



InfoKreativ

Praxistipps für Kreative & Kulturschaffende

Architekturmarkt

Inhalt

- Der Architekturmarkt.....01
- Tipps für (angehende) selbständige Architektinnen und Architekten02
- Rat und Tat 08

Der Architekturmarkt

Mit Architektur ist in erster Linie das Planen und Gestalten von Bauwerken gemeint. Zum Architekturmarkt werden sowohl Hochbau und Innenarchitektur, die Orts-, Regional- und Landesplanung und die Garten- und Landschaftsgestaltung als auch die Restauratoren und Restauratorinnen gezählt.

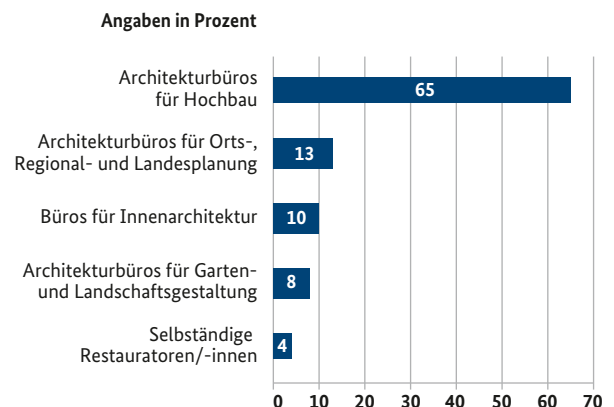
Im Architekturmarkt sind rund zehn Prozent der Erwerbstätigen der Kultur- und Kreativwirtschaft aktiv, einschließlich der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Die meisten Selbständigen arbeiten im klassischen Hochbau: Wohnhäuser, Bürohäuser, Industrie- und Gewerbebauten, Schulen, Sportstätten usw.

Der Architekturmarkt kann seit 2009 auf eine gute Entwicklung zurückblicken. Im Jahr 2013 wurde hier ein Umsatzvolumen von schätzungsweise rund 9,2 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das entspricht einem Anteil von über fünf Prozent des Gesamtumsatzes in der Kul-

tur- und Kreativwirtschaft. Auch hier haben die Hochbauarchitekten wiederum die Nase vorn: Sie sind mit über zwei Dritteln an diesem Gesamtumsatz beteiligt. Die Zahl der Architekturbüros hat seit 2009 leicht zugelegt.

Dabei ist das Berufsbild des Architekten einem weitreichenden Wandel unterworfen. Der Architekt von morgen ist nicht nur Gestalter, sondern auch Berater rund um die Immobilie: z. B. zu Themen wie Energieeffizienz, Sanierung oder Denkmalschutz. Und nicht zuletzt gewissenhafter Projektentwickler, -manager und Treuhänder für Bauherren, die ihm ihr Vertrauen schenken.

Selbständige und Unternehmen im Architekturmarkt



Quelle: Monitoring zu ausgewählten wirtschaftlichen Eckdaten der Kultur- und Kreativwirtschaft 2013. BMWi (Hrsg.) 2014.

Tipps für (angehende) selbständige Architektinnen und Architekten

Auf den folgenden Seiten finden Sie einige Hinweise, worauf Sie als angehende selbständige Architekten achten sollten. Nutzen Sie aber bitte auch die darüber hinausgehenden Informationen zur Gründung und Selbständigkeit:

- Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
- BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de
- Förderdatenbank des Bundes
www.foerderdatenbank.de

Vorsprung durch Kompetenzen: Beitritt zur Architektenkammer

Ein Studium der Architektur bieten Universitäten und Fachhochschulen an. Abschließen kann man diese Studiengänge mit Master oder Bachelor (früher Dipl.-Ing.). Aber: Nicht alles, was man als Architekt beherrschen sollte, lernt man während dieser Ausbildung. Und nicht alles, was zur Tätigkeit eines Architekten gehört, darf man mit einem einfachen Studienabschluss tun.

Tipps:

- Am besten werden Sie Mitglied der Architektenkammer Ihres Bundeslandes. Nur dann dürfen Sie sich Architekt nennen und alle Tätigkeitsbereiche eines Architekten ausüben. Dazu gehört z. B. die Bauberechtigungsvorlage, mit der Sie Bauanträge beim Bauamt einreichen dürfen. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für Ihre selbständige Arbeit.

Die „Kammerreife“ erlangen Sie durch eine – je nach Bundesland – zwei- oder dreijährige Zusatzqualifikation. Diese Berufsanerkennungszeit müssen Sie bei einem ausgebildeten Architekten durchlaufen und sollten hier Berufserfahrungen für die weitere (selbständige) Arbeit sammeln: Planungsrecht, Baurecht, Leistungen der einzelnen Gewerke, Bauleitung usw.

Eine Übersicht über die Architektenkammern der Länder gibt es bei der Bundesarchitektenkammer: www.bak.de

- Absolvieren Sie diese Berufsanerkennungszeit nicht unbedingt bei einem großen Büro, das vielleicht nur große Projekte bearbeitet. Sie sollten eher die Kleinarbeit mitbekommen. Von kleinen Projekten leben immerhin rund 70 Prozent aller Architekten.
- Architekturleistungen kann man allerdings auch erbringen, wenn man nur ein Architekturstudium absolviert hat und nicht Kammermitglied ist. Studienabsolventen ohne Kammermitgliedschaft arbeiten häufig als Angestellte in Architekturbüros. Als Selbständige müssten Sie gegebenenfalls für bestimmte Aufgabenbereiche einen bei der Kammer eingetragenen Architekten engagieren: wenn Sie z. B. Pläne zur Genehmigung einreichen wollen. Ein Diplom-Ingenieur oder ein Master im Bereich der Architektur darf zwar Pläne zeichnen, aber eine Baubehörde würde sie nicht zur Genehmigung akzeptieren.
- Erfahrungsgemäß schlagen auch bei Architekten zwei Herzen in ihrer Brust: das eine für den kreativen Part, das andere für den unternehmerischen Part, auf den das Studium immer noch zu wenig eingeht. Nutzen Sie daher die Fortbildungen zu betriebswirtschaftlichen Themen, die u. a. die Architektenkammern (auch für Nicht-Kammermitglieder) und andere öffentliche Bildungsträger anbieten. Wie führe ich ein Büro? Wie trete ich als Unternehmer auf? Wie plane ich Finanzierung und Kosten? Usw.





Nobody is perfect: Kooperationen

Architekten haben jede Menge Erwartungen zu erfüllen: gestalten können, technisch auf dem neuesten Stand sein, ein nach den anerkannten Regeln der Technik mängelfreies Bauwerk abliefern, die Arbeit auf den Baustellen koordinieren, Gewährleistungsfragen klären, Termine abstimmen, Kosten kalkulieren usw.

Tipps:

- Für Einzelkämpfer ist die Summe dieser Herausforderungen nicht „ohne“. Wenn Sie sich als Architekt selbständig machen möchten, sollten Sie daher unbedingt darüber nachdenken, sich mit Partnern zusammenzutun. Der eine ist in der Gestaltung besonders firm, der andere im Ingenieurwesen, der dritte im Managementbereich.
- Gute Arbeit steht und fällt zudem mit guten Partner-Unternehmen. Schaffen Sie sich darum ein Netzwerk von qualifizierten, hochwertigen Bauhandwerkern und Bauunternehmen. Stellen Sie womöglich ein Bauteam auf die Beine, mit dem Sie gegebenenfalls ein komplettes Angebotspaket „Alles aus einer Hand“ offerieren können (wie ein großer Bauträger für schlüsselfertiges Bauen, nur dass in Ihrem Falle die einzelnen Gewerke eigenständige Partner bleiben). So können Sie auch größere Aufträge „an Land ziehen“ und lösen außerdem das Problem, das viele Bauherren haben: als Laien die Leistungen und Preise verschiedener Bauunternehmen und Handwerker zu vergleichen und zu bewerten und außerdem die einzelnen Bauarbeiten sinnvoll aufeinanderfolgend zu organisieren.

Man weiß, was man sieht (oder hört): Werbung

Viele freiberufliche Architekten erhalten immer mehr Konkurrenz durch gewerbliche Unternehmen, die mittlerweile auch Architektenleistungen erbringen. Das Architekturbüro von morgen muss sich daher unverwechselbar auf dem Markt positionieren. Dazu gehört auch ein klares Kommunikationskonzept. Für verkammerte freie Berufe wie Architekten gibt es mittlerweile nur noch wenige Werbebeschränkungen. Wer gegen Verbote verstößt, z. B. Nutzung marktschreierischer Anzeigen oder Vergleiche mit Kollegen, muss mit einer Abmahnung oder einem Bußgeld durch seine Kammer rechnen. Werbung, die auf das eigene Werk verweist, ist in der Regel erlaubt.

Tipps:

- Ein Büro zu eröffnen, ein Schild an die Tür zu schrauben und auf Kundschaft zu warten, wird nicht klappen. Werbung funktioniert bei Architekten in den meisten Fällen über Mund-zu-Mund-Propaganda. Sie sollten daher als Architekt zeigen, was Sie erfolgreich geplant und gebaut haben. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre ersten Aufträge gut erledigen. Es wird sich herumsprechen.
- Dabei sollten dies Bauprojekte sein, die Ihre besondere Leistungsfähigkeit und auch Ihre gestalterische Kreativität zeigen, keine Projekte, bei denen Ihnen Ihr Bauherr seine Gestaltungswünsche, die eigentlich nicht Ihr Stil sind, „aufs Auge gedrückt“ hat. Achten Sie also gerade zu Beginn Ihrer Tätigkeit, in der Sie ein Portfolio Ihrer Vorzeigeprojekte zusammenstellen müssen, auf ein klar erkennbares Arbeitskonzept und eine eigene Gestaltungslinie.

- Verweisen Sie auch auf Ihre kommunikative Kompetenz, wenn Sie vielleicht eine Gruppe von Bauherren betreut haben, die gemeinsam ein Bauprojekt realisieren wollten. Solche „Bauherrengruppen“ (mittlerweile ein größeres Betätigungsfeld) legen u. a. Wert darauf, ihre Häuser weitgehend mitgestalten zu können. Hier muss man die unterschiedlichsten Wünsche moderieren und in die Tat umsetzen.
- Beraten Sie. Halten Sie Vorträge. Lokale Bildungsträger wie z. B. die Volkshochschulen, Verbände oder Kreditinstitute bieten immer wieder Informationsveranstaltungen für „Häuslebauer“ an, z. B. im Rahmen von Immobilientagen oder Bau-messen: z. B. zur Energieeinsparung oder energetischen Sanierung von Eigenheimen.
- Stimmen Sie Ihre Informationsangebote aufeinander ab: ausführlicher Vortrag zu Ihrem Thema, Flyer mit Kurzinformationen über Ihr Büro, Internetseite mit Referenzprojekten. Bieten Sie der lokalen Presse Berichte, Bilder und Hintergrundmaterialien über interessante Bauprojekte wie die Instandsetzung von stadtbekannten Altbauten an.

Auch Große fangen klein an: Betätigungsfelder für „Einsteiger“

Der Markt für angehende Architekten besteht weitgehend aus Klein- und Kleinstprojekten. Dazu gehören u. a. die Einfamilienhäuser, die in den 60-er oder 70-er Jahren entstanden sind: Sie haben einen hohen Sanierungstau und werden häufig bei Eigentümerwechsel bei Erbschaft oder Verkauf saniert. Dazu kommt das gewerbliche und öffentliche Bauen: Bürogebäude, Industriebauten, Schulen, Krankenhäuser, Stiftungsgebäude usw.



Tipps:

- Experten sagen ganz klar: Bei den großen Bau-Auftraggebern haben Sie als Newcomer keine Chance. Die Summen, die hier im Spiel sind, gehen an große und renommierte Büros.
- Aber auch mit Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern können Sie „Geld verdienen“, vor allem dann, wenn Sie aktuelle Auflagen erfüllen und gängige Trends bedienen können: derzeit vor allem Energieeinsparung, energetische Sanierung und Denkmalschutz. Dabei sollten Sie sich unbedingt mit den dafür vorgesehenen KfW-Programmen auskennen: www.kfw.de

Ich sehe was, was Du nicht siehst: Netzwerke

Für die meisten Architekten „spielt die Musik“ eher im regionalen Umfeld. Die Erfahrung zeigt: Bauherren, die einen Büroerweiterungsbau planen oder ein Einfamilienhaus energetisch sanieren möchten, greifen in der Regel auf einen Architekten aus der Region zurück. Der übliche Suchweg: Man fragt in seinem beruflichen oder privaten Bekanntenkreis nach Empfehlungen.

Tipps:

- Versuchen Sie, in die Kreise der regionalen Wirtschaft hineinzukommen. Treten Sie einem Berufsverband, Unternehmertreff oder Sportverein bei. Knüpfen Sie hier Kontakte und vermitteln Sie (bei Gelegenheit und unaufdringlich) Ihre Kompetenz: So stehen Sie den gewerblichen Immobilieninvestoren zur Verfügung, wenn diese einen Architekten benötigen.
- Wenn Sie gerade frisch angefangen und noch ein gutes Verhältnis zu Ihrem alten Ausbildungsbüro haben, könnten Sie für dieses Tätigkeiten im Unterauftrag übernehmen.

Vergissmeinnicht: Auf öffentliche Auftraggeber zugehen

Als Auftraggeber für Architekten kommt häufig auch die „öffentliche Hand“ infrage.



Tipps:

- Informieren Sie sich darüber, wer in Ihrer Stadt oder Region Bauaufträge vergibt. Gibt es ein Bauamt mit einem Vergabeausschuss, das für alles zuständig ist? Können einzelne Ämter dezentralisiert Aufträge vergeben (z. B. Schulamt, Sportamt)?
- Stellen Sie sich in Ihrer Stadt den öffentlichen Bauherren vor. Nehmen Sie dafür eine Mappe mit, in der Sie die wichtigsten Informationen über ihre Arbeitsweise, Arbeitsschwerpunkte und Arbeitsergebnisse zusammengestellt haben. Bereiten Sie ein Bewerbungsschreiben vor, das alle wichtigen Informationen kurz und übersichtlich vermittelt und das Sie Ihrem Gesprächspartner „auf dem Amt“ zur Erinnerung überlassen können.
- Nutzen Sie die Ämter auch als Multiplikatoren. Eigentümer einer denkmalgeschützten Immobilie gehen vielfach zum zuständigen Amt vor Ort und erkundigen sich dort, was zu tun ist. Wenn man Sie hier kennt, wird man Sie gegebenenfalls als Spezialisten empfehlen.
- Stellen Sie sich gegebenenfalls auch beim kommunalen Bauinformationsbüro für Hauseigentümer oder auch der Verbraucherzentrale vor. Beide führen in der Regel Listen über Architekten und deren Arbeitsschwerpunkte. Vergessen Sie dabei auch die Banken und Sparkassen nicht.

Sein Home ist sein Castle: König Kunde

Der Umgang mit Bauherren ist zuweilen schwierig. Immerhin bauen die meisten Menschen nicht oft in ihrem Leben und investieren dabei einen großen Teil ihres Vermögens. Der Architekt ist dafür verantwortlich, dass alle ihre Wünsche in Erfüllung gehen, ihr Geld sinnvoll ausgegeben wird und zudem alle Bauvorschriften eingehalten werden.

Tipps:

- Nicht vergessen: Sie sind (kreativer) Dienstleister. Viele Architekten handeln und argumentieren als Gestalter und verlieren aus dem Blick, was Bauherren „auf den Nägeln brennt“: Lebensinvestition, Kostensicherheit, Terminalsicherheit, Rechtssicherheit, Finanzierungssicherheit usw.
- Was ein Bauherr sich wünscht, ist nach Bauvorschrift nicht immer machbar. Hier müssen Sie als Architekt vermitteln und einen gangbaren und kreativen Weg finden. Dabei müssen Sie gegebenenfalls auch bei ästhetischen Differenzen entscheiden, wie weit Sie gehen wollen.
- Als Architekt sind Sie auch zuständig für die einzelnen Gewerke: deren Arbeit zu koordinieren und mit den Unternehmensleitungen und Handwerkern auf der Baustelle zu kommunizieren. Das ist nicht immer einfach, denn auf einer Baustelle herrscht gelegentlich ein rauer Ton. Hier müssen Sie durchgreifen können. Dazu bedarf es viel Geschick und auch Erfahrung (die Sie z. B. in Ihrer Berufsanerkennungszeit sammeln können und sollten).

To be or not to be: Kosten im Griff

Den Löwenanteil aller Kosten in den Architekturbüros machen in der Regel Personalkosten aus. Um wettbewerbsfähig zu sein, müssen selbständige Architekten hohe Personalkosten so weit wie möglich vermeiden. Das ist möglich: Ein Technischer Zeichner muss nicht unbedingt der eigene Angestellte, er kann auch selbständiger Auftragnehmer sein. Außerdem muss man vor allem als Einsteiger realistisch kalkulieren: Ist das verführerisch kreative Bauprojekt wirklich rentabel? Sollte man den eher langweiligen Auftrag für die Gewerbehalle, die Ihre Kreativität nicht fordert, aus Sicherheitsgründen nicht doch übernehmen?



Man wächst an seinen Aufgaben: Wettbewerbe und Ausschreibungen

Bauprojekte der öffentlichen Hand werden durch Wettbewerbe und Ausschreibungen vergeben. An diesen dürfen nur bei der Kammer eingetragene Architekten teilnehmen. Mittlerweile suchen allerdings auch die meisten Großunternehmen, die z. B. ein Bürogebäude bauen wollen, auf diesem Wege einen Architekten.

Tipps:

- Versuchen Sie es. Es ist eine Möglichkeit, in den Markt einzusteigen und Aufträge (vielleicht Ihren ersten) zu bekommen. Einige der heute „ersten Adressen“ unter den Architekten haben so angefangen.
- Teilnehmen lohnt sich, auch wenn Sie nicht den ersten Platz erreichen. Tun Sie es aus Trainingsgründen. Sie lernen in jedem Fall dazu. Denn: Von jeder Jurysitzung gibt es ein Protokoll, in dem jede Arbeit bewertet wird. Das Protokoll ist öffentlich. Und im Anschluss an den Wettbewerb gibt es eine Ausstellung, in der alle Arbeiten gezeigt werden. So lässt sich ablesen, was gut oder weniger gut gelungen ist, was der Markt erwartet, was nicht.
- Für die Teilnahme an Wettbewerben muss man sich bewerben. Nicht jeder Bewerber wird zugelassen. So wird die Teilnahme allein schon zum Pluspunkt für Ihre Referenzen. Außerdem erhalten Sie zuweilen eine Aufwandsentschädigung.

Fehler gibt es immer wieder: Haftung

Frischgebackene Architekten starten nicht selten mit ihrem ersten (kleinen) Auftrag, ohne versichert zu sein. „Da tickt eine Riesenzeitbombe“, warnen die Experten. Denn Architekten haften nicht nur für Planungsfehler, sondern auch für Fehler in der Bauausführung der Baugewerke (Gesamtschuldnerische Haftung/Werkvertragsrecht).

Tipps:

- Sorgen Sie von Anfang an für eine ordentliche Berufshaftpflichtversicherung. Bedenken Sie: Ohne Versicherungsnachweis können Sie nicht Mitglied Ihrer Architektenkammer werden. Für Kammermitglieder ist die Haftpflichtversicherung Pflicht.
- Zur Beschränkung der Haftung können Architekten eine GmbH gründen. Aber: Es gibt nach aller Erfahrung viele Bauherren, die auf die persönliche Haftung des Architekten achten: als Nachweis seiner Seriosität.

Alles und noch viel mehr: Business-Know-how

Weitere Praxistipps für Kreative und Kulturschaffende finden Sie unter www.kultur-kreativ-wirtschaft.de:

- Freier Beruf & Gewerbe
- Künstlersozialkasse (KSK)/Künstlersozialversicherung (KSV)
- Steuern und Finanzamt
- Urheberrecht und -schutz
- Versicherungen, Recht und Verträge
- Verwertungsgesellschaften

→ Initiative Architektur und Baukultur

Die Initiative Architektur und Baukultur wurde im Jahr 2000 gestartet, um die öffentliche Diskussion über die Qualität des Planens und Bauens in Deutschland anzuregen und zu bündeln. In ihr sind die Kammern, Vereinigungen, Verbände, Stiftungen und kulturelle Institutionen als wichtige Partner der Baukulturpolitik der Bundesregierung versammelt.

www.architektur-baukultur.de

→ Bundesstiftung Baukultur

Die Bundesstiftung Baukultur ist eine unabhängige Einrichtung mit Sitz in Potsdam, die sich für die Belange der Baukultur einsetzt. Denn Baukultur beeinflusst maßgeblich die Lebensqualität aller – in den Städten wie auf dem Land. Die Stiftung sieht sich als Interessenvertreterin für gutes Planen und Bauen sowie als Plattform, die das öffentliche Gespräch über Baukultur fördert. Dabei sollen bestehende Netzwerke erweitert und gefestigt werden.

www.bundesstiftung-baukultur.de

→ Denkmalpflegeprogramm

„National wertvolle Kulturdenkmäler“

Die Beauftragte der Bundesregierung für Kultur und Medien (BKM) trägt mit dem Denkmalpflegeprogramm „National wertvolle Kulturdenkmäler“ sowie dem Denkmalschutz-Sonderprogramm mit dazu bei, national bedeutende Baudenkmäler zu sanieren und bewahrt damit baukulturelles Erbe und die Identität von Städten und Gemeinden.

www.bundesregierung.de

→ Netzwerk Architekturexport (NAX)

Die Exportinitiative der Bundesarchitektenkammer berät im Ausland tätige Architekten und Stadtplaner auf ihrem Weg zu neuen Märkten. Darüber hinaus vermittelt das Netzwerk Architekturexport Kontakte zwischen in- und ausländischen Kollegen, Bauherren und Investoren.

www.nax.bak.de

Quellen:

- Bundesarchitektenkammer e.V.: www.bak.de
- Bund Deutscher Architekten BDA: www.bda-bund.de
- Vereinigung Freischaffender Architekten Deutschlands e.V.: www.vfa-architekten.de



Rat und Tat

- **Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft**
Die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) und der Beauftragten der Bundesregierung für Kultur- und Medien (BKM) umgesetzt. Sie bietet u. a. viele Informationen und Praxishilfen für (angehende) Akteure in der Kultur- und Kreativwirtschaft.
- **Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft**
Wichtiges Element der Initiative ist das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes. Es versteht sich als Partner der Branche und bietet allen Kreativschaffenden eine Plattform für Vernetzung und Dialog. Dabei arbeitet das Kompetenzzentrum eng mit den bestehenden Beratungs- und Förderangeboten vor Ort zusammen.
Infoline: 030 346465300,
E-Mail: kontakt@kreativ-bund.de
- **Netzwerke und Verbände des Architekturmarktes**
Eine Auswahl von Netzwerken und Verbänden des Architekturmarktes finden Sie im Internetportal der Initiative: www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

Publikationen

- Alles, nur kein Unternehmer? Tipps für Gründerinnen, Gründer und Selbständige in der Kultur- und Kreativwirtschaft
- Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- Infoletter: GründerZeiten

Bestelltel.: 030 18 272 2721;
publikationen@bundesregierung.de
Download und Bestellfunktion: www.bmwi.de

Internet

- Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
- BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de
- Förderdatenbank des Bundes
www.foerderdatenbank.de
- BKM-Kulturförderdatenbank
www.kulturpreise.de
- Deutsches Informationszentrum für Kulturförderung
www.kulturforderung.org

Anlaufstellen Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesländer

- Baden-Württemberg/Netzwerk Kreativwirtschaft:
<http://kreativnetzwerk.mfg.de>
- Bayern/Bayerisches Zentrum für Kultur- und Kreativwirtschaft: www.bayernkreativ.de
- Berlin/Projekt Zukunft:
www.berlin.de/projektzukunft
- Brandenburg/Kreatives Brandenburg:
www.kreatives-brandenburg.de
- Bremen/WFB Wirtschaftsförderung Bremen:
www.wfb-bremen.de
- Hamburg/Hamburg Kreativ Gesellschaft:
www.kreativgesellschaft.org
- Hessen/Kultur- und Kreativwirtschaft in Hessen:
www.kulturwirtschaft-hessen.de
- Nordrhein-Westfalen/CREATIVE.NRW – Cluster Kultur- und Kreativwirtschaft:
www.creative.nrw.de
- Rheinland-Pfalz/Kunst-, Kultur- und Kreativwirtschaft: www.zirp.de
- Sachsen-Anhalt/Kreativwirtschaft
Sachsen-Anhalt: www.kreativ-sachsen-anhalt.de
- Saarland/kreativzentrum.saar:
www.kreativzentrum-saar.de
- Thüringen/Thüringer Agentur für die Kreativwirtschaft (THAK): www.thueringen-kreativ.de

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
oeffentlichkeitsarbeit@bmwi.bund.de
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

Stand:

April 2015

Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Köln/Berlin

Gestaltung und Produktion:

PRpetuum GmbH, München

Bildnachweis:

Matthias Enter – Fotolia (Titel), goodluz – Fotolia (S. 2, S. 4), khunaspix – Fotolia (S. 3), alphaspirt – Fotolia (S. 5), Lulu Berlu – Fotolia (S. 6), peshkova – Fotolia (S. 7)

