.484 €	66%	77%	2,3	79%	95.468 €
50 Tsd. bis unter 250 Tsd.	69.677 €	42.697 €	62%	74%	2,5	81%	123.331 €
250 Tsd. Einw. und mehr	55.937 €	34.634 €	64%	78%	2,1	74%	78.886 €
10 und mehr Vollzeit tätige Personen							
bis unter 50 Tsd. Einw.	84.480 €	56.742 €	70%	78%	2,1	72%	239.217 €
50 Tsd. bis unter 250 Tsd.	79.361 €	63.242 €	78%	79%	2,2	69%	116.626 €
250 Tsd. Einw. und mehr	93.741 €	65.878 €	72%	82%	1,9	66%	238.255 €

* ohne Inhaber Gehalt / ** Szenarioberechnung
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.5 Zentrale Kennziffern nach Einzugsgebiet Ballungszentrum / Großstadt

Einzugsgebiet Ballungszentrum / Großstadt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)											
	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros				bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	nicht im Einzugsgebiet	im Einzugsgebiet	nicht im Einzugsgebiet	im Einzugsgebiet	nicht im Einzugsgebiet	im Einzugsgebiet	nicht im Einzugsgebiet	im Einzugsgebiet	nicht im Einzugsgebiet	im Einzugsgebiet		
Pro-Kopf-Umsatz	56.396 €	55.779 €	52.335 €	50.731 €	56.621 €	53.077 €	59.903 €	61.722 €	87.579 €	86.716 €		
Pro-Kopf-Kosten*	26.056 €	27.068 €	17.044 €	16.270 €	27.722 €	26.383 €	39.865 €	38.292 €	61.498 €	61.755 €		
Kostenquote	56%	57%	51%	48%	56%	56%	65%	65%	71%	73%		
Anteil Arbeitskosten**	72%	73%	69%	69%	73%	73%	76%	76%	80%	81%		
Gemeinkostenfaktor**	2,1	2,0	2,0	2,0	2,2	2,0	2,4	2,2	2,0	2,0		
Projektstundenanteil Inh.	79%	77%	77%	76%	80%	80%	82%	77%	74%	66%		
Überschuss je Inh./Partner*	56.086 €	60.118 €	35.291 €	34.461 €	51.625 €	46.581 €	93.024 €	98.289 €	254.071 €	204.377 €		

* ohne Inhaber Gehalt / ** Szenarioberechnung
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.6 Zentrale Kennziffern nach Schwerpunkt Fachrichtung des Büros

Bürogröße	Pro-Kopf-Umsatz	Pro-Kopf-Kosten*	Kostenquote	Anteil Arbeitskosten**	Gemeinkostenfaktor**	Projektstundenanteil Inh.	Überschuss je Inh./Partner*
Büros insgesamt							
Architektur	55.620 €	26.916 €	57%	73%	2,0	78%	58.461 €
Landschaftsarchitektur	55.367 €	24.313 €	53%	73%	2,0	74%	57.559 €
Innenarchitektur	55.068 €	27.002 €	56%	69%	2,2	76%	43.409 €
Stadtplanung	57.082 €	32.377 €	56%	74%	2,2	74%	76.696 €
Ein-Personen-Büros							
Architektur	51.451 €	16.645 €	50%	69%	2,0	76%	34.807 €
Landschaftsarchitektur	49.950 €	16.990 €	44%	69%	2,0	76%	32.960 €
Innenarchitektur	40.843 €	15.486 €	51%	70%	2,1	76%	25.358 €
Stadtplanung	49.750 €	14.573 €	31%	69%	2,0	73%	35.178 €
bis zu 4 Vollzeit tätige Personen							
Architektur	53.602 €	26.837 €	56%	73%	2,0	80%	47.392 €
Landschaftsarchitektur	54.091 €	24.202 €	56%	76%	1,9	76%	51.647 €
Innenarchitektur	64.750 €	29.133 €	52%	64%	2,6	80%	49.490 €
Stadtplanung	50.075 €	29.349 €	60%	76%	2,1	78%	46.049 €
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen							
Architektur	58.492 €	36.664 €	64%	77%	2,2	79%	91.294 €
Landschaftsarchitektur	76.204 €	48.097 €	69%	73%	2,4	63%	137.327 €
Innenarchitektur	90.528 €	65.511 €	73%	74%	2,2	68%	123.590 €
Stadtplanung	49.048 €	32.460 €	67%	67%	2,4	77%	56.838 €
10 und mehr Vollzeit tätige Personen							
Architektur	87.519 €	62.614 €	73%	80%	2,0	68%	208.952 €
Landschaftsarchitektur	71.542 €	37.758 €	52%	84%	1,7	71%	222.614 €
Innenarchitektur	84.509 €	76.901 €	90%	81%	1,7	70%	72.197 €
Stadtplanung	121.822 €	86.069 €	72%	78%	2,4	59%	363.480 €

* ohne Inhaber Gehalt / ** Szenarioberechnung
 Die Fallzahl für mittlere (4-9 tätige Personen) und große Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen ist in den Fachrichtungen Innenarchitektur und Stadtplanung für eine aussagekräftige statistische Auswertung zu gering
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.7 Zentrale Kennziffern nach baugewerblicher Tätigkeit

Baugewerbliche Tätigkeit	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)									
	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	nicht baug. tätig	baug. tätig	nicht baug. tätig	baug. tätig	nicht baug. tätig	baug. tätig	nicht baug. tätig	baug. tätig	nicht baug. tätig	baug. tätig
Pro-Kopf-Umsatz	56.388 €	49.355 €	52.300 €	39.133 €	54.234 €	51.074 €	60.163 €	65.732 €	88.979 €	70.582 €
Pro-Kopf-Kosten*	26.950 €	23.952 €	17.096 €	13.100 €	26.391 €	27.432 €	38.600 €	34.364 €	64.079 €	43.165 €
Kostenquote	57%	57%	49%	49%	56%	60%	66%	56%	73%	62%
Anteil Arbeitskosten**	72%	74%	68%	74%	73%	74%	77%	75%	80%	84%
Gemeinkostenfaktor**	2,1	2,0	2,0	1,9	2,0	2,1	2,3	2,3	2,0	1,8
Projektstundenanteil Inh.	78%	75%	76%	75%	81%	74%	77%	78%	66%	82%
Überschuss je Inh./Partner*	58.997 €	48.575 €	35.204 €	26.033 €	48.674 €	42.704 €	93.344 €	119.412 €	211.679 €	131.283 €

* ohne Inhabergehalt / ** Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.8 Zentrale Kennziffern nach Anteil HOAI- und nicht HOAI-geregelter Leistungen

Leistungen	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)									
	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen*	Schwerpunkt nicht HOAI-geregelte Leistungen**	Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	Schwerpunkt nicht HOAI-geregelte Leistungen	Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	Schwerpunkt nicht HOAI-geregelte Leistungen	Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	Schwerpunkt nicht HOAI-geregelte Leistungen	Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	Schwerpunkt nicht HOAI-geregelte Leistungen
Pro-Kopf-Umsatz	55.237 €	59.171 €	50.544 €	53.487 €	53.093 €	61.587 €	59.128 €	73.667 €	89.270 €	72.477 €
Pro-Kopf-Kosten^	26.988 €	24.042 €	16.725 €	15.455 €	26.568 €	27.467 €	37.190 €	49.296 €	64.601 €	39.478 €
Kostenquote	56%	59%	48%	55%	56%	61%	65%	64%	74%	52%
Anteil Arbeitskosten^^	73%	70%	69%	70%	73%	69%	77%	76%	81%	77%
Gemeinkostenfaktor^^	2,0	2,2	2,0	2,1	2,0	2,2	2,2	2,2	2,0	2,4
Projektstundenanteil Inh.	77%	78%	77%	74%	80%	80%	77%	87%	69%	59%
Überschuss je Inh./Partner^	59.126 €	51.719 €	33.819 €	38.032 €	48.372 €	43.721 €	93.677 €	114.961 €	213.914 €	186.182 €

* Mindestens 50% der im Berichtsjahr 2008 erbrachten Leistungen entsprechen den Leistungsbildern der HOAI.

** Mehr als 50% der 2008 erbrachten Leistungen liegen außerhalb der Leistungsbilder der HOAI.

^ ohne Inhabergehalt / ^^ Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.9 Zentrale Kennziffern nach Verteilung der Leistungsphasen an den Objektplanungstätigkeiten

Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)

Leistungsphasen	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	Schwerpunkt Phasen 6-9*	Schwerpunkt Phasen 1-5**	Schwerpunkt Phasen 6-9	Schwerpunkt Phasen 1-5	Schwerpunkt Phasen 6-9	Schwerpunkt Phasen 1-5	Schwerpunkt Phasen 6-9	Schwerpunkt Phasen 1-5	Schwerpunkt Phasen 6-9	Schwerpunkt Phasen 1-5
	Pro-Kopf-Umsatz	56.695 €	54.951 €	55.065 €	45.967 €	53.982 €	54.782 €	60.176 €	61.539 €	86.820 €
Pro-Kopf-Kosten^	26.005 €	27.451 €	17.126 €	15.491 €	26.125 €	27.332 €	38.572 €	38.140 €	61.486 €	63.870 €
Kostenquote	55%	57%	46%	51%	55%	56%	66%	63%	72%	75%
Anteil Arbeitskosten^^	72%	73%	69%	70%	73%	72%	77%	76%	81%	81%
Gemeinkostenfaktor^^	2,0	2,1	2,0	2,0	1,9	2,1	2,3	2,2	2,1	1,9
Projektstundenanteil Inh.	80%	76%	77%	76%	84%	76%	79%	76%	68%	68%
Überschuss je Inh./Partner^	55.572 €	61.148 €	37.940 €	30.476 €	48.854 €	48.188 €	91.188 €	100.495 €	175.886 €	218.389 €

* Mindestens 50% der Objektplanungstätigkeiten entfielen 2008 auf die Leistungsphasen 6-9

** Mehr als 50% der Objektplanungstätigkeiten entfielen 2008 auf die Leistungsphasen 1-5.

^ ohne Inhabergehalt / ^^ Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.10 Zentrale Kennziffern nach Verteilung der Leistungskategorien

Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)

Leistungskategorie	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen*	Schwerpunkt Neubau**	Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	Schwerpunkt Neubau	Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	Schwerpunkt Neubau	Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	Schwerpunkt Neubau	Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	Schwerpunkt Neubau
	Pro-Kopf-Umsatz	52.020 €	62.414 €	47.513 €	59.029 €	52.070 €	57.875 €	54.984 €	66.145 €	84.829 €
Pro-Kopf-Kosten^	24.364 €	30.666 €	16.266 €	17.335 €	25.086 €	29.819 €	34.319 €	42.255 €	62.405 €	64.386 €
Kostenquote	56%	57%	50%	48%	56%	57%	66%	65%	74%	72%
Anteil Arbeitskosten^^	72%	73%	69%	68%	73%	73%	77%	76%	81%	80%
Gemeinkostenfaktor^^	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1	2,4	2,0	2,0
Projektstundenanteil Inh.	78%	77%	76%	77%	81%	78%	78%	77%	71%	69%
Überschuss je Inh./Partner^	49.332 €	72.369 €	31.248 €	41.693 €	44.294 €	54.150 €	81.776 €	107.010 €	192.099 €	226.925 €

* Mindestens 50% der gesamten Leistungen im Berichtsjahr 2008 wurden in der Leistungskategorie Umbau, Modernisierung, Instandhaltung und -setzung erbracht.

** Mehr als 50% der Leistungen wurden im Neubaubereich erbracht.

^ ohne Inhabergehalt / ^^ Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.11 Zentrale Kennziffern nach Art der Auftraggeber

Auftraggeber	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)									
	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	Schwerpunkt öffentliche Auftraggeber*	Schwerpunkt nicht öffentliche Auftraggeber**	Schwerpunkt öffentliche Auftraggeber	Schwerpunkt nicht öffentliche Auftraggeber	Schwerpunkt öffentliche Auftraggeber	Schwerpunkt nicht öffentliche Auftraggeber	Schwerpunkt öffentliche Auftraggeber	Schwerpunkt nicht öffentliche Auftraggeber	Schwerpunkt öffentliche Auftraggeber	Schwerpunkt nicht öffentliche Auftraggeber
Pro-Kopf-Umsatz	57.033 €	55.092 €	55.351 €	50.374 €	52.972 €	53.833 €	60.013 €	61.466 €	92.724 €	83.917 €
Pro-Kopf-Kosten [^]	29.012 €	25.717 €	17.938 €	16.459 €	26.868 €	25.995 €	38.812 €	38.197 €	66.336 €	60.640 €
Kostenquote	58%	56%	41%	50%	58%	55%	68%	64%	72%	73%
Anteil Arbeitskosten ^{^^}	74%	72%	68%	69%	75%	72%	76%	76%	80%	81%
Gemeinkostenfaktor ^{^^}	2,0	2,1	2,0	2,0	1,9	2,1	2,3	2,2	2,1	2,0
Projektstundenanteil Inh.	78%	77%	75%	76%	82%	79%	75%	79%	67%	69%
Überschuss je Inh./Partner [^]	63.797 €	56.166 €	37.413 €	33.915 €	51.046 €	47.012 €	93.798 €	98.436 €	214.279 €	196.992 €

* Mindestens 50% des gesamten Auftragsvolumens entfielen im Berichtsjahr 2008 auf öffentliche Auftraggeber.

** Mehr als 50% des Auftragsvolumens entfielen 2008 auf nicht öffentliche Auftraggeber

[^] ohne Inhabergehalt / ^{^^} Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.12 Zentrale Kennziffern nach Art der nicht öffentlichen Auftraggeber

Gewerbliche Auftraggeber	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)									
	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	Schwerpunkt private und sonstige Auftraggeber*	Schwerpunkt gewerbliche Auftraggeber**	Schwerpunkt private und sonstige Auftraggeber	Schwerpunkt gewerbliche Auftraggeber	Schwerpunkt private und sonstige Auftraggeber	Schwerpunkt gewerbliche Auftraggeber	Schwerpunkt private und sonstige Auftraggeber	Schwerpunkt gewerbliche Auftraggeber	Schwerpunkt private und sonstige Auftraggeber	Schwerpunkt gewerbliche Auftraggeber
Pro-Kopf-Umsatz	48.609 €	64.966 €	45.830 €	63.557 €	48.635 €	58.170 €	57.077 €	64.970 €	70.119 €	89.411 €
Pro-Kopf-Kosten [^]	22.063 €	32.498 €	15.778 €	18.140 €	23.767 €	28.159 €	35.514 €	40.626 €	51.847 €	65.941 €
Kostenquote	55%	59%	50%	46%	56%	55%	64%	65%	73%	73%
Anteil Arbeitskosten ^{^^}	72%	73%	70%	68%	73%	72%	76%	77%	81%	80%
Gemeinkostenfaktor ^{^^}	2,0	2,1	2,0	2,1	1,9	2,2	2,4	2,1	2,0	2,0
Projektstundenanteil Inh.	78%	76%	76%	77%	81%	79%	79%	77%	72%	67%
Überschuss je Inh./Partner [^]	44.802 €	82.012 €	30.051 €	45.417 €	43.841 €	55.987 €	95.638 €	99.180 €	160.358 €	219.370 €
Überschuss je Inh./Partner [^] (Median)	33.925 €	49.484 €	25.800 €	35.070 €	37.905 €	46.724 €	70.550 €	79.625 €	109.540 €	153.378 €

* Mindestens 50% des Auftragsvolumens von nicht öffentlichen Auftraggebern stammten im Berichtsjahr 2008 von privaten und sonstigen Auftraggebern.

** Mehr als 50% des nicht öffentlichen Auftragsvolumens kam 2008 von gewerblichen Auftraggebern.

[^] ohne Inhabergehalt / ^{^^} Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.13 Zentrale Kennziffern nach regionaler Verteilung der Aufträge

regionale Auftragsverteilung	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)									
	Büros insgesamt		Ein-Personen-Büros		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
	Schwerpunkt außerhalb des eigenen Bundeslandes*	Schwerpunkt im eigenen Bundesland**	Schwerpunkt außerhalb des eigenen Bundeslandes	Schwerpunkt im eigenen Bundesland	Schwerpunkt außerhalb des eigenen Bundeslandes	Schwerpunkt im eigenen Bundesland	Schwerpunkt außerhalb des eigenen Bundeslandes	Schwerpunkt im eigenen Bundesland	Schwerpunkt außerhalb des eigenen Bundeslandes	Schwerpunkt im eigenen Bundesland
Pro-Kopf-Umsatz	62.636 €	54.949 €	56.050 €	49.922 €	54.571 €	54.386 €	68.343 €	59.847 €	98.615 €	82.631 €
Pro-Kopf-Kosten^	32.584 €	26.047 €	18.231 €	16.091 €	26.745 €	26.762 €	41.131 €	37.952 €	79.425 €	58.113 €
Kostenquote	59%	56%	47%	49%	58%	55%	60%	65%	82%	71%
Anteil Arbeitskosten^^	74%	72%	67%	70%	75%	72%	79%	76%	82%	80%
Gemeinkostenfaktor^^	2,1	2,0	2,2	2,0	2,1	2,0	1,9	2,3	2,0	2,0
Projektstundenanteil Inh.	72%	78%	72%	77%	75%	80%	77%	78%	59%	71%
Überschuss je Inh./Partner^	73.575 €	56.616 €	37.819 €	33.830 €	42.714 €	49.085 €	107.269 €	94.579 €	222.419 €	196.699 €

* Mindestens 50% des Auftragsvolumens stammten im Berichtsjahr 2008 von Auftraggebern außerhalb des Bundeslandes des Bürostandortes

** Mehr als 50% des Auftragsvolumens rührte 2008 von Auftraggebern her, die ihren Sitz im Bundesland des Bürostandortes hab

^ ohne Inhabergehalt / ^^ Szenarioberechnung

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab 21.14 Honoraraußenstände nach Anteil HOAI- geregelter und nicht HOAI-geregelter Leistungen

	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 Honoraraußenständen					
Schwerpunkt Leistungen außerhalb HOAI	45%	36%	56%	53%	60%
Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	47%	33%	51%	56%	76%
Höhe der Honoraraußenstände (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Leistungen außerhalb HOAI	21.268 €	15.645 €	13.198 €	62.111 €	116.667 €
Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	42.922 €	14.693 €	21.451 €	39.874 €	248.461 €
Anteil der Außenstände am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Leistungen außerhalb HOAI	18%	27%	14%	18%	18%
Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	16%	23%	16%	12%	7%

* Nur Büros mit Honoraraußenständen

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.15 Honoraraußenstände nach Verteilung öffentlicher und nicht öffentlicher Aufträge

	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 Honoraraußenständen					
Schwerpunkt öffentliche Aufträge	47%	36%	46%	52%	88%
Schwerpunkt nicht öffentliche Aufträge	47%	34%	54%	57%	68%
Höhe der Honoraraußenstände (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt öffentliche Aufträge	66.251 €	11.133 €	20.047 €	35.448 €	398.456 €
Schwerpunkt nicht öffentliche Aufträge	29.015 €	15.606 €	20.233 €	44.379 €	125.402 €
Anteil der Außenstände am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt nicht öffentliche Aufträge	16%	23%	15%	13%	7%

* Nur Büros mit Honoraraußenständen
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab 21.16 Honoraraußenstände nach Verteilung nicht öffentlicher Aufträge auf gewerbliche und private Auftraggeber

	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 Honoraraußenständen					
Schwerpunkt private Auftraggeber	44%	32%	52%	52%	73%
Schwerpunkt gewerb. Auftraggeber	52%	39%	51%	58%	74%
Höhe der Honoraraußenstände (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt private Auftraggeber	29.369 €	18.818 €	18.950 €	32.964 €	357.913 €
Schwerpunkt gewerb. Auftraggeber	59.683 €	11.080 €	23.408 €	49.992 €	213.270 €
Anteil der Außenstände am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt private Auftraggeber	18%	27%	16%	13%	6%
Schwerpunkt gewerb. Auftraggeber	14%	18%	15%	13%	8%

* Nur Büros mit Honoraraußenständen
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab 21.17 Honoraraußenstände nach Verteilung des Auftragsvolumens auf Neubau und Bestandsbau

	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 Honoraraußenständen					
Schwerpunkt Neubaubereich	48%	34%	53%	55%	69%
Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	46%	34%	50%	56%	81%
Höhe der Honoraraußenstände (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Neubaubereich	59.222 €	19.009 €	24.389 €	55.860 €	265.796 €
Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	29.170 €	16.290 €	18.230 €	33.581 €	185.408 €
Anteil der Außenstände am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Neubaubereich	16%	19%	16%	15%	7%
Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	17%	25%	15%	12%	8%

Tab. 3.3

* Nur Büros mit Honoraraußenständen
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab 21.18 Forderungsausfälle nach Anteil HOAI- geregelter und nicht HOAI-geregelter Leistungen

	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 Forderungsausfällen					
Schwerpunkt Leistungen außerhalb HOAI	37%	27%	48%	45%	60%
Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	36%	26%	40%	43%	56%
Höhe der Forderungsausfälle (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Leistungen außerhalb HOAI	10.661 €	8.390 €	10.533 €	11.139 €	37.833 €
Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	15.811 €	9.345 €	11.610 €	14.559 €	58.319 €
Anteil der Ausfälle am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Leistungen außerhalb HOAI	11%	18%	8%	2%	5%
Schwerpunkt HOAI-geregelte Leistungen	10%	17%	9%	6%	2%

* Nur Büros mit Forderungsausfällen
 grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab 21.19 Forderungsausfälle nach Verteilung öffentlicher und nicht öffentlicher Aufträge

	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 Forderungsausfällen					
Schwerpunkt öffentliche Aufträge	30%	23%	30%	37%	63%
Schwerpunkt nicht öffentliche Aufträge	38%	26%	44%	48%	52%
Höhe der Forderungsausfälle (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt öffentliche Aufträge	21.474 €	10.229 €	10.156 €	17.161 €	77.045 €
Schwerpunkt nicht öffentliche Aufträge	12.753 €	9.744 €	11.631 €	14.001 €	32.121 €
Anteil der Ausfälle am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt öffentliche Aufträge	9%	23%	7%	5%	2%
Schwerpunkt nicht öffentliche Aufträge	10%	16%	8%	5%	2%

* Nur Büros mit Forderungsausfällen

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab. 21.20 Forderungsausfälle nach Verteilung nicht öffentlicher Aufträge auf gewerbliche und private Auftraggeber

	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 Forderungsausfällen					
Schwerpunkt private Auftraggeber	36%	26%	42%	43%	72%
Schwerpunkt gewerb. Auftraggeber	37%	26%	37%	44%	51%
Höhe der Forderungsausfälle (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt private Auftraggeber	12.894 €	11.170 €	10.216 €	15.381 €	63.736 €
Schwerpunkt gewerb. Auftraggeber	18.965 €	7.439 €	14.237 €	14.406 €	54.442 €
Anteil der Ausfälle am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt private Auftraggeber	12%	20%	9%	7%	3%
Schwerpunkt gewerb. Auftraggeber	6%	10%	7%	4%	2%

* Nur Büros mit Forderungsausfällen

grau unterlegte Zellen: p ≤ 0.05

Tab 21.21 Forderungsausfälle nach Verteilung des Auftragsvolumens auf Neubau und Bestandsbau

	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 Forderungsausfällen					
Schwerpunkt Neubaubereich	36%	25%	39%	44%	51%
Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	37%	27%	41%	45%	62%
Höhe der Forderungsausfälle (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Neubaubereich	21.808 €	13.340 €	14.214 €	17.127 €	71.171 €
Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	12.348 €	9.359 €	9.589 €	13.473 €	45.158 €
Anteil der Ausfälle am Jahreshonorarumsatz (arith. Mittel)*					
Schwerpunkt Neubaubereich	9%	18%	9%	4%	3%
Schwerpunkt Bestandsmaßnahmen	10%	17%	8%	6%	2%

* Nur Büros mit Forderungsausfällen

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

Tab 21.22 Bewertung der Zahlungsmoral gewerblicher Auftraggeber nach Auftragsstruktur: Architekturbüros mit und ohne Schwerpunkt bei gewerblichen Aufträgen

		Schwerpunkt private und sonstige Auftraggeber*	Schwerpunkt gewerbliche Auftraggeber**
		Zahlungsmoral gewerbli. Auftraggeber*	(sehr) gut
	befriedigend	26%	21%
	(sehr) schlecht	13%	10%
arithm. Mittel*		2,4	2,2

* Mindestens 50% des Auftragsvolumens von nicht öffentlichen Auftraggebern stammten im Berichtsjahr 2006 von privaten und sonstigen Auftraggebern.

** Mehr als 50% des nicht öffentlichen Auftragsvolumens kam 2006 von gewerblichen Auftraggebern.

* Bewertung auf einer 5er Skala, Wert 1 = sehr gut; Wert 5 = sehr schlecht

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

22. Extremgruppenvergleich (Berichtsjahr 2008)

Tab. 22.1 Durchschnittliche Überschüsse je Inhaber in wenig erfolgreichen und erfolgreichen Büros

		durchschnittlicher Überschuss je Inhaber
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	9.392 €
	erfolgreich	65.214 €
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	14.467 €
	erfolgreich	89.747 €
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	22.273 €
	erfolgreich	189.719 €
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	46.202 €
	erfolgreich	413.615 €
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	15.378 €
	erfolgreich	112.576 €

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr
erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.2 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Größe des Bürostandortes

		kleinere Städte / ländlicher Bereich (unter 100.000 Einwohner)	große Städte (100.000 Einwohner und mehr)
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	49%	51%
	erfolgreich	51%	49%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	48%	55%
	erfolgreich	52%	45%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	47%	54%
	erfolgreich	53%	46%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	53%	45%
	erfolgreich	47%	55%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	49%	53%
	erfolgreich	51%	47%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr
erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.3 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Art des Bürostandortes (Ballungsbereich bzw. Einzugsbereich einer Großstadt)

		Bürostandort ist <u>nicht</u> im Einzugs- bereich einer Großstadt bzw. im Ballungsraum	Bürostandort ist im Einzugsbereich einer Großstadt bzw. im Ballungsraum
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	49%	48%
	erfolgreich	51%	52%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	46%	52%
	erfolgreich	54%	48%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	47%	50%
	erfolgreich	53%	50%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	33%	50%
	erfolgreich	67%	50%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	47%	50%
	erfolgreich	53%	50%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr
erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.4 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Alter des Büros

		Büroalter unter 10 Jahre	Büroalter 10 Jahre und älter
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	59%	43%
	erfolgreich	41%	57%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	55%	50%
	erfolgreich	45%	50%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	68%	44%
	erfolgreich	32%	56%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	80%	44%
	erfolgreich	20%	56%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	59%	47%
	erfolgreich	41%	53%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

**Tab. 22.5 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Geschlecht des Inhabers:
Anteil von weiblichen und männlichen Inhabern / Partnern**

		Inhaberinnen	Inhaber
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	79%	41%
	erfolgreich	21%	59%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	73%	46%
	erfolgreich	27%	54%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	67%	49%
	erfolgreich	33%	51%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	0%	50%
	erfolgreich	100%	50%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	74%	45%
	erfolgreich	26%	55%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

**Tab. 22.5.1 Wochenarbeitszeit Vollzeit tätiger Inhaber von Ein-Personen-Büros nach
Geschlecht der Inhaber**

	Ein-Personen-Büros	
	Inhaberinnen	Inhaber
bis zu 40 Std.	66%	42%
über 40 Std. bis unter 50 Std.	7%	8%
50 Std. bis unter 60 Std.	14%	26%
60 Std. und mehr	13%	24%
arith. Mittel (in Stunden)	44	49

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

Tab. 22.5.2 Zentrale wirtschaftliche Kennziffern von Ein-Personen-Büros nach Geschlecht der Inhaber

		Ein-Personen-Büros	
		Inhaberinnen	Inhaber
Umsatz 2008 (arith. Mittel)	arith. Mittel	34.790 €	56.065 €
	CV	63%	72%
	Median	30.000 €	49.000 €
Kosten (arith. Mittel)*	arith. Mittel	12.579 €	17.932 €
	CV	80%	68%
	Median	9.960 €	14.192 €
Überschuss (arith. Mittel)*	arith. Mittel	22.211 €	38.133 €
	CV	74%	91%
	Median	19.075 €	30.400 €

* ohne Inhabergehalt

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

Tab. 22.5.3 Einschätzung der wirtschaftlichen Situation im Berichtsjahr 2008 in Ein-Personen-Büros nach Geschlecht der Inhaber

	Ein-Personen-Büros	
	Inhaberinnen	Inhaber
(sehr) gut	40%	30%
befriedigend	34%	36%
(sehr) schlecht	26%	34%
Auslastung im Berichtsjahr (arith. Mittel):	80%	75%

* Einschätzung auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht)

Tab. 22.5.4 Tätigkeits- und Auftragsstruktur in Ein-Personen-Büros nach Geschlecht der Inhaber

	Ein-Personen-Büros	
	Inhaberinnen	Inhaber
Tätigkeitsstruktur (arith. Mittel)		
Anteil nicht HOAI-geregelter Leistungen	28%	24%
Anteil Leistungskategorie Neubau	31%	40%
Verteilung der Auftraggeber (arith. Mittel)		
Anteil nicht öffentlicher Auftraggeber	88%	84%
davon Anteil gewerblicher Auftraggeber	28%	32%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

Tab. 22.5.5 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Inhaberinnen von Ein-Personen-Büros: Verteilung der Aufträge (arith. Mittel)

Neubau	wenig erfolgreich	25%
	erfolgreich	43%
Anteil öffentlicher Aufträge am gesamten Auftragsvolumen	wenig erfolgreich	8%
	erfolgreich	8%
Anteil gewerblicher Aufträge an allen nicht öffentlichen Aufträgen	wenig erfolgreich	23%
	erfolgreich	35%
Anteil nicht HOAI-geregelter Leistungen	wenig erfolgreich	19%
	erfolgreich	30%
Bundesrepublik (außerhalb des eigenen Bundeslandes)	wenig erfolgreich	7%
	erfolgreich	16%
ausländische Aufträge	wenig erfolgreich	1%
	erfolgreich	0%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.5.6 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Inhaberinnen von Ein-Personen-Büros: Durchschnittliche Kostenhöhe im Berichtsjahr 2008 (arith. Mittel)

Kosten	wenig erfolgreich	10.417 €
	erfolgreich	21.161 €

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.6 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Auftragsstruktur: Durchschnittlicher Anteil von Aufträgen im Neubau vs. Bestand an allen Aufträgen (arith. Mittel)

		Neubauanteil	Bestandsanteil
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	33%	67%
	erfolgreich	46%	54%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	38%	62%
	erfolgreich	47%	53%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	42%	58%
	erfolgreich	53%	47%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	52%	48%
	erfolgreich	65%	35%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	37%	63%
	erfolgreich	48%	52%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.7 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Auftragsstruktur: Durchschnittlicher Anteil nicht öffentlicher und öffentlicher Auftraggeber am Auftragsvolumen (arith. Mittel)

		nicht öffentliche Auftraggeber	öffentliche Auftraggeber
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	89%	11%
	erfolgreich	82%	18%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	81%	19%
	erfolgreich	73%	27%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	71%	29%
	erfolgreich	75%	25%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	79%	21%
	erfolgreich	71%	29%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	82%	18%
	erfolgreich	76%	24%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.8 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Auftraggeberstruktur: Durchschnittlicher Anteil von gewerblichen und nicht-gewerblichen Aufträgen an nicht öffentlichen Aufträgen (arith. Mittel)

		gewerbliche Auftraggeber	nicht gewerbliche Auftraggeber
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	27%	73%
	erfolgreich	40%	60%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	35%	65%
	erfolgreich	46%	54%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	53%	47%
	erfolgreich	51%	49%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	63%	37%
	erfolgreich	78%	22%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	36%	64%
	erfolgreich	47%	53%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

**Tab. 22.9 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Leistungszusammensetzung:
Durchschnittlicher Anteil von HOAI und nicht HOAI-geregelten Leistungen (arith. Mittel)**

		nicht HOAI-geregelte Leistungen	HOAI-geregelte Leistungen
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	23%	77%
	erfolgreich	23%	77%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	22%	78%
	erfolgreich	16%	84%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	13%	87%
	erfolgreich	15%	85%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	11%	89%
	erfolgreich	14%	86%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	20%	80%
	erfolgreich	18%	82%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.9.1 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Verteilung der nicht HOAI-geregelten Leistungen: Mittlerer Anteil der Sachverständigentätigkeit an allen nicht HOAI-geregelten Leistungen

		Anteil Sachverständigentätigkeit
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	16%
	erfolgreich	26%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	20%
	erfolgreich	22%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	18%
	erfolgreich	16%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	16%
	erfolgreich	9%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	18%
	erfolgreich	21%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.9.2 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Verteilung der nicht HOAI-geregelten Leistungen: Mittlerer Anteil der Projektentwicklung an allen nicht HOAI-geregelten Leistungen (arith. Mittel)

		Anteil Projektentwicklung
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	20%
	erfolgreich	16%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	22%
	erfolgreich	18%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	22%
	erfolgreich	25%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	26%
	erfolgreich	21%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	21%
	erfolgreich	18%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.9.3 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Verteilung der nicht HOAI-geregelten Leistungen: Mittlerer Anteil der Projektsteuerung an allen nicht HOAI-geregelten Leistungen (arith. Mittel)

		Anteil Projektsteuerung
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	9%
	erfolgreich	6%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	7%
	erfolgreich	12%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	11%
	erfolgreich	15%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	13%
	erfolgreich	14%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	9%
	erfolgreich	11%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.9.4 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Verteilung der nicht HOAI-geregelten Leistungen: Mittlerer Anteil der SIGe-Koordination an allen nicht HOAI-geregelten Leistungen (arith. Mittel)

		Anteil SIGe- Koordination
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	4%
	erfolgreich	7%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	6%
	erfolgreich	8%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	9%
	erfolgreich	18%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	12%
	erfolgreich	13%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	6%
	erfolgreich	9%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.9.5 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Verteilung der nicht HOAI-geregelten Leistungen: Mittlerer Anteil der Energieberatung an allen nicht HOAI-geregelten Leistungen (arith. Mittel)

Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	21%
	erfolgreich	18%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	17%
	erfolgreich	16%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	10%
	erfolgreich	7%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	3%
	erfolgreich	11%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	17%
	erfolgreich	15%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

Tab. 22.10 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros: Durchschnittliche Kostensituation (arith. Mittel)

		Kostenquote	Anteil Arbeitskosten*
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	63%	74%
	erfolgreich	36%	64%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	70%	76%
	erfolgreich	47%	72%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	74%	79%
	erfolgreich	58%	74%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	84%	82%
	erfolgreich	66%	80%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	69%	76%
	erfolgreich	48%	70%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

* Szenarioberechnung

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

**Tab. 22.11 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach Investitionstätigkeit:
Anteil der Büros, die über die Abschreibungen hinaus investieren**

		Büros, die über die Abschrei- bungen hinaus investieren (Investitions- deckung < 1)	Büros, die <u>nicht</u> über die Abschrei- bungen hinaus investieren (Investitions- deckung ≥ 1)
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	59%	41%
	erfolgreich	41%	59%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	48%	41%
	erfolgreich	52%	59%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	44%	39%
	erfolgreich	56%	61%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	50%	67%
	erfolgreich	50%	33%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	51%	43%
	erfolgreich	49%	57%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

**Tab. 22.12 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros: Durchschnittlicher
Projektstundenanteil (arith. Mittel)**

		Projektstundenanteil
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	73%
	erfolgreich	81%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	77%
	erfolgreich	81%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	79%
	erfolgreich	75%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	74%
	erfolgreich	61%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	76%
	erfolgreich	79%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

**Tab. 22.13 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach betriebswirtschaftlicher Befähigung:
Anteil der Büros, in denen das Inhabergehalt kalkuliert wird**

		Inhabergehalt wird kalkuliert	Inhabergehalt wird <u>nicht</u> kalkuliert
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	5%	95%
	erfolgreich	13%	88%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	17%	83%
	erfolgreich	24%	76%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	38%	63%
	erfolgreich	38%	62%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	62%	38%
	erfolgreich	52%	48%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	18%	82%
	erfolgreich	24%	76%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

(Reihenprozentuierung)

**Tab. 22.14 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach betriebswirtschaftlicher Befähigung:
Anteil der Büros, in denen ein mittlerer Bürostundensatz angesetzt wird**

		Bürostundensatz wird kalkuliert	Bürostundensatz wird <u>nicht</u> kalkuliert
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	31%	69%
	erfolgreich	40%	60%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	38%	63%
	erfolgreich	59%	41%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	52%	48%
	erfolgreich	67%	33%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	85%	15%
	erfolgreich	78%	22%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	39%	61%
	erfolgreich	54%	46%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

(Reihenprozentuierung)

**Tab. 22.15 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach betriebswirtschaftlicher Befähigung:
Anteil der Büros, in denen Wagnis- und Gewinnzuschläge kalkuliert werden**

		Wagnis- und Gewinnzuschlag wird kalkuliert	Wagnis- und Gewinnzuschlag wird <u>nicht</u> kalkuliert
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	1%	99%
	erfolgreich	3%	97%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	4%	96%
	erfolgreich	14%	86%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	16%	84%
	erfolgreich	33%	67%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	40%	60%
	erfolgreich	38%	63%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	7%	93%
	erfolgreich	14%	86%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

(Reihenprozentuierung)

Tab. 22.16 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach betriebswirtschaftlicher Befähigung: Anteil der Büros, in denen die Arbeitszeit der Inhaber erfasst wird

		Arbeitszeit der Inhaber wird erfasst	Arbeitszeit der Inhaber wird <u>nicht</u> erfasst
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	5%	95%
	erfolgreich	6%	94%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	8%	92%
	erfolgreich	12%	88%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	12%	88%
	erfolgreich	11%	89%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	21%	79%
	erfolgreich	13%	87%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	8%	92%
	erfolgreich	10%	90%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$
 wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr
 erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr
 (Reihenprozentuierung)

Tab. 22.17 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach betriebswirtschaftlicher Befähigung: Anteil der Büros, in denen die Arbeitszeit der technischen Angestellten erfasst wird

		Arbeitszeit der Angestellten wird erfasst	Arbeitszeit der Angestellten wird <u>nicht</u> erfasst
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	-	-
	erfolgreich	-	-
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	13%	87%
	erfolgreich	25%	75%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	20%	80%
	erfolgreich	23%	77%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	38%	62%
	erfolgreich	13%	88%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	18%	82%
	erfolgreich	23%	78%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$
 wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr
 erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr
 (Reihenprozentuierung)

Tab. 22.18 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros nach regionaler Auftragsverteilung: Durchschnittlicher Anteil der außerhalb des eigenen Bundeslandes erbrachten Aufträge (arith. Mittel)

		außerhalb des eigenen Bundeslandes (Bürostandort)	im eigenen Bundesland (Bürostandort)
Ein-Personen-Büros	wenig erfolgreich	10%	90%
	erfolgreich	11%	89%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	12%	88%
	erfolgreich	10%	90%
5 bis 9 Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	15%	85%
	erfolgreich	15%	85%
10 und mehr Vollzeit tätige Personen	wenig erfolgreich	23%	77%
	erfolgreich	30%	70%
Büros insgesamt	wenig erfolgreich	12%	88%
	erfolgreich	13%	87%

grau unterlegte Zellen: $p \leq 0.05$
 wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr
 erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr
 (Reihenprozentuierung)

Tab. 22.19 Wenig erfolgreiche und erfolgreiche Büros: Anteil der Inhaber, die in folgenden Tätigkeitsfeldern Entwicklungspotenzial sehen

	wenig erfolgreiche Büros	erfolgreiche Büros
Umbau/Sanierung/Umnutzung	21%	25%
Energieberatung	12%	11%
Umweltbewusstes/energetisches Bauen (Passiv-Haus, Solartechnologie etc.)	11%	14%
Projektmanagement; Projektentwicklung/-steuerung/-begleitung	7%	10%
Gutachter-/Sachverständigentätigkeit	7%	7%
Facility Management	2%	2%
Sanierungs- und Bauberatungsleistungen	2%	1%

wenig erfolgreich: 33% der Büros mit den geringsten Überschüssen im Berichtsjahr

erfolgreich: 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen im Berichtsjahr

23. 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 gibt die Abweichung der einzelnen Umsätze vom mittleren Honorarumsatz (arithmetisches Mittel) an. 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 arithmetischen 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.

24. 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 für das Berichtsjahr 2004) 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 Teilzeittätigkeit 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 unvollständig oder zu ungenau waren.

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 Honoraren für "freie Mitarbeiter" und "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 übereinstimmen.

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 unrealistischen 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 eine geringe Anzahl an 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 Projektarbeitstagen 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 häufigen 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 Verteilung 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.