

# BERUFSPOLITISCHE BEFRAGUNG 2021

## TEIL 1: BÜRONACHFOLGE / GRÜNDUNGSBEREITSCHAFT

Ergebnisse aus der bundesweiten Befragung  
selbstständig tätiger und abhängig beschäftigter  
Mitglieder der Architektenkammern der Länder  
zu aktuellen berufspolitischen Themen im Jahr 2021



# INHALTSVERZEICHNIS

Studiensteckbrief .....	3
Management Summary .....	6
Stand der Nachfolgeplanung .....	16
Erlöse aus der Büroübergabe .....	36
Gestaltung der Suche nach einer geeigneten Nachfolge .....	42
Informationsangebote für übergabeinteressierte Büroinhaber .....	49
Erneute Wahl einer selbstständigen Tätigkeit .....	57
Nachfolge-Angel .....	69
Gründungsbereitschaft abhängig beschäftigter Kammermitglieder .....	74
Neugründung oder Büroübernahme .....	90
Angebote für potenzielle Gründer / Nachfolger .....	95
Charakterisierung der Befragtengruppe .....	101

# STUDIENSTECKBRIEF

Der vorliegende Bericht ist das Ergebnis einer bundesweiten **Online-Befragung**, an der sich die **Architektenkammern aller Länder** beteiligten.

Vom **1. bis zum 21. Juni 2021** wurden sowohl die selbstständig tätigen als auch die abhängig beschäftigten Mitglieder der Architektenkammern der Länder befragt (nur Mitglieder bis 70 Jahre / in einigen Kammern nur per E-Mail erreichbare Mitglieder). Zu der Befragung eingeladen wurden insgesamt 87.171 Kammermitglieder.

Die Angaben von **14.176 Kammermitgliedern** flossen nach der Datenbereinigung (z.B. um Mitglieder im Ruhestand) in die länderübergreifende Datenanalyse ein (bereinigte Rücklaufquote: **16,3%**).

**Gewichtung:** Da die Rücklaufquoten der einzelnen Länderkammern teils deutlich voneinander abweichen (Rücklaufquoten zwischen 7% und 27%), wurde der Datensatz nach Länderkammern gewichtet, d.h. die Fälle wurden so gewichtet, dass die einzelnen Länderkammern entsprechend ihres Anteils an allen Kammermitgliedern im Datensatz repräsentiert sind.

# RÜCKLAUF NACH BUNDESLAND

Bundesland	Rücklaufquote
Saarland	26,9%
Nordrhein-Westfalen	24,0%
Bremen	22,4%
Niedersachsen	22,2%
Thüringen	22,2%
Sachsen-Anhalt	22,1%
Hamburg	21,7%
Bayern	15,5%
Baden-Württemberg	15,4%
Rheinland-Pfalz	15,0%
Mecklenburg-Vorpommern	14,5%
Sachsen	13,6%
Hessen	12,2%
Schleswig-Holstein	10,2%
Brandenburg	7,9%
Berlin	6,8%
<b>Gesamt</b>	<b>16,3%</b>

# BEFRAGUNGSINHALTE

Die Berufspolitische Befragung 2021 umfasst insgesamt 7 Themenblöcke:

- 1. Büronachfolge / Gründungsbereitschaft**
2. Chancengleichheit im Architektenberuf / Vereinbarkeit von Familie und Beruf
3. Auswirkungen der Corona-Pandemie auf abhängig beschäftigte Kammermitglieder
4. Auswirkungen des HOAI-Urteils und der neuen HOAI vom 01.01.2021
5. Personalsituation in der Bauverwaltung
6. Entscheidungskriterien bei der Wahl der Arbeitsstelle / Berufspraktische Relevanz der Hochschulausbildung
7. BIM

Im vorliegenden Berichtsband werden die Ergebnisse zum 1. Themenblock dargestellt. Diese Ergebnisse beruhen auf den Antworten aller 14.176 befragten Kammermitglieder.

# ZUSAMMENFASSUNG ZENTRALER ERGEBNISSE

# ZENTRALE ERGEBNISSE

## STAND DER NACHFOLGEPLANUNG

Für 53% der selbstständig tätigen Befragten ist das Thema Nachfolge derzeit noch nicht relevant. 20% sehen die Stilllegung ihres Büros als wahrscheinlich oder definitiv an. Die verbleibenden 27% planen eine Büroübergabe.

Büroinhaber, die keine Übergabe ihres Büros planen, begründen dies in erster Linie mit dem Fehlen eines geeigneten Nachfolgers oder damit, dass ihr Büro zu klein und der Auftragsbestand zu gering sei.

38% der Inhaber, die eine Büroübergabe planen, haben noch nicht mit den Vorbereitungen begonnen. 22% befinden sich in der Phase der Informationsbeschaffung und haben bislang nur eine grobe Planung aufgestellt. 16% haben bereits eine konkrete Planung, aber noch keinen Nachfolger. Ein Viertel der Büroinhaber befindet sich derzeit in Verhandlung mit einem Nachfolger oder hat diesen Prozess bereits abgeschlossen.

# ZENTRALE ERGEBNISSE

## ERLÖSE AUS DER BÜROÜBERGABE

Die Mehrheit der Büroinhaber, die eine Übergabe ihres Büros planen, hat die Erlöse aus der Übergabe bei der Planung der persönlichen Altersvorsorge nicht berücksichtigt (54%). Für etwa ein Fünftel sind die Erlöse aus der Büroübergabe hingegen ein wichtiger Bestandteil ihrer Altersvorsorge. Alle anderen haben sich über diese Frage noch keine Gedanken gemacht.

Als Erlösmodell ziehen die Selbstständigen am häufigsten eine gestaffelte Zahlung über einen längeren Zeitraum in Betracht (39%). 24% können sich eine einmalige Zahlung vorstellen, 15% eine monatliche Rentenzahlung. Die übrigen Erlösmodelle zieht nur eine Minderheit in Betracht. Etwa ein Drittel hat sich über ein Erlösmodell bislang noch keine Gedanken gemacht.



# ZENTRALE ERGEBNISSE

## GESTALTUNG DER SUCHE NACH EINER GEEIGNETEN NACHFOLGE

Inhaber größerer Büros setzen bei der Nachfolgesuche vor allem auf das eigene Personal: die frühzeitige Abgabe von Führungsverantwortung, das Angebot von Junior-Partnerschaften / Unternehmensbeteiligungen und die gezielte Qualifizierung geeigneter Mitarbeiter in betriebswirtschaftlichen Fragen sind die bevorzugten Strategien, um einen Nachfolger aus dem eigenen Büro aufzubauen.

Kleinere Büros suchen häufiger (auch) außerhalb des eigenen Büros nach einem Nachfolger, vorwiegend im Bekannten- und Kollegenkreis.

Mehrheitlich kümmern sich die Büroinhaber selbst um die Nachfolgesuche, entweder nach einer Informationsrecherche oder einer vorgeschalteten Beratung. Für eine fortlaufende Beratung während des gesamten Prozesses oder die Beauftragung eines Experten, der die Nachfolge-Suche oder den Verkauf des Büros übernimmt, entscheidet sich nur eine Minderheit.

# ZENTRALE ERGEBNISSE

## RELEVANTE (INFORMATIONEN-) ANGEBOTE FÜR ÜBERGABEINTERESSIERTE BÜROINHABER

Büroinhaber, die eine Büroübergabe planen, sind vor allem an Informationen zu rechtlichen und steuerlichen Aspekten der Unternehmensnachfolge, zu unterschiedlichen Übergabe- und Erlösmodellen und zum Thema Wertermittlung interessiert. Mehrheitliches Interesse besteht zudem an Erfahrungsberichten / Best practices.

Von Seiten der Kammer wünschen sich die Büroinhaber in erster Linie eine Checkliste zum Thema „Unternehmensnachfolge“, eine Internetplattform mit umfassenden Informationen zum Thema und spezielle Beratungsangebote für übergabewillige Büroinhaber.

# ZENTRALE ERGEBNISSE

## ERNEUTE WAHL EINER SELBSTSTÄNDIGEN TÄTIGKEIT / NACHFOLGE-ANGEL

Drei Viertel der Büroinhaber würden sich noch einmal selbstständig machen, wenn sie erneut vor der Wahl stünden. Nur 7% würden diesen Weg heute nicht noch einmal gehen. 18% können diesbezüglich keine Einschätzung vornehmen.

Die meistgenannten Gründe für die erneute Wahl der Selbstständigkeit sind die Selbstbestimmung, Unabhängigkeit und Freiheit, die diese Form der Berufsausübung biete sowie die Flexibilität einer selbstständigen Tätigkeit und eine daraus resultierende bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Die am häufigsten genannten Argumente gegen eine erneute Selbstständigkeit sind die hohe Arbeitsbelastung, die zu einer schlechten Vereinbarkeit von Beruf und Familie führe, eine fehlende wirtschaftliche Auskömmlichkeit sowie hohe bürokratische und rechtliche Anforderungen.

Etwa ein Drittel der Büroinhaber wäre bereit, sich als Nachfolge-Angel ausbilden zu lassen, um Jung-Architekten nach einer Büro-Übernahme zu unterstützen.

# ZENTRALE ERGEBNISSE

## GRÜNDUNGSBEREITSCHAFT ABHÄNGIG BESCHÄFTIGTER KAMMERMITGLIEDER

40% der abhängig beschäftigten Kammermitglieder haben eigenen Angaben zufolge noch nicht darüber nachgedacht, sich mit einem eigenen Büro selbstständig zu machen. Je 17% haben eine selbstständige Tätigkeit wieder aufgegeben oder in Erwägung gezogen, die Idee dann aber wieder verworfen. 26% erwägen eine selbstständige Tätigkeit oder streben sie gezielt an.

Befragte, die eine selbstständige Tätigkeit ausschließen, begründen sie dies in der Mehrheit der Fälle mit der finanziellen Unsicherheit einer selbstständigen Tätigkeit, einer schlechten Work-Life-Balance oder mit einer hoher Zufriedenheit mit der derzeitigen Arbeitsstelle.

Befragte, die eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, nennen mehrheitlich die daraus resultierende Selbstbestimmung, Unabhängigkeit und Freiheit als Grund für diese Planung.

# ZENTRALE ERGEBNISSE

## NEUGRÜNDUNG ODER BÜROÜBERNAHME

36% der abhängig beschäftigten Kammermitglieder, die eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, streben die Gründung eines eigenen Büros an. 13% würden lieber ein bestehendes Büros übernehmen. Etwa jeder Zweite hat in dieser Frage keine eindeutige Präferenz.

Die meistgenannten Argumente gegen eine Büroübernahme sind der Wunsch, etwas Eigenes aufzubauen, die Sorge vor „Altlasten“ (Haftungsrisiken) sowie die vermutet hohen Kosten einer Büroübernahme.

# ZENTRALE ERGEBNISSE

## RELEVANTE (INFORMATIONEN-) ANGEBOTE FÜR POTENZIELLE GRÜNDER / NACHFOLGER

57% aller abhängig beschäftigten Kammermitglieder würden ein Angebot ihres Büros zum schrittweisen Hineinwachsen in die Rolle des Büronachfolgers nutzen, um besser einschätzen zu können, ob eine Büroübernahme für sie in Frage käme (z.B. betriebswirtschaftliche Schulungen, gemeinsame Übernahme von Führungsaufgaben mit dem Büroinhaber / erfahrenen Kollegen, Junior-Partnerschaften).

Die abhängig Beschäftigten, die eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, sind vor allem an Informationen zu den rechtlichen und steuerlichen Aspekten einer Bürogründung / -übernahme, zur Finanzplanung und zu Finanzierungsmöglichkeiten interessiert.

Von der Kammer wünschen sie sich vorrangig eine Checkliste Thema „Bürogründung / -übernahme“, spezielle Beratungsangebote, Seminare oder Schulungen und eine Internetplattformen mit umfassenden Informationen zum Thema.

# DETAILLIERTE DARSTELLUNG DER ERGEBNISSE: ORGANISATION VON NACHFOLGEPROZESSEN

# STAND DER NACHFOLGEPLANUNG

Für rund die Hälfte der selbstständig tätigen Befragten ist das Thema Nachfolge derzeit noch nicht relevant (53%).

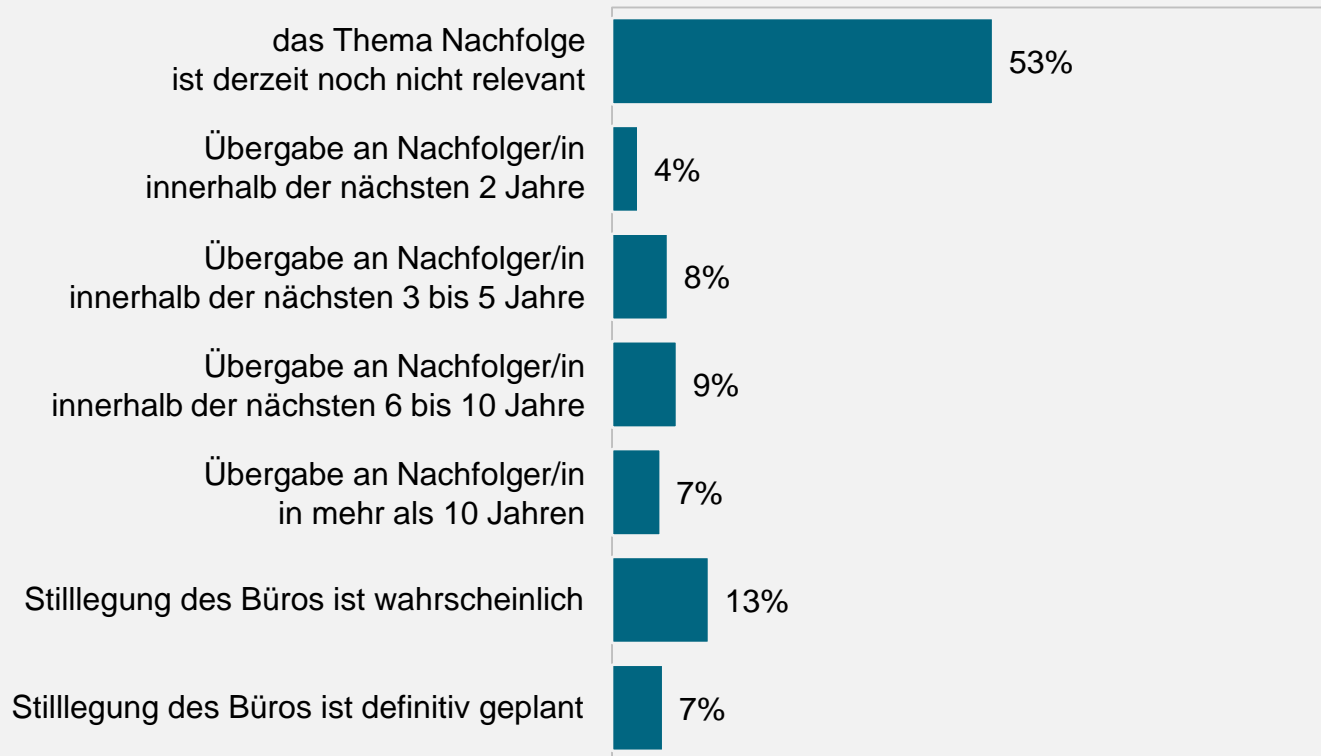
4% der Büroinhaber übergeben ihr Büro innerhalb der nächsten 2 Jahre an einen Nachfolger. 8% planen die Übergabe ihres Büros innerhalb der nächsten 3 bis 5 Jahre, 9% innerhalb der nächsten 6 bis 10 Jahre.

Konkrete Überlegungen für eine Übergabe des Büros in mehr als 10 Jahren haben 7% der befragten Büroinhaber bereits angestellt.

Jeder Fünfte plant keine Übergabe des Büros an einen Nachfolger und sieht die Stilllegung des Büros entweder als wahrscheinlich an (13%) oder hat sie bereits definitiv geplant (7%).



# GIBT ES DERZEIT KONKRETE ÜBERLEGUNGEN ZUM FORTBESTAND / ZUR NACHFOLGEREGELUNG IHRES BÜROS?



Basis: alle selbstständig Tätigen

# STAND DER NACHFOLGEPLANUNG

## NACH ALTER

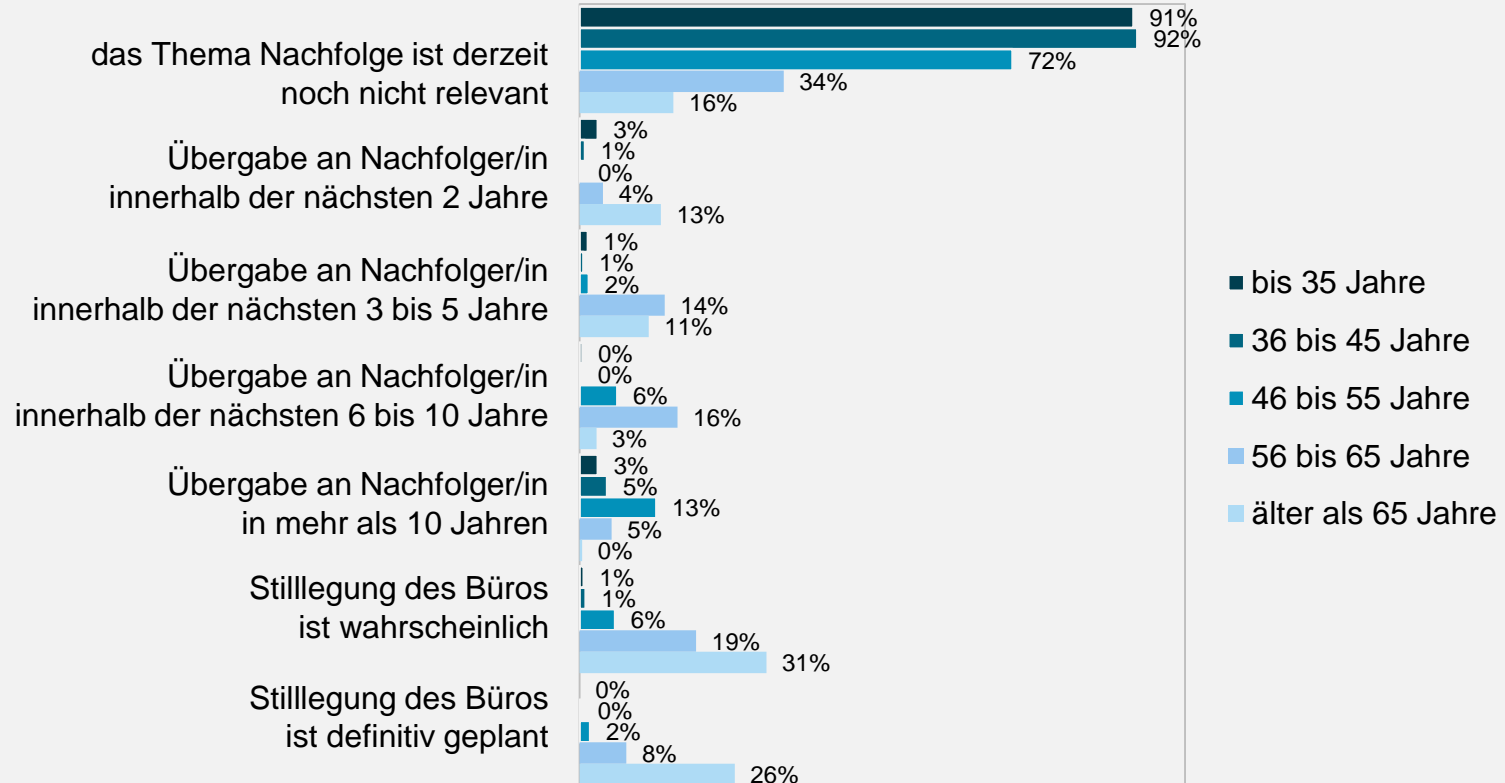
Rund 90% der Büroinhaber bis 45 Jahre sehen das Thema Nachfolge derzeit noch nicht als relevant an.

Erst ab einem Alter von 46 Jahren gewinnt es für die Befragten an Bedeutung. Bei den 46- bis 55-Jährigen findet ein Anteil von 72% das Thema Nachfolge noch nicht relevant. Bei den 56- bis 65-Jährigen vertreten noch 34% diese Ansicht und immerhin 16% der Büroinhaber über 65 meinen, das Thema Nachfolge sei für sie aktuell noch nicht relevant.

Gleichzeitig steigt in der älteren Altersgruppe der Anteil der Inhaber, die sich dazu entschlossen haben, ihr Büro stillzulegen: 57% der über 65-Jährigen und 27% der 56- bis 65-Jährigen haben dies vor.

# GIBT ES DERZEIT KONKRETE ÜBERLEGUNGEN ZUM FORTBESTAND / ZUR NACHFOLGEREGELUNG IHRES BÜROS?

## NACH ALTER



Basis: alle selbstständig Tätigen

# STAND DER NACHFOLGEPLANUNG

## NACH BÜROGRÖÖE

Die Stilllegung ihres Büros erwägen oder planen überdurchschnittlich häufig Inhaber ohne weiteres Personal bzw. Inhaber kleiner Büros mit weniger als 5 tätigen Personen.

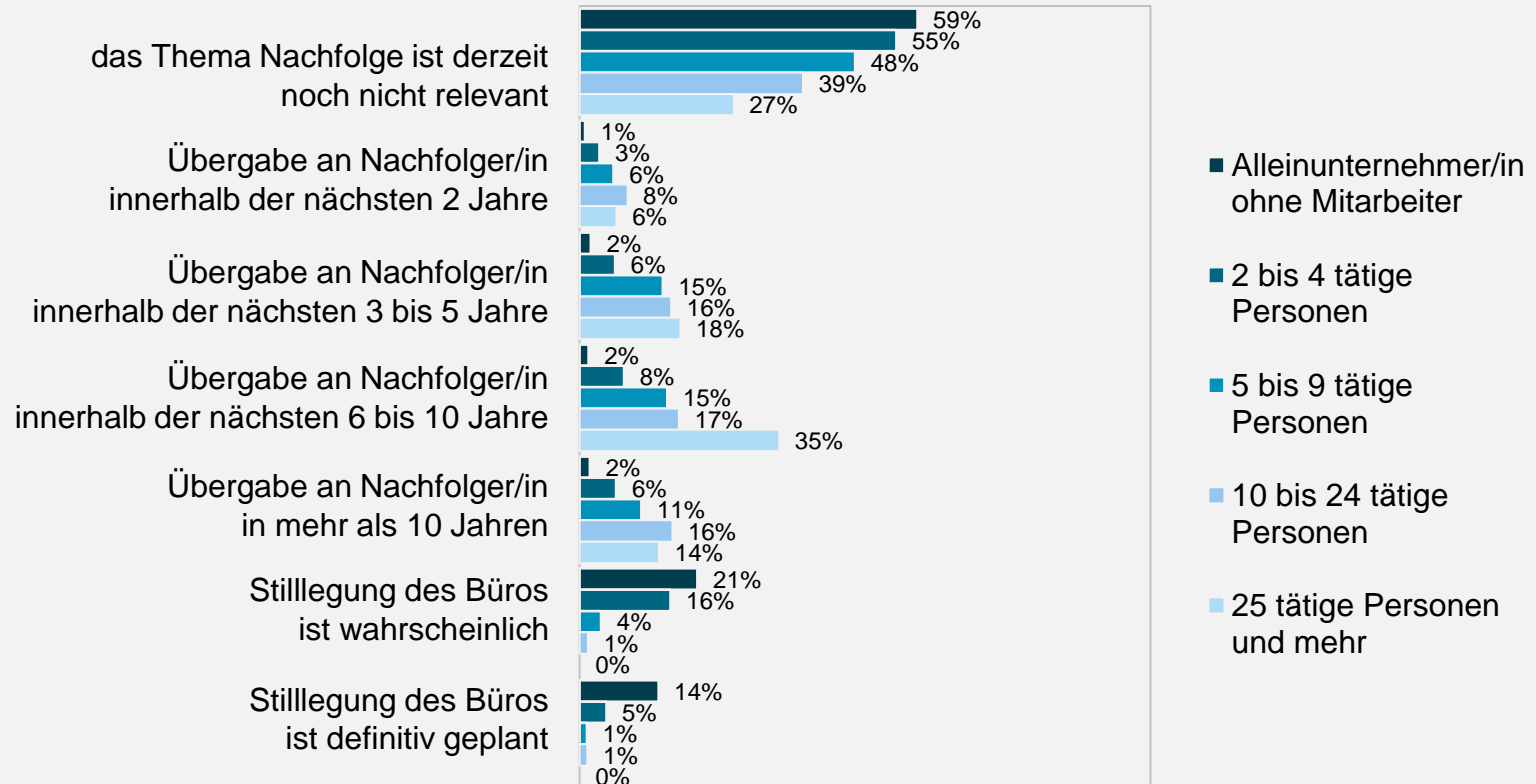
35% der Alleinunternehmer ohne weiteres Personal und 21% der Inhaber eines 2- bis 4-Personen-Büros geben an, die Stilllegung ihres Büros zu planen. Der Vergleichsanteil liegt bei Inhaber größerer Büros deutlich niedriger (zwischen 5% bis 0%).

Dieser Zusammenhang überrascht insofern nicht, da bei kleineren Büros einerseits weniger Büromasse zu übergeben ist, andererseits ein höherer Privatkundenanteil in weniger regelmäßigen Folgeaufträgen der Kunden resultiert. Beide Aspekte führen vermutlich dazu, dass kleine Büros für einen Nachfolger weniger interessant sind / aus Inhabersicht als weniger attraktiv erachtet werden.

Größere Büros verfügen zudem häufig über mehrere Partner, so dass bei Ausscheiden eines Partners nur ein Büroanteil übergeben wird und sich die Frage einer Büroaufgabe bei größeren Büros schon aus diesem Grund nicht stellt.

# GIBT ES DERZEIT KONKRETE ÜBERLEGUNGEN ZUM FORTBESTAND / ZUR NACHFOLGEREGELUNG IHRES BÜROS?

## NACH BÜROGRÖÖE



Basis: alle selbstständig Tätigen

# STAND DER NACHFOLGEPLANUNG

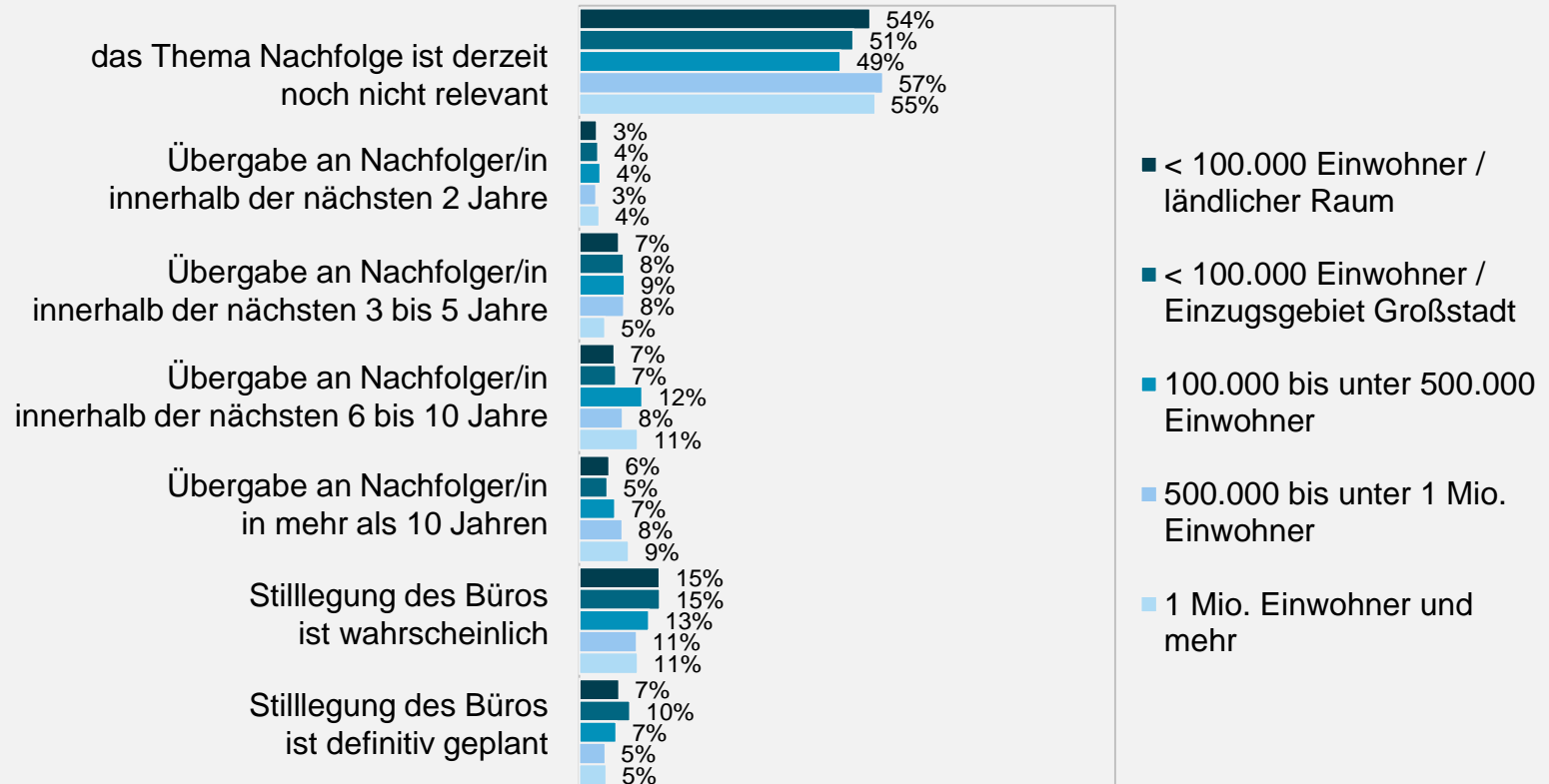
## NACH BÜROSTANDORT

Inhaber, deren Büro an einem Standort mit weniger als 500.000 Einwohnern liegt, geben signifikant häufiger als Inhaber an größeren Bürostandorten an, die Stilllegung ihres Büros sei wahrscheinlich oder definitiv geplant.

22% der Büroinhaber an ländlichen Standorten mit weniger als 100.000 Einwohnern und 25% der Inhaber an Standorten, die im Einzugsgebiet einer Großstadt liegen und unter 100.000 Einwohner haben, halten die Stilllegung ihres Büros zumindest für wahrscheinlich, aber nur 20% der Büroinhaber an Standorten mit 100.000 bis unter 500.000 Einwohnern und 16% der Büroinhaber, deren Büro sich an größeren Standorten befindet.

# GIBT ES DERZEIT KONKRETE ÜBERLEGUNGEN ZUM FORTBESTAND / ZUR NACHFOLGEREGELUNG IHRES BÜROS?

## NACH BÜROSTANDORT



Basis: alle selbstständig Tätigen

# KEINE ÜBERGABE DES BÜROS AN EINEN NACHFOLGER

Häufigste Begründung dafür, dass keine Büroübergabe an einen Nachfolger geplant ist, ist schlichtweg das Fehlen eines geeigneten Kandidaten für die Nachfolge (44%).

30% sind der Ansicht, ihr Büro sei zu klein oder ihr Auftragsbestand zu gering.

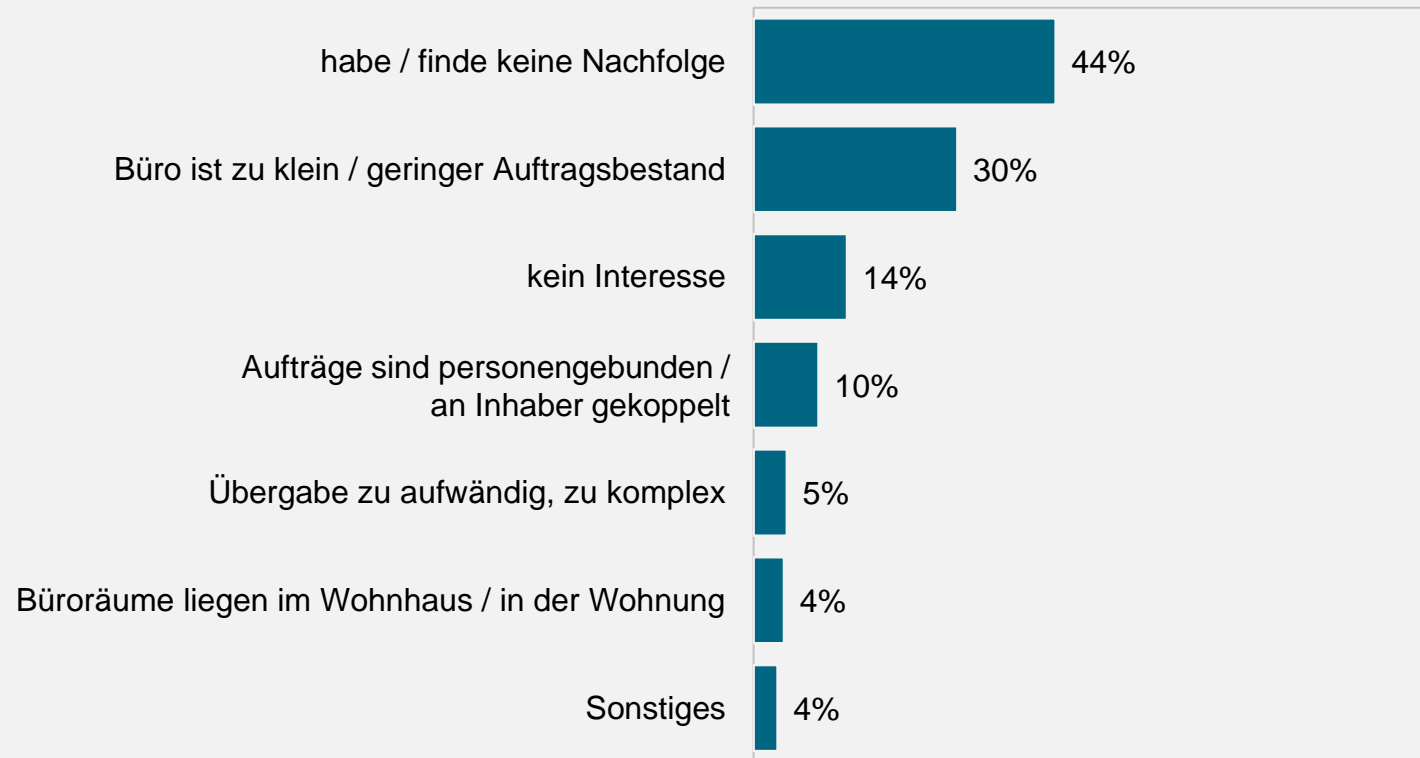
Allgemein mangelndes Interesse an einer Büroübergabe äußern 14% der Inhaber, die von einer Büroübergabe absehen.

10% wenden ein, ihre Aufträge seien an ihre Person gekoppelt, was eine Büroübergabe verhindere.

5% finden eine Übergabe zu aufwändig oder zu komplex und 4% sehen von einer Büroübergabe ab, weil ihre Büroräume in ihrem Wohnhaus oder ihrer Wohnung liegen.



# WESHALB PLANEN SIE KEINE ÜBERGABE IHRES BÜROS AN EINE/N NACHFOLGER/IN?



Basis: nur selbstständig Tätige, die keine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# KEINE ÜBERGABE DES BÜROS AN EINEN NACHFOLGER

## NACH BÜROGRÖÖE

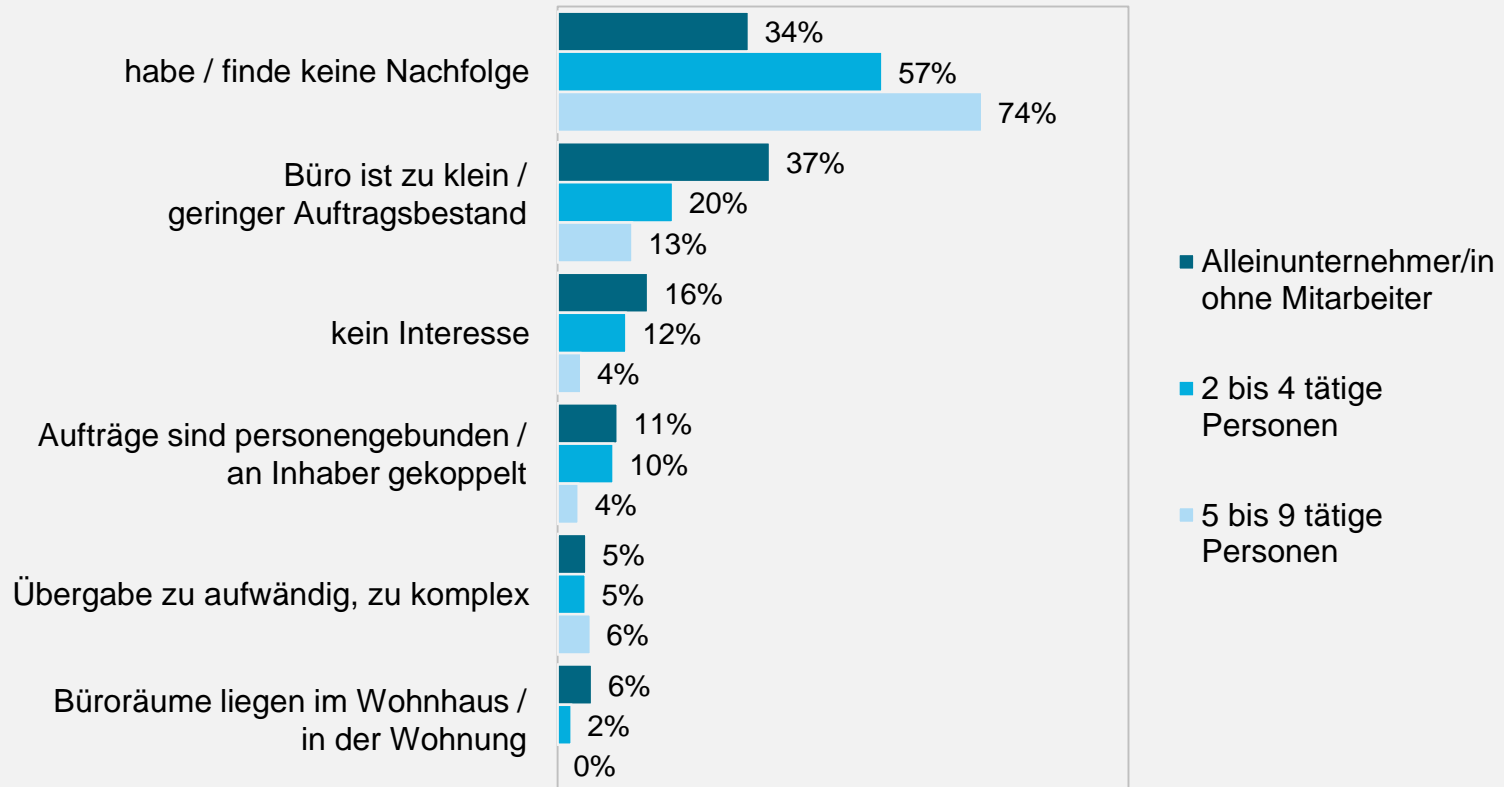
Alleinunternehmer ohne Personal geben überdurchschnittlich häufig an, keine Übergabe ihres Büros zu planen, weil ihr Büro bzw. ihr Auftragsbestand zu klein sei.

Auch fehlendes Interesse nennen Inhaber von Ein-Personen-Büros häufiger als Inhaber größerer Büros.

Büros mit 2 oder mehr tätigen Personen führen hingegen überdurchschnittlich häufig das Fehlen eines Nachfolgekandidaten als Grund an, keine Büroübergabe zu planen.

# WESHALB PLANEN SIE KEINE ÜBERGABE IHRES BÜROS AN EINE/N NACHFOLGER/IN?

## NACH BÜROGRÖÖE



Basis: nur selbstständig Tätige, die keine Büroübergabe planen / Büros mit 10 und mehr tätigen Personen werden aufgrund zu geringer Fallzahlen nicht dargestellt. / Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

## STAND DER VORBEREITUNGEN

38% der Büroinhaber, die eine Büroübergabe planen, haben die Vorbereitungen bislang noch nicht begonnen. In den Fällen, in denen eine Büroübergabe in den nächsten 5 Jahren ansteht, haben 18% der Büroinhaber noch nicht mit der Vorbereitung begonnen.

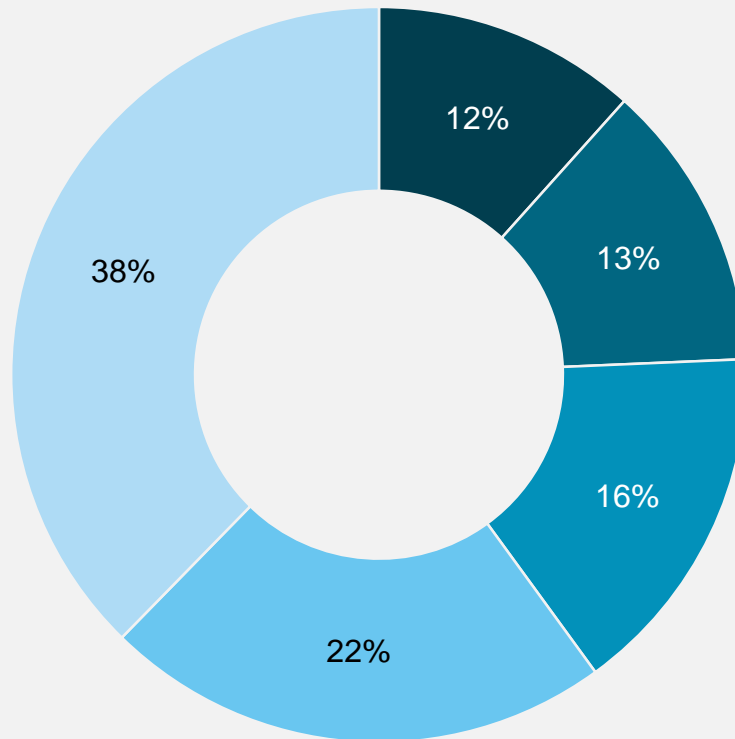
22% befinden sich in der Phase der Informationsbeschaffung und haben bislang nur eine grobe Planung aufgestellt.

16% berichten, dass es bereits eine konkrete Planung gibt, die Nachfolgesuche aber noch läuft.

Dass bereits ein Nachfolger gefunden sei, die Verhandlungen aber noch andauern, erklären 13% der Büroinhaber.

Bei 12% ist eine Nachfolge bereits gefunden und die Verhandlungen sind abgeschlossen.

# WIE IST DER STAND DER VORBEREITUNGEN?

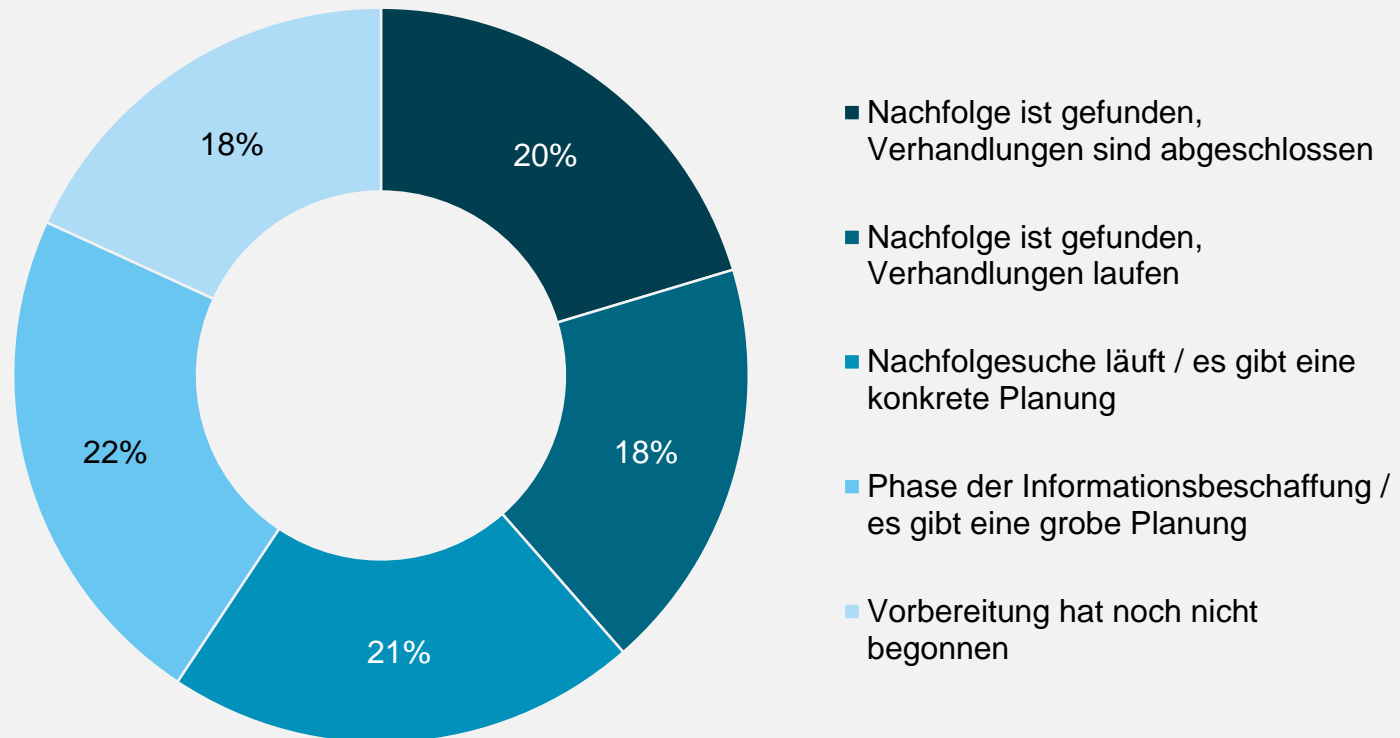


- Nachfolge ist gefunden, Verhandlungen sind abgeschlossen
- Nachfolge ist gefunden, Verhandlungen laufen
- Nachfolgesuche läuft / es gibt eine konkrete Planung
- Phase der Informationsbeschaffung / es gibt eine grobe Planung
- Vorbereitung hat noch nicht begonnen

Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

# WIE IST DER STAND DER VORBEREITUNGEN?

## NUR BEI GEPLANTER BÜROÜBERGABE IN DEN NÄCHSTEN 5 JAHREN



Basis: nur selbstständig Tätige, die in den nächsten 5 Jahren eine Büroübergabe planen

# STAND DER VORBEREITUNGEN

## NACH ZEITPUNKT DER ÜBERGABE

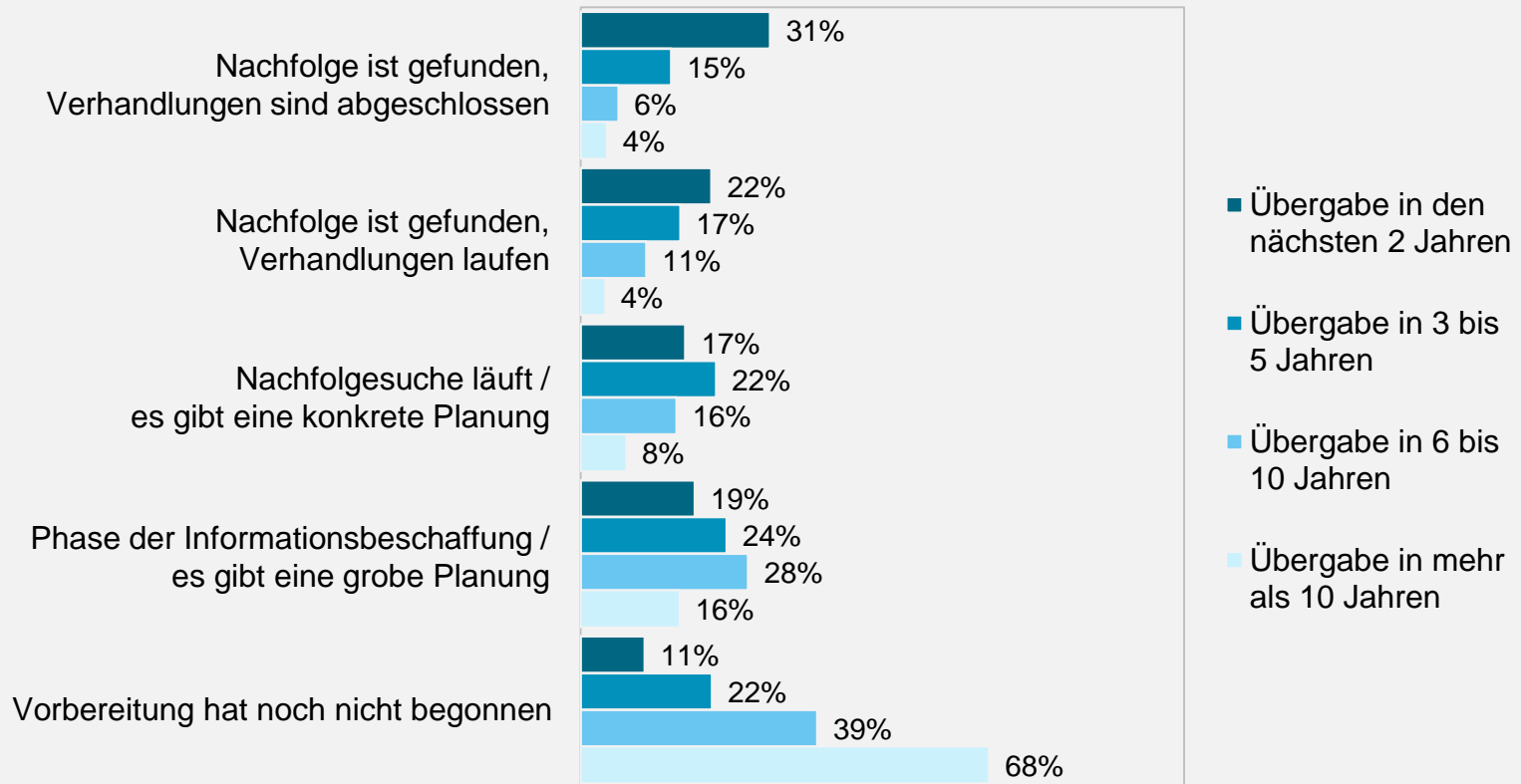
Je näher die geplante Übergabe, desto weiter sind die Befragten mit der Vorbereitung.

Von den Inhabern, die eine Übergabe in den kommenden fünf Jahren planen, geben jedoch 18% an, noch gar nicht mit den Planungen begonnen zu haben.

Selbst von den Inhabern, die eine Übergabe in den kommenden zwei Jahren planen, geben insgesamt 30% an, sich erst in der Phase der Informationsbeschaffung zu befinden oder noch gar nicht mit der Planung begonnen zu haben.

# WIE IST DER STAND DER VORBEREITUNGEN?

## NACH ZEITPUNKT DER ÜBERGABE

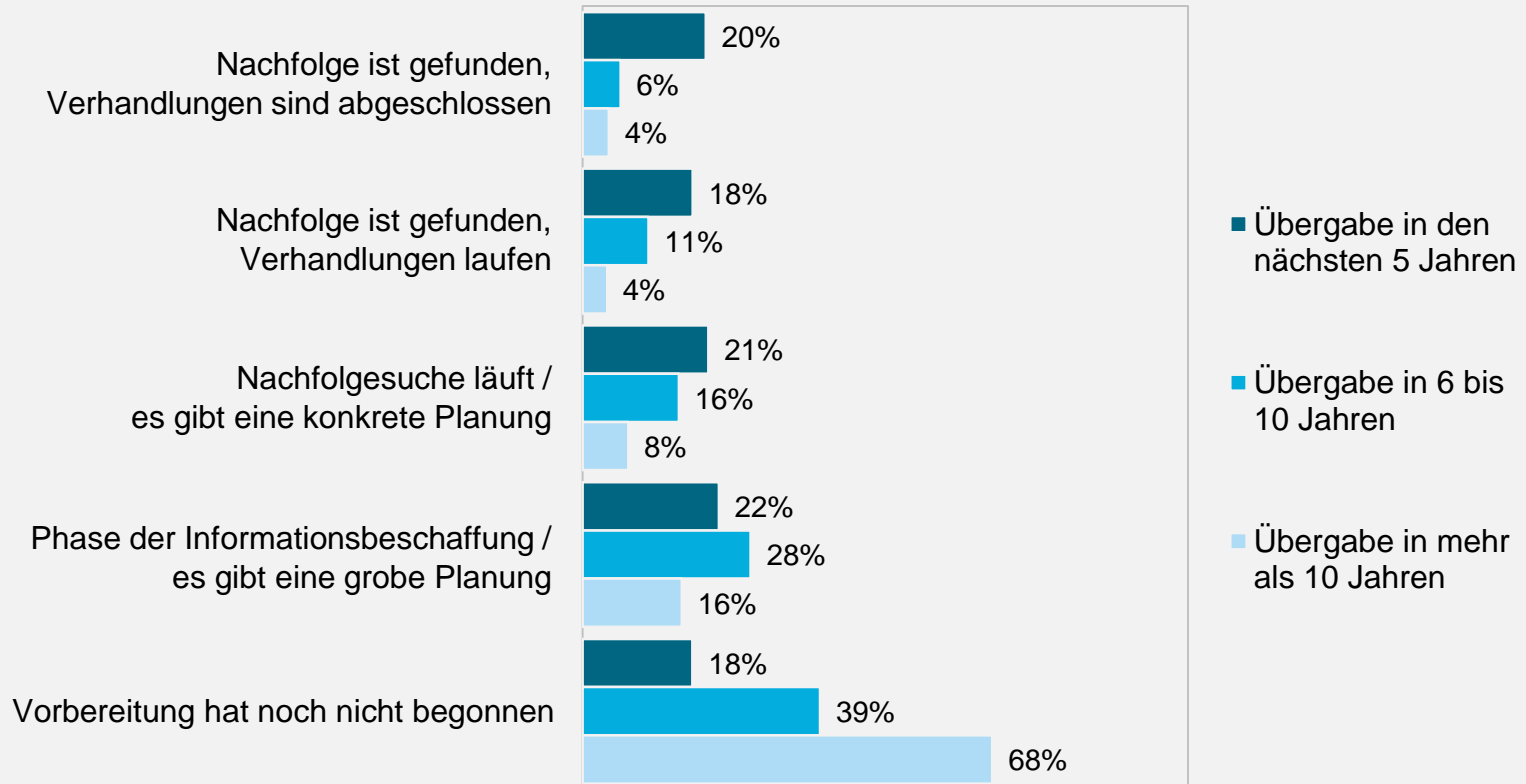


Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen



# WIE IST DER STAND DER VORBEREITUNGEN?

## NACH ZEITPUNKT DER ÜBERGABE



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

# STAND DER VORBEREITUNGEN

## NACH ALTER

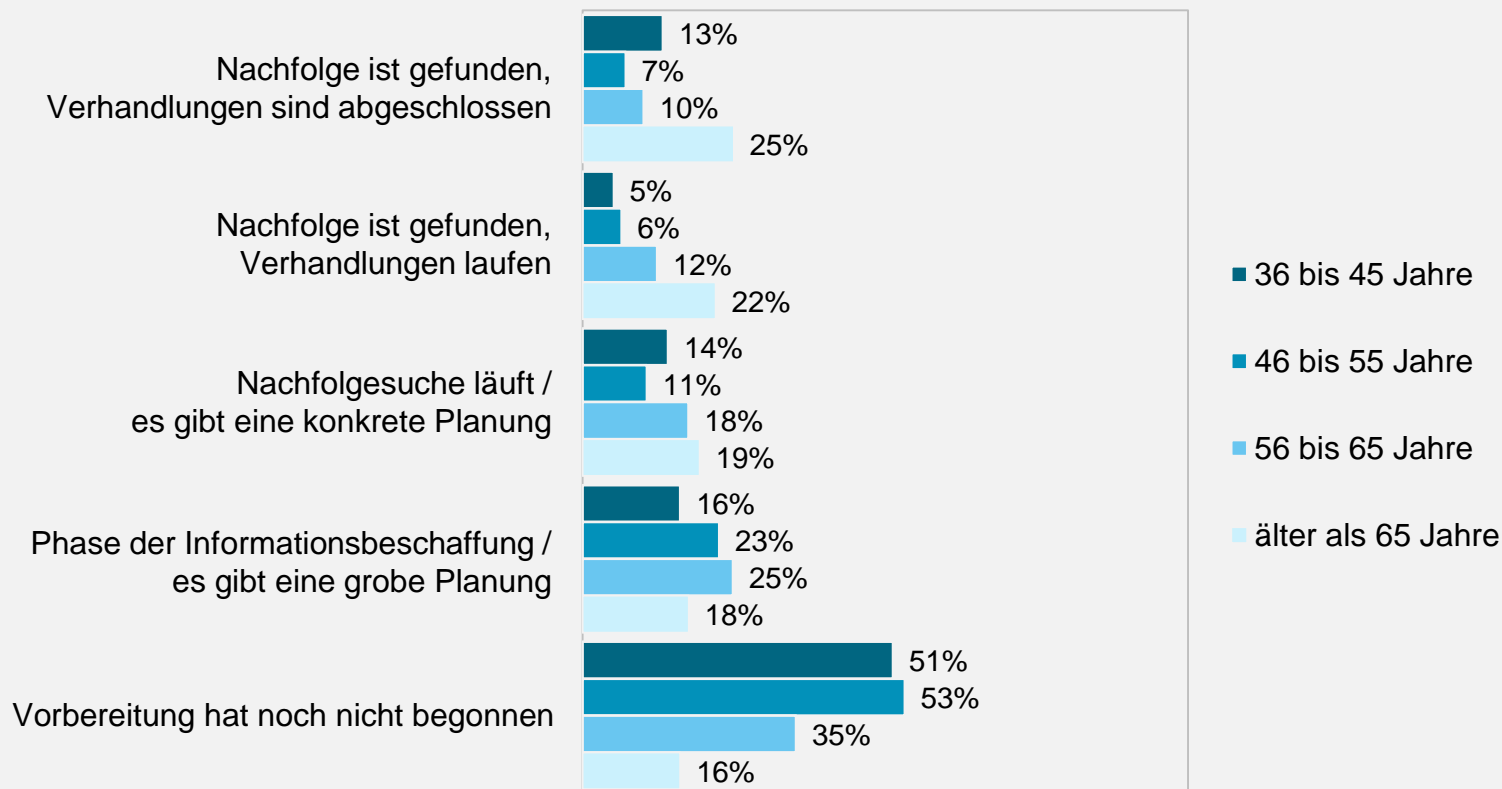
Wenig überraschend zeigen sich im Hinblick auf den Stand der Vorbereitungen deutliche Unterschiede zwischen den Altersgruppen. Dass die Vorbereitungen für die Büroübergabe noch nicht begonnen haben, berichten überdurchschnittlich häufig Büroinhaber bis 55 Jahre.

In der Altersgruppe von 56 bis 65 Jahren liegt der Anteil der Übergabewilligen, die noch abwarten, bei 35%, also etwa in Höhe des Durchschnittswerts. Büroinhaber, die älter als 65 sind, geben deutlich seltener an, noch nicht mit den Vorbereitungen begonnen zu haben (16%).

Personen dieser Altersgruppe berichten hingegen überdurchschnittlich häufig, dass eine Nachfolge gefunden sei und die Verhandlungen bereits abgeschlossen seien bzw. noch andauern.

# WIE IST DER STAND DER VORBEREITUNGEN?

## NACH ALTER



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

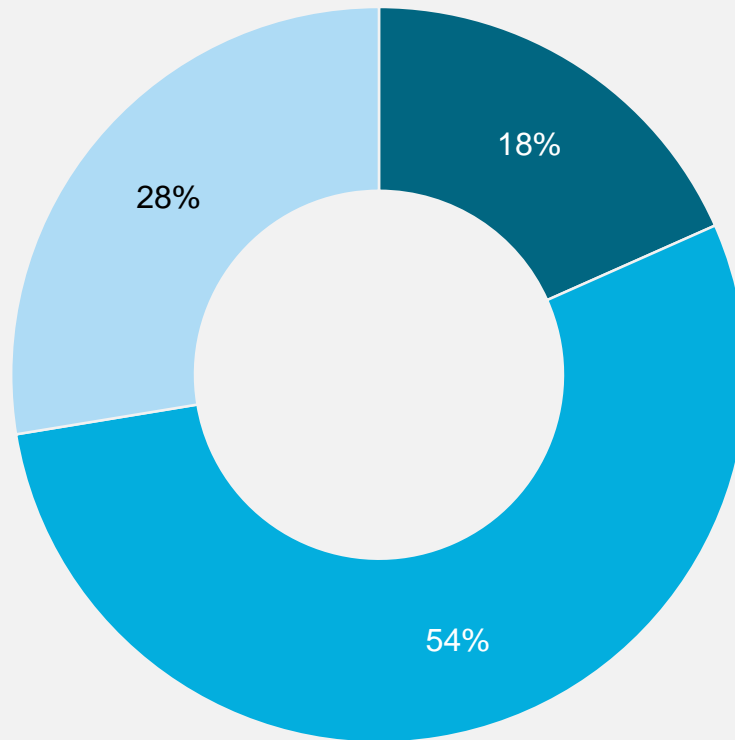
# ERLÖSE AUS DER BÜROÜBERGABE

Etwas mehr als jeder zweite selbstständig tätige Befragte, der eine Büroübergabe plant, gibt an, die aus der Übergabe entstehenden Erlöse bei der Planung der persönlichen Altersvorsorge nicht berücksichtigt zu haben (54%).

Für 18% sind die Erlöse aus der Büroübergabe hingegen ein wichtiger Bestandteil ihrer Altersvorsorge.

28% der Büroinhaber, die eine Büroübergabe planen, haben sich über diese Frage noch keine Gedanken gemacht. Erwartungsgemäß fällt dieser Anteil umso höher aus, je jünger die Befragten sind.

# PLANEN SIE, DIE ERLÖSE AUS DER BÜROÜBERGABE FÜR DIE EIGENE ALTERSVORSORGE ZU NUTZEN?

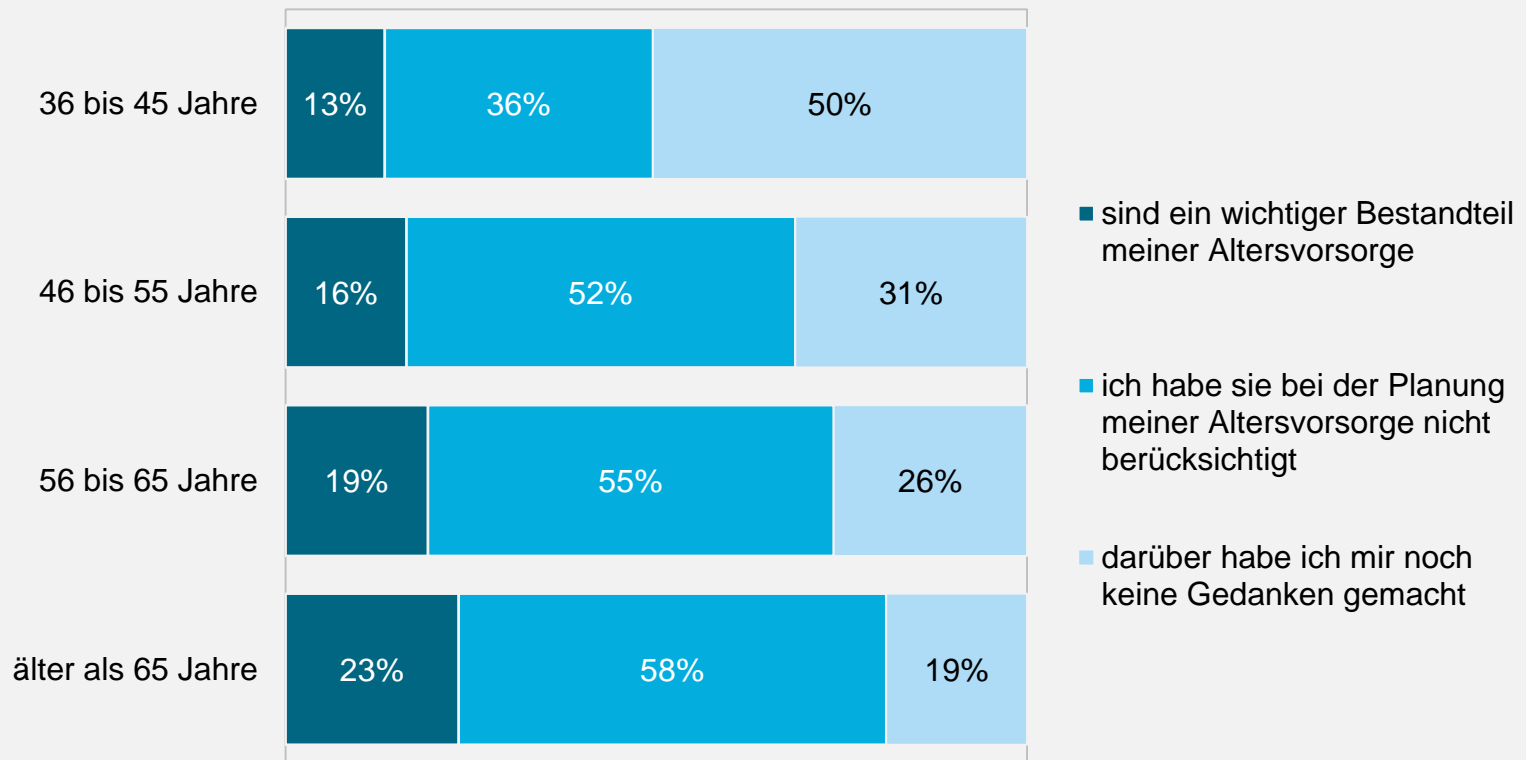


- die Erlöse aus der Büroübergabe sind ein wichtiger Bestandteil meiner Altersvorsorge
- die Erlöse aus der Büroübergabe habe ich bei der Planung meiner Altersvorsorge nicht berücksichtigt
- darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht

Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

# PLANEN SIE, DIE ERLÖSE AUS DER BÜROÜBERGABE FÜR DIE EIGENE ALTERSVORSORGE ZU NUTZEN?

## NACH ALTER



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

# ERLÖSE AUS DER BÜROÜBERGABE

Als Erlösmodell ziehen die Selbstständigen am häufigsten eine gestaffelte Zahlung über einen längeren Zeitraum in Betracht (39%). 24% können sich eine einmalige Zahlung vorstellen, 15% eine monatliche Rentenzahlung.

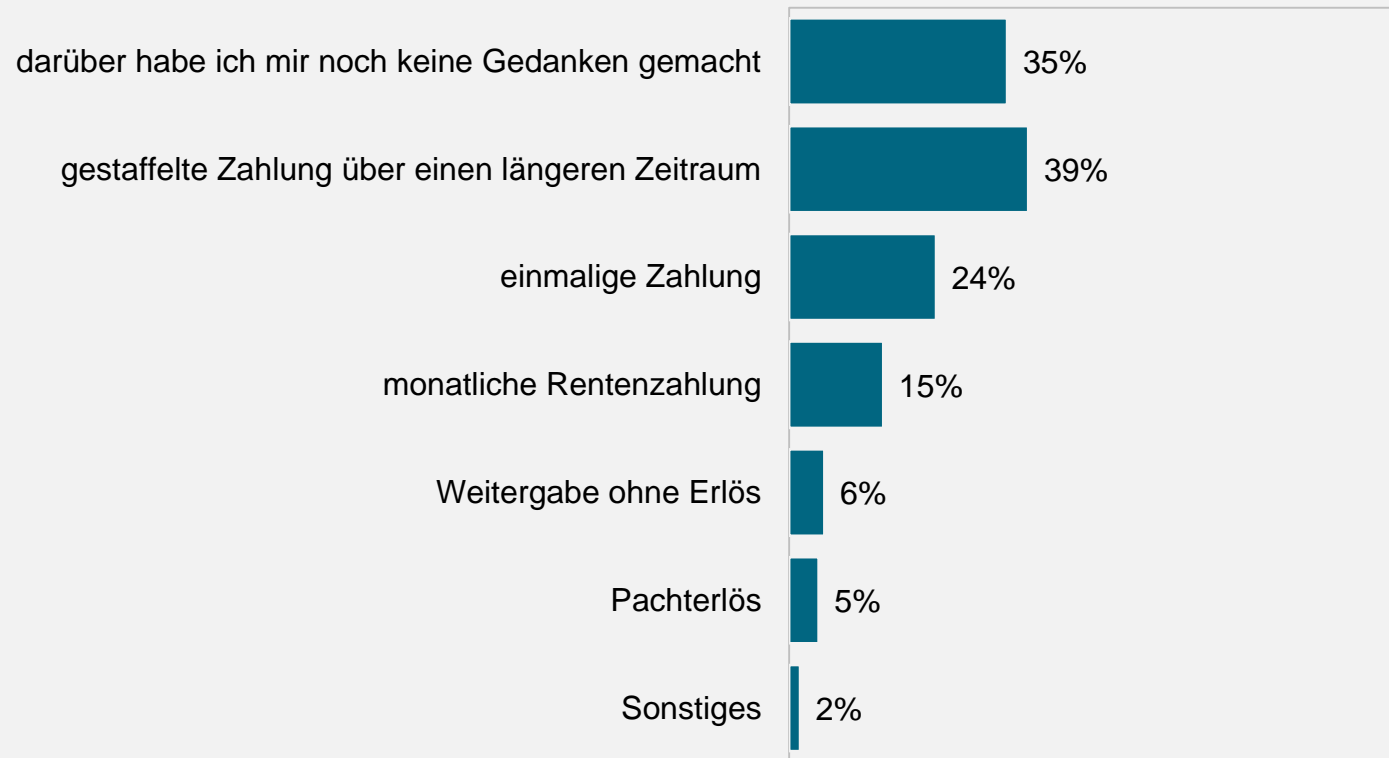
Eine Weitergabe ohne Erlös ziehen 6% der Selbstständigen, die eine Übergabe planen, in Betracht. 5% erwägen einen Pachterlös.

35% derer, die eine Büroübergabe planen, geben an, sich über ein Erlösmodell bislang noch keine Gedanken gemacht zu haben.

Inhaber kleiner Büros, die eine Übergabe planen, haben sich häufiger als Inhaber großer Büros noch keine Gedanken über die Art des Erlösmodells gemacht.

Die Mehrheit der Inhaber von Büros mit mehr als 10 Personen zieht für die geplante Büroübergabe eine gestaffelte Zahlung über einen längeren Zeitraum in Betracht.

# WELCHE ERLÖSMODELLE KÄMEN FÜR SIE IN BETRACHT?

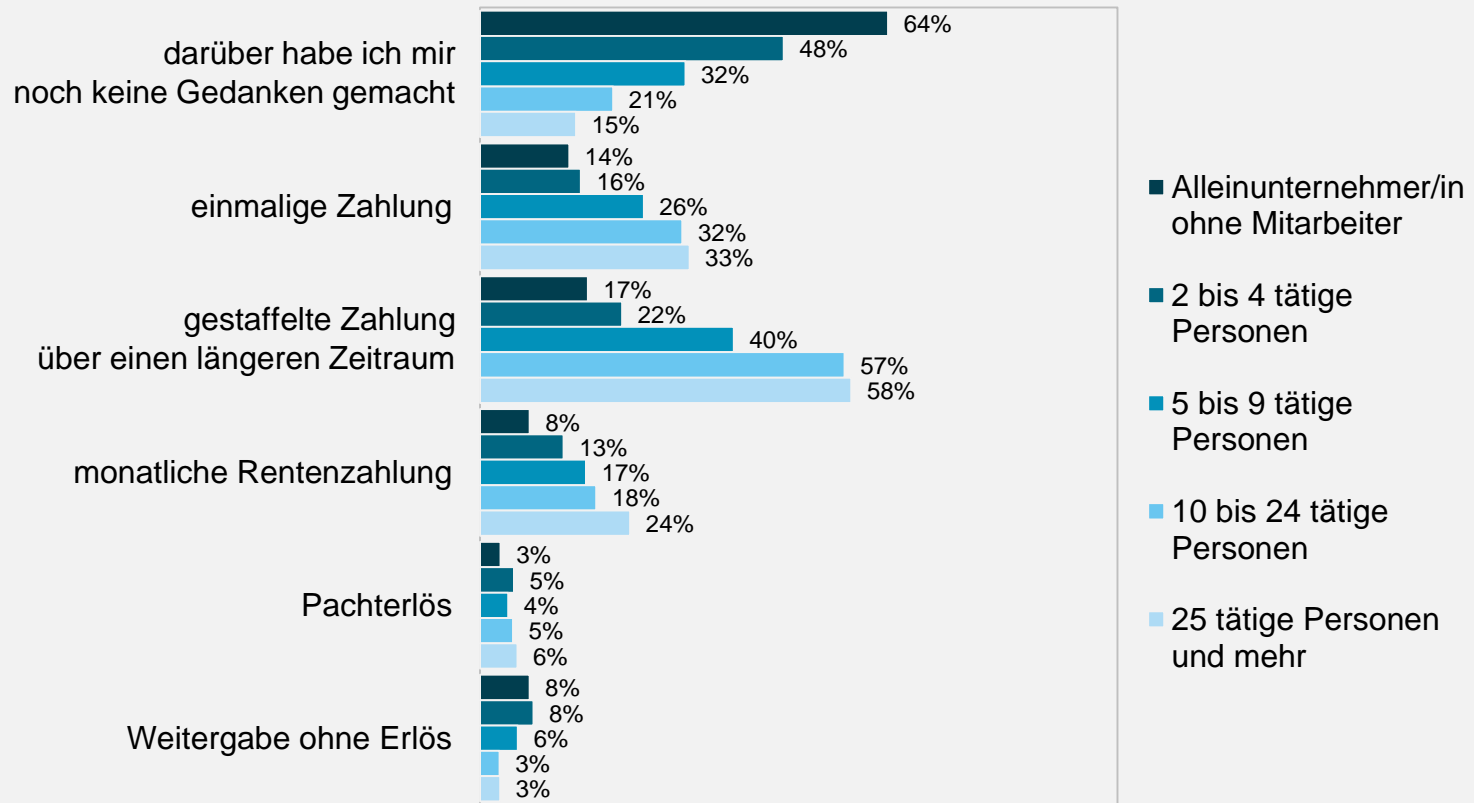


Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.



# WELCHE ERLÖSMODELLE KÄMEN FÜR SIE IN BETRACHT?

## NACH BÜROGRÖßE



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# MAßNAHMEN ZUR SICHERUNG DES FORTBESTANDS DES BÜROS NACH DEM AUSSCHIEDEN

51% der Büroinhaber, die eine Büroübergabe planen, sehen die frühzeitige Abgabe von Führungsverantwortung an potenzielle Nachfolger aus dem eigenen Büro als eine geeignete Maßnahme, um den Fortbestand des Büros zu sichern.

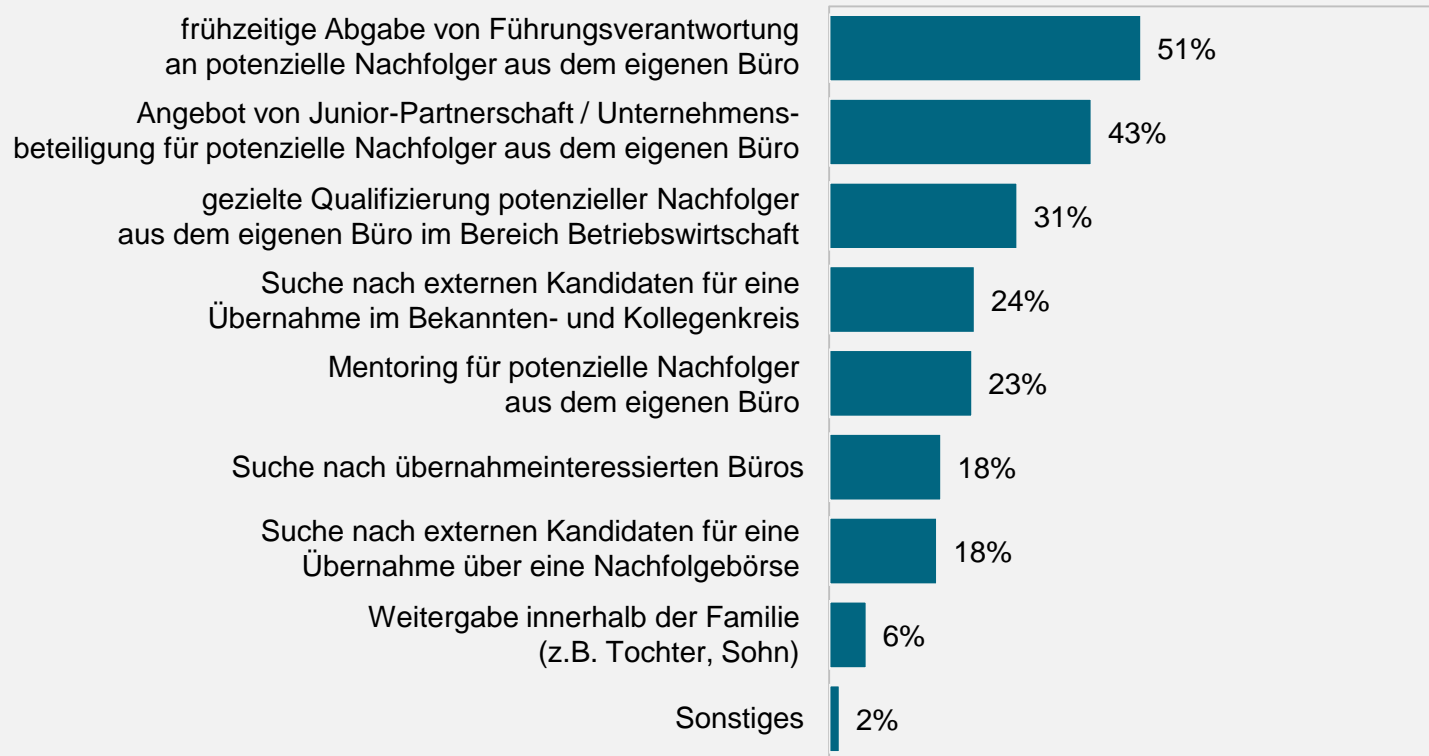
43% halten das Angebot von Junior-Partnerschaften oder Unternehmensbeteiligungen für potenzielle Nachfolger aus dem eigenen Büro für ein probates Mittel.

Durch gezielte Qualifizierung potenzieller Nachfolger aus dem eigenen Büro im Bereich Betriebswirtschaft ließe sich der Fortbestand des eigenen Büros aus Sicht von 31% der Befragten sichern.

24% halten eine Suche nach externen Kandidaten für eine Übernahme im Bekannten- und Kollegenkreis für geeignet, 23% ein Mentoring für potenzielle Nachfolger aus dem eigenen Büro.

Die Suche nach übernahmeinteressierten Büros sowie die Suche nach externen Kandidaten über eine Nachfolgebörse halten jeweils 18% für eine geeignete Maßnahme. 6% sehen den Fortbestand des Büros durch eine Weitergabe innerhalb der Familie gesichert.

# WELCHE MAßNAHMEN HALTEN SIE FÜR GEEIGNET, UM DEN FORTBESTAND IHRES BÜROS AUCH NACH IHREM AUSSCHEIDEN ZU SICHERN?



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# MAßNAHMEN ZUR SICHERUNG DES FORTBESTANDS DES BÜROS NACH DEM AUSSSCHEIDEN

## NACH BÜROGRÖßE

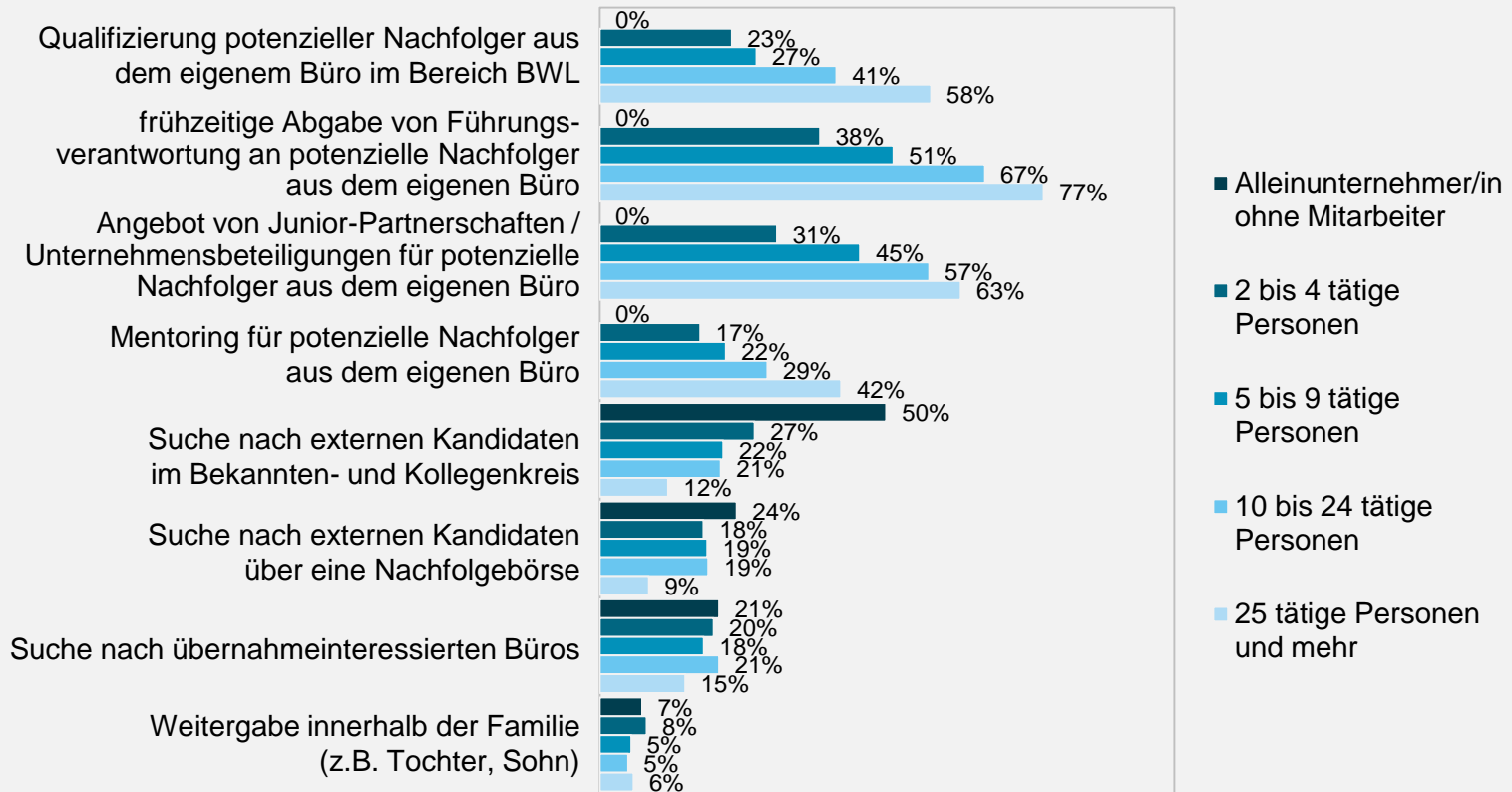
Je größer das Büro, desto häufiger halten Büroinhaber folgende Maßnahmen für potenzielle Nachfolger aus dem eigenen Büro für geeignet, um den Fortbestand des Büros auch nach ihrem Ausscheiden zu sichern:

- Qualifizierung im Bereich BWL,
- frühzeitige Abgabe von Führungsverantwortung,
- Angebot von Junior-Partnerschaften / Unternehmensbeteiligungen sowie
- Mentoring.

Für Alleinunternehmer ohne Mitarbeiter ist naturgemäß die Suche nach externen Kandidaten im Bekannten- und Kollegenkreis bzw. über Nachfolgebörsen das geeignetste Mittel, um den Fortbestand ihres Büros zu sichern. Sie nennen diese Maßnahmen signifikant häufiger als Büroinhaber mit Personal.

# WELCHE MAßNAHMEN HALTEN SIE FÜR GEEIGNET, UM DEN FORTBESTAND IHRES BÜROS AUCH NACH IHREM AUSSSCHEIDEN ZU SICHERN?

## NACH BÜROGRÖßE



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# DIE SUCHE NACH EINEM NACHFOLGER

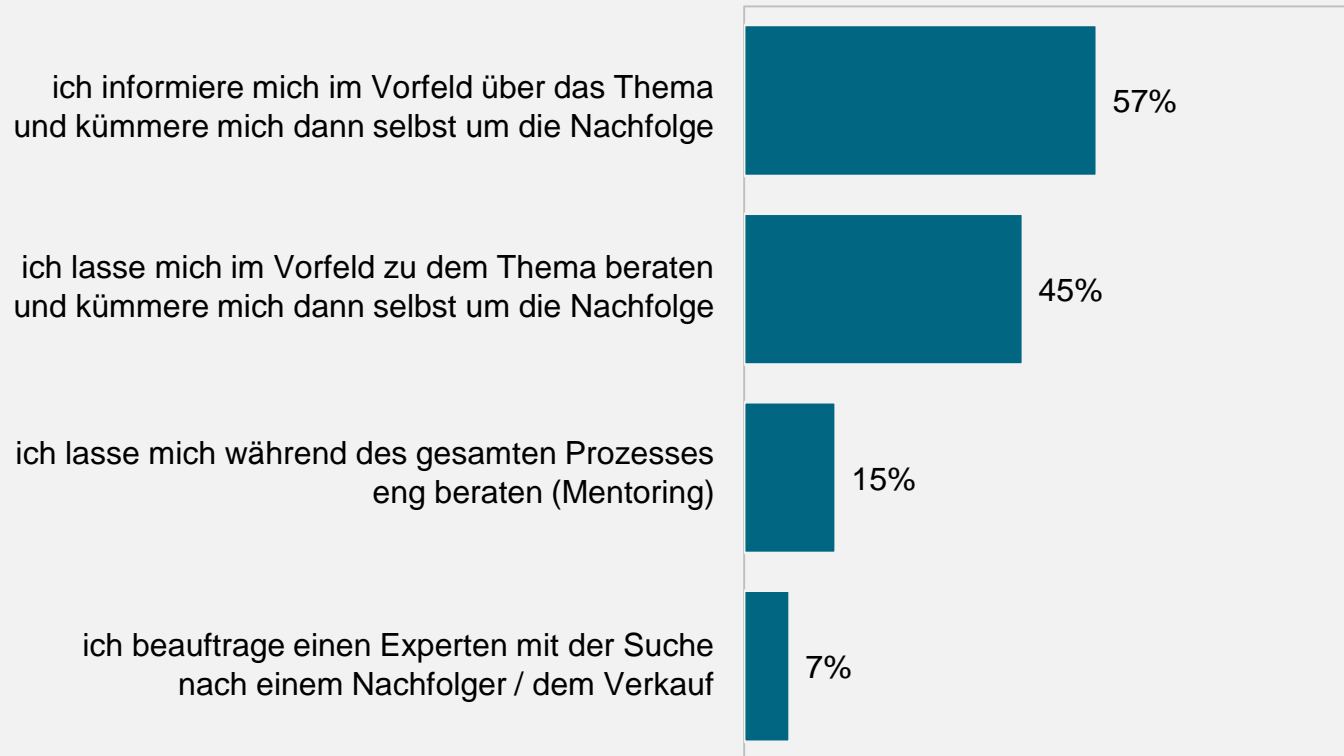
57% der selbstständig tätigen Befragten, die eine Büroübergabe planen, begeben sich auf die Suche nach einem Nachfolger, indem sie sich im Vorfeld über das Thema informieren und sich dann selbst um die Nachfolge kümmern.

45% lassen sich im Vorfeld zu dem Thema beraten, kümmern sich dann aber selbst um die Nachfolge.

Eine enge Beratung während des gesamten Prozesses (Mentoring) nutzen 15% der Büroinhaber und 7% beauftragen einen Experten mit der Nachfolge-Suche oder dem Verkauf des Büros.

Während Inhaber größerer Büros sich überdurchschnittlich häufig während des gesamten Nachfolge-Prozesses eng beraten lassen („Mentoring“), informieren sich Inhaber kleinerer Büros häufiger im Vorfeld der Übergabe (z.B. im Internet), um sich dann selbst um die Nachfolge zu kümmern.

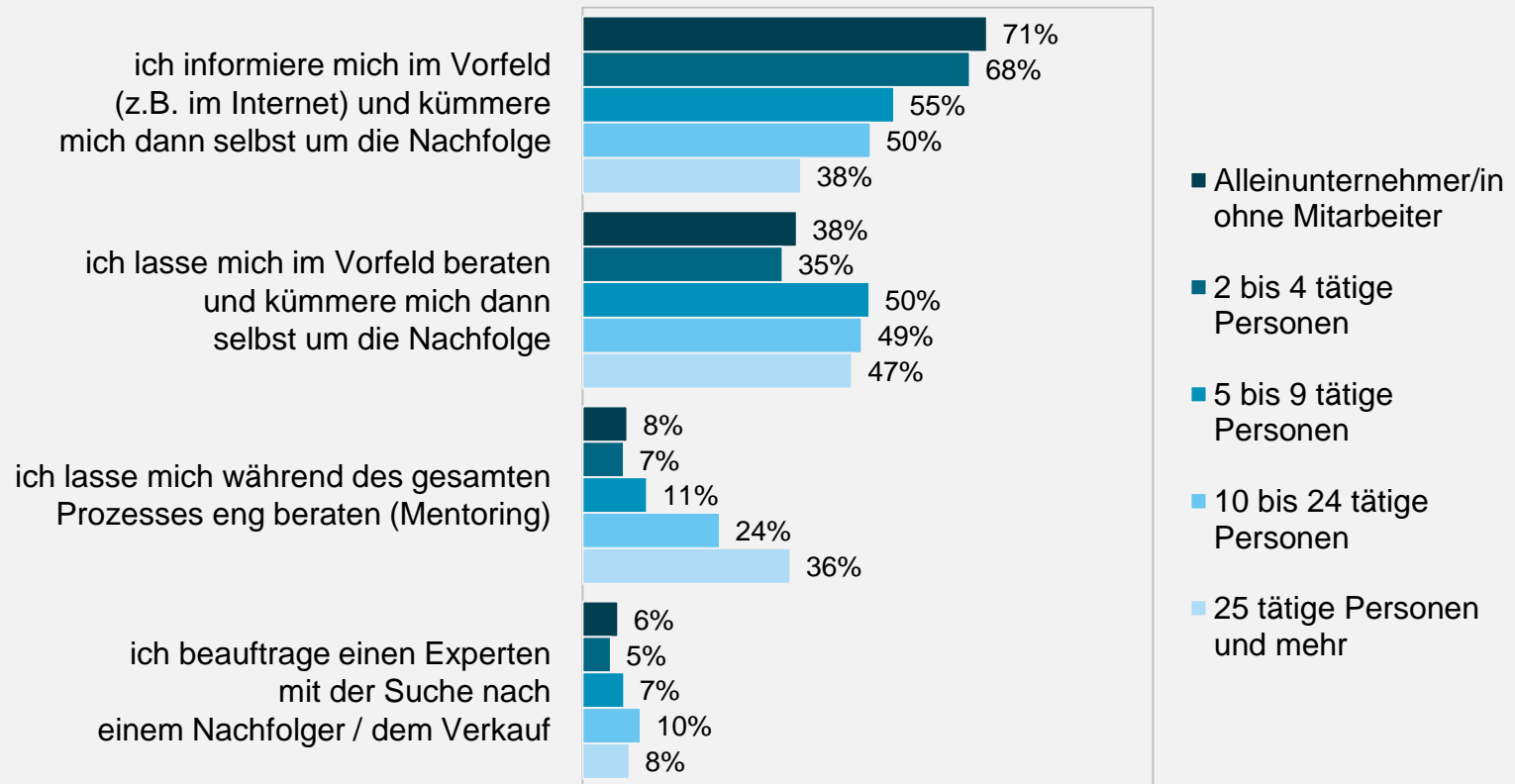
# WIE GESTALTEN SIE DIE SUCHE NACH EINEM NACHFOLGER?



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# WIE GESTALTEN SIE DIE SUCHE NACH EINEM NACHFOLGER?

## NACH BÜROGRÖÖE



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
 Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.



# INFORMATIONSMANGEL FÜR ÜBERGABEINTERESSIERTE BÜROINHABER

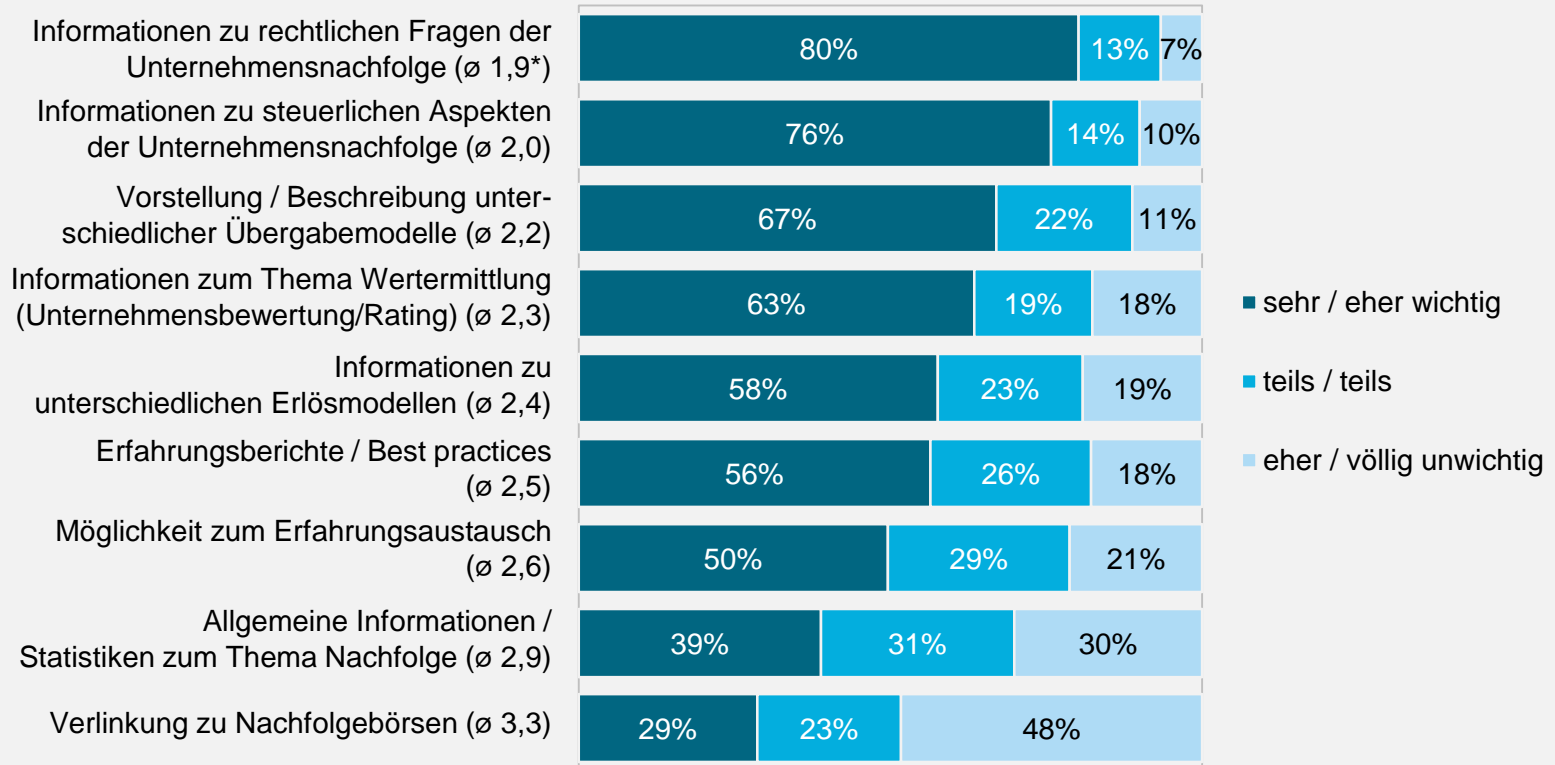
Für Büroinhaber, die eine Büroübergabe planen, sind insbesondere Informationen zu rechtlichen und steuerlichen Aspekten der Unternehmensnachfolge interessant ( $\emptyset$  1,9\* bzw. 2,0).

Als eher wichtig werden Beschreibungen unterschiedlicher Übergabemodelle ( $\emptyset$  2,2), Informationen zum Thema Wertermittlung (Unternehmensbewertung / Rating) ( $\emptyset$  2,3) und Informationen zu unterschiedlichen Erlösmodellen eingestuft ( $\emptyset$  2,4), gefolgt von Erfahrungsberichten/Best practices ( $\emptyset$  2,5) und Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch ( $\emptyset$  2,6).

Die im Vergleich geringste Bedeutung messen die Büroinhaber allgemeinen Informationen oder Statistiken zum Thema Nachfolge ( $\emptyset$  2,9) und einer Verlinkung zu Nachfolgebörsen bei ( $\emptyset$  3,3).

\* auf einer Skala von 1 (= sehr wichtig) bis 5 (= völlig unwichtig)

# WIE WICHTIG SIND FÜR SIE IM RAHMEN DER NACHFOLGEPLANUNG INFORMATIONEN ZU DEN FOLGENDEN THEMEN?



\* auf einer Skala von 1 (= sehr wichtig) bis 5 (= völlig unwichtig)  
Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

# INFORMATIONEN IM RAHMEN DER NACHFOLGEPLANUNG

## NACH STAND DER VORBEREITUNGEN

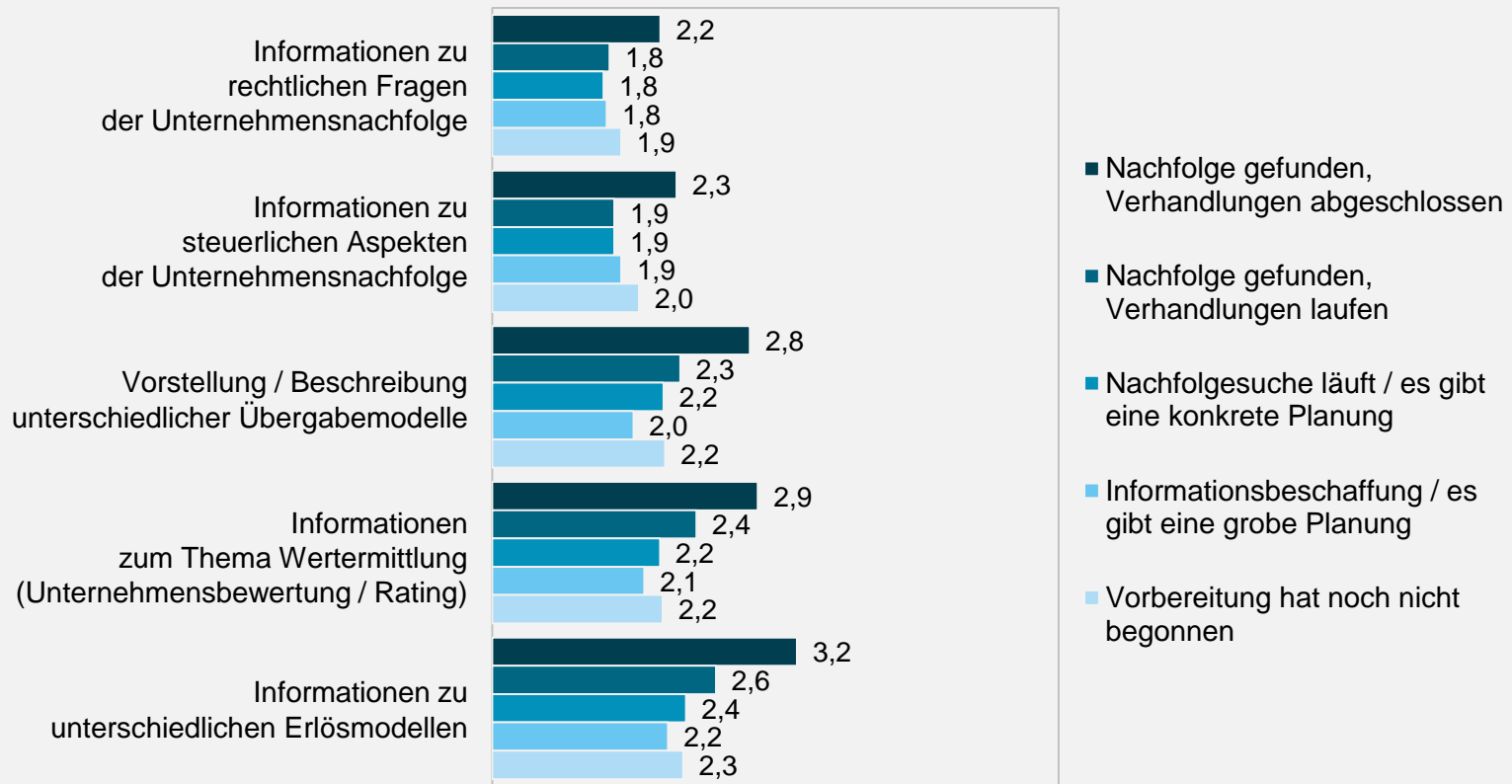
Die Bedeutung der verschiedenen Informationen für die Übergabepfung wird durchweg von den Inhabern am höchsten bewertet, die sich aktuell in der Phase der Informationsbeschaffung befinden und bislang erst eine grobe Planung diesbezüglich entworfen haben.

Je konkreter die Planung bereits fortgeschritten ist, desto unwichtiger werden die verschiedenen Informationen. Inhaber, die bereits eine Nachfolge gefunden und die Verhandlungen abgeschlossen haben, messen den einzelnen Informationsangeboten erwartungsgemäß die niedrigste Bedeutung zu.

Befragte, noch nicht mit den Vorbereitungen der Büroübergabe begonnen haben, zeigen ein durchschnittliches Interesse an den verschiedenen Informationen.

# WIE WICHTIG SIND FÜR SIE IM RAHMEN DER NACHFOLGEPLANUNG INFORMATIONEN ZU DEN FOLGENDEN THEMEN?

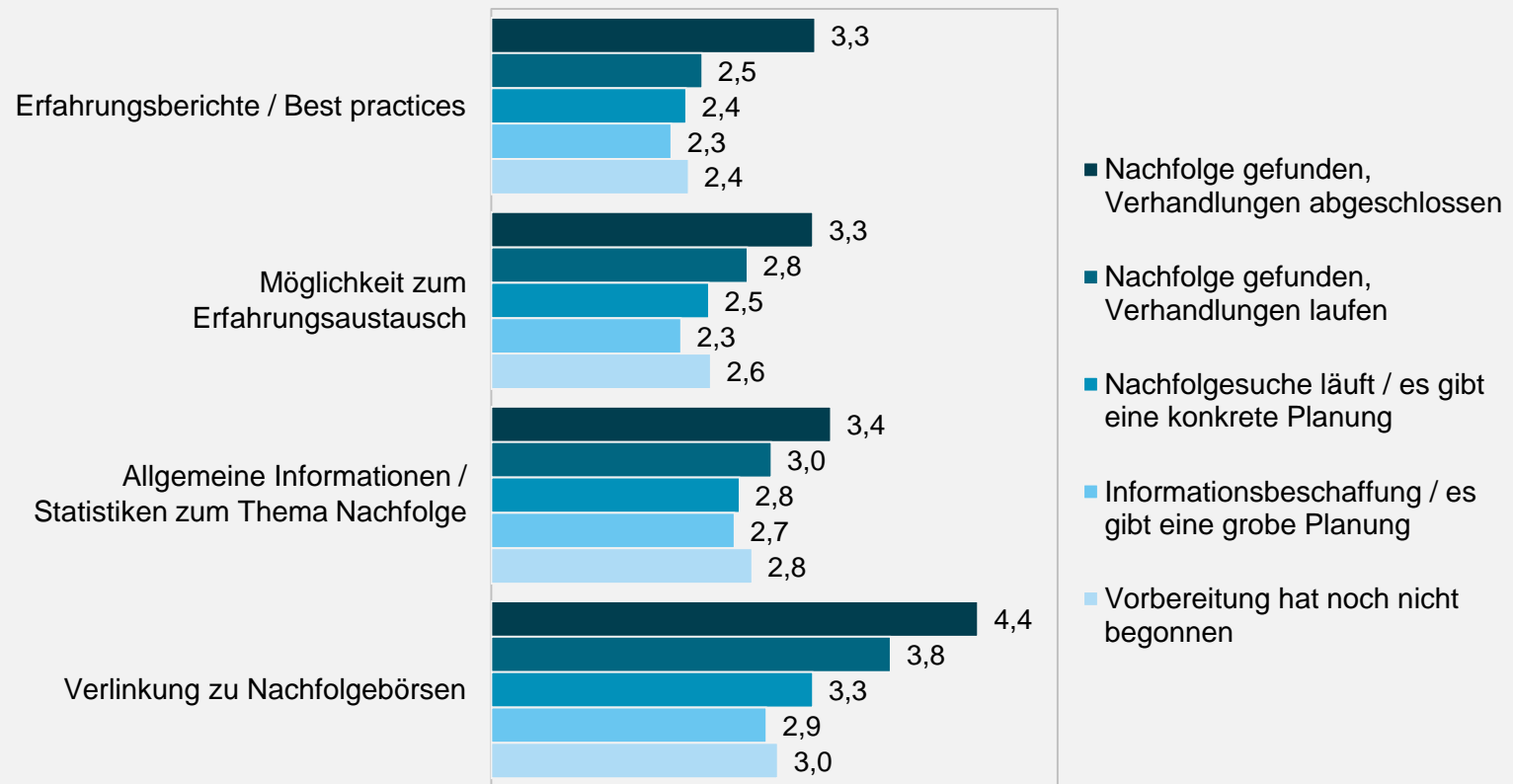
## NACH STAND DER VORBEREITUNGEN / TEIL 1 VON 2



arithmetisches Mittel auf einer Skala von 1 (=sehr wichtig) bis 5 (=völlig unwichtig)  
 Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

# WIE WICHTIG SIND FÜR SIE IM RAHMEN DER NACHFOLGEPLANUNG INFORMATIONEN ZU DEN FOLGENDEN THEMEN?

## NACH STAND DER VORBEREITUNGEN / TEIL 2 VON 2



arithmetisches Mittel auf einer Skala von 1 (=sehr wichtig) bis 5 (=völlig unwichtig)  
 Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen

# RELEVANTE DIENSTLEISTUNGEN DER ARCHITEKTENKAMMER

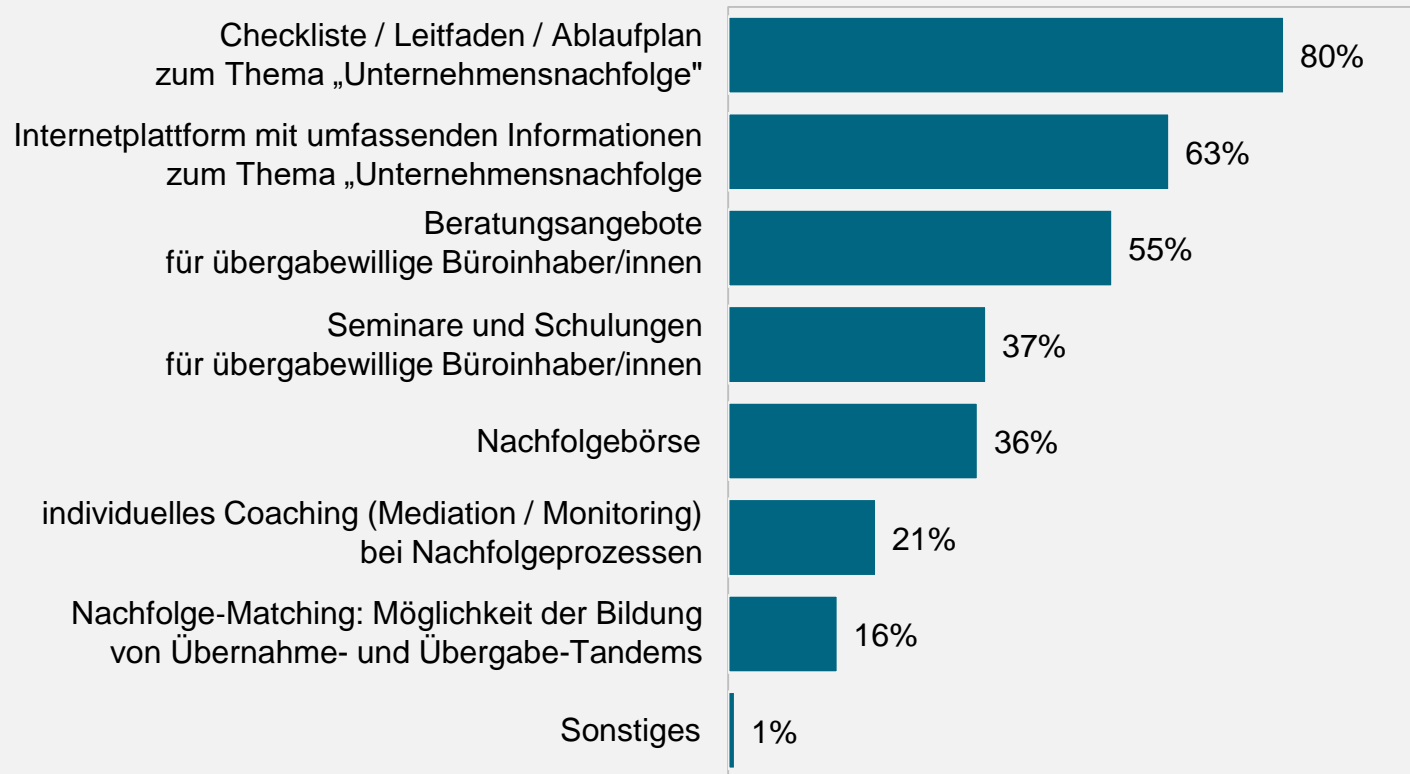
80% der Inhaber, die die Übergabe ihres Büros planen, hätten Interesse an einer Checkliste bzw. einem Leitfaden / Ablaufplan der Architektenkammer zum Thema „Unternehmensnachfolge“.

63% wären an einer Internetplattform mit umfassenden Informationen zum Thema interessiert. Beratungsangebote für übergabewillige Büroinhaber würden bei 55% auf Interesse stoßen, entsprechende Seminare oder Schulungen bei 37%. Ähnlich hoch ist das Interesse an einer Nachfolgebörse (36%).

Individuelles Coaching bei Nachfolgeprozessen erzeugt bei 21% Interesse, die Bildung von Übernahme- und Übergabe-Tandems bei 16%.

Wie schon die Informationen zur Nachfolgeplanung, interessieren auch mögliche Dienstleistungen der Kammer zum Thema Nachfolge vor allem die Büroinhaber, die sich derzeit in der Phase der Informationsbeschaffung befinden und die erst eine grobe Planung der Übergabe erstellt haben.

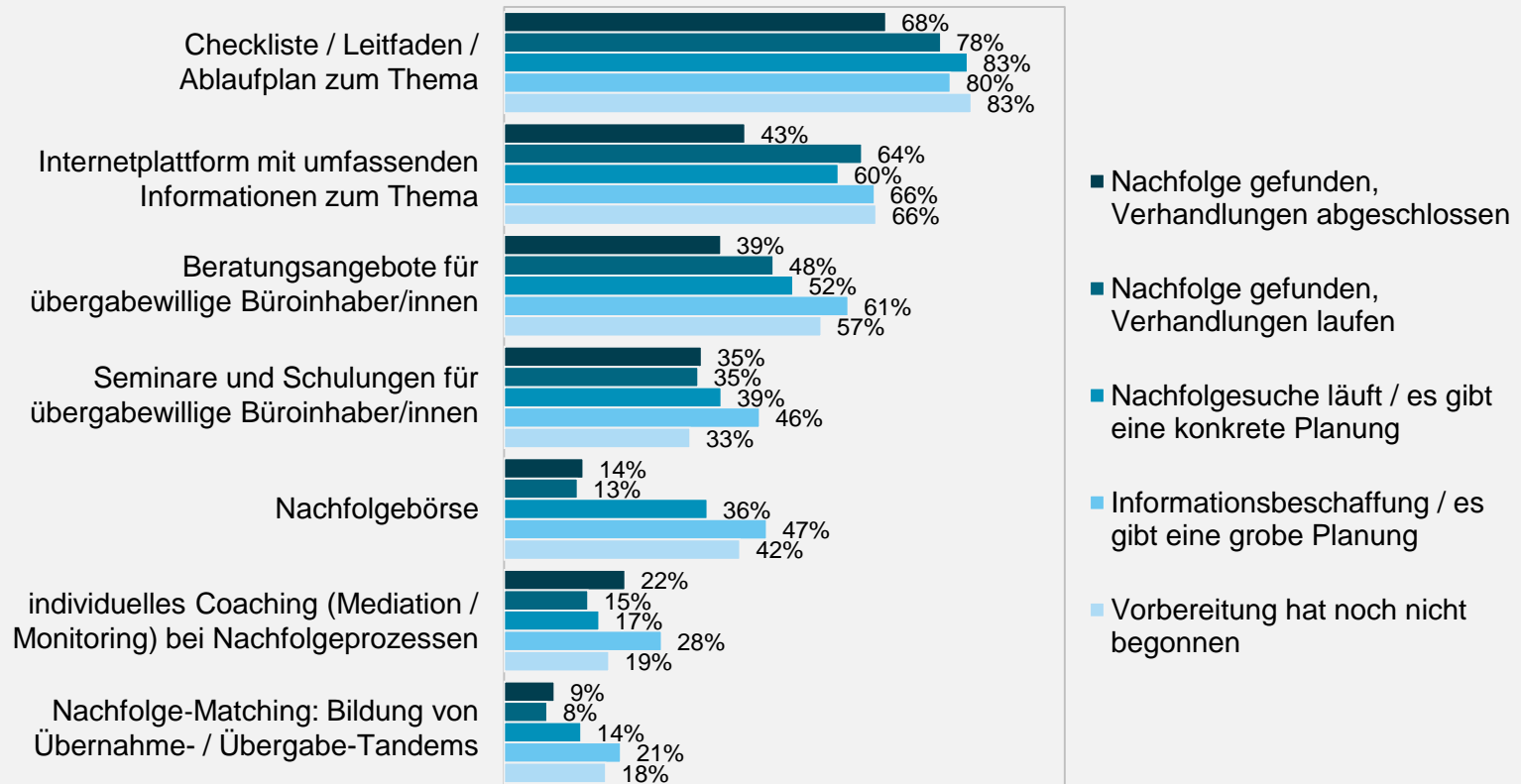
# WELCHE DER FOLGENDEN DIENSTLEISTUNGEN SEITENS DER ARCHITEKTENKAMMER SIND FÜR SIE IM RAHMEN DER NACHFOLGEPLANUNG INTERESSANT?



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# WELCHE DER FOLGENDEN DIENSTLEISTUNGEN SEITENS DER ARCHITEKTENKAMMER SIND FÜR SIE IM RAHMEN DER NACHFOLGEPLANUNG INTERESSANT?

## NACH STAND DER VORBEREITUNGEN



Basis: nur selbstständig Tätige, die eine Büroübergabe planen  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.



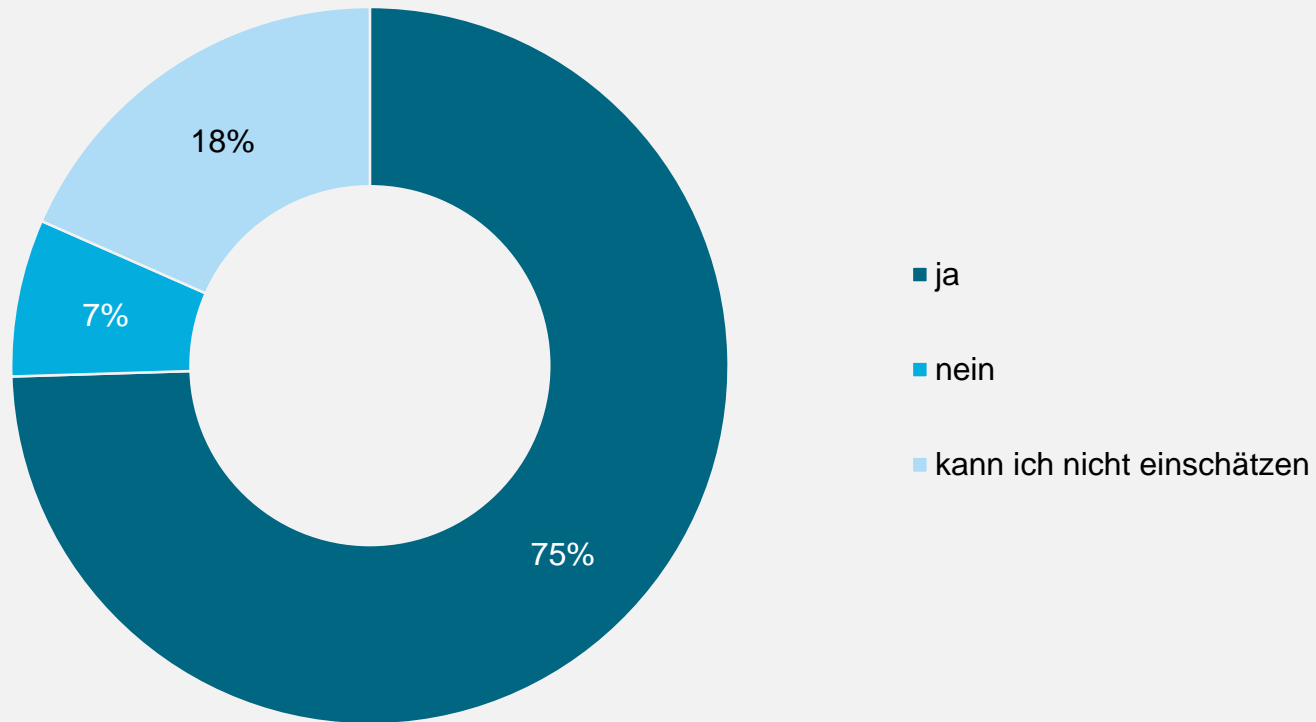
# ERNEUTE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Drei Viertel der Büroinhaber würden sich erneut selbstständig machen, wenn sie die Wahl hätten. Nur 7% würden diesen Weg nicht noch einmal gehen.

18% können diesbezüglich keine Einschätzung vornehmen.

Bei den jüngsten Büroinhabern (bis 35 Jahre) fällt der Anteil derer, die sich nicht erneut für eine selbstständige Tätigkeit entscheiden würden, am geringsten aus (1% gegenüber Anteilen zwischen 5% und 8%).

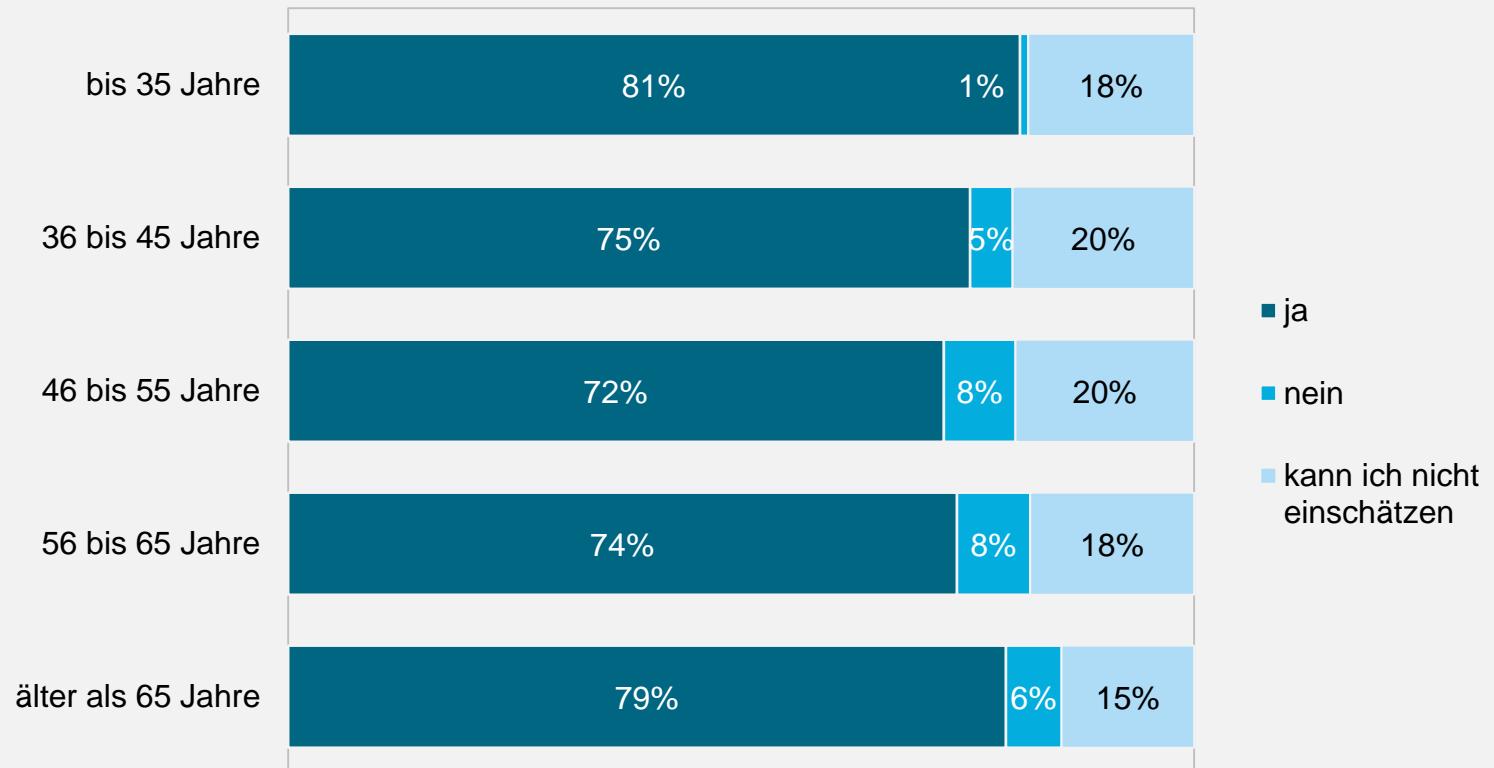
# WENN SIE HEUTE NOCH EINMAL DIE WAHL HÄTTEN: WÜRDEN SIE SICH ERNEUT SELBSTSTÄNDIG MACHEN?



Basis: alle selbstständig Tätigen

# WENN SIE HEUTE NOCH EINMAL DIE WAHL HÄTTE: WÜRDEN SIE SICH ERNEUT SELBSTSTÄNDIG MACHEN?

## NACH ALTER



Basis: alle selbstständig Tätigen

# ERNEUTE ENTSCHEIDUNG FÜR SELBSTSTÄNDIGKEIT

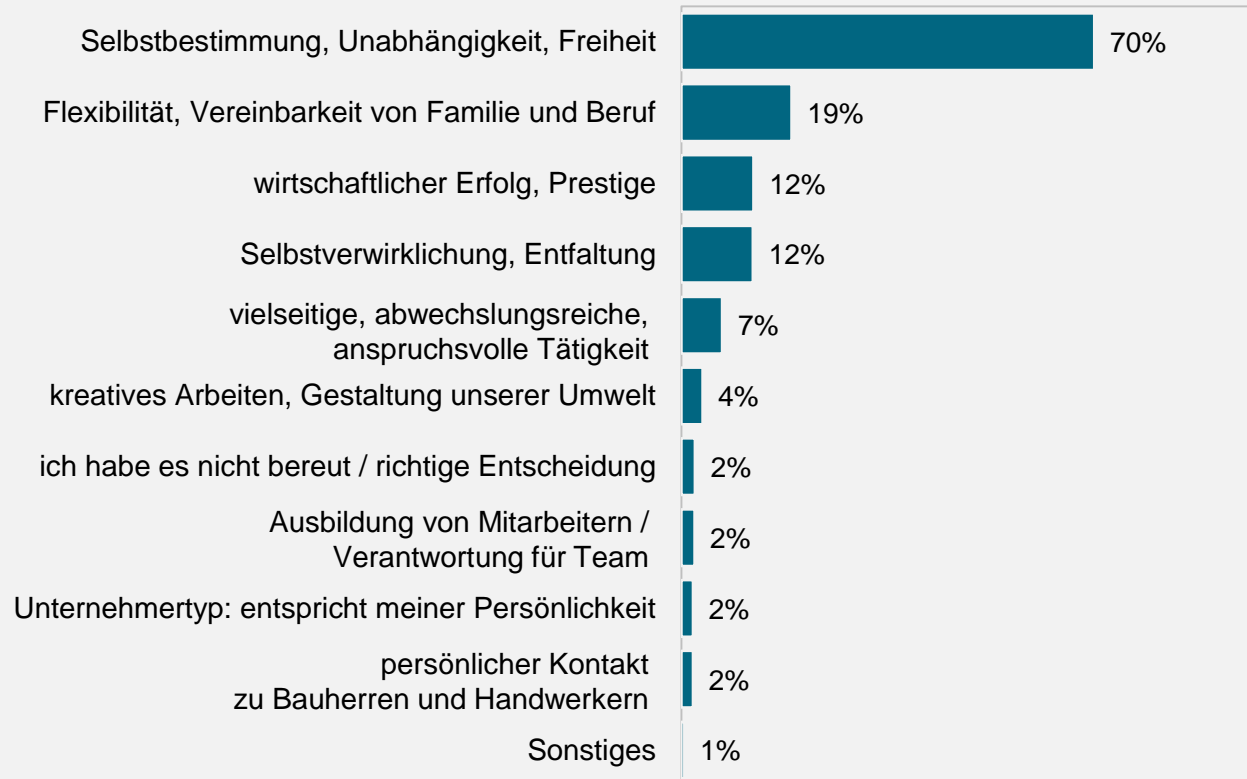
Vor allem die Selbstbestimmung, Unabhängigkeit und Freiheit, die diese Form der Berufsausübung aus Sicht der Befragten mit sich bringt, wird als Grund für eine erneute Wahl der Selbstständigkeit angeführt (70%).

Flexibilität und eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind für 19% der Grund für die erneute Wahl einer selbstständigen Tätigkeit.

Je 12% begründen ihre positive Einstellung zu einer erneuten Selbstständigkeit mit dem wirtschaftlichen Erfolg und Prestige dieser Tätigkeit bzw. mit der Selbstverwirklichung und Entfaltung, die eine selbstständige Tätigkeit ermöglicht.

# WENN SIE HEUTE NOCH EINMAL DIE WAHL HÄTTEN: WÜRDEN SIE SICH ERNEUT SELBSTSTÄNDIG MACHEN?

## BEGRÜNDUNG BEI ERNEUTER ENTSCHEIDUNG FÜR SELBSTSTÄNDIGKEIT



Basis: nur selbstständig tätige Kammermitglieder, die sich erneut selbstständig machen würden / Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# ERNEUTE ENTSCHEIDUNG FÜR SELBSTSTÄNDIGKEIT

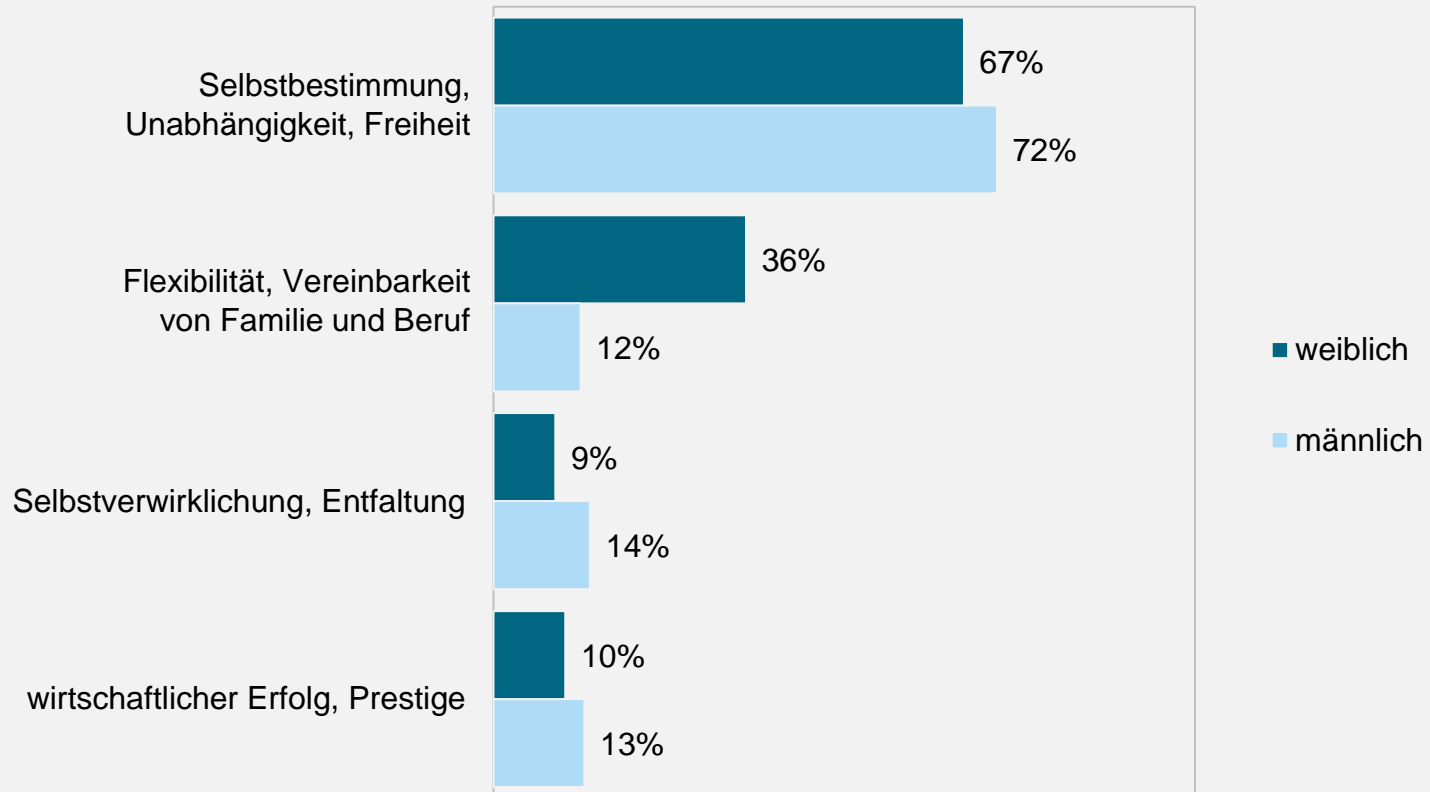
## NACH GESCHLECHT / BÜROGRÖßE

Frauen, die angeben, den Schritt in die Selbstständigkeit auch heute noch einmal zu wählen, begründen dies in einem Drittel der Fälle mit der Flexibilität dieser Form der Berufsausübung und der dadurch möglichen Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Diese Begründung führen sie dreimal so häufig an wie ihre männlichen Kollegen.

Inhaber kleiner Büros begründen die erneute Wahl einer Selbstständigkeit überdurchschnittlich häufig mit der dadurch erreichten Flexibilität und der daraus resultierenden Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

# WENN SIE HEUTE NOCH EINMAL DIE WAHL HÄTTEN: WÜRDEN SIE SICH ERNEUT SELBSTSTÄNDIG MACHEN?

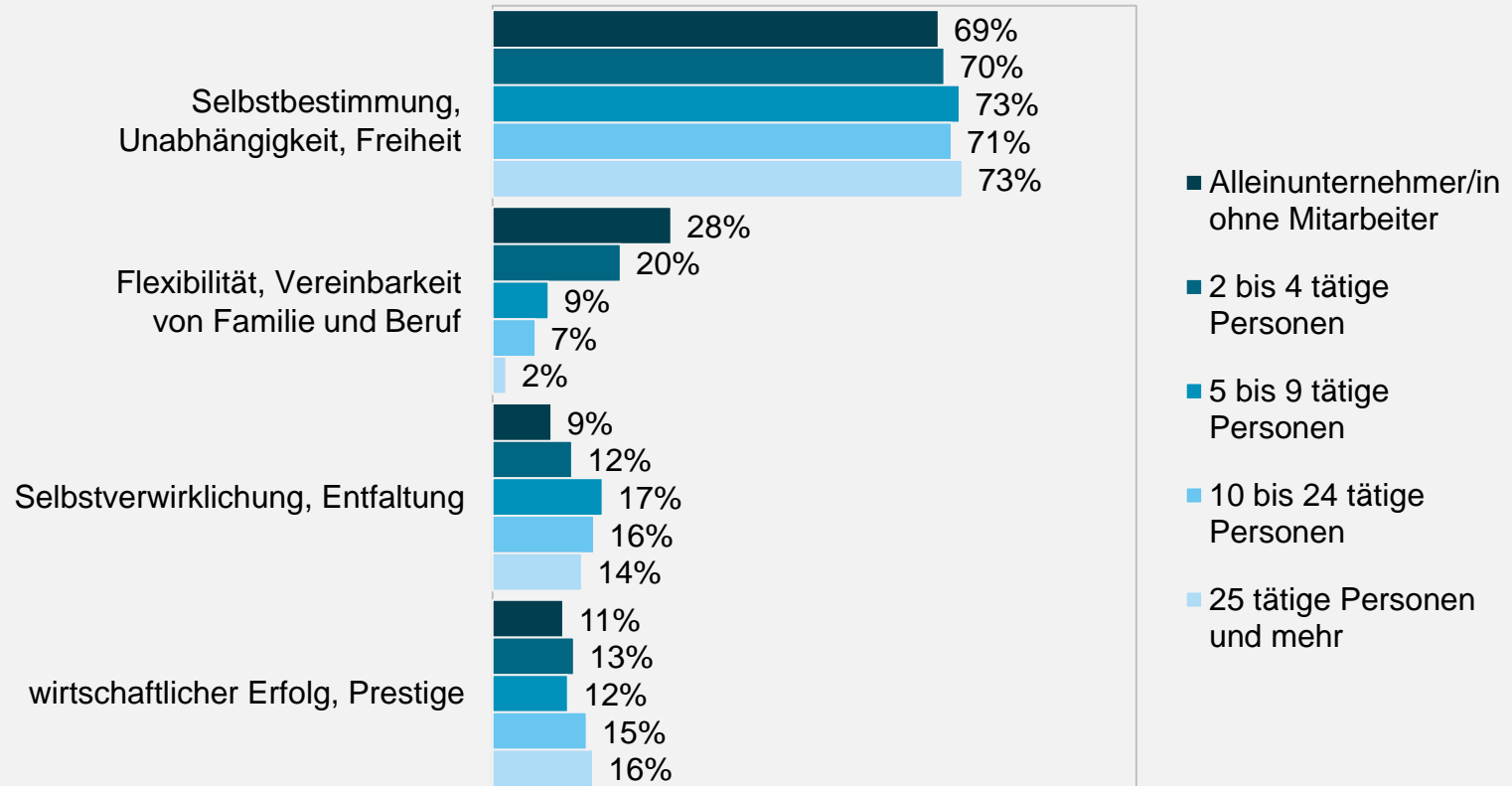
## WICHTIGSTE GRÜNDE BEI ERNEUTER ENTSCHEIDUNG FÜR SELBSTSTÄNDIGKEIT NACH GESCHLECHT



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# WENN SIE HEUTE NOCH EINMAL DIE WAHL HÄTTEN: WÜRDEN SIE SICH ERNEUT SELBSTSTÄNDIG MACHEN?

## WICHTIGSTE GRÜNDE BEI ERNEUTER ENTSCHEIDUNG FÜR SELBSTSTÄNDIGKEIT NACH BÜROGRÖÖE



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.



# ENTSCHEIDUNG GEGEN SELBSTSTÄNDIGKEIT

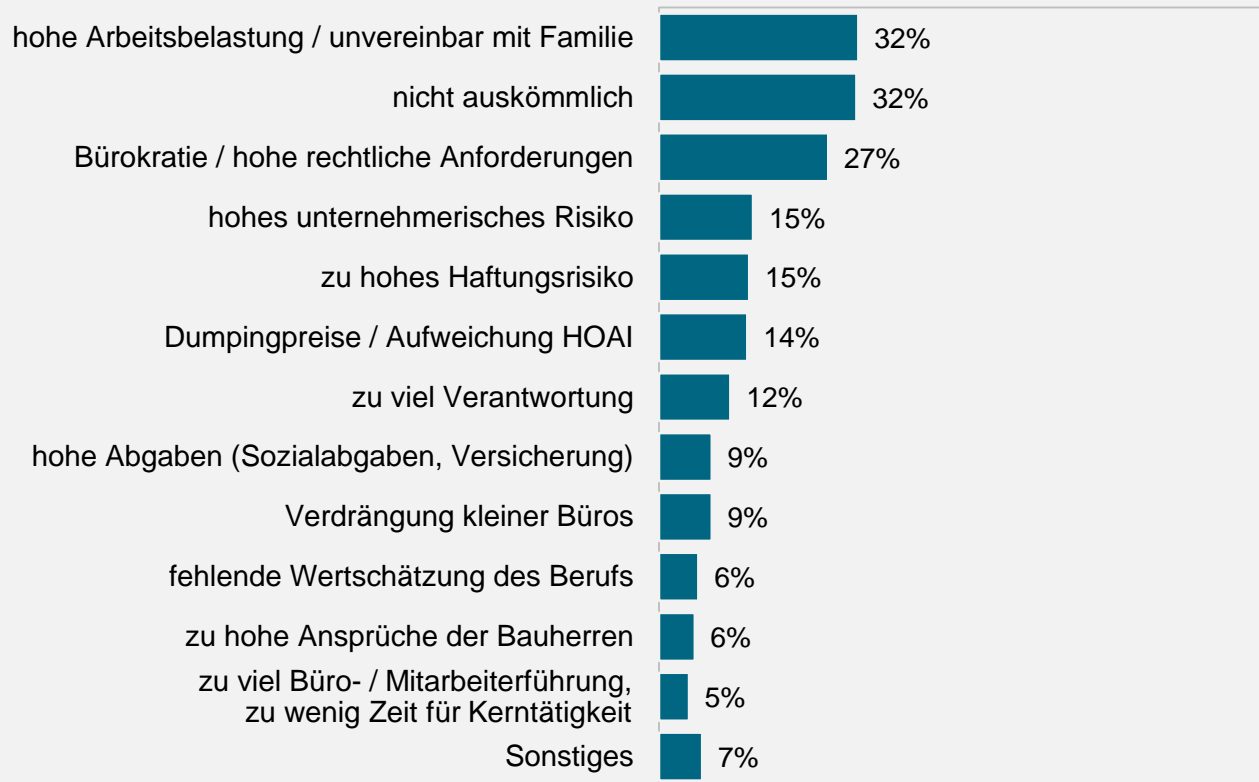
Büroinhaber, die sich nicht noch einmal für eine selbstständige Tätigkeit entscheiden würden, begründen dies am häufigsten mit einer hohen Arbeitsbelastung, die schlecht mit der Familie vereinbar sei sowie mit einer fehlenden Auskömmlichkeit einer solchen Tätigkeit.

Rund jeden Vierten würden die Bürokratie und die hohen rechtlichen Anforderungen von einem erneuten Schritt in die Selbstständigkeit abhalten.

Je 15% nennen ein hohes unternehmerisches Risiko sowie ein hohes Haftungsrisiko als Argumente gegen eine erneute Selbstständigkeit, 14% Dumpingpreise / die Aufweichung der HOAI. 12% empfinden die Verantwortung, die aus einer selbstständigen Tätigkeit resultiert, als zu hoch.

# WENN SIE HEUTE NOCH EINMAL DIE WAHL HÄTTEN: WÜRDEN SIE SICH ERNEUT SELBSTSTÄNDIG MACHEN?

## BEGRÜNDUNG BEI ENTSCHEIDUNG GEGEN SELBSTSTÄNDIGKEIT



Basis: nur selbstständig tätige Kammermitglieder, die sich nicht erneut selbstständig machen würden /  
Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# ENTSCHEIDUNG GEGEN SELBSTSTÄNDIGKEIT

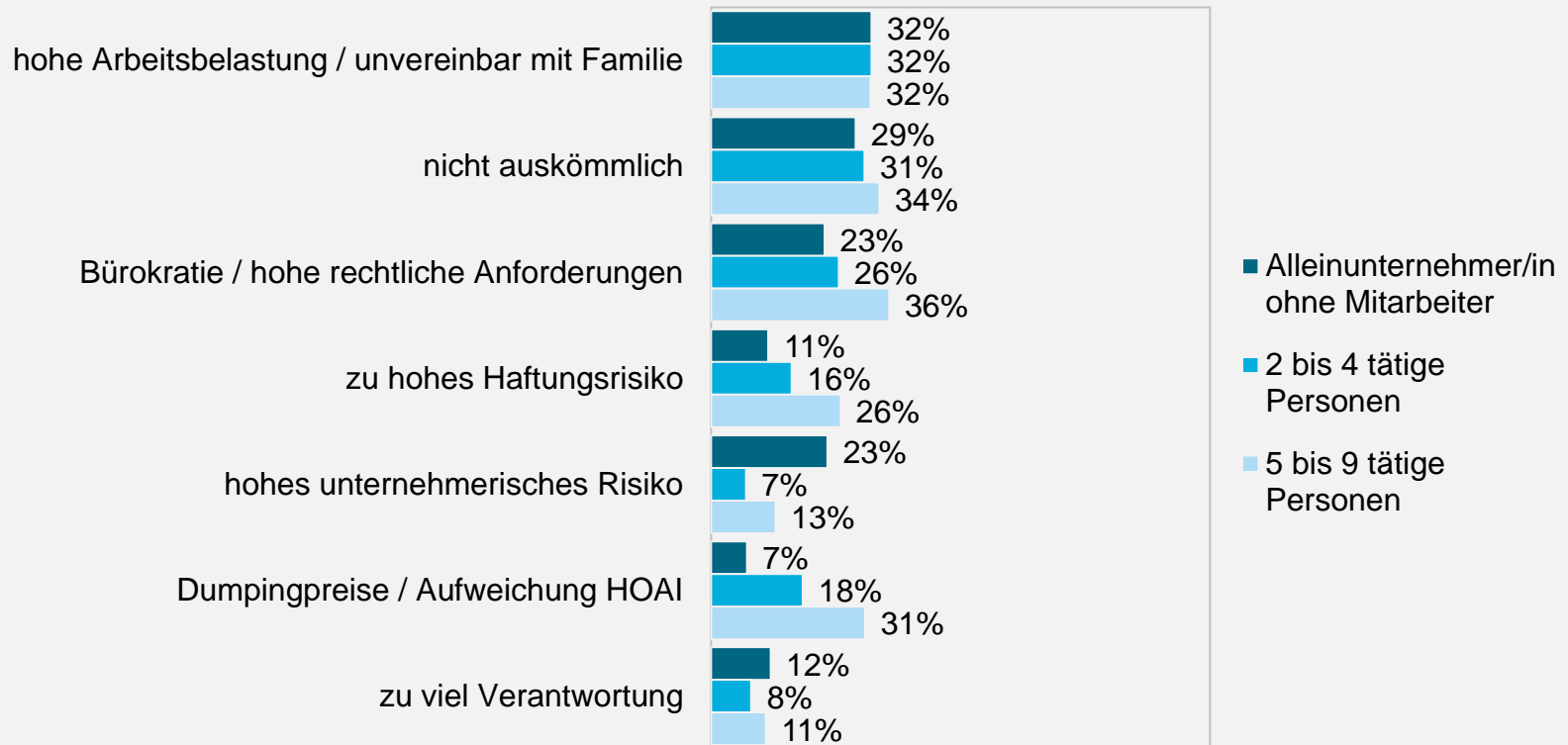
## NACH BÜROGRÖßE

Mit zunehmender Bürogröße nennen Inhaber die Aspekte „zu viel Bürokratie, zu hohe rechtliche Anforderungen“, „zu hohes Haftungsrisiko“ und „Aufweichung der HOAI“ häufiger als Beweggründe, sich nicht noch einmal selbstständig zu machen.

Ein zu hohes unternehmerische Risiko führen hingegen überdurchschnittlich häufig Alleinunternehmer als Argument gegen eine erneute Selbstständigkeit an.

# WENN SIE HEUTE NOCH EINMAL DIE WAHL HÄTTEN: WÜRDEN SIE SICH ERNEUT SELBSTSTÄNDIG MACHEN?

## WICHTIGSTE GRÜNDE BEI ENTSCHEIDUNG GEGEN SELBSTSTÄNDIGKEIT NACH BÜROGRÖßE



Büros mit 10 und mehr tätigen Personen werden aufgrund zu geringer Fallzahlen nicht dargestellt. / Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

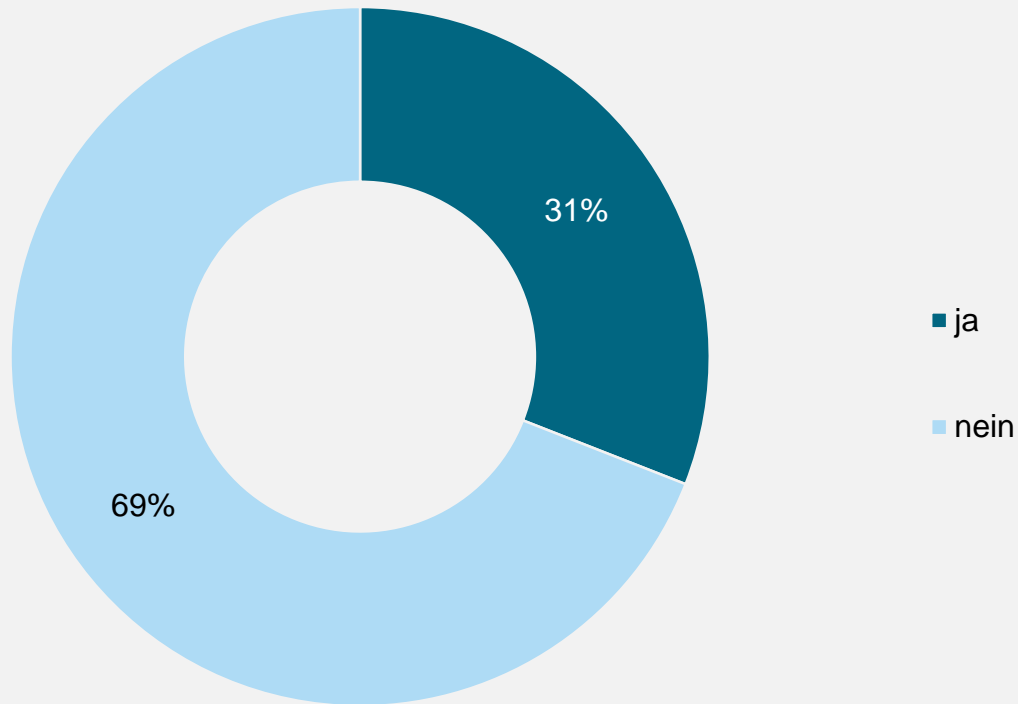
## AUSBILDUNG ALS „NACHFOLGE-ANGEL“

Knapp ein Drittel der selbstständig tätigen Kammermitglieder (31%) wäre bereit, sich als „Nachfolge-Angel“ ausbilden zu lassen, d.h. als Mentor für Jung-Architekten, die gerade ein Büro übernommen haben.

Diese Bereitschaft besteht bei jüngeren Selbstständigen häufiger als bei ihren älteren Kollegen.

Überdurchschnittlich häufig äußern zudem Inhaber größerer Büros Bereitschaft, sich als Nachfolge-Angel ausbilden zu lassen.

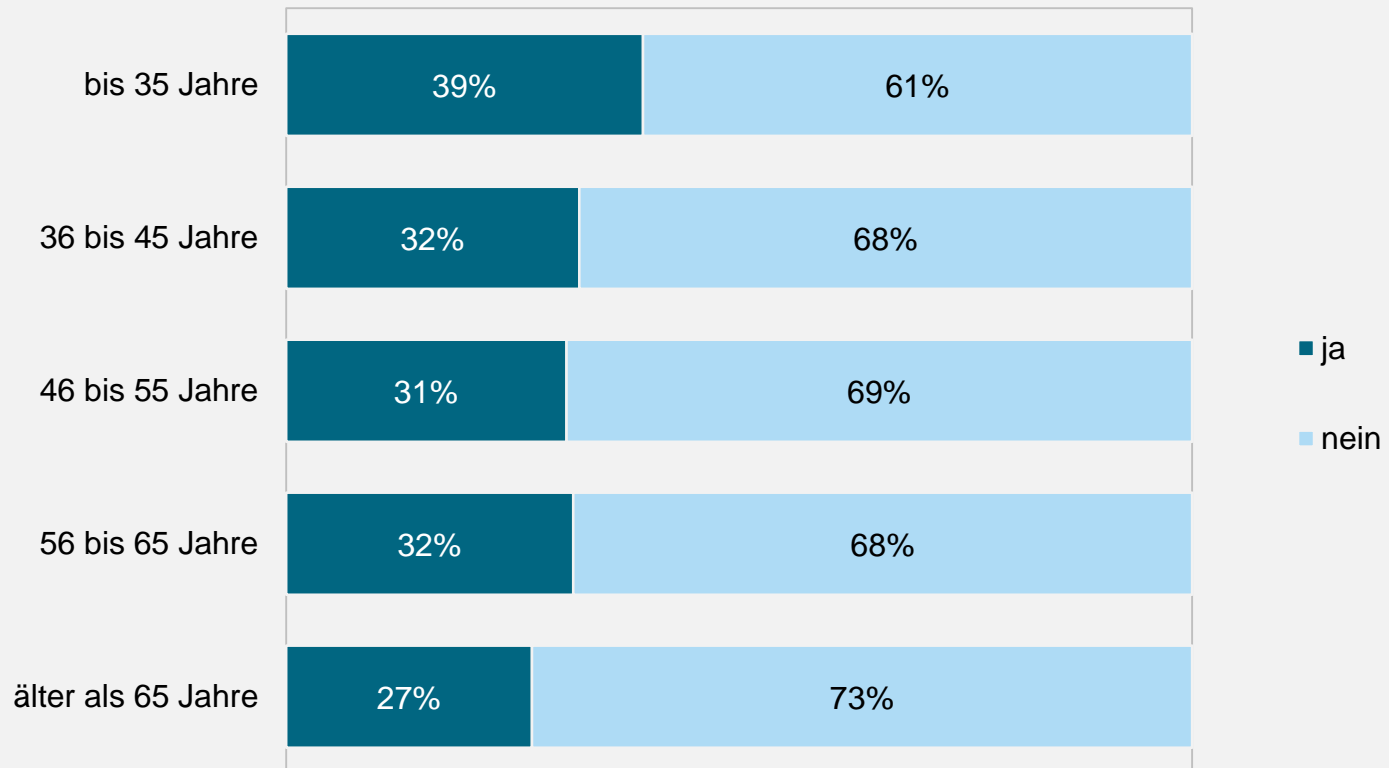
WÄREN SIE BEREIT, SICH ALS „NACHFOLGE-ANGEL“  
AUSBILDEN ZU LASSEN, D.H. ALS MENTOR FÜR JUNG-  
ARCHITEKTEN, DIE GERADE EIN BÜRO ÜBERNOMMEN  
HABEN?



Basis: alle selbstständig Tätigen

# WÄREN SIE BEREIT, SICH ALS „NACHFOLGE-ANGEL“ AUSBILDEN ZU LASSEN, D.H. ALS MENTOR FÜR JUNG-ARCHITEKTEN, DIE GERADE EIN BÜRO ÜBERNOMMEN HABEN?

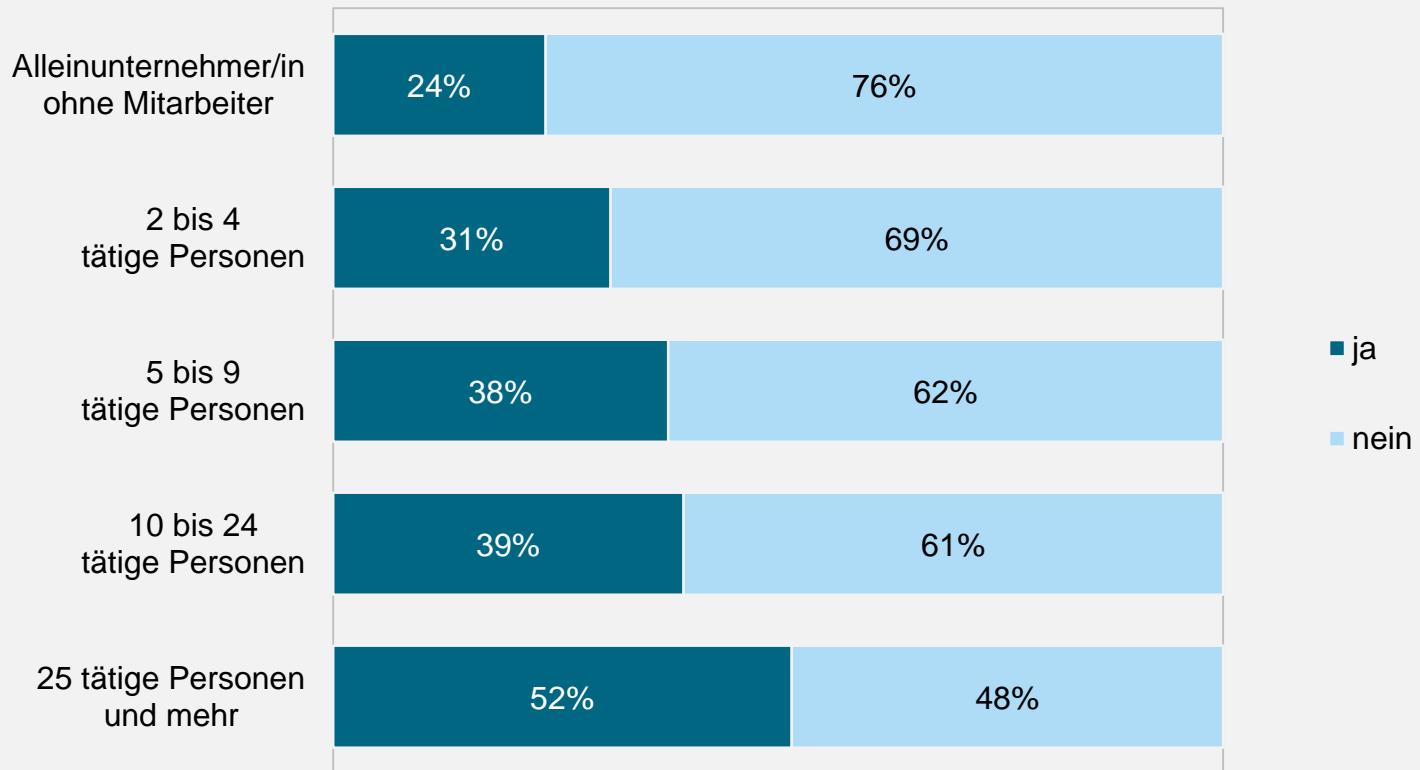
## NACH ALTER



Basis: alle selbstständig Tätigen

# WÄREN SIE BEREIT, SICH ALS „NACHFOLGE-ANGEL“ AUSBILDEN ZU LASSEN, D.H. ALS MENTOR FÜR JUNG-ARCHITEKTEN, DIE GERADE EIN BÜRO ÜBERNOMMEN HABEN?

## NACH BÜROGRÖÖE



Basis: alle selbstständig Tätigen



DETAILLIERTE DARSTELLUNG DER ERGEBNISSE:  
GRÜNDUNGSBEREITSCHAFT ABHÄNGIG BESCHÄFTIGTER  
KAMMERMITGLIEDER

# GEDANKE AN SELBSTSTÄNDIGKEIT

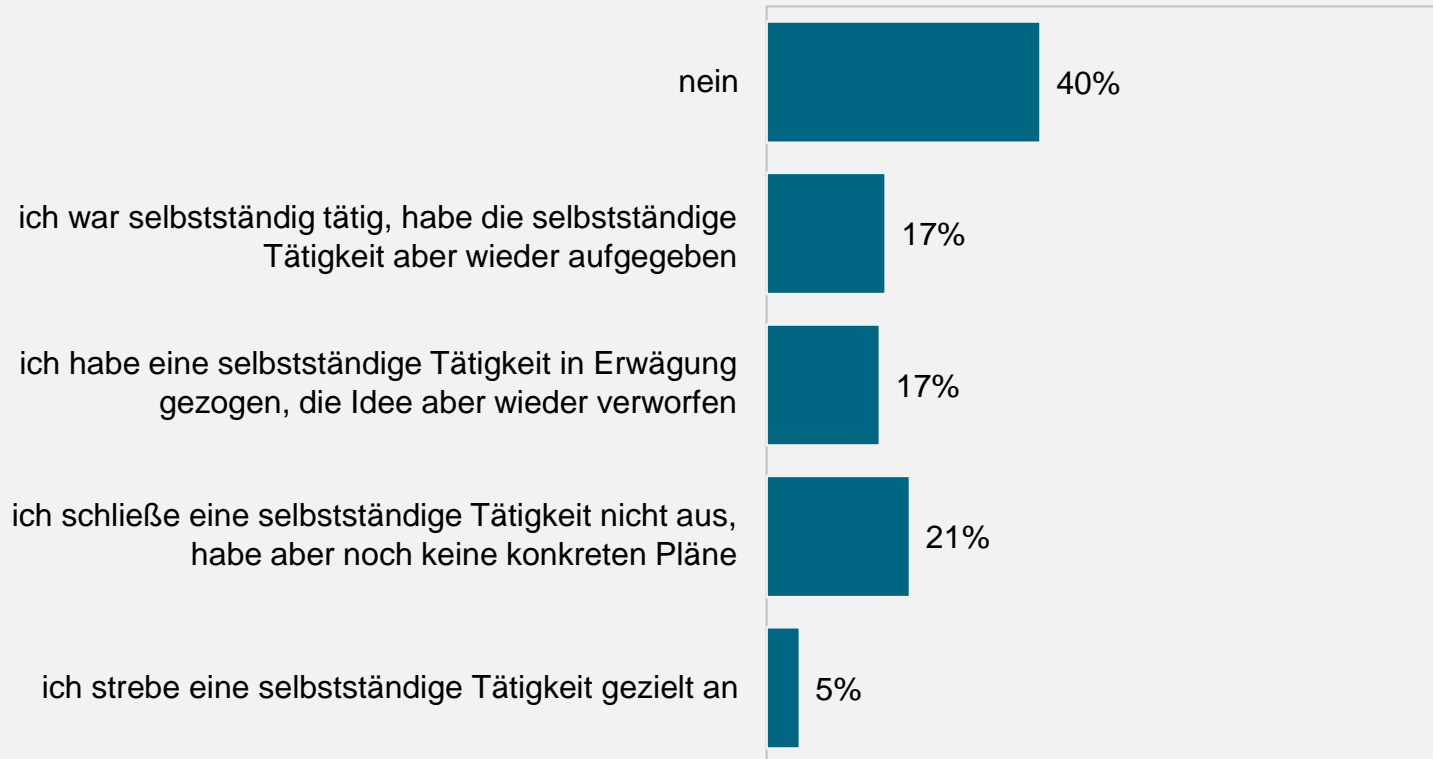
40% der abhängig Beschäftigten haben eigenen Angaben zufolge noch nicht mit dem Gedanken gespielt, sich mit einem eigenen Büro selbstständig zu machen.

Je 17% berichten, dass sie bereits einmal selbstständig waren, die selbstständige Tätigkeit aber wieder aufgegeben haben oder eine selbstständige Tätigkeit in Erwägung gezogen, die Idee aber wieder verworfen haben.

21% schließen eine selbstständige Tätigkeit nicht aus, haben aber diesbezüglich noch keine konkreten Pläne und 5% streben eine selbstständige Tätigkeit gezielt an.

Verglichen mit den Befragungen aus den Jahren 2015 und 2018 ist der Anteil derer, die eine selbstständige Tätigkeit in Erwägung ziehen, um 5 bzw. 6 Prozentpunkte gesunken.

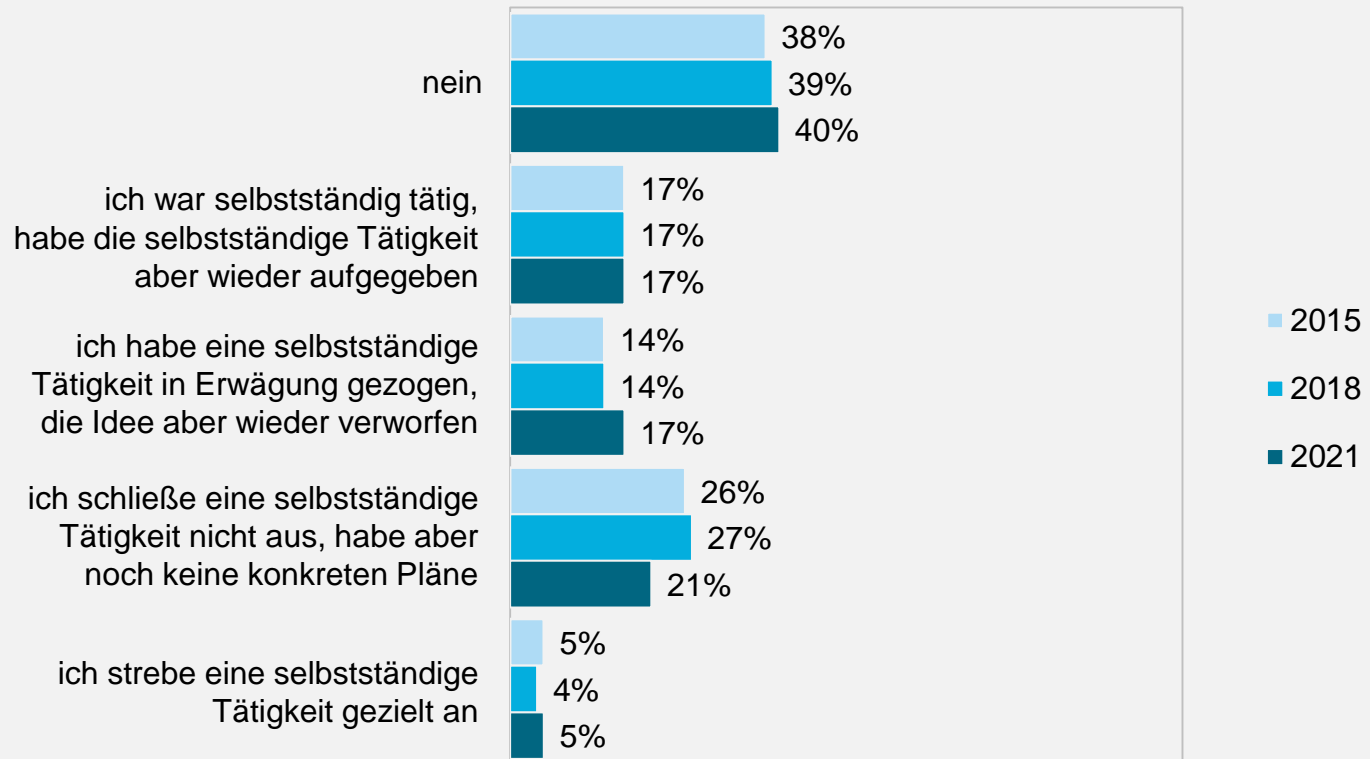
# HABEN SIE SCHON EINMAL DARAN GEDACHT, SICH MIT EINEM EIGENEN BÜRO SELBSTSTÄNDIG ZU MACHEN?



Basis: alle abhängig Beschäftigten

# HABEN SIE SCHON EINMAL DARAN GEDACHT, SICH MIT EINEM EIGENEN BÜRO SELBSTSTÄNDIG ZU MACHEN?

ZEITVERGLEICH DER JAHRE 2015, 2018 UND 2021



Basis: alle abhängig Beschäftigten

# GEDANKE AN SELBSTSTÄNDIGKEIT

## NACH ALTER / GESCHLECHT

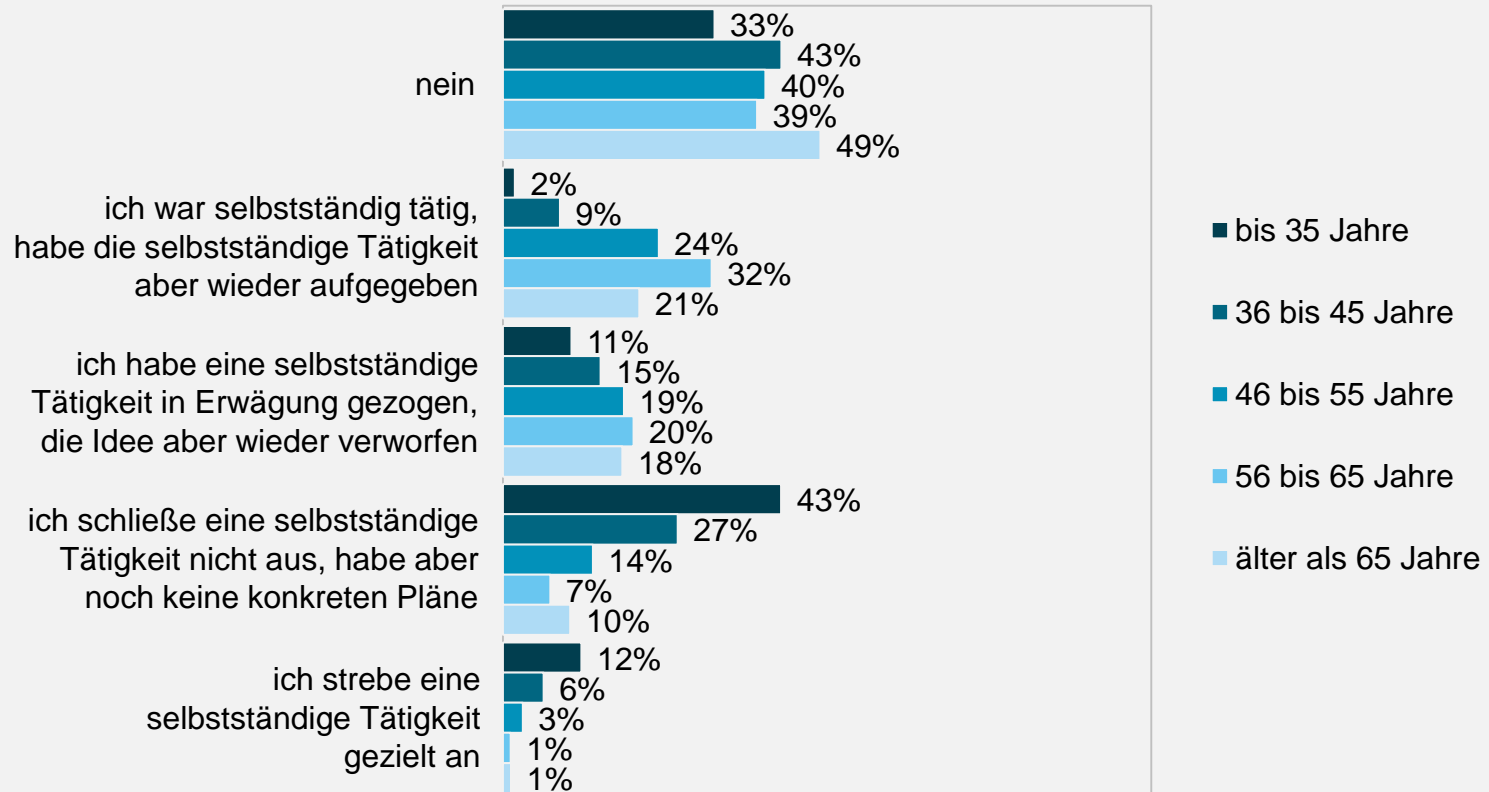
Jüngere abhängig Beschäftigte ziehen häufiger als ältere eine selbstständige Tätigkeit in Erwägung oder streben sie gezielt an.

Ältere berichten demgegenüber häufiger, eine selbstständige Tätigkeit wieder aufzugeben oder den Gedanken daran wieder verworfen zu haben.

Frauen geben deutlich häufiger als Männer an, eine selbstständige Tätigkeit bislang noch nicht in Erwägung gezogen zu haben (48% gegenüber 32%).

# HABEN SIE SCHON EINMAL DARAN GEDACHT, SICH MIT EINEM EIGENEN BÜRO SELBSTSTÄNDIG ZU MACHEN?

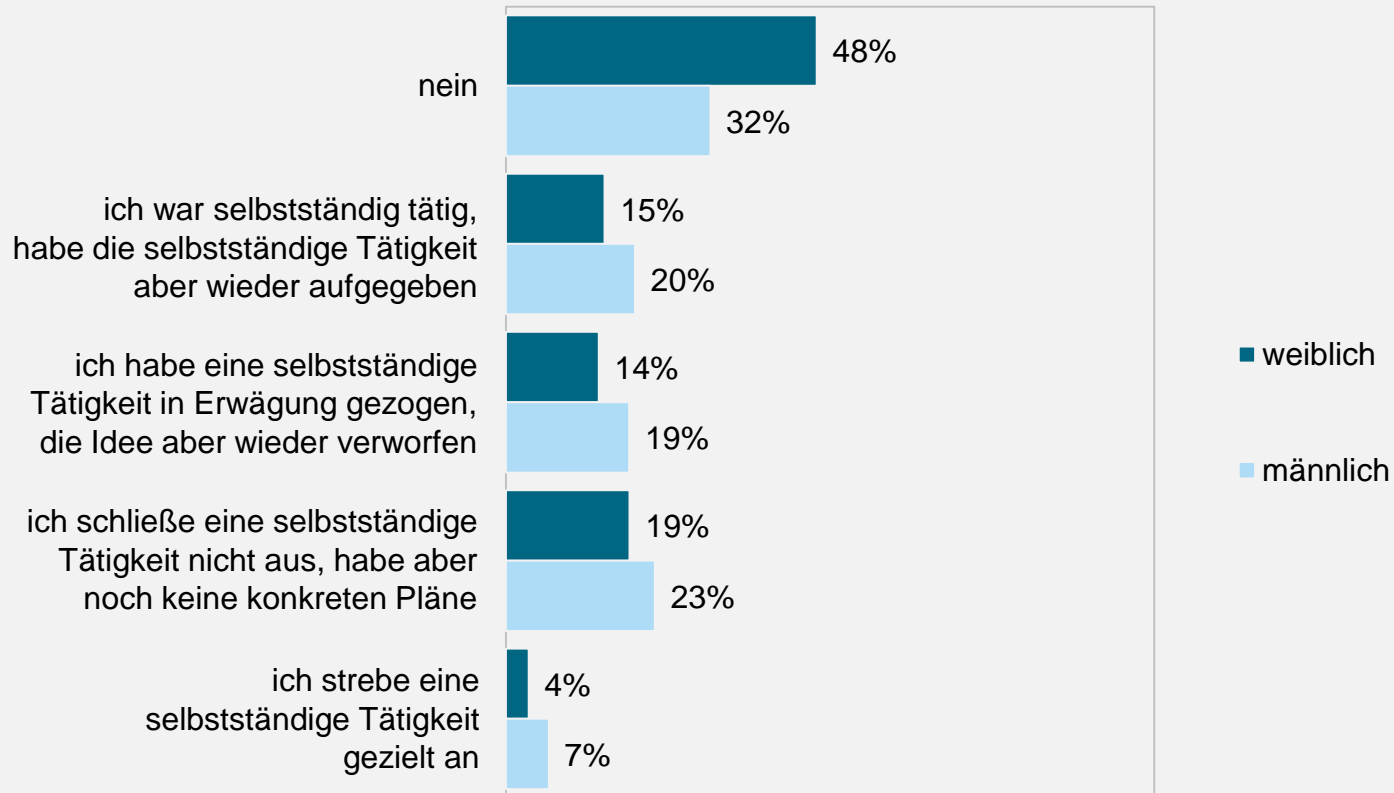
## NACH ALTER



Basis: alle abhängig Beschäftigten

# HABEN SIE SCHON EINMAL DARAN GEDACHT, SICH MIT EINEM EIGENEN BÜRO SELBSTSTÄNDIG ZU MACHEN?

## NACH GESCHLECHT



Basis: alle abhängig Beschäftigten

# ARGUMENTE GEGEN SELBSTSTÄNDIGKEIT

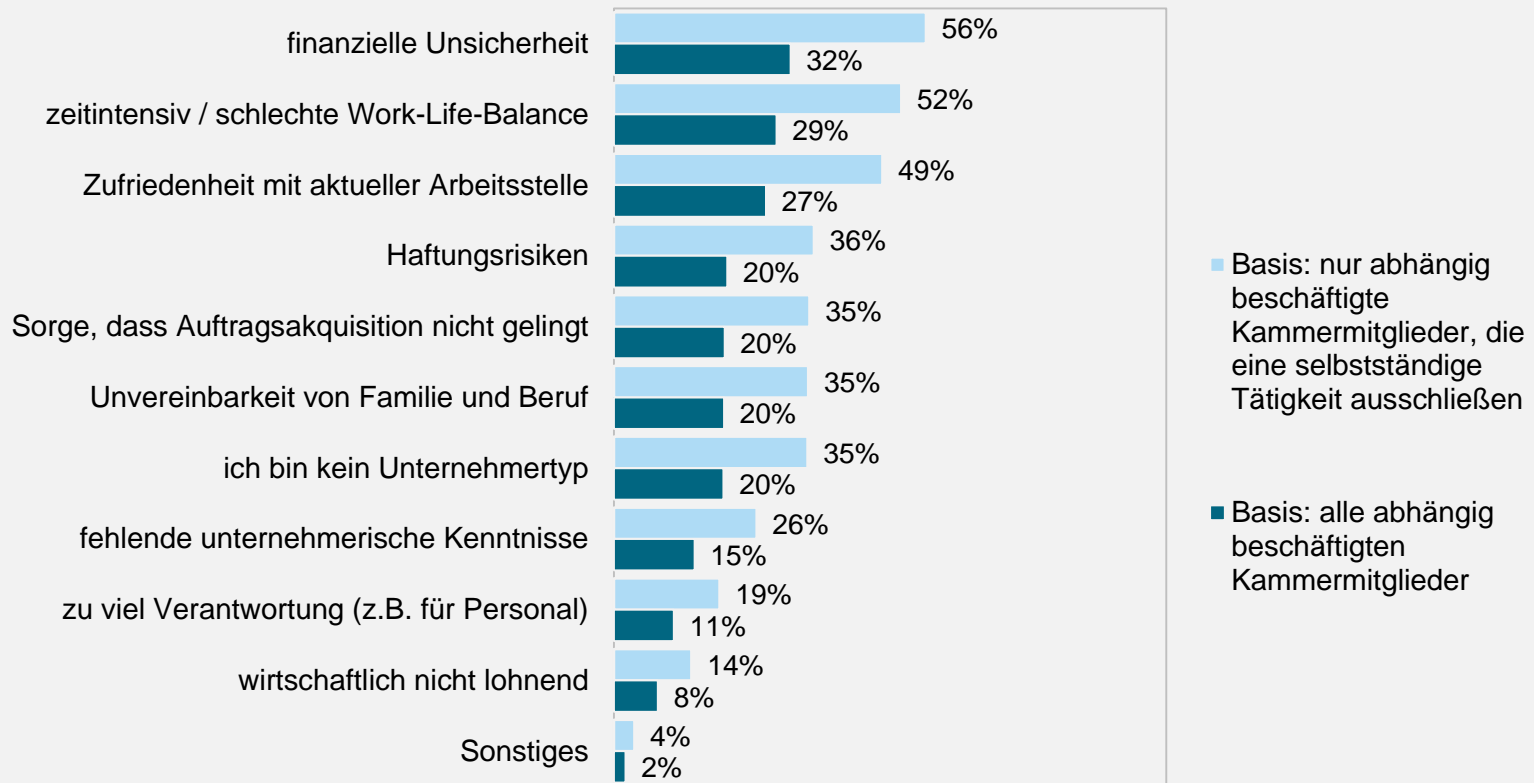
Abhängig Beschäftigte, die eine selbstständige Tätigkeit ausschließen, begründen dies mehrheitlich (56%) mit der finanziellen Unsicherheit, die diese Art der Berufsausübung mit sich bringt.

Jeweils etwa die Hälfte derer, die eine Selbstständigkeit nicht in Erwägung ziehen, schließt sie wegen einer vermutet schlechten Work-Life-Balance aus oder ist mit der derzeitigen Arbeitsstelle so zufrieden, dass ein Wechsel nicht attraktiv erscheint.

Haftungsrisiken, die Sorge vor misslingender Auftragsakquisition, eine mögliche Unvereinbarkeit von Familie und Beruf sowie eine fehlende Unternehmerpersönlichkeit nennt jeweils rund ein Drittel als Grund, sich nicht selbstständig zu machen.



# AUS WELCHEM GRUND KOMMT EINE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT FÜR SIE NICHT IN FRAGE?



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# ARGUMENTE GEGEN SELBSTSTÄNDIGKEIT

## NACH GESCHLECHT

Die männlichen Befragten, die keine Selbstständigkeit erwägen, begründen dies überdurchschnittlich häufig damit, dass sie mit ihrer aktuellen Arbeitsstelle sehr zufrieden seien.

Demgegenüber führen Frauen, für die eine Selbstständigkeit nicht in Frage kommt, deutlich häufiger als Männer die schlechte Work-Life-Balance und die Unvereinbarkeit einer selbstständigen Tätigkeit mit der Familie an.

Zudem äußern Frauen deutlich häufiger als Männer Zweifel an ihrer Eignung für eine selbstständige Tätigkeit (fehlende Unternehmerpersönlichkeit / fehlende unternehmerische Kenntnisse) sowie ein Unbehagen angesichts möglicher Haftungsrisiken und der mit einer Selbstständigkeit verbundenen Verantwortung (z.B. für Personal).

# AUS WELCHEM GRUND KOMMT EINE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT FÜR SIE NICHT IN FRAGE?

## NACH GESCHLECHT



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

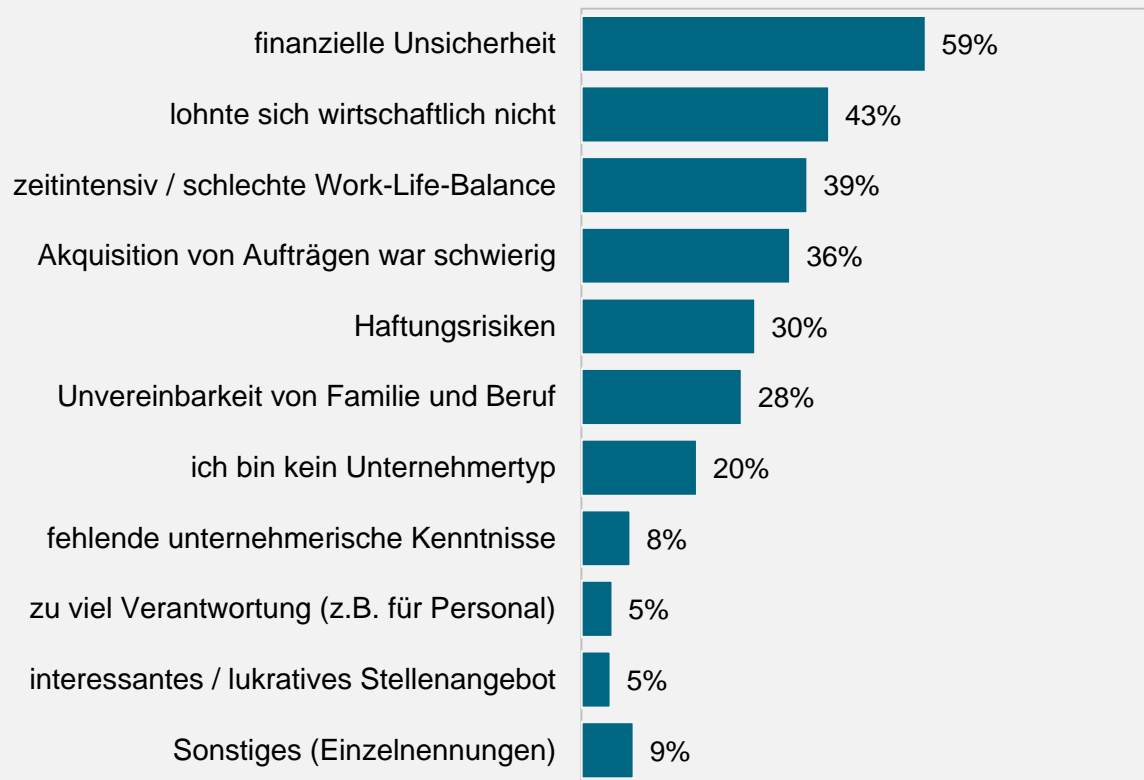
# GRÜNDE FÜR AUFGABE DER SELBSTSTÄNDIGKEIT

Abhängig Beschäftigte, die schon einmal selbstständig waren, diese Tätigkeit aber wieder aufgegeben haben, begründen dies mehrheitlich mit der finanziellen Unsicherheit, die sie in der Zeit erfahren haben (59%).

43% haben ihre Selbstständigkeit aufgegeben, weil sie sich wirtschaftlich nicht lohnte, 39% fanden sie zu zeitintensiv und 36% hatten Schwierigkeiten mit der Akquisition von Aufträgen.

Haftungsrisiken waren bei 30% ausschlaggebend für die Entscheidung, wieder in eine abhängige Beschäftigung zu wechseln, die Unvereinbarkeit von Familie und Beruf war es bei 28%. 20% stellten fest, dass sie offenbar keine Unternehmerpersönlichkeit hatten.

# AUS WELCHEM GRUND HABEN SIE DIE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT WIEDER AUFGEGEBEN?



Basis: nur abhängig beschäftigte Kammermitglieder, die schon einmal selbstständig waren / Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# GRÜNDE FÜR EINE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT

Die Mehrheit derer, die eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, verspricht sich davon Selbstbestimmung, Unabhängigkeit und Freiheit (59%).

18% rechnen nach einem Wechsel in die Selbstständigkeit mit einem höheren Verdienst und beruflichem Prestige.

15% sehen eine selbstständige Tätigkeit als gut vereinbar mit der Familie.

Ein ebenso großer Anteil sieht die Selbstständigkeit als Möglichkeit der Selbstverwirklichung und Entfaltung.

# AUS WELCHEM GRUND ZIEHEN SIE EINE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT IN ERWÄGUNG?



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# GRÜNDE FÜR EINE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT

## NACH GESCHLECHT

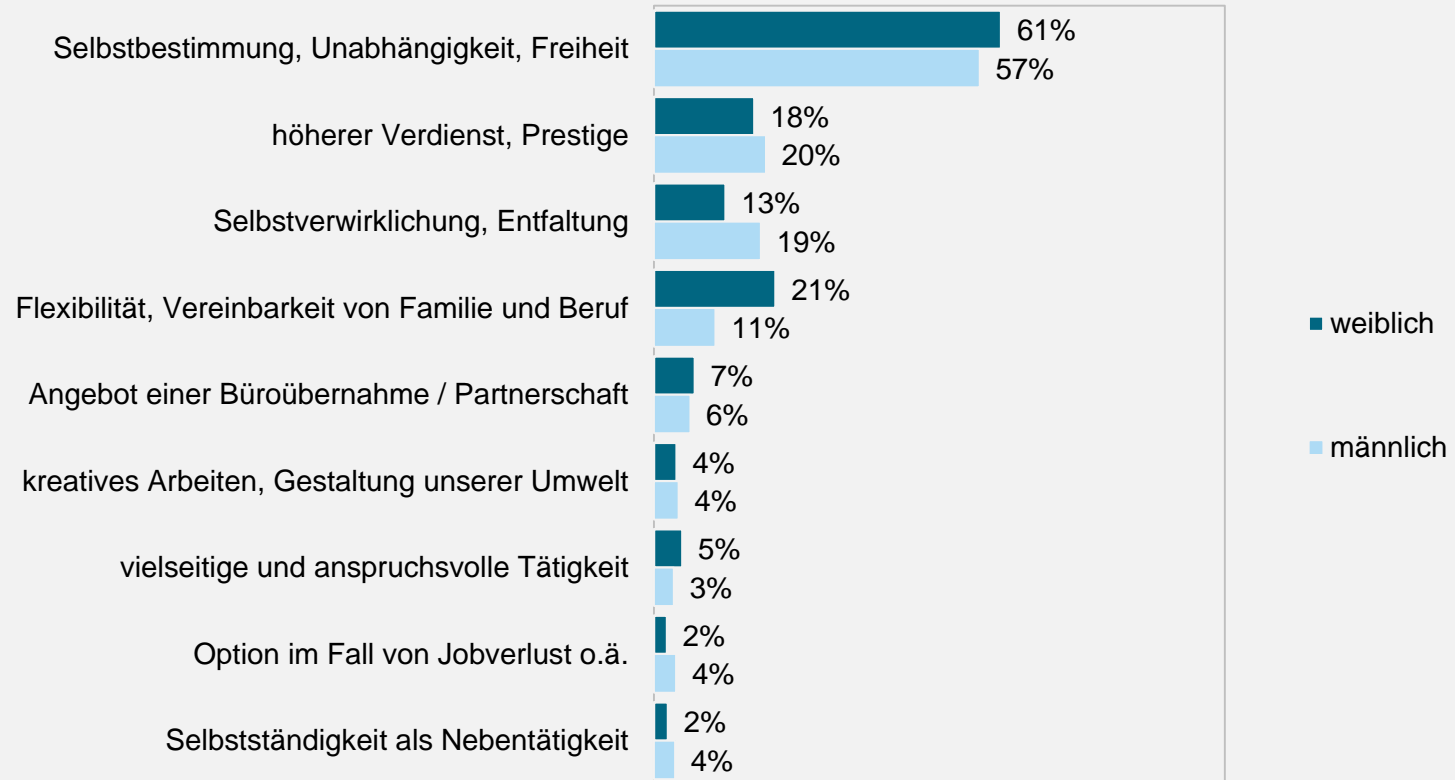
Frauen, die eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, begründen dies häufiger als Männer mit einer daraus resultierenden Selbstbestimmung, Unabhängigkeit und Freiheit sowie mit einer höheren Flexibilität und einer deshalb besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Männer nennen hingegen häufiger als Frauen den Wunsch nach Selbstverwirklichung und Entfaltung als Grund für das Erwägen einer selbstständigen Tätigkeit.



# AUS WELCHEM GRUND ZIEHEN SIE EINE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT IN ERWÄGUNG?

## NACH GESCHLECHT



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# NEUGRÜNDUNG ODER ÜBERNAHME

36% der abhängig beschäftigten Kammermitglieder, die eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen oder gezielt anstreben, möchten ein eigenes Büros gründen.

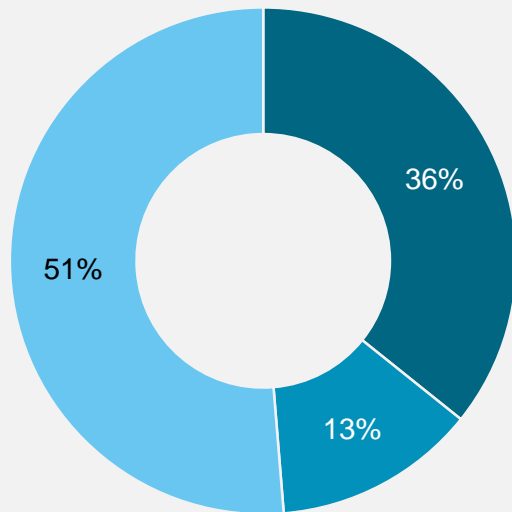
13% bevorzugen stattdessen die Übernahme eines bestehenden Büros.

Die verbleibenden 51% haben in dieser Frage noch keine Präferenz.

Verglichen mit den Befragungen der Jahre 2015 und 2018 ist der Anteil derer, die die Neugründung eines Büros bevorzugen, deutlich gestiegen (36% gegenüber 24% bzw. 22%). Der Anteil derer, die ein Büroübernahme präferieren, hat sich demgegenüber nahezu nicht verändert.

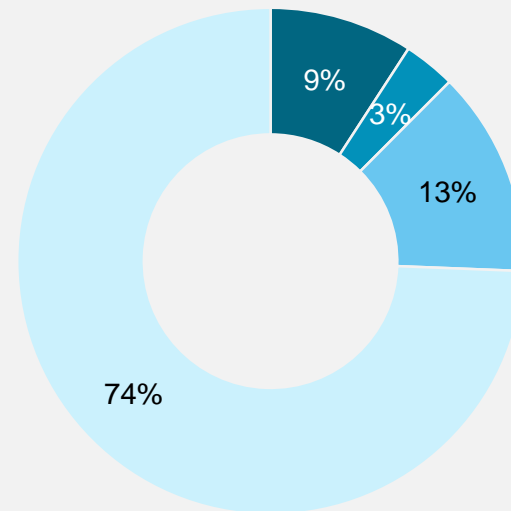
# STREBEN SIE DIE GRÜNDUNG EINES EIGENEN BÜROS AN ODER BEVORZUGEN SIE DIE ÜBERNAHME EINES BEREITS BESTEHENDEN BÜROS?

Basis: nur abhängig Beschäftigte, die eine selbstständige Tätigkeit in Erwägung ziehen / anstreben



- Gründung eines eigenen Büros
- Übernahme eines bestehenden Büros
- keine eindeutige Präferenz

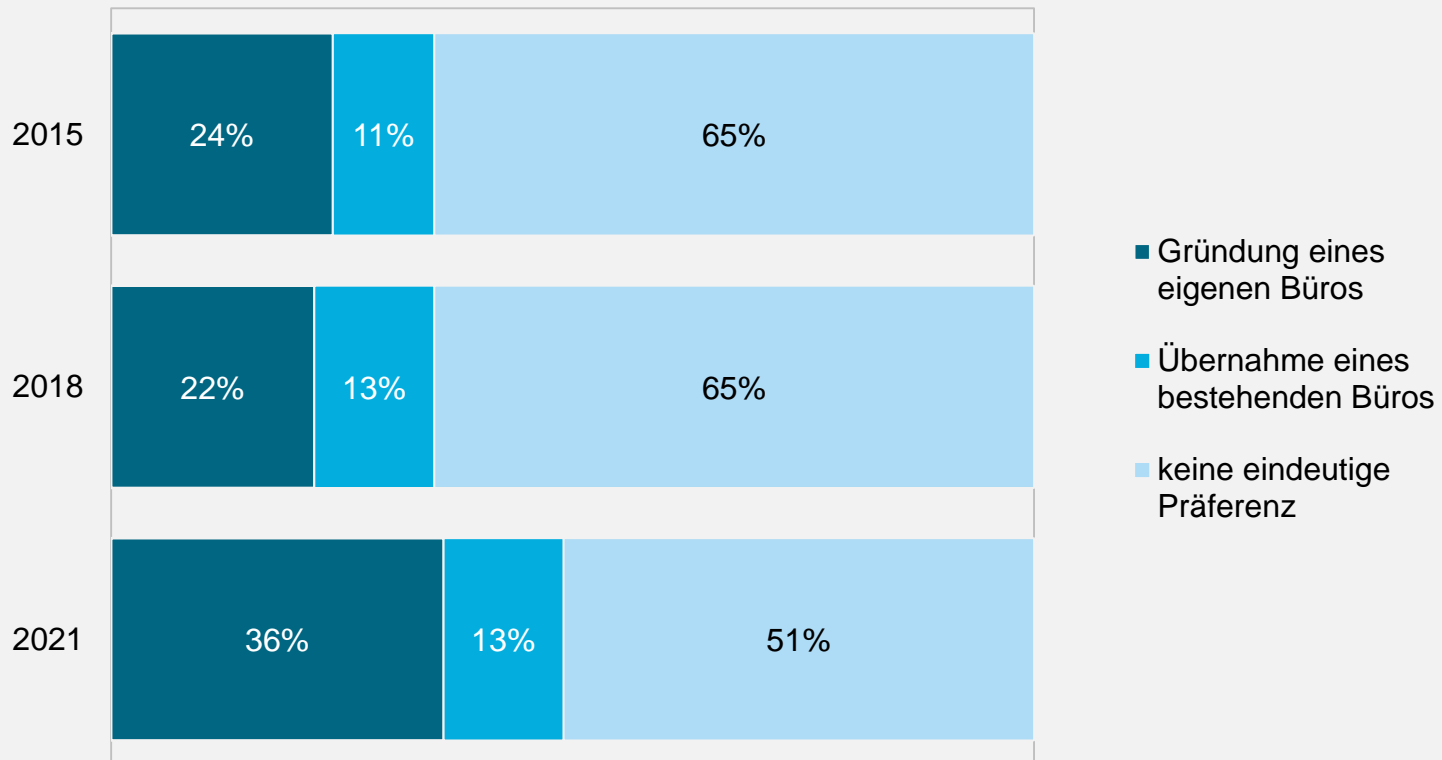
Basis: alle abhängig Beschäftigten



- Gründung eines eigenen Büros
- Übernahme eines bestehenden Büros
- keine eindeutige Präferenz
- kein Wunsch nach selbstständiger Tätigkeit

# STREBEN SIE DIE GRÜNDUNG EINES EIGENEN BÜROS AN ODER BEVORZUGEN SIE DIE ÜBERNAHME EINES BEREITS BESTEHENDEN BÜROS?

ZEITVERGLEICH DER JAHRE 2015, 2018 UND 2021



Basis: nur abhängig Beschäftigte, die eine selbstständige Tätigkeit in Erwägung ziehen

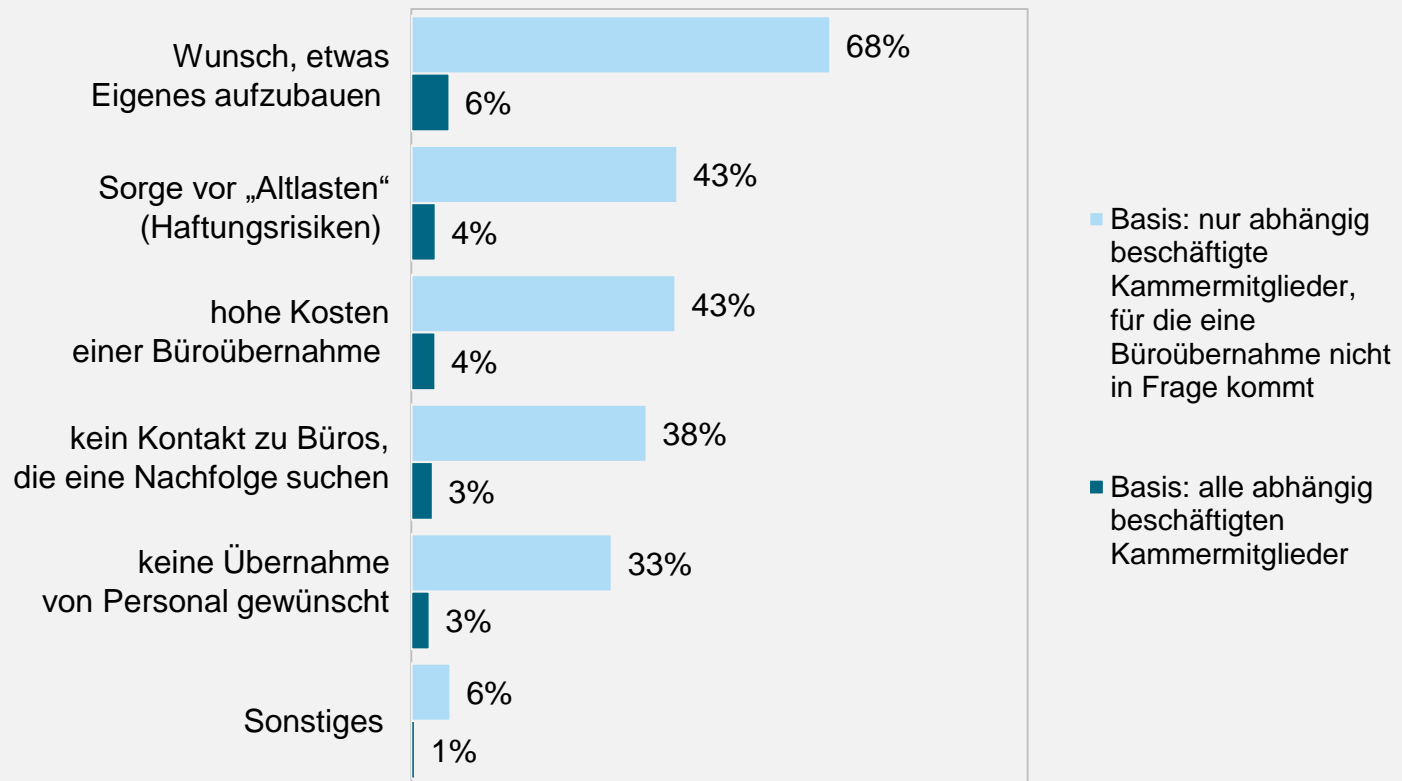
# ARGUMENTE GEGEN EINE BÜROÜBERNAHME

Rund zwei Drittel der abhängig Beschäftigten, für die eine Büroübernahme nicht in Frage kommt, begründen dies mit ihrem Wunsch, etwas Eigenes aufzubauen.

Wegen möglicher „Altlasten“ (Haftungsrisiken) oder den hohen Kosten einer Büroübernahme ziehen jeweils 43% eine Büroübernahme nicht in Betracht.

38% haben schlichtweg keinen Kontakt zu Büros, die eine Nachfolge suchen und 33% möchten kein Personal übernehmen.

# AUS WELCHEM GRUND KOMMT EINE BÜROÜBERNAHME FÜR SIE NICHT IN FRAGE?



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# INFORMATIONEN IM ZUSAMMENHANG MIT EINER BÜROGRÜNDUNG / -ÜBERNAHME

Wie schon für die übergabewilligen Inhaber, sind auch für die gründungs- bzw. übernahmeinteressierten abhängig Beschäftigten Informationen zu rechtlichen und steuerlichen Aspekten der Bürogründung / -übernahme besonders relevant (Ø 1,4\* bzw. 1,5).

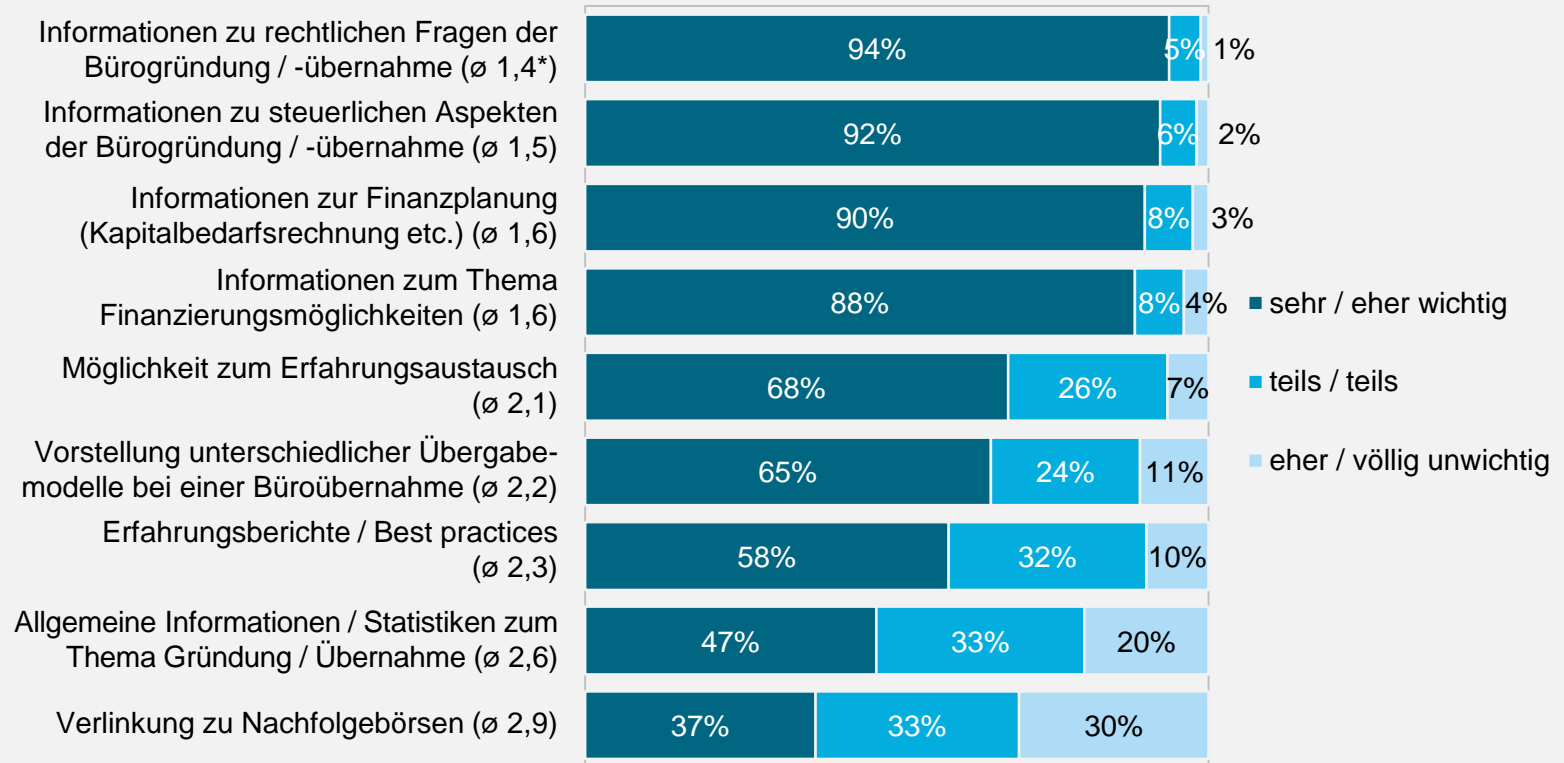
Von hoher Bedeutung sind zudem Informationen zur Finanzplanung und zu Finanzierungsmöglichkeiten (Ø jeweils 1,6).

Die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch (Ø 2,1), die Erläuterung verschiedener Übergabemodelle bei einer Büroübernahme (Ø 2,2) und Erfahrungsberichte / Best practices werden als wichtig erachtet (Ø 2,3).

Allgemeine Informationen oder Statistiken zum Thema Gründung / Übernahme (Ø 2,6) sowie eine Verlinkung zu Nachfolgebörsen werden als eher relevant bewertet (Ø 2,9).

\* auf einer Skala von 1 (=sehr wichtig) bis 5 (=völlig unwichtig)

# WIE WICHTIG SIND FÜR SIE IM ZUSAMMENHANG MIT EINER BÜROGRÜNDUNG / -ÜBERNAHME INFORMATIONEN ZU DEN FOLGENDEN THEMEN?



\* auf einer Skala von 1 (=sehr wichtig) bis 5 (=völlig unwichtig)

Basis: nur abhängig Beschäftigte, für die eine selbstständige Tätigkeit in Frage kommt



# DIENSTLEISTUNGEN DER ARCHITEKTENKAMMERN ZUM THEMA „BÜROGRÜNDUNG / -ÜBERNAHME“

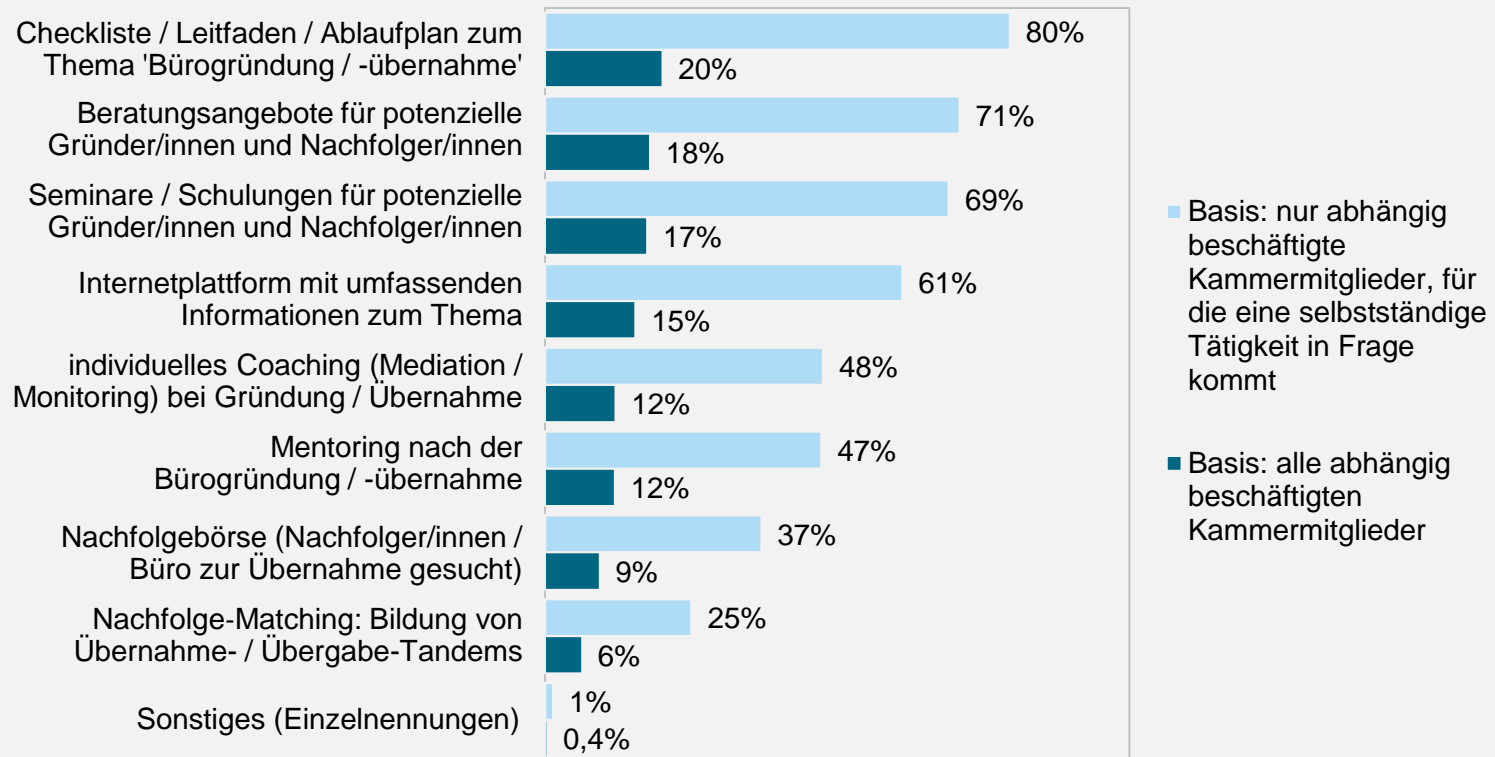
Für die deutliche Mehrheit der abhängig beschäftigten Kammermitglieder, für die eine Selbstständigkeit in Frage kommt, wäre eine Checkliste bzw. ein Leitfaden / Ablaufplan zum Thema „Bürogründung / -übernahme“ interessant (80%).

Rund 70% fänden Beratungsangebote oder Seminare / Schulungen für potenzielle Gründer und Nachfolger interessant. Eine Internetplattform mit umfassenden Informationen zum Thema würde bei 61% Interesse wecken.

Etwa jeder Zweite wäre an einem individuellen Coaching bei oder an einem Mentoring nach der Bürogründung / -übernahme interessiert.

Nachfolgebörsen sind für 37% interessant, die Bildung von Übernahme- / Übergabe-Tandems für jeden Fünften.

# WELCHE DER FOLGENDEN MÖGLICHEN DIENSTLEISTUNGEN DER ARCHITEKTKAMMERN ZUM THEMA „BÜROGRÜNDUNG / -ÜBERNAHME“ WÄREN FÜR SIE INTERESSANT?



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

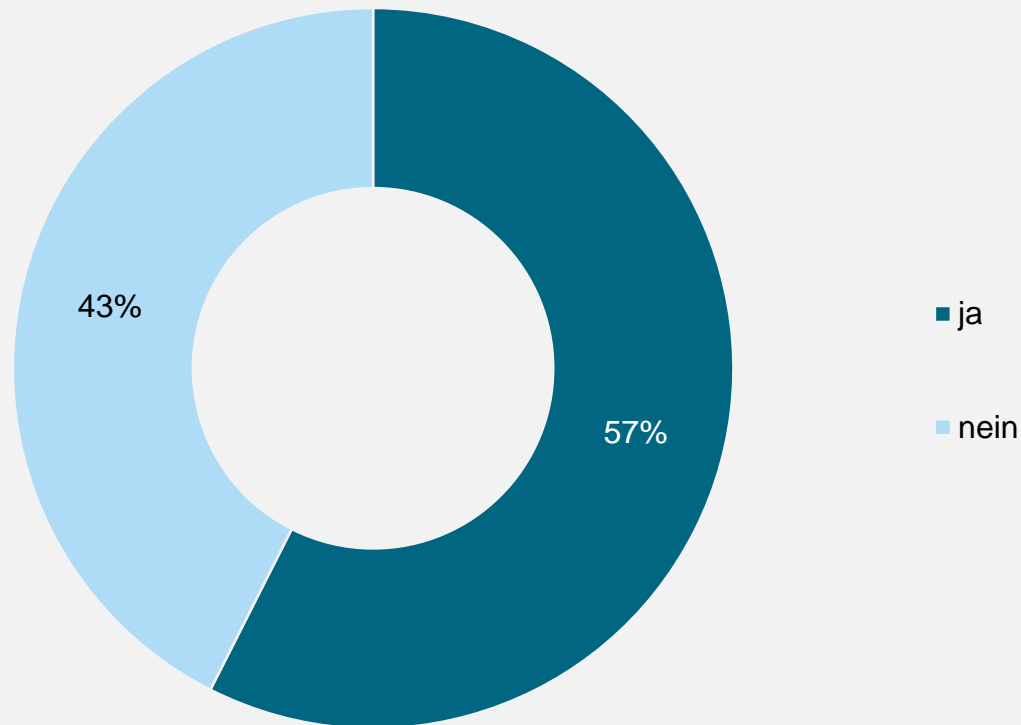
# HINEINWACHSEN IN DIE ROLLE DES BÜRONACHFOLGERS

57% aller abhängig beschäftigten Kammermitglieder würden ein Angebot ihres Büros zum schrittweisen Hineinwachsen in die Rolle des Büronachfolgers nutzen, um besser einschätzen zu können, ob für sie eine Büroübernahme in Frage käme.

Ein solches Angebot scheint also ein vielversprechender Weg zu sein, um Beschäftigte, die bislang nicht über eine selbstständige Tätigkeit nachdenken, für eine Nachfolge zu gewinnen.

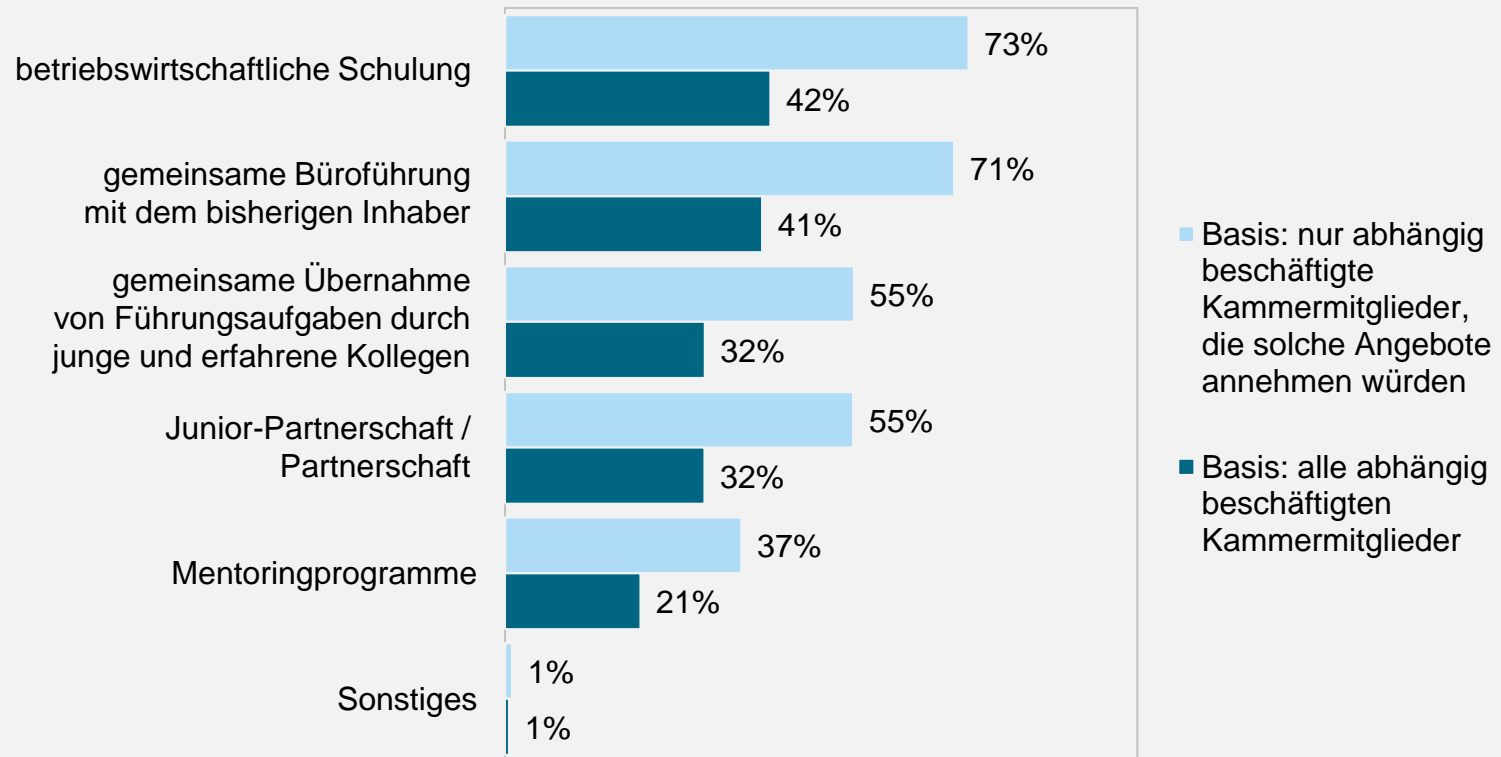
Als besonders geeignet werden von den an einem solchen Angebot interessierten Kammermitgliedern betriebswirtschaftliche Schulungen, die gemeinsame Übernahme von Führungsaufgaben mit dem Inhaber oder erfahrenen Kollegen sowie Junior-Partnerschaften erachtet.

WÜRDEN SIE ANGEBOTE IHRES BÜROS ZUM SCHRITTWEISEN HINEINWACHSEN IN DIE ROLLE DES BÜRONACHFOLGERS NUTZEN, UM BESSER EINSCHÄTZEN ZU KÖNNEN, OB EINE BÜROÜBERNAHME FÜR SIE IN FRAGE KÄME?



Basis: alle abhängig Beschäftigten

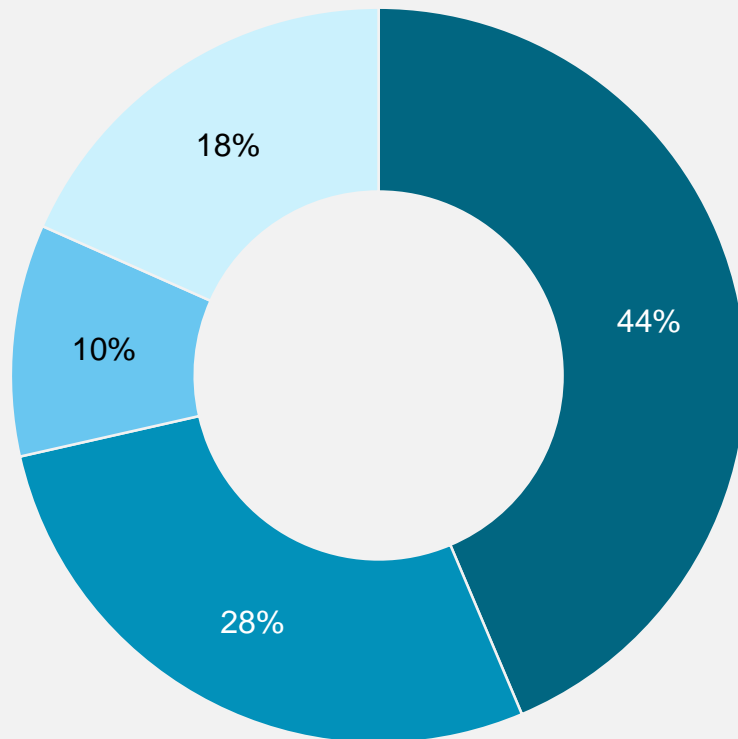
# WELCHE ANGEBOTE SIND AUS IHRER SICHT BESONDERS GUT GEEIGNET, UM SICH GEZIELT AUF EINE MÖGLICHE BÜROÜBERNAHME VORZUBEREITEN?



Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

# CHARAKTERISIERUNG DER BEFRAGTENGROPPE

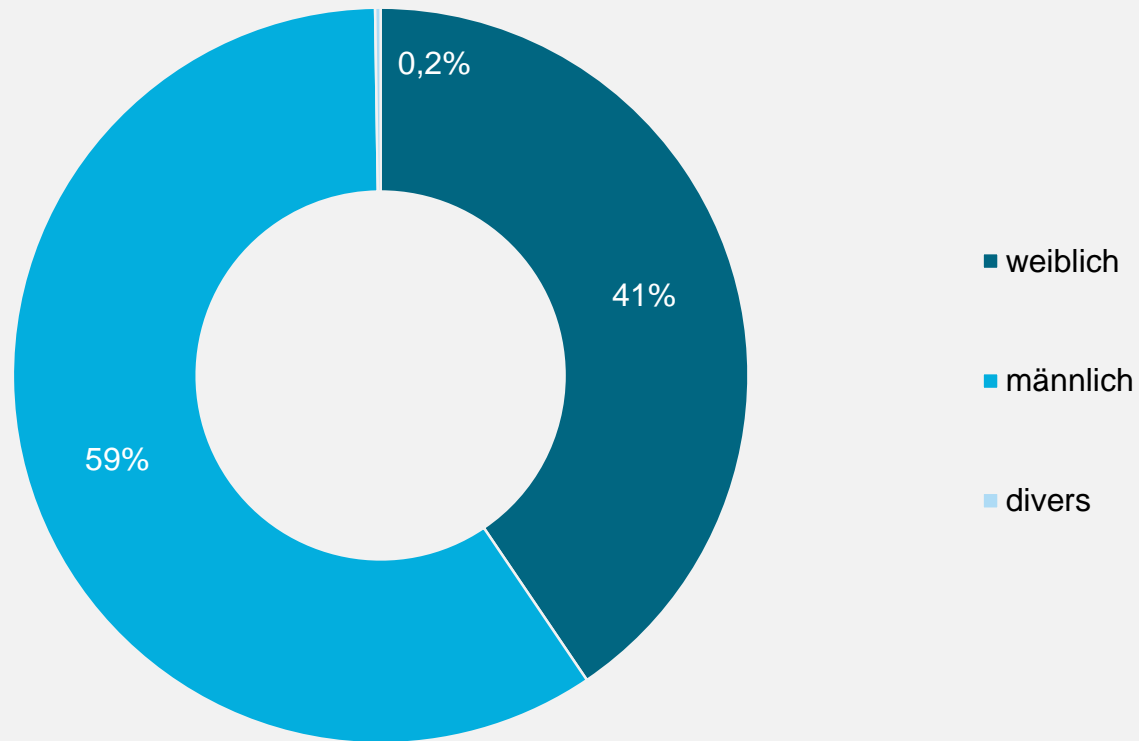
# ART DER BERUFSAUSÜBUNG



- Inhaber eines Architektur- / Planungsbüros
- Angestellte in einem Architektur- / Planungsbüro
- Angestellte in der gewerblichen Wirtschaft
- Beschäftigte im öffentlichen Dienst

Basis: alle Befragten

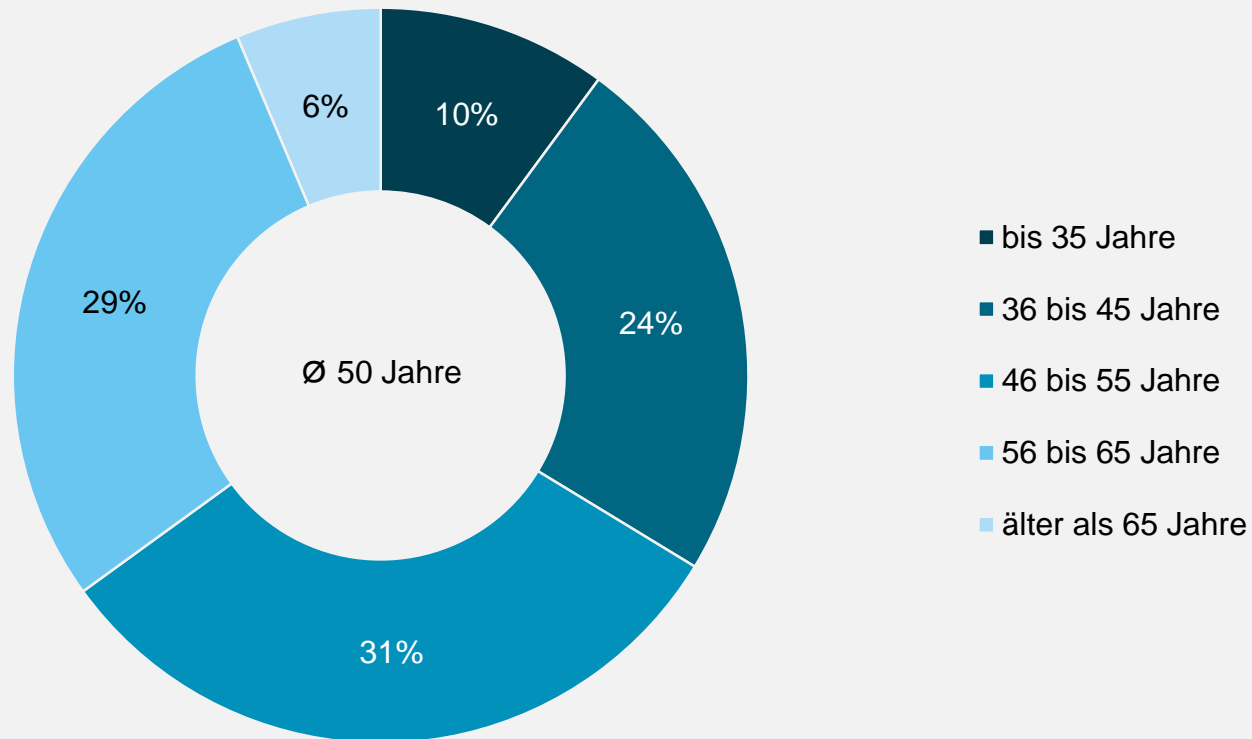
# GESCHLECHT



Basis: alle Befragten

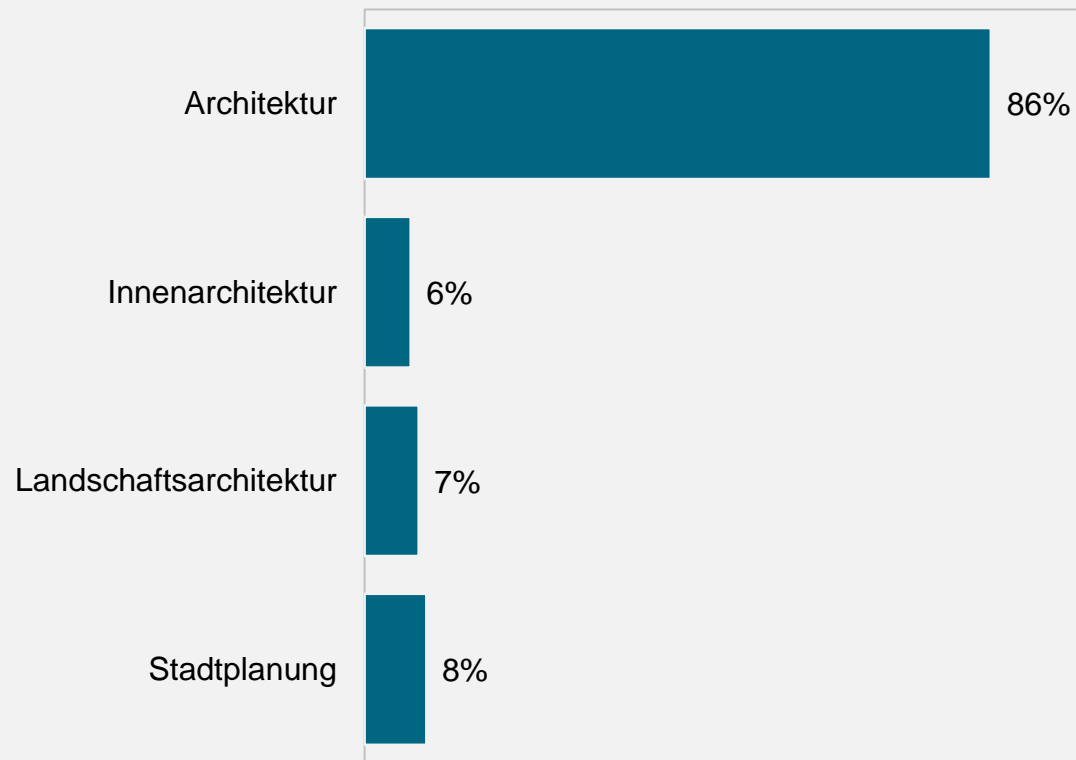


# ALTER



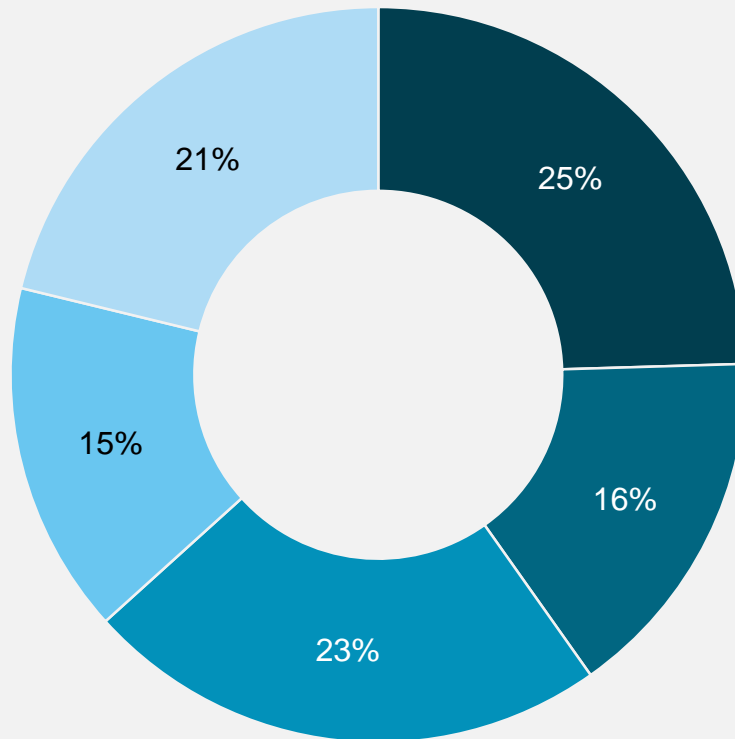
Basis: alle Befragten

# FACHRICHTUNG



Basis: alle Befragten / Aufgrund der Möglichkeit zu Mehrfachnennungen addieren sich die Werte nicht zu 100%.

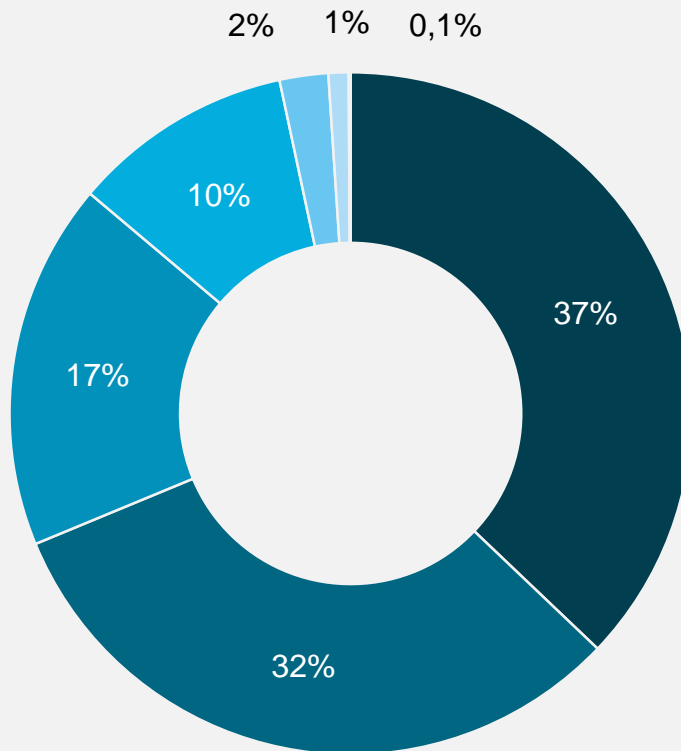
# STANDORT DES ARBEITSPLATZES



- weniger als 100.000 Einwohner im ländlichen Raum
- weniger als 100.000 Einwohner im Einzugsgebiet einer Großstadt
- 100.000 bis unter 500.000 Einwohner
- 500.000 bis unter 1 Mio. Einwohner
- 1 Mio. Einwohner und mehr

Basis: alle Befragten

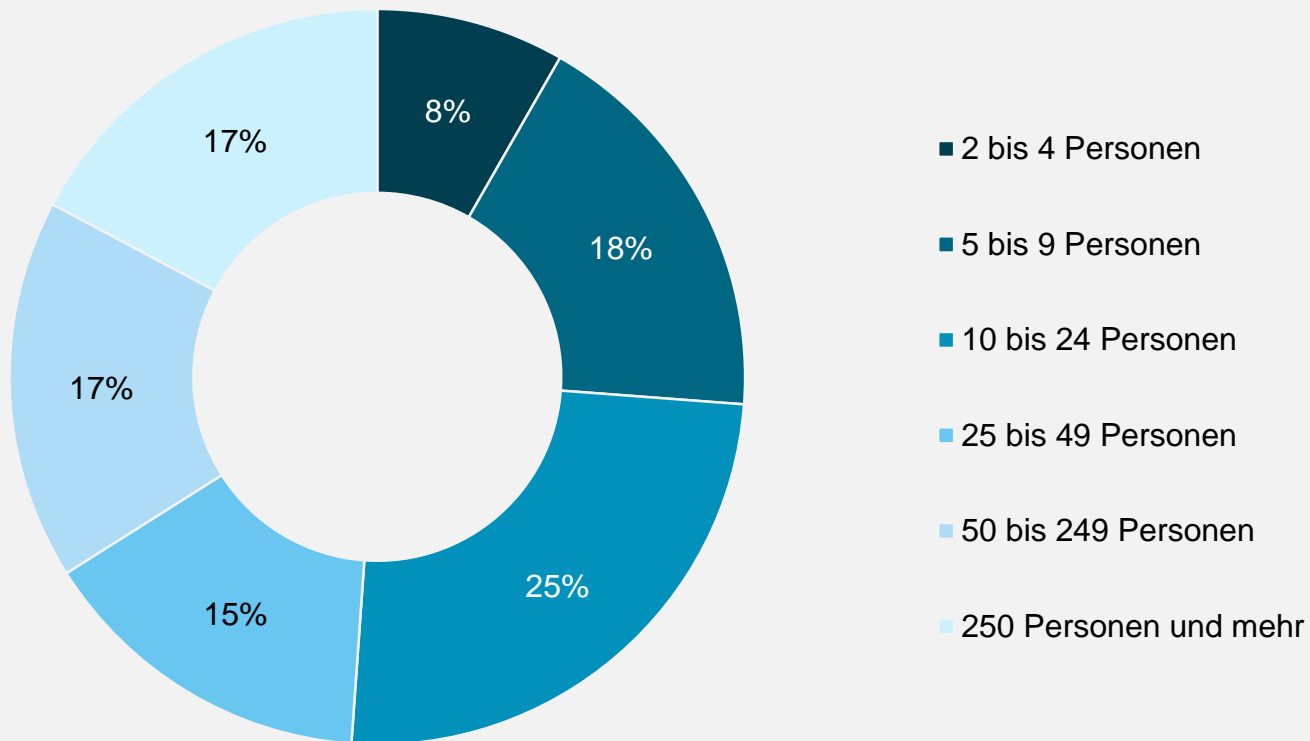
# GRÖÖE DES BÜROS



- Alleinunternehmer/in ohne Mitarbeiter
- 2 bis 4 Personen
- 5 bis 9 Personen
- 10 bis 24 Personen
- 25 bis 49 Personen
- 50 bis 249 Personen
- 250 Personen und mehr

Basis: nur Inhaber von in Architektur- / Planungsbüros

# GRÖÖE DES BÜROS / UNTERNEHMENS



Basis: nur Angestellte in Architektur- / Planungsbüros oder der gewerblichen Wirtschaft