

2. Zusammenfassung zentraler Ergebnisse

Leistungsspektrum in Architekturbüros

Stabiler Anteil HOAI-geregelter Leistungen

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

Bauen im Bestand gewinnt an Bedeutung

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

Energieberatung in kleinen Büros

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

Beurteilung der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros

Bessere Auftragslage in 2008 als in 2006

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

Keine eindeutige Eintrübung der wirtschaftlichen Situation in 2009

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

Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise

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

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

Wirtschaftliche Situation in Architekturbüros (Umsätze, Kosten, Überschüsse)

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

Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs

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

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

Betriebswirtschaftliches Controlling in Architekturbüros

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

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

3. Zentrale Kennzahlen im Überblick

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

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

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

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

Tabelle 3: Überschüsse je Inhaber (nach Größenklassen)

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

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

3.1 Kennzahlen nach Größe der Architekturbüros im Überblick

Tabelle 4: Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation

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

(Fortsetzung Tabelle 4)

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

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

Tabelle 5: Überschüsse je Inhaber (nach Bürogrößenklassen)

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

Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

3.2 Kennzahlen nach Umsatzklassen

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

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

(Fortsetzung Tabelle 6)

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

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