

Werkzeugkasten für Architekturbüros in Krisenzeiten:

Die Gründe, warum Architekturbüros in wirtschaftliche Schieflage geraten können, sind vielfältig: Auftragsflaute und Projektpausen aufgrund des konjunkturellen Abschwungs, einbrechender Wohnungsbau, Krise am Bau, nicht zahlende Bauherren, Unterauslastung im Büro, disruptive Marktveränderungen, Management-Fehleinschätzungen etc. Aber auch in Nicht-Krisenzeiten können gewerbliche und freischaffende Architekten in existenzielle Gefährdungslagen geraten. Unsicherheit und Angst vor Verschuldung oder Insolvenz werden dann ständige Begleiter. Ganz vermeiden lassen sich Unternehmenskrisen nicht.

Allerdings können vorbeugende Maßnahmen zur Unternehmenssicherung ergriffen werden oder – wenn sich eine Krise abzeichnet – Maßnahmen um gegenzusteuern. Sowohl zur Vorbeugung als auch zur Bewältigung von Unternehmenskrisen steht eine Palette an Maßnahmen zur Verfügung, auf die die folgenden Managementhinweise eingehen.

Die Bundesarchitektenkammer und die Architektenkammern der Länder stellen Ihnen in dieser schwierigen Situation alle relevanten Informationen zur Verfügung und beraten Sie hinsichtlich möglicher Unterstützungsleistungen.

Der folgende „**Werkzeugkasten**“ mit allen Hinweisen dient lediglich der allgemeinen Erstinformation. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erhoben. Diese Handreichung kann eine individuelle Rechts- und/oder Steuerberatung nicht ersetzen. Die Bundesarchitektenkammer kann für die aufgeführten Empfehlungen sowie bereit gestellten Links weder Haftung noch Gewähr übernehmen.

„Werkzeugkasten“: Hilfspaket in Zeiten von Konjunkturflaute



1. Strategische Ausrichtung: Büro neu justieren

Architekturbüros wie Solo-Selbstständige sollten die eigene wirtschaftliche Situation fortlaufend beobachten, aber bei der nächsten Meldung über eine Insolvenz eines Architekturbüros nicht sofort in Panik verfallen. Ein Rückgang in den Aufträgen bedroht beim übergroßen Teil der Büros nicht deren Existenz. Vielmehr kann eine Auftragsdelle auch als Chance verstanden werden, die eigene Pipeline an Aufträgen abzuarbeiten und systematisch über die Aufstellung des eigenen Büros, die Akquisitionsstrategie und über innovative Geschäftsmodelle nachzudenken.

Auch wenn sich Ihr Büro am Markt etabliert hat, können strategische oder ökonomische Schwerpunkte relevant sein, wie wirtschaftliche Projektabwicklung, Zeit- und Kostenmanagement oder die Schärfung Ihres Profils. Die Zeit während einer „Auftragsdelle“ sollte genutzt werden, länger liegenden Gebliebenes aufzuarbeiten, die Bürostrukturen zu optimieren und die strategische Ausrichtung zu überprüfen.

In vergangenen Krisen hat sich gezeigt, dass sich die Spezialisierung eines Büros, z.B. auf Holzbau oder Nachhaltigkeit, günstig auswirkt. Denken Sie daher bei der Neupositionieren an zukunftssträchtige Bereiche.

Update der Akquisitionsstrategie:

Fehlt es an Aufträgen, so liegt es auf der Hand, über eine veränderte Akquisitionsstrategie nachzudenken. Es gilt, die eigene strategische Ausrichtung des Marketing zu hinterfragen und die zukünftige Richtung zu bestimmen. Fragen, die sich eine Büroinhaberin oder ein Büroinhaber hierzu stellen sollte, sind:

- Welche **Akquisitionsstrategie** hat sich bewährt und sollte (re-)aktiviert werden?
- **Marktanalyse & Konkurrenzanalyse:** Wo bin ich besser als andere? Auf welches attraktive Segment zielen Sie ab? Wie positionieren Sie Ihr Büro (neu)?
- Welche beruflichen **Netzwerke** (Wirtschaftsnetzwerke, regionale Netzwerke, Freiberufler-Netzwerke, ...) können Sie nutzen, um Ihre Leistung ggf. auch in Kooperation mit anderen Partnern anzubieten?
- Kennen Sie die (regionalen) **Vergabeportale**, um sich um **öffentliche Aufträge** zu bemühen? Öffentliche Ausschreibungen lassen sich europaweit auf dem TED Portal recherchieren: <https://ted.europa.eu>
- Besteht Zeit, um an einem **Architekturwettbewerb** teilzunehmen? Über Auslobungen informieren die Architektenkammer Ihres Bundeslands, das BauNetz (https://www.baunetz.de/wettbewerbe/wettbewerb_index_auslobungen_94091.html) und auch Competitionline (<https://www.competitionline.com/de/ausschreibungen/anzeigen/suche>).
- Käme es in Betracht, **im Ausland tätig zu werden**? EU-weite Vergaben lassen sich über das TED Portal recherchieren. Mit einem Kooperationspartner im Ausland ließe sich ggf. an einem **Architekturwettbewerb im Ausland** teilnehmen. Hilfreich ist hier die neue, noch im Aufbau befindliche European Platform for Architectural Design Competitions (ARCH-E) mit der Möglichkeit, sich im ARCH-E Netzwerk als „Professional in Architecture“ zu registrieren: <https://www.arch-e.eu/>
- Um eine **Auslandsstrategie** zu entwickeln, lohnt auch ein Blick auf die Webpages des **Netzwerks Architekturexport (NAX)** der BAK, auf der sich u.a. Länderinformationen, Anlaufstellen im Ausland, auslandserfahrene Kontaktarchitekten und Kooperationspartner finden: <https://nax.bak.de/>

Innovative Geschäftsmodelle erschließen:

Zum Thema **innovative Geschäftsmodelle** hat die BAK zusammen mit dem europäischen Dachverband ACE eine kleine Publikation "Architecture – Passion or Profession?" erstellt, um Architekten zu inspirieren, über ihr Business Model nachzudenken:

<https://en.nax.bak.de/2022/02/15/new-ace-publication-on-business-models-for-architects/>

<https://www.ace-cae.eu/activities/publications/architecture-passion-or-profession/>

Wichtige Orientierungsfragen lauten: Welche neuen Business Felder kann ich erschließen, um zusätzliche Umsätze zu erzielen? Kann ich mein Leistungsangebot geografisch und thematisch diversifizieren? Welches können innovative Bereiche sein, um demnächst zusätzliche Aufträge zu akquirieren? Gibt es zusätzliche Bereiche in der Wertschöpfungskette Planen & Bauen, in der ich Felder besetzen und erfolgreich Dienstleistungen anbieten könnte?

Ein bewährtes Format, um über ein tragfähiges Geschäftsmodell nachzudenken, ist der **Business Model Canvas**, eine reduzierte Form eines Business Plans, die einen Überblick über die Art und Weise gibt, wie Ihr Büro funktioniert. Es handelt sich um einen sehr hilfreichen Bezugsrahmen, um Überlegungen zu Ihrem neuen Geschäftsmodell zu strukturieren. Ein Beispiel für ein solches Modell mit 9 Elementen für die Definition und Dokumentation eines Geschäftsmodells wurde von Strategyzer entwickelt: <https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>

Inspirierende Lesehinweise zu innovativen Geschäftsmodellen sind auch:

- "New Business Models" der australischen Architektin Jennifer Crawford
<https://www.treehugger.com/how-architects-survive-world-where-we-build-less-6950924>
- sowie der Post "Toward a New Architectural Business Model" im Portal Entre Architects von Akheel Naicker: <https://entearchitect.com/2018/04/17/new-architectural-business-model/>

Förderprogramm für innovative Geschäftsmodelle

Haben Sie als Architekturbüros eine innovative Geschäftsidee, so kommt ggf. eine Zuschussförderung dafür in Betracht. Auf Bundesebene gibt es das sog. „**Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen**“ (IGP) des Bundeswirtschaftsministeriums. Es legt seinem Fokus auf nicht-technische Innovationen und unterstützt besonders kleine, junge und digitalaffine Unternehmen, auch aus der Kreativwirtschaft. Regelmäßig erscheinen Förderaufrufe zu speziellen Themenfeldern wie z.B. Pionierlösungen für ökologische Innovationen und Kreislaufwirtschaft, Service-Designs für Klimaschutz und Energiewende oder digitale Lösungen für den Ressourcenschutz. Die besten Ideen werden im mehrstufigen wettbewerblichen Verfahren ermittelt und finanziell mit Zuschüssen gefördert.

Weitere Informationen zum IGP und aktuelle Förderaufrufe finden Sie hier:

<https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/FAQ/IGP/igp.html>

Digitalisierung des Büros

Die Zukunft des Bauens wird digitaler; BIM, KI, VR/AR und 3D-Druck sind nur einige der Facetten. Wirtschaftlich schwierige Zeiten bieten für Architektinnen und Architekten die Gelegenheit, sich endlich um die digitale Transformation des Büros zu kümmern, was aber durchaus eine finanzielle Herausforderung sein kann. Gut, dass es dafür Förderprogramme gibt, die kleine und mittlere Unternehmen (KMU bis 499 Mitarbeiter) in Anspruch nehmen können.

Auf **Bundesebene sind die wichtigsten Förderprogramme:**

- Programm „**Digital Jetzt**“ des BMWK: Zuschussförderung von Investitionen in digitale Technologien für KMU (inkl. Hardware und Software) und entsprechende Qualifizierung.
<https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/digital-jetzt.html>

- „**Go Digital**“ Förderprogramm des BMWK für Unternehmen bis 100 Mitarbeiter mit 50% Zuschuss, um eine Unternehmensberatung für Digitalisierungsprojekte (z.B. Strategie, IT-Sicherheit, Datenkompetenz) in Anspruch nehmen zu können.
<https://www.innovation-beratung-foerderung.de/INNO/Navigation/DE/go-digital/go-digital.html>
- In vielen **Bundesländern** gibt es unter unterschiedlichen Namen (**Digitalbonus, DigiBoost, ...**) Digitalisierungszuschüsse für kleine und mittlere Unternehmen inkl. Freiberufler und Soloselbstständige für die digitale Transformation und Digitalisierungsprojekte in einer Zuschuss- und einer Darlehensvariante. Gefördert wird die Digitalisierung des Büros und von Unternehmensprozessen, IT-Sicherheit, sowie künstliche-Intelligenz-Anwendungen, nicht aber die Beschaffung von IT-Grundausstattung. Auch die im Rahmen des Digitalisierungsprojekts notwendigen Schulungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind förderfähig.

Über Förderprogramme zur Digitalisierung informiert auch die Sonderseite der BAK unter:
<https://bak.de/politik-und-praxis/digitalisierung/fuer-planende-digital-durchstarten/forderungen-zur-digitalisierung/>

Vertiefte Informationen zur Digitalisierung des Büros auch auf der Webseite „Digital Duschstarten“ der BAK: <https://bak.de/politik-und-praxis/digitalisierung/fuer-planende-digital-durchstarten/>

Nutzung von Selbst-Checks und Praxisimpulsen:

Neben der Unterstützung durch externe Berater (Siehe Punkt 2. Beratungs- und Coachingangebote) können auch Selbst-Checks und Checklisten als niederschwellige Angebote nützlich sein, ein Architekturbüro organisatorisch weiterzuentwickeln.

Beispielsweise finden Sie bei der vom Bundesarbeitsministerium geförderten **Offensive Mittelstand (OM)** (<https://www.offensive-mittelstand.de/>) Leitfäden, Umsetzungshilfen und Praxis-Checks, bspw. zu den Themen Business Plan, Liquidität und Finanzierung, Personalführung, Organisation, Arbeitsschutz und betrieblicher Gesundheitsschutz, Innovation, Arbeitszeitgestaltung und betrieblicher Umweltschutz:

- Der Praxis-Check „Innovation sichert Erfolg“ ist ein Selbstbewertungsinstrument mit Anregungen, wie sie Innovationsprozesse fördern können (<https://www.offensive-mittelstand.de/om-praxisstandards/-/checks-a-10-bis-b-2/die-systematik-der-om-praxis-checks-und-praxisvereinbarungen-2/potenzialanalyse-innovation-sichert-erfolg>)
- Der Unternehmenscheck „Guter Mittelstand“ unterstützt als umfassender Strategie-Check dabei, Ihre Potenziale zu nutzen, Herausforderungen aktiv anzugehen und Krisen zu meistern (<https://www.offensive-mittelstand.de/om-praxisstandards/-/checks-a-10-bis-b-2/die-systematik-der-om-praxis-checks-und-praxisvereinbarungen-2/inqa-unternehmenscheck-guter-mittelstand>).

INQA-Checks: Die vom BMAS geförderte Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) steht Architekturbüros und ihren Beschäftigten bis 250 Mitarbeitern bei der Gestaltung der Unternehmenskultur und der Arbeitswelt zur Seite. Mit den **INQA-Checks** können Sie die Stärken und Entwicklungspotenziale in den Handlungsfeldern **Führung, Vielfalt, Gesundheit und Kompetenz** analysieren und erkennen, wo ihr Büros steht. Übrigens die INQA-Checks eignen sich auch für die öffentliche Verwaltung!

Das vom Bundesforschungsministerium (BMBF) geförderte Projekt **WIN:A (Wissens- und Innovationsnetzwerk: Arbeitsforschung)** hat Praxisimpulse zur Arbeitsforschung konzipiert. Renommiertere Hochschulen und Institute entwickeln regelmäßig Hilfen zur Unterstützung von KMU. Diese Hilfen sind jedoch nicht immer leicht auffindbar und müssen häufig für die leichte Nutzung als Praxisimpulse aufbereitet werden. Die Praxisimpulse sind konkrete Handlungs- und Orientierungshilfen für KMU, die auch von Architekturbüros und Büroberatern direkt genutzt werden können. Das Themenspektrum der Praxishilfen ist breit, angefangen von Künstlicher Intelligenz (KI), über wirksame Führung, Agiles Arbeiten, Arbeit 4.0, Arbeitgeberattraktivität und

Fachkräftegewinnung, Familie & Beruf, flexible Arbeitszeitmodelle bis hin zur Resilienz. Die bislang veröffentlichten Praxisimpulse können Sie über die WIN:A-[Website](https://wina-projekt.de/produkte) abrufen (<https://wina-projekt.de/produkte>).

2. Externe Beratungs- und Coachingangebote zur Unternehmenssicherung in der Krise nutzen:

Zur Unternehmenssicherung können vorbeugende Maßnahmen ergriffen werden oder – wenn sich eine Krise abzeichnet – Maßnahmen um gegenzusteuern. Zur organisatorischen Weiterentwicklung Ihres Architekturbüros, zur strategischen Neuausrichtung oder zur Bewältigung von Unternehmenskrisen steht eine Palette an Maßnahmen zur Verfügung. Dabei hat es sich vielfach bewährt, externe Beratungskompetenz und **Büroberater** einzubeziehen.

Büroberater der Architektenkammern hinzuziehen:

Bei der organisatorischen Weiterentwicklung oder der strategischen Neuausrichtung Ihres Büros sind Sie nicht allein. Die **Architektenkammern der Länder** sind erste Ansprechpartner und beraten mit eigenen Mitarbeitern oder verweisen auf geeignete **Büroberater**. Die Kontaktdaten der Architektenkammern finden Sie hier:

[Die Architektenkammern der Länder – Bundesarchitektenkammer e.V. \(bak.de\)](https://www.bak.de)

Stellvertretend für die Büroberatungsprogramme der Kammern sei hier auf das Programm der Architektenkammer Baden-Württemberg verwiesen, das zudem über ein vom Land gefördertes Büroberatungsprogramm verfügt:

<https://www.akbw.de/berufspraxis/bueroberatungsprogramm/bueroberatung-individuell/beratungsfoerderung>

In der Regel **verfügen die Kammern über einen Beraterpool** und können erfahrene Büroberater vermitteln, z.B. zu den Bereichen:

- Konzeptionelle Beratung, Büro-Strategie und Büro-Leistungsprofil
- Bürowirtschaftlichkeit, Bürobetrieb und Büroorganisation
- Baukostenplanung / Honorarmanagement und -kalkulation
- Projektorganisation und -bearbeitung, IT-Einsatz
- Marketing & Akquisition, Netzwerkbildung und Kommunikation
- Personalentwicklung, Mitarbeiterbindung, Partnersuche auch für Nachfolge / Büroübergabe

Datenbank „Berater*in Offensive Mittelstand“:

Auch die vom Bundesarbeitsministerium BMAS geförderte **Offensive Mittelstand** verfügt über eine Datenbank von qualitätsgesicherten „Beratern*innen Offensive Mittelstand“, in der regional und thematisch nach einem passenden Berater gesucht werden kann. Ausgewiesen sind die Berater für Themen wie Gründung & Nachfolge, Führung, Strategie und Organisation, Finanzen, Kundenpflege, Qualitätsmanagement, Personalentwicklung, Digitalisierung oder Wissensmanagement. Link: <https://www.offensive-mittelstand.de/serviceangebote/datenbank-berater-offensive-mittelstand>.

In vielen Fällen lässt sich eine externe Beratung mit Fördermitteln flankieren:

- Das **BAFA** (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) bietet das **Programm Förderung von Unternehmensberatungen für KMU** mit einer Zuschussförderung. Gefördert mit 50-80% Förderquote werden konzeptionelle und individuell durchgeführte Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung im Umfang von bis zu 5 Beratertagen pro Jahr, wobei auch mehrere abgeschlossene Beratungen pro Jahr möglich sind:
https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html
- **BAFA „Förderung unternehmerischen Know-hows“**: Unter diesem Titel wurden die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“ und „Turn-Around-Beratung“ zusammengefasst. Das BAFA bezuschusst Beratungen für Jungunternehmen, Bestandsunternehmen (in Schwierigkeiten) zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung mit einem Zuschuss bis zu 3.000 € bei 50-90% Förderquote. Bei Unternehmen in Schwierigkeiten stehen Konsultationen zur Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit im Vordergrund.
Unternehmen können sich aber auch bei Vorhaben im Zuge der digitalen Transformation unterstützen lassen, zum Beispiel für die technische Beratung, z. B. bei der Einführung neuer Software-Systeme, oder eine organisatorische Beratung, z. B. bei der Einführung agiler Methoden.
- Ein Zuschuss für externe Beratung kann auch im Rahmen **regionaler Programme** der Bundesländer beantragt werden, die fast überall verfügbar sind (Z.B. in NRW das Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm – Beratung, in Sachsen die Mittelstandsförderung - Betriebsberatung/Coaching, oder in Baden-Württemberg die Beratung für den Mittelstand).
- **INQA-Coaching für KMU**: Das vom Bundesarbeitsministerium geförderte „**INQA-Coaching**“ unterstützt KMU bis 250 Mitarbeitern anhand agiler Methoden dabei, ihre Personalarbeit zukunftsfähig aufzustellen, die Arbeitsorganisation zu verbessern und gemeinsam mit den Beschäftigten neue digitale Lösungen auszuprobieren. Die professionelle Beratung wird mit bis zu 80% der Kosten im Zeitraum 2023 bis 2027 aus Mitteln des ESF und des BMAS gefördert. Mehr Informationen gibt es unter:
<https://www.inqa.de/DE/angebote/inqa-coaching/uebersicht.html>.

3. Zeit für Fort- und Weiterbildung nutzen – Fachwissen auf aktuellen Stand bringen:

Gerade angesichts des dynamischen Wandels im Planungs- und Baugeschehen ist es für Büroinhaber, Soloselbständige und angestellte Mitarbeiter wichtig, ihr **Fachwissen auf den neuesten Stand** zu halten bzw. zu bringen. In Zeiten von Auftragszurückhaltung der Bauherren und Unterauslastung besteht womöglich die Gelegenheit, genau dies zu tun und die **Zeit für Fort- und Weiterbildungen zu nutzen**.

Über die **Fortbildungsangebote der Architektenkammern** informieren die Kammern auf ihren Webseiten, per Newsletter und über das zentrale Portal: <https://architekten-fortbildung.de/>

„Weiterbildungsrichtlinien“: Förderprogramme der Bundesländer

In vielen Bundesländern gibt es sog. „**Weiterbildungsrichtlinien**“; hinter diesem Namen verbergen sich Förderprogramme für die berufliche Weiterbildung. Gewährt werden Zuschüsse zu den Fort- und Weiterbildungskosten in Form eines Bildungsschecks für

Unternehmen, Freiberufler und Einzelunternehmer (mit Einkommensteuerpflicht oder einer Betriebsstätte im Land).

Informationen dazu gibt es in der Regel auf den Webseiten der Landesförderbanken. Exemplarisch sei hier die Weiterbildungsrichtlinie des Landes Brandenburg verlinkt: <https://www.ilb.de/de/arbeit/uebersicht-der-foerderprogramme/weiterbildungsrichtlinie-2022/>. Eine Übersicht über die Förderbanken findet sich unter: <https://www.investitionsbank.info/>.

KOMPASS-Förderprogramm: Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige zur Förderung der Bestandsfestigkeit



Das neue KOMPASS Programm fördert finanziell den Zugang zu **Qualifizierungsleistungen** für hauptberuflich tätige **Soloselbstständige** mit maximal einem Vollzeitbeschäftigten, um die **Bestandsfestigkeit des Geschäftsmodells** zu erhöhen und zur Sicherung der beruflichen Existenz beizutragen. Denn es hat sich gezeigt, dass es Soloselbstständigen neben zeitlichen und personellen Ressourcen häufig an grundlegenden Kenntnissen fehlt, um sich krisenfest und wettbewerbsfähig aufzustellen und existenzielle Gefährdungslagen zu vermeiden.

Sie können als Soloselbstständige/r einen Zuschuss von bis zu 90% der Qualifizierungskosten (bis zu 4.500 €) beantragen. Um den Zuschuss zu erhalten, müssen Sie zunächst ein kostenloses Erstgespräch mit einer der **KOMPASS-Anlaufstellen** führen, die in jedem Bundesland mit dem Ziel zukunftssicherer Geschäftsmodelle beraten. Nach der gemeinsamen Bestimmung einer konkreten betrieblichen Qualifizierungsmaßnahme wird ein Qualifizierungsscheck ausgestellt, mit dem Sie eine Rückerstattung von Qualifizierungskosten erhalten.

Gefördert werden Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen im Umfang von mindestens 20 Stunden, die zur Erweiterung von **Querschnittskompetenzen** (nicht-berufsspezifische Kompetenzen wie z.B. Betriebswirtschaft, Marketing, Erschließung neuer Kundengruppen bzw. Märkte, Kalkulation, Arbeitsrecht, digitale Arbeitsplatztechnologien), von **berufsspezifischen fachlichen Kompetenzen** (z.B. BIM-Lehrgänge, Qualifizierung zum Energieberater oder Nachhaltigkeitskoordinator) oder auch von **persönlichen Kompetenzen** („Soft Skills“) dienen und damit die Bestandsfestigkeit eines Architekturbüros erhöhen können.

Nicht förderfähig sind reine Coaching- oder Beratungsleistungen (wie z.B. beim INQA-Coaching).

Die Bundesarchitektenkammer hat alles Wesentliche zu diesem neuen Förderprogramm in einem PDF-Dokument zum Download zusammengestellt (HIER):

Die genaue Förderrichtlinie und weitere Hinweise zum Programm finden sich unter: <https://www.esf.de/portal/DE/ESF-Plus-2021-2027/Foerderprogramme/bmas/kompass.html>

Offizielle Anlaufstellen des KOMPASS-Förderprogramms in den Bundesländern finden Sie in der verlinkten [Liste: https://www.esf.de/portal/SharedDocs/PDFs/DE/Programme-2021-2027/BMAS/kompass_anlaufstellen.pdf?__blob=publicationFile&v=16](https://www.esf.de/portal/SharedDocs/PDFs/DE/Programme-2021-2027/BMAS/kompass_anlaufstellen.pdf?__blob=publicationFile&v=16)

4. Ihr Weg zum passenden Förderprogramm / Finanzierungsberatung

Die **Förderdatenbank** des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWK) gibt einen Überblick über alle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union und bahnt einen Weg durch den „Förderdschungel“: Link: <https://www.foerderdatenbank.de>

Die **Förderangebote der KfW** für den Mittelstand (z.B. Investitionsförderung, Förderung von Digitalisierung, Innovation und Gründung; der ERP-Förderkredit KMU) finden Sie unter dem Link: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen>.

Überbrückungskredit: Kontaktieren Sie bei Liquiditätsengpässen Ihre **Hausbank** wegen eines notwendigen Überbrückungskredits. Über Ihre Hausbank können Sie auch Bundeshilfen (Liquiditätshilfen, vergünstigte Kredite) der KfW oder Landeshilfen ihrer Landesförderbank beantragen.

Insbesondere für Angehörige der Freien Berufe, die in der Regel nicht über die von den Banken geforderten Sicherheiten verfügen, bieten sich auch sog. **Bürgschaftsdarlehen** an, die von den Bürgschaftsbanken in den einzelnen Bundesländern angeboten werden. Sie können bei der Hausbank auf die Bürgschaftsbank verweisen, die Überbrückungskredite mit bis zu 80% besichert.

Im Rahmen des **Bürgschaftsexpressprogramms** können die Bürgschaftsbanken Entscheidungen bis zu einem Betrag von 250.000 EUR eigenständig und innerhalb von 3 Tagen treffen. Auch bei Betriebsmittelkrediten kann der Bürgschaftsrahmen von 80% ausgeschöpft werden. Auf den Webseiten Ihrer zuständigen Bürgschaftsbank kann man in der Regel direkt einen Antrag stellen. Einen Überblick über das **Angebot der Bürgschaftsbanken** gibt der **Verband der Bürgschaftsbanken (VDB)**, die für Sie zuständige Bürgschaftsbank finden Sie unter: <https://vdb.ermoeglicher.de/mitglieder/>

Unentgeltliche Beratung zu Finanzierungs- und Förderfragen bieten die **Landesförderbanken der Bundesländer** an. Vielfach bieten die Bundesländer eigene Förderprogramme an. Eine Übersicht über die Förderbanken findet sich unter: <https://www.investitionsbank.info/>

Liquiditätshilfen: Wenn sich Ihr Architekturbüros in einem **finanziellen Engpass** befindet, können Sie unter bestimmten Voraussetzungen ein Darlehen erhalten (Liquiditätsfonds, Konsolidierungsfonds). Die Investitionsbanken in einigen Bundesländern wie z.B. in Bremen, Berlin, Sachsen oder Thüringen unterstützen Sie als etabliertes Büro mit **Rettungs- und Umstrukturierungsdarlehen**, wenn Sie aufgrund von Forderungsausfällen, vorübergehenden Umsatzeinbrüchen oder einer Auftragsvorfinanzierung einen Liquiditätsengpass haben. Mit der Förderung können Sie Aufwendungen, die mit einer Umstrukturierung und Marktanpassung verbunden sind, finanzieren.

Überbrückungshilfen, Neustartgeld, KfW-Schnellkredit: Diese Hilfen zur Zeit der Corona-Krise sind mittlerweile ausgelaufen und nicht mehr verfügbar.

Auf **fachspezifische Förderprogramme** zur Digitalisierung, für Qualifizierungsmaßnahmen, für externe Büroberatungen und Coachings sei auf die anderen Abschnitt in diesem Beitrag hingewiesen sowie die **Förderdatenbank** des Bundes.

Bundesweiter Steuerberater-Suchdienst: Eine Übersicht spezialisierter Steuerberater im Bereich „Betriebswirtschaftliche Beratung“ und „Fördermittel“ finden Sie auf der Seite der **Bundessteuerberaterkammer:**

<https://www.datev.de/kasus/First/Start?KammerId=BuKa&Suffix1=BuKaY&Suffix2=BuKaXY&Truncation=42>

Bei **Fragen zur Insolvenz** finden Sie eine Übersicht möglicher Ansprechpartner auf der Seite des Verbands Insolvenzverwalter Deutschlands e.V. (<https://www.vid.de/der-verband/mitglieder/>).

5. Finanziellen Spielraum schaffen und Büro anpassen:

Über den Steuerberater beim zuständigen Finanzamt um Steuerstundungen/ Steuererleichterungen bitten

Wenn absehbar ist, dass eine zu erwartende Steuerzahlung ein Architekturbüros finanziell überfordern wird, sollte über den Steuerberater so früh wie möglich einen Stundungsantrag (Streckung der zu leistenden Zahlungen) gestellt werden. Voraussetzung ist, dass es eine „erhebliche Härte“ wäre, wenn die Steuern zum Termin gezahlt werden müssten. Es liegt jedoch im Ermessen des Finanzamts, ob dem Antrag stattgegeben wird. Ist das nicht der Fall, kannst man es noch mit einem Vollstreckungsaufschub probieren. Steuervorauszahlungen können leichter zumindest bei der Einkommen- und Körperschaftsteuer abgesenkt werden.

Um auch aus (umsatz-)steuerlicher Sicht die Handlungsoptionen zu kennen, sollten Sie mit Ihrem Steuerberater folgende Themen näher beleuchten und die Leistungen ggf. bei ihrem zuständigen Finanzamt beantragen:

- Einzelfristverlängerungen und Dauerfristverlängerungen
- Herabsenkung der Vorauszahlungen auf die Einkommen- und Körperschaftsteuer sowie Umsatzsteuer
- Erlass von Säumniszuschlägen
- Stundungsanträge, Verrechnungen, etc.
- zinsfreie Stundung von Steuerzahlungen.

Kurzarbeit beantragen:

Kurzarbeit ist ein Instrument, um bei einem vorübergehenden Entfall von Aufträgen Kündigungen der Mitarbeiter zu vermeiden. Kurzarbeit im Arbeitsverhältnis bedeutet die vorübergehende Verringerung der regelmäßigen Arbeitszeit in einem Unternehmen aufgrund eines erheblichen Arbeitsausfalls. Von der Kurzarbeit können alle oder nur ein Teil der Arbeitnehmer betroffen sein, wobei die betroffenen Arbeitnehmer bei Kurzarbeit weniger als die vertraglich vereinbarte Arbeitszeit oder überhaupt nicht arbeiten.

Wenn Ihr Büro aufgrund Auftragsmangel Kurzarbeit anordnet, können betroffene Beschäftigte Kurzarbeitergeld erhalten. Das Kurzarbeitergeld der Bundesagentur für Arbeit gleicht den Verdienstaufschlag der Arbeitnehmer teilweise aus. Die staatliche Leistung, die aus Mitteln der Arbeitslosenversicherung finanziert wird, deckt für die Ausfallstunden 60% des Nettolohns ab (bei Haushalten mit Kindern 67%). Während der Corona-Pandemie wurde der Zugang zur Kurzarbeit erleichtert und die Leistung aufgestockt.

Arbeitgeber, die mindestens einen Angestellten beschäftigen, können Kurzarbeitergeld beantragen. Die Arbeitszeitverkürzung muss mit den Beschäftigten bzw. der Betriebsvertretung vereinbart worden sein und der Agentur für Arbeit spätestens in dem Monat angezeigt werden, in dem die Kurzarbeit beginnt. Darzulegen sind 4 Dinge:

- Wirtschaftliche Gründe für den Arbeitsausfall
- Der Arbeitsausfall ist vorübergehend
- Der Arbeitsausfall ist nicht vermeidbar.
- Mindestens 1/3 der Belegschaft sind mit einem Verdienstaufschlag von mind. 10% betroffen.

Können auch Selbstständige Kurzarbeitergeld beziehen? Nein, das ist nicht möglich. Eine Absicherung von Selbstständigen ist nur im Rahmen der Arbeitslosenversicherung möglich, siehe nachfolgende Ausführungen zum ALG.

Weitere gute Hinweise zur Kurzarbeit finde sich bei der Arbeitsagentur oder in einem 2-Pager des Zentralverbands des Handwerks (ZDH) unter:

<https://www.arbeitsagentur.de/unternehmen/finanziell/kurzarbeitergeldformen>

https://www.zdh.de/fileadmin/Oeffentlich/Arbeitsmarkt_Tarifpolitik/Themen/Kurzarbeitergeld/rs_6823_Anlage_Two_Pager_Kurzarbeit_Baubranche.pdf

Arbeitslosengeld (ALG) für Selbstständige:

Wenn die Aufträge nicht mehr zahlreich genug eingehen, um davon die Rechnungen zu bezahlen, müssen sich Selbstständige irgendwann eingestehen, dass es so nicht weitergeht. Arbeitslosengeld kann dann eine Hilfe sein – auch zur Überbrückung einer Auftragsflaute. Rein vom Gesetz her gilt ein Selbstständiger als arbeitslos, wenn die selbstständige Tätigkeit so schlecht läuft, dass diese weniger als 15 Stunden pro Woche in Anspruch nimmt

Wenn Sie von der Möglichkeit der Antragspflichtversicherung („freiwillige Weiterversicherung“) nach §28a SGB III Gebrauch gemacht haben, dann Sie auch Anspruch auf Arbeitslosengeld. Demnach können Selbstständige sich zu Beginn ihrer Selbstständigkeit freiwillig arbeitslos versichern, wobei für Gründer die Sonderregelung besteht, dass sie für die ersten 2 Jahre ermäßigte Beiträge bezahlen. War man in den 30 Monaten vor Eintritt der Arbeitslosigkeit mind. 12 Monate versichert, dann besteht ein Anspruch auf Arbeitslosengeld.

Als arbeitsloser Selbstständiger können Sie Arbeitslosengeld beantragen, wenn Sie innerhalb eines Zeitraums von 24 Monaten vor der Arbeitslosmeldung noch ein Jahr lang in einem regulären Arbeitsverhältnis beschäftigt waren und in die Sozialversicherung eingezahlt haben. Dann haben Sie einen Anspruch auf ALG.

Bürgergeld für Selbstständige: <https://instart.de/schulden/buergergeld>

Besteht kein Anspruch auf Arbeitslosengeld oder reicht es nicht aus, um den Lebensunterhalt zu bestreiten, kann Grundsicherung für Arbeitssuchende beantragt werden: das Bürgergeld, das seit 1.1.2023 das Arbeitslosengeld II ersetzt hat.