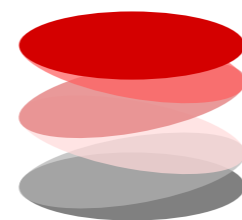


Umfrageauswertung Architektenkammer Berlin 2021

EMF Institut
für Entrepreneurship, Mittelstand
und Familienunternehmen
der HWR Berlin

Ausgewertet von:
Dr. Michael Graffius, 18.08.2021
EMF-Institut der HWR Berlin |
www.emf-institut.org |
© Prof. Dr. Birgit Felden



**Plattform
Unternehmensnachfolge
Architektur
Stadtplanung**



ARCHITEKTEN
KAMMER
BERLIN

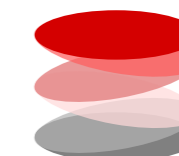
Ansprechpartnerin:
Dr. Gloria Gavia
Referat Planen und Bauen
www.ak-berlin.de


Umfrage

Die Architektenkammer Berlin entwickelt ein Angebot für ihre Mitglieder, um Hilfestellung und aktive Unterstützung in Zusammenhang mit der Übergabe oder Übernahme im Rahmen einer Existenzgründung eines Planungsbüros anzubieten.

Ziel der Umfrage ist, den Bedarf an einer solchen Unterstützung unter den Kammermitgliedern sowie interessierten Teilnehmerinnen und Teilnehmern zu erfassen.

Die Architektenkammer Berlin hat die Umfrage zwischen dem 15. Mai 2021 und dem 30. Juli 2021 unter wissenschaftlicher Begleitung des EMF-Instituts der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (HWR) durchgeführt. Die Auswertung der Umfrage erfolgte durch Dr. Michel Graffius vom EMF-Institut.





1.	Generelle Struktur der Umfrage
2.	Charakterisierung der Befragten
3.	Übergebendenperspektive
4.	Nachfolgendenperspektive
5.	Existenzgründerperspektive
6.	Schlüsselinformationen zur Plattformentwicklung

1

Generelle Struktur der Umfrage

Auswertungsmethodik und Darstellung

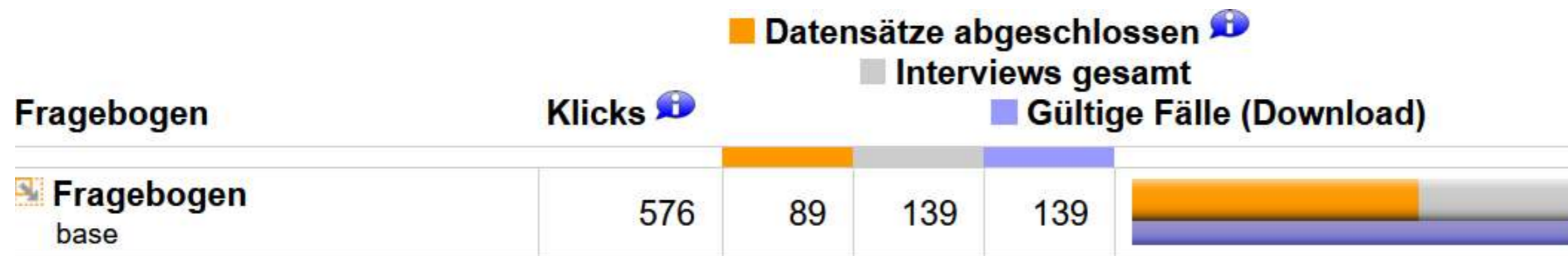
Generelle Struktur der Umfrage

- An einigen Stellen sind Fallzahlen gering, diese Fragen und Aussagen wurden mit einem zusätzlichen Hinweis zur Interpretation versehen.
- Bei Mittelwertstatistiken wurden die Mittelwerte in den Grafiken zur besseren Lesbarkeit nachbearbeitet.
- Die Werte in den Grafiken sind bis auf wenige Ausnahmen gerundete Prozentwerte. Ausnahmen bspw. durch Darstellungen aggregierter Mittelwerte sind als solche gekennzeichnet.

Teilnehmende

Generelle Struktur der Umfrage

- Befragungszeitraum vom 15.05.2021 bis 30.07.2021
- Insgesamt 576 Klicks auf die Umfrage, Daten von 139 Personen hinterlassen
- Beantwortungsquote von 24,1% der Klicks
- 85 Personen komplett beendet = 14,75%

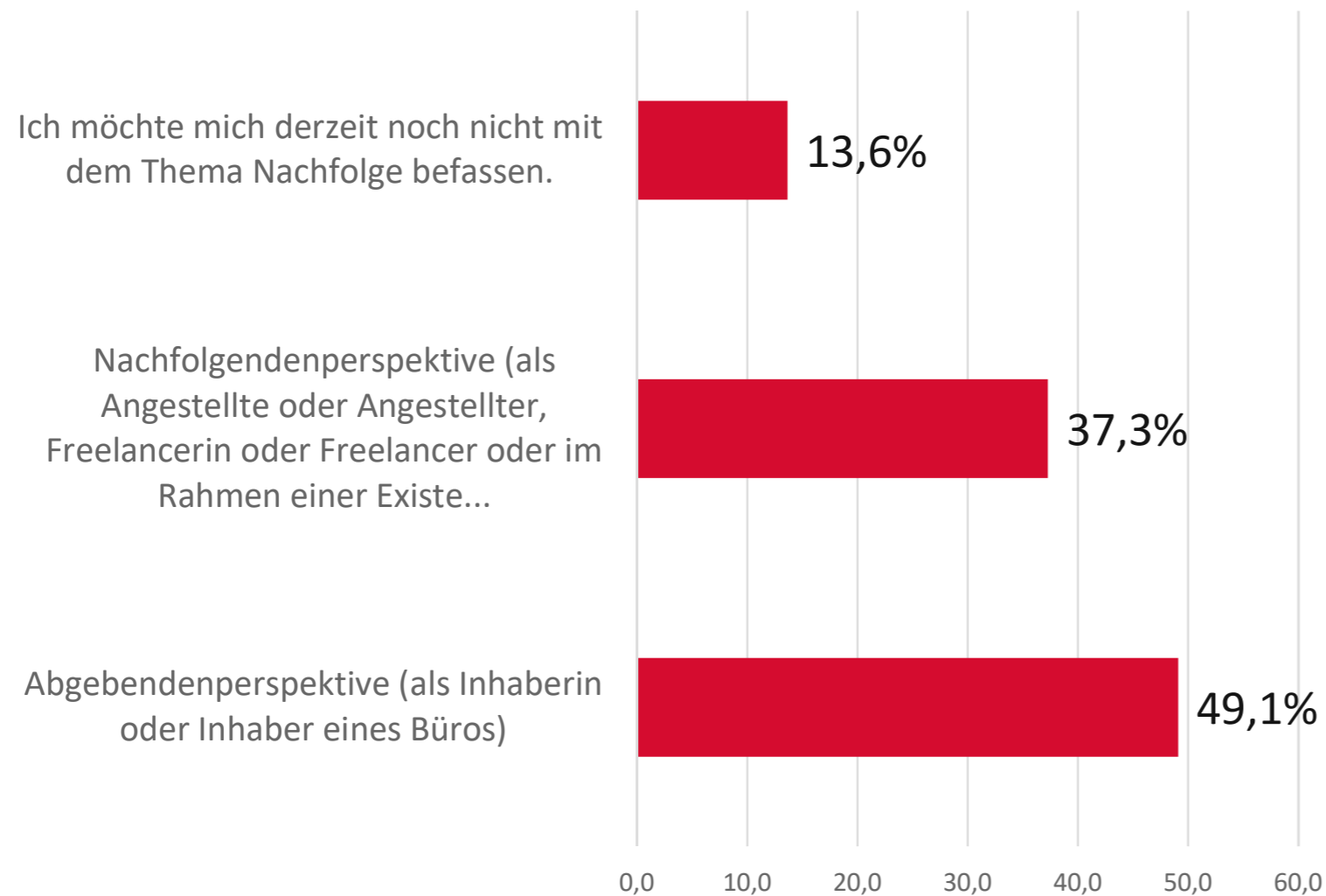


2

Charakterisierung der Befragten

Teilnehmendenperspektive

Charakterisierung der Befragten

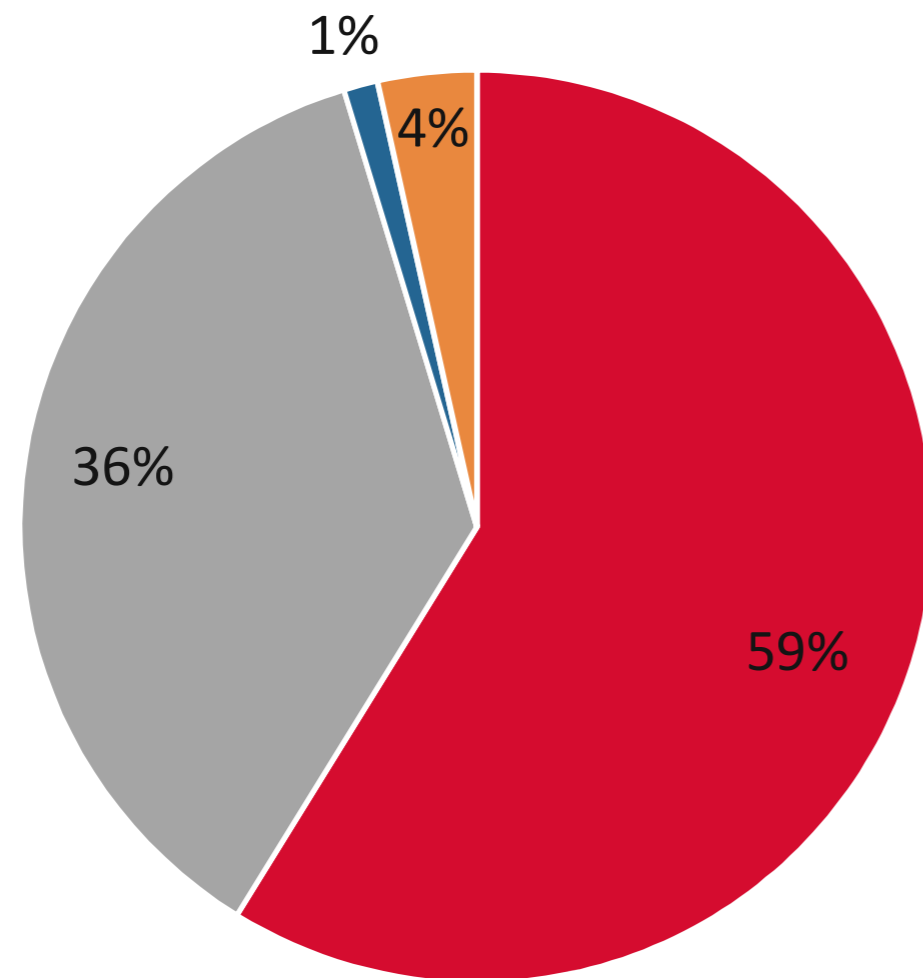


Interesse an NF

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Abgebendenperspektive (als Inhaberin oder Inhaber eines Büros)	54	38,8	49,1	49,1
	Nachfolgendenperspektive (als Angestellte oder Angestellter, Freelancerin oder Freelancer oder im Rahmen einer Existenz...)	41	29,5	37,3	86,4
	Ich möchte mich derzeit noch nicht mit dem Thema Nachfolge befassen.	15	10,8	13,6	100,0
	Total	110	79,1	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	28	20,1		
	Total	29	20,9		
Total		139	100,0		

Teilnehmende nach Geschlecht

Charakterisierung der Befragten



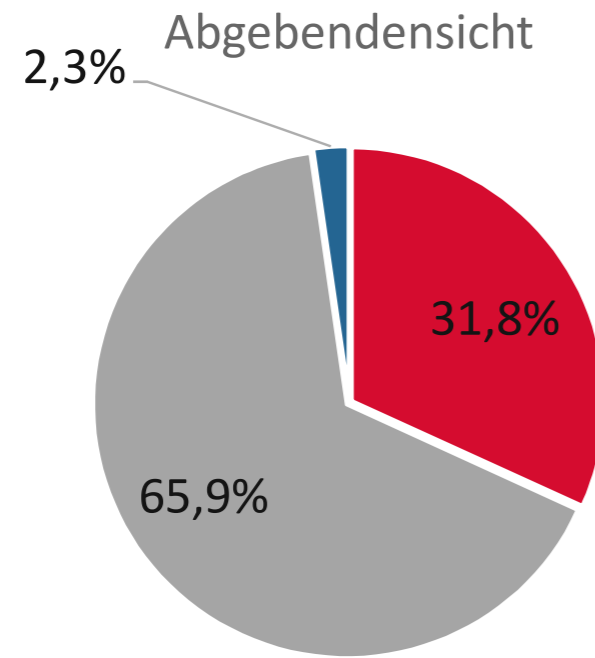
■ männlich ■ weiblich ■ divers ■ keine Angabe

Geschlecht

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	weiblich	31	22,3	36,5	36,5
	männlich	50	36,0	58,8	95,3
	möchte ich nicht angeben	3	2,2	3,5	98,8
	divers	1	,7	1,2	100,0
	Total	85	61,2	100,0	
Missing	System	54	38,8		
Total		139	100,0		

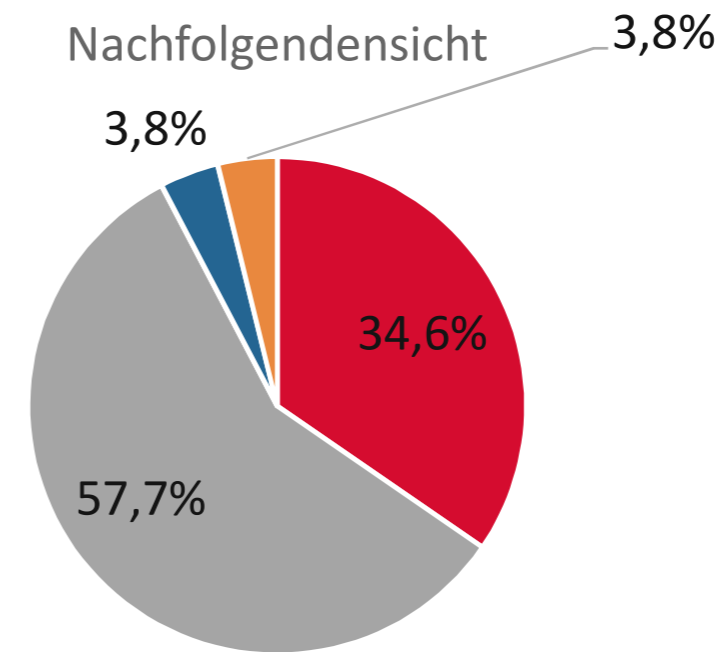
Teilnehmende nach Geschlecht und Perspektive

Charakterisierung der Befragten



■ weiblich ■ männlich ■ möchte ich nicht angeben

		Geschlecht			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	weiblich	14	25,9	31,8	31,8
	männlich	29	53,7	65,9	97,7
	möchte ich nicht angeben	1	1,9	2,3	100,0
	Total	44	81,5	100,0	
Missing	System	10	18,5		
Total		54	100,0		

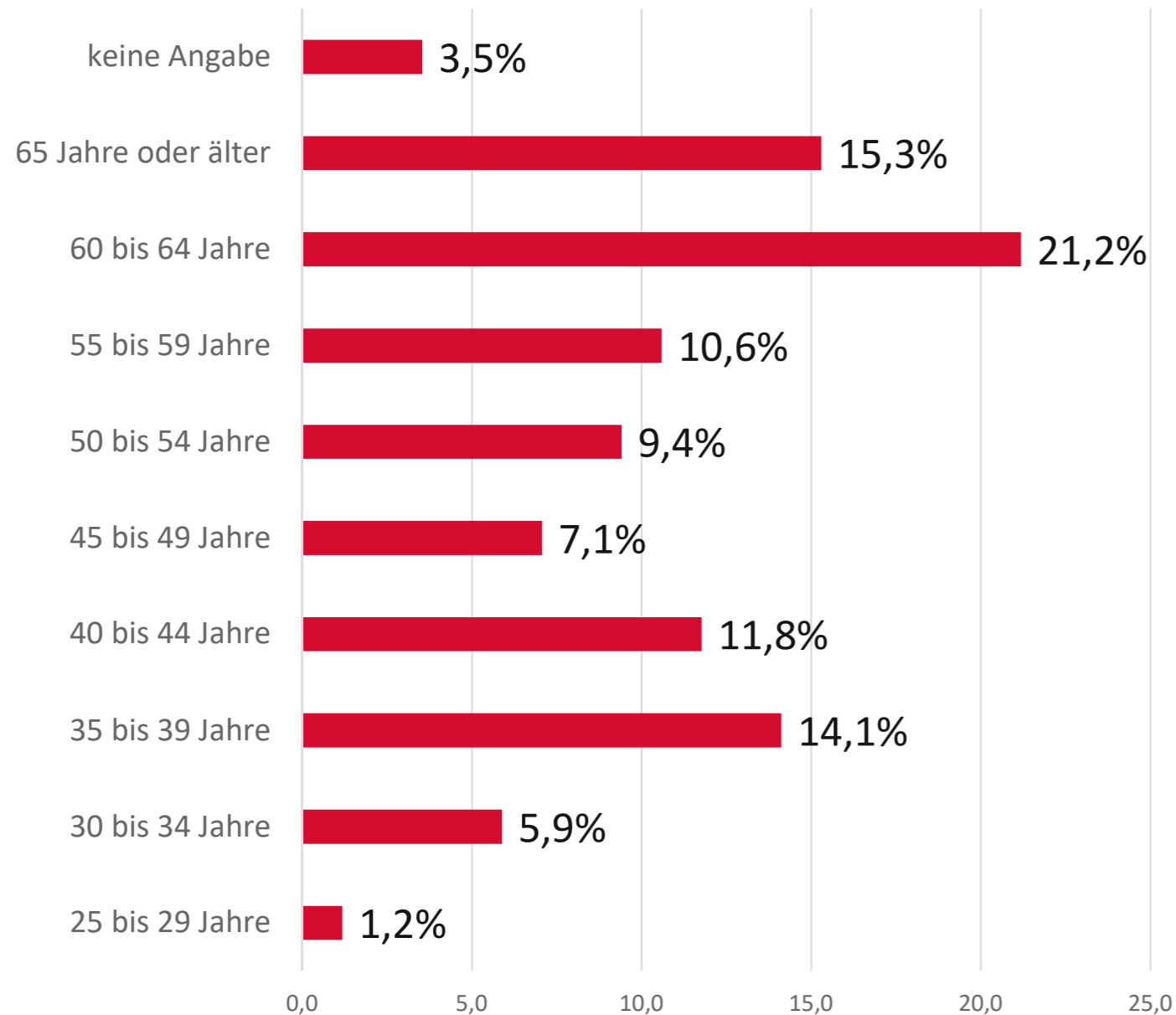


■ weiblich ■ männlich ■ möchte ich nicht angeben ■ divers

		Geschlecht			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	weiblich	9	22,0	34,6	34,6
	männlich	15	36,6	57,7	92,3
	möchte ich nicht angeben	1	2,4	3,8	96,2
	divers	1	2,4	3,8	100,0
	Total	26	63,4	100,0	
Missing	System	15	36,6		
Total		41	100,0		

Teilnehmende nach Alter

Charakterisierung der Befragten



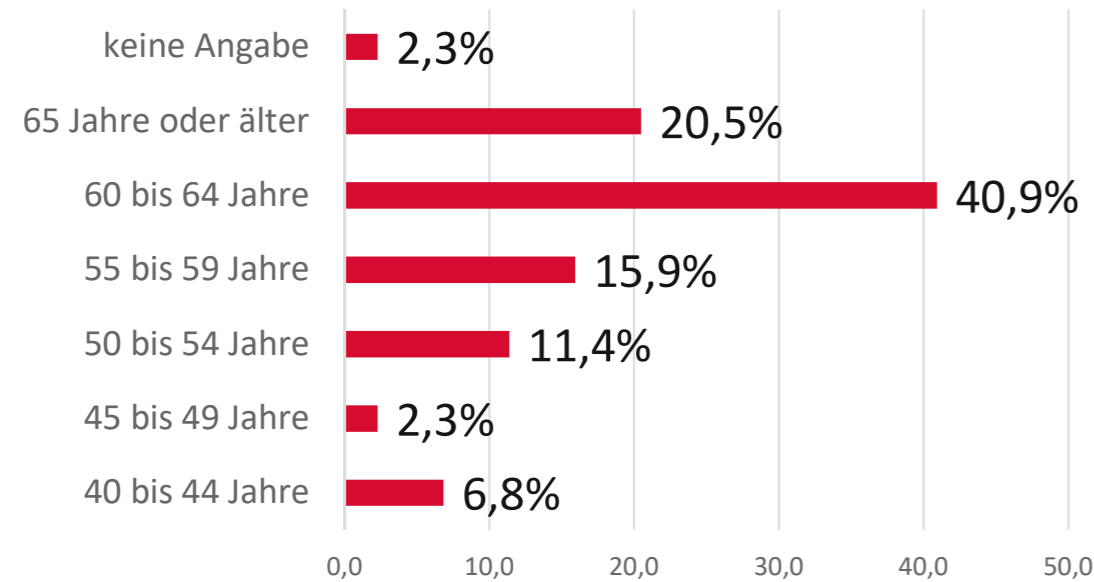
Alter (Kategorien, 5 Jahre)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25 bis 29 Jahre	1	,7	1,2	1,2
	30 bis 34 Jahre	5	3,6	5,9	7,1
	35 bis 39 Jahre	12	8,6	14,1	21,2
	40 bis 44 Jahre	10	7,2	11,8	32,9
	45 bis 49 Jahre	6	4,3	7,1	40,0
	50 bis 54 Jahre	8	5,8	9,4	49,4
	55 bis 59 Jahre	9	6,5	10,6	60,0
	60 bis 64 Jahre	18	12,9	21,2	81,2
	65 Jahre oder älter	13	9,4	15,3	96,5
	keine Angabe	3	2,2	3,5	100,0
	Total	85	61,2	100,0	
	Missing	System	54	38,8	
Total		139	100,0		

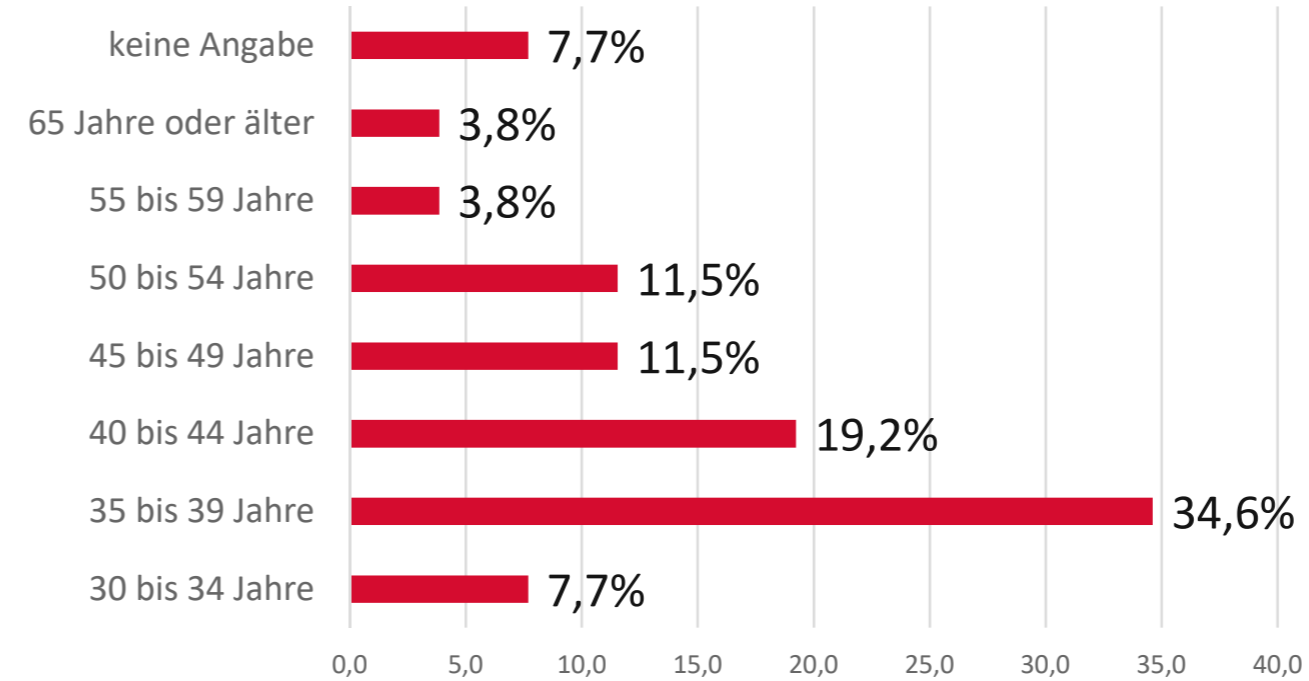
Teilnehmende nach Alter und Perspektive

Charakterisierung der Befragten

Abgebendensicht



Nachfolgendensicht



Alter (Kategorien, 5 Jahre)

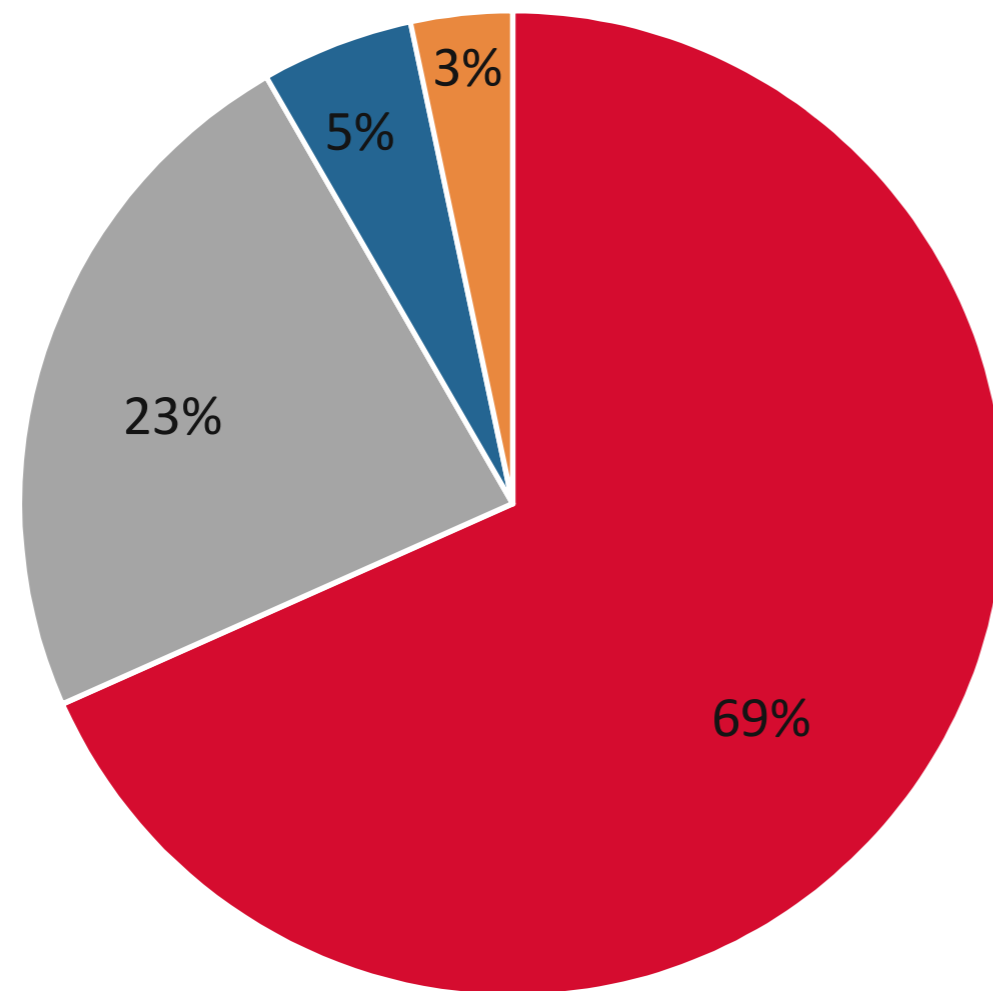
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40 bis 44 Jahre	3	5,6	6,8	6,8
	45 bis 49 Jahre	1	1,9	2,3	9,1
	50 bis 54 Jahre	5	9,3	11,4	20,5
	55 bis 59 Jahre	7	13,0	15,9	36,4
	60 bis 64 Jahre	18	33,3	40,9	77,3
	65 Jahre oder älter	9	16,7	20,5	97,7
	keine Angabe	1	1,9	2,3	100,0
	Total	44	81,5	100,0	
Missing	System	10	18,5		
Total		54	100,0		

Alter (Kategorien, 5 Jahre)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30 bis 34 Jahre	2	4,9	7,7	7,7
	35 bis 39 Jahre	9	22,0	34,6	42,3
	40 bis 44 Jahre	5	12,2	19,2	61,5
	45 bis 49 Jahre	3	7,3	11,5	73,1
	50 bis 54 Jahre	3	7,3	11,5	84,6
	55 bis 59 Jahre	1	2,4	3,8	88,5
	65 Jahre oder älter	1	2,4	3,8	92,3
	keine Angabe	2	4,9	7,7	100,0
	Total	26	63,4	100,0	
	Missing	System	15	36,6	
Total		41	100,0		

Teilnehmende nach Fachrichtung

Charakterisierung der Befragten



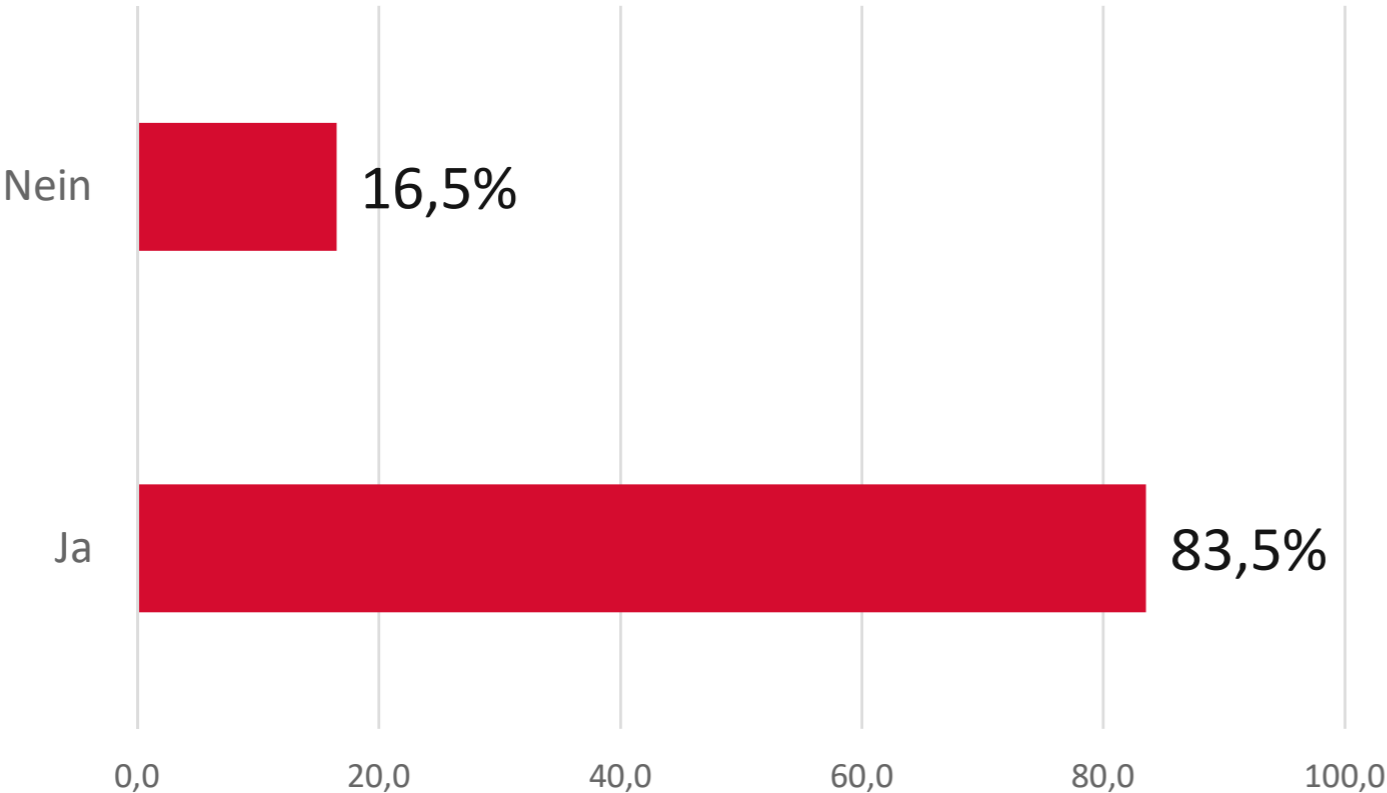
■ Architektur ■ Landschaftsarchitektur ■ Innenarchitektur ■ Stadtplanung

Fachrichtung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Architektur	82	59,0	68,3	68,3
	Landschaftsarchitektur	28	20,1	23,3	91,7
	Innenarchitektur	6	4,3	5,0	96,7
	Stadtplanung	4	2,9	3,3	100,0
	Total	120	86,3	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	17	12,2		
	Total	19	13,7		
Total		139	100,0		

Teilnehmende - Kammerzugehörigkeit

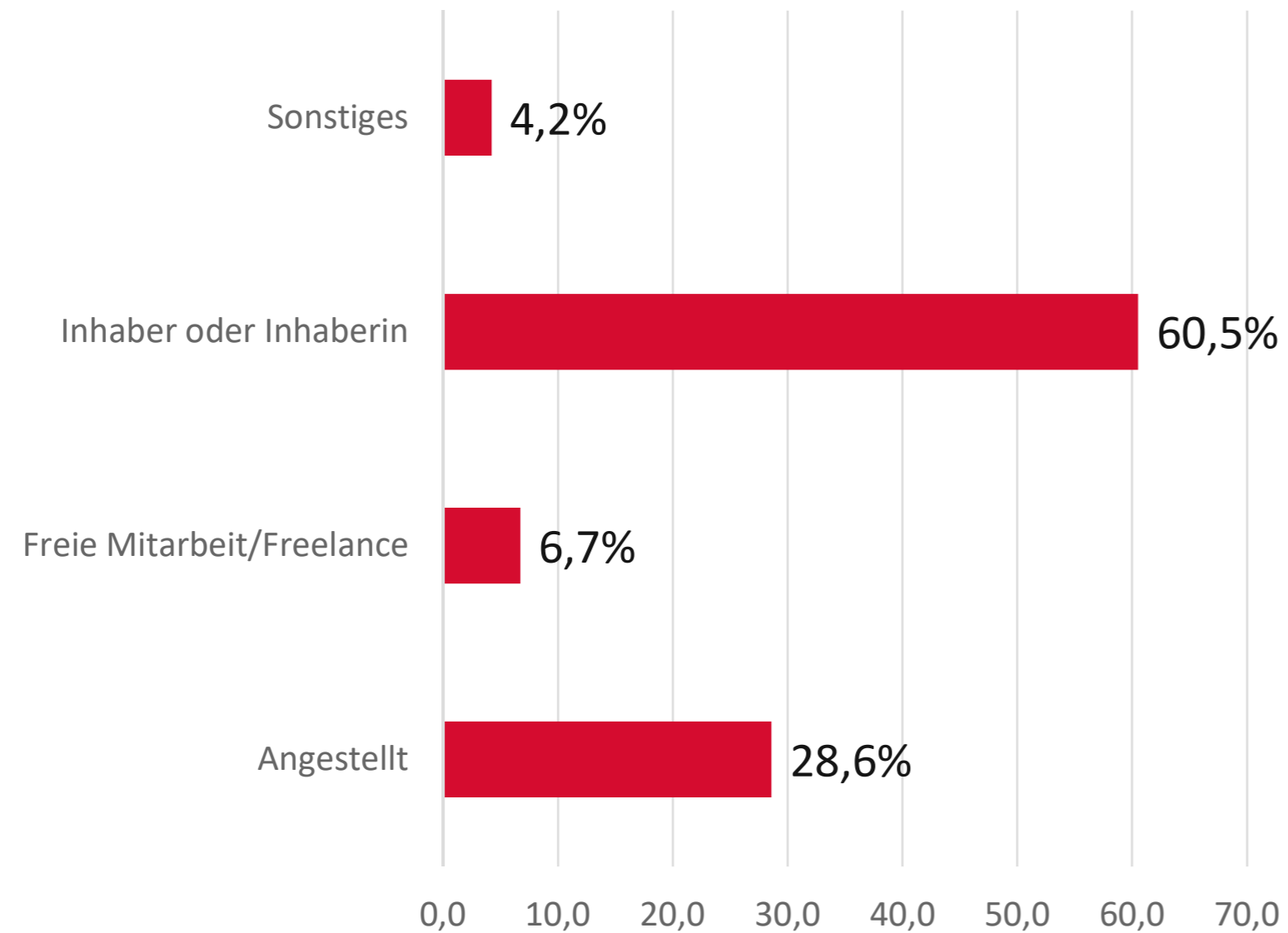
Charakterisierung der Befragten



		Mitglied			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	71	51,1	83,5	83,5
	Nein	14	10,1	16,5	100,0
	Total	85	61,2	100,0	
Missing	System	54	38,8		
Total		139	100,0		

Status der Person

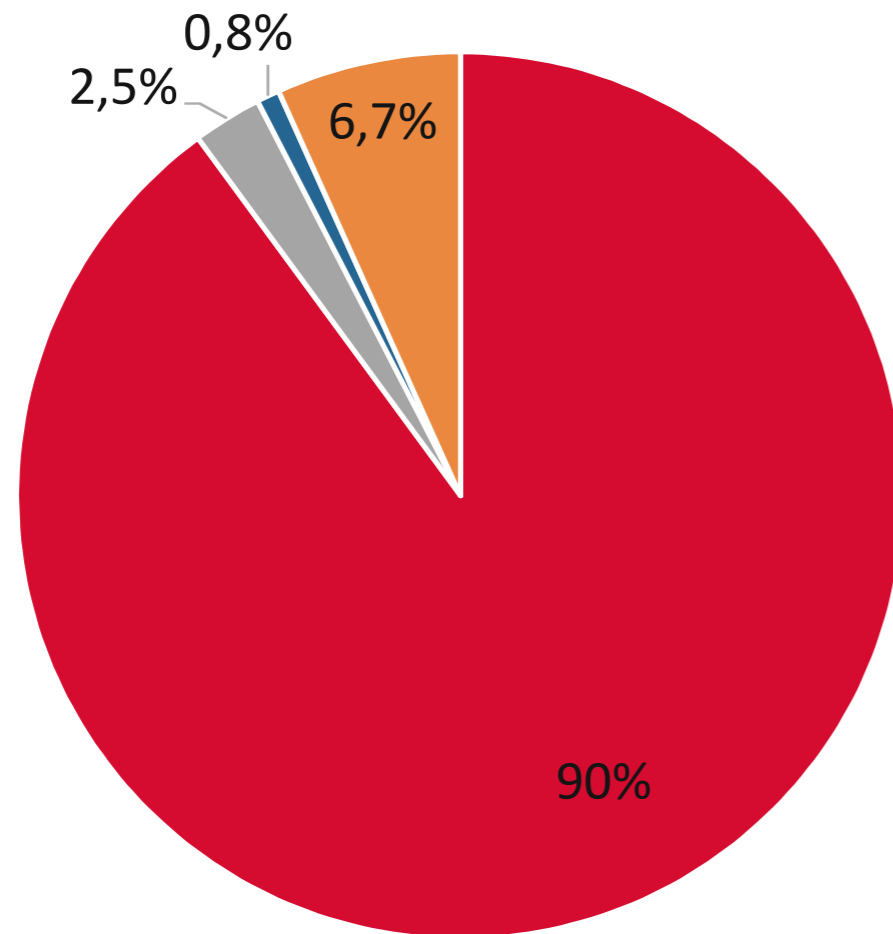
Charakterisierung der Befragten



		Status			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Angestellt	34	24,5	28,6	28,6
	Freie Mitarbeit/Freelance	8	5,8	6,7	35,3
	Inhaber oder Inhaberin	72	51,8	60,5	95,8
	Sonstiges	5	3,6	4,2	100,0
	Total	119	85,6	100,0	
Missing	nicht beantwortet	3	2,2		
	System	17	12,2		
	Total	20	14,4		
Total		139	100,0		

Tätigkeit nach Art des Büros

Charakterisierung der Befragten

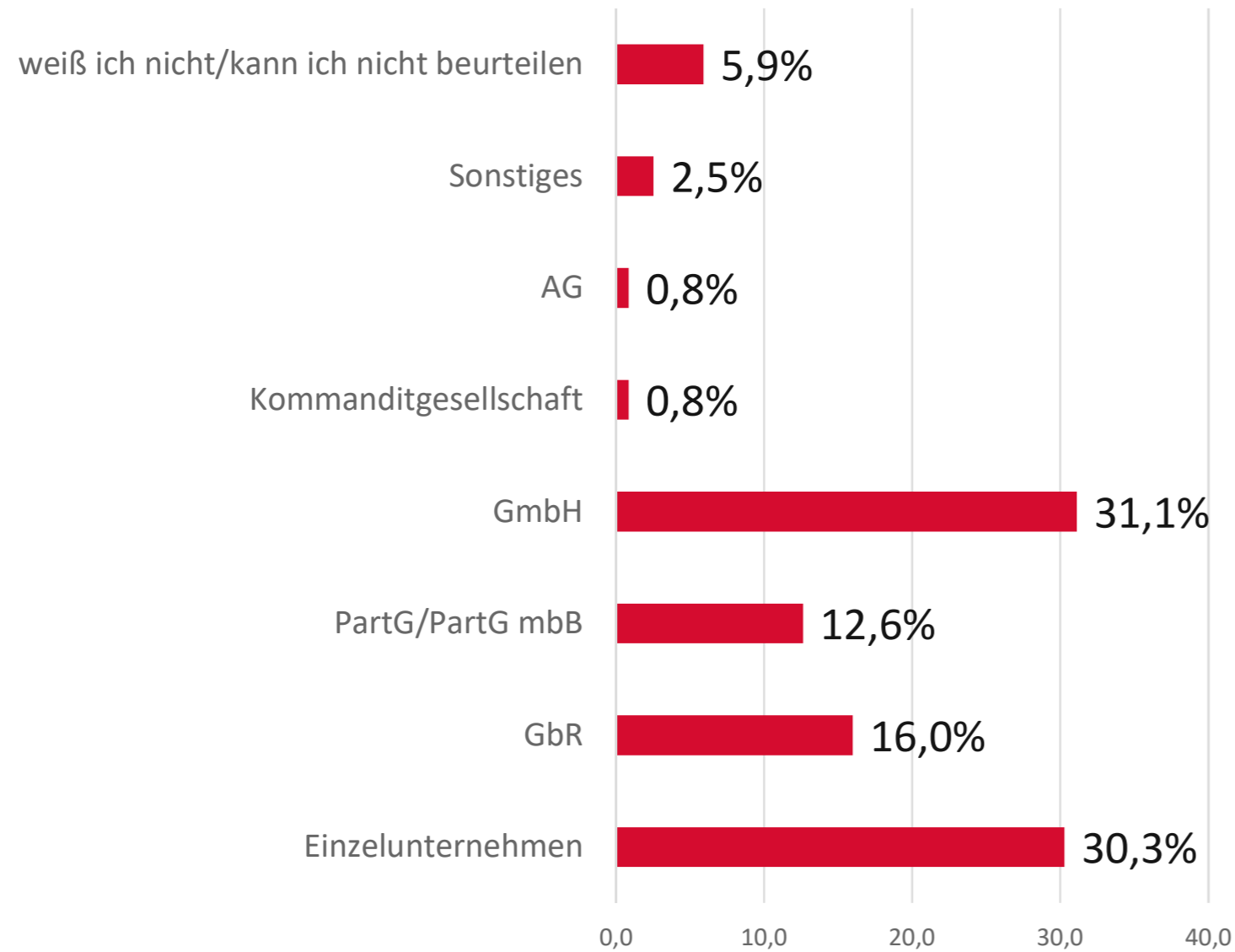


- Architektur-/Planungsbüro/Unternehmen
- Baugewerbliches Büro/Unternehmen
- Sachverständiges Büro/Unternehmen
- Sonstiges

		Art Büro			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Architektur-/Planungsbüro/Unternehmen	107	77,0	89,9	89,9
	Baugewerbliches Büro/Unternehmen	3	2,2	2,5	92,4
	Sachverständiges Büro/Unternehmen	1	,7	,8	93,3
	Sonstiges	8	5,8	6,7	100,0
	Total	119	85,6	100,0	
Missing	nicht beantwortet	3	2,2		
	System	17	12,2		
	Total	20	14,4		
Total		139	100,0		

Rechtsformen

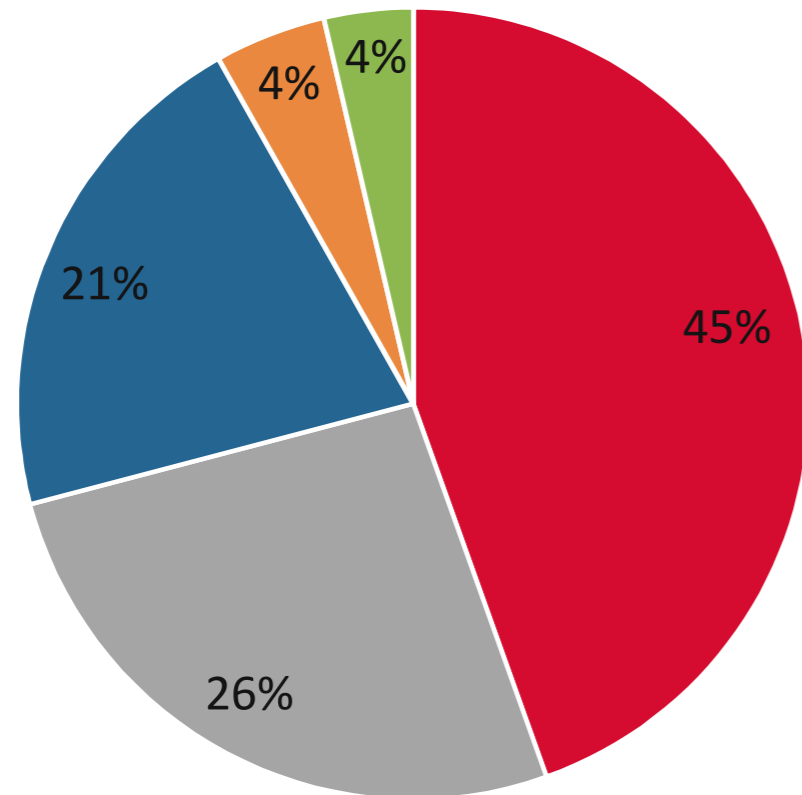
Charakterisierung der Befragten



		Rechtsform			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Einzelunternehmen	36	25,9	30,3	30,3
	GbR	19	13,7	16,0	46,2
	PartG/PartG mbB	15	10,8	12,6	58,8
	GmbH	37	26,6	31,1	89,9
	Kommanditgesellschaft	1	,7	,8	90,8
	AG	1	,7	,8	91,6
	Sonstiges	3	2,2	2,5	94,1
	weiß ich nicht/kann ich nicht beurteilen	7	5,0	5,9	100,0
	Total	119	85,6	100,0	
	Missing	nicht beantwortet	3	2,2	
System		17	12,2		
Total		20	14,4		
Total		139	100,0		

Anzahl Inhaber

Charakterisierung der Befragten



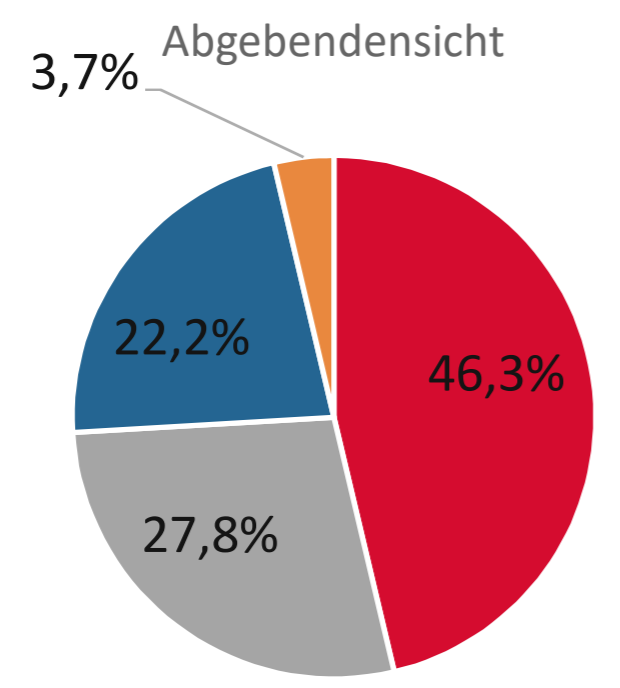
- 1 Inhaberin/Inhaber oder Gesellschafterin/Gesellschafter
- 2 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- 3 bis 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- mehr als 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- kann ich nicht beurteilen/weiß ich nicht

Anzahl Inhaber

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Inhaberin/Inhaber oder Gesellschafterin/Gesellschafter	49	35,3	44,5	44,5
	2 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter	29	20,9	26,4	70,9
	3 bis 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter	23	16,5	20,9	91,8
	mehr als 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter	5	3,6	4,5	96,4
	kann ich nicht beurteilen/weiß ich nicht	4	2,9	3,6	100,0
	Total	110	79,1	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	28	20,1		
	Total	29	20,9		
Total		139	100,0		

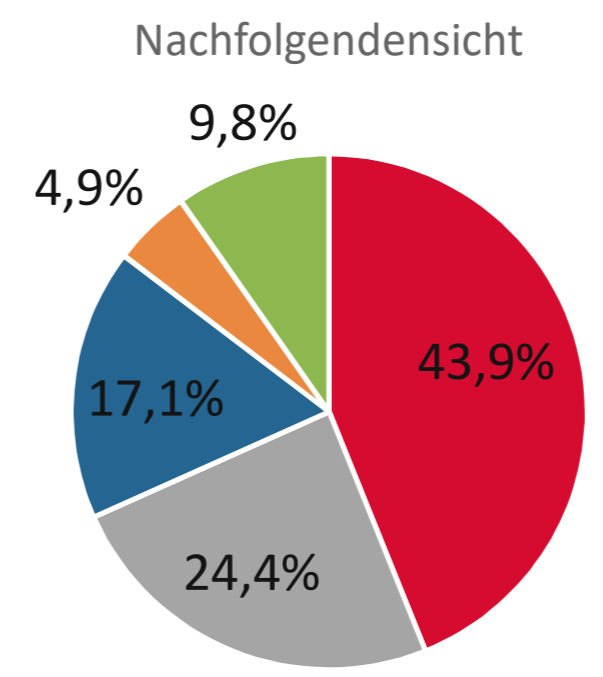
Anzahl Inhaber nach Perspektiven

Charakterisierung der Befragten



- 1 Inhaberin/Inhaber oder Gesellschafterin/Gesellschafter
- 2 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- 3 bis 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- mehr als 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter

n=54

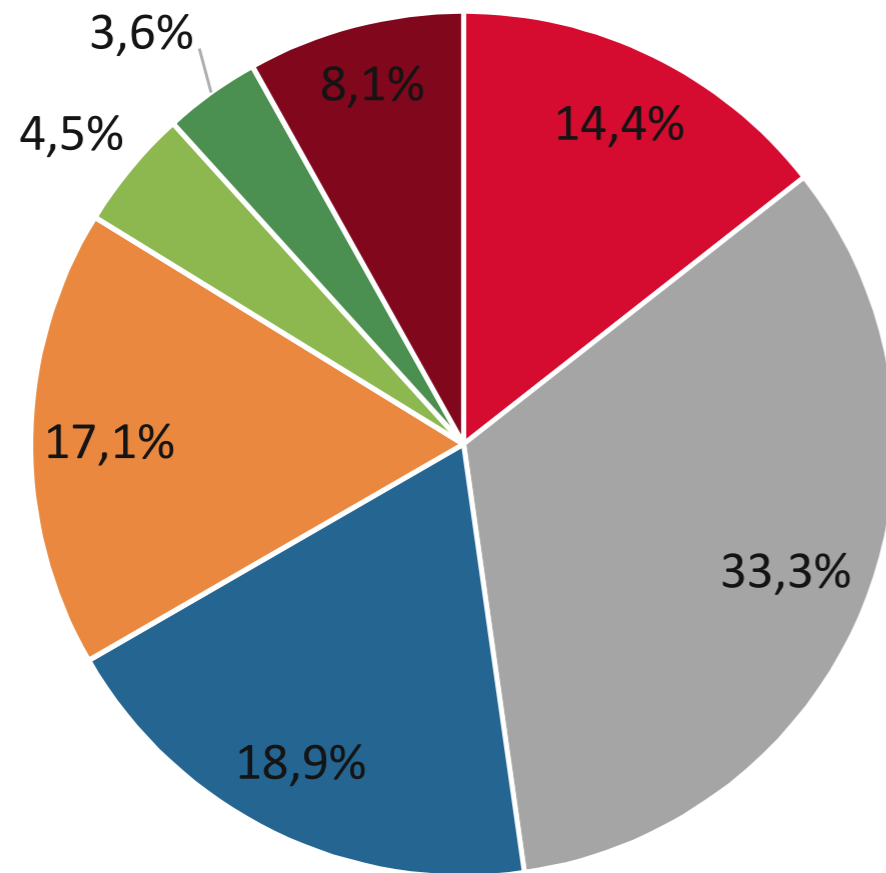


- 1 Inhaberin/Inhaber oder Gesellschafterin/Gesellschafter
- 2 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- 3 bis 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- mehr als 5 Inhaberinnen/Inhaber oder Gesellschafterinnen/Gesellschafter
- kann ich nicht beurteilen/weiß ich nicht

n=41

Anzahl Mitarbeiternde

Charakterisierung der Teilnehmenden



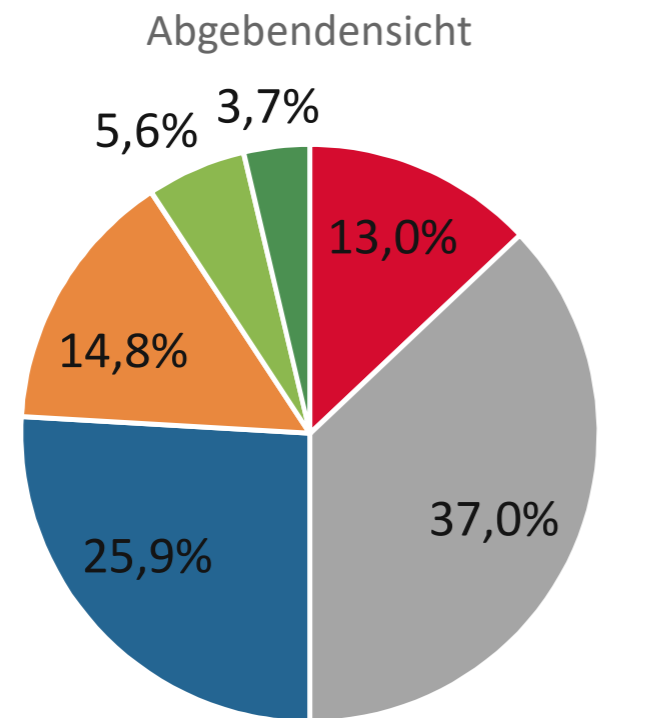
Anzahl Mitarbeiter

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Person	16	11,5	14,4	14,4
	2 bis 5 Personen	37	26,6	33,3	47,7
	6 bis 10 Personen	21	15,1	18,9	66,7
	11 bis 20 Personen	19	13,7	17,1	83,8
	21 bis 30 Personen	5	3,6	4,5	88,3
	31 bis 50 Personen	4	2,9	3,6	91,9
	mehr als 50 Personen	9	6,5	8,1	100,0
Total	111	79,9	100,0		
Missing	System	28	20,1		
Total		139	100,0		

- 1 Person
- 2 bis 5 Personen
- 6 bis 10 Personen
- 11 bis 20 Personen
- 21 bis 30 Personen
- 31 bis 50 Personen
- mehr als 50 Personen

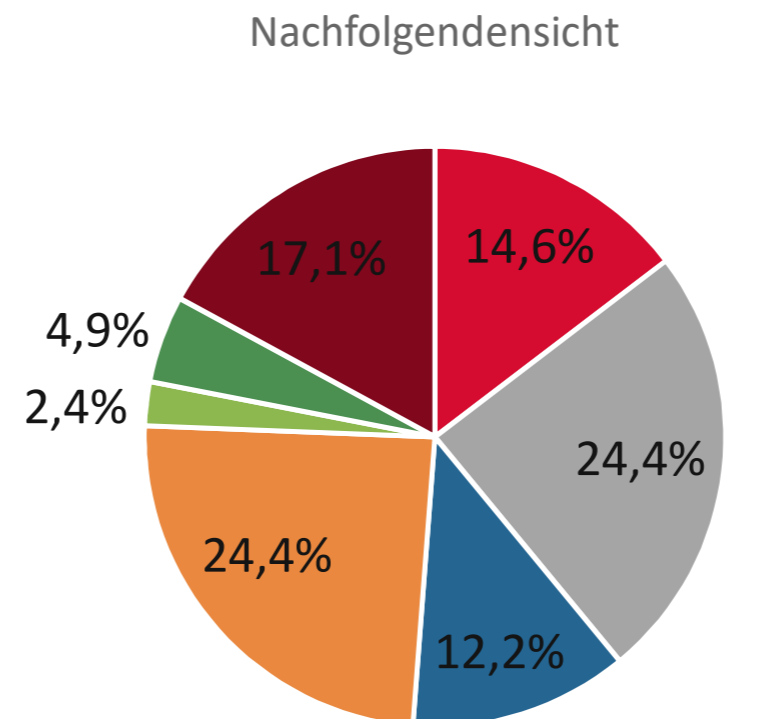
Anzahl Mitarbeiternde nach Perspektiven

Charakterisierung der Teilnehmenden



- 1 Person
- 2 bis 5 Personen
- 6 bis 10 Personen
- 11 bis 20 Personen
- 21 bis 30 Personen
- 31 bis 50 Personen

n=54

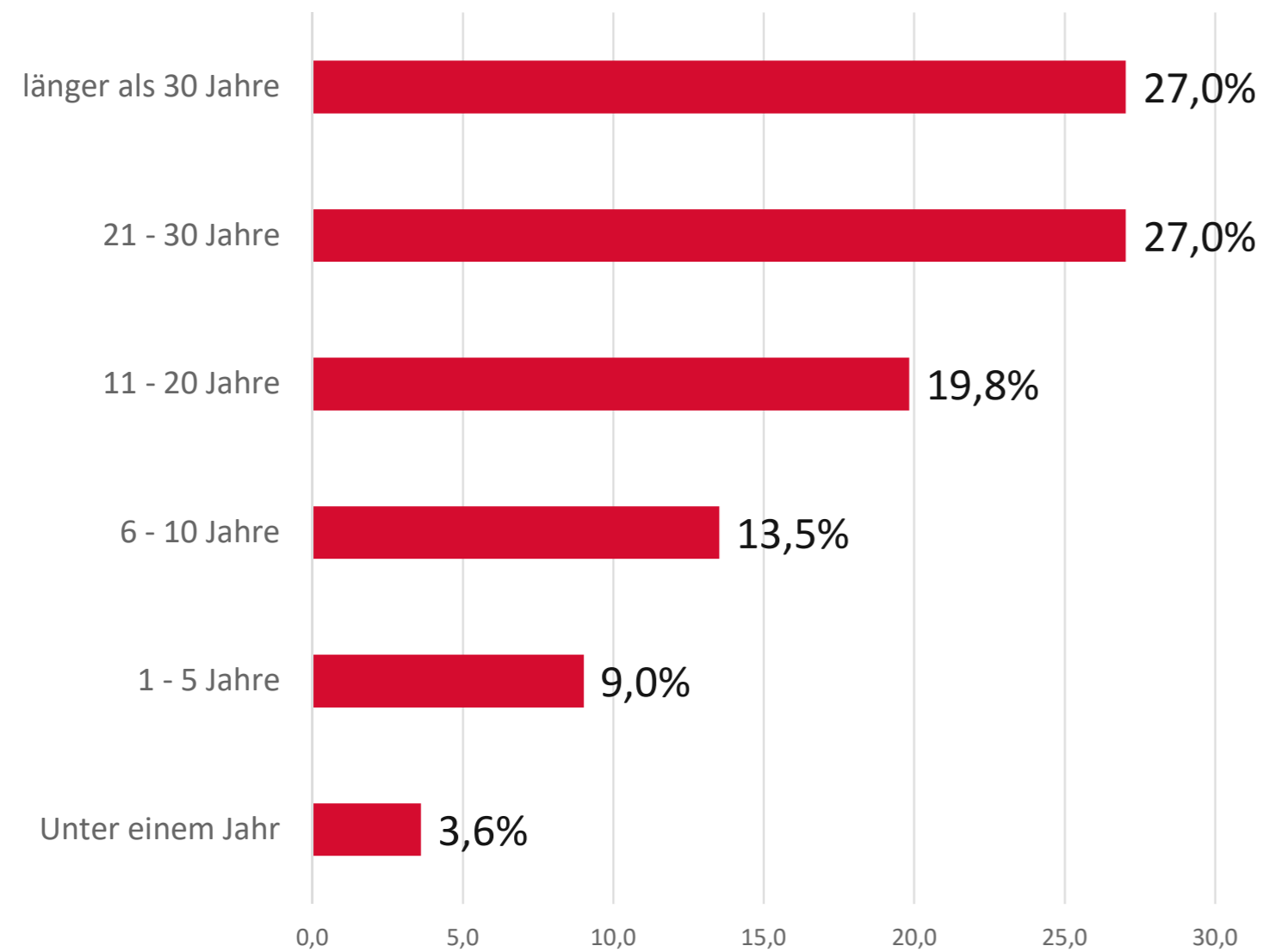


- 1 Person
- 2 bis 5 Personen
- 6 bis 10 Personen
- 11 bis 20 Personen
- 21 bis 30 Personen
- 31 bis 50 Personen
- mehr als 50 Personen

n=41

Tätigkeitsdauer

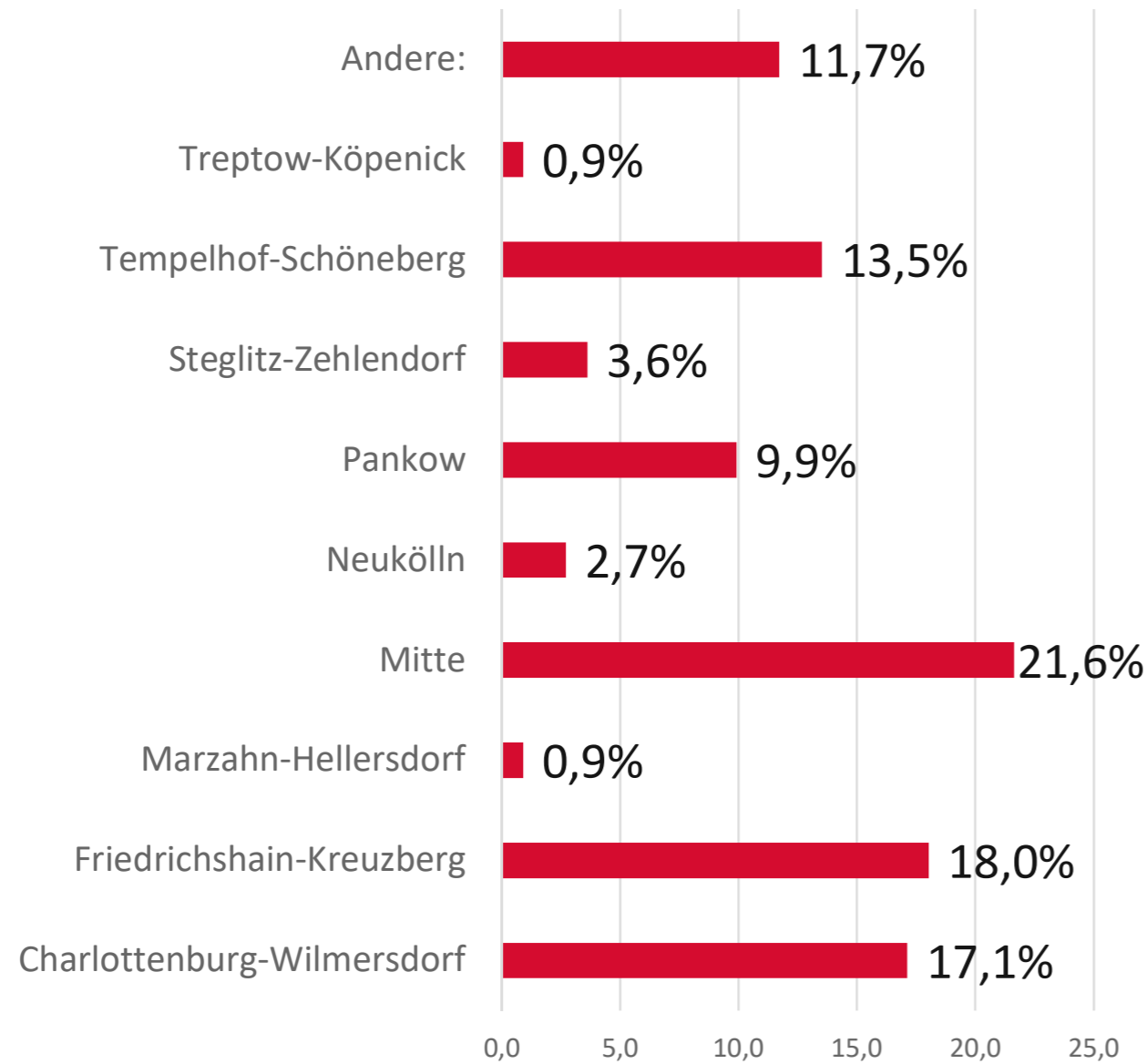
Charakterisierung der Teilnehmenden



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Unter einem Jahr	4	2,9	3,6	3,6
	1 ? 5 Jahre	10	7,2	9,0	12,6
	6 ? 10 Jahre	15	10,8	13,5	26,1
	11 ? 20 Jahre	22	15,8	19,8	45,9
	21 ? 30 Jahre	30	21,6	27,0	73,0
	länger als 30 Jahre	30	21,6	27,0	100,0
Total		111	79,9	100,0	
Missing	System	28	20,1		
Total		139	100,0		

Bezirke

Charakterisierung der Teilnehmenden



		Bezirk			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Charlottenburg-Wilmersdorf	19	13,7	17,1	17,1
	Friedrichshain-Kreuzberg	20	14,4	18,0	35,1
	Marzahn-Hellersdorf	1	,7	,9	36,0
	Mitte	24	17,3	21,6	57,7
	Neukölln	3	2,2	2,7	60,4
	Pankow	11	7,9	9,9	70,3
	Steglitz-Zehlendorf	4	2,9	3,6	73,9
	Tempelhof-Schöneberg	15	10,8	13,5	87,4
	Treptow-Köpenick	1	,7	,9	88,3
	Andere:	13	9,4	11,7	100,0
	Total	111	79,9	100,0	
Missing	System	28	20,1		
Total		139	100,0		

Andere Orte/Länder

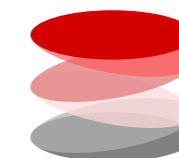
Charakterisierung der Teilnehmenden

Bezirk: Andere

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	127	91,4	91,4	91,4
Ausland	1	,7	,7	92,1
Braunschweig	1	,7	,7	92,8
Dortmund	1	,7	,7	93,5
Düsseldorf	1	,7	,7	94,2
Frankfurt am Main	1	,7	,7	95,0
Karlsruhe	1	,7	,7	95,7
LK Oder Spree	1	,7	,7	96,4
Niederlande	1	,7	,7	97,1
Potsdam	2	1,4	1,4	98,6
Tokio	1	,7	,7	99,3
Zürich	1	,7	,7	100,0
Total	139	100,0	100,0	

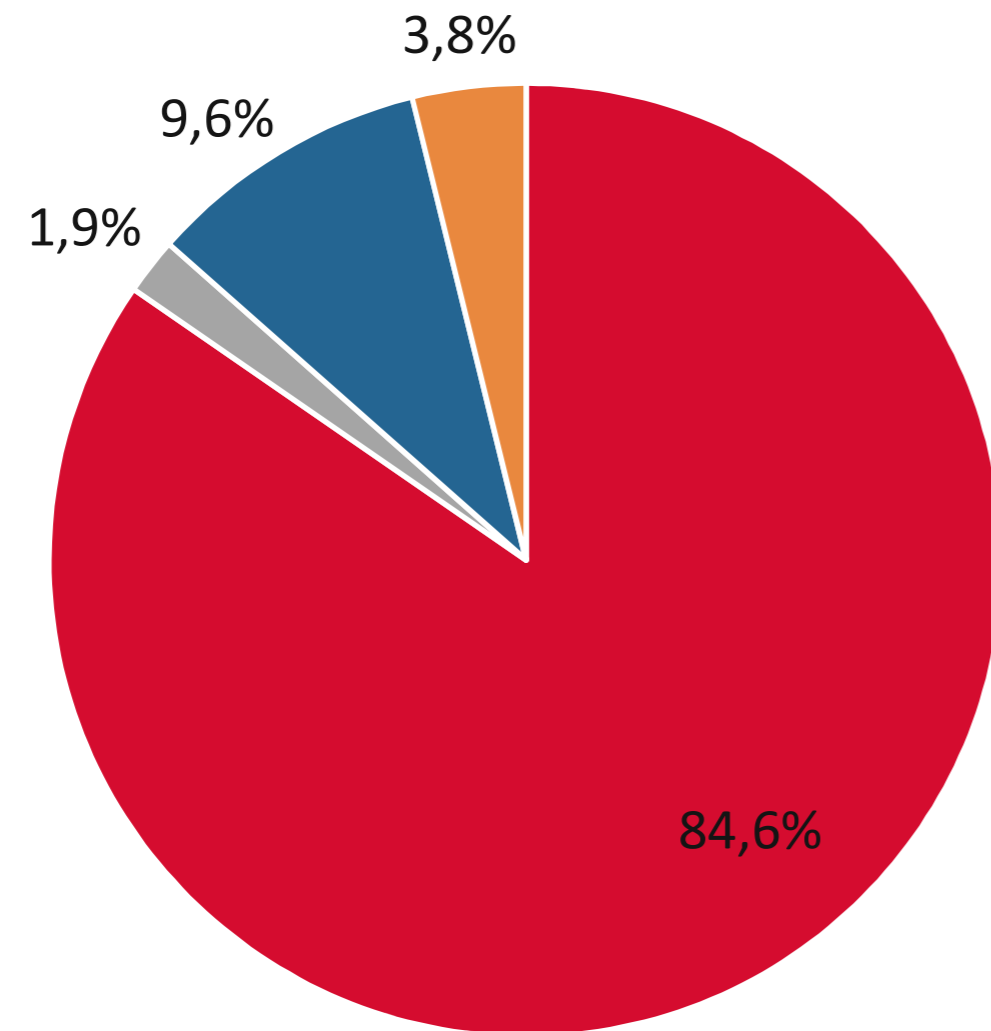
3

Übergebendenperspektive



Gründungsart

Übergebendenperspektive



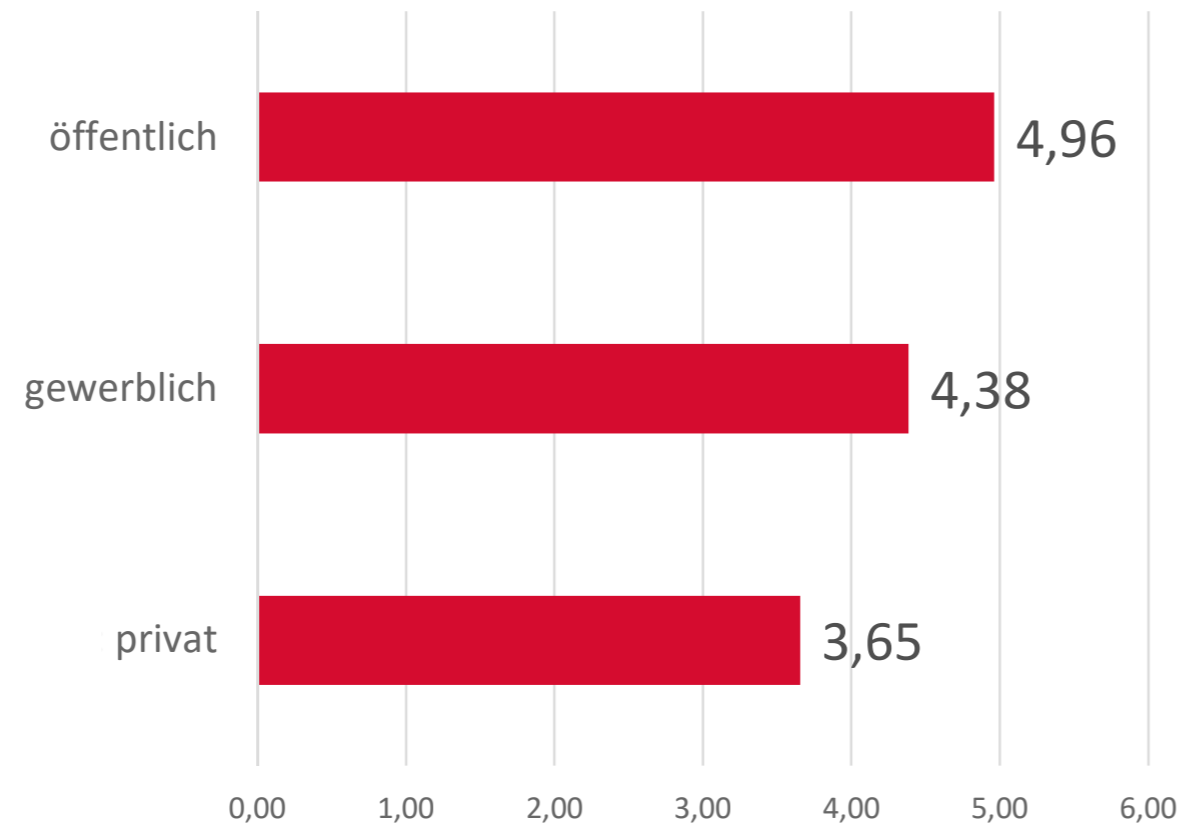
■ selbst gegründet ■ gekauft ■ übernommen ■ Sonstiges

Art der Gründung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	selbst gegründet	44	31,7	84,6	84,6
	gekauft	1	,7	1,9	86,5
	übernommen	5	3,6	9,6	96,2
	Sonstiges	2	1,4	3,8	100,0
	Total	52	37,4	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	85	61,2		
	Total	87	62,6		
Total		139	100,0		

Art der Auftraggebenden

Übergebendenperspektive



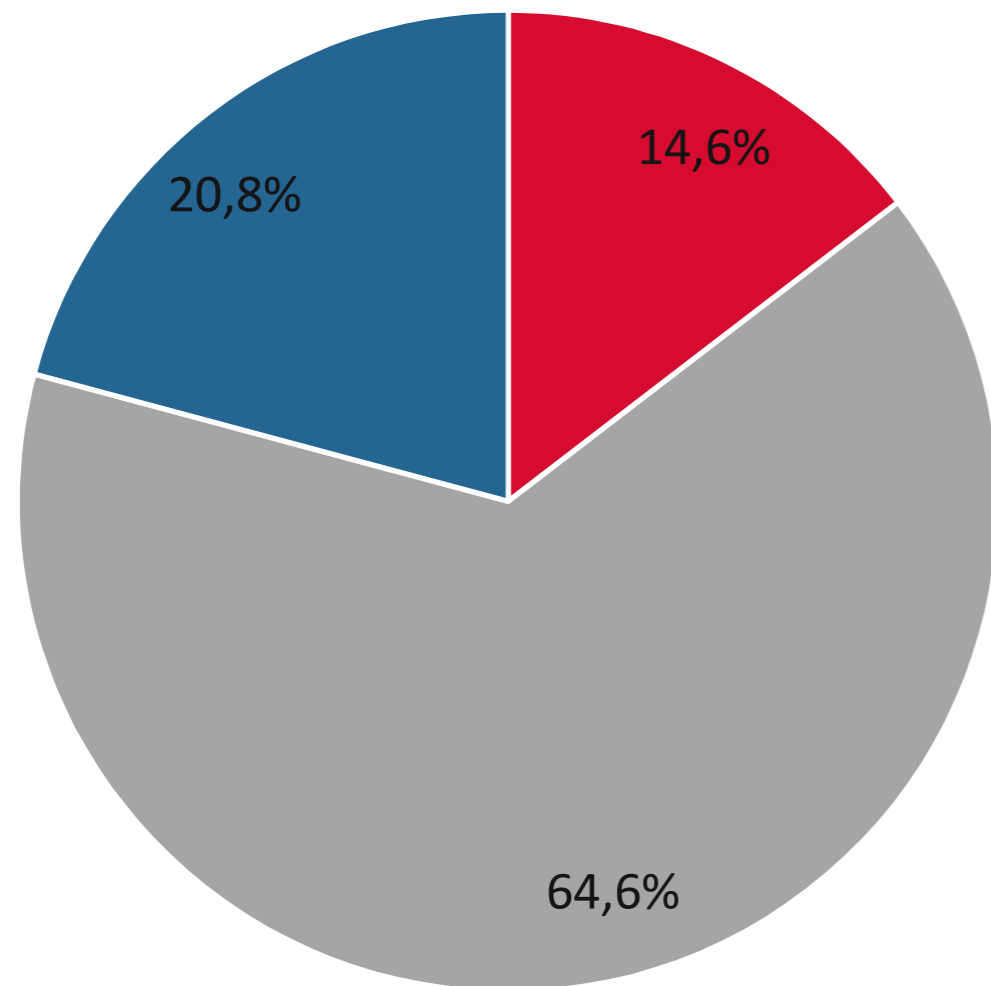
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Auftraggeber: privat	52	1	11	3,65	2,970
Auftraggeber: gewerblich	52	1	10	4,38	2,932
Auftraggeber: öffentlich	52	1	11	4,96	3,401
Valid N (listwise)	52				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Je höher der Mittelwert, desto höher der Anteil an Auftraggebern.

Ruhestand wann geplant?

Übergebendenperspektive



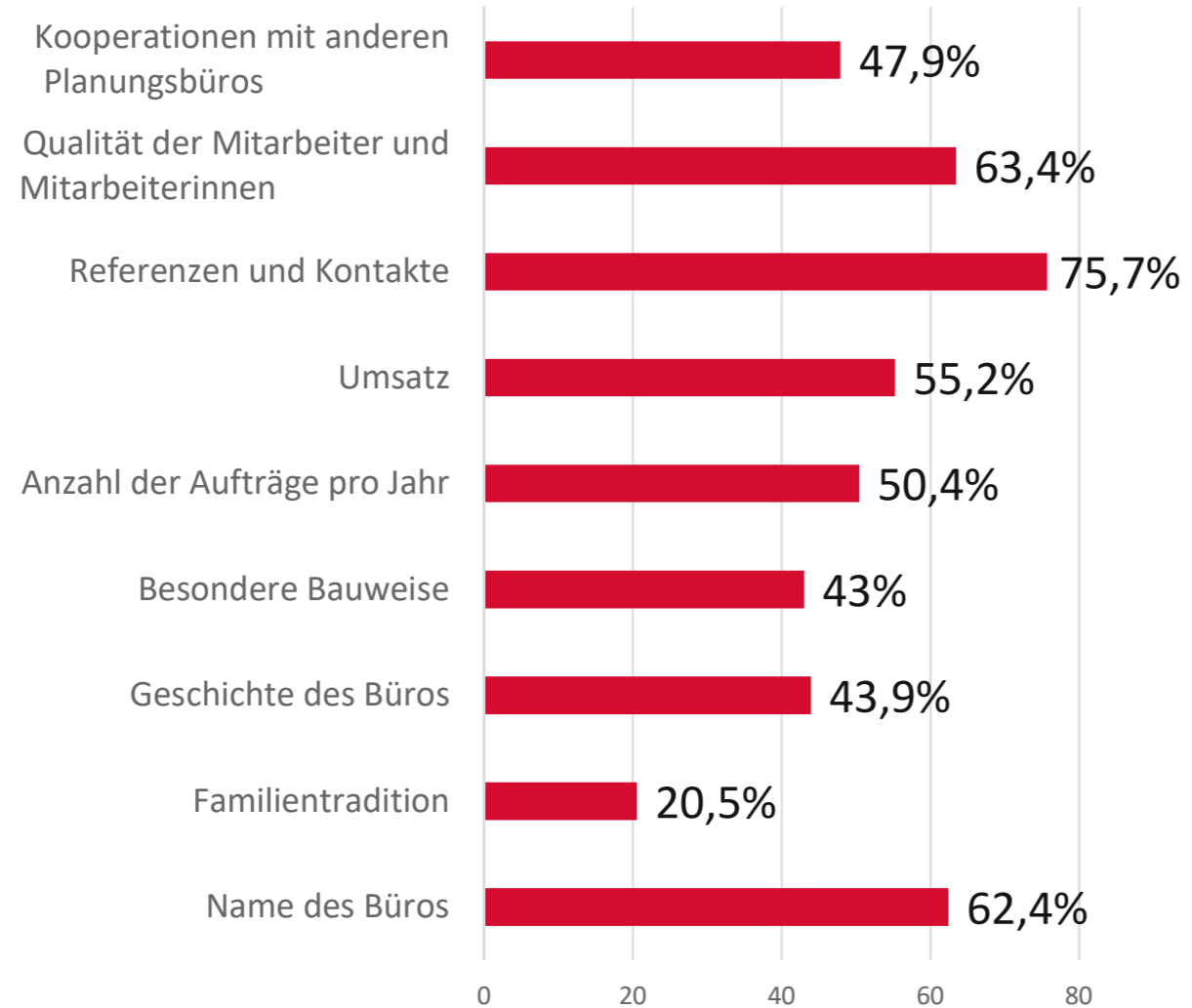
■ unter 65 Jahren ■ mit 65 bis 70 Jahren ■ älter als 70 Jahre

Ruhestand

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	unter 65 Jahren	7	5,0	14,6	14,6
	mit 65 bis 70 Jahren	31	22,3	64,6	79,2
	älter als 70 Jahre	10	7,2	20,8	100,0
	Total	48	34,5	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	89	64,0		
	Total	91	65,5		
Total		139	100,0		

Größte Relevanz bei Büro/Unternehmen

Übergebendenperspektive



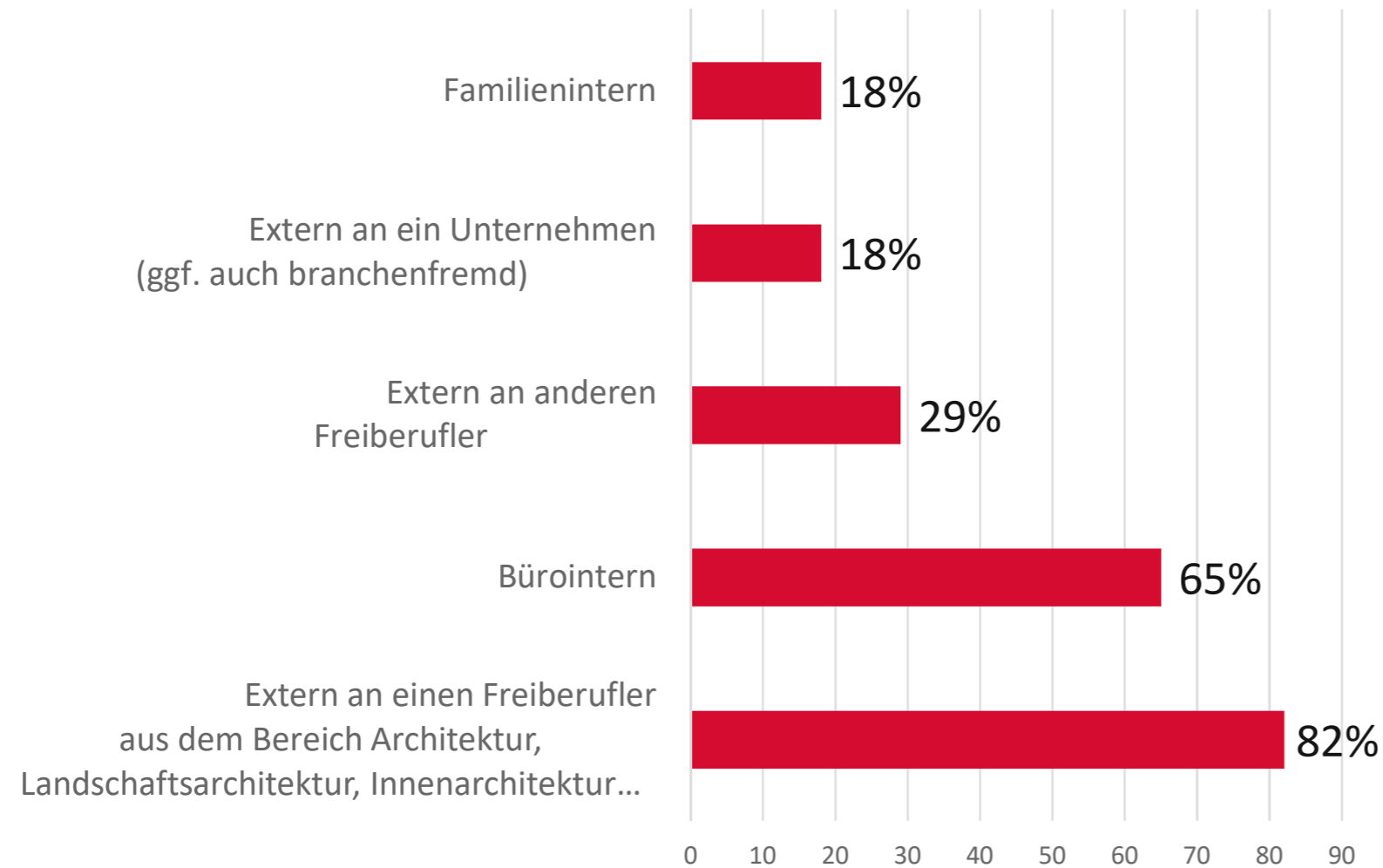
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Parameter: Name des Büros	46	1	8	3,76	2,566
Parameter: Familientradition	43	1	9	7,95	2,081
Parameter: Geschichte des Büros	44	1	8	5,61	2,244
Parameter: Besondere Bauweise	46	1	9	5,70	2,308
Parameter: Anzahl der Aufträge pro Jahr	47	1	9	4,96	2,226
Parameter: Umsatz	46	1	8	4,48	1,952
Parameter: Referenzen und Kontakte	49	1	7	2,43	1,720
Parameter: Qualität der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen	44	1	9	3,66	1,697
Parameter: Kooperationen mit anderen Planungsbüros	47	1	9	5,21	2,156
Valid N (listwise)	39				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Unterschiedliche Grundgesamtheiten sind gleich gewichtet eingeflossen. Angaben umgerechnet in Prozent nach Relevanz.

Übergabearten - Vorstellungen

Übergebendenperspektive

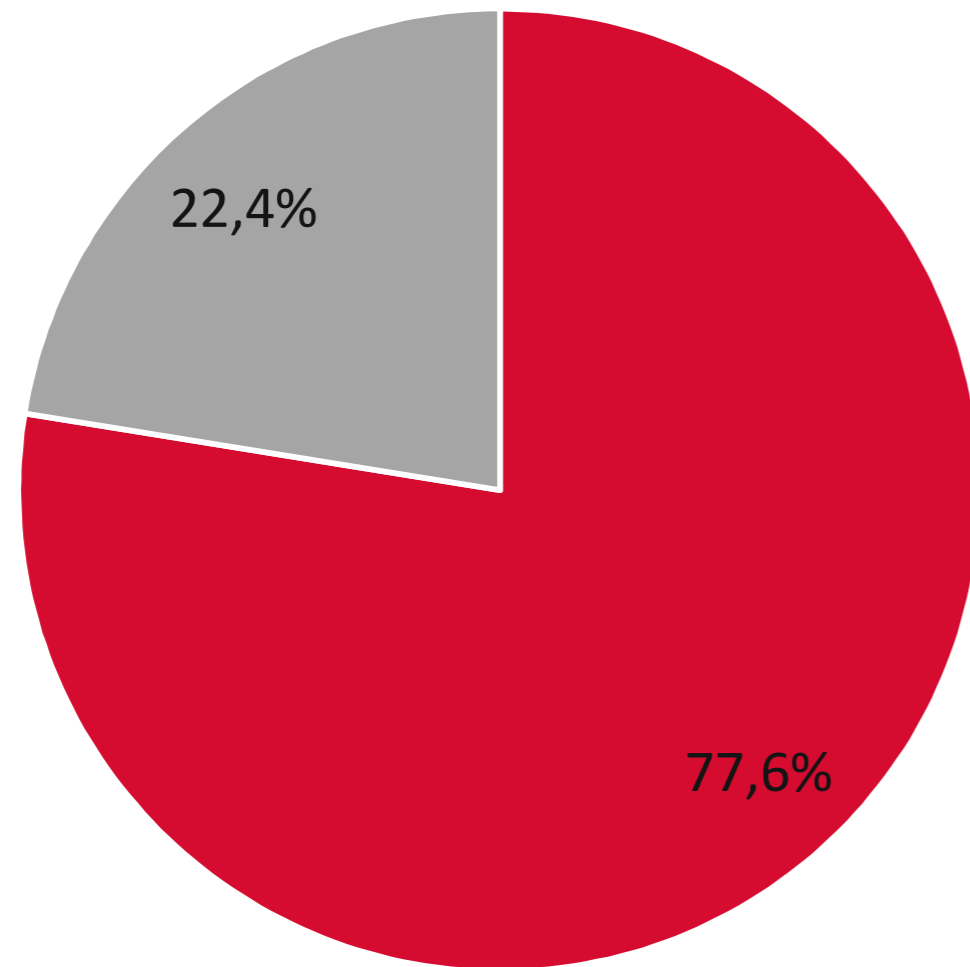


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Übergabearten: Familienintern	49	1	2	1,18	,391
Übergabearten: Bürointern	49	1	2	1,65	,481
Übergabearten: Extern an einen Freiberufler aus dem Bereich Architektur, Landschaftsarchitektur, Innenarchitektur ode...	49	1	2	1,82	,391
Übergabearten: Extern an anderen Freiberufler	49	1	2	1,29	,456
Übergabearten: Extern an ein Unternehmen (ggf. auch branchenfremd)	49	1	2	1,18	,391
Valid N (listwise)	49				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik. Auf Prozentwerte gerundet.

Bürofusion

Übergebendenperspektive



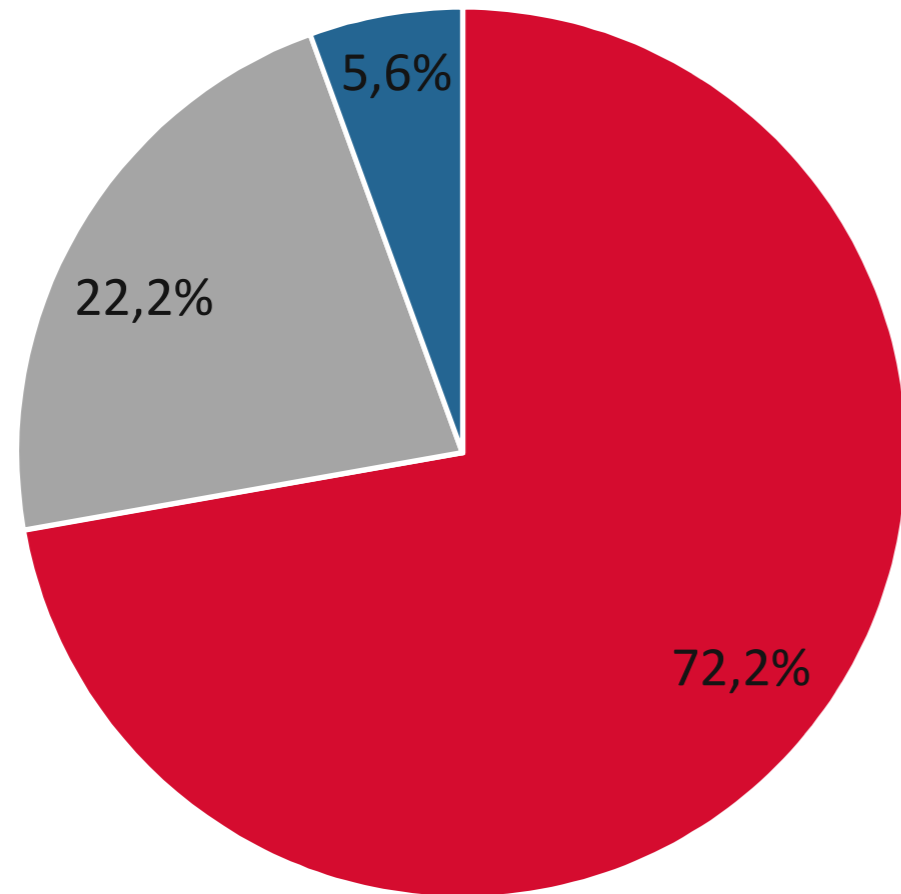
■ Ja ■ Nein

Bürofusion

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	38	27,3	77,6	77,6
	Nein	11	7,9	22,4	100,0
	Total	49	35,3	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	89	64,0		
	Total	90	64,7		
Total		139	100,0		

Phase der Nachfolge

Übergebendenperspektive



■ Vorbereitungsphase ■ Planungsphase ■ Umsetzungsphase

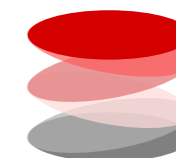
Phase der NF

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vorbereitungsphase	13	9,4	72,2	72,2
	Planungsphase	4	2,9	22,2	94,4
	Umsetzungsphase	1	,7	5,6	100,0
	Total	18	12,9	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	120	86,3		
	Total	121	87,1		
Total		139	100,0		

Geringe Fallzahl der Antworten, bitte bei Interpretation der Aussage beachten.

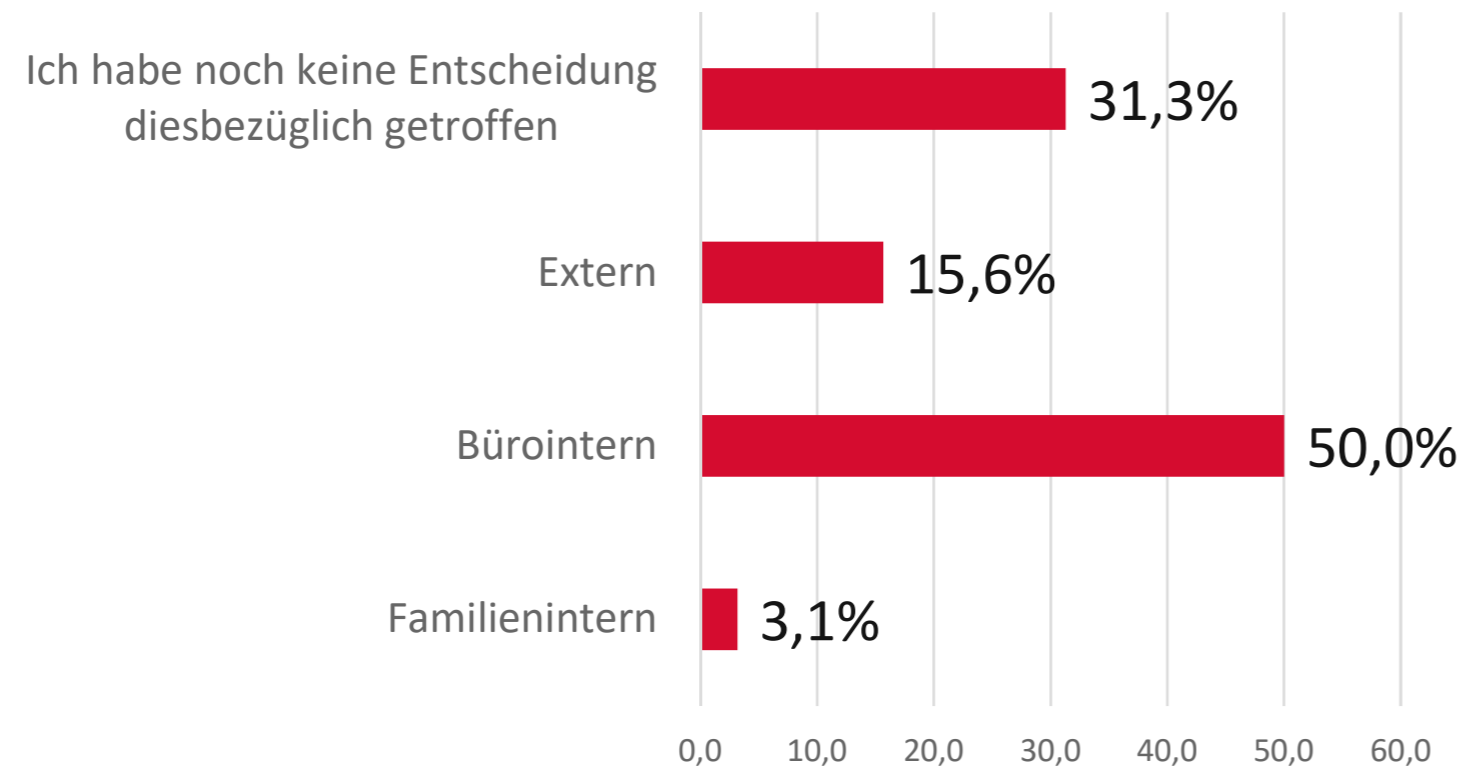
4

Nachfolgendenperspektive



Form der Nachfolge

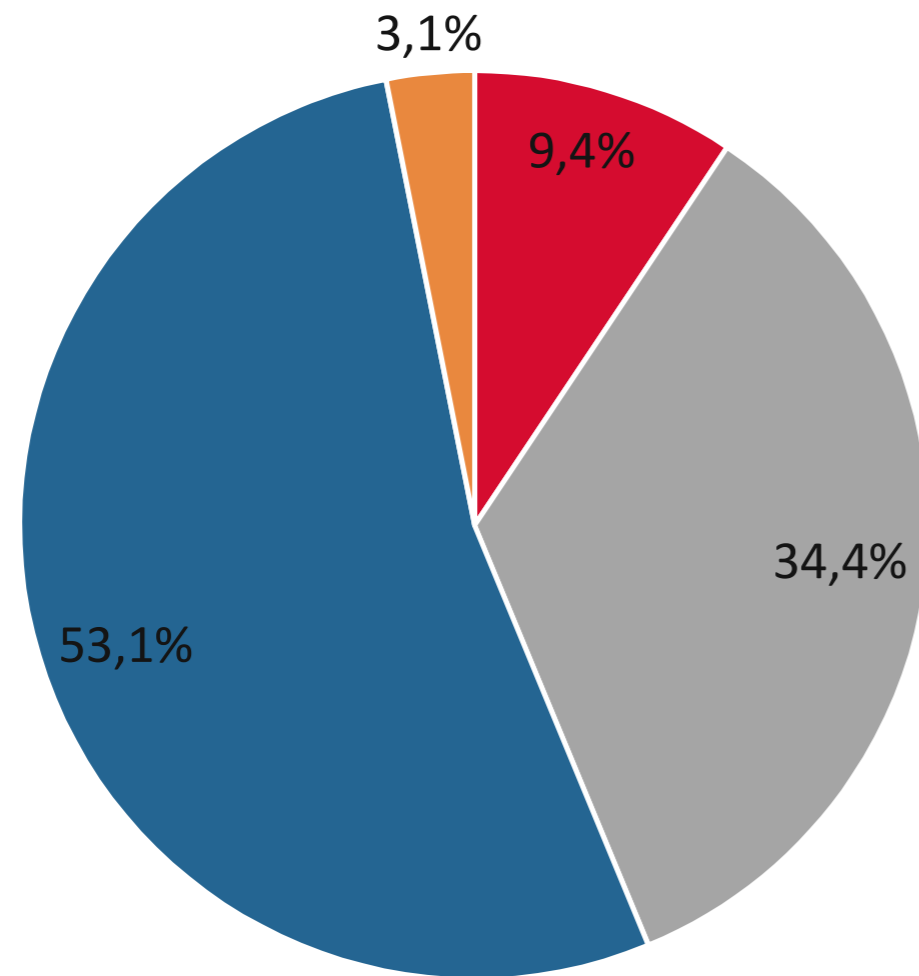
Nachfolgendenperspektive



		Wille			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Familienintern	1	,7	3,1	3,1
	Bürointern	16	11,5	50,0	53,1
	Extern	5	3,6	15,6	68,8
	Ich habe noch keine Entscheidung diesbezüglich getroffen	10	7,2	31,3	100,0
	Total	32	23,0	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	105	75,5		
	Total	107	77,0		
Total		139	100,0		

Vostellungen zur Existenzgründung und Nachfolge

Nachfolgendenperspektive



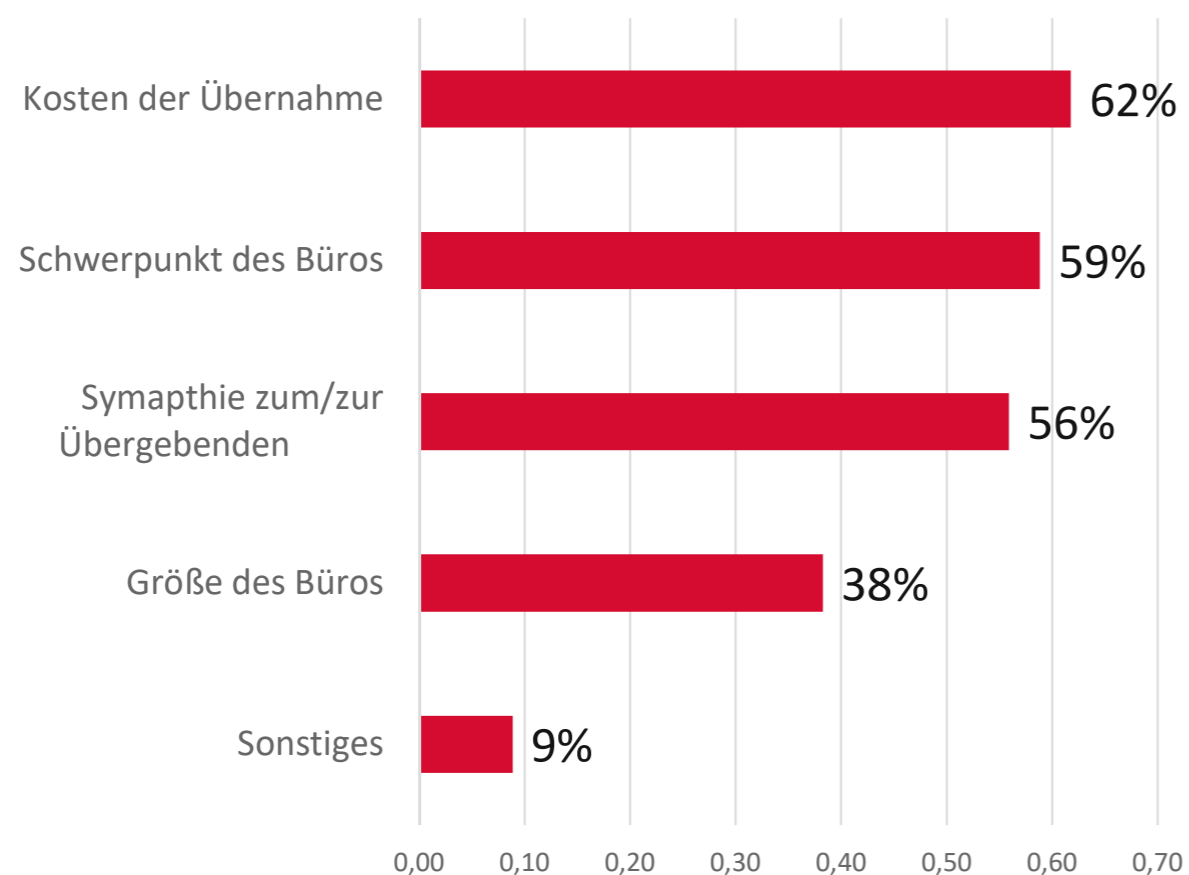
- Existenzgründung in Form einer Neugründung
- Exitenzgründung in Form einer Unternehmensnachfolge
- Ich finde beide Optionen interessant
- Ich habe mir dazu bisher noch keine Gedanken gemacht

Existenzgründung Auswahl

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Existenzgründung in Form einer Neugründung	3	2,2	9,4	9,4
	Exitenzgründung in Form einer Unternehmensnachfolge	11	7,9	34,4	43,8
	Ich finde beide Optionen interessant	17	12,2	53,1	96,9
	Ich habe mir dazu bisher noch keine Gedanken gemacht	1	,7	3,1	100,0
	Total	32	23,0	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	105	75,5		
	Total	107	77,0		
Total		139	100,0		

Wovon abhängig, dass Büro übernommen wird.

Nachfolgendenperspektive



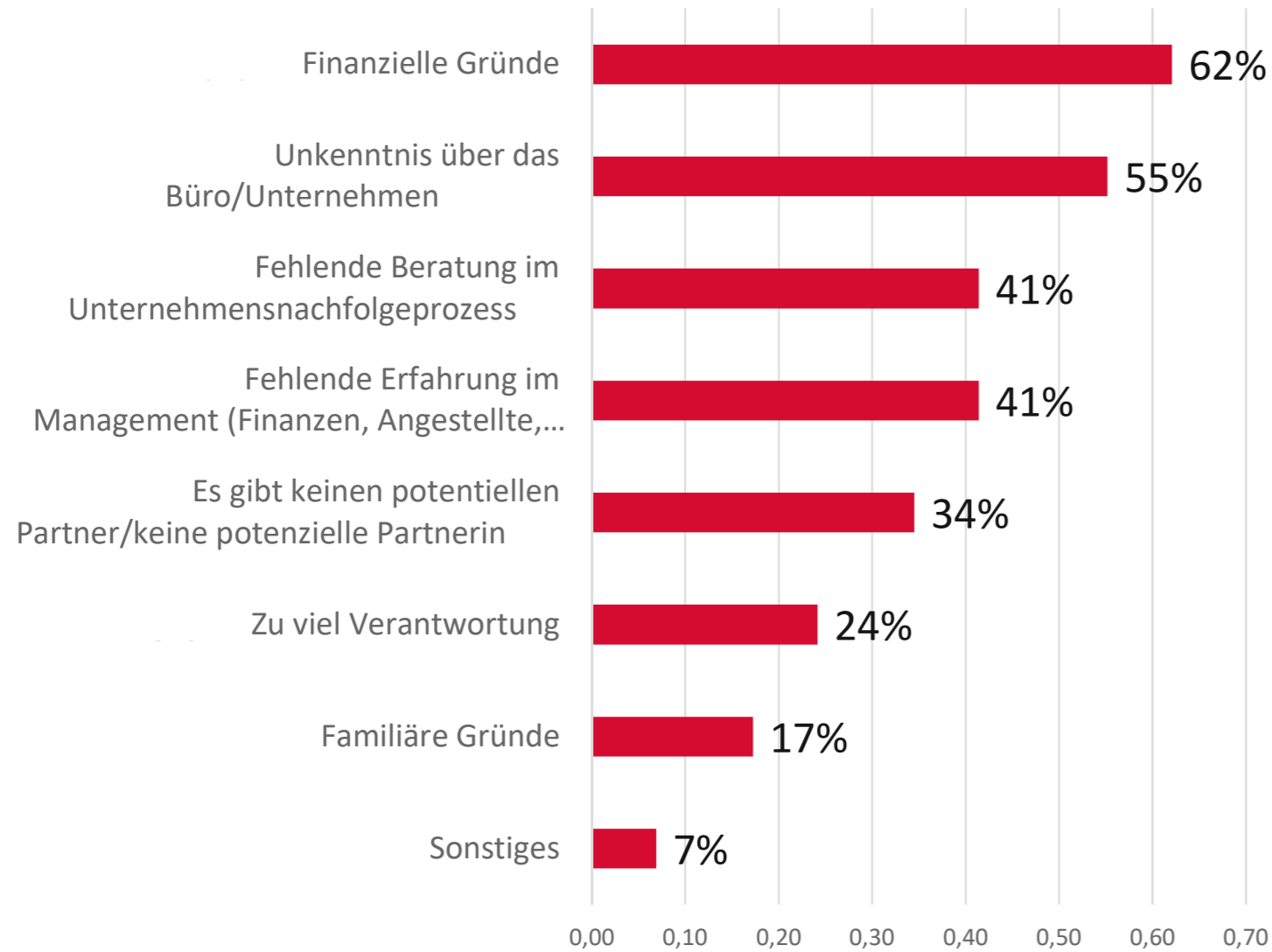
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Grund dagegen: Finanzielle Gründe	29	1	2	1,62	,494
Grund dagegen: Familiäre Gründe	29	1	2	1,17	,384
Grund dagegen: Zu viel Verantwortung	29	1	2	1,24	,435
Grund dagegen: Fehlende Beratung im Unternehmensnachfolgeprozess	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Unkenntnis über das Büro/Unternehmen	29	1	2	1,55	,506
Grund dagegen: Fehlende Erfahrung im Management (Finanzen, Angestellte, Kundenbetreuung, etc.)	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Es gibt keinen potentiellen Partner/keine potenzielle Partnerin	29	1	2	1,34	,484
Grund dagegen: Sonstiges	29	1	2	1,07	,258
Valid N (listwise)	29				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Gründe gegen Übernahme eines Büros

Nachfolgendenperspektive



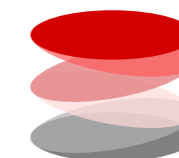
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Grund dagegen: Finanzielle Gründe	29	1	2	1,62	,494
Grund dagegen: Familiäre Gründe	29	1	2	1,17	,384
Grund dagegen: Zu viel Verantwortung	29	1	2	1,24	,435
Grund dagegen: Fehlende Beratung im Unternehmensnachfolgeprozess	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Unkenntnis über das Büro/Unternehmen	29	1	2	1,55	,506
Grund dagegen: Fehlende Erfahrung im Management (Finanzen, Angestellte, Kundenbetreuung, etc.)	29	1	2	1,41	,501
Grund dagegen: Es gibt keinen potentiellen Partner/keine potenzielle Partnerin	29	1	2	1,34	,484
Grund dagegen: Sonstiges	29	1	2	1,07	,258
Valid N (listwise)	29				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

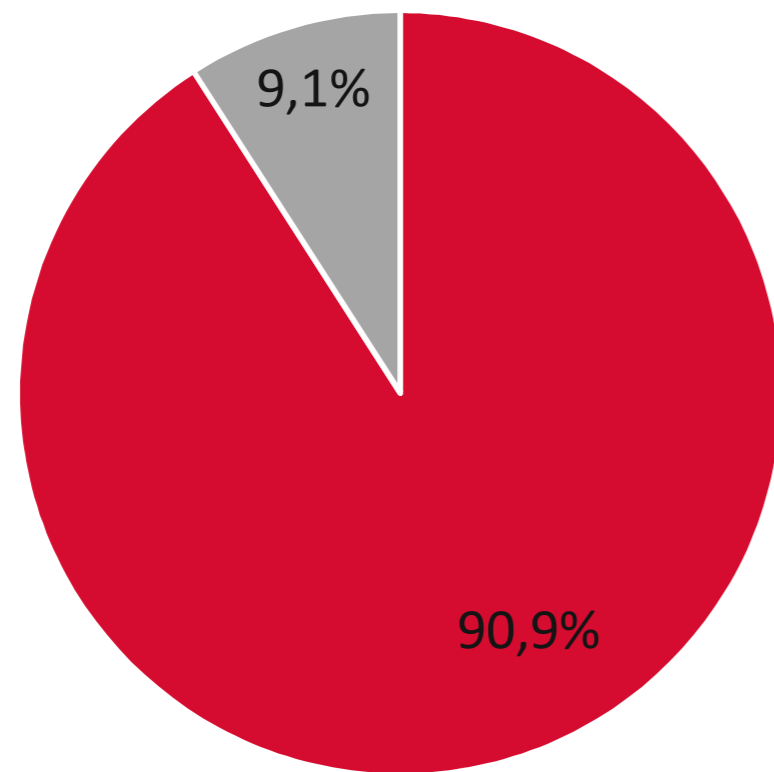
5

Existenzgründerperspektive



Über Existenzgründung nachgedacht

Existenzgründerperspektive



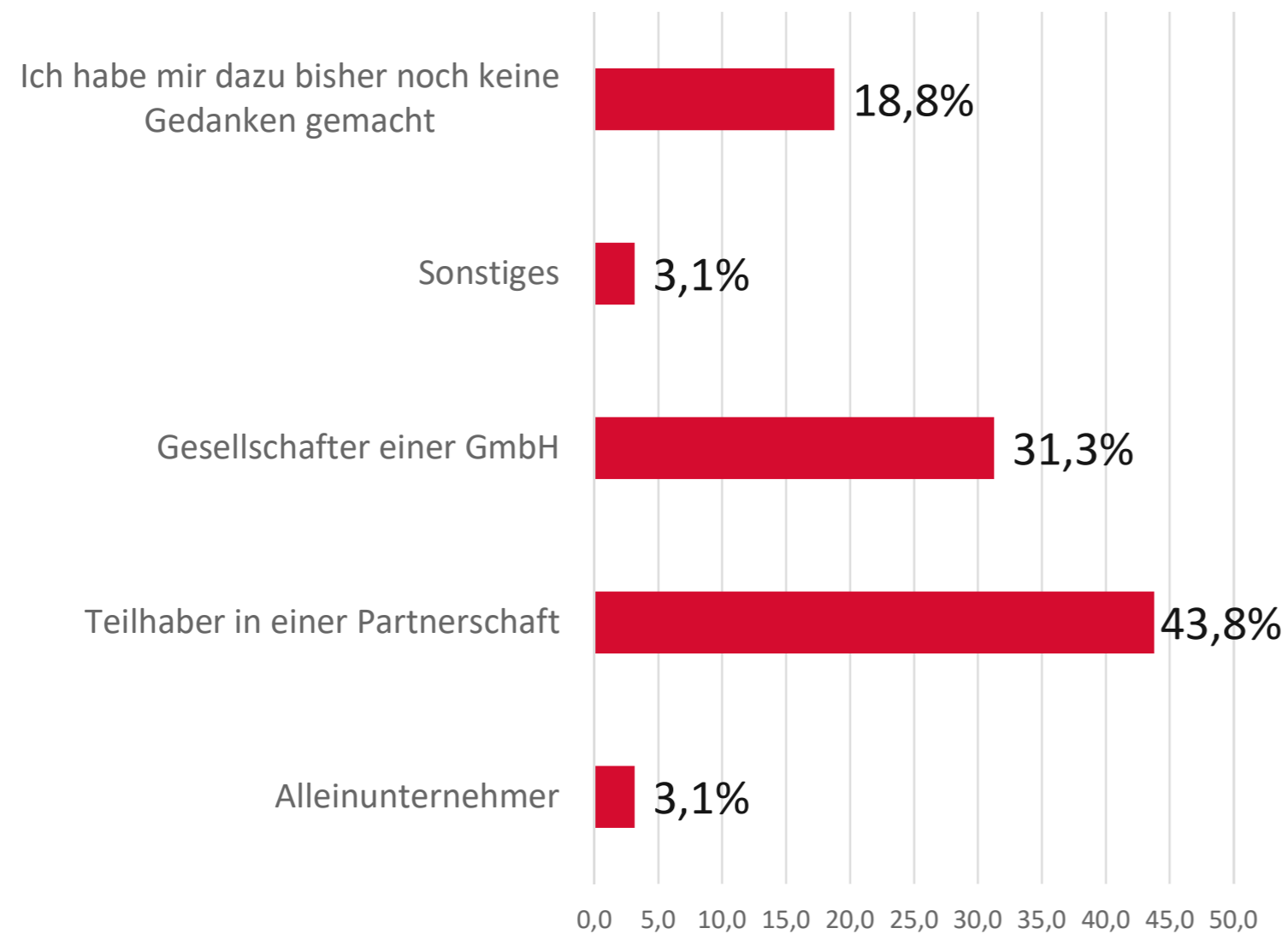
■ Ja ■ Nein

Existenzgründung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	30	21,6	90,9	90,9
	Nein	3	2,2	9,1	100,0
	Total	33	23,7	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	105	75,5		
	Total	106	76,3		
Total		139	100,0		

Interesse an Beteiligungsform oder Unternehmenstypus

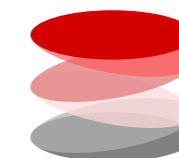
Existenzgründerperspektive



		Form			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Alleinunternehmer	1	,7	3,1	3,1
	Teilhaber in einer Partnerschaft	14	10,1	43,8	46,9
	Gesellschafter einer GmbH	10	7,2	31,3	78,1
	Sonstiges	1	,7	3,1	81,3
	Ich habe mir dazu bisher noch keine Gedanken gemacht	6	4,3	18,8	100,0
Total		32	23,0	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	105	75,5		
	Total	107	77,0		
Total		139	100,0		

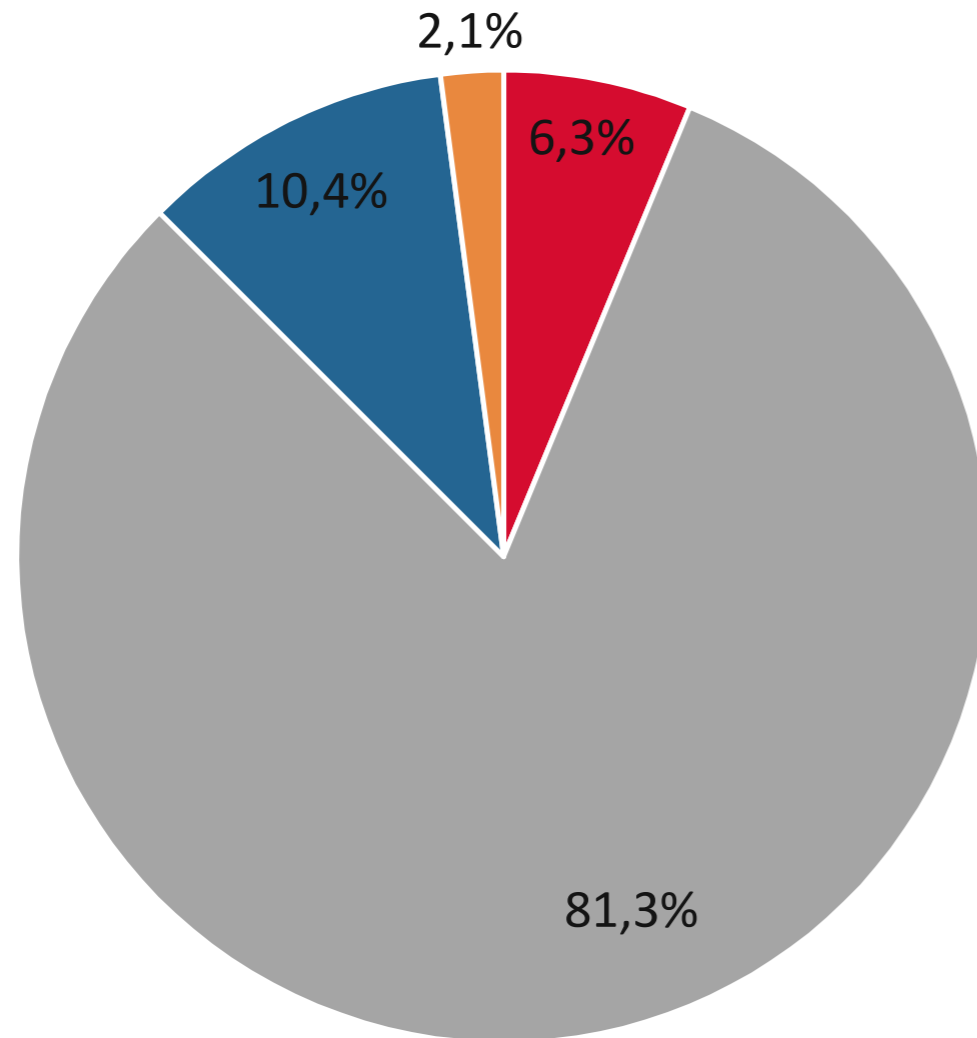
5

Schlüsselinformationen zur Plattformentwicklung



Abgebendensicht: Beratungsbedarf

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



■ sehr stark ■ stark ■ gering ■ sehr gering

Bedarf für Beratung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	sehr stark	3	2,2	6,3	6,3
	stark	39	28,1	81,3	87,5
	gering	5	3,6	10,4	97,9
	sehr gering	1	,7	2,1	100,0
	Total	48	34,5	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	89	64,0		
	Total	91	65,5		
Total		139	100,0		

Abgebendensicht: Welche Beratungsleistungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Bürowertschätzung, Erfahrungsaustausch
- Beratung bei der Auswahl geeigneter Nachfolger bzw. Nachfolgeformen in Form von Partnerschaften o.ä.- Beratung zum Vorgehen, zur Bewertung des Büros, vorhandenes Kapital etc.- Vertragliche Vereinbarungen,- steuerliche Aspekte
- Unternehmensbewertung- Beratung zum Prozess- Suche eines Nachfolger- Bilanzpolitik und Steuerliches
- Aufbau einer Nachfolgebörse / Vermittlung wesentlicher Schritte und Regelungsbedarf der Übergabe /
- Aufzeigen einer Bandbreite von Modellen für kleinere Büros mit schrittweiser Integration von / Übergabe an Mitarbeiter.
- ausführliche individuelle Grundberatung, Vermittlung von Nachfolgeinteressierten an Nachfolgesuchende
- Austausch mit anderen Übergebern, potentiellen Nachfolgern, Beratung für Übernahme- und Übergabeinteressierten
- Beratung von dritter (neutraler) Seite für Übergeber und Übernehmer. Unter Kollegen ist nach eigener Einschätzung ein größerer Bedarf festzustellen. Es ist positiv zu bewerten, dass sich die AKB des Themas nun annimmt.
- Beratung zu den rechtlichen Aspekten, Netzwerk mit anderen Kollegen, die das Thema beschäftigt, Tool v. Interessenten
- Beratungssprechstunde, Kontaktbörse,
- Beurteilung der Büroqualität/-Attraktivität, Hilfestellung bei der Identifikation von möglichen Nachfolgern (Börse) Strukturierung der Übergabe, Preisfindung
- Bewertung

Abgebendensicht: Welche Beratungsleistungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Bewertung, Entwicklung zukünftiger Übernehmer, Vorschläge f.d. Zusammenführen der verschiedenen Interessen, Modelle der Übergabevereinbarung (finanziell, zeitlich, u.a.)
- bez. potentielle Interessenten
- Derzeit keine. Das Thema wird ggf. erst in den nächsten 5-8 Jahren relevant.
- Einrichtung und Pflege einer Kontaktbörse juristische / kaufmännische Beratung
- Einschätzung Bürowert, Vorschläge für Verträge, Empfehlung Rechtsanwälte/Notare
- frühzeitige Beratung insgesamt, auch betriebswirtschaftlich, zur Haftung, Vermittlung von potentiellen Nachfolgern
- gesellschaftliche, unternehmerische
- Hilfe bei der Suche geeigneter Kandidaten
- Hilfe, bei der Erstellung von Kriterien zur Bewertung meines Büros, Coaching für mich und die Person, die mein Büro übernehmen will bzw. am Anfang miteinsteigen will.
- Hilfestellung, Handlungsempfehlungen zu den Alternativen der Büroübergabe
- Hinweise zum Übergangsprozess mögliche Ansprechadressen Warnung, Hinweise zu Risiken
- Im Augenblick (auch grad' im Nachgang an die Veranstaltung heute, 27.05.2021) eine Fortführung der Diskussion der Interessenten im Rahmen dieses Modellprojektes; eine Kommunikationsplattform
- Infos über Übergabemodalitäten, Netzwerk, Infos zu rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte

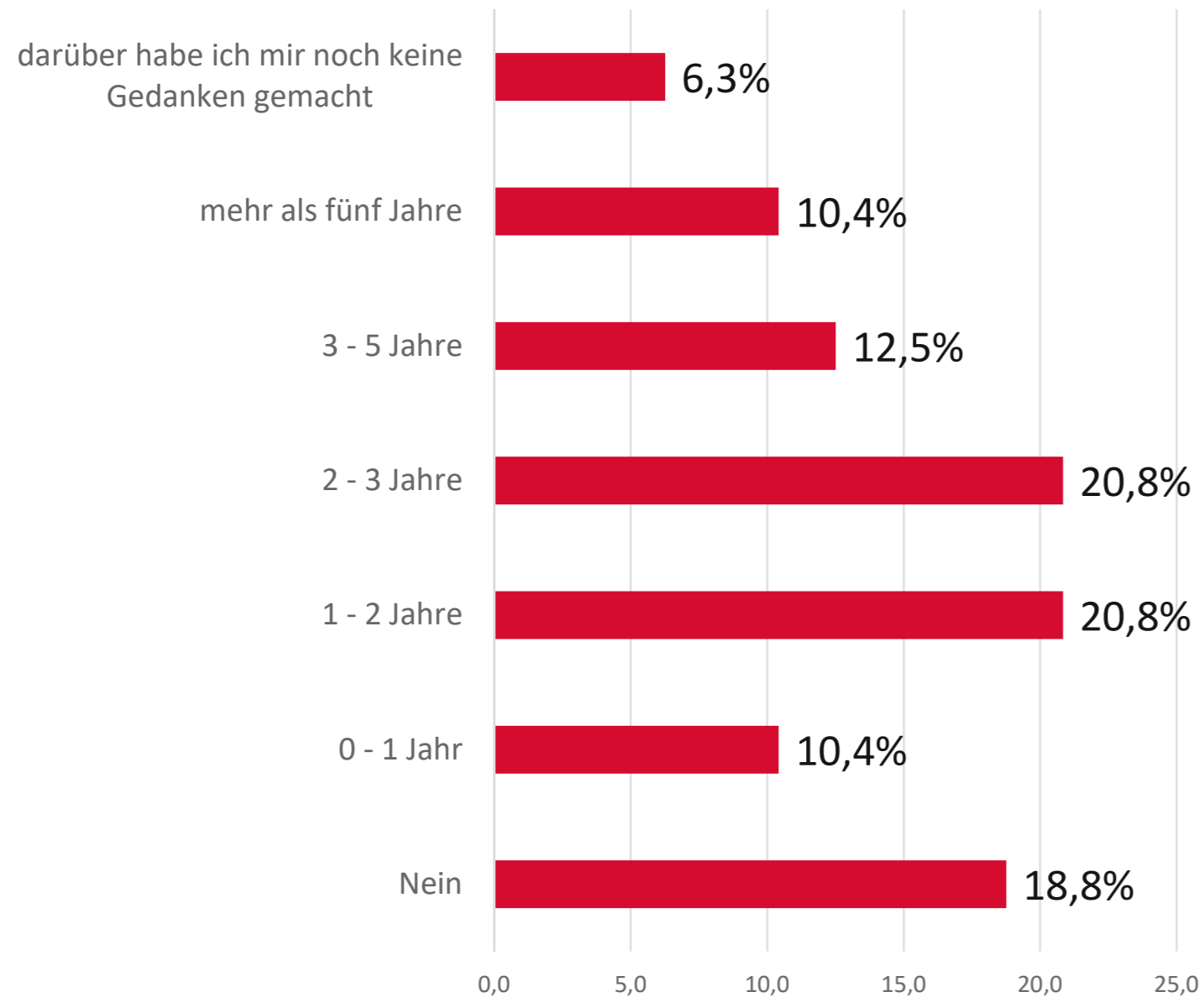
Abgebendensicht: Welche Beratungsleistungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- kaufmännisch, Veräußerung von weiteren Geschäftsanteilen an die "Partner"
- können wir noch nicht sagen
- monetäre Bewertung des Büros Strukturierung des Nachfolgeprozesses mit Meilensteinen und klar definiertem Zeitrahmen Darstellung von Optionen (Nachfolge, Fusion, Auflösen des Büros)
- Nachfolgebörse wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Aspekte
- Nachfolger suchen
- prinzipiell alle Aspekte die zur Nachfolge zu regeln sind.
- Rechtliche Fragen, Bewertung des Unternehmenswertes
- rechtliche und inhaltliche
- Rechtlicher und finanzieller Übergang bei Austritt aus laufenden Projekten
- Rechtsberatung: Wie könnte der potentielle Nachfolger nach und nach einsteigen und ich nach und nach aussteigen?
- Regulatoren für eine Übergabemögliche wirtschaftliche Regelungen Haftung/ Gewährleistung
- Wie Nachfolger finden, Vorgehen, Bürobewertung, Abwicklung, Übergabe, steuerliche und arbeitsrechtliche Aspekte

Abgebendensicht: Geplant im Büro zu bleiben?

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

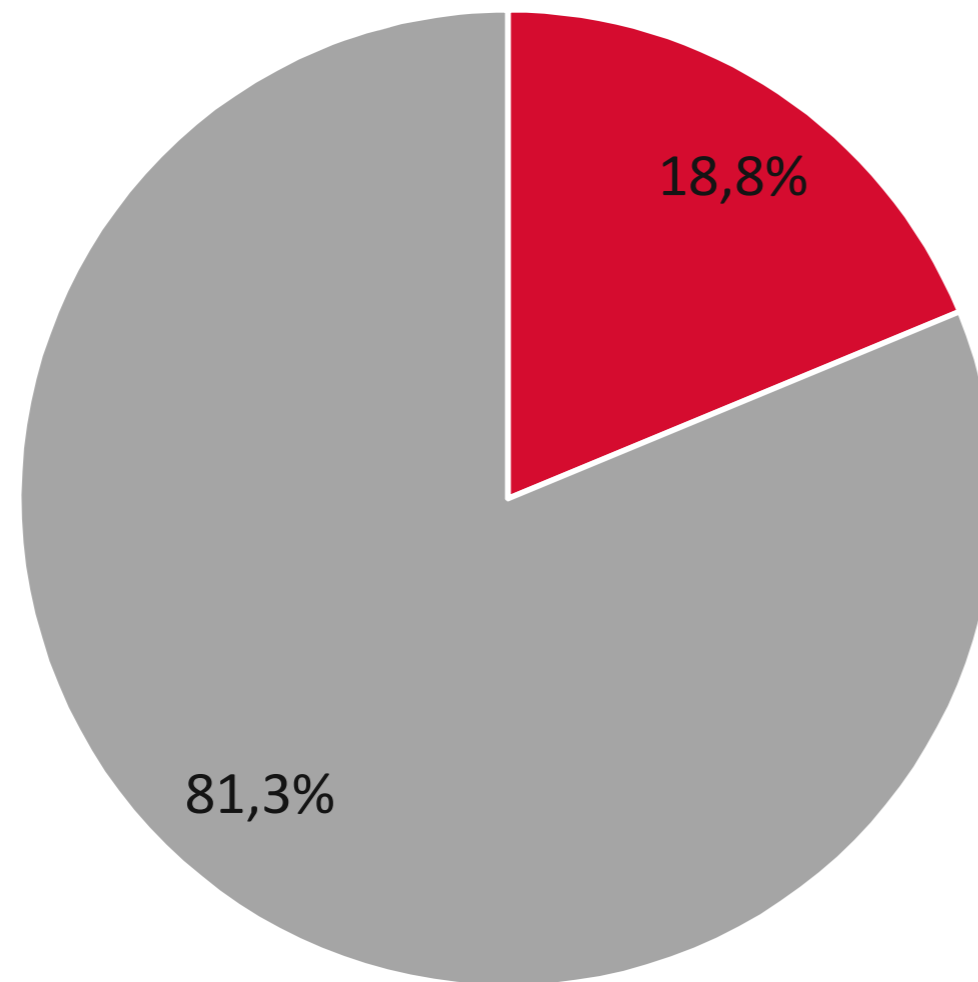


Dauer im Unternehmen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nein	9	6,5	18,8	18,8
	0 - 1 Jahr	5	3,6	10,4	29,2
	1 ? 2 Jahre	10	7,2	20,8	50,0
	2 ? 3 Jahre	10	7,2	20,8	70,8
	3 ? 5 Jahre	6	4,3	12,5	83,3
	mehr als fünf Jahre	5	3,6	10,4	93,8
	darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht	3	2,2	6,3	100,0
	Total	48	34,5	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	89	64,0		
	Total	91	65,5		
Total		139	100,0		

Abgebendensicht: Notfallplanung

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

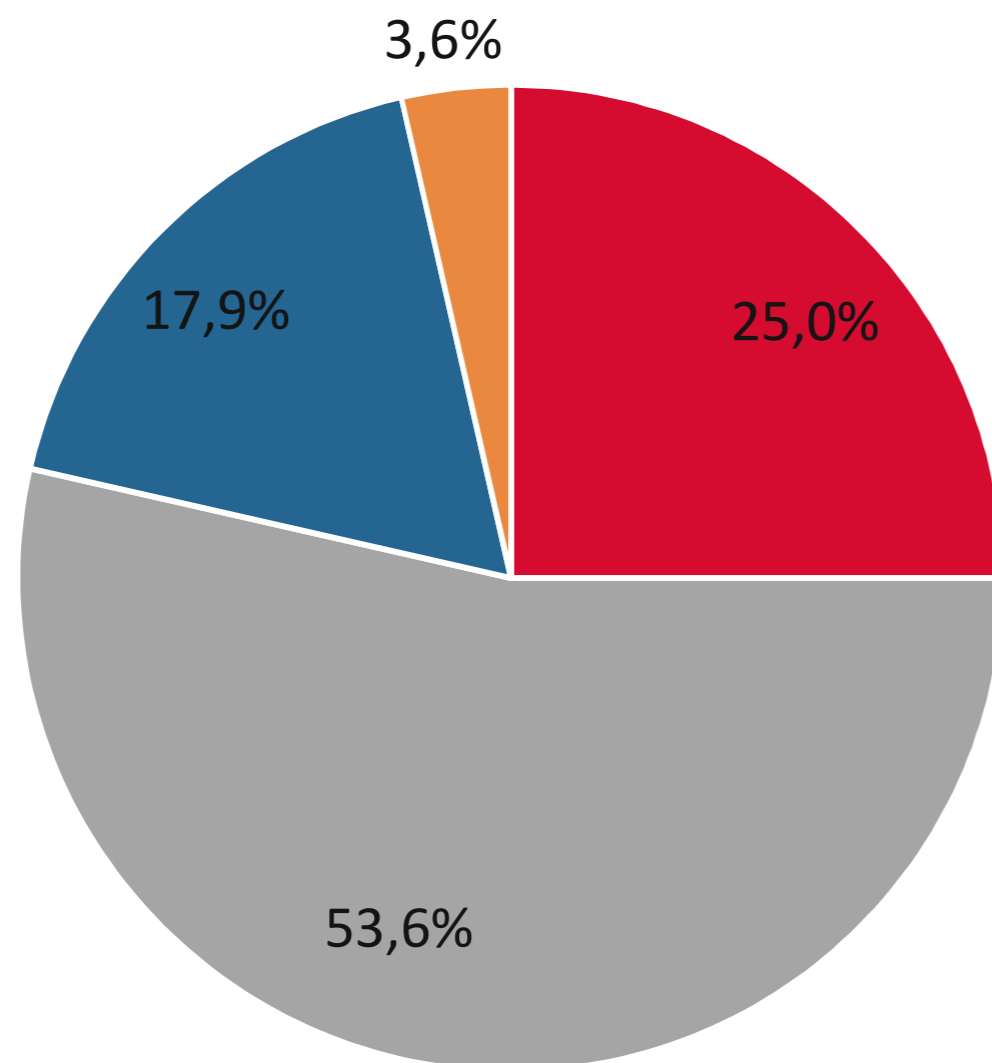


■ Ja ■ Nein

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	6,5	18,8	18,8
	Nein	39	28,1	81,3	100,0
	Total	48	34,5	100,0	
Missing	nicht beantwortet	2	1,4		
	System	89	64,0		
	Total	91	65,5		
Total		139	100,0		

Übernehmendensicht: Beratungsbedarf

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



■ sehr stark ■ stark ■ gering ■ sehr gering

Bedarf für Beratung NF

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	sehr stark	7	5,0	25,0	25,0
	stark	15	10,8	53,6	78,6
	gering	5	3,6	17,9	96,4
	sehr gering	1	,7	3,6	100,0
	Total	28	20,1	100,0	
Missing	nicht beantwortet	1	,7		
	System	110	79,1		
	Total	111	79,9		
Total		139	100,0		

Übernehmendensicht: Welche Beratungsleistungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Herangehensweise an eine Übernahme- Wichtige Punkte / Risiken, die zu beachten sind, die man selbst eventuell noch gar nicht erkannt hat- Empfehlungen für Plattformen oder Ähnlichem, um Büro und Übernehmenden zusammenzubringen
- Plattform zur Vermittlung von Kontakten potenzieller Büroinhaber, die an einer ganzen oder partiellen Übergabe interessiert sind. - juristische Beratung
- Einführung an Möglichkeiten für die Auftragssuche während der Angestelltenphase. Hilfe bei finanziellem Management der Übergang zwischen Angestellten und Selbständigkeit.
- Netzwerkangebote wie dieses sowie auch für die gemeinsame Neugründung
- Schulungen zu Betriebswirtschaft, Bewertung Unternehmenswert, evtl. auch Schulungen zu Arbeitsrecht.
- Seminare von beiden Seiten zusammen
- Sicherung der Wirtschaftlichkeit bei Übernahme (Vermeidung eines wirtschaftlichen Fehlschlags)
- Unterstützung bei der Wirtschaftlichkeitsprüfung und Führungstransformation
- Vermittlung Nachfolgewilliger und Abgebende, Begleitung des Übergangs
- Vermittlung, fachliche Beratung, Mentoring
- Vermittlung/Dating
- vertragliche Inhalte, die zu klären sind; Unterstützung bei Vorgehen zur Bürobewertung; Unterstützung für fachliche Kompetenz als Führungskraft

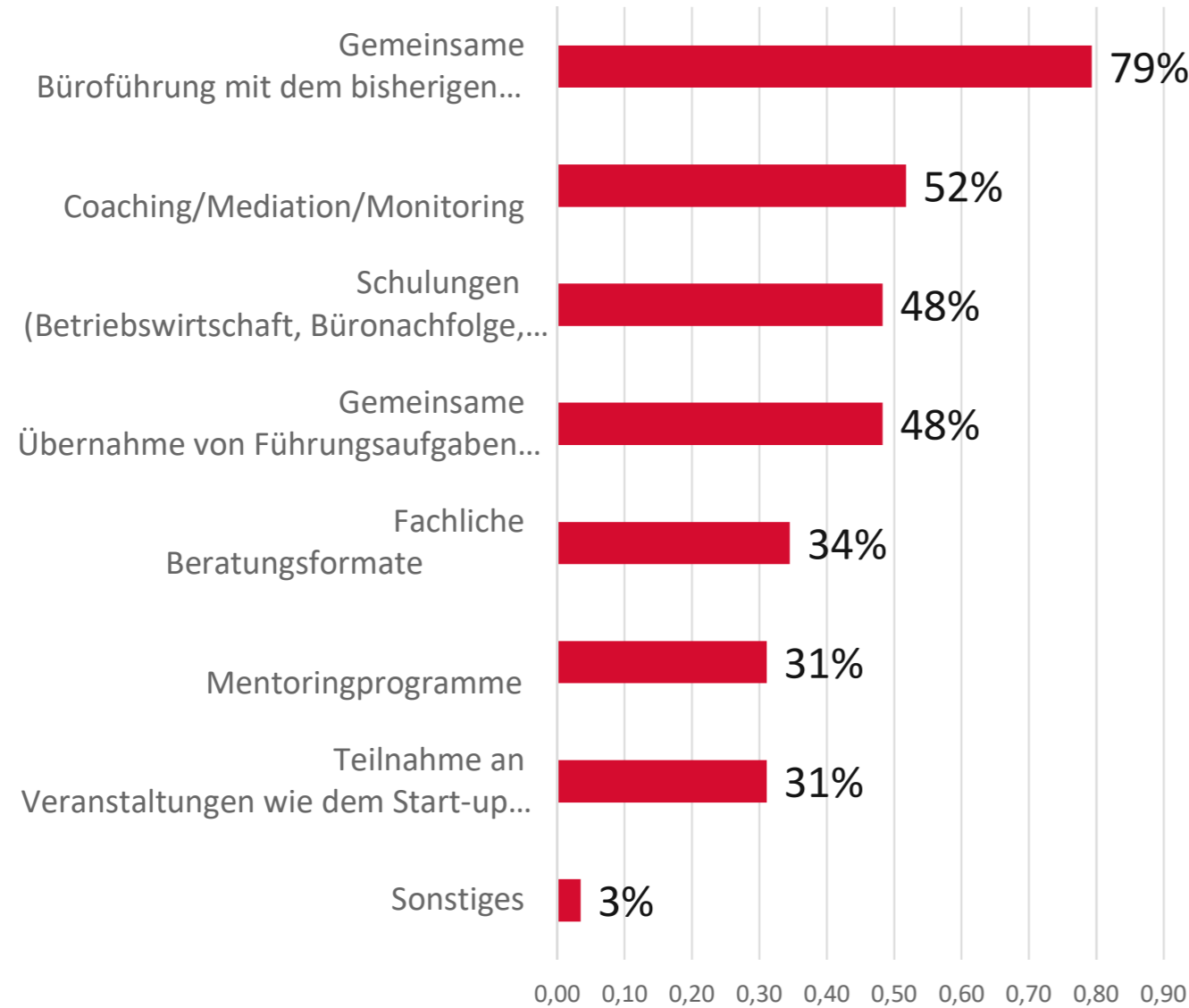
Übernehmendensicht: Welche Beratungsleistungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Vor- und Nachteile zu Gesellschaftsformen und die möglichen Übergabe-/Übernahmeszenarien anhand konkreter Fallbeispiele mit rechtlicher und steuerlicher Betrachtung
- Welche rechtlichen Aspekte sind bei einer Firmenübernahme zu berücksichtigen? Wie sichert man sich rechtlich ab? Wie findet die Umfirmierung statt bzw. wie verhält es sich mit laufenden Aufträgen? Welche Besonderheiten gibt es bei öffentlichen Auftraggebern und in dem Zusammenhang bei Bestandsverträgen zu berücksichtigen? Wie viele Jahre sollten finanzielle Belange (Gewinn und Verlust) aus steuerlicher Sicht zurückverfolgt werden? Ist es sinnvoll die Bilanzen von einem unabhängigen Steuerberater prüfen zu lassen? Wie verhält es sich bei einer Erbschaft? Z.B. wenn man Firmenanteile vererbt bekommt und andere Erben auszahlen möchte. Woran bemisst sich der Wert des Unternehmens und wie wird der Anteil der Auszahlung an andere Erben berechnet?

Übernehmendensicht: Hypothetische Wahl

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

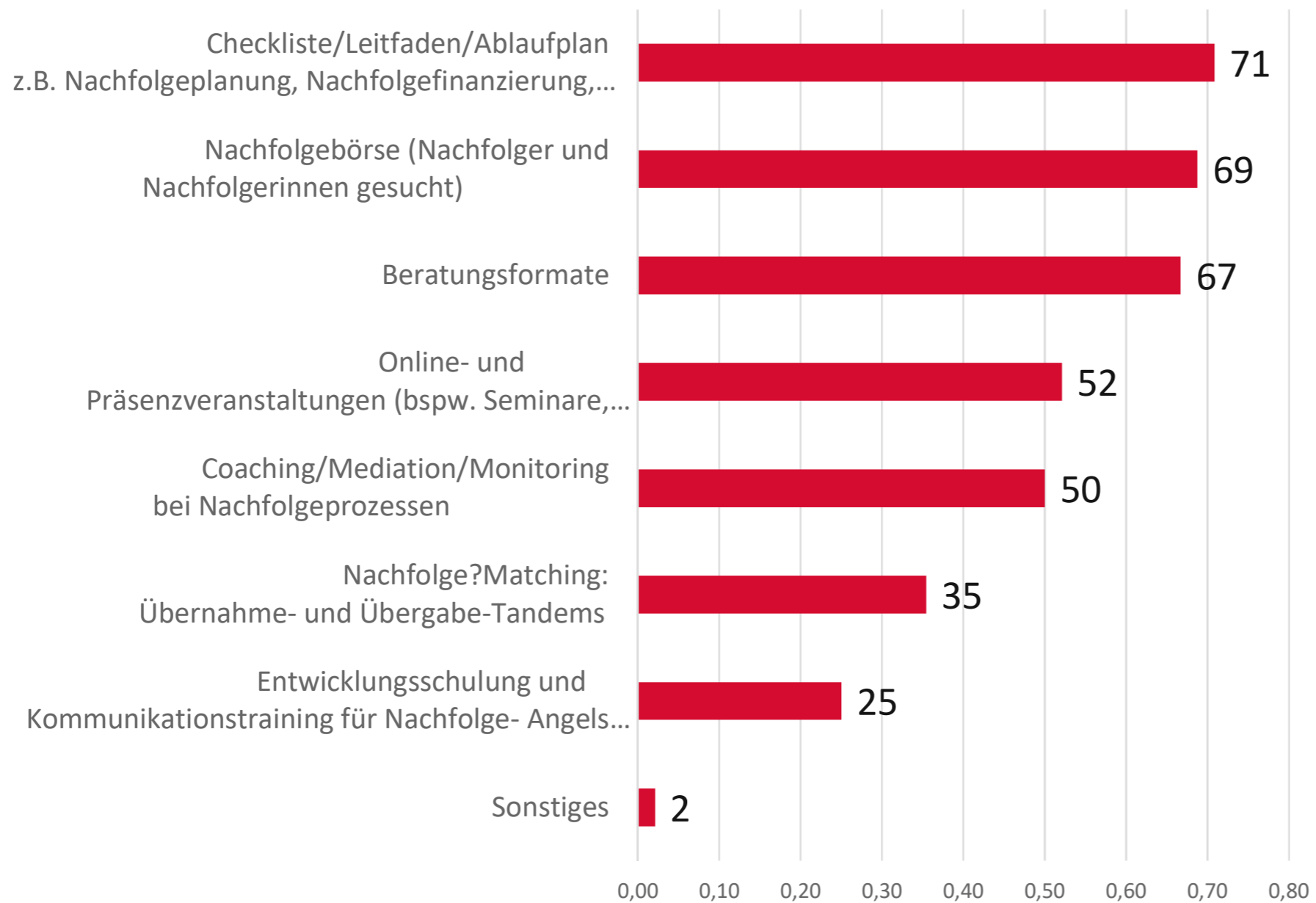


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Auswahl hypothetisch: Gemeinsame Büroführung mit dem bisherigen Inhaber/der bisherigen Inhaberin	29	1	2	1,79	,412
Auswahl hypothetisch: Schulungen (Betriebswirtschaft, Büronachfolge, usw.)	29	1	2	1,48	,509
Auswahl hypothetisch: Mentoringprogramme	29	1	2	1,31	,471
Auswahl hypothetisch: Coaching/Mediation/Monitoring	29	1	2	1,52	,509
Auswahl hypothetisch: Fachliche Beratungsformate	29	1	2	1,34	,484
Auswahl hypothetisch: Teilnahme an Veranstaltungen wie dem Start-up Tag und dem Transformation Programm: Nachfolge-Ma...	29	1	2	1,31	,471
Auswahl hypothetisch: Gemeinsame Übernahme von Führungsaufgaben durch junge und erfahrene Kollegen/Kolleginnen	29	1	2	1,48	,509
Auswahl hypothetisch: Sonstiges	29	1	2	1,03	,186
Valid N (listwise)	29				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Abgebendensicht: Neue Plattform - Komponenten

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

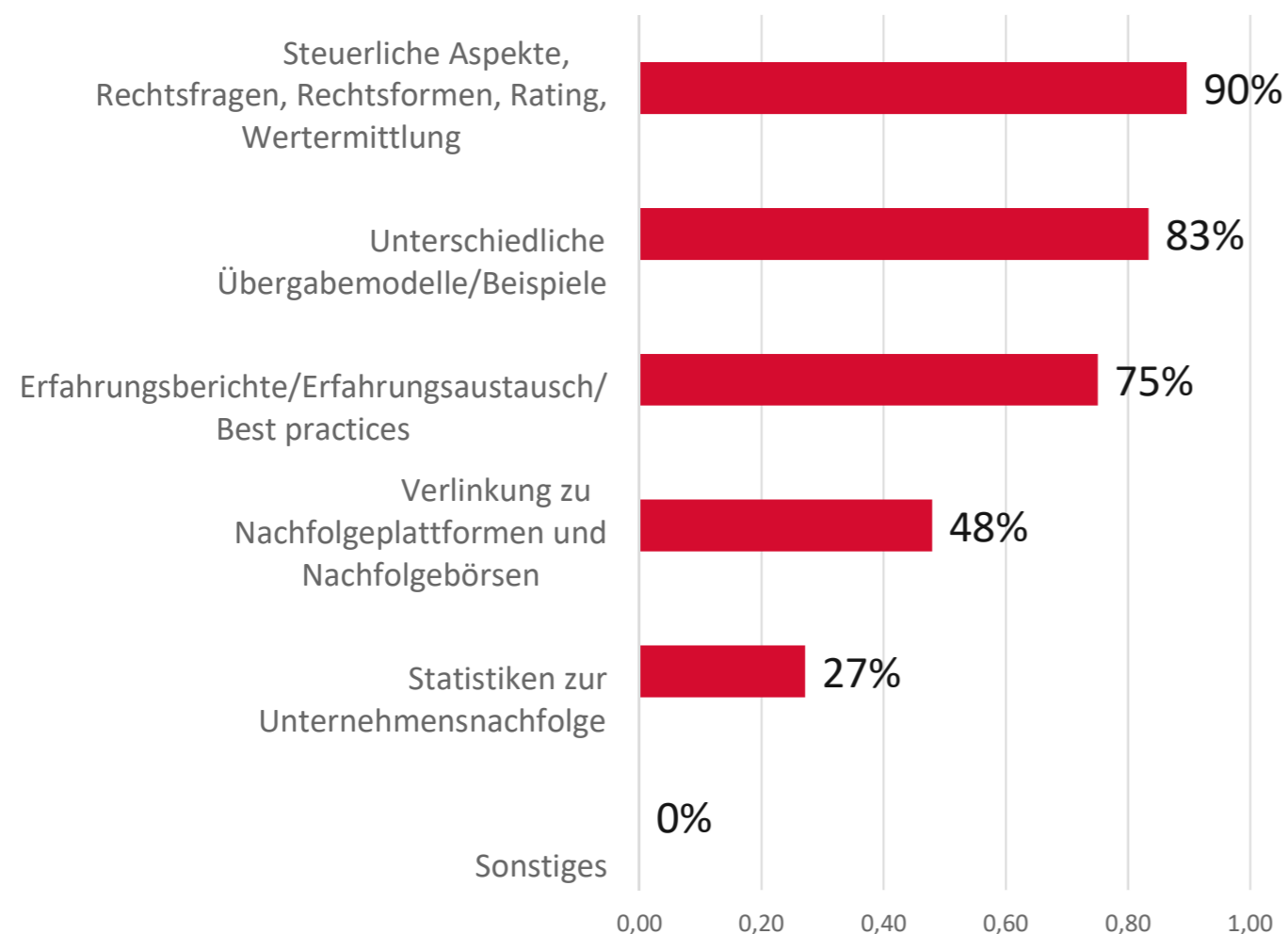


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Neue Plattform: Entwicklungsschulung und Kommunikationstraining für Nachfolge- Angels (Mentoringprogramme)	48	1	2	1,25	,438
Neue Plattform: Online- und Präsenzveranstaltungen (bspw. Seminare, Workshops, Schulung)	48	1	2	1,52	,505
Neue Plattform: Beratungsformate	48	1	2	1,67	,476
Neue Plattform: Nachfolge?Matching: Übernahme- und Übergabe-Tandems	48	1	2	1,35	,483
Neue Plattform: Coaching/Mediation/Monitoring bei Nachfolgeprozessen	48	1	2	1,50	,505
Neue Plattform: Nachfolgebörse (Nachfolger und Nachfolgerinnen gesucht)	48	1	2	1,69	,468
Neue Plattform: Checkliste/Leitfaden/Ablaufplan z.B. Nachfolgeplanung, Nachfolgefinanzierung, Nachfolge-Handbuch	48	1	2	1,71	,459
Neue Plattform: Sonstiges	48	1	2	1,02	,144
Valid N (listwise)	48				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Abgebendensicht: Neue Plattform - Informationen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



Descriptive Statistics

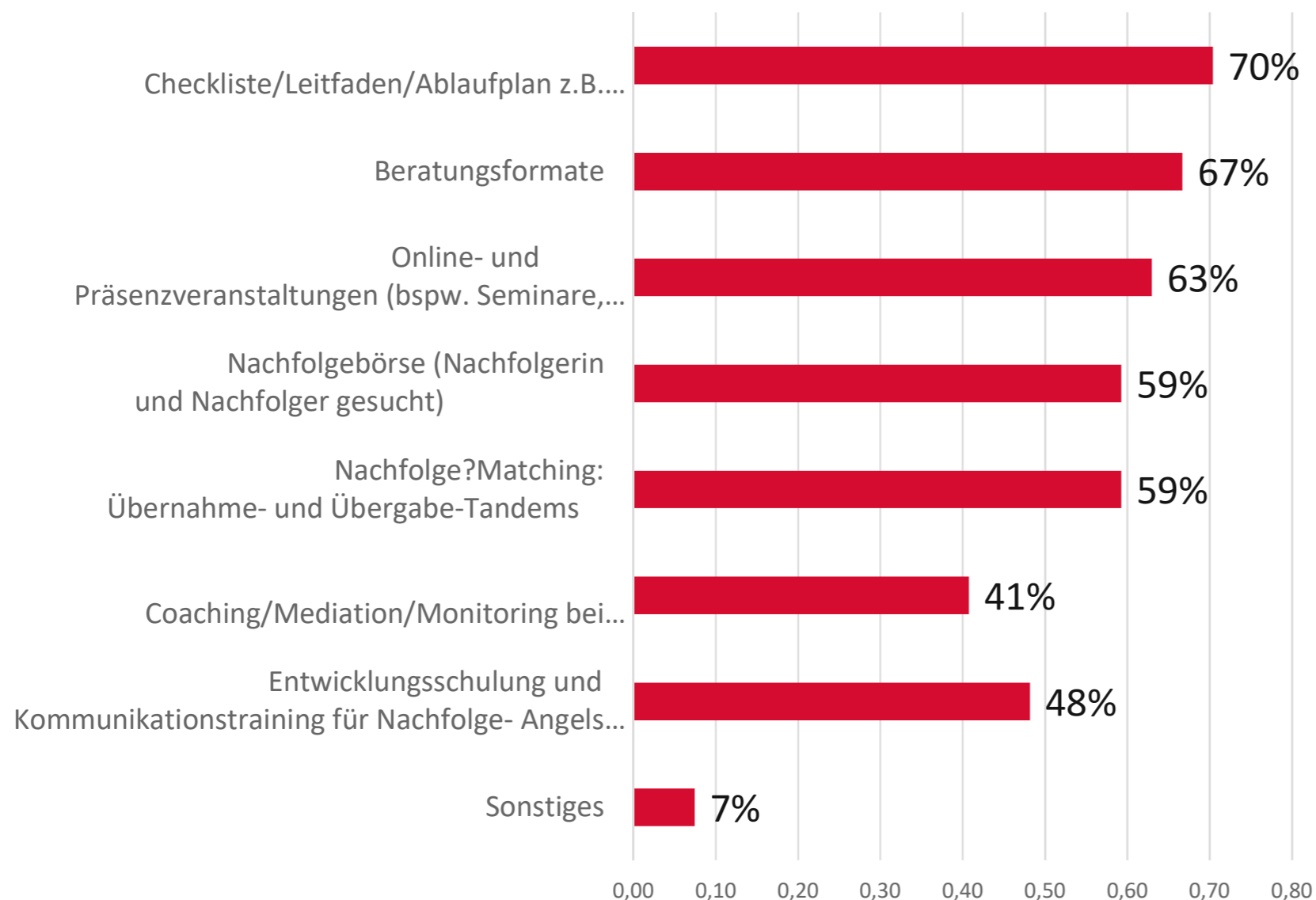
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Plattform: Statistiken zur Unternehmensnachfolge	48	1	2	1,27	,449
Plattform: Steuerliche Aspekte, Rechtsfragen, Rechtsformen, Rating, Wertermittlung	48	1	2	1,90	,309
Plattform: Unterschiedliche Übergabemodelle/Beispiele	48	1	2	1,83	,377
Plattform: Erfahrungsberichte/Erfahrungsaustausch/Best practices	48	1	2	1,75	,438
Plattform: Verlinkung zu Nachfolgeplattformen und Nachfolgebörsen	48	1	2	1,48	,505
Plattform: Sonstiges	48	1	1	1,00	,000
Valid N (listwise)	48				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

(Mittelwertberechnung bei n=1 ungültig, daher exkludiert in Darstellung)

Übernehmendensicht: Neue Plattform - Komponenten

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

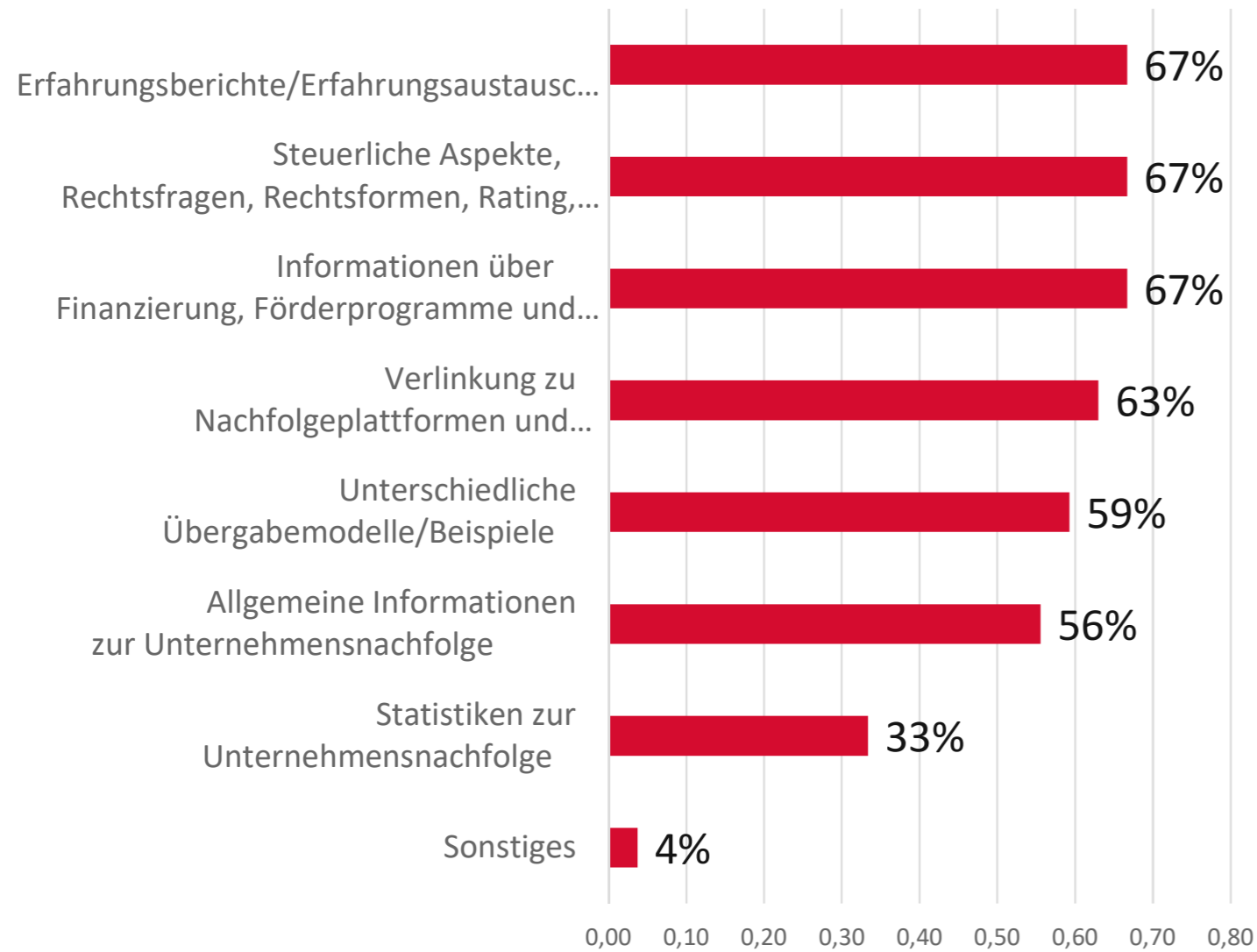


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Neue Plattform NF: Entwicklungsschulung und Kommunikationstraining für Nachfolge- Angels (Mentoringprogramme)	27	1	2	1,48	,509
Neue Plattform NF: Online- und Präsenzveranstaltungen (bspw. Seminare, Workshops, Schulung)	27	1	2	1,63	,492
Neue Plattform NF: Beratungsformate	27	1	2	1,67	,480
Neue Plattform NF: Nachfolge?Matching: Übernahme- und Übergabe-Tandems	27	1	2	1,59	,501
Neue Plattform NF: Coaching/Mediation/Monitoring bei Nachfolgeprozessen	27	1	2	1,41	,501
Neue Plattform NF: Nachfolgebörse (Nachfolgerin und Nachfolger gesucht)	27	1	2	1,59	,501
Neue Plattform NF: Checkliste/Leitfaden/Ablaufplan z.B. Nachfolgeplanung, Nachfolgefinanzierung, Nachfolge-Handbuch	27	1	2	1,70	,465
Neue Plattform NF: Sonstiges	27	1	2	1,07	,267
Valid N (listwise)	27				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Übernehmendensicht: Neue Plattform - Informationen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

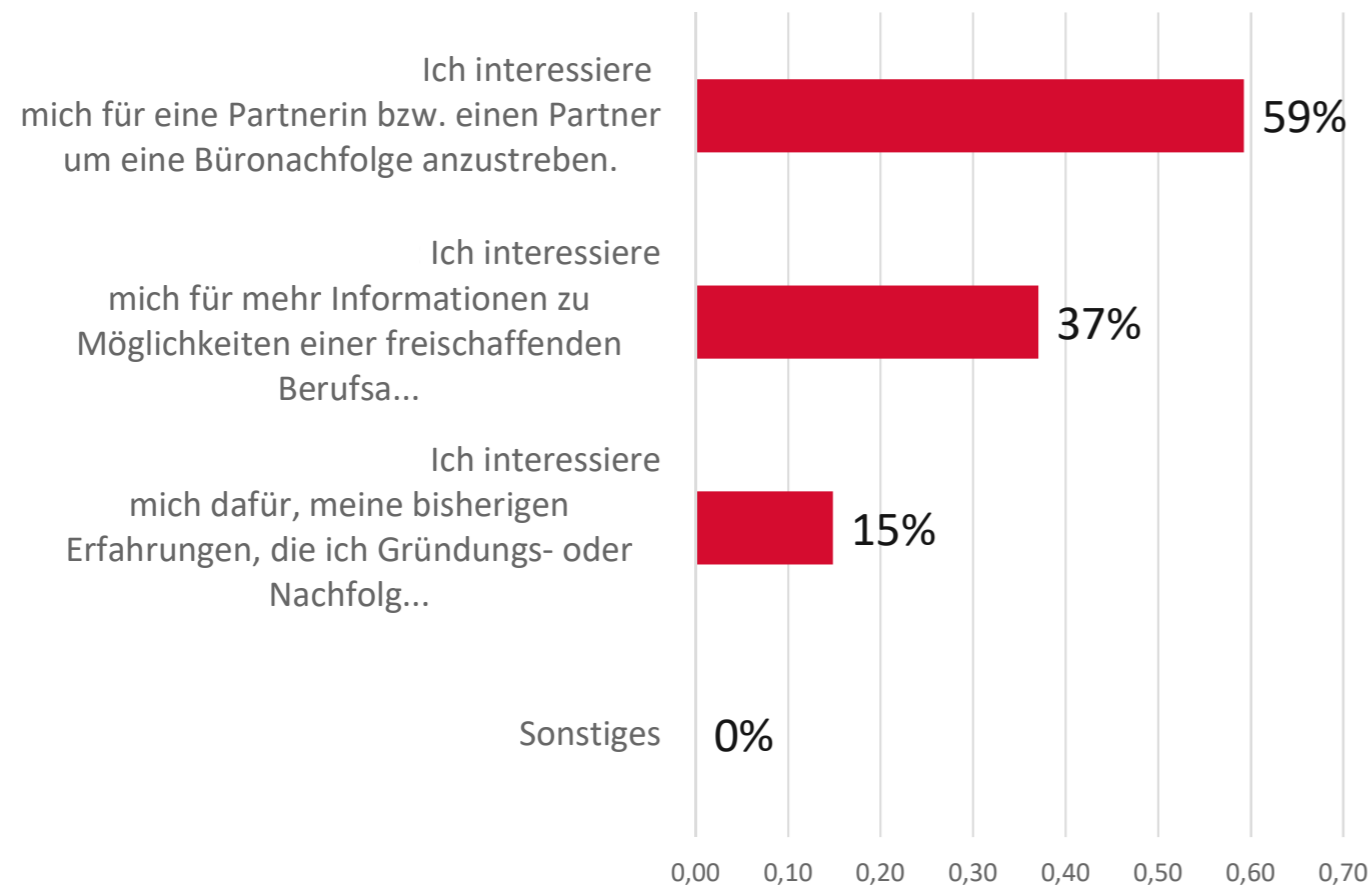


Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Plattform NF: Allgemeine Informationen zur Unternehmensnachfolge	27	1	2	1,56	,506
Plattform NF: Informationen über Finanzierung, Förderprogramme und Zuschüsse	27	1	2	1,67	,480
Plattform NF: Statistiken zur Unternehmensnachfolge	27	1	2	1,33	,480
Plattform NF: Steuerliche Aspekte, Rechtsfragen, Rechtsformen, Rating, Wertermittlung	27	1	2	1,67	,480
Plattform NF: Unterschiedliche Übergabemodelle/Beispiele	27	1	2	1,59	,501
Plattform NF: Erfahrungsberichte/Erfahrungsaustausch/Best Practices	27	1	2	1,67	,480
Plattform NF: Verlinkung zu Nachfolgeplattformen und Nachfolgebörsen	27	1	2	1,63	,492
Plattform NF: Sonstiges	27	1	2	1,04	,192
Valid N (listwise)	27				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

Übernehmendensicht: Weitere Informationen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



Descriptive Statistics

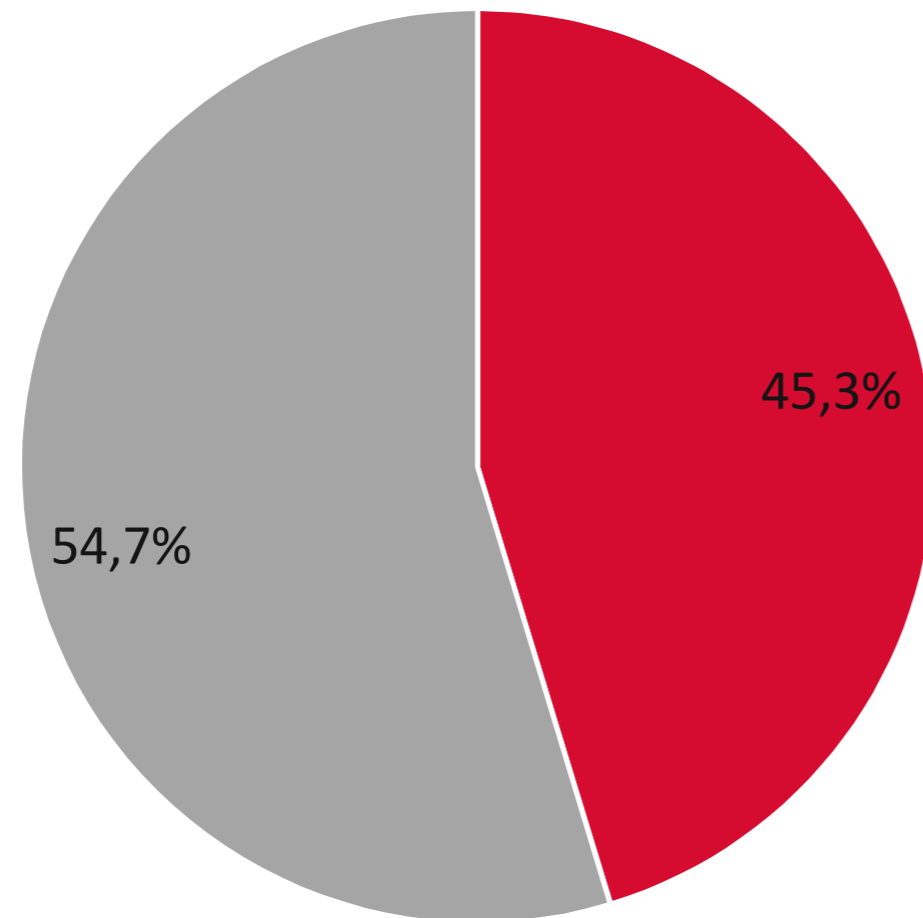
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Interesse darüber hinaus: Ich interessiere mich für mehr Informationen zu Möglichkeiten einer freischaffenden Berufsa...	27	1	2	1,37	,492
Interesse darüber hinaus: Ich interessiere mich für eine Partnerin bzw. einen Partner um eine Büronachfolge anzustreben.	27	1	2	1,59	,501
Interesse darüber hinaus: Ich interessiere mich dafür, meine bisherigen Erfahrungen, die ich Gründungs- oder Nachfolg...	27	1	2	1,15	,362
Interesse darüber hinaus: Sonstiges	27	1	1	1,00	,000
Valid N (listwise)	27				

Aggregierte Darstellung anhand von Mittelwertvergleich. Mehrfachantworten möglich. Manuelle Bearbeitung des Mittelwertes in der Grafik.

(Mittelwertberechnung bei n=1 ungültig, daher exkludiert in Darstellung)

Teilnahme an Schulungen

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



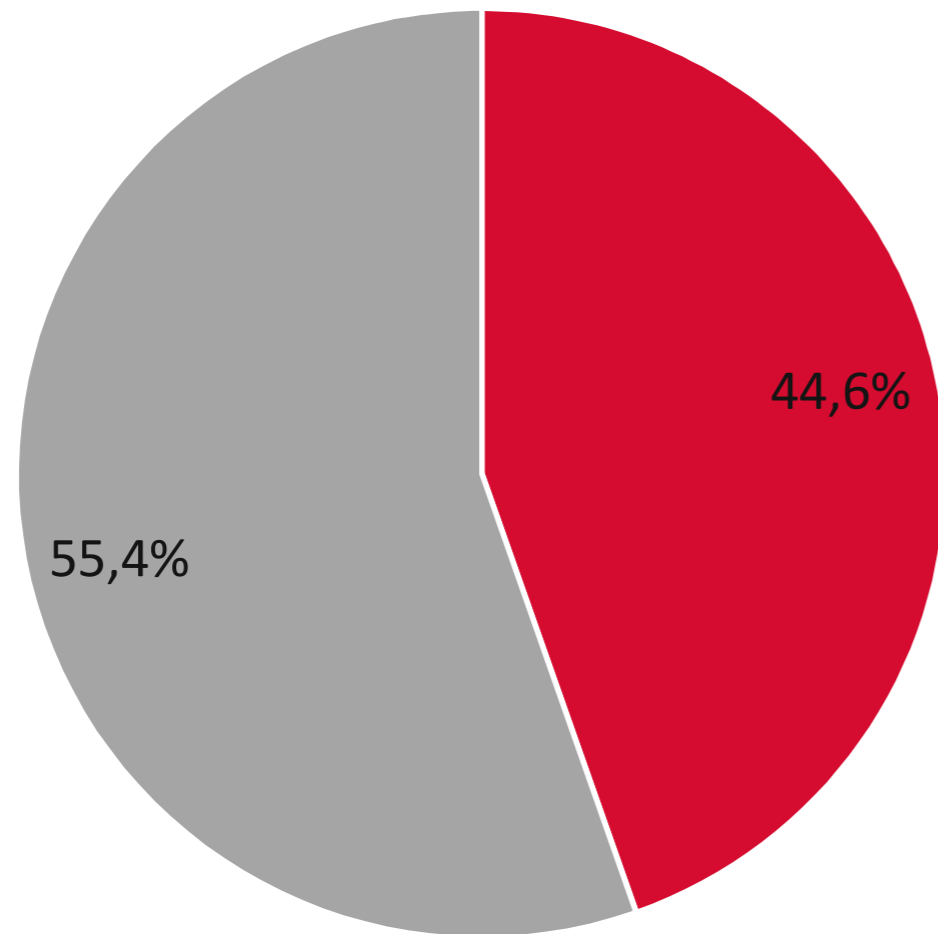
■ Ja ■ Nein

Schulungen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	29	20,9	45,3	45,3
	Nein	35	25,2	54,7	100,0
	Total	64	46,0	100,0	
Missing	nicht beantwortet	7	5,0		
	System	68	48,9		
	Total	75	54,0		
Total		139	100,0		

Interesse an Vernetzungstreffen / Tandem

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung



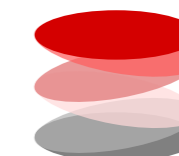
■ Ja ■ Nein

		Tandem			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	29	20,9	44,6	44,6
	Nein	36	25,9	55,4	100,0
	Total	65	46,8	100,0	
Missing	nicht beantwortet	6	4,3		
	System	68	48,9		
	Total	74	53,2		
Total		139	100,0		

Unterstützung durch Architektenkammer

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Netzwerk anbieten / Übergeber und Übernehmer eventuell in Form eines Matchings passend zusammenbringen (Nicht jeder passt zu jedem Büro und umgekehrt)- Beratungsleistung zur Finanzierung / Empfehlung von Personen, die die Unternehmensanteile objektiv
- ... leider für mich zu spät
- Angebote zu den vorherigen Themen
- Aufbau einer Interessentenliste
- Beratung in allen Phasen der Übernahme: Welche Skills muss ich mitbringen? Wo sind Schwächen von mir? Welche persönlichen Zusatzqualifikationen muss ich mir aneignen? Unterstützung, damit die finanzielle, wirtschaftliche Seite klappt.
- Börse für Unternehmensachfolge einrichten regelmäßige Präsenztreffen ("Stammtisch") zum Kennenlernen von Übergabe / Abgabe Interessierten,, Leitfaden" entwickeln mit Kriterien / Tools zum Bewerten des Büros / "Messinstrumenten" für die Übergabe
- Coaching, Informationsveranstaltungen oder Broschüren zum Thema , Mentorenprogramm, Kriterienkatalog zur Bewertung des Büros,
- Der Aufbau der beabsichtigten Plattform in der sich potenzielle Interessenten kennlernen können ist aus meiner Sicht ausreichend und hilfreich.
- Die muss ich selber finden.
- durch Aufbau einer Nachfolgebörse
- Durch Beratung? - der Rest und konkrete Kontaktaufnahmen muss schon durch uns selbst erfolgen.
- durch Beratung und Information, ggf. auch Kontaktvermittlung



Unterstützung durch Architektenkammer

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Matchmaking und Übersicht über Interessenten, die ein Büro kaufen wollen.
- mittels standardisierter, detaillierter "Biete- / Suche"-Formulare in der Nachfolgebörse mit Rechtsberatung
- Möglichkeiten aufzeigen, individuelle Beratung
- Nachfolger suchen
- Nicht, da in einer Partnerschaft
- Offene Plattform mit indirekter Kontaktsuche (anonym über Kammeradresse) juristischer Beistand bei Übergabe- bzw. Übernahmeverhandlungen (gegen Unkostenbeitrag, ähnlich Schlichtung) fachliche Hilfe bei Berufsanfängern und Übernehmern (Seminare, Ansprechpartner)
- Portal von Interessenten/innen mit Fachgebiete, Tätigkeitsschwerpunkt, Referenzen, Zeitrahmen
- regelmäßige Veranstaltungen durchführen Leitlinien entwickeln zur Übergabe Kontaktforen schaffen für Übergabe / Übernahmeinteressierte Begleitung von Tandems
- Seminare / Beratung (das letzte konnte ich wieder wegen Termin nicht)
- Transparente Partnerbörse und Netzwerkveranstaltungen
- Über das Modelprojekt Unternehmensnachfolge, weiter Hilfestellungen gem. Vorseite.

Unterstützung durch Architektenkammer

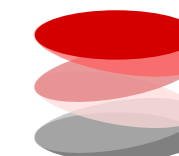
Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Übergabe-/Übernahme-Prozesse anhand von anonymisierten Beispielen veranschaulichen und auf die tatsächliche Dauer verweisen. Der potentielle Übergabe-/Übernahme-Wert steht im Zusammenhang mit verschiedenen Risiken die den Kandidaten anhand von Beispielen gut nachvollziehbar veranschaulicht werden können.
- Vermittlung/ Börse
- Vermittlung/ matching
- wohl kaum
- Workshops, best-praxis-austausch, Mentoring/Coaching

Themen und Workshops in der Architektenkammer

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Bürobewertung- Ablauf/ Check-Liste auf persönlicher Ebene (Was muss zwischenmenschlich geklärt werden, um den Prozess erfolgreich zu machen?)- Ablauf/ Check-Liste auf wirtschaftlicher Ebene (Klärung von Inhalten, die finanzielle Inhalte betreffe)
- Formen der Büroübergabe, ggf. Teilübergabe, Aufnahme weiterer Gesellschafter (Abgabe von Gesellschaftsanteilen); Aufnahme weiterer Partner in die Geschäftsführung etc.- Fragen der Bürobewertung- rechtliche Fragen- steuerliche Fragen- Wie
- Wie/wo akquiriere ich welche Projekte
- Workshops im kleinen Kreis durch Büroberater/Nachfolgeberater- Übergabe-Sprechstunde
- ... leider kommt es für mich zu spät
- Leitfaden entwickeln mit Kriterien / Tools zum Bewerten des Büros / "Messinstrumenten" für die Übergabe
Bewertung eines Architekturbüros
- Bindung von Kunden, Wirtschaftlichen Know how...
- Die Themen Steuerliche Aspekte, Rechtsfragen, Rechtsformen, Rating, Wertermittlung wären für mich von besonderem Interesse
- Finanzielle Übernahmemodelle Formen/Modelle der Übernahme (allein, zu zweit/mehreren) Test der eigenen Person (Stärke, Schwächen, wo fehlt´s)
- Finanzierung, rechtliche Aspekte
- gesellschaftsrechtliche: GmbH ./ PartnernbH ./ Genossenschaft ./ Aktiengesellschaft ./ ...
- Haftungsnachlauf, ideeller Wert, Buchwert, Gesellschaftsform, Haftungsübernahme, Haftungsausschluss, Mietverträge, Personal in allen Facetten, Projektübernahme, Risikobewertung, Risikomanagement



Themen und Workshops in der Architektenkammer

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- Hinweise zu den wichtigsten Übernahme-Regeln und Risiken
- Hinweise zu rechtlichen und steuerlichen Knackpunkten
- kann ich jetzt noch nicht sagen.
- kaufmännische
- keine Idee
- keine weiteren
- konkrete Erfahrungsberichte zu Rechtsform/ Finanzierung/ Namensgebung
- Matching / wer passt zu wem als Nachfolger Recht, Steuer, Wirtschaftlichkeit
- Neue Arbeitsformen/Unternehmensmodelle, Work-Life-Balance für Nachfolgende, zukunftsfähige Büro und Arbeitsstrukturen, Mitverantwortung und Mitwirkung in der Büroföhrung,
- prinzipiell alle Aspekte die beinhaltet sind
- Rechtsfragen Vertragsmuster Wertermittlung des Übergabebüros Formen der Weiterbeschäftigung der Altinhaber nach Übergabe
- Rechtsgrundlagen und Firmenbewertung
- Regelung des Überganges, rechtlich und finanziell, bei Austritt aus laufenden Projekten (Gesamt-Übergabe Büro)

Themen und Workshops in der Architektenkammer

Schlüsselinformationen zu Plattformentwicklung

- insbesondere zu schrittweiser Übergabe und wie das (derzeit angestellte) Mitarbeiter organisieren (auch finanzieren) können.
- steuerliche und rechtliche Aspekte
- wie kann man ein eingefahrenes Büro auf eine neue Nachfolge vorbereiten ohne, dass das Personal abhanden kommt
- Unternehmensbewertung und finanzielle, architektespezifische Modelle zur Übergabe
- Vertiefe der Themen der Veranstaltung vom 27.05.2021: Unternehmenswert (Ideell & monetär)
- Wertermittlung, Übergabeprozess,
- Wie schafft man es Verantwortung abzugeben, präsent zu bleiben, sich weiterhin positiv einzubringen?
- Workshop oder Seminar zur Art des Übergabeprozesses bei anfänglicher Kooperation mit Nachfolgepartner*in und sukzessivem Seminar zu Kriterien zur Bewertung des Büros Workshop mit Büroinhaber*innen und Interessent*innen
- Workshops über das Management der Übergangsphase Angestellte- Selbständigkeit. Suche nach offenen Wettbewerbeförderungen. Finanzielle Strategien zur Übergang von monatliche Gehalt und Auftragsuche.



EMF-Institut der Hochschule
für Wirtschaft und Recht Berlin
Badensche Straße 52
10825 Berlin



+49 (0)30 30877-1370



michael.graffius@
hwr-berlin.de



emf-institut.org

