

Strategische Neupositionierung

Interview mit Architekt und Unternehmensberater Jörg M. Proksch

Ist die Entwicklung eines Architekturbüros planbar?

Ja, aber man muss sich strategisch mit dem Thema befassen. Die Situation von Inhabern vieler kleiner und mittlerer Architekturbüros lässt sich oft wie folgt beschreiben: Das Büro hat sich ordentlich entwickelt. Nun „drohen“ Aufträge, der Inhaber fühlt sich überlastet, die Mitarbeiter ziehen nicht mit und der Inhaber stellt sich Sinnfragen: Bin ich Mädchen für alles, Motivator der Mitarbeiter oder Architekt? Soll das so weiter gehen oder muss ich etwas Grundsätzliches ändern?

Welche Fragen stellen Sie Büroinhabern, die sich in dieser Situation befinden?

Ich stelle zum Beispiel folgende drei Fragen, die zügig und überzeugend zu beantworten sind: Sehen Sie sich eher als selbständigen Architekten oder als Unternehmer? Haben Sie eigentlich die Mitarbeiter, die in fünf Jahren noch zu Ihrem Büro passen? Warum können Sie nicht sechs Wochen in den Urlaub fahren?



Jörg M. Proksch, Freier Architekt, Inhaber der Unternehmensberatung Proksch Beratung und Coaching, Reutlingen. Er ist zertifizierter Coach und Dozent für Ökonomie an der Hochschule Nürtingen und einer unserer vier Büroberater, die Ihnen im Rahmen des vom Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg geförderten Beratungsprogramms der Architektenkammer als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Inwieweit helfen diese Fragen den Büroinhabern weiter?

Wenn die Fragen nicht überzeugend beantwortet werden können, liegt meistens eine Entwicklungsblockade vor. Gleichzeitig regen die strategischen Grundsatzfragen zum Nachdenken an und zeigen Richtungen auf, aus denen sich Handlungsoptionen ergeben. Dabei kommt man der Frage „Wie bekomme ich die Weiterentwicklung meines Büros in den Griff?“ einen Schritt näher.

Gibt es typische Entwicklungen bei Architekturbüros?

Die Entwicklung von Architekturbüros ist natürlich sehr individuell, aber aus der Erfahrung kann ich drei Wachstumsphasen benennen, die in der Regel jedes Büro durchläuft.

- vom Angestellten zum Selbstständigen
- vom Selbstständigen zum „Büro“
- vom „Büro“ zum Unternehmen

Die kritischen Momente sind die Übergänge von der einen Phase in die nächste. Hier werden die Grundlagen für künftige Erfolge gelegt, aber ebenso kann man grandios scheitern.

Was raten Sie Büroinhabern, die an diese Schnittstellen stoßen?

Wichtig ist, dass man sich mit der Entwicklung des Büros auseinandersetzt, auch wenn der Arbeitsalltag es kaum zulässt. Ein Büro entwickelt sich auf jeden Fall weiter. Die Frage ist nur, ob man sich der Situation ausliefert oder sie steuert, indem man rechtzeitig die notwendigen Entscheidungen trifft.

Vielen Dank für dieses Gespräch.

■ Ruth Schagemann

Plan B_7, Erfolgreiche Unternehmensführung für Architekten, Montag, 5. November, 14 - 19:15 Uhr, Haus der Architekten, Stuttgart, Teilnahmebeitrag 50 Euro, weitere Information: www.akbw.de>Service >Büroberatung

Gestiegen

ifo Architektenumfrage

Nach den Ergebnissen der ifo Architektenumfrage ist der **Geschäftsklimawert** für die freischaffenden Architekten in Baden-Württemberg im 2. Quartal 2012 gestiegen. Der Klimaindikator lag geringfügig über dem gesamtdeutschen Niveau.

Gegenüber dem Vorquartal zeigten sich die an der Umfrage teilnehmenden Architekten mit ihrer momentanen **Auftragslage** merklich zufriedener. Gut die Hälfte der Befragten bezeichnete ihre Auftragssituation als „gut“ (Vorquartal: 39 Prozent); der Anteil der negativen Antworten verringerte sich zudem von 20 auf 19 Prozent. Bundesweit waren die Architekten mit ihrer Lage weniger zufrieden. Hinsichtlich der **Geschäftsperspektiven** hat die Skepsis etwas abgenommen. 16 Prozent der Umfrageteilnehmer – nach 19 Prozent im vorherigen Quartal – erwarteten für die kommenden Monate eine „eher ungünstigere“ Entwicklung; der Anteil der zuversichtlichen Stimmen sank gleichzeitig von 15 auf 14 Prozent.

Im 1. Quartal 2012 verzeichneten 65 Prozent der befragten Architekturbüros in Baden-Württemberg neue Planungsaufträge (Vorquartal: 60 Prozent). Deutschlandweit konnten – genau wie in der Vorperiode – 57 Prozent der Architekturbüros **neue Verträge** abschließen.

Bis zum Beginn des 2. Quartals 2012 verlängerte sich die Reichweite der **Auftragsbestände** leicht von 5,9 auf 6,2 Monate. Der Durchschnittswert für alle befragten Architekturbüros in Deutschland betrug – wie im Vorquartal – 6,0 Monate. Damit sind die Architekten in Baden-Württemberg mit den noch zu erbringenden Planungsleistungen etwas längere Zeit beschäftigt als im Bundesdurchschnitt.

■ Michael Ebnet, ifo