

Respekt für die Grundrechenarten

Prof. Dipl.-Ing. Sebastian Zoeppritz
Projektgruppe Honorarkalkulation und Bürokostenplanung

Die Zahlen über die wirtschaftliche Situation schlecht verdienender Architekten erschrecken. Die Gerüchte zu möglichen Entwicklungen der Honorarordnung sind unerfreulich. Noch mehr muss uns aber die Unbedarftheit derjenigen Kollegen irritieren, die bezüglich ihres Arbeitseinsatzes immer noch nicht rechnen mögen.

Es sei jedem unbenommen, individuell für sich über die angestrebte Relation von Arbeitseinsatz und Vergütung zu entscheiden. Natürlich muss man nicht in erster Linie nach einem guten finanziellen Auskommen streben, Prioritäten können selbstverständlich auch in der befriedigenden Bearbeitungstiefe, in der Wahl interessanter, aber schlecht bezahlter Projektarten oder Leistungsphasen liegen. Auch die Spekulation ist zulässig, dass sich extremer Einsatz -ohne ausreichende Vergütung - in den ersten Berufsjahren in späterer Zeit einmal auszahlen soll.

Aber all dies möge bitte bewusst geschehen. Beim Start in eine Freiberuflichkeit muss klar sein, welche Kosten auf einen zukommen werden, es muss klar sein, wieviel Umsatz zu einem angestrebten Gewinn führen können und welcher Gewinn angestrebt werden muss, um das Existenzminimum zu finanzieren - oder den notwendigen Beitrag zum Familieneinkommen zu erzielen.

Und schließlich ist es angesichts der Marktbedingungen für die meisten Architekten unverzichtbar, sich Gedanken über Leistungen zu machen, die über die Grundleistungen der HOAI hinausgehen. Seien es besondere Leistungen nach HOAI, seien es Leistungen, die in der HOAI gar nicht beschrieben sind. Architektinnen und Architekten müssen findig werden in der Generierung von Aufgaben und in der Einwerbung von Vergütungen dafür. Dazu müssen sie Arbeitsaufwände abschätzen können, in Zeit und in Geld.

Warum kümmern sich viele nicht? Informationen werden geboten, Artikelreihen im DAB gab es schon, Seminare beim IFBau, Bücher...

Der Landesvorstand der Architektenkammer Baden-Württemberg hat eine Projektgruppe 'Honorarkalkulation und Bürokostenplanung' bestellt, die seit einem Jahr in der Besetzung Beck, Grossmann, Neddermann, Pfrommer, Reinhardt, Selinger, Trendelenburg, Walk und Zoeppritz arbeitet.

Als Ergebnis starten wir eine Artikelserie, bewusst einfach und knapp, wir bieten simple Rechenwege und Mustervorgehensweisen im Internet, wir machen neue Seminare beim IFBau - und hoffen dringend, dass wir Architektinnen und Architekten erreichen können, denen diese Art des Umgangs mit Zahlen bisher aus Scheu, Aversion oder Schwellenangst verschlossen war.

Artikel-Vorschau:

- Rolf Neddermann: Kostenstruktur in einem Planungsbüro
- Rainer Trendelenburg: Einfache Arbeitshilfen für die Bürokalkulation
- Hansjörg Selinger: Basiswissen Wirtschaftlichkeit
- Alexander Beck: Gewinn und Umsatz in Relation zur Angestelltenvergütung
- Axel Walk: Umsetzung und Stellenwert der Bürokalkulation im kleineren Büro
- Reinhardt Grossmann: Umsetzung und Stellenwert der Bürokalkulation in größeren Büros

Veröffentlichung: DAB regional BW 9_2008 S. 6

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**

Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Architektur und Medien

Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de



Die Kosten eines Architekturbüros

Prof. Dr.-Ing. Rolf Neddermann

Projektgruppe Honorarkalkulation und Bürokostenplanung

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**

Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Architektur und Medien

Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de

Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit lauteten die zentralen Fragen: Wie bekommt man Aufträge und wird das im zukünftigen Architekturbüro erwirtschaftete Geld zum Leben ausreichen? Hier nun ein Ansatz, **die Frage nach der Wirtschaftlichkeit und dem Verdienst** zu beantworten. Es richtet sich an alle zukünftigen und bereits Selbständige, die ihren Lebensunterhalt ausschließlich mit dem Büroertrag abdecken wollen, ohne nebenher Taxi fahren zu müssen. Zu Risiken und Nebenwirkungen sei vorangestellt, dass das betriebswirtschaftliche Wissen um ein Planungsbüro zu geänderten Betrachtungsweisen von Arbeit und Zeit führen kann, und man sich in Zukunft dann überlegen wird, ob die x-te Alternative noch wirtschaftlich und sinnvoll ist.

Der Bedarf.

Davon ausgehend, dass der/die Selbständige den Lebensunterhalt ausschließlich mit den Erträgen aus dem Büro erwirtschaften will, stellt sich zu aller erst die Frage, wie hoch denn der Bedarf ist, den es abzudecken gilt. Werfen wir dabei einen Blick auf einen Ein-Personenhaushalt und ermitteln dessen Bedarf. Nehmen wir also monatlich an:

Miete 350,00 €; Mietnebenkosten 150,00 €; Lebensmittel 300,00 €; Telefon/RF- Gebühren 150,00 €; Kleidung 150,00 €; Körperpflege 50,00 €; Versicherungen 200,00 €; Mobilität 250,00 €; Rücklagen für Urlaube 100,00 €; Taschengeld 250,00 €; Sport 50,00 €.

Daraus ergibt sich dann die Summe von ca. 2.000 €/Monat, wenn man alle Abzüge berücksichtigt. An den einzelnen Zahlen lässt sich erkennen, dass es sich hierbei bestimmt um kein Luxus-Leben handelt. Dieser Ein-Personenhaushalt benötigt ca. 2.000,00 € im Monat netto, das entspricht bei Steuerklasse 1 ca. 3.600,00 € brutto.

Ist das realistisch?

Laut den unverbindlichen Gehaltstarifempfehlungen des ADAI (Arbeitgeberverband deutscher Architekten und Ingenieure e. V., Stand 01.01.2008) bekommt ein/e angestellte/r Architekt/in der Qualifikationsstufe T5 nach 5 Berufsjahren in einer Großstadt eben mal 3.507,00 €/mtl. Die Qualifikationsstufe T5 ist wie folgt definiert: Tätigkeitsmerkmale = Angestellte, die selbständig Aufgaben ausführen, sowie besondere Fachkenntnisse oder Erfahrungen mitbringen. Beispiele: Entwurfsarbeiten, Leiten oder Abrechnen von Bauausführungen, Verhandlungen mit Auftraggebern, Behörden und Fachingenieuren, Aufstellen von Kostenvoranschlägen, Kalkulationen und wissenschaftlich fundierte Tätigkeiten.

Üblicher Ausbildungsweg ist die abgeschlossene Ausbildung an einer staatlich anerkannten Ingenieurschule, Fachhochschule, Ingenieurakademie, einer Hochschule bzw. Universität oder Arbeitnehmer mit entsprechender Berufserfahrung (Dipl.-Ing., Dipl.-Ing. (FH), Master /Bachelor). In der Praxis sehen diese Zahlen aber ernüchternder aus. Laut Gehaltsumfrage der AKBW von 2004 bekommt ein/e Architekt/in, die nach Anleitung selbständig arbeitet bei bis zu 5 Berufsjahren im Schnitt 29.452,00 €/a, oder ca. 2.500,00 € im Monat brutto, was netto bei Steuerklasse 1 ca. 1.540,00 € ergibt. Somit fehlen für die o. g. Lebenshaltungskosten ca. 500,00 € im Monat. Der Blick über den Tellerrand hinaus macht die bekannte schlechte Stellung der Architekten gegenüber anderen Berufsgruppen deutlich (Quelle: www.Sueddeutsche.de/jobkarriere/):

Ein Analyst verdient durchschnittlich 37.500,00 €/a (brutto), ein/e Apotheker/in 37.000,00 €/a, ein/e Arzt/Ärztin 45.720,00 €/a, ein/e KFZ- Ingenieur/in 40.000,00 €/a und ein/e Informatiker/in ca. 42.000,00 €/a. Ein/e Industriemechaniker/in in der Kautschukindustrie verdient ca. 25.500,00 €/a, das sind 4.000,00 € weniger im Jahr als die baden-württembergische Architektin verdient!



Notwendiger Honorar- Umsatz.

Gehen wir nachfolgend davon aus, dass der/die zukünftige Selbständige das selbe verdienen möchte, wie er/sie zuvor als angestellte/r Architekt/in verdiente, also ca. 30.000,00 €/a oder 2.500,00 € im Monat brutto. Da das Bruttogehalt eines Angestellten nicht gleich zu setzen ist mit dem zukünftigen „Inhaber Gehalt“ aus einem Architekturbüro, (das Angestellten-Bruttogehalt beinhaltet nicht den Arbeitnehmer- Anteil für die Krankenversicherung und die Altersvorsorge) muss dieses Angestellten-Bruttogehalt mit dem Arbeitgeber- Anteil von ca. 8 % für die Krankenversicherung und ca. 9 % für die Altersvorsorge beaufschlagt werden. So erhält man den Betrag, den der/die Inhaber/in mit dem Büro verdienen muss, um ein adäquates Angestellten- Bruttogehalt von mindestens 30.000,00 €/a zu erhalten. Der/die Inhaber/in benötigt demnach ein „Inhaber Gehalt“ von 34.500,00 €/a oder 2.875,00 €/mtl. Dieses „Gehalt“ wird in der Betriebswirtschaft „kalkulatorisches Inhaber Gehalt“ oder „kalkulatorischer Unternehmerlohn“ genannt. Er hat nichts mit Entnahme, Gewinn oder Geschäftsführergehalt gemein. Er stellt die Kosten dar, die für die Leistungserbringung des/der Inhaber/in angesetzt werden und stellt den „monetären Wert“ der Arbeit der/des selbstständigen Architekt/in dar.



Kosten des Architekturbüros.

Wie hoch sind die Kosten im Architekturbüro? Solange noch keine eigenen Erfahrungswerte vorliegen, wie es bei Existenzgründern immer der Fall ist, muss auf Vergleichswerte zurückgegriffen werden. Nutzbare Quellen sind hierfür die „Analyse der Büro- und Kostenstruktur der freiberuflich tätigen Mitglieder der Architektenkammer Baden-Württemberg für das Berichtsjahr 2006“ und die „Analyse der Kosten- und Ertragssituation in Architekturbüros -Ergebnisse einer (bundesweiten) Repräsentativbefragung von 2006“. In beiden von Prof. Dr. Christoph Hommerich erstellten Untersuchungen werden die **Kostenstrukturen** von Architekturbüros erfasst.

Für eine grobe Vorabschätzung der notwendigen Umsätze eines Architekturbüros kann der **Anteil des kalkulatorischen Inhaber Gehaltes an den Gesamtkosten** eines Architekturbüros herangezogen werden. Dieser Quotient ist eine übliche Größe bei der Beurteilung von wirtschaftlichen Kenndaten von Architekturbüros.

Im bundesrepublikanischen Schnitt aller untersuchten Ein- Personen- Büros liegt der Anteil der Inhaber Gehälter in den Gesamtkosten bei ca. 56 % bzw. 66 % (Die unterschiedlichen Zahlen ergeben sich dadurch, dass die Auswertungen zum einen ein kalkulatorisches Inhaber Gehalt ansetzten und zum anderen das kalkulatorische Inhaber Gehalt als „faktischen Überschuss“ ansetzten. Näher soll hier nicht darauf eingegangen werden). Bei den baden-württembergischen Büros liegt der durchschnittliche Anteil bei Ein-Personenbüros bei 61,5 % bzw. 67 %. Wenn nun der Anteil des kalkulatorischen Inhaber Gehaltes von 34.500,00 €/a den 67 % der Gesamtkosten entspricht, dann betragen die Gesamtkosten für das Büro 34.500,00 / 0,67 gleich 51.500,00 €/a für alle untersuchten Ein- Personen- Büros. Eine Größenordnung, die eine Faustformel bestätigt, besagt, dass pro Inhaber/Mitarbeiter ein Umsatz von ca. 50.000 €/a zzgl. Umsatzsteuer erwirtschaftet werden muss. Somit muss der/die angehende selbständige Architekt/in im frühen Planungsstadium schon mit einem Soll-Umsatz von gerundet mindestens 50.000,00 € rechnen (zuzüglich Umsatzsteuer), so dass **am Jahresende ein Inhaber Gehalt von 34.500,00 €** herauskommt, um netto noch ca. 1.500,00 €/mtl. zur Verfügung zu haben. Das liegt dann jedoch immer noch 500,00 €/mtl. unter dem ermittelten Bedarf.

Eine differenzierte Betrachtung der Kosten eines Architekturbüros kann ebenfalls den o. g. Studien oder der einschlägigen Literatur entnommen werden. Das nachfolgende Beispiel entstammt der Untersuchung in Baden-Württemberg im Berichtsjahr 2006. Die Gliederung der Kosten entspricht der, wie sie z. B. Steuerberater in ihren betriebswirtschaftlichen Abrechnungen (BWA) erstellen. Am Beispiel werden die arithmetischen Mittel für Ein-Personen- und 2 bis 4-Personen-Büros aufgelistet, andere Bürogrößen sind für Existenzgründer (noch) nicht relevant.



Nr.	Kostenart	1-Personen-Büro	bis zu 4 Personen-Büro
1	Summe Arbeitskosten	68,1 %	68 %
1.1	Personalkosten Mitarbeiter + Inhaber incl. Sozialabgaben	67 %	61,4 %
1.1.1	Inhaber Gehalt *)	67 %	41,4 %
1.1.2	Personalkosten Mitarbeiter	0 %	14,8 %
1.1.3	Sozialabgaben Mitarbeiter	0 %	5,2 %
1.2	Fremdkosten	1,1 %	6,7 %
1.2.1	Honorare freie Mitarbeiter	0 %	4,8 %
1.2.2	Honorare Leistungen Dritter	1,1 %	1,9 %
2	Sachkosten	31,9 %	32 %
2.1	Raumnutzung	6,9 %	7,6 %
2.2	Bürobetrieb	8,2 %	8,4 %
2.3	KFZ- Kosten	6,7 %	6,1 %
2.4	Reisekosten	0,7 %	0,7 %
2.5	Versicherungen, Beiträge	5,5 %	4,5 %
2.6	Fortbildungen	0,9 %	0,8 %
2.7	Repräsentation, Akquisition	0,9 %	1,2 %
2.8	Sonstige Kosten	2,1 %	2,7 %
	Summe	100 %	100 %

*) Es wurde ein festes Inhaber Gehalt von 30.000,00 €/a für ein Ein-Personen-Büro und 40.000,00 €/a für das 2 bis 4-Personen-Büro angesetzt.

Anhand der Daten kann eine weitere (fast) feste Größe abgeleitet werden. Es ist das Verhältnis von Arbeitskosten (Personalkosten + Inhaber Gehalt + Sozialabgaben) zu den Sachkosten: Bei Ein- bis 4-Personen-Büros liegt es etwa bei 70:30 und steigt bei größeren Büros auf 80:20. Somit spielen die Sachkosten in einem Architekturbüro mit einem Anteil von 20 bis 30% bei der Steuerung der Kosten eine untergeordnete Rolle.

Nachfolgend die absoluten Werte der 2006 in Baden-Württemberg untersuchten Büros, die mit den oben errechneten Inhaber Gehalt in Höhe von 34.500,00 € beaufschlagt wurden. Auch hier zeigt sich wieder der Sollumsatz von knapp über 50.000,00 €/a für ein Ein-Personen-Büro.

	Büros insgesamt Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit/Teilzeit)		
	Büros insgesamt	ein Inhaber ohne Mitarbeiter	2 bis zu 4 Mitarbeiter
Personalkosten Mitarbeiter*	62.841,00 €	0,00 €	29.519,00 €
· davon Personalkosten	47.025,00 €	0,00 €	21.680,00 €
· davon Sozialabgaben	15.816,00 €	0,00 €	7.839,00 €
Fremdkosten/-arbeiten	17.177,00 €	691,00 €	8.892,00 €
· Honorare „freie Mitarbeiter“	8.960,00 €	0,00 €	5.660,00 €
· Honorare Leistungen Dritter	8.217,00 €	691,00 €	3.232,00 €
Sachkosten (gesamt)	43.470,00 €	17.063,00 €	35.597,00 €
· Kosten Raumnutzung	10.791,00 €	3.853,00 €	8.559,00 €
· Kosten Bürobetrieb	11.627,00 €	4.378,00 €	9.580,00 €
· KFZ- Kosten	7.770,00 €	3.386,00 €	6.634,00 €
· Reisekosten	1.974,00 €	348,00 €	918,00 €
· Versicherung, Beiträge	5.792,00 €	2.896,00 €	4.775,00 €
· Fort- und Weiterbildung	815,00 €	454,00 €	697,00 €
· Repräsentation/Akquisition	1.727,00 €	481,00 €	1.317,00 €
· sonstige Kosten	3.148,00 €	1.265,00 €	3.300,00 €
Gesamtkosten	123.489,00 €	17.753,00 €	74.007,00 €
zzgl. kalkulatorisches Inhaber Gehalt		34.500,00 €	34.500,00 €
Kosten des Büros		52.253,00 €	108.507,00 €



Fazit

Wie man sieht, kann ein Existenzgründer mit recht wenig Mitteln, ohne eigene Erfahrungen und ohne großen Aufwand die zu erwartenden Kosten des geplanten Architekturbüros errechnen. **Stehen diesen Kosten ein entsprechendes und zu erwartendes Honorarvolumen über die ersten Jahre gegenüber, steht dem Ziel der gesicherten Selbständigkeit ein Hindernis weniger im Wege.** Denn dann weiß der/die Gründer/in, dass der notwendige Lebensunterhalt allein mit dem Ertrag aus dem Büro gedeckt werden kann, ohne nebenher Taxi fahren zu müssen.

Remshalden, den 20.06.2008
 Prof. Dr.-Ing. Rolf Neddermann
 Büro für Architektur und Baukostenplanung
 Hochschule für Technik Wirtschaft und Gestaltung Konstanz
 Veröffentlichung Auszug: DAB regional BW 9_2008 S. 7

Stellenwert der Bürokalkulation im kleineren Büro

Axel Walk, Freier Architekt, Reutlingen
Projektgruppe Honorarkalkulation und Bürokostenplanung

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**
Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Für die wirtschaftliche Führung eines Büros ist die Kalkulation von Projekten ein entscheidendes Werkzeug. Sie bietet die Möglichkeit

- vor der Projektbearbeitung Ziele über deren Aufwand zu definieren
- während des Projektverlaufs diese mit dem tatsächlichen Aufwand zu vergleichen
- nach Projektabschluss Rückschlüsse für zukünftige Bearbeitungen zu ziehen.

Dadurch werden die für die Beurteilung von Projekten notwendigen Zahlen zur Verfügung gestellt, die deren wirtschaftliche Steuerung erst ermöglichen. Dieser grundsätzliche Zusammenhang besteht in allen Büros unabhängig von deren Größe. Die Einführung und Pflege einer Projektkalkulation ist daher in kleineren und größeren Büros sinnvoll, wenngleich Unterschiede in Methodik und Komplexität bestehen können.

Die aus einer Kalkulation gewonnen Erkenntnisse führen für sich genommen nicht unbedingt zu mehr wirtschaftlichem Erfolg. Entscheidend hierfür ist vielmehr die Effektivität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es ist wichtig, diese für eine entsprechende Arbeitsweise zu sensibilisieren und das Bewusstsein über Kostenstrukturen zu schärfen. Zeitvorgaben sind Zieldefinitionen, die gemeinsam mit der Büroführung verfolgt werden müssen. Eine Projektkalkulation führt daher zu einer Auseinandersetzung mit einer effizienten Büroorganisation und lebt von einer aktiven Kommunikation aller Beteiligten.

Der Umgang mit Zeit und damit mit Geld ist nicht einfach. Im Büroalltag stellt sich die Frage, wo und wie zeitökonomisch gearbeitet werden kann. Geht man vom Aufgabenfeld des Architekten in den verschiedenen Leistungsphasen aus, ist dieses durch eine Vielzahl von Routinen, d.h. ähnlichen Arbeitsabläufen geprägt. Diese bieten durch ihre Wiederholung die beste Möglichkeit, durch entsprechende Organisation Zeit zu sparen. Auch deshalb, um sich für konzeptionelle Fragen, die mehr Zeit benötigen, Freiräume zu schaffen. Aufschlussreich über die eigene Arbeitsweise ist auch die Reflektion darüber, ob man den richtigen Zeitpunkt einer Tätigkeit findet und einhält. Ist dies nicht der Fall, führt dies gerne zu der Situation, dass Arbeiten mehrfach und umständlich getan werden müssen.

Mit der Einführung einer Projekt- und Bürokalkulation stößt man viele Fragen auf. Wer sich diese aber nicht stellt läuft Gefahr, dass sich seine finanziellen und zeitlichen Handlungsräume verengen. In diese Situation sollte niemand gelangen, sie kann nicht unser Ziel sein.

Dezember 2008

Dipl.-Ing. (Univ) Axel Walk
Freier Architekt BDA, Reutlingen
Veröffentlicht: DAB regional BW 01_2009 S. 19

Architektur und Medien
Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de



Gewinn und Umsatz in Relation zur Angestelltenvergütung

Alexander Beck, Freier Architekt, Blaufelden
Projektgruppe Honorarkalkulation und Bürokostenplanung

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**
Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Angestellt oder selbständig? Die Frage stellt sich im Berufsleben fast aller Architekten ein- oder gar mehrmals. Im besten Fall aus Überzeugung und einer bewussten Lebensplanung, manchmal aus Gelegenheit und nicht selten aus der Not.

Eine wesentliche betriebswirtschaftliche Frage, die sich dabei stellt ist: Wie viel Umsatz benötige ich, um mein bisheriges Angestelltegehalt zu erreichen?

Anhand von vier Fallbeispielen werden in diesem Beitrag zwei Arbeitnehmer und zwei Selbständige mit vergleichbaren Nettolöhnen bzw. frei verfügbaren Einkünften vorgestellt.

Arbeitnehmer

In den Fallbeispielen der Arbeitnehmer werden drei Gehaltsgrößen vorgestellt: Das Bruttogehalt, das Nettogehalt und das dem Arbeitnehmer meist unbekannt, aber für den Arbeitgeber relevante Bruttogehalt zzgl. sämtlicher Arbeitgeberanteile. Folgende Parameter wurden bei der Berechnung berücksichtigt:

Steuern (Lohnsteuer, Solidaritätszuschlag, Kirchensteuer), Sozialabgaben (Rentenversicherung, Krankenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Pflegeversicherung, Kinderlosenzuschlag, Umlage U1 (Krankheit 70% Erst.), Umlage U2 (Mutterschaft)), berufsgenossenschaftliche Beiträge

Selbständiger

Welchen Büroumsatz (Betriebseinnahmen) muss nun im Vergleich ein Selbständiger erzielen, um monatlich ungefähr den gleichen Betrag an Einkünften zur freien Verfügung zu haben, wie beim Nettogehalt eines Arbeitnehmers?

Die Höhe der monatlich frei verfügbaren Einkünfte wurde anhand einer Einnahmenüberschussrechnung und Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 3 EStG ermittelt. Hier werden, kurz gefasst, von den Betriebseinnahmen die Betriebsausgaben abgezogen. Die durchschnittlichen Betriebsausgaben wurden der „Analyse der Büro- und Kostenstruktur der freiberuflich tätigen Mitglieder der Architektenkammern“ für das Berichtsjahr 2006 von Prof. Dr. Hommerich entnommen.

Aus diesem daraus errechneten Gewinn vor Steuern, wurden dann die frei verfügbaren Einkünfte, unter Berücksichtigung der folgender Aufwendungen und Steuern, errechnet:

Altersvorsorgeaufwendungen (Rentenversicherung), Vorsorgeaufwendungen (Krankenversicherung, Unfallversicherung), Steuern (Einkommenssteuer, Solidaritätszuschlag, Kirchensteuer).

Das **unternehmerische Risiko und der unternehmerische Gewinn** sind bei dieser Betrachtung zunächst nicht berücksichtigt. Es wird hier ein Aufschlag von circa 15% empfohlen, um überhaupt einen unternehmerischen Anreiz zu schaffen oder um unternehmerische Risiken wie Zahlungsausfälle etc. abzudecken. Dieser Wert wird als „empfohlener Umsatz“ in den Fallbeispielen angegeben.



Architektur und Medien

Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de

Bei Architekten muss nun noch erwähnt werden, dass dieser Vergleich auf einer Wochenarbeitszeit **von 40 Stunden pro Woche** und einem Jahresurlaub von mindestens 24 Tagen basiert. Wer als Selbständiger zwar die hier angegebenen Umsätze erwirtschaftet, aber keine vergleichbaren Arbeitszeiten aufweisen kann, wer bereits Donnerstag früh 40 Stunden gearbeitet hat, das Wochenende noch vor sich hat und sich nicht daran erinnern kann, wann er das letzte Mal im Urlaub war, sollte seine Honorierung oder den Umfang seiner Tätigkeit ebenfalls dringend hinterfragen.



Fallbeispiele

(1) **Arbeitnehmer**, 2. Jahr angestellt, 30 Jahre, evangelisch, ledig, keine Kinder,
Mitglied einer Architektenkammer

Bruttogehalt	2.551,00 €/Monat	30.612,00 €/Jahr
Bruttogehalt + Arbeitgeberanteile	3.217,69 €/Monat	38.612,28 €/Jahr
Nettogehalt	1.566,70 €/Monat	18.840,40 €/Jahr

(2) **Selbständiger** Architekt, 30 Jahre, evangelisch, ledig, keine Kinder
Eintrittsalter in die Kranken- und Rentenversicherung mit 26 Jahren,
Mitglied einer Architektenkammer

Mindestumsatz, inkl. MwSt.	5.454,17 €/Monat	65.450,00 €/Jahr
Empfohlener Umsatz, inkl. MwSt.	6.272,29 €/Monat	75.267,50 €/Jahr
Frei verfügbare Einkünfte	1.526,14 €/Monat	18.313,68 €/Jahr

(3) **Arbeitnehmer** 5. Jahr angestellt, 33 Jahre, evangelisch, verheiratet, 2 Kinder
Mitglied einer Architektenkammer, Ehepartner ohne Gehalt

Bruttogehalt	2.931,00 €/Monat	35.172,00 €/Jahr
Bruttogehalt + Arbeitgeberanteile	3.697,01 €/Monat	44.364,12 €/Jahr
Nettogehalt	2.080,72 €/Monat	24.968,64 €/Jahr

(4) **Selbständiger** Architekt, 33 Jahre, evangelisch, verheiratet, 2 Kinder
Eintrittsalter in die Kranken- und Rentenversicherung mit 26 Jahren,
Mitglied einer Architektenkammer, Ehepartner ohne Gehalt

Mindestumsatz, inkl. MwSt.	6.049,17 €/Monat	72.590,00 €/Jahr
Empfohlener Umsatz, inkl. MwSt.	6.956,54 €/Monat	83.478,50 €/Jahr
Frei verfügbare Einkünfte	2.058,80 €/Monat	24.715,60 €/Jahr

Alexander Beck

Dipl.-Ing. (FH) Freier Architekt, Blaufelden

Veröffentlicht: DAB regional BW 12_2008 S. 6

Einfache Arbeitshilfen für die Bürokalkulation

Dieser Artikel erscheint auf der Seite "**Existenzgründung, Büroberatung und Bürobetrieb**"

Seit einem Jahr beschäftigt sich die Projektgruppe "Honorarkalkulation/ Bürokostenplanung" der AKBW mit den wirtschaftlichen Grundlagen von Planungsbüros und freiberuflichen Architekten. Bewusst wird nach einfachen Ansätzen gesucht, die ohne eine intensive und langwierige Einarbeitung in betriebswirtschaftliche Zusammenhänge schnell umzusetzen sind und einen hohen Nutzen bringen.

Ein Ergebnis ist der EXCEL "Werkzeugkoffer" für die Bürokalkulation und Projektverfolgung.

Verschiedene Hersteller bieten Software für das Controlling im Planungsbüro an. Für viele kleine Büros ist der Aufwand für die Einführung und Pflege solcher Anwendungen jedoch eine Herausforderung, die im Tagesgeschäft nicht geleistet werden kann. Erst nach intensiver Schulung und mit dem nötigen Zeitaufwand stellen sich die Erfolge ein. Dennoch müssen auch diese Büros zur Sicherung ihrer wirtschaftlichen Existenz die Kosten kennen und Unterstützung in der Bürokalkulation und Projektverfolgung haben. So hat sich die Projektgruppe entschlossen, einfache Arbeitshilfen beispielhaft in EXCEL umzusetzen und den Kammermitgliedern auf Anfrage zur Verfügung zu stellen. Die EXCEL- Dateien sind so gestaltet, dass die angebotenen Methoden auch nach eigenen Vorstellungen erweitert werden können.

Folgende Arbeitshilfen stehen zum heutigen Stand zur Verfügung:

- **Arbeitsblatt "Personalplanung":** Hier werden die Stunden und Gehälter der Mitarbeiter erfasst und in projektbezogene und nicht projektbezogene Anteile aufgeteilt.
- **Arbeitsblatt Umsatzplanung:** Hier können die beauftragten Projekte mit den Resthonoraren erfasst und auch auf die Monate des Jahres verteilt werden.
- **Arbeitsblatt Budgetplanung:** Hier wird der benötigte Jahresumsatz eingetragen. Aus dem Arbeitsblatt "Umsatzplanung" werden die beauftragten Resthonorare gegenübergestellt. Aus dem Arbeitsblatt "Personalplanung" werden die Lohnkosten übernommen. Die weiteren geplanten Kosten, zum Beispiel für Mieten und Fahrzeuge, werden erfasst. Als Ergebnisse werden der erwartete Gewinn und die Gemeinkostenanteile für die Berechnung des Gemeinkostenfaktors ausgewiesen.
- **Arbeitsblatt "Gemeinkostenfaktor und Kennziffern":** Hier werden die Eingaben aus den ersten Arbeitsblättern ausgewertet. Mit GKF 1 und GKF 2 (Gemeinkostenfaktor 1 und 2) werden die Zuschlagssätze ausgewiesen, mit welchen die Lohnkosten der Mitarbeiter beaufschlagt werden müssen um Kostendeckung zu erreichen bzw. den gewünschten Gewinn zu erzielen. Weitere Kennziffern wie zum Beispiel Auftragsreichweite, Pro-Kopf-Umsatz, durchschnittlicher Projektstundenanteil oder Umsatzrendite erleichtern den Bürovergleich und die Analyse.
- **Arbeitsblatt "Stundensätze":** Hier werden für jeden Mitarbeiter und pro Mitarbeitergruppe die Lohnkosten pro Stunde mit den Gemeinkostenfaktoren bewertet und so die Selbstkostensätze ausgewiesen.
- **Arbeitsblatt "Treiber":** Hier können mit drei Eingaben die Auswirkung der Erhöhung des Projektstundenanteils, der Effizienz der Projektarbeit und die Verminderung von unbezahlten Zusatzleistungen für zusätzliche und Besondere Leistungen simuliert und die Auswirkung auf das Büroergebnis ermittelt werden.

Weitere Arbeitsblätter stehen für die Zeiterfassung, die Projektkalkulation und die Projektkontrolle zur Verfügung. In einem Register "Break Even Analyse" wird zudem auf der Zeitachse grafisch dargestellt, ab wann alle Kosten gedeckt sind und das Büro Gewinn erwirtschaftet.

Die EXCEL Arbeitshilfen stehen zum kostenlosen download und zur kostenfreien Nutzung zur Verfügung.

Die Projektgruppe ist bemüht, diese Werkzeuge weiter zu entwickeln und bei Bedarf auch aktualisierte Stände zur Verfügung zu stellen.

Hierzu ist allerdings auch erforderlich, die Akzeptanz und das Interesse der Anwender kennen zu lernen.

Daher bitten wir Sie nach dem download das beigefügte Registrierungsformular auszufüllen und der angegebenen Adresse per Fax oder Email zukommen zu lassen.

[Download EXCEL "Werkzeugkoffer" für die Bürokalkulation und Projektverfolgung \(ca. 2 MB\)](#)

[Download Dokumentation und Anleitung](#)

[Download Registrierungsformular](#)

[» Excel-Datei zum download \(ca. 2 MB\)](#)

[» Dokumentation und Anleitung zum download](#)

[» Registrierungsformular zum download](#)

Hinweis:

Am Donnerstag, den 23. Oktober 2008 wird Dipl. Betriebswirt Rainer Trendelenburg im Rahmen der IFBau Seminarreihe einen Workshop auf Basis dieses EXCEL- Instrumentariums durchführen und weitere Methoden und Hintergründe zur Wirtschaftlichkeit im Planungsbüro vermitteln. Die Veranstaltung findet von 09:30 Uhr bis 17:00 Uhr im Haus der Architekten in Stuttgart statt.

Information und Anmeldung bei der Institut Fortbildung Bau gGmbH:

[» Excel-Workshop Bürokalkulation \(IFBau 28518\)](#)

[» Architektenkammer Baden-Württemberg](#)

Basiswissen Wirtschaftlichkeit

Dipl.-Ing. (FH) Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hansjörg Selinger

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**

Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Der Umgang mit Zahlen

Wer Geld ausgibt, muss Geld einnehmen.

Der Umgang mit Zahlen im täglichen Leben ist seit jeher eine Notwendigkeit. Wer Geld ausgibt, muss Geld einnehmen. Wie viel man ausgibt hängt davon ab, wie viel man in seinem Portemonnaie hat oder zumindest glaubt spekulativ zu haben. Das ist der springende Punkt.

Weiß ich es oder ahne ich es? Habe ich beim Ausgeben ein gutes Gefühl oder stellt sich eher ein Unwohlsein ein. Selbst diese Gefühlssache muss sich nicht unbedingt mit dem tatsächlichen Kontostand decken. Manch gutes Gefühl zog schon häufig ein „Oh“ nach sich – manch schlechtes Gefühl war aber auch unbegründet.

Wieso helfen wir uns nicht selbst und klären die Situation? Derjenige der weiß, wie hoch seine Kosten sind, kann reagieren. Ob das nun in der Sparsamkeit mündet, erforderliche Akquiseaktivitäten auslöst, Verhandlungsstabilität verleiht oder ein besseres Controlling nach sich zieht, sei zunächst einmal jedem selbst vorbehalten. Das Bewusstsein zu wecken für seine Möglichkeiten, die Relation von Einnahmen und Ausgaben zu erkennen, schafft aber in jeden Fall Transparenz. Anscheinend ist dies bei Vielen noch nicht angekommen, wenn man immer wieder hören muss, dass die Ertragssituation in vielen Architekturbüros unbefriedigend ist oder dass mancher Architekt, wie kürzlich zu lesen, weniger verdient als ein Hausmeister. Ein schlechter Markt, ein nicht zahlender Auftraggeber, zu wenig Honorar darf nicht zur Resignation führen. Wer Geld ausgibt muss wissen, wie viel er ausgeben kann. Also muss man auch wissen, wie hoch die Kosten sind und wo diese entstehen. Mehr denn je ist es unumgänglich geworden dies zu wissen.

Fangen wir bei den privaten Ausgaben an. Wissen Sie, wie viel Sie für fixe Kosten ausgeben müssen wie bspw. für Wohnen, die Stromrechnung, für Versicherungen etc., und wissen Sie wie viel Sie für variable Kosten noch ausgeben können so bspw. für Hobbies, Urlaub, Ausgehen? Wer bei den Variablen sparen muss, weil die Fixen keinen Spielraum lassen, reduziert bereits seinen Lebensstandard – und das kann wehtun – oder wollen Sie gar nur für Ihre unumgänglichen Rechnungen und das Finanzamt arbeiten?

Gehen wir zu den geschäftlichen Ausgaben. Wissen Sie, wie viel Sie verdienen müssen, um alle effektiven Kosten auffangen zu können? Wie viel müssen Sie mehr verdienen, um kalkulatorische Kosten, Wagnis- und Gewinnzuschläge und letztendlich ihr Inhaber Gehalt mit zu verdienen? Was ist mit den Abschreibungen? Wer diese im Umsatz nicht berücksichtigt kann diese in absehbarer Zeit auch nicht wieder neu anschaffen.

Erst wenn all diese Kosten bekannt sind, kann daraus der notwendige Umsatz abgeleitet werden und der hieraus erforderliche Gewinn. Zum einen den Mindestgewinn, den Sie zur Absicherung Ihres Überlebens benötigen und zum anderen das Gewinnziel, welches alle darüber hinausgehenden kalkulatorischen Kosten mit abdeckt und eine sichere Büoperspektive bietet.



Architektur und Medien

Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de

Welchen Stundensatz setzen Sie nun an? Den, den man üblicherweise gerade so zugestehen möchte? Muss es nicht eher der sein, der sich aus Ihren genannten Umsatz und Gewinnanforderungen ergibt?! Wie wollen Sie denn feststellen, wie viel Zeit Sie für eine wirtschaftliche Abwicklung Ihrer Beauftragungen brauchen dürfen, wenn Sie Ihren persönlichen Stundensatz hier nicht kennen. Die Kosten müssen sich gerade in diesem Stundensatz widerspiegeln! In Ihrem Stundensatz und in dem Ihrer Mitarbeiter. Eine Stunde Leistung bedeutet eine Stunde Kosten – Ihre Kosten. Oder kaschieren Sie gar Ihre monetäre Vergütung mit einer extremen Jahresstundenleistung, die Sie auch noch mit Ihrer verbleibenden privaten Freizeit quittieren. Wo bleibt die Relation?



Ohne genaue Kenntnisse wird wieder aus dem Bauch heraus kalkuliert und man verlässt sich auf sein Gefühl, welches bedenklichen Schwankungen unterliegen kann - gar auf Irrtümern aufbaut? Ist das nicht fahrlässig? Machen Sie einen Befreiungsschlag und beschäftigen Sie sich mit Zahlen – mit Ihren Zahlen!

Zur Hochrechnung der ersten Wirtschaftlichkeitsdaten Ihres Büros wird in Kürze auf der Internetseite der Architektenkammer Baden-Württemberg eine Eingabemaske im Excel-Format zur Verfügung gestellt werden.

Durch die Eingabe weniger Eckdaten kann der kalkulatorische Soll-Jahresumsatz Ihres Büros und der voraussichtliche Gewinn nach Steuern hochgerechnet werden. Hierzu sind Angaben zum Inhaberanteil, Personalkosten und zu freien Mitarbeitern erforderlich. Über einen Büroausgabenfaktor, den Sie zunächst an der Güte Ihrer Büroausstattung ableiten, bestimmen Sie Ihren voraussichtlichen Soll-Jahresumsatz. Dieser beinhaltet dann den Anteil der Unternehmer- und Personalkosten und die sog. Verwaltungs- und Vertriebskosten. In einer weiteren Feinjustierung können dann Abschreibungen, kalkulatorische Kosten und Bürokosten angepasst werden sowie die fixen und variablen Kosten festgestellt werden.

Diese Eingabemaske kann eine differenzierte Datenerfassung nicht ersetzen, soll aber mit wenigen Ausgangsdaten eine erste Hochrechnung der o.g. Daten liefern.

Stellenwert der Bürokalkulation im kleineren Büro

Axel Walk, Freier Architekt, Reutlingen
Projektgruppe Honorarkalkulation und Bürokostenplanung

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**
Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Für die wirtschaftliche Führung eines Büros ist die Kalkulation von Projekten ein entscheidendes Werkzeug. Sie bietet die Möglichkeit

- vor der Projektbearbeitung Ziele über deren Aufwand zu definieren
- während des Projektverlaufs diese mit dem tatsächlichen Aufwand zu vergleichen
- nach Projektabschluss Rückschlüsse für zukünftige Bearbeitungen zu ziehen.

Dadurch werden die für die Beurteilung von Projekten notwendigen Zahlen zur Verfügung gestellt, die deren wirtschaftliche Steuerung erst ermöglichen. Dieser grundsätzliche Zusammenhang besteht in allen Büros unabhängig von deren Größe. Die Einführung und Pflege einer Projektkalkulation ist daher in kleineren und größeren Büros sinnvoll, wenngleich Unterschiede in Methodik und Komplexität bestehen können.

Die aus einer Kalkulation gewonnenen Erkenntnisse führen für sich genommen nicht unbedingt zu mehr wirtschaftlichem Erfolg. Entscheidend hierfür ist vielmehr die Effektivität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es ist wichtig, diese für eine entsprechende Arbeitsweise zu sensibilisieren und das Bewusstsein über Kostenstrukturen zu schärfen. Zeitvorgaben sind Zieldefinitionen, die gemeinsam mit der Büroführung verfolgt werden müssen. Eine Projektkalkulation führt daher zu einer Auseinandersetzung mit einer effizienten Büroorganisation und lebt von einer aktiven Kommunikation aller Beteiligten.

Der Umgang mit Zeit und damit mit Geld ist nicht einfach. Im Büroalltag stellt sich die Frage, wo und wie zeitökonomisch gearbeitet werden kann. Geht man vom Aufgabenfeld des Architekten in den verschiedenen Leistungsphasen aus, ist dieses durch eine Vielzahl von Routinen, d.h. ähnlichen Arbeitsabläufen geprägt. Diese bieten durch ihre Wiederholung die beste Möglichkeit, durch entsprechende Organisation Zeit zu sparen. Auch deshalb, um sich für konzeptionelle Fragen, die mehr Zeit benötigen, Freiräume zu schaffen. Aufschlussreich über die eigene Arbeitsweise ist auch die Reflektion darüber, ob man den richtigen Zeitpunkt einer Tätigkeit findet und einhält. Ist dies nicht der Fall, führt dies gerne zu der Situation, dass Arbeiten mehrfach und umständlich getan werden müssen.

Mit der Einführung einer Projekt- und Bürokalkulation stößt man viele Fragen auf. Wer sich diese aber nicht stellt läuft Gefahr, dass sich seine finanziellen und zeitlichen Handlungsräume verengen. In diese Situation sollte niemand gelangen, sie kann nicht unser Ziel sein.

Dezember 2008

Dipl.-Ing. (Univ) Axel Walk
Freier Architekt BDA, Reutlingen
Veröffentlicht: DAB regional BW 01_2009 S. 19

Architektur und Medien
Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de



Umsetzung und Stellenwert der Bürokalkulation in größeren Büros

Dipl.-Ing. (FH) Reinhardt Grossmann

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**

Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Mit steigendem Honorarvolumen – sprich Bauvolumen – steigt auch der Gewinn. So lautet die generelle Annahme vieler Büroeigentümer. Hierbei handelt es sich jedoch um eine Täuschung. Denn – laut dem Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe sinkt die Umsatzrentabilität bei den großen Architekturbüros. Im Jahr 2007 bei Büros mit einem Umsatz von 2,5 bis 5,0 Millionen Euro Umsatz beispielsweise auf ca. 6 Prozent (ca. 15 % bei Büros 0,25 Mio. Euro bis 0,5 Mio. Euro). Das Risiko, ein solches Büro nicht finanziell erfolgreich zu führen, steigt also.

Architektur und Medien

Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de

Einer solchen Entwicklung kann man jedoch mit einfachen Mitteln vorbeugen. Eine sorgfältige Bürokalkulation mit monatsaktuellen Reporten und Vorhersagen hilft. Dabei gibt es drei zentrale Betrachtungsebenen: die Liquiditätsebene, die Bilanzierungsebene sowie die Projekt- und Teamebene.



Eine wochengenaue Planung der Ausgaben und der Honorareinnahmen sichert die monatlichen Gehaltszahlungen der Mitarbeiter sowie die Steuerzahlungen und sonstige Ausgaben. Bei Verzögerungen von Abschlagszahlungen, die bei diesen Bürogrößen durchaus 300.000 Euro bis 500.000 Euro betragen können, sind kurzfristige Engpässe auf der Liquiditätsebene möglich. Ein entsprechendes Controlling auf der Basis der Bürokalkulationen hilft diese Engpässe zu vermeiden.

Auf der Bilanzierungsebene ist ein gutes Ergebnis für ein großes Büro existentiell. Die Bonität und günstige Avalkredite für Bürgschaften (Leistungsphase 9) sind dabei von der Bilanz abhängig. Auch werden zunehmend in Bewerbungsverfahren (VOF) kaufmännische Kenndaten zur Beurteilung abgefragt. Die Steuerung der Finanzen auf der Basis der Bürokalkulation ist somit ein wichtiger Baustein zum Gesamterfolg und nicht zuletzt auch für den nächsten Auftrag.

Besonders wichtig ist die sorgfältige Bürokalkulation auf der Team- und Projektebene. Erfolg und Misserfolg des Projektergebnisses hängen hiervon maßgeblich ab. Transparenz der Projektkalkulation ist für das Projektteam und deren Leitung existentiell. Ohne Kenntnis von Kalkulation und Vertragstext kann kein Teamleiter erfolgreich wirtschaften. Gratifikationen auf Teamebene und Beteiligung der leitenden Mitarbeiter am Unternehmen sichern den wirtschaftlichen Erfolg des Architekturunternehmens und gleichzeitig hohe Qualität der Architektur. Gerade bei größeren Büros gilt: Der Büroerfolg ist die Summe der Einzelerfolge aller Mitarbeiter. Auch aus diesem Grund ist es wichtig alle Mitarbeiter zeitnah mit den wirtschaftlichen Daten des Architekturbüros laufend zu informieren.

Bei der Bearbeitung von großen Projekten, deren Honorar frei verhandelt wird, ist es wichtig die Kostenstruktur des Büros zu kennen und ständig zu aktualisieren. Sind in einem großen Büro die Fixkosten relativ konstant, so können durch Verlängerung der Bauzeit, fehlende Anschlussaufträge bei großen Teams (10 – 15 Mitarbeiter) oder Verschiebungen bereits sicher geplanter Aufträge sehr schnell variable Kosten entstehen, die das Architekturbüro in Liquiditätsengpässe bzw. Insolvenzgefahr bringen. So liegen die Voll-Kosten eines Teams häufig in einer Größenordnung von einer sechsstelligen Monatsrate (10.000 € – 12.000 € Vollkosten/Mitarbeiter x 10 – 15 Mitarbeiter = 100.000 € – 180.000 €). Der monatliche Abgleich zwischen Soll und Ist sichert daher den Projekterfolg und die Liquidität.

Das Fazit: Für ein großes Architektur- oder Ingenieurbüro ist eine Bürokalkulation, verbunden mit entsprechenden Controllingmaßnahmen, existentiell und sichert den mittelfristigen finanziellen Erfolg des Büros.

Januar 2009

Dipl.-Ing. (FH) Reinhardt Grossmann
Freier Architekt, Stuttgart
Gassmann + Grossmann Baumanagement GmbH



Abbildung 18:
Kostenpositionen in Architektur- und Ingenieurbüros Gesamtbranche

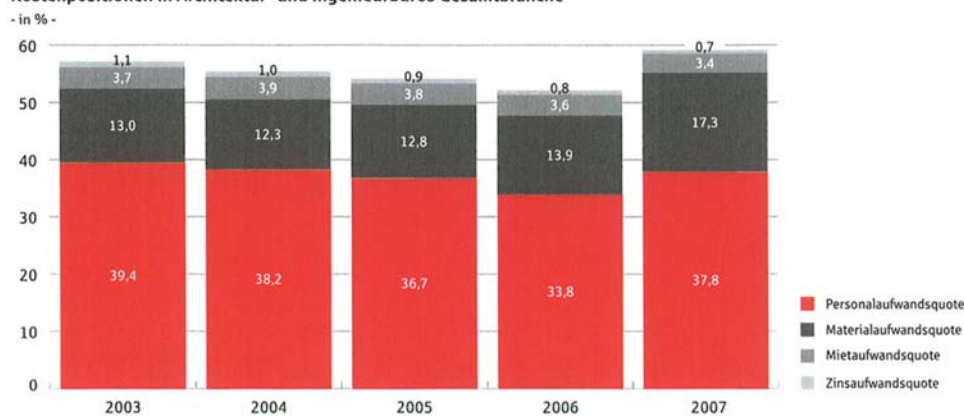
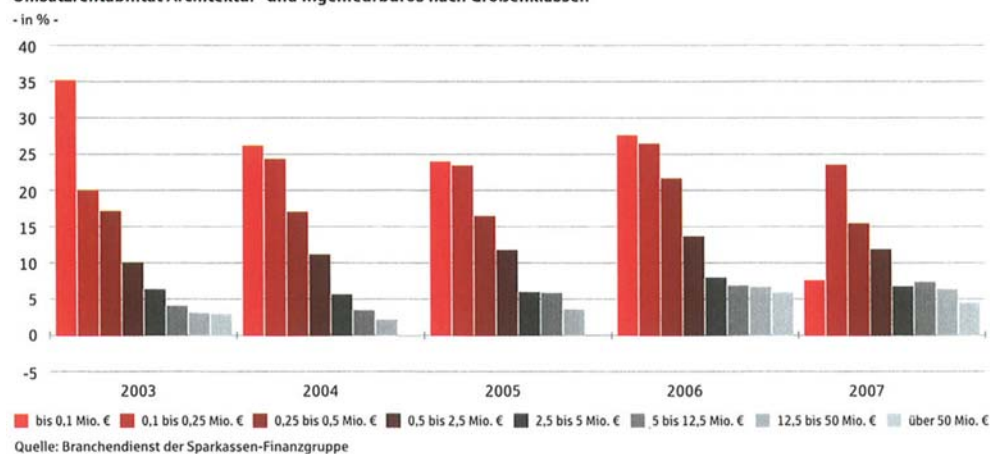


Abbildung 19:
Umsatzrentabilität Architektur- und Ingenieurbüros nach Größenklassen



Präzise Honorarvereinbarungen sichern wirtschaftlichen Erfolg

Rainer Trendelenburg
Projektgruppe Honorarkalkulation und Bürokostenplanung

**Architektenkammer
Baden-Württemberg**
Körperschaft
des Öffentlichen Rechts
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Mit der 6. Novelle der HOAI wurden die Rahmenbedingungen für Honorarvereinbarungen deutlich verändert. Die Neuerungen führen einerseits zu Einschränkungen, ermöglichen aber auch Vereinbarungen, welche zu einer Steigerung des Honorars und damit des Büroertrages führen.

Schließen Sie frühzeitig einen schriftlichen Honorarvertrag. Nutzen Sie die Objektlisten bzw. das Punktesystem der HOAI um eine angemessene Honorarzone festzulegen. Messen Sie auch der Nebenkostenvergütung entsprechende Bedeutung bei. Jeder zusätzliche Euro ist hier gewinnwirksam, da die Aufwendungen in jedem Fall anfallen und sonst Ihr Honorar schmälern.

Die Besonderen Leistungen sind in den Anhang der HOAI ausgelagert worden und unterliegen der Vertragsfreiheit. Zeigen Sie dem Bauherrn auf, welche weiteren Leistungen einen zusätzlichen Vorteil und Mehrwert für sein Projekt haben werden. Schaffen Sie damit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen um eine optimale Leistung bieten zu können. Aus Beweisgründen wird empfohlen eine schriftliche Vereinbarung zu treffen. Die Preisbindung für Stundensätze ist entfallen. Durch die Einführung einer Bürokalkulation sollten Sie aber sicherstellen, dass Sie Ihre Selbstkosten kennen und angemessene Stundensätze vereinbaren. Im Einzelfall kann es hilfreich sein, dem Auftraggeber die Kalkulationsgrundlagen bekannt zu geben, um geeignete Konditionen durchzusetzen.

Die Kostenberechnung ist nun als Grundlage für das Architektenhonorar in allen Leistungsphasen festgeschrieben worden. Der Honorarvertrag sollte beinhalten, dass bei Änderungen der Anforderungen oder der Ausführung die Honorargrundlage fortgeschrieben wird. Zudem sollte aufgeführt sein, wie die Abnahme der einzelnen Leistungsphasen erfolgt und dass nachträgliche Änderungen gegen gesonderte Vergütung erfolgen.

Änderungen sind in einem Projekt fast die Regel. Reagieren Sie nicht mit Ablehnung. Legen Sie mit der Kostenberechnung eine detaillierte Baubeschreibung und genaue Beschreibung Ihrer Architektenleistung als Anlage zum Vertrag bei. Nun können Sie motiviert auf weitere Wünsche des Auftraggebers eingehen. Zeigen Sie sich leistungsbereit und unterstützen Sie sein Anliegen. Unterbreiten Sie ihm gleichzeitig ein Angebot, mit welchem zusätzlichen Honorar Sie seine Vorstellungen umsetzen können.

Mit einer qualifizierten Dokumentation des Planungs- und Bauverlaufes und der kontinuierlichen Fortschreibung der Kostenberechnung sichern Sie Ihre Honoraransprüche. Der Einsatz eines Baukostencontrollings, in welchem alle Änderungen des Ursprungsbudgets dokumentiert und begründet werden, ist zu empfehlen. Soweit solche Änderungen auch zu einer Fortschreibung des Honoraranspruches führen, sollte dies dem Bauherrn umgehend angezeigt werden. So reduziert sich Ihr Honorarrisiko auf Kalkulationsmängel oder Preisänderungen.

Auch im internen Büroablauf gibt es Ansatzpunkte die Wirtschaftlichkeit zu verbessern. So hilft eine Kalkulation der zu erwartenden Projektaufwendungen zum Beispiel frühzeitig Projektrisiken zu erkennen. Gleichzeitig ist damit eine "Arbeitsvorbereitung" verbunden, welche Ihre Mitarbeiter unterstützt, effizient an die Aufgabenstellung heranzugehen. Mit der Einführung einer lückenlosen Zeit- und Leistungserfassung kann nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Projekte überwacht werden, es stehen auch alle Daten für die Dokumentation Ihrer Nachweisleistungen zur Verfügung!

Architektur und Medien
Telefon (07 11) 21 96-144
Telefax (07 11) 21 96-101
architektur@akbw.de
www.akbw.de



Eine nicht zu unterschätzende Auswirkung hat auch die rechtzeitige Forderung von Abschlägen und Rechnungsstellung. Drei kleinere Zahlungen in kürzeren Abständen werden vom Auftraggeber in der Regel schneller angewiesen als ein großer Rechnungsbetrag. In der Praxis konnten Büros durch Vermeidung von Finanzierungskosten ihr Ergebnis bis zu 4,5 Prozent verbessern.

Fazit: Die 6. Novelle der HOAI unterstützt den Architekten als mündigen Vertrags- und Geschäftspartner. Nutzen Sie die zusätzlichen Möglichkeiten.



Rainer Trendelenburg

Veröffentlicht: DAB regional BW 3_2010 S. 6