

Architektenkammer Niedersachsen

Laveshaus

Friedrichswall 5

301059 Hannover

Telefon 0511 28096-0

Telefax 0511 28096-19

info@aknds.de

www.aknds.de

BESSER. MIT ARCHITEKTEN.





Architektenkammer
Niedersachsen



GRÜNDUNG EINES ARCHITEKTURBÜROS

Informationen zur beruflichen Selbstständigkeit

GRÜNDUNG EINES ARCHITEKTURBÜROS

Informationen zur beruflichen Selbstständigkeit



**Architektenkammer
Niedersachsen**

4 Ausgangssituation: Schwierige Zeiten

6 Sind Sie fit für die Selbstständigkeit?

7 Persönlichkeitstest

8 Bausteine eines Unternehmensplans

8 Zusammenfassung

8 Unternehmen/Rechtsform

9 Beschreibung Ihrer Dienstleistung und des Marktes

9 Wer sind Ihre Kunden?

10 Welches sind Ihre beabsichtigten Marketing- und Werbeaktivitäten, und passt der geplante Standort zu Ihrer Zielgruppe?

13 Gründerperson

13 Finanzplan (Investition, Kosten, Umsatz, Rentabilität, Liquidität)

20 Berufsrechtliche Grundlagen

20 Berufsbezeichnung

22 Berufspflichten

24 Mögliche Rechtsformen

24 Einzelbüro

24 Gesellschaften

24 Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

25 Partnerschaftsgesellschaft

26 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

27 Unternehmergesellschaft (UG)

27 Limited

29 Architektengesellschaft

30 Wichtige Anmeldungen und Versicherungsabschlüsse

- 30 Finanzamt/Steuern/Buchführungspflicht
- 30 Handelsregister, Partnerschaftsregister
- 30 Verwaltungs-Berufsgenossenschaft
- 31 Berufshaftpflichtversicherung
- 32 Krankenversicherung
- 32 Versorgungswerk »Bayerische Architektenversorgung«

34 Öffentliche Förderungen und Finanzierungshilfen

- 36 Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit

38 Anforderungen und Pflichten nach der Existenzgründung

40 Anhang

- 40 Glossar
- 44 Literaturhinweise
- 46 Übersicht der Anlagen auf der CD-ROM
- 48 Impressum



Die eigenen Entscheidungen treffen, nach eigenen Regeln spielen – sein eigener Chef sein. Was früher für viele das berufliche Ziel war, ist heute oftmals nur die Notlösung. In einer wirtschaftlichen Lage, in der viele Architekten und Diplom-Ingenieure ohne schriftliche Verträge oder auf Stundenbasis arbeiten und in der es kaum Chancen auf eine dauerhafte Festanstellung gibt, ist der Schritt in die Selbstständigkeit der Ausweg in eine hoffentlich bessere Zukunft.

Die Risiken einer Existenzgründung sind hoch. Wer weiß schon, ob es mit den ersten Aufträgen klappt, ob das Einkommen am Ende zum Leben reichen wird. Wer sich selbstständig macht, braucht viel Mut und Risikobereitschaft, Einsatzfreude und Eigeninitiative. Vor allem aber sollten Existenzgründer Leidenschaft für die eigenen Ideen und Lust am Arbeiten mitbringen.

Am Anfang der Existenzgründung steht eine umfassende Planung. Hierzu gehören beispielsweise die Definition von Zielen und Zielgruppen, die Einschätzung der eigenen Leistung und die Festlegung der Angebotschwerpunkte. Rund 2.600 Architekturbüros bemühen sich derzeit in Niedersachsen

um Aufträge. Da ist es unerlässlich, sich gezielt zu positionieren und am Markt bekannt zu machen.

Diese Broschüre möchte Sie bei Ihren Vorbereitungen zur Gründung eines eigenen Architekturbüros unterstützen. Lernen Sie die Bausteine des Unternehmensplans kennen, setzen Sie sich mit den berufsrechtlichen Grundlagen auseinander und erfahren Sie, welche Rechtsform für Ihr Architekturbüro die geeignete ist. Außerdem gibt die Broschüre einen Überblick über die Anmeldungen und Versicherungsabschlüsse, die Sie vornehmen müssen und zeigt Förderungsmöglichkeiten und Finanzierungshilfen auf. Die beigelegte CD-ROM beinhaltet weiterführende Informationstexte, Formulare und Muster. Im Literaturverzeichnis finden Sie nützliche Quellen zum Weiterlesen und auch im Internet gibt es viele Hilfen für Existenzgründer – die dargestellten Links weisen Ihnen auch diesen Weg.

Vor dem Schritt in die Existenzgründung sollte eine kritische Selbstprüfung stehen: Sind neben den erforderlichen Fachkenntnissen und Erfahrungen weitere Persönlichkeitsmerkmale, wie z. B. Entscheidungsfähigkeit oder seelische und körperliche Belastbarkeit, für eine unternehmerische Selbstständigkeit vorhanden und steht die Familie hinter diesem Schritt.

Den idealen Unternehmer gibt es nicht. Sie sind in abstrakte Netzwerke eingebunden.

Absatz- und Finanzmärkte, Kunden- und Wettbewerbsbeziehungen, Standortbedingungen u. ä. beeinflussen Ihr unternehmerisches Handeln – letztlich aber haben Sie es immer mit Menschen zu tun, als Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter, Kreditsachbearbeiter, Konkurrenten. Nicht nur Ihr Können, auch Ihre Persönlichkeit zählt.

Gehen Sie daher die folgende Frageliste durch und prüfen Sie sich selbst. In Ihrem eigenen Interesse sollten Sie dabei ehrlich und realistisch sein.

- Können Sie andere von Ihren Ideen und Ihrem Produkt (Konzept) überzeugen? Sind Sie kontaktfreudig?
- Können Sie mit Risiko umgehen? Haben Sie den Mut und die Nerven, in den Anfangsjahren mit einem unregelmäßigen Einkommen zu leben?
- Sind Sie körperlich und geistig fit und leistungsfähig? Können Sie in Stresssituationen die notwendigen Prioritäten setzen und die Problemlösungen angehen? Sind Sie gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese (ohne Druck von Vorgesetzten) zu verfolgen?
- Bringen Sie genügend Freude an Ihrem Beruf mit, um auch mehr als 40 Stunden pro Woche zu arbeiten? Können Sie sich vorstellen, in den Anfangsjahren auf Freizeit (und Familienleben) weitgehend zu verzichten?



- Betrachten Sie die Anforderungen des Berufslebens als Problem oder als lösbare Aufgabe? Berufliche Selbstständigkeit ist mit vielen »Nicht-Routine-Tätigkeiten« verbunden, bei denen kreative Lösungen gefragt sind. Haben Sie in Ihrer bisherigen Tätigkeit ausreichend Berufs- und Branchenerfahrung gesammelt?
- Ist Ihre Familie mit Ihrer unternehmerischen Tätigkeit einverstanden und erfahren Sie aus dem privaten Bereich Unterstützung? Sind die Familienaufgaben aufgeteilt? Ist die Kinderbetreuung geregelt?

Kreativität, Selbstbewusstsein, Durchsetzungsvermögen, Führungsqualität, Fachkenntnisse: Natürlich können Sie nicht in jedem Gebiet sehr gut sein. Stellen Sie Ihre Stärken in den Vordergrund und nutzen Sie Möglichkeiten, Ihre Schwächen in Stärken umzuwandeln. Das Internet, CDs, Bücher und Fortbildungskurse bei den Architektenkammern oder bei anderen Beratungsstellen helfen Ihnen dabei. Besonders das Gründerportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) unter »www.existenzgruender.de« ist eine hilfreiche Plattform. Ein Trost: Ihren Wettbewerbern geht es ähnlich. Ihr Trumpf mag sein, dass Sie mehr lernen, neugieriger sind und schneller »Ihre Hausaufgaben« machen.

Unter www.existenzgruender.de → Entscheidungen treffen finden Sie entsprechende (Persönlichkeits-) Tests bzw. auf der beigelegten CD

- *Warum möchten Sie sich beruflich selbstständig machen? (auf der CD, Anlage 1) Stellen Sie fest, ob Ihre geplante Selbstständigkeit tatsächlich Ihrem Wunsch entspricht oder eher eine Notlösung für Sie ist.*
- *Strategie-Test (auf der CD, Anlage 2) Entscheiden Sie wie ein Unternehmer? Versuchen Sie, typische Entscheidungssituationen aus der unternehmerischen Praxis zu lösen.*
- *SWOT-Analyse (auf der CD, Anlage 3) Beschreiben Sie Ihre Stärken und Schwächen (Strength-Weakness) sowie die Chancen und Risiken (Opportunities-Threats) Ihrer Gründung.*

Weitere (Persönlichkeits-) Tests finden Sie auch noch unter www.kfw-mittelstandsbank.de → Gründerzentrum → Orientierungsphase → persönliche Erfolgsfaktoren.

Möglichen Beratungs- und Weiterbildungsbedarf können Sie anhand von zwei weiteren Tabellen (auf der CD, Anlagen 4 und 5) bzw. im BMWi-Gründerportal ermitteln.

Die Eröffnung eines Architekturbüros ist eine unternehmerische Entscheidung, der betriebswirtschaftliche Überlegungen zugrunde liegen sollten. Ein erster Auftrag ist zwar wichtig, zugleich sollten jedoch konkrete Vorstellungen darüber bestehen, wie sich das Büro im Markt positioniert, wie weitere Kontakte aufgebaut und Aufträge akquiriert werden können.

Eine gute Planung ist die halbe Miete! Sie kennen Ihr Vorhaben und haben eine grobe Vorstellung von Ihrem zukünftigen Weg. Spielen Sie verschiedene Varianten durch und wählen Sie die für Sie vorteilhafteste aus. Bewerten Sie Ihre Chancen und Risiken. Der Unternehmensplan ist das wichtigste Schriftstück der Planung Ihrer neuen Existenz. Er dient zuerst Ihnen selbst. Das Erarbeiten des schriftlichen Plans zwingt

andere von Ihrem Konzept überzeugen. Zum anderen ist der Unternehmensplan eine unverzichtbare Unterlage bei Bankverhandlungen. Eine klare Struktur hilft den Adressaten, sich schneller zurechtzufinden. Weiterhin muss Ihr Unternehmensplan den Leser vom Erfolg Ihres Vorhabens überzeugen, indem er die Chancen als auch die Risiken klar und deutlich beschreibt.

Folgende Bausteine sollte Ihr **Unternehmensplan** enthalten.

Zusammenfassung

Stellen Sie Ihrem fertig erarbeiteten Unternehmensplan eine Zusammenfassung voran. In der Zusammenfassung legen Sie die Kernpunkte Ihrer Geschäftsidee dar und erläutern, wie, mit wem und wo Ihre Idee umgesetzt werden soll.

Schildern Sie kurz und prägnant, wem Ihre Geschäftsidee nützt und wie Sie Ihren potenziellen Kunden Ihre Dienstleistung verkaufen wollen. Neben den Vorzügen benennen Sie auch die Risiken Ihres Konzeptes und wie Sie diese begrenzen.

Unternehmen/Rechtsform

Stellen Sie an dieser Stelle dar, ob Sie Ihr Unternehmen alleine führen wollen und in welcher Rechtsform.

Hilfreich ist das Softwarepaket 9.3 für Gründer und junge Unternehmen vom BMWi, welches unter www.softwarepaket.de heruntergeladen bzw. unter Publikationen bestellt werden kann. Siehe auch BMWi-Publikation »GründerZeiten« und »Starthilfe«.

Sie, über Ihre Ideen im Detail nachzudenken und sie auf den Prüfstein zu stellen. Je besser Ihr Unternehmensplan durchdacht ist, desto leichter werden Sie starten und

Begründen Sie Ihre Wahl. Wenn Sie gemeinsam mit Partnern starten wollen, sollte ersichtlich sein, wer welche Funktionen und Aufgaben übernimmt und wie die Haftung geregelt ist. Selbstverständlich müssen Sie sich in diesem Punkt auch mit den unterschiedlichen Wegen zum eigenen Büro auseinander setzen. Nicht immer ist die Neugründung eines Architekturbüros aus abhängiger Beschäftigung bzw. aus der Arbeitslosigkeit heraus die einzige Möglichkeit. Denken Sie auch über eine Gründung im Wege der Unternehmensnachfolge, Betriebsübernahme oder an eine Beteiligung an einem bestehenden Architekturbüro nach. Mögliche Rechtsformen werden auf den Seiten 24 bis 29 näher erläutert.

Beschreibung Ihrer Dienstleistung und des Marktes

Erläutern Sie Ihre Geschäftsidee. Bedenken Sie dabei, dass in der Regel Nicht-Fachleute Ihre Adressaten sind. Wie hebt sich Ihre Dienstleistung von den Produkten/Dienstleistungen Ihrer Konkurrenz ab? Welchen Vorteil hat Ihre potenzielle Kundschaft, wenn sie Ihre Dienstleistung erwirbt? Wie stellt sich die aktuelle Situation in Ihrer Branche dar und wie schätzen Sie deren künftige Entwicklung ein?

Wer sind Ihre Kunden?

Bestimmen Sie Ihre Zielgruppe und

versetzen Sie sich in die Situation Ihrer voraussichtlichen Auftraggeber. Gerade Angehörige der freien Berufe verstehen sich oft nicht als Marktteilnehmer, obwohl Ihr Erfolg auch maßgeblich von denselben Einflüssen — Kundenorientierung, Effizienz, Marktbedingungen — abhängt.

Spätestens bei den beiden letztgenannten Punkten treten die ersten größeren Probleme zu Tage. Der Existenzgründer soll sich von der Konkurrenz abheben, seine Dienstleistung soll ein so genanntes »Alleinstellungsmerkmal« haben. Auf die Frage »Was können Sie denn besonders gut?« antworten viele Existenzgründer »Eigentlich mache ich alles«. Eine Antwort, hinter der leider keine berufliche Erfahrung steht, sondern die mehr die schwierige Situation auf dem Markt von Planungsleistungen widerspiegelt. Keine Frage, eine Marktnische zu finden und zu besetzen ist schwierig, aber auch nicht unmöglich. Überlegen Sie bei der Einschätzung der von Ihnen gesetzten Ziele in erster Linie, wie Sie Ihren Zielgruppen, Ihren Kunden den größten Nutzen verschaffen können. Deshalb ist es wichtig, dass Sie Ihre einzelnen Zielgruppen genau kennen. Denn es gibt nicht nur private und öffentliche Bauherren, sondern z. B. die Zielgruppe: Private Unternehmer/Inhaber eines mittelständischen Unternehmens (bis 500 Beschäftigte) im Umkreis von 150 km Ihres

Architekturbüros, deren Geschäftsgebäude zwischen 1965 und 1980 erbaut wurden und bei denen die Wahrscheinlichkeit von notwendigen Sanierungsmaßnahmen gegeben sind.

Hilfreich sind die folgenden Fragen:

- Welche demographischen Daten beschreiben Ihre Zielgruppe? (Bei Privatpersonen: Daten wie Alter, Geschlecht, Haushaltsgröße, Einkommen etc.).
- Was kann Ihre Zielgruppe am notwendigsten brauchen?
- Wo liegt der größte Nutzen für Ihre Zielgruppe, wenn sie Ihnen den Auftrag erteilen?
- Wo bestehen die größten Ängste/Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe?

Durch Analyse der jeweiligen Bedürfnisse können Sie Ihre Angebote auf die Interessen und Wünsche Ihrer Zielgruppen ausrichten und so potenzielle Auftraggeber gewinnen (siehe Tabelle auf Seite 11).

Bei weitergehendem Interesse lesen Sie bitte den Artikel »Die Werbung des Architekten im Fokus des Berufsrechts«, auf der CD, Anlage 6.

Welches sind Ihre beabsichtigten Marketing- und Werbeaktivitäten und passt der geplante Standort zu Ihrer Zielgruppe?

Gerade bei Existenzgründern, die eine Marketingstrategie für ihr Büro entwickeln müssen, tritt die Frage auf, in welcher Form Marketingmaßnahmen und Werbung für die eigene Leistung berufsrechtlich zulässig sind. Nach dem aktuellen Stand der Rechtsprechung gibt es inzwischen eine solche Vielzahl grundsätzlich erlaubter Medien und Inhalte, dass sich für den Existenzgründer eher die – individuell zu beantwortende – Frage stellt, welche davon im Sinne der Positionierung des Büros im Markt angemessen und effizient sind.

Unterschieden wird zwischen grundsätzlich zulässiger, sachlicher (objektiver und objektiverbarer), wahrer, berufsbezogener Information und grundsätzlich unzulässiger, unsachlicher, auf subjektiver Selbsteinschätzung beruhender, übertrieben »marktschreierischer« oder gegen allgemeines Recht (z. B. Wettbewerbsrecht, Honorarrecht) verstoßender kommerzieller Reklame. Die Abgrenzung im Einzelfall mag dabei Probleme bereiten, insbesondere weil Medien, Inhalte sowie Formen der Verbreitung gegeneinander abgewogen werden müssen.

Ziel	Zielgruppe	Anforderungen der Zielgruppe
Energieberatung und Erstellung von Gebäudeenergiepässen	Bauherren und Gebäudeeigentümer, Wohnungsgenossenschaften	Objektive Information der Verbraucher, zeigt Einsparpotenziale auf, transparenter Vergleich der Nebenkosten bei Kauf/Verkauf bzw. Miete/Vermietung einer Immobilie
Planung von altengerechtem Wohnraum	Private Auftraggeber	»Rund um die Uhr-Betreuung«, »Alles aus einer Hand«, Einhaltung der vereinbarten Kosten
Betreuung von Wettbewerben und Verhandlungsverfahren	Öffentliche Auftraggeber	Genauere Kenntnis des öffentlichen Vergaberechts, Präsentation in Gremien, Moderation
Sachverständigenwesen	Öffentliche und private AG, Investoren, Gerichte, Versicherungen	Erstellung von Gutachten in speziellen Fachbereichen (Bauschäden, Verkehrswertermittlung, Honorare, Bauphysik), Bestellung zum »öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen«
Qualitätsmanagement, Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordination (SiGeKo)	Öffentliche und private AG, Investoren	Baubegleitende Qualitätskontrolle, Gebäudeprüfung und Zertifizierung (Blower Door, Thermografie, baubiologische Messtechnik)
Projektentwicklung und Projektsteuerung	Öffentliche und private AG, Investoren	Konzeption von Wirtschaftsimmobilien, Investorberatung, Bauherrenvertretung im Planungs- und Bauprozess, Kosten-, Qualitäts- und Terminmanagement
Unabhängige Immobilienkaufberatung	Private Bauherren	Dienstleistung zur Entscheidungsfindung im Immobilienerwerb oder im Verkaufsfall

Zulässige Information darf in fast sämtliche Medien eingebunden werden:

- Redaktionelle Beiträge und Anzeigen informativer Art, auch ohne besonderen Anlass, in Tageszeitungen oder Zeitschriften, Dokumentations- oder Regionalbroschüren und sonstigen berufsbezogenen Veröffentlichungen oder Verzeichnissen,
- Beiträge und Informationen in Hörfunk, Fernsehen, Kino oder sonstigen elektronischen Medien,
- Büro- oder Bauschilder, Hinweistafeln an geplanten und ausgeführten Objekten,
- Bürobroschüren, Werkberichte, Bücher, CD-ROMs bis hin zum Internetauftritt,
- Beteiligung an Messen,
- Werbefaltblätter zum Auslegen.

Demgegenüber sind aufdringliche Werbemaßnahmen unzulässig (z. B. unaufgeforderte E-Mail- oder Faxzusendungen, Postwurfsendungen, Werbeanrufe).

Wenn Sie sich näher mit einer eigenen Homepage beschäftigen möchten, so empfehlen wir Ihnen den Artikel »Die besten Seiten des Büros — Der Weg zur eigenen Web-Site« auf der CD, Anlage 7. Weiterhin können Sie als freischaffender Architekt in der »Architektensuche« auf der Internetseite der Architektenkammer Niedersachsen unter www.aknds.de Ihr Büro mit Tätigkeitsschwerpunkten und Bildern kostenlos darstellen. Dieser Service wird von den Bauherren stark genutzt.

Besonders die eigene Bürodarstellung im Internet gewinnt immer mehr an Bedeutung, denn gerade der so wichtige Erstkontakt wird dadurch erreicht.

Eine effektive und effiziente Marketingmaßnahme ist die Präsentation von Bauten beim »Tag der Architektur«. Voraussetzung ist allerdings die Bewerbung bei der Architektenkammer und die Auswahl des Bauwerkes durch ein unabhängiges Auswahlgremium. Auch eine Bewerbung zum alle zwei Jahre ausgelobten »Niedersächsischen Staatspreis für Architektur« sollte in Erwägung gezogen werden. Weitere Maßnahmen wären z. B. Verzeichniseinträge in den bekannten Internet-Suchmaschinen, Darstellung auf relevanten örtlichen Messen, Vorträge bei Banken und Sparkassen, Direkt-Marketing an bisherige Auftraggeber oder auch an potenzielle (neue) Auftraggeber sowie die Gründung von Netzwerken zu anderen Existenzgründern und Kooperationen mit bestehenden Architekturbüros.

Festzuhalten bleibt, dass Erfolge durch Diversifikation selten sind. Kleine Unternehmen und Existenzgründer sollten diesen Weg nicht beschreiten, weil ihnen die wesentlichen Voraussetzungen (Kapital und Management) fehlen. Erfolgversprechender ist es, Marktnischen zu besetzen und neue und erweiterte Tätigkeitsfelder zu erobern.

Planen Sie auch Ihren Bürostandort sorgfältig. Theoretisch ist eine Büroeröffnung an jedem Standort möglich, aber die allgemeine Infrastruktur (Gewerbegebiet, Innenstadt, grüne Wiese), Verkehrsmittelanbindung und Parkplätze sind Aspekte, die berücksichtigt werden sollten. Erläutern Sie die Vorzüge Ihres Standortes. Bedenken Sie bitte, dass ein Anfang an einem völlig fremden Ort sehr schwierig ist. Dort, wo das gesellschaftliche und private Umfeld stimmt, stimmt auch eher das berufliche Umfeld. Damit ist allerdings nicht die Büroeröffnung im eigenen Einfamilienhaus oder in der Eigentumswohnung gemeint, obwohl diese Überlegung zur Senkung der Fixkosten in der Startphase verständlich ist. Ein Büro zu Hause sollte nur in Erwägung gezogen werden, wenn die örtlichen Gegebenheiten (separater Eingang, Besprechungszimmer, getrennte Toiletten) wirklich erfüllt sind.

Gründerperson

Für eine erfolgreiche Umsetzung Ihres Vorhabens sind Sie die zentrale Person. Legen Sie in Ihrem Lebenslauf dar, welche fachlichen und persönlichen Qualifikationen Sie mitbringen und wie es um Ihre kaufmännischen Kenntnisse steht. Benennen Sie etwaigen Fortbildungsbedarf bzw. wie Sie Ihr Team personell verstärken, um die fehlenden Qualifikationen zu ergänzen.



Unvorbereitete Existenzgründungen sind heute nicht mehr möglich. Das Büroschild an der Haustür bringt keinen einzigen Auftrag. Aufträge werden dem Architekten erteilt, und zwar gerade wegen seiner Person. Der freiberufliche Architekt muss sich selbst darstellen und verkaufen.

Finanzplan (Investition, Kosten, Umsatz, Rentabilität, Liquidität)

Der Finanzplan beinhaltet verschiedene Kalkulationen, die auf die nächsten drei Jahre ausgelegt sein sollten. Er besteht aus zwei Teilen: der Mittelverwendung und der Mittelherkunft.

Die Mittelverwendung verdeutlicht, für welchen Zweck und in welcher Höhe Geld benötigt wird. Berücksichtigt werden müssen die **Gründungsinvestitionen** (Tabelle Seite 14) sowie die **Investitionsplanung** (Tabelle Seite 15) für die nächsten zwei Jahre und die **Kostenplanung** mit allen laufenden fixen und variablen Kosten (Tabelle Seite 16).

Planformular Gründungskosten

Beträge in Euro

Grundstück und Gebäude

Anschaffungskosten _____

Bauaufwendungen (auch bei Miete) _____

Büroausstattung

Möbel und Accessoires _____

Computer, Drucker, Notebook _____

Digitalkamera _____

Software-Lizenzen (nur der einmalige Aufwand gilt als Investition, wiederkehrende Zahlungen sind Kosten und gehören somit in den Kostenplan) _____

Fahrzeug _____

Beratungshonorare

Anwalt/Notar _____

Steuerberater _____

etc. _____

Planformular zukünftige Investitionen

	1. Jahr nach Gründung	2. Jahr nach Gründung
Büroausstattung		
Kopierer	_____	_____
Plotter	_____	_____
EDV		
Netzwerk	_____	_____
Marketing		
Ausbau des Internetauftrittes	_____	_____
Fort- und Weiterbildung		
Sachverständigenwesen	_____	_____
Enerbau	_____	_____

Untersuchen Sie bitte genau, ob die einzelnen Investitionen zum Starttermin wirklich notwendig sind, denn der Betrag, den Sie hier ermittelt haben, wird wahrscheinlich Ihr Eigenkapital übersteigen. Sie können Ihre Gründungsinvestitionen aber auch reduzieren, indem Sie z. B. Kfz und Computer nicht kaufen, sondern leasen oder indem Sie kostenfreie Bürosoftware wie Open-Office nutzen.

Darüber hinaus sollten Sie schon jetzt eine weitere Liste mit möglichen Zukunftsinvestitionen für die nächsten zwei Jahre erstellen (Planformular zukünftige Investitionen).

Weitere Informationen zu Open Source Software enthält der Artikel »Office zum Nulltarif« auf der CD, Anlage 8.

Planformular laufende Kosten

Erhebungsjahr	Monat	Vierteljahr	Jahr	Anteil in % an den Gesamtkosten
Personalkosten				
Mitarbeiter	_____	_____	_____	_____
Fremdkosten freie Mitarbeiter	_____	_____	_____	_____
Kosten der Raumnutzung				
Sachkosten Bürobetrieb				
Büromaterial	_____	_____	_____	_____
Telekommunikation, Internet	_____	_____	_____	_____
Mobiltelefon	_____	_____	_____	_____
Porto	_____	_____	_____	_____
Kfz-Kosten				
Reisekosten				
Akquisition, Repräsentation				
Bürosicherung				
Versicherungen	_____	_____	_____	_____
Kammerbeiträge	_____	_____	_____	_____
Rechts- und Beratungskosten	_____	_____	_____	_____
Fort- und Weiterbildungskosten				
Sonstige Kosten				
Tilgung	_____	_____	_____	_____
Zinsen	_____	_____	_____	_____
Steuern	_____	_____	_____	_____

Es ist sinnvoll, bei der Kostenplanung nach fixen und variablen Kosten zu unterscheiden. Die fixen Kosten fallen an, egal ob Ihr Büro blüht oder nicht, die variablen hängen mit dem Umfang Ihrer unternehmerischen Aktivitäten zusammen. Wie Sie feststellen werden, sind die Fixkosten der größere Kostenblock.

Die Mittelherkunft gibt Auskunft darüber, aus welchen Quellen (Eigen- oder Fremdkapital) das Geld für die notwendigen Investitionen bzw. zur Deckung der fixen und variablen Kosten kommt (**Finanzierungsplanung**). In diesem Zusammenhang ist eine **Umsatzplanung** (auch als Ertragsvorschau bezeichnet) erforderlich, die die erwarteten Honorarumsätze einschließlich Nebenkosten ohne Mehrwertsteuer erfasst. Die Mehrwertsteuer stellt nur einen Durchlaufposten dar, da sie als Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeführt wird.

Nachdem Sie alle Kostenfaktoren (auch Zinsen, Tilgung, Steuern, Abschreibungen) ermittelt und Ihre zukünftigen Umsätze (im Wesentlichen Ihre Honorareinnahmen) geplant haben, wird es nun spannend, denn in dem so genannten **Rentabilitätsplan** stellen Sie Ihre kalkulierten Kosten den prognostizierten Honorareinnahmen gegenüber. Dieses ist Ihre erste Erfolgsrechnung, in der Sie erkennen, ob Ihr Unternehmen

Hierzu finden Sie auf der CD, Anlage 9 eine Tabelle zur Kalkulation der Ausgaben von Werner Preißing, die sich für die Kostenplanungen als nützlich erwiesen hat.

einen positiven Überschuss erwirtschaftet. Achten Sie dabei auf die Plausibilität! Die Adressaten Ihres Unternehmensplanes interessiert vor allem, ob Ihre Planung realisierbar ist. Legen Sie dies in den Erläuterungen zu den Zahlen dar.

Den Abschluss der Planungen für Ihren Finanzplan bildet die Liquiditätsplanung. Im **Liquiditätsplan** werden die Einzahlungen und Auszahlungen eines 3-Jahres-Zeitraumes so exakt wie möglich gegenübergestellt. So behalten Sie den Überblick, ob Sie Ihren finanziellen Verpflichtungen jederzeit nachkommen können. Aufgrund des unterschiedlichen zeitlichen Anfalls der Ein- und Auszahlungen können Liquiditätsengpässe auftreten, obwohl Ihre Umsatz- und Kostenplanung insgesamt positiv ist. Im Liquiditätsplan erfassen Sie Höhe und Zeitpunkt aller Einzahlungen und Auszahlungen. Berücksichtigen Sie Zahlungsziele und die Zahlungsmoral Ihrer potenziellen Kunden! Aus der Liquiditätsplanung erkennen Sie Ihren Kapitalbedarf. Denn neben den langfristigen Mitteln (in der Regel Fremdkapital), welche zur Finanzierung Ihrer In-

Lesen Sie auch den Aufsatz von Jürgen Zwanzig. Der Artikel behandelt alle Anfangsklappen und wichtigen betriebswirtschaftlichen Aspekte zur Gründung eines Architekturbüros. Anschaulich schildert Zwanzig auch die Vor- und Nachteile einer Einzelneugründung bzw. Bürobeteiligung/Büroübernahme und Unternehmensnachfolge, Artikel auf der CD, Anlage 10.

vestitionen notwendig sind, benötigen Sie kurzfristige Finanzmittel zur Finanzierung von Vorlaufkosten und eventueller Verluste in der Startphase.

Entscheidend ist beim **Finanzplan** aber, was unter dem Strich herauskommt. Denn die Summe, die Sie von nun an monatlich als Überschuss einfahren müssen, muss den Kosten für Ihren Lebensunterhalt entsprechen. Falls Ihr Lebenspartner zusätzlich über ein sicheres Einkommen verfügt und Ihnen vielleicht in der Anfangsphase Ihrer Existenzgründung finanziell unter die Arme greift oder Sie Überbrückungsgeld von der Bundesagentur für Arbeit erhalten, entlastet Sie das zunächst ein wenig. Legen Sie Ihrer Planung aber am besten von Beginn an zugrunde, dass Sie von Ihren Einnahmen leben wollen.

Folgende Positionen sollte Ihr **Kostenplan für die Lebenshaltung** für die nächsten drei Jahre enthalten:

- Miete und Nebenkosten für die Privatwohnung
- Soziale Absicherung (Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge etc.)
- Sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen, Hypothekentilgungen etc.)
- Anteilige private Nutzung des PKW
- Rücklagen (für Krankheit, Urlaub etc.)

Achtung: Für die soziale Absicherung müssen Sie in der Regel den vollen Beitrag alleine zahlen. Rechnen Sie auch eine Rücklage für die Einkommenssteuer hinzu (mindestens 30% des ermittelten Jahresbetrages Ihrer Lebenshaltungskosten).

Wichtig: Wenn eigene Erkenntnisse oder Beratungsergebnisse Ihr Vorhaben grundsätzlich in Frage stellen und das Vorhaben Sie selbst nicht mehr überzeugt, sollten Sie es nicht weiterverfolgen, auch wenn Sie bis zu diesem Zeitpunkt bereits erheblich Zeit und Energie investiert haben. Im Zweifelsfall verschieben oder unterlassen Sie lieber die Existenzgründung.

Die Literatur zu Unternehmenskonzepten ist zahlreich, deshalb hier der Hinweis auf zwei Bezugsquellen für kostenlose Informationsbroschüren:

KfW Bankengruppe
 Niederlassung Berlin
 Charlottenstraße 33/33a
 10117 Berlin
 Telefon 030 20264-0
www.kfw.de
www.kfw-mittelstandsbank.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
 Referat Öffentlichkeitsarbeit/Versand
 Scharnhorststraße 34–37
 Postanschrift: 10115 Berlin
 Telefon: 030 18615-0
www.bmwi.de
www.existenzgruender.de

Planungshilfe Lebenshaltungskosten pro Jahr

	Beispiel in Euro	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Wohnung				
Miete	7.800	_____	_____	_____
Nebenkosten (Heizung, Wasser, Müllabfuhr)	2.400	_____	_____	_____
Strom	480	_____	_____	_____
Zwischensumme	10.680	_____	_____	_____
Schadensversicherungen				
Hausrat	200	_____	_____	_____
Haftpflicht	100	_____	_____	_____
Rechtsschutz	100	_____	_____	_____
Unfall	120	_____	_____	_____
Zwischensumme	520	_____	_____	_____
Vorsorge				
Lebensversicherung	1.200	_____	_____	_____
Bayerische Architekten- versorgung	1.800	_____	_____	_____
Krankenversicherung/ Pflegeversicherung	6.600	_____	_____	_____
Berufsunfähigkeit	720	_____	_____	_____
Zwischensumme	10.320	_____	_____	_____
Lebensunterhalt				
Essen & Trinken	5.200	_____	_____	_____
Kleidung	1.800	_____	_____	_____
Telekommunikation	1.100	_____	_____	_____
Freizeit, Urlaub, Sonder- ausgaben	4.200	_____	_____	_____
Zwischensumme	12.300	_____	_____	_____
Fahrzeug				
Steuer + Versicherung	540	_____	_____	_____
Verbrauch	1.200	_____	_____	_____
Reparaturen	350	_____	_____	_____
Zwischensumme	2.090	_____	_____	_____
Zwischensumme alle Positionen	35.910	_____	_____	_____
Einkommenssteuer- Rücklage (30%)	10.773	_____	_____	_____
Summe private Ausgaben = Privatentnahme pro Jahr (bei Einzel- und Personen- gesellschaften)	46.683	_____	_____	_____

Berufsbezeichnung

Die Berufsbezeichnungen »Architekt«, »Innenarchitekt«, »Landschaftsarchitekt« und »Stadtplaner« sind gesetzlich geschützt. Darüber hinaus dürfen auch Wortverbindungen und ähnliche Wortwendungen (z. B. Architekturbüro) nur von den betreffenden Berufsangehörigen verwendet werden. Die jeweilige Berufsbezeichnung darf nur führen, wer in die Architektenliste des Landes Niedersachsen oder eines anderen Bundeslandes unter der betreffenden Fachrichtung eingetragen ist. Diese Liste wird in Niedersachsen von der Architektenkammer Niedersachsen geführt. Sie achtet darauf, dass die Berufsbezeichnung nicht unberechtigt verwendet wird. Die unzulässige Führung der Berufsbezeichnung kann mit einem Bußgeld bis zu 15.000 Euro geahndet werden. Die Eintragung in die Architektenliste erfolgt sowohl in einer der vier Fachrichtungen Architektur, Innenarchitektur, Landschaftsarchitektur oder Stadtplanung als auch in einer der vier Beschäftigungsarten freischaffend, beamtet, angestellt oder baugewerblich selbstständig.

In die Architektenliste wird eingetragen, wer befähigt ist, die Berufsaufgaben – wie sie in § 3 des NArchTG definiert sind – in der jeweiligen Fachrichtung zu erfüllen. Berufsaufgabe ist es, zweckmäßig, baukünstle-

risch, technisch, wirtschaftlich, sicher, umweltgerecht und sozialverträglich zu planen und zu gestalten. Dies betrifft

- in der Fachrichtung Architektur Gebäude, einschließlich der Innenräume, und sonstigen baulichen Anlagen,
- in der Fachrichtung Innenarchitektur Innenräume, insbesondere raumbildende Ausbauten und damit verbundene Änderungen von Gebäuden,
- in der Fachrichtung Landschaftsarchitektur Landschaft, Freianlagen und Gärten,
- in der Fachrichtung Stadtplanung die Stadt- und Raumplanung, insbesondere die Erstellung städtebaulicher Pläne sowie die Mitwirkung bei der Raumordnung.

Zu den Berufsaufgaben gehören u. a. auch

- die Beratung und Betreuung des Auftraggebers in den mit der Planung und Durchführung eines Vorhabens verbundenen Fragen,
- die Koordinierung, Steuerung und Überwachung der Planung und Ausführung,
- die Kontrolle, ob die das Vorhaben betreffenden Rechtsvorschriften eingehalten werden.

Die Eintragung erfolgt durch den Eintragungsausschuss, der die Voraussetzungen für die Eintragung in die Architektenliste prüft. Dieser Ausschuss ist Organ der Kammer, jedoch von den Weisungen der

Vertreterversammlung oder des Vorstandes unabhängig. Im Eintragungsverfahren muss der Antragsteller seine Qualifikation durch ein abgeschlossenes Hochschulstudium, eine mindestens zweijährige berufspraktische Tätigkeit in den Berufsaufgaben sowie durch Vorlage eigener Arbeiten und den Besuch von Fortbildungsveranstaltungen nachweisen.

Die berufspraktische Tätigkeit kann insbesondere als angestellter oder freier Mitarbeiter in Architekturbüros, Planungsbüros der Bau- und Wohnungswirtschaft oder öffentlichen Planungsämtern oder als selbstständiger Planer erfolgen. Der Nachweis der Tätigkeit durch Vorlage eigener Arbeiten muss mindestens drei Planungen, darunter mindestens eine Ausführungsplanung, enthalten, die die Urheberschaft des Antragstellers erkennen lassen. Geht diese aus den vorgelegten Plänen nicht eindeutig hervor, kann auch eine ergänzende Erklärung des Arbeitgebers erforderlich sein, die bestätigt, dass der Antragsteller mindestens Mit-»Autor« der Zeichnungen und Ausschreibungen ist.

Bitte beachten Sie, dass alle Antragsteller an mindestens acht eintägigen Fortbildungsveranstaltungen, davon jeweils zwei auf den Gebieten des öffentlichen Baurechts, des privaten Baurechts, der Baupra-

xis und der Wirtschaftlichkeit des Planens und Bauens, teilgenommen haben müssen.

Für die Eintragung als »freischaffendes« Mitglied ist zudem ein Versicherungsnachweis über eine durchlaufende Berufshaftpflichtversicherung vorzulegen. In der Versicherung müssen Personenschäden mindestens mit 1.500.000 Euro und Sach- und Vermögensschäden mit mindestens 200.000 Euro je Versicherungsfall abgedeckt sein. Existenzgründer können auf Antrag von der Versicherungspflicht für längstens ein Jahr befreit werden, wenn sie noch keine eigenverantwortliche Tätigkeit ausüben.

Mit der Eintragung in die Architektenliste als »Architekt« wird die uneingeschränkte Bauvorlageberechtigung nach § 58 Abs. 3 Nr. 1 der Niedersächsischen Bauordnung (NBauO) und somit die Entwurfsverfasser-eigenschaft erlangt. Für Innenarchitekten gilt die Regelung aus § 58 Abs. 4 NBauO.

Bei der Gründung eines Architekturbüros ist die Eintragung als freischaffender Architekt erforderlich. Wollen Sie (auch) gewerbliche Leistungen anbieten (z.B. Verkauf von Bauprodukten, Maklertätigkeit), wäre die Eintragung als (bau-)gewerblich tätiger Architekt notwendig. Sollten Sie bisher den Beruf in der Beschäftigungsart »angestellt«

Zur weiteren Information sind die §§ 3, 4 und 4a des Niedersächsischen Architektengesetzes (NArchTG) mit zusätzlichen Erläuterungen zum Eintragungsverfahren auf der CD, Anlage 11 beigelegt. Fragen, die die Eintragung in die Architektenliste betreffen, können Sie mit den Mitarbeitern der Geschäftsstelle des Eintragungsausschusses der Architektenkammer Niedersachsen unter Telefon 0511 28096-17 besprechen. Darüber hinaus können die Antragsunterlagen für die Eintragung in die niedersächsische Architektenliste unter www.aknds.de Mitglieder → Berufseinsteiger → Eintragung bei der Architektenkammer heruntergeladen werden.

ausgeübt haben, ist an die Umschreibung Ihrer Eintragung in der Architektenliste zu denken. Um Ihre Umschreibung in die Beschäftigungsart »freischaffend« oder »baugewerblich tätig« vornehmen zu können, benötigt der Eintragungsausschuss einen Nachweis über die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit (z. B. Bestätigung des Finanzamtes oder Steuerberaters). Für die Umschreibung zum freischaffenden Architekten ist zusätzlich ein Nachweis über den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung beizufügen.

Berufspflichten

Alle Mitglieder der Architektenkammer Niedersachsen, haben nicht nur das Recht, die Berufsbezeichnung zu führen, sondern

damit verbunden auch Berufspflichten, die öffentlichen Interessen, dem Verbraucherschutz sowie dem kollegialen Miteinander innerhalb des Berufsstandes dienen. Zur Erläuterung ist im Folgenden ein Auszug aus § 24 des Niedersächsischen Architektengesetzes (NArchTG) wiedergegeben:

§ 24 NArchTG – Berufspflichten

Die Architektinnen und Architekten haben ihren Beruf gewissenhaft auszuüben, dem ihnen im Zusammenhang mit dem Beruf entgegengebrachten Vertrauen zu entsprechen und alles zu unterlassen, was dem Ansehen des Berufsstandes schaden könnte.

Sie sind insbesondere verpflichtet,

- *sich beruflich fortzubilden und sich dabei auch über die für ihre Berufsausübung geltenden Bestimmungen zu unterrichten,*
- *die berechtigten Interessen des Auftraggebers und dessen Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse zu wahren,*
- *bei der Ausübung des Berufes darauf zu achten, dass das Leben, die Gesundheit Dritter sowie Belange des Umweltschutzes und bedeutende Sachwerte nicht gefährdet werden,*
- *im Falle der eigenverantwortlichen Tätigkeit für andere sich gegen Haftpflichtgefahren, die sich aus der ausschließlichen Wahrnehmung von Berufsaufgaben nach § 3 ergeben, entsprechend dem Umfang*

und der Art der ausgeübten Berufstätigkeiten, mindestens aber in dem Deckungsumfang nach § 4a Abs. 2, ausreichend zu versichern,

- sich gegenüber Berufsangehörigen und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie in der Zusammenarbeit mit Angehörigen anderer Berufe kollegial zu verhalten,*
- Handlungen zu Zwecken des Wettbewerbs, die gegen die guten Sitten verstoßen, zu unterlassen,*
- an Wettbewerben sich nur zu beteiligen, wenn durch die Verfahrensbedingungen gemäß geltenden bundes- oder landesrechtlichen Vorschriften ein fairer und lauterer Leistungsvergleich sichergestellt ist und in ausgewogener Weise den partnerschaftlichen Belangen von Auslober und Teilnehmerinnen und Teilnehmern Rechnung getragen wird,*
- nur solche Pläne und Bauvorlagen zu unterschreiben, die von ihnen selbst oder unter ihrer Leitung oder Verantwortung gefertigt wurden.*

Architektinnen und Architekten, die den Zusatz »freischaffend« führen dürfen, sind zur unabhängigen Berufsausübung verpflichtet. Ihnen ist es insbesondere nicht erlaubt,

- eigene oder fremde Produktions-, Handels- oder Lieferinteressen, die unmittelbar oder mittelbar im Zusammenhang mit der Berufstätigkeit stehen, zu verfolgen und*

Weitere Informationen erhalten Sie in dem Artikel »Verbot baugewerblicher Betätigung für freischaffende Architekten« auf der CD, Anlage 12.

- Provisionen, Rabatte oder sonstige Vergünstigungen für sich, ihre Angehörigen oder ihre Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter anzunehmen, wenn sie im Zusammenhang mit der Berufstätigkeit angeboten werden.*

Somit ist eine Eintragung als freischaffender Architekt bei gleichzeitiger (bau-)gewerblicher Tätigkeit oder Bindung nicht möglich, denn der freischaffende Architekt zeichnet sich dadurch aus, dass er seinen Beruf unabhängig und eigenverantwortlich ausübt und ausschließlich Auftraggeberinteressen vertritt. Bei der geschäftlichen Beteiligung an einem gewerblichen (Bau-) Unternehmen kommt deshalb nur die Eintragung als baugewerblich tätiger Architekt in Betracht.

Verstöße gegen die Berufspflichten aus § 24 NArchTG können durch das Berufsgericht der Kammer geahndet werden, beispielsweise mit einem Verweis oder mit Geldbußen bis zu 15.000 Euro.

Von der Wahl der Rechtsform hängen ab:

- Ihre persönliche Haftung,
- die steuerrechtliche Behandlung Ihres Unternehmens,
- die Gründungskosten,
- die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung.

Bedenken Sie: Spätere Änderungen kosten Geld, lassen Sie sich deshalb kompetent beraten. Besonders bei der Existenzgründung im Wege der Beteiligung an einem bestehenden Architekturbüro, der Gründung im Wege einer Büronachfolge bzw. Büroübernahme hat es sich als sehr hilfreich erwiesen, wenn alle Beteiligten zusammen an einem Tisch saßen und unter Moderation der Kammer schwierige Fragen wie z. B. »angemessener Kaufpreis« oder »Haftungsfreistellung« oder »Personalübernahme« klären konnten.

Einzelbüro

Die immer noch häufigste Gründungsform bei freischaffenden Architekten ist das Einzelbüro. Bei einem Einzelbüro ist der Architekt allein entscheidungsbefugt, haftet aber auch persönlich, d. h. auch mit seinem privaten Vermögen, für alle Fehler und Verbindlichkeiten. In der Regel trägt das Einzelbüro den Namen des Architekten oder den Zusatz Architekturbüro. Unzulässig sind irreführende Bezeichnungen wie beispielsweise die Bezeichnung »Peter Müller Architekten«, weil dadurch der Eindruck

erweckt wird, dass mehrere Architekten Inhaber des Architekturbüros sind.

Gesellschaften

Architekten steht generell die Möglichkeit offen, mit anderen Kolleginnen und Kollegen zum Zwecke der gemeinsamen Berufsausübung eine Gesellschaft zu gründen. Zulässig ist auch die Kooperation mit Angehörigen anderer Berufsgruppen, insbesondere Ingenieuren. Bei gemischten Büros sind jedoch die unterschiedlichen Qualifikationen zu verdeutlichen, beispielsweise durch die Bezeichnung »Architektur- und Ingenieurbüro«. Insgesamt darf die Außen Darstellung nicht irreführend sein. Daher sollten auf dem verwendeten Briefbogen die Gesellschafter namentlich mit dem jeweiligen Zusatz der Berufsbezeichnung aufgeführt werden, so dass erkenntlich ist, wer Ingenieur und wer Architekt ist. Als Zusammenschluss zu einer Gesellschaft kommen hauptsächlich die nachfolgend aufgeführten Gesellschaftsformen in Betracht.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die teilweise auch als BGB-Gesellschaft oder Sozietät bezeichnet wird, ist bei Architekten ein freiwilliger Zusammenschluss zum Zwecke der gemeinsamen Berufsausübung. Für die GbR gelten die Bestimmungen in den §§ 705 bis 740 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Grundlage ist ein Gesellschaftsvertrag, der im

Prinzip auch mündlich geschlossen werden kann. Zur Regelung bestimmter Formalien, z. B. Geschäftsführung und Vertretung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Auflösung bei Kündigung, Todes- und Erbfall usw., ist ein schriftlicher Gesellschaftsvertrag dringlich anzuraten. Hinsichtlich der Gestaltungsmöglichkeiten eines solchen Vertrages sollten Sie sich von einem Rechtsanwalt und einem Steuerberater beraten lassen.

Laut einer Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH) aus dem Jahr 2001 ist die Rechtsfähigkeit der GbR im Wesentlichen anerkannt, so dass die GbR nunmehr selbst Verbindlichkeiten eingehen, selbst klagen und verklagt werden kann. Das Gesellschaftsvermögen der GbR ist so genanntes Gesamthandsvermögen der Gesellschafter. Dies hat zur Folge, dass alle Gesellschafter zusammen Eigentümer des Gesellschaftsvermögens sind und auch nur gemeinsam über das Vermögen verfügen können. Nach dem BGB obliegt die Geschäftsführung und die Vertretung bei der GbR allen Gesellschaftern gemeinsam, hiervon kann jedoch im Gesellschaftsvertrag abgewichen werden.

Für Verbindlichkeiten der GbR haften die Gesellschafter als Gesamtschuldner. Dies bedeutet, dass jeder Gesellschafter in voller Höhe für die Schulden der Gesellschaft und damit konkret auch für die Fehler eines jeden Mitgesellschafters haftet, und zwar

grundsätzlich persönlich, also auch mit seinem gesamten Privatvermögen.

Die Bezeichnung »**Bürogemeinschaft**« führt oftmals zu Begriffsverwirrungen, da es sich auch hierbei im Regelfall um eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts handelt. Sie ist allerdings nur eine lockere Form der Kooperation, bei der jeder Beteiligte Verträge mit dem Bauherrn allein abschließt und auch allein für die Vertragserfüllung haftet. Bei der Bürogemeinschaft ist der Zweck der Gesellschaft lediglich die Kostenersparnis durch eine gemeinsame Nutzung von Ressourcen, z. B. gemeinsame Raumnutzung, Nutzung der EDV-Anlage oder gemeinsame Angestellte. Es handelt sich also um eine »Innengesellschaft«. Treten die Büros der Bürogemeinschaft allerdings nach außen gemeinschaftlich auf, so besteht die Gefahr einer sog. Anscheinshaftung. Um diese zu vermeiden, sollten die einzelnen Büros der Gemeinschaft nach außen strikt getrennt auftreten (z. B. getrennte Briefköpfe, Visitenkarten, Büroschilder).

Partnerschaftsgesellschaft

Für Architekten besteht auch die Möglichkeit, eine Partnerschaftsgesellschaft nach dem Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) mit anderen Freiberuflern zu gründen. Die Partnerschaftsgesellschaft ist rechtsfähig und kann unter ihrem Namen Rechte erwerben. Zur Gründung dieser Gesellschaftsform ist eine Eintragung in

das Partnerschaftsregister nach § 4 PartGG beim zuständigen Amtsgericht erforderlich. Merkblätter, die als Hilfestellung bei der Abfassung der Erstanmeldung dienen können, sind bei den zuständigen Amtsgerichten erhältlich. Grundlage der Partnerschaftsgesellschaft ist der Partnerschaftsvertrag, der mit anwaltlicher Beratung erstellt werden sollte.

Grundsätzlich haften gemäß § 8 Abs. 1 PartGG sämtliche Partner neben dem Gesellschaftsvermögen auch mit ihrem Privatvermögen als Gesamtschuldner. Nach § 8 Abs. 2 PartGG ist es der Partnerschaftsgesellschaft aber möglich, die Haftung für eine bestimmte Leistungserbringung auf den Partner zu konzentrieren, der die Leistung tatsächlich erbracht hat. Haben mehrere Partner die Sache bearbeitet, so haften sie weiterhin gesamtschuldnerisch. Davon sind Bearbeitungsbeiträge von untergeordneter Bedeutung ausgenommen. Die Darlegungs- und Beweislast, dass die Haftung beschränkt ist und welcher Partner mit dem Fall tatsächlich befasst war, obliegt der Partnerschaft bzw. dem Partner, der sich entlasten will.

Der Name der Partnerschaft muss den Namen mindestens eines Partners, den Zusatz »und Partner« oder »Partnerschaft« sowie die Berufsbezeichnung aller in der Partnerschaft vertretenen Berufe enthalten. Der Begriff »Partner« oder »Partnerschaft« ist

seit Einführung des Partnerschaftsgesellschaftsgesetzes eine Rechtsformbezeichnung und darf von nach 1995 gegründeten Gesellschaften nur noch geführt werden, wenn es sich um eine Gesellschaft im Sinne des Partnerschaftsgesellschaftsgesetzes handelt.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist eine juristische Person, also eine eigenständige, durch Organe handelnde Gesellschaft, die selbst am Geschäftsleben teilnimmt und somit beispielsweise selbst Rechte erwerben oder klagen kann. Grundsätzlich haftet bei der GmbH nur das Vermögen der Gesellschaft. Notwendige Organe der GmbH sind der oder die Geschäftsführer, die Gesellschafterversammlung und bei großen Gesellschaften der Aufsichtsrat.

Die GmbH entsteht als juristische Person mit ihrer Eintragung in das Handelsregister. Grundlage ist der Gesellschaftsvertrag, der notariell beurkundet werden muss. Stammkapital muss mindestens in Höhe von 25.000 Euro vorhanden sein.

Die GmbH ist kraft Gesetz ein Gewerbebetrieb und somit grundsätzlich gewerbesteuerpflichtig. Des Weiteren muss die GmbH bilanzieren und eine doppelte Buchführung durchführen, was zu einem nicht unerheblichen Verwaltungsaufwand führt.

Unternehmergesellschaft

Vor allem für Existenzgründer bietet die erst 2008 vom Gesetzgeber neu geschaffene Unternehmergesellschaft (UG) eine Einstiegslösung in die Selbstständigkeit. Bei der UG handelt es sich nicht um eine eigenständige Gesellschaftsform, sondern um eine Art »Vor-GmbH«. Die UG ist wie folgt konzipiert:

Für die Gesellschaftsgründung ist kein erhöhtes Mindestkapital erforderlich. Es genügt eine Einlage von 1 Euro. Allerdings ist die Gesellschaft verpflichtet, in den Folgejahren jeweils mindestens ein Viertel ihres Gewinns als Rücklage anzusparen. Ist dann ein Stammkapital von 25.000 Euro erreicht, besteht die Möglichkeit der Umwandlung zur echten GmbH. Die UG bietet bereits den Vorteil einer Haftungsbeschränkung auf das Gesellschaftsvermögen. Eine persönliche Haftung der/des Gesellschafter(s) besteht grundsätzlich nicht.

Ein Wermutstropfen liegt in der Außendarstellung. Die UG ist verpflichtet, mit dem Namen »Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)« oder »UG (haftungsbeschränkt)« zu firmieren. Fraglich ist daher, ob sich die UG am Markt etablieren wird. Es ist damit zu rechnen, dass Auftraggeber eher zurückhaltend bei der Auftragserteilung an solche Gesellschaften agieren werden oder zumindest versuchen, die

eingeschränkte Zugriffsmöglichkeit durch anderweitige Sicherungsmittel (z. B. Bürgschaft) zu kompensieren.

Die »Limited«

Die wegen der vermeintlich günstigen Gründungsmodalitäten gelegentlich von Architekten nachgefragte angelsächsische »Limited« hat erhebliche Folgekosten, so müssen z. B. zwei Jahresabschlüsse vorgelegt werden; einer nach britischem Recht und ein weiterer nach deutschem Recht für das Finanzamt. Auch müssen Geschäftsführer in Großbritannien bei manchen Pflichtverletzungen stärker haften als bei einer GmbH. Da von dieser Rechtsform keine Steuervorteile ausgehen, weil die in Deutschland tätige »Limited« laut Aussage des Finanzamtes Hannover-Nord (bundesweit zuständig für die Umsatzsteuer dieser Unternehmen) steuerlich wie eine GmbH behandelt wird, erfolgt keine ausführliche Darstellung. Weitere Kooperationsformen sind »Generalplanung« und »Arbeitsgemeinschaft«.

Zu Ihrer weiteren Information gehen Sie bitte auf der Internetseite der Architektenkammer Niedersachsen unter www.aknds.de → Mitglieder → Berufliches → Kooperationsbörse. Einen Arbeitsgemeinschaftsvertrag und Hinweise zu Kooperationen mit baugewerblichen Unternehmen finden Sie auf der CD, Anlage 15 und 16.

	GbR	Partnerschafts- gesellschaft	GmbH
Rechtsgrundlage	§§ 705 ff. BGB, Gesellschaftsvertrag	PartGG, Gesellschaftsvertrag	GmbHG, Gesellschaftsvertrag
mögliche Mitgesellschafter (Anzahl)	Architekten und Ingenieure (mindestens 2)	Architekten und Ingenieure (mindestens 2)	Architekten und Ingenieure (ein oder mehrere Gesellschafter)
Gründung	formloser Vertrag	schriftlicher Partnerschaftsgesellschaftsvertrag und Eintragung ins Partnerschaftsregister	notarieller Gesellschaftsvertrag und Eintragung ins Handelsregister
Firmierung/Name	Name von Gesellschaftern oder Sachfirma	Name von Gesellschaftern mit Zusatz »und Partner«	Personenfirma, Sachfirma
Stammkapital	kein	kein	mind. 25.000 Euro, mind. 12.500 Euro eingezahlt*
eigene Rechtsfähigkeit der Gesellschaft	seit 2001 durch die Rechtsprechung im Wesentlichen anerkannt	Teilrechtsfähigkeit nach Eintragung im Partnerschaftsregister	volle Rechtsfähigkeit nach Eintragung im Handelsregister
Geschäftsführung und Vertretung	Gesamtgeschäftsführung und -vertretungsmacht (vertraglich anders regelbar)	Einzelgeschäftsführungsbefugnis und Vertretungsmacht der Partner (vertraglich anders zu vereinbaren)	Geschäftsführer (bestellt und abberufen durch Gesellschafterversammlung)
Haftung	volle gesamtschuldnerische Haftung der Gesellschafter mit deren gesamten Betriebs- und Privatvermögen	volle gesamtschuldnerische Haftung der Partner mit deren gesamten Betriebs- und Privatvermögen Ausnahme: Haftungskonzentration nach § 8 Abs. 2 PartGG	grundsätzlich volle Haftung der GmbH mit dem gesamten Vermögen, aber keine Haftung der Gesellschafter über die im Gesellschaftsvertrag festgelegten Stammeinlagen hinaus
Steuern	ESt, USt keine Gewerbesteuer	ESt, USt keine Gewerbesteuer	Körperschaftsteuer der GmbH, USt Gewerbesteuerpflicht der GmbH, ESt der Gesellschafter
Buchführung, Gewinnermittlung	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	kfm. Buchführung nach HGB, Gewinnermittlung nach § 5 EStG

**Bei einer Ein-Personen-GmbH muss weiterhin für den übrigen Teil der Einlage eine Sicherheit (z. B. in Form einer Bankbürgschaft) bestellt sein.*

	GbR	Partnerschaftsgesellschaft	GmbH
Fortführung des Namens oder der Firma bei Ausscheiden eines Gesellschafters	nein, wird in der Praxis aber dennoch praktiziert, allerdings mit haftungsrechtlichen Konsequenzen	ja, ohne Haftungsrisiko des Ausgeschiedenen bei Eintragung	ja, ohne Haftungsrisiko des Ausgeschiedenen
Gesellschaftsvermögen	i. d. Regel Gesamthandsvermögen der Gesellschafter, zusätzliches Sondervermögen einzelner Gesellschafter, zusätzliches Sondervermögen einzelner Gesellschafter möglich	Gesamthandsvermögen, zusätzliches Sondervermögen einzelner Partner möglich	eigenes Vermögen der GmbH
Organe	keine (Selbstorganshaft der Gesellschafter)	keine (Selbstorganshaft der Partner)	Geschäftsführer und Gesellschafterversammlung

Die »Architektengesellschaft«

Seit dem 1. Mai 2003 können Partnerschaften, GmbHs und andere Kapitalgesellschaften in eine gesonderte Gesellschaftsliste bei der Kammer eingetragen werden. Die Berufsbezeichnung »Architekt« sowie Wortverbindungen mit dieser Bezeichnung oder ähnliche Bezeichnungen dürfen im Namen einer Partnerschaftsgesellschaft oder einer Kapitalgesellschaft (insbesondere GmbH, UG, AG) nur noch geführt werden, wenn die Gesellschaft in die Gesellschaftsliste einer Architektenkammer eingetragen ist (vgl. § 1a NArchG). Firmierungen wie »Architekten GmbH« oder »Architektur-GmbH« sind daher nur nach erfolgter Eintragung in die Gesellschaftsliste der Architektenkammer Niedersachsen oder die Gesellschaftsliste eines anderen Bundeslandes zulässig.

Auf der CD, Anlage 13 sind die entsprechenden Regelungen des § 4b des Niedersächsischen Architektengesetzes wiedergegeben. Da der Gesetzgeber aus Gründen des Verbraucherschutzes hohe Anforderungen an eine Eintragung in die Gesellschaftsliste stellt, steht Ihnen bei allen Fragen, die die Eintragung in die Gesellschaftsliste betreffen, der Rechtsberatungsdienst der Architektenkammer Niedersachsen unter Telefon 0511 28096-33 zur Verfügung. Einen Antrag auf Eintragung in die Gesellschaftsliste der Architektenkammer Niedersachsen finden Sie auf CD, Anlage 14.

Nachfolgend finden Sie einen kompakten Überblick über die häufigsten Gesellschaftsformen GbR, Partnerschaft und GmbH für freischaffende Architekten:

Bereits hingewiesen wurde auf die Verpflichtung zur Eintragung bzw. Umschreibung in der Architektenliste. Darüber hinaus ist unbedingt an die Eröffnung eines separaten Geschäftskontos zu denken, und zwar noch bevor Sie die ersten Ausgaben getätigt haben und die ersten Einnahmen fließen.

Finanzamt/Steuern/Buchführungspflicht

Die Aufnahme der freischaffenden Tätigkeit muss dem Finanzamt gemeldet werden. Zuständig ist das Finanzamt, in dessen Zuständigkeitsbereich der Bürostandort gehört. Für die Anmeldung genügt ein formloses Schreiben. Vom Finanzamt wird dem Architekten daraufhin eine Steuernummer zugeteilt, über welche die Umsatz- und Einkommenssteuer abgewickelt wird.

Die für die Steuer relevanten Unterlagen sind vollständig und übersichtlich zu führen. In jedem Fall ist vor Beginn der freiberuflichen Tätigkeit ein Steuerberater zu Rate zu ziehen. Denn nur der Steuerberater kann beispielsweise für Sie abschließend klären, welche steuerliche Regelung der Kfz-Nutzung für Sie die günstigste Wahl ist oder wie die Mitarbeit des Ehepartners zu regeln ist.

Mit dem Steueränderungsgesetz 2003 haben sich die Formvorschriften für Rechnungen deutlich verschärft. Bitte beachten

Sie unbedingt den Artikel (CD, Anlage 19) über die Pflichtangaben, welche Ihre Architektenrechnung seit dem 1. Januar 2004 enthalten muss. Darüber hinaus muss die Architektenrechnung einen Hinweis enthalten, wenn eine Privatperson Auftraggeber ist, dass diese Rechnung vom Auftraggeber zwei Jahre aufzubewahren ist.

Handelsregister, Partnerschaftsregister

Eine GmbH oder Unternehmersgesellschaft ist in das Handelsregister einzutragen, eine Partnerschaftsgesellschaft in das Partnerschaftsregister. Für Einzelbüro und GbR sind entsprechende Eintragungen nicht erforderlich. Eine Gewerbeanmeldung ist für die Erbringung freiberuflicher Leistungen ebenfalls nicht erforderlich.

Verwaltungs-Berufsgenossenschaft

Die Aufnahme der freischaffenden Tätigkeit muss der Verwaltungsberufsgenossenschaft gemeldet werden. Bei der berufsgenossenschaftlichen Unfallversicherung handelt es sich um eine gesetzliche Pflichtversicherung für alle Mitarbeiter eines Architekturbüros. Selbst wenn beispielsweise nur eine Aushilfe als Reinigungskraft beschäftigt wird, muss diese gemeldet werden. Ausgenommen von dieser gesetzlichen Versicherungspflicht sind die Inhaber des Architekturbüros sowie ihre im Büro mitarbeitenden Ehegatten, soweit diese

nicht auf der Grundlage eines Arbeitsvertrages beschäftigt sind. Um auch diesen Personengruppen eine Absicherung zu ermöglichen, besteht für sie gegen verhältnismäßig geringe Prämien das Angebot einer freiwilligen Versicherung, die besonders für Existenzgründer interessant sein kann.

Berufshaftpflichtversicherung

Für die Eintragung als »freischaffendes« Mitglied ist der Kammer ein Versicherungsnachweis über eine durchlaufende Berufshaftpflichtversicherung vorzulegen. In der Versicherung müssen Personenschäden mindestens mit 1.500.000 Euro und Sach- und Vermögensschäden mit mindestens 200.000 Euro je Versicherungsfall abgedeckt sein. Existenzgründer können auf Antrag von der Versicherungspflicht für längstens ein Jahr befreit werden, wenn sie noch keine eigenverantwortliche Tätigkeit ausüben.

Die Versicherung dient vorrangig der eigenen wirtschaftlichen Absicherung. Der Architekt in Einzelbüro oder innerhalb einer GbR haftet grundsätzlich unbeschränkt und persönlich für Schäden aus unzulänglicher Architektenleistung. Da es z. T. Unterschiede in den Versicherungskonditionen und Preisunterschiede gibt, ist es ratsam, mindestens drei verschiedene Angebote von Haftpflichtversicherungen einzuholen.

Einige Versicherer bieten günstige Kleinversicherungen für Architekten mit (noch) geringen Umsätzen, die insbesondere für Existenzgründer sehr interessant sein können.

Bestellen Sie sich die Broschüre »Haftung und Versicherung« unter www.aknds.de> Publikationen> Flyer und Broschüren oder laden Sie sich das PDF-Dokument herunter.

Steuertipps für Existenzgründerinnen und Existenzgründer finden Sie auf der Internetseite des Niedersächsischen Finanzministeriums unter www.mf.niedersachsen.de, am besten in der Suchfunktion das Wort »Steuertipps« eingeben. Weiterhin können Sie sich auf diesem Portal wichtige Steuervordrucke herunterladen. Einen ersten Überblick bietet auch der Infoletter GründerZeiten Nr. 34 »Steuern« vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, welcher unter www.bmwi.de> Service> Publikationen> GründerZeiten »Steuern« (als Suchbegriff eingeben) zu beziehen ist.

Informationen zur Verwendung des amtlichen Vordrucks zur Gewinnermittlung bei der Einnahmen-Überschussrechnung und zu den gesetzlichen Aufbewahrungspflichten nach § 147 Abgabenordnung erhalten Sie auf der CD, Anlage 17 und 18. Informationen zur Rechnungsstellung des Architekten finden Sie auf der CD, Anlage 19.

Krankenversicherung

Auf den Schutz einer Krankenversicherung sollte bei Aufnahme der freischaffenden Tätigkeit nicht verzichtet werden, auch wenn der Existenzgründer als Selbstständiger nicht mehr pflichtversichert ist. Jede gesetzliche Krankenkasse bietet für freiwillig versicherte Selbstständige gesonderte Tarife an. Die Vor- und Nachteile einer gesetzlichen Krankenkasse oder einer privaten Versicherung müssen individuell geprüft werden. Auf jeden Fall sollten Sie sich mehrere Vergleichsangebote einholen, da Leistungen und Beiträge stark variieren können. Weiterhin sollten Sie prüfen, inwieweit eine Tagegeld- bzw. Krankenhaustagegeldversicherung sinnvoll und erforderlich ist. Gleiches gilt für eine private Unfallversicherung für die Bereiche Beruf und Freizeit, ebenso für eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Das Risiko der Pflegebedürftigkeit sollten Sie auf jeden Fall absichern.

In diesem Zusammenhang ist auf den Gruppen-Versicherungsvertrag zwischen der Architektenkammer Niedersachsen und der Deutschen Krankenversicherung (DKV) hinzuweisen, der Kammermitgliedern eine Möglichkeit bietet, sich im Allgemeinen zu günstigen Konditionen vor den finanziellen Folgen von Krankheit und Unfall zu schützen. Vorteilhaft ist, dass sofortiger Versicherungsschutz besteht, es also keine Wartezeiten gibt und dass die Versicherung von Familienangehörigen zu günstigen Konditionen ebenfalls möglich ist.

Versorgungswerk »Bayerische Architektenversorgung«

Mit der Eintragung in die Architektenliste des Landes Niedersachsen ist die Zugehörigkeit zum berufsständischen Versorgungswerk, der Bayerischen Architektenversorgung, der Niedersachsen per Staatsvertrag angeschlossen ist, verbunden. Die Mitgliedschaft entsteht aufgrund Gesetzes, also ohne den Abschluss eines privatrechtlichen Vertrages zwischen dem Mitglied und dem Versorgungswerk. Die Zugehörigkeit zum Versorgungswerk begründet Versorgungsleistungen im Alter, bei Berufsunfähigkeit und an die Hinterbliebenen. Die Leistungen sind bis auf wenige Ausnahmen beitragsbezogen, d. h. es besteht die Möglichkeit, sich durch entsprechende Beitragszahlungen eine weit über dem

Der Artikel »Unfallversicherung bei der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft« informiert Sie ausführlich, auf der CD, Anlage 20.

*Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG)
Hauptverwaltung
22281 Hamburg
Telefon 040 5146-0
www.vbg.de*

Rentenniveau liegende individuelle Altersversorgung aufzubauen. Die Renten sind nicht vom künftigen Mitgliederzugang und dessen Beitragsleistungen abhängig, es besteht kein »Generationsvertrag«. Vorteilhaft ist auch, dass Versicherungsschutz vom ersten Tag der Mitgliedschaft an besteht, also ohne Wartezeiten, und somit das Risiko der Berufsunfähigkeit evtl. ohne weitere private Absicherung bereits gedeckt ist.

Wenn Sie vor Ihrer Selbstständigkeit noch kein Mitglied der Architektenkammer Niedersachsen waren, werden Sie mit dem Tag Ihrer Eintragung in die Architektenliste automatisch ebenfalls Mitglied der Bayerischen Architektenversorgung. Im Vorfeld der Aufnahme einer freischaffenden Tätigkeit ist eine Beratung durch einen Rentenberater des Versorgungswerkes zu empfehlen. In diesem Zusammenhang ist auch zu überprüfen, ob es zweckmäßig ist, bei bereits eingezahlten Beiträgen in die gesetzliche Rentenversicherung zumindest bis zu einem Mindestbestand von 60 Monaten weiter freiwillig Beiträge einzuzahlen, um bestehende Ansprüche zu erhalten oder ob eine Erstattung des Arbeitnehmeranteils bei der gesetzlichen Rentenversicherung beantragt werden soll.

Wenn Sie bereits Mitglied der Architektenkammer Niedersachsen waren, ändert sich

*DKV Deutsche Krankenversicherung AG
Geschäftsstelle Hannover
Am Klagesmarkt 14-17, 30159 Hannover
Telefon 0511 166080
E-Mail: gs13@dkv.com*

*Bayerische Versorgungskammer
–Bayerische Architektenversorgung–
81921 München
Telefon 089 9235-8321, 9235-8323
www.barchv.de*

nur Ihre Beitragszahlung. Von den selbstständig tätigen Architekten werden auf der Grundlage des durch die Berufsausübung erzielten Gewinns einkommensbezogene Beiträge erhoben, in der Regel 15 Prozent aus dem Gewinn aus selbstständiger Arbeit, wobei im Jahr 2009 der monatliche Mindestbeitrag 153,50 Euro beträgt. Neben diesen »Pflichtbeiträgen« können Sie zur Erhöhung Ihrer Versorgung freiwillige Zusatzzahlungen leisten.

Bund und Länder haben verschiedene Programme aufgelegt, um den Start in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Die wichtigsten Förderungsmöglichkeiten und Finanzierungshilfen sind:

Eine ausführliche Beschreibung der einzelnen Förderprogramme finden Sie auf der CD, Anlage 21. Unter www.foerderdatenbank.de erreichen Sie die Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums. Sie gibt Ihnen einen vollständigen Überblick über die Förderprogramme und Einrichtungen des Bundes, der Länder und der Europäischen Union.

Übersichtliche Informationen zur Existenzgründung und -sicherung bietet darüber hinaus das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mit seinen Broschüren »GründerZeiten«, welche Sie unter www.existenzgruender.de → Publikationen herunterladen oder anfordern können.

Unter www.existenzgruender.de finden Sie ein Portal, welches Ihnen den Weg in die Selbstständigkeit aufzeigt. Besondere Beachtung sollte das BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmer 9.3 finden. Die CD-ROM »BmwI-Softwarepaket 9.3 kann kostenlos im Internet unter www.softwarepaket.de bestellt werden.

- Förderprogramme der KfW-Mittelstandsbank
- StartGeld
- Unternehmerkredit
- Unternehmerkapital (ERP-Kapital für Gründung, für Wachstum sowie für Arbeit und Investition)
- Niedersachsen-Kredit der NBank
- Bürgschaften der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB)
- Gründungszuschuss nach dem Arbeitsförderungsgesetz (SGB III) und Einstiegsgeld nach SGBII (Agentur für Arbeit).

In der Regel ist der Antrag auf Förderung bei den örtlichen Kreditinstituten (Hausbank) zu stellen (mit Ausnahme des Gründungszuschusses und des Einstiegsgeldes, die beide durch die Agentur für Arbeit ausbezahlt werden). Die Darlehenskonditionen werden jeweils entsprechend der Marktlage angepasst. Aktuelle Konditionen sind jederzeit im Internet abrufbar unter den Adressen:

- www.kfw-mittelstandsbank.de
- www.nbank.de
- www.nbb-hannover.de

Interessant ist das Gründungscoaching der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH (NBank) für Existenzgründer der Freien Berufe, welche innerhalb der letzten drei Jahre ein Unternehmen gegründet ha-

ben. Gefördert werden Coaching-Maßnahmen, die dem Aufbau bzw. der Optimierung der Bereiche Controlling, Vertrieb/Marketing, Finanzplanung und/oder Qualitätsmanagement dienen. Der Zuschuss beträgt in der Regel 50 Prozent der Kosten, die für die Tätigkeit des Coachs anfallen, höchstens jedoch 3.000 Euro. Bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit beträgt der Zuschuss 65 Prozent, höchstens 3.000 Euro. Der Zuschussantrag ist mindestens vier Wochen vor dem geplanten Coachingbeginn bei der NBank zu stellen. Bei Bedarf kann die Architektenkammer Niedersachsen gelistete Coachs und Berater benennen, die Erfahrungen mit Architekturbüros haben.

Darüber hinaus ist auch noch die einzelbetriebliche Unternehmensberatung von kleinen Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe im Rahmen des Gründercoachings der KfW-Mittelstandsbank möglich. Existenzgründer und Jungunternehmen können bis zu fünf Jahre nach Gründung bzw. Übernahme eines Büros mit einem Zuschuss zum Tageshonorar eines Beraters in Höhe von 400 Euro gefördert werden. Förderfähig sind Coaching- und Beratungsmaßnahmen durch einen Coach zu allen wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen eines Unternehmens. Das insgesamt vertraglich zu vereinbarende Netto-Beraterhonorar

*Investitions- und Förderbank
Niedersachsen GmbH (NBank)
Günther-Wagner-Allee 12-16, 30177 Hannover
Telefon 0511 33031-333, Fax 0511 33031-11333
beratung@nbank.de, www.nbank.de*



darf die Bemessungsgrenze von maximal 6.000 Euro nicht überschreiten. Bei einem Einsatz eines selbst gewählten Gründercoachs an zehn Tagen zu einem Nettotagesatz von 600 Euro erhält der Architekt also 3.000 Euro Zuschuss.

Besonders interessant ist das Gründercoaching für alle Büroinhaber mit Bürositz im (ehemaligen) Regierungsbezirk Lüneburg, denn dort erhalten sie einen Zuschuss in Höhe von 75 Prozent des förderfähigen Tageshonorars von 800 Euro. Ein gefördertes KfW-Gründercoaching setzt eine positive Zusage der KfW Mittelstandsbank voraus. Der Förderantrag ist also immer vor Vertragsabschluss mit dem Coach zu stellen.

Auf dem Weg in Ihre Existenzgründung unterstützt Sie die Architektenkammer Niedersachsen mit dem Angebot eines 90-minütigen Beratungsgesprächs. Ein externer Unternehmensberater führt dieses individuelle Gespräch mit Ihnen an einem bestimmten Tag in der Architektenkammer Niedersachsen durch. Grundlage des Beratungsgesprächs ist Ihr Unternehmensplan. Die Kosten für diesen 90-minütigen Termin betragen 116 Euro brutto, wovon die Architektenkammer die Hälfte der Kosten für Mitglieder also 58 Euro übernimmt. Auf der Basis des Beratungsgesprächs und nach anschließender Überarbeitung des Unternehmensplanes, kann die Kammer darüber hinaus eine fachkundige Stellungnahme zur Tragfähigkeit der Existenzgründung abgeben. Bitte wenden Sie sich bei Bedarf an die Existenzgründungsberatung der Architektenkammer Niedersachsen unter Telefon 0511 28096-11.

Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit

Sie sind zurzeit arbeitslos und wollen Ihre Qualifikation für ein eigenes Architekturbüro nutzen? Wenn Sie Qualifizierungsbedarf haben, kann – je nach persönlicher Voraussetzung – eine Förderung der Agentur für Arbeit in Betracht kommen. In jedem Fall: Sprechen Sie mit Ihrem zuständigen Sachbearbeiter von der Agentur für Arbeit, bevor Sie sich selbstständig machen.

Die Agentur für Arbeit kann sich beteiligen an:

- Existenzgründungsseminaren und Weiterbildungskosten
- Trainingsmaßnahmen, die helfen, die Gründungsideen zu überprüfen und zu verbessern
- Gründungsberatung
- Coaching, um Sie in der Startphase zu begleiten
- Lebensunterhaltsleistungen in dieser Phase

Ab dem 1. August 2006 erhalten Existenzgründer zur Sicherung des Lebensunterhaltes in der ersten Phase nach der Gründung einen Zuschuss in Höhe ihres zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes. Zur sozialen Absicherung wird in dieser Zeit zusätzlich eine Pauschale von monatlich 300 Euro gezahlt, die eine freiwillige Absicherung in den gesetzlichen Sozialversicherungen ermöglicht. In der zweiten Förderphase wird nur noch die Pauschale gezahlt.

Die erste Förderphase (neun Monate) ist als Pflichtleistung und die zweite Phase (sechs Monate) als Ermessensleistung ausgestaltet. Vor der Weiterbewilligung der zweiten Phase haben Existenzgründer ihre Geschäftstätigkeit gegenüber der Agentur für Arbeit nachzuweisen.

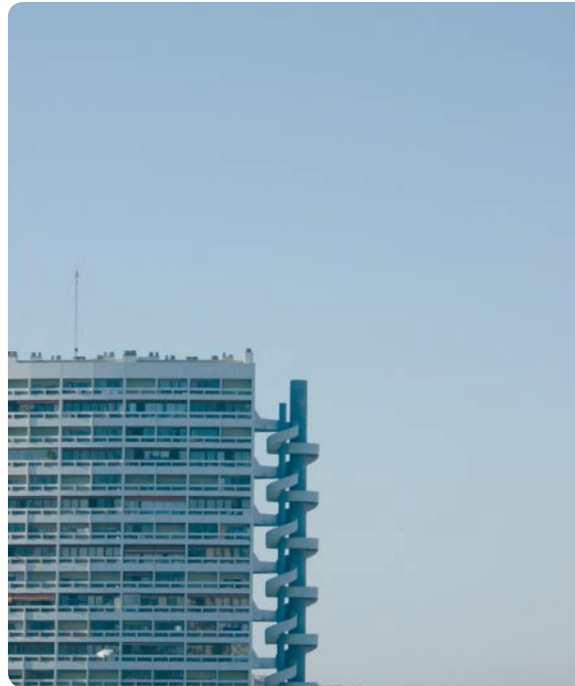
Gefördert wird nur, wer tatsächlich arbeitslos ist, also Arbeitslosengeld I bezieht. Ein

direkter Übergang von einer Angestelltentätigkeit in eine geförderte Selbstständigkeit ist nicht möglich. Zudem erhalten Arbeitnehmer, die ohne wichtigen Grund selbst kündigen, für eine Karenzzeit von drei Monaten keine Förderung. Außerdem können nur Arbeitslose gefördert werden, die noch einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld I von mindestens 90 Tagen haben.

Grundlage für die Förderung ist weiterhin die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens. Zusätzlich müssen Antragsteller die für sie zuständige Agentur für Arbeit von ihrer persönlichen und fachlichen Eignung überzeugen. Die Agentur für Arbeit kann bei Vorliegen begründeter Zweifel die Teilnahme an einer Maßnahme der Eignungsfeststellung oder der Existenzgründungsvorbereitung verlangen.

Während der Förderung wird ein noch bestehender Anspruch auf Arbeitslosengeld I verbraucht. Ausnahme: Es ergibt sich ein neuer Anspruch durch den Abschluss einer freiwilligen Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung für Selbstständige. Diese Möglichkeit sollte auf jeden Fall genutzt werden!!!

Wer Arbeitslosengeld II bezieht und sich selbstständig machen möchte, kann bei der



für ihn zuständigen Arbeitsgemeinschaft »Einstiegs geld« beantragen. Das Einstiegs geld ist ein Zuschuss zum Arbeitslosengeld II und beträgt in der Regel 50 Prozent der Regelleistung.

Weitergehende Informationen sind im Internet unter www.arbeitsagentur.de → Bürgerinnen & Bürger → Finanzielle Hilfen → Existenzgründung oder unter www.gruendungszuschuss.de erhältlich.

Nachdem Sie hoffentlich die ersten Aufträge erfolgreich abwickeln konnten und nun bei einem anstehenden größeren Auftrag an Ihre Kapazitätsgrenzen stoßen, stellt sich die Frage nach personeller Unterstützung für Ihr Büro. Dabei haben Sie die Möglichkeit, Mitarbeiter einzustellen oder einen freien Mitarbeiter zu beauftragen. Da eine ausführliche Darstellung dieser beiden Aspekte den Rahmen dieser Publikation sprengen würde, möchten wir Sie bei Interesse auf die folgenden Artikel verweisen.

- Anbahnung des Arbeitsverhältnisses (auf der CD, Anlage 22)
- Inhalt eines Arbeitsverhältnisses (auf der CD, Anlage 23)
- Anstellungsvertrag im Architekturbüro mit ergänzenden Hinweisen (auf der CD, Anlage 24)
- Freie Mitarbeit im Architekturbüro (auf der CD, Anlage 25)
- Vertrag zur »Freien Mitarbeiterschaft« im Architekturbüro mit ergänzenden Hinweisen (auf der CD, Anlage 26).

Als Orientierungshilfe führt die Architektenkammer Niedersachsen regelmäßig Gehaltsumfragen unter den angestellten Mitgliedern durch. Die Ergebnisse werden im Deutschen Architektenblatt, welches jedem Mitglied kostenlos zugesandt wird, veröffentlicht oder sind jederzeit im Inter-

net unter www.aknds.de → Suchbegriff »Gehaltsumfrage« abrufbar. Hinweis: Der Arbeitgeber muss die Lohnsteuer des Arbeitnehmers berechnen, einbehalten und dann an das Finanzamt weiterleiten. Darüber hinaus ist der Arbeitgeber auch für die Abführung der gesamten Sozialversicherungsbeiträge (KV, PV, RV bzw. BAV und ALV) an die Krankenkasse verantwortlich.

Im Rahmen Ihrer beruflichen Tätigkeit werden Sie mit einer Vielzahl rechtlicher Fragestellungen konfrontiert, beispielsweise zu Vertrags-, Abrechnungs- oder Haftungsfragen. Auch Fragen zum Urheberrecht, Arbeitsrecht, Vergaberecht, der VOB/B etc. begleiten Architekten häufig in der beruflichen Praxis. Sollten bei Ihnen juristische Fragen auftauchen, so können Sie diese an den Rechtsberatungsdienst der Architektenkammer Niedersachsen in der Zeit von 9–12 Uhr unter der Telefonnummer 0511/28096-33 richten.

Der Weg in die Selbstständigkeit wirft eine Reihe von Fragen auf. Diese Broschüre soll es Ihnen erleichtern, sich in der Startphase der Bürogründung auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sollten Sie nach diesen Informationen konkrete Fragen oder Problemstellungen haben, die hier nicht beantwortet werden konnten, so erhalten Sie weitergehende Beratungen von den



Mitarbeitern der Geschäftsstelle der Architektenkammer Niedersachsen unter Telefon 0511 28096-0. Nutzen Sie darüber hinaus auch unseren Internetauftritt www.aknds.de. In der Service-Datenbank finden Sie PDF-Dokumente sowie zahlreiche Web-Links.

Diese Materialien bieten Ihnen weitere umfangreiche Informationen zu allen Bereichen Ihrer beruflichen Arbeit. Zudem können Sie auch den kostenlos erscheinenden E-Mail-Newsletter der Architektenkammer Niedersachsen bestellen: www.aknds.de

Betriebsergebnis

Ergebnis des betrieblichen Leistungsprozesses (Gewinn oder Verlust). Das Betriebsergebnis wird durch die Gegenüberstellung von Kosten und Betriebserträgen (aus der rein betrieblichen Tätigkeit hervorgehende Erträge) ermittelt.

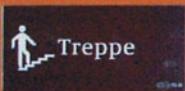
Bilanz

Gegenüberstellung der Vermögensgegenstände und der Schulden einer Unternehmung zu einem bestimmten Stichtag in

Kontenform. Auf der linken Seite werden die Aktiva oder Vermögenswerte (Kapitalverwendung) und auf der rechten Seite die Passiva oder Schuldenbestände (Kapitalherkunft) aufgeführt.

Coaching

Die fachliche Begleitung und Anleitung eines Gründers oder Unternehmens z. B. durch einen Unternehmensberater (Coach). Dieser Begriff stammt ursprünglich aus dem Sportbereich (Coach=Trainer).



Eigenkapital

Von den Eigentümern zeitlich unbegrenzt einem Unternehmen überlassenes Kapital. Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die in ein Unternehmen eingebracht werden und Eigenleistungen wie Renovierungsarbeiten in Betriebsgebäuden. Für die Beantragung öffentlicher Fördermittel muss in der Regel Eigenkapital in Höhe von 15 Prozent des Kapitalbedarfs nachgewiesen werden. Dieses kann in Sach- oder Barwerten eingebracht werden.

Finanzierungsplan

Hier wird das für die jeweilige Investition notwendige Kapital nach den verschiedenen Geldquellen aufgelistet. In der Summe muss sich im Finanzierungsplan der gleiche Betrag ergeben wie im Investitionsplan.

Finanzplan

Die Finanzplanung beinhaltet verschiedene Kalkulationen, die auf die nächsten drei Jahre ausgelegt sein sollten. Dazu zählen Investitionsplan, Kostenplan, Umsatzplan, Rentabilitätsplan, Liquiditätsplan und Finanzierungsplan.

Forderungen

Anspruch auf Bezahlung für erbrachte Leistungen. Gegenteil: Verbindlichkeiten.

Fremdkapital

Hierzu zählen Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen, Beteiligungskapital und Lieferantenkredite.

Investitionskosten

Sie sind der Regel die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Als förderfähige Investitionen gelten insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen. In den Programmen für Existenzgründer kommen auch Kosten für Waren- bzw. Materiallager und Markterschließung und -einführung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung hinzu.

Kapitalbedarfsplan

Mit diesem Plan wird der Bedarf an Kapital für eine Unternehmensgründung ermittelt. Hierin wird aufgeführt, in welcher Höhe Finanzmittel für Investitionen, für Betriebsmittel, für Waren, für Beratungsleistungen, für Zins und Tilgung und diverse Gebühren benötigt werden. Die Differenz zwischen Eigenkapital und Kapitalbedarf ist durch Fremdkapital (Kredite) zu decken.

Kleingründung

Gründung, mit wenig Startkapital, die meist nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz schafft.

Kontokorrentkredit

Überziehungskredit für ein Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Er entspricht dem Dispositionskredit beim Privatkonto. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel und ist in der Regel der teuerste Kredit. Mit der Hausbank wird ein Kreditrahmen vereinbart. Um diesen Betrag darf das Geschäftskonto im Rahmen des Kontokorrentkredites überzogen werden.

Liquidität

Fähigkeit eines Unternehmens, seine laufenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Dabei spielt der Faktor Zeit eine entscheidende Rolle, denn es nützt dem Unternehmer nichts, wenn er z. B. in vier Wochen mit einem Geldeingang rechnen kann, eine Verbindlichkeit aber heute fällig ist. Er ist dann schlicht zahlungsunfähig und somit vom »Aus« bedroht. Es ist daher wichtig, die Termine und die Höhe der fälligen Verbindlichkeiten stets im Auge zu behalten, damit ggf. kurzfristig zusätzliche Liquidität beschafft werden kann (z. B. durch Ausnutzen von Kontokorrentlinien).

Liquiditätsplanung

Neben dem Kapitalbedarfsplan sollte Ihr Gründungskonzept auch eine Abschätzung Ihrer Liquidität beinhalten: Die voraussichtlichen Einnahmen des Unternehmens

werden den voraussichtlichen Ausgaben gegenübergestellt. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder der Fehlbetrag, der dann auch auf Ihren zukünftigen Kapitalbedarf rückschließen lässt.

Mezzanine

Bezeichnete in der Renaissance ein Halbgeschoss, das zwischen zwei Hauptgeschossen liegt. Mezzanine-Finanzierung ist daher eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Dazu gehören u. a. nachrangige Darlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen, Verkäuferdarlehen. Im Insolvenzfall werden sie erst nachrangig (nach den anderen Krediten) bedient und stärken somit die Eigenkapitalbasis eines Unternehmens.

Rating

Von englisch to rate = jemanden einschätzen, beurteilen: die Beurteilung der voraussichtlichen wirtschaftlichen Fähigkeiten eines Kreditnehmers, seinen Zahlungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen. Bei einem Rating macht die Bank oder eine Ratingagentur eine Bestandsaufnahme der Gesamtsituation eines Unternehmens.

Rechtsform

Zivil- und handelsrechtliche Unterscheidung in Kapitalgesellschaften, Genossenschaften, Personengesellschaften oder Ein-

zelunternehmen. Die Wahl der Rechtsform beeinflusst die Eigentumsverhältnisse, die Entscheidungsfindung und die Risikoverteilung eines Unternehmens. Die Rechtsform wird in der Firma bzw. dem Firmennamen der Unternehmung ausgedrückt. Sie hat Informationscharakter für diejenigen, die mit dem betreffenden Unternehmen in Geschäftsverbindung treten wollen.

Rentabilität (im engeren Sinne)

Mit ihrer Berechnung kann man den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens beurteilen, indem man den Gewinn mit dem eingesetzten Kapital vergleicht. Ein Kleinunternehmen ist rentabel, wenn es sowohl die privaten Kosten des Unternehmers als auch die unternehmerischen Kosten deckt und zudem einen ausreichenden Gewinn abwirft.

Rentabilitätsplan

Dieser stellt die zu erwartenden Umsätze und Kosten des Unternehmens gegenüber. Aus den sich ergebenden Erträgen muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens erkennbar sein. Die Vorschau sollte einen Zeitraum von etwa drei Jahren umfassen.

Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer oder Mehrwertsteuer ist auf alle Rechnungsbeträge aufzuschlagen. Die Summe der den Kunden berechneten

Umsatzsteuern ist an das Finanzamt abzuführen. Von diesem Betrag wird die Summe der Umsatzsteuern abgezogen, die von einem Unternehmen selbst für Betriebszwecke, z. B. an die Lieferanten, bezahlt wurde (Vorsteuerabzug).

Unternehmerlohn

Mindestvergütung eines Unternehmensinhabers zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten. Der Unternehmerlohn muss unabhängig von der finanziellen Belastung einer Existenzgründung sichergestellt sein (kalkulatorischer Unternehmerlohn).

Unternehmensplan

Er wird auch als Geschäftsplan bezeichnet, dort ist die Unternehmensplanung schriftlich festzulegen. Er sollte neben dem Unternehmenskonzept, der Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, den Unternehmensdaten, der Markt- und Konkurrenzanalyse, der Marketingstrategie und dem Finanzplan auch Informationen über Chancen und Risiken beinhalten.

Verbindlichkeiten

Zahlungsverpflichtungen gegenüber Dritten (Zahlungen an Lieferanten, Kredittilgung bei der Bank usw.). Gegenteil: Forderungen.

Alle Publikationen vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie,
Referat Öffentlichkeitsarbeit, 11019 Berlin, www.bmwi.de

Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit
Mai 2009

Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung
Januar 2009

CD Software Paket 9.3 für Gründer und junge Unternehmen
Juni 2009

GründerZeiten: Informationen zur Existenzgründung und Sicherung

- Thema: »Existenzgründung in Deutschland«, Nr.1, Juni 2009
- Thema: »Existenzgründung durch Frauen«, Nr.2, April 2008
- Thema: »Existenzgründungsfinanzierung«, Nr.6, Februar 2009
- Thema: »Kapitalbedarf und Rentabilität«, Nr.7, Februar 2008
- Thema: »Hochschulabsolventen als Existenzgründer«, Nr.12, März 2009
- Thema: »Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit«, Nr.16, Februar 2009
- Thema: »Gründungskonzept/Businessplan«, Nr.17, Juli 2008
- Thema: »Marketing«, Nr.20, Juni 2009
- Thema: »Controlling«, Nr.23, Oktober 2007
- Thema: »Betriebliche Versicherungen«, Nr.24, Juni 2008
- Thema: »Kostenrechnung«, Nr.25, März 2008
- Thema: »Liquidität«, Nr.31, August 2007
- Thema: »Rechtsformen«, Nr.33, November 2008
- Thema: »Steuern – Ein weites Feld«, Nr.34, April 2009
- Thema: »Buchführung«, Nr.38, April 2009
- Thema: »Persönliche Absicherung für Existenzgründer und Unternehmer«,
Nr. 41, Februar 2009
- Thema: »Zarte Pflänzchen – Kleingründungen«, Nr.44, Juni 2008
- Thema: »Jahreserfolgsrechnungen«, Nr.49, Februar 2008

Im Internet unter: www.bmwi.de

→ Service → Publikationen → Infoletter Gründerzeiten (als Suchbegriff eingeben)



Gründung eines Architektur- oder Ingenieurbüros

Praxishilfen zur Gründung, Neuorientierung und zum Marketing, Werner Preißing, Verlagsgesellschaft Rudolf Müller GmbH & Co. KG, Köln 2002, ISBN 3-481-01426-0

Wirtschaftlichkeit im Planungsbüro

Erfolg ist kein Zufall, Dr. Dietmar Goldhammer, Vogel Baumedien GmbH, Berlin 2003, ISBN 3-92050813-0

Planungsbüros erfolgreich führen

Das wirtschaftliche Architektur- und Ingenieurbüro, Wilhelm Klocke und Andree Sachmerda, Bundesanzeiger Verlag GmbH, Köln 2004, ISBN 3-89817-347-X

- 1 Warum möchten Sie sich beruflich selbstständig machen?/
Gründungsentscheidung
- 2 Strategie-Test
- 3 SWOT-Analyse
- 4 Beratungsbedarf
- 5 Weiterbildungsbedarf
- 6 Die Werbung des Architekten im Fokus des Berufsrechts
- 7 Die besten Seiten des Büros – Der Weg zur eigenen Web-Site
- 8 Office zum Nulltarif
- 9 Übersicht: Ausgaben 1/Ausgaben 2
- 10 Gründung eines Architekturbüros
- 11 Antrag auf Eintragung in die niedersächsische Architektenliste (§§ 3 ff. NArchTG)/
Fortbildungsveranstaltungen in der berufspraktischen Tätigkeit/
Mit dem Diplom ins Ausland
- 12 Verbot baugewerblicher Betätigung für freischaffende Architekten
- 13 § 4b Niedersächsisches Architektengesetz (NArchTG)
- 14 Antrag auf Eintragung in die Gesellschaftsliste der Architektenkammer
Niedersachsen
- 15 Arbeitsgemeinschaftsvertrag mit ergänzenden Hinweisen

- 16 Kooperationen mit baugewerblichen Unternehmen
- 17 Einnahmeüberschussrechnung
- 18 Aufbewahrung von Planungsunterlagen im Architekturbüro
- 19 Steuerrechtliche Gesetzesänderungen und deren Auswirkungen auf die Rechnungsstellung des Architekten seit dem 1. Januar 2004
- 20 Unfallversicherung bei der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft
- 21 Maßgeschneidertes für junge Unternehmen und Existenzgründer
- 22 Anbahnung des Arbeitsverhältnisses
- 23 Inhalt eines Arbeitsverhältnisses
- 24 Anstellungsvertrag im Architekturbüro mit ergänzenden Hinweisen
- 25 Freie Mitarbeit im Architekturbüro
- 26 Vertrag zur »Freien Mitarbeiterschaft« im Architekturbüro mit ergänzenden Hinweisen

Aus Gründen der Lesbarkeit wird in dieser Broschüre jeweils nur die männliche Form der Berufsbezeichnung gebraucht; selbstverständlich schließt dies die weiblichen Berufsangehörigen mit ein, ebenso wie alle Fachrichtungen.

Impressum

Architektenkammer Niedersachsen

Existenzgründerberatung
Dipl.-Ökonom Jürgen Hermann
Friedrichswall 5
30159 Hannover
Telefon 0511 28096-11
Telefax 0511 28096-19
juergen.hermann@aknds.de

Stand 08/2009

Gestaltung

Karin Dohle, Braunschweig

Fotografie

Photocase.com

