



VOR ALLEM GROSSE ARCHITEKTURBÜROS PROFITIEREN VOM WIRTSCHAFTLICHEN AUFSCHWUNG

Architektenkammer präsentiert aktuelle Kennzahlen zur wirtschaftlichen Situation der niedersächsischen Architekturbüros

In Fortführung der Strukturuntersuchung 2001 und der vom Institut Hommerich-Forschung im Jahr 2005 erfolgten Untersuchung zur Kosten- und Ertragssituation in Architekturbüros hat die Architektenkammer Niedersachsen zusammen mit zehn weiteren Länderarchitektenkammern im Herbst 2007 eine Befragung zur Büro- und Kostenstruktur durchgeführt. In Niedersachsen wurden rund 3.500 Büroinhaber befragt. Die Rücklaufquote mit 12 % lässt repräsentative Aussagen zu.

■ EINZELBÜROS NEHMEN AB

Von den Büros gaben 88 % Architektur als Fachrichtung an, 14 % sind (auch) auf Innenarchitektur und 12 % auf Landschaftsarchitektur ausgerichtet. Bereits 11 % gaben Stadtplanung als Tätigkeitsfeld an, wobei Mehrfachnennungen möglich waren. Als Gesellschaftsform überwiegt weiterhin mit 77 % das Einzelbüro (2001: 82 %), 15 % der Büros werden von mehreren Inhabern als Gesellschaft bürgerlichen Rechts geführt, 2 % sind Partnerschaftsgesellschaften und 5 % GmbHs bzw. AGs (Abb. 1).

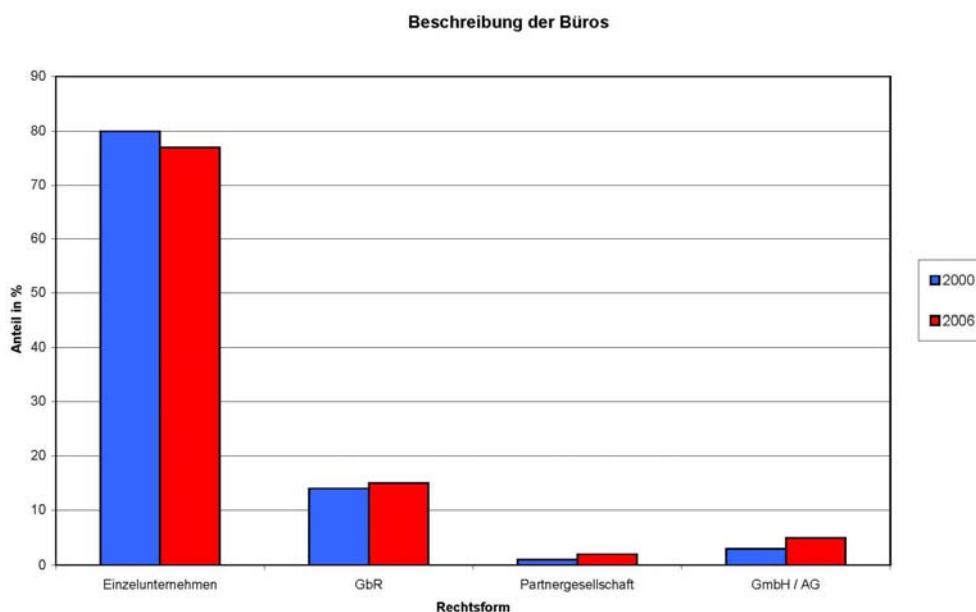


Abbildung 1

■ GROßE EINHEITEN, BESSERE CHANCEN

Die Veränderung der Anzahl der in Vollzeit tätigen Personen in den Architekturbüros stellt Abbildung 2 dar. Die erkennbare Tendenz zu größeren Büros mit Teamarbeit, Spezialisierung und arbeitsteiligen Vorgehen erleichtert es den Büros, auf die gestiegenen Anforderungen an Planungsleistungen (z.B. Energieeinsparordnung) zu reagieren.

Durchschnittlich 73 % aller Mitarbeiter in Architekturbüros sind unmittelbar mit Projekten befasst. Der Anteil der Mitarbeiter mit Projektbezug steigt mit der Bürogröße. Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug (kaufmännische Mitarbeiter) spielen in Büros mit bis zu 4 tätigen Personen eine größere Rolle als in mittleren und großen Architekturbüros.

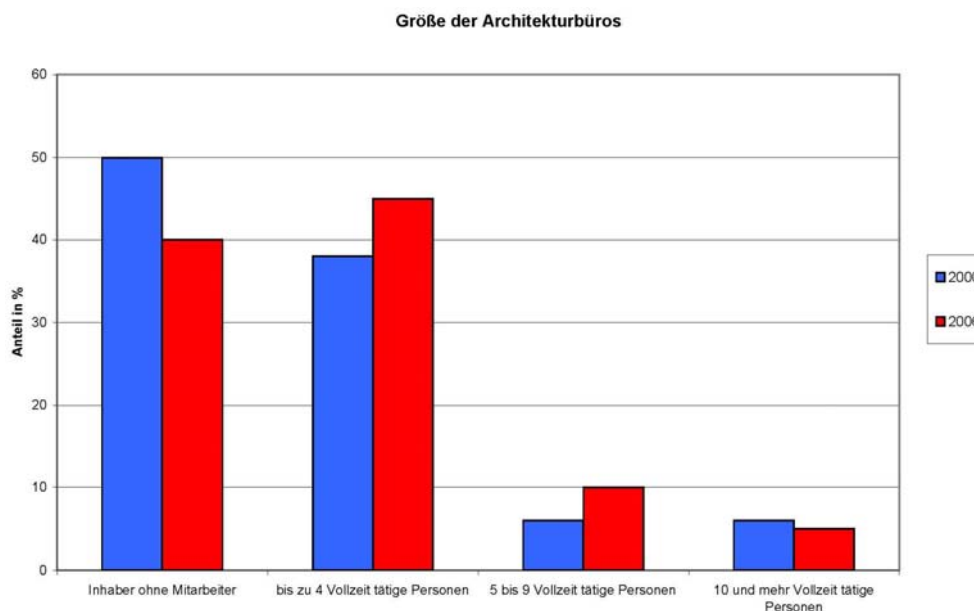


Abbildung 2

■ ANTEIL DER HOAI-LEISTUNGEN SINKT

Durchschnittlich drei Viertel (75 %) der in Architekturbüros erbrachten Leistungen entsprechen den Leistungsbildern der HOAI. Die Ergebnisse lassen jedoch die Tendenz erkennen, dass der Anteil der HOAI-Leistungen eines Büros rückläufig ist. Kammer-Untersuchungen und der „Statusbericht 2000plus Architekten/Ingenieure“ weisen eine Abnahme seit 1990 von 89 % auf jetzt 75 % aus. Nahezu jedes Büro arbeitet auch außerhalb der Leistungsbilder der HOAI. Besonders bei Büroinhabern ohne Mitarbeiter und kleinen Büros bis 4 Mitarbeitern spielt Sachverständigentätigkeit, Projektentwicklung und Energieberatung eine wichtige Rolle.

Die Verteilung der Tätigkeiten nach Leistungskategorien ergibt, dass in kleineren Büros die Tätigkeiten in der Kategorie „Umbau, Modernisierung, Instandhaltung, Instandsetzung“ überwiegen, während in größeren Büros der Schwerpunkt der Tätigkeit im Neubau erbracht wird (Abb. 3). Einen Überblick mit Tätigkeitsfeldern mit guten Entwicklungsmöglichkeiten liefert Tabelle 1.

Verteilung der Tätigkeiten auf Leistungskategorien Abbildung 3



Tätigkeitsfelder mit guten Entwicklungsmöglichkeiten Tabelle 1

| | |
|--|-----|
| Umbau/Sanierung/Umnutzung | 24% |
| Energieberatung | 12% |
| Umweltbewusstes/energetisches Bauen | 10% |
| Projektmanagement | 6% |
| Gutachter-/Sachverständigentätigkeit | 7% |
| Facility Management | 3% |
| Immobilienwirtschaft | 2% |
| Altersgerechtes/barrierefreies Bauen | 2% |
| Individuelle Planung/private Bauherren | 2% |
| „Nischen-Architektur“/Spezialisierung | 2% |
| Generalübernahme/Generalplanung | 2% |

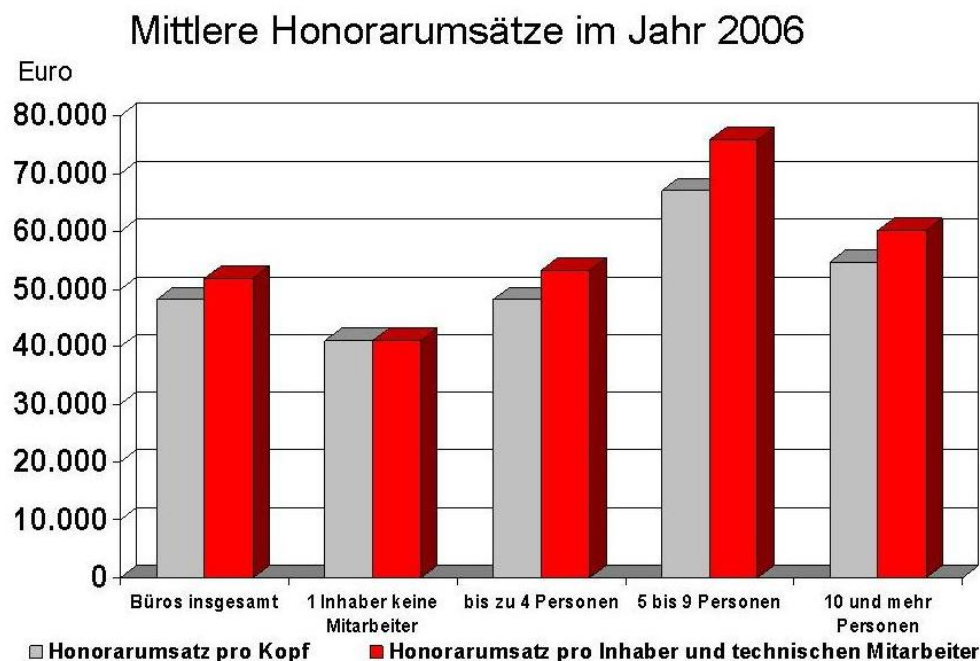
■ AUSLANDSTÄTIGKEIT SPIELT FAST KEINE ROLLE

Architekturbüros erhalten ihre Aufträge mehrheitlich von privaten Auftraggebern. Durchschnittlich 79 % aller Aufträge kommen von nicht öffentlichen, 21 % von öffentlichen Auftraggebern. Mit zunehmender Bürogröße kommt dem öffentlichen Auftrag wachsende Bedeutung zu. 85 % der öffentlichen Aufträge werden durch Kommunen erteilt, 11 % von den Ländern und 4 % durch den Bund. Durchschnittlich 86 % der Aufträge kommen aus dem Bundesland, in welchem auch der Bürositz ist. Aus dem europäischen und außereuropäischen Ausland werden insgesamt nur 2 % der Aufträge akquiriert.

■ MITARBEITERUMSATZ UNTERM DURCHSCHNITT

Den mittleren Honorarumsatz pro Kopf bzw. pro Inhaber und technischen Mitarbeiter stellt Abbildung 4 dar. Ein Vergleich mit den im DAB von März bis Juni 2005 veröffentlichten branchenbezogenen Schlüsselkennzahlen der „Praxisinitiative erfolgreiches Planungsbüro (PeP e. V.)“ führt zu dem Ergebnis, dass das Umsatzziel (Umsatz pro Mitarbeiter) in Niedersachsen nicht den bundesweiten Durchschnitt von 60.000 € bis 70.000 € erreicht. Allerdings sind in Niedersachsen auch die Kosten je Vollzeit tätiger Person niedriger als im Bundesdurchschnitt. Die „Faustformel“ drei Viertel Arbeitskosten und ein Viertel Sachkosten trifft nur auf größere Architekturbüros zu. Bei kleineren Büros ist eher von einer Verteilung zwei Drittel zu einem Drittel auszugehen.

Insgesamt ist festzuhalten, dass sich die Honorarumsätze und damit auch die Überschüsse im Vergleich zum Jahr 2004 erhöht haben.



■ MEHR ÜBERSCHUSS IN GROSSEN BÜROS

Der Überschuss pro Inhaber/Partner (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter) ist aus Tabelle 2 ersichtlich. Die Überschüsse dürfen also nicht mit Gewinnen verwechselt werden, die gegebenenfalls nach Abzug der Inhabergehälter verbleiben. Bezogen auf alle Büros beträgt der Überschuss pro Inhaber bzw. Partner durchschnittlich ca. 47.000 Euro. In Ein-Personen-Büros, die insgesamt fast 40 % aller Büros stellen, liegt er lediglich bei 26.000 Euro. Der Vergleichswert für Büros, in denen 10 und mehr Personen beschäftigt sind, beträgt ca. 100.000 Euro.

| | Büros insgesamt | Anzahl tätiger Personen (Vollzeit und Teilzeit) | | | |
|---|-----------------|---|------------------|------------------|----------------------|
| | | 1 Inhaber keine Mitarbeiter | 2 bis 4 Personen | 5 bis 9 Personen | 10 und mehr Personen |
| arith. Mittel | 47.422 € | 25.676 € | 43.772 € | 98.347 € | 100.272 € |
| kein Überschuss | 2 % | 2 % | 4 % | 0 % | 0 % |
| bis 15.000 € | 18 % | 29 % | 15 % | 5 % | 8 % |
| 15.001 bis 30.000 € | 25 % | 35 % | 27 % | 0 % | 8 % |
| Summe bis zu 30.000 € Überschuss | 45 % | 66 % | 46 % | 5 % | 16 % |
| 30.001 bis 50.000 € | 20 % | 30 % | 17 % | 11 % | 8 % |
| 50.001 bis 100.000 € | 21 % | 5 % | 27 % | 47 % | 31 % |
| mehr als 100.000 € | 12 % | 0 % | 10 % | 37 % | 46 % |

Tabelle 2

Tab. 2 : Überschüsse pro Inhaber/Partner (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter)

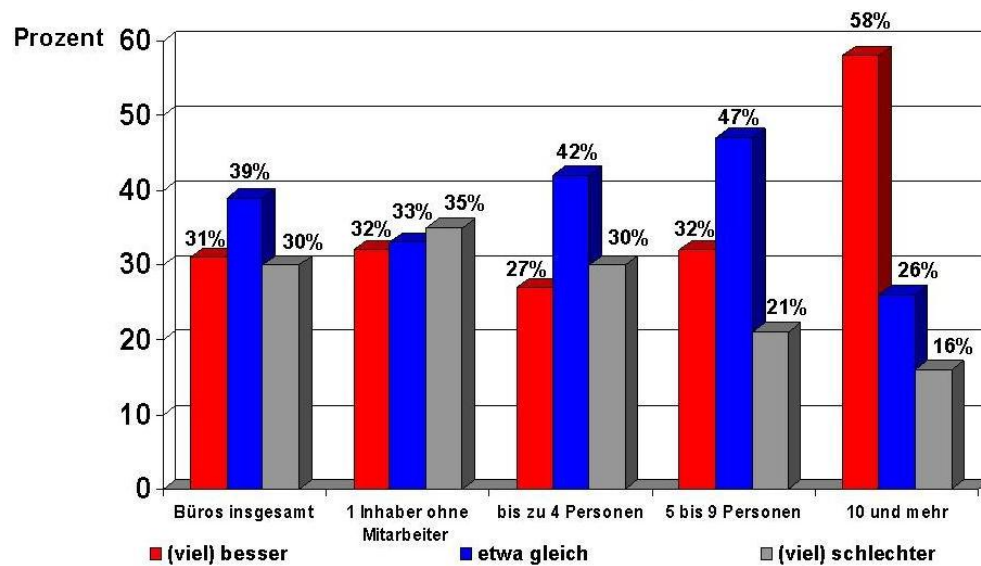
■ FAZIT

Vor allem die großen Architekturbüros konnten von der besseren wirtschaftlichen Gesamtentwicklung profitieren. Bei einer Auslastung von bis zu 91 Prozent werden sogar wieder vermehrt Mitarbeiter eingestellt. Die Auftragsbestände reichen mittlerweile mehr als ein halbes Jahr in die Zukunft. Die kleinen Architekturbüros hingegen weisen derzeit dagegen noch deutlich geringere Auftragsbestände aus (4,7 Monate). Für die Einstellung von Mitarbeitern reicht dies in der Regel nicht. 7 Prozent der Inhaber rechnen sogar damit innerhalb der nächsten 12 Monate ihre Büros aus wirtschaftlichen Gründen aufgeben zu müssen.

Eine Einschätzung der wirtschaftlichen Situation im Vergleich zum Jahr 2006 gibt abschließend die Abbildung 5.

Einschätzung der wirtschaftlichen Situation im Vergleich zum Jahr 2006

Abbildung 5



Dipl.-Ökonom Jürgen Hermann
Architektenkammer Niedersachsen

Stand: 12/2007