

Lünendonk®-Blitzumfrage zu den B2B-Service-Märkten in Deutschland

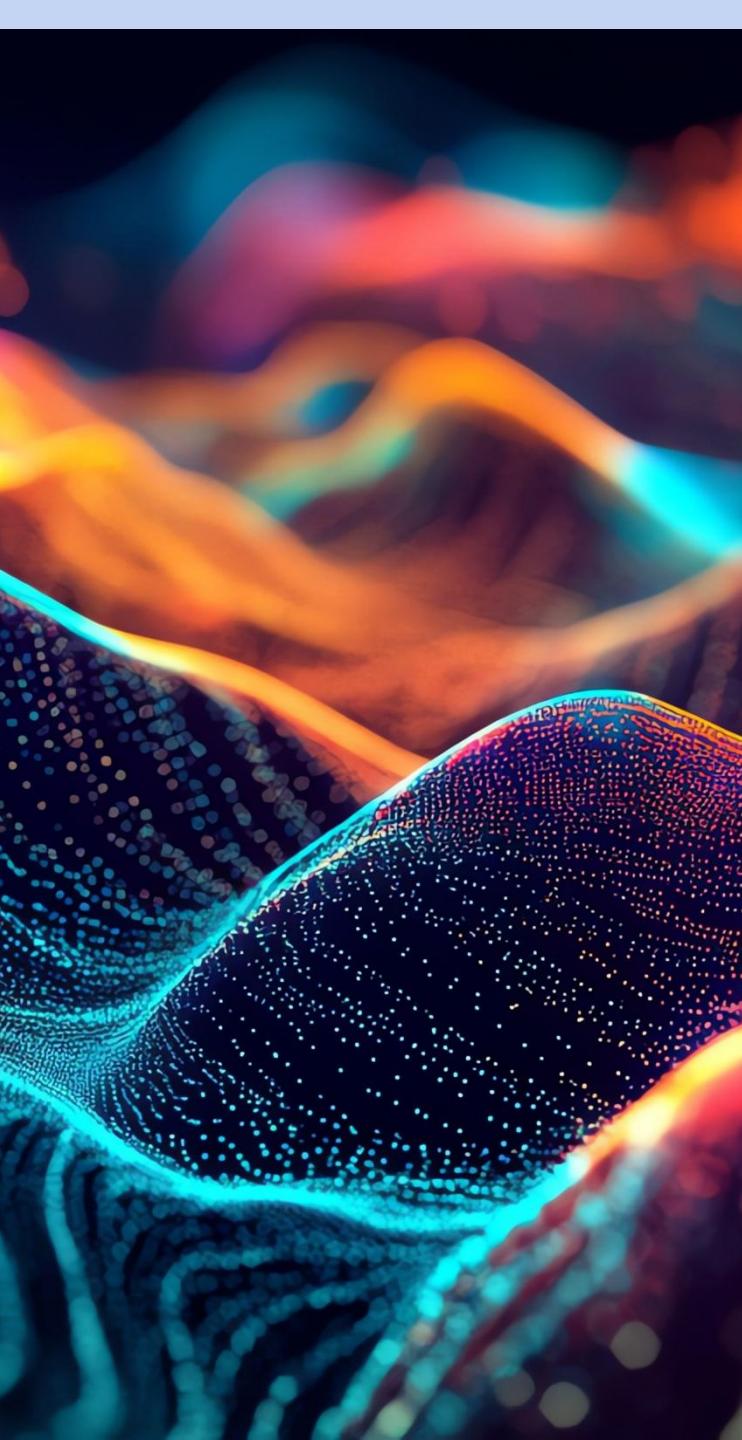
# Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

Mindelheim, 10. Dezember 2025

# Nutzungseinschränkung für KI-Systeme

Die Nutzung dieser Marktforschungsstudie durch KI-Systeme gemäß Art. 3 Nr. 1 Verordnung (EU) 2024/1689 erfordert die ausdrückliche Zustimmung der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Das Eingeben, Hochladen oder Verwenden der Inhalte für KI-Training oder automatisierte IT-Anwendungen ist strikt untersagt.

“



# Inhaltsverzeichnis

<u>Vorwort</u>	4
<u>Umsatzentwicklung, Nachfragethemen und Herausforderungen</u>	6
<u>Entwicklung des EBIT</u>	18
<u>Mitarbeiterwachstum</u>	26
<u>Entwicklung der Gehälter</u>	34
<u>Honorarerhöhungen</u>	40
<u>Generative AI: Reifegrad &amp; Mehrwerte</u>	53
<u>Demografie der Teilnehmenden</u>	57
<u>Kontakt zu Lünendonk</u>	60

# Vorwort (1/2)

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

das Jahr 2025 steht für die deutschen B2B-Service-Märkte im Zeichen anhaltender Unsicherheit und vorsichtiger Konsolidierung. Nach mehreren Jahren wirtschaftlicher und geopolitischer Turbulenzen hat sich die erhoffte konjunkturelle Erholung bislang nur zögerlich eingestellt. Eine schwache Investitionstätigkeit, anhaltend hohe Finanzierungskosten, Fachkräftemangel und strukturelle Standortherausforderungen prägen weiterhin das wirtschaftliche Umfeld.

Zwar sind erste Stabilisierungstendenzen erkennbar – etwa durch sinkende Inflationsraten und leicht rückläufige Energiepreise –, doch bleibt die gesamtwirtschaftliche Lage fragil. Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute rechnen für 2025 lediglich mit einem moderaten Wachstum, während der private Konsum verhalten bleibt und die Exportmärkte unter globaler Unsicherheit leiden. Viele Unternehmen agieren daher mit angezogener Handbremse und setzen auf Risikobegrenzung statt Expansion.

Auch die B2B-Dienstleistungsmärkte spüren diese Zurückhaltung. Zahlreiche Anbieter überprüfen derzeit ihre Geschäftsmodelle und Prioritäten, um sich auf ein dauerhaft verändertes Marktumfeld einzustellen. Themen wie operative Effizienz, Kostenkontrolle und Resilienz gewinnen weiter an Gewicht. Gleichzeitig bleibt der technologische Wandel eine zentrale Triebkraft: Automatisierung, generative KI und datengetriebene Geschäftsmodelle werden zunehmend gezielt eingesetzt – weniger als kurzfristiger Wachstumsimpuls, sondern als strategische Grundlage für künftige Wettbewerbsfähigkeit.

Ein weiteres Schlüsselthema ist Nachhaltigkeit. Die Umsetzung der EU-Richtlinie zur Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) erfordert von vielen Unternehmen erhebliche Anpassungen ihrer Prozesse, Systeme und Berichtsstrukturen. Der daraus entstehende Transformationsdruck trifft insbesondere jene Branchen, die stark von regulatorischen Rahmenbedingungen abhängig sind.



**Jörg Hossenfelder**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Lünendonk & Hossenfelder GmbH

## Vorwort (2/2)

Die Ergebnisse der aktuellen Lünendonk-Blitzumfrage spiegeln diese Gemengelage wider: Die meisten B2B-Dienstleister blicken mit verhaltenem Optimismus auf das Jahr 2026. Während insbesondere Digital- und IT-Dienstleister auf leichtes Wachstum hoffen, bleiben die Perspektiven in anderen Segmenten – etwa Zeitarbeit oder Real Estate Services – angespannt.

Als Navigator für die B2B-Service-Branche möchten wir Ihnen mit dieser Blitzumfrage ein realistisches Stimmungsbild und wertvolle Impulse für Ihre strategische Planung bieten. Sie ergänzt die vertiefenden Lünendonk-Listen und -Studien zu den Märkten für Managementberatung, Digital & IT, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Personaldienstleistungen, Real Estate Services und Weiterbildung, die Ihnen im weiteren Jahresverlauf detaillierte Marktanalysen liefern werden.

Das Team der Lünendonk & Hossenfelder GmbH wünscht Ihnen eine erkenntnisreiche und inspirierende Lektüre.

Freundliche Grüße



Jörg Hossenfelder



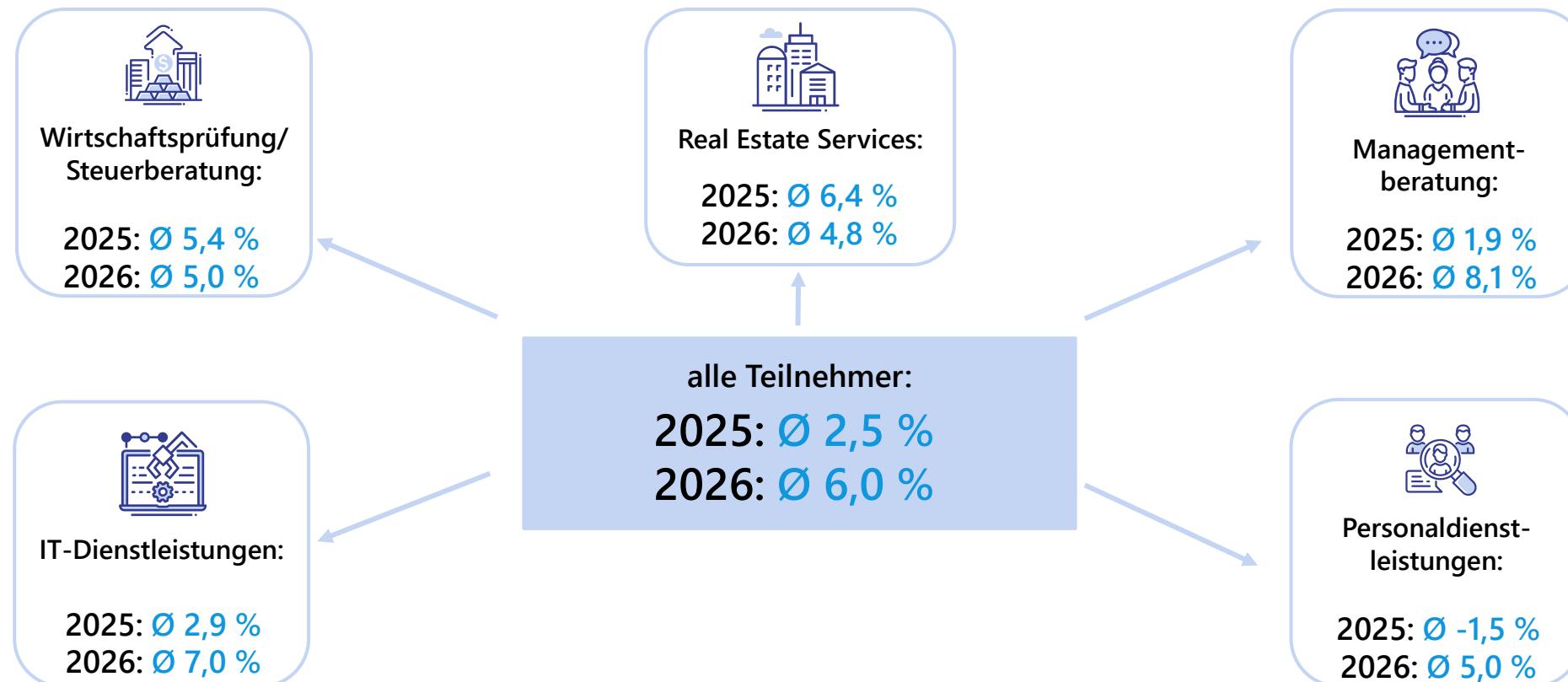
**Jörg Hossenfelder**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Lünendonk & Hossenfelder GmbH



Umsatzentwicklung, Nachfragethemen  
und Herausforderungen

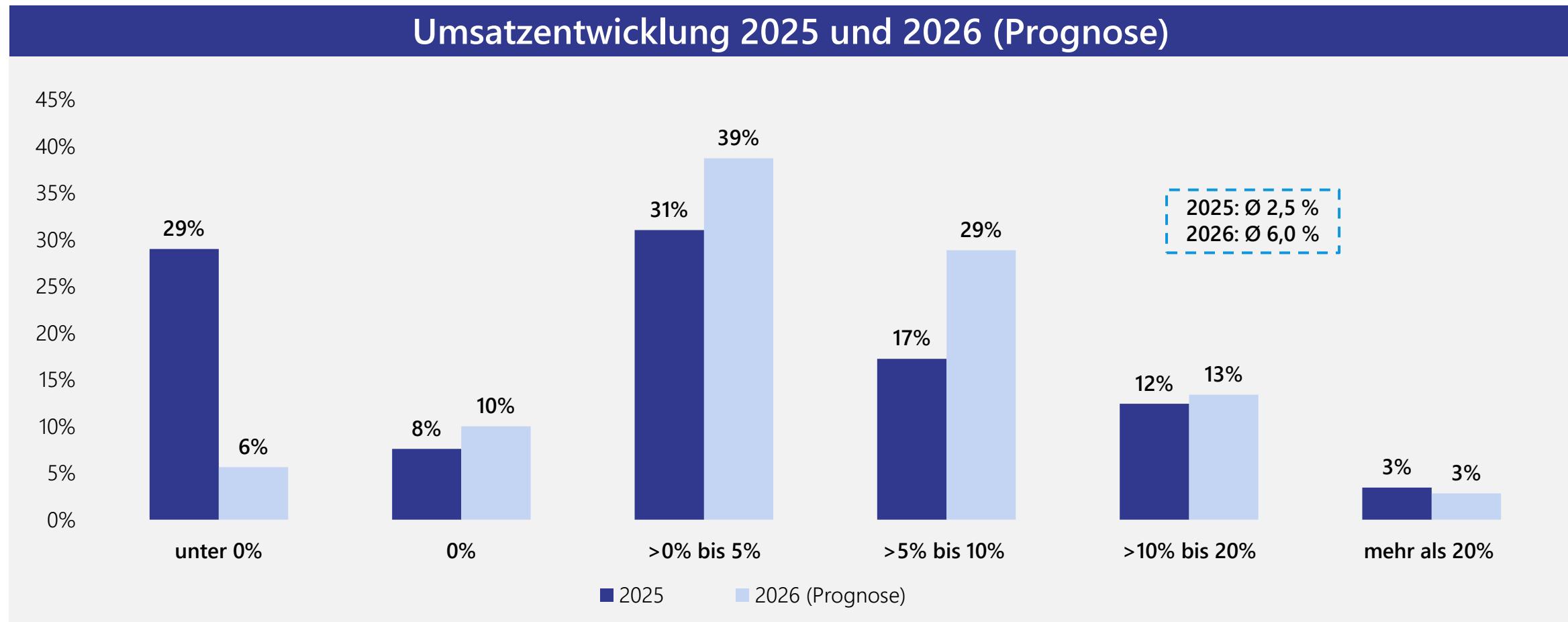
# B2B-Service-Anbieter erwarten 2026 Wachstum trotz anhaltender Wirtschaftsflaute

## Durchschnittliche Umsatzentwicklung 2025 und 2026 (Prognose)



Wie entwickelt sich der Inlandsumsatz Ihres Hauses im Vergleich zum Vorjahr?; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Teilnehmer; im Geschäftsjahr 2025: n = 145; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 142

# Über 80 Prozent der Dienstleistungsunternehmen erwarten 2026 ein Umsatzwachstum

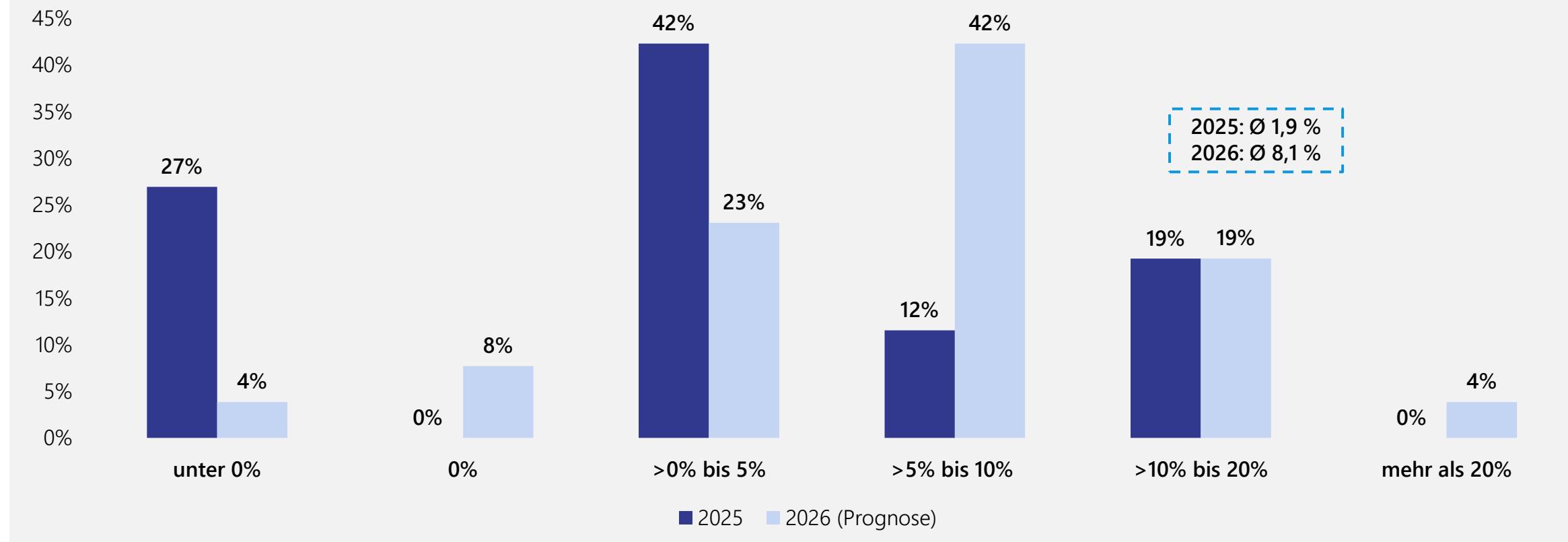


Wie entwickelt sich der Deutschlandumsatz Ihres Hauses im Vergleich zum Vorjahr?; relative Häufigkeitsverteilung; bereinigt um Ausreißer; alle Teilnehmer; im Geschäftsjahr 2025: n = 145; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 142



# Managementberatung blicken nach einem durchwachsenen Jahr 2025 deutlich optimistischer auf 2026

## Umsatzentwicklung 2025 und 2026 (Prognose)



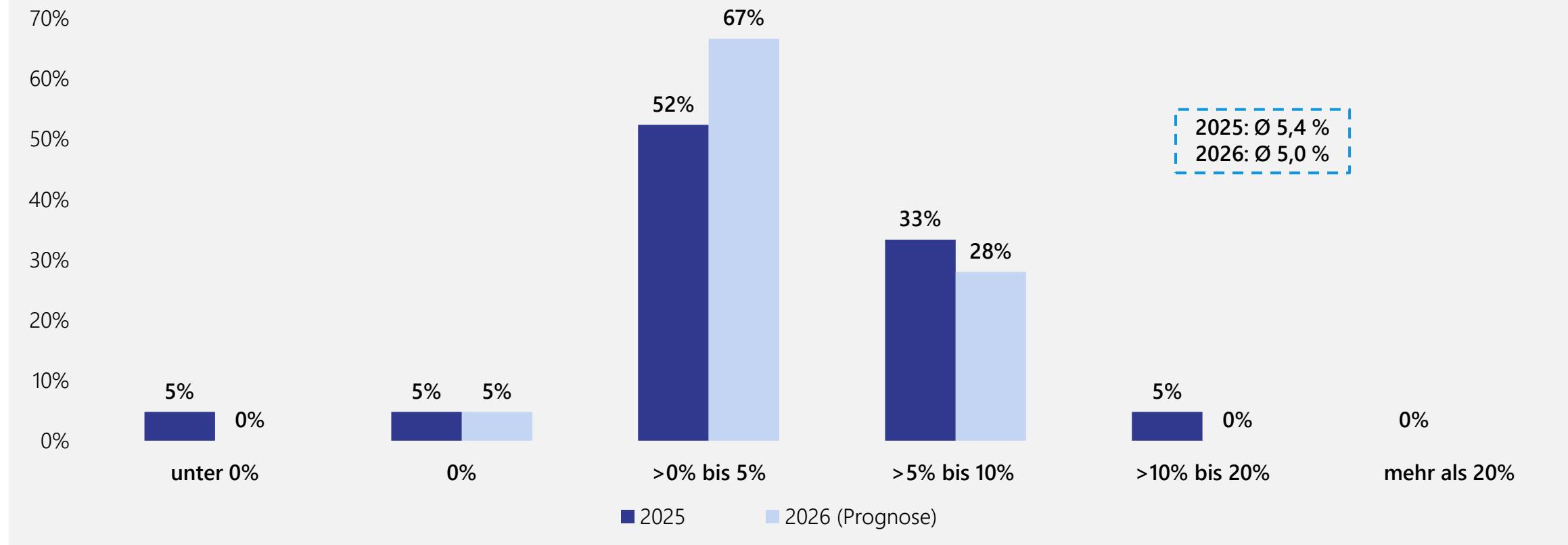
Wie entwickelt sich der Deutschlandumsatz Ihres Hauses im Vergleich zum Vorjahr?; relative Häufigkeitsverteilung; bereinigt um Ausreißer; Managementberatung; n = 26

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

# Wirtschaftsprüfer und Steuerberater gehen von einem stabilen Wachstum aus



## Umsatzentwicklung 2025 und 2026 (Prognose)



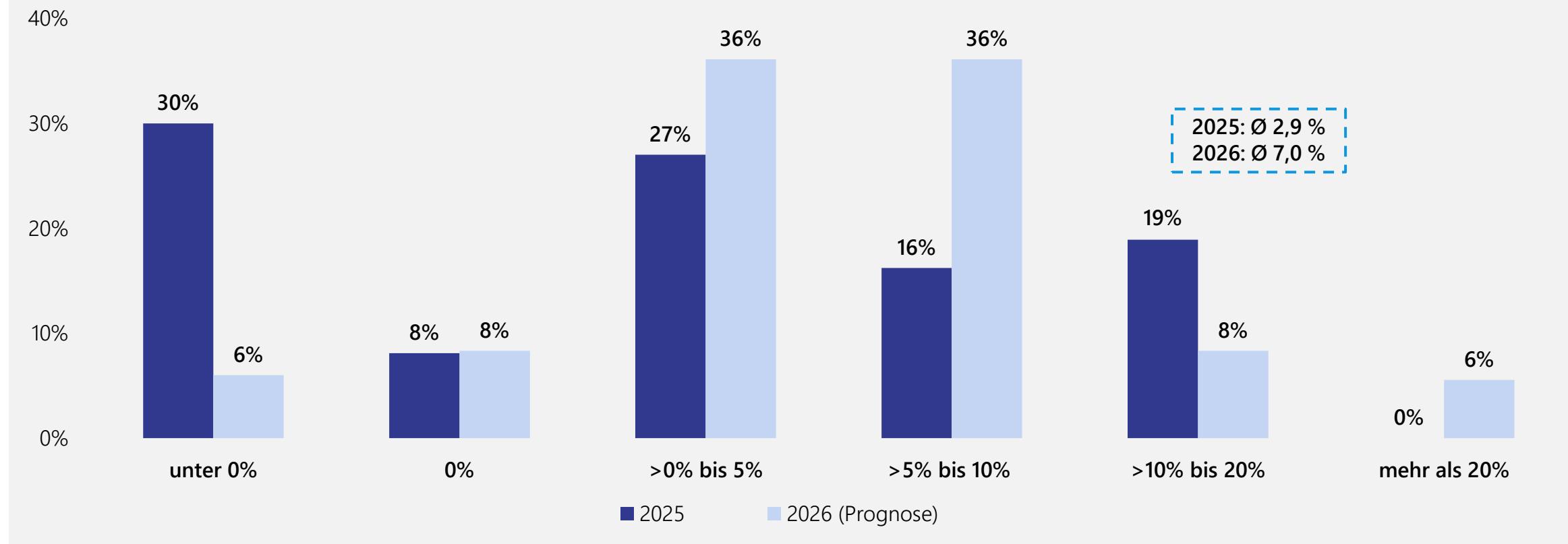
Wie entwickelt sich der Deutschlandumsatz Ihres Hauses im Vergleich zum Vorjahr?; relative Häufigkeitsverteilung; bereinigt um Ausreißer; Wirtschaftsprüfung; n = 21

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026



# Jeder zweite IT-Dienstleister erwartet 2026 ein Umsatzplus von über 5 Prozent

## Umsatzentwicklung 2025 und 2026 (Prognose)



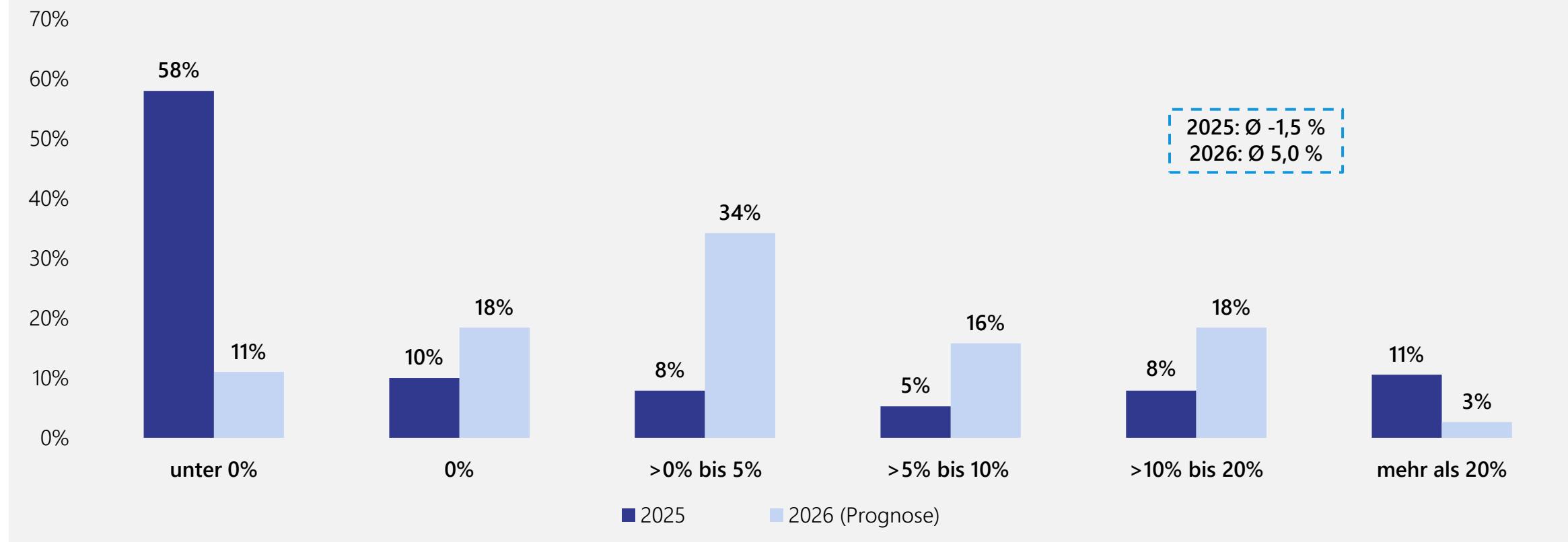
Wie entwickelt sich der Deutschlandumsatz Ihres Hauses im Vergleich zum Vorjahr?; relative Häufigkeitsverteilung; bereinigt um Ausreißer; IT-Dienstleistungen; n = 36

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

# Personaldienstleister wollen nach einem Umsatzeinbruch in 2025 im Jahr 2026 wieder leicht wachsen



## Umsatzentwicklung 2025 und 2026 (Prognose)



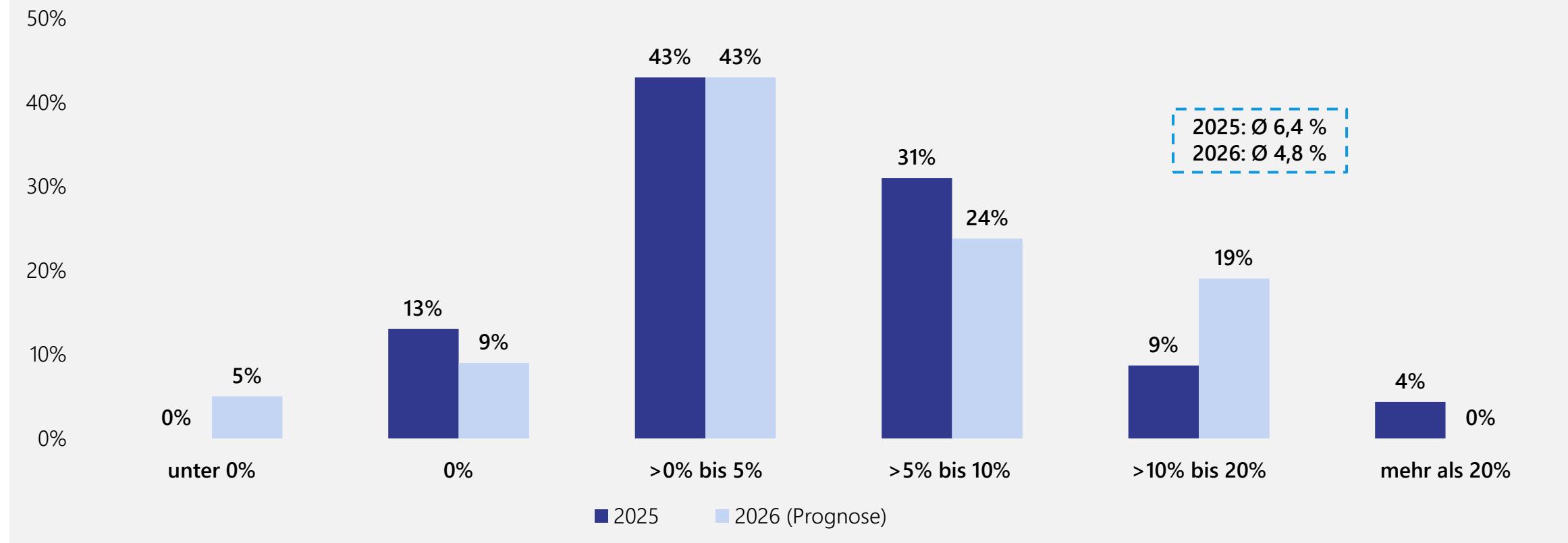
Wie entwickelt sich der Deutschlandumsatz Ihres Hauses im Vergleich zum Vorjahr?; relative Häufigkeitsverteilung; bereinigt um Ausreißer; Personaldienstleistungen; n = 38

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

# Anbieter von Real Estate Services gehen 2026 von leicht niedrigeren Wachstumsraten wie in 2025 aus



## Umsatzentwicklung 2025 und 2026 (Prognose)

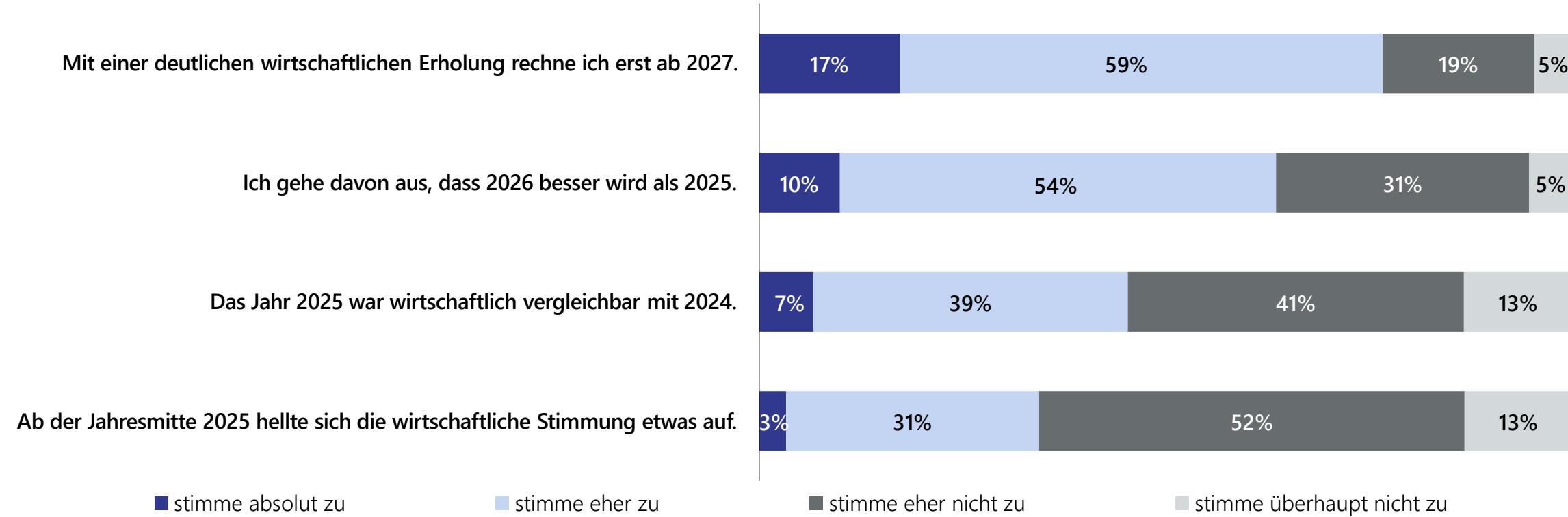


Wie entwickelt sich der Deutschlandumsatz Ihres Hauses im Vergleich zum Vorjahr?; relative Häufigkeitsverteilung; bereinigt um Ausreißer; Real Estate Services; n = 21

# B2B-Service-Anbieter erwarten erst 2027 eine Erholung der deutschen Wirtschaft



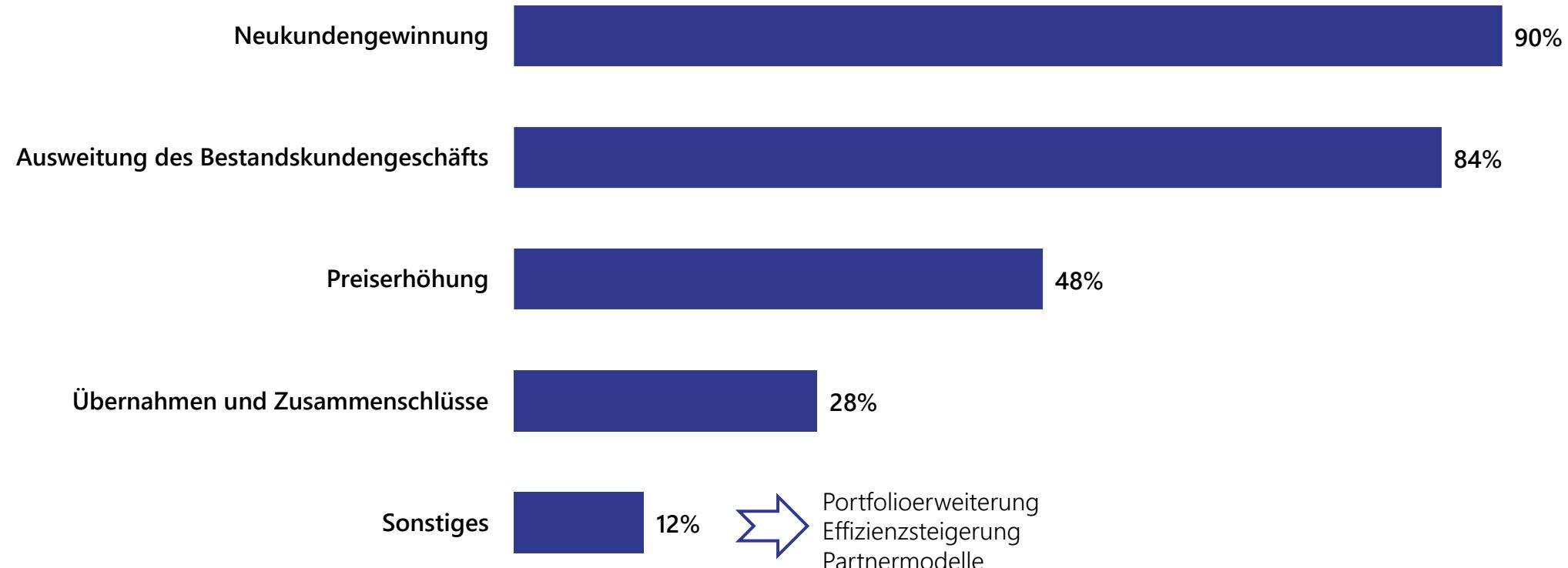
## Statements zur Geschäftsentwicklung



Bitte bewerten Sie folgende Aussagen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 150

# Neukundengewinnung und Ausbau des Bestandskundengeschäfts sollen Wachstum bringen – M&A und Zusammenschlüsse sind für jedes vierte Unternehmen eine Option

## Wachstumsstrategien 2026



Über welchen Weg planen Sie im Jahr 2026 Ihr Unternehmenswachstum vorrangig zu steigern?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n =127

Lünendonk® -Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

# Nachfragethemen 2026: Automatisierung, KI, Transformation, Effizienzsteigerungen und Optimierung dominieren



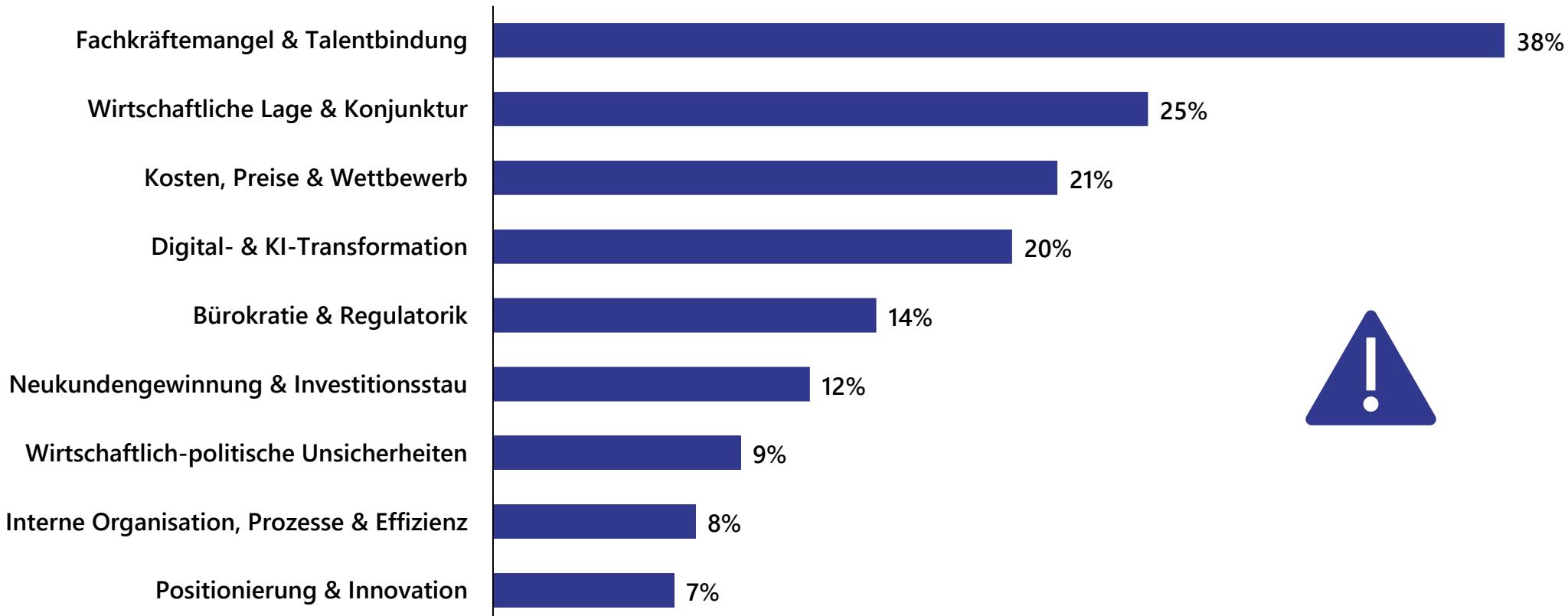
## Nachfragethemen 2026

Managementberatung	Wirtschaftsprüfung	IT-Dienstleistungen	Personaldienstleistung	Real Estate Services
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ KI, Data &amp; Analytics (inkl. Automation &amp; Process Mining)</li> <li>▪ Digitalisierung, IT, Cyber Security</li> <li>▪ Restrukturierung, Sanierung, Transformation/Change</li> <li>▪ Kosten-, Effizienz- &amp; Ergebnisoptimierung</li> <li>▪ Operations, Prozesse, Supply Chain, Outsourcing</li> <li>▪ Führung, Leadership, Coaching, Organisationsentwicklung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Audit / Wirtschaftsprüfung &amp; prüfungsnahe Services Finanzierung, M&amp;A</li> <li>▪ Tax / Steuerberatung &amp; Tax Compliance IT-Audits</li> <li>▪ Deal Advisory, M&amp;A, Bewertung, Corporate Finance</li> <li>▪ Restrukturierung, Sanierung, Insolvenz, Nachfolgeregelung</li> <li>▪ Digitalisierung, IT &amp; Prozessoptimierung finanznaher Prozesse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ AI, Agents &amp; intelligente Automatisierung</li> <li>▪ Daten, Analytics, BI &amp; Datenplattformen</li> <li>▪ Cloud, Infrastruktur, SAP, Legacy-/ERP-Transformation</li> <li>▪ Cyber &amp; IT Security</li> <li>▪ Digitalisierung, Digitale Souveränität &amp; Transformationsstrategie</li> <li>▪ Consulting, Managed Services</li> <li>▪ Prozessoptimierung, Automatisierung, Effizienz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Arbeitnehmerüberlassung, Zeitarbeit, flexible Einsätze</li> <li>▪ Personalvermittlung, Recruiting, Fachkräftegewinnung</li> <li>▪ Digitalisierung, KI, Effizienz / Kosten</li> <li>▪ Outsourcing-, Managed-Service- &amp; Vertragsmodelle</li> <li>▪ HR- / Organisationsberatung, Entwicklung, Qualifizierung</li> <li>▪ Branchenlösungen (Pflege, Produktion, Bau und Infrastruktur)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Energie, Dekarbonisierung, Nachhaltigkeit</li> <li>▪ Digitalisierung, Smart Building, KI, Automation, Robotik</li> <li>▪ Qualität, Reporting, Kosten-/Leistungsoptimierung</li> <li>▪ Integrierte Services, Innovation, Outsourcing</li> <li>▪ Technisches Facility Management und infrastrukturelle FM-Services</li> </ul>

In welchen Themen erwarten Sie im Jahr 2026 eine besonders hohe Nachfrage Ihrer Kunden nach Ihren Leistungen?; geclusterte offene Frage; Mehrfachantwort; alle Teilnehmer; n = 124

# Personalmangel und Wirtschaftslage sind für B2B-Anbieter die größten Herausforderungen

## Herausforderungen im Jahr 2026

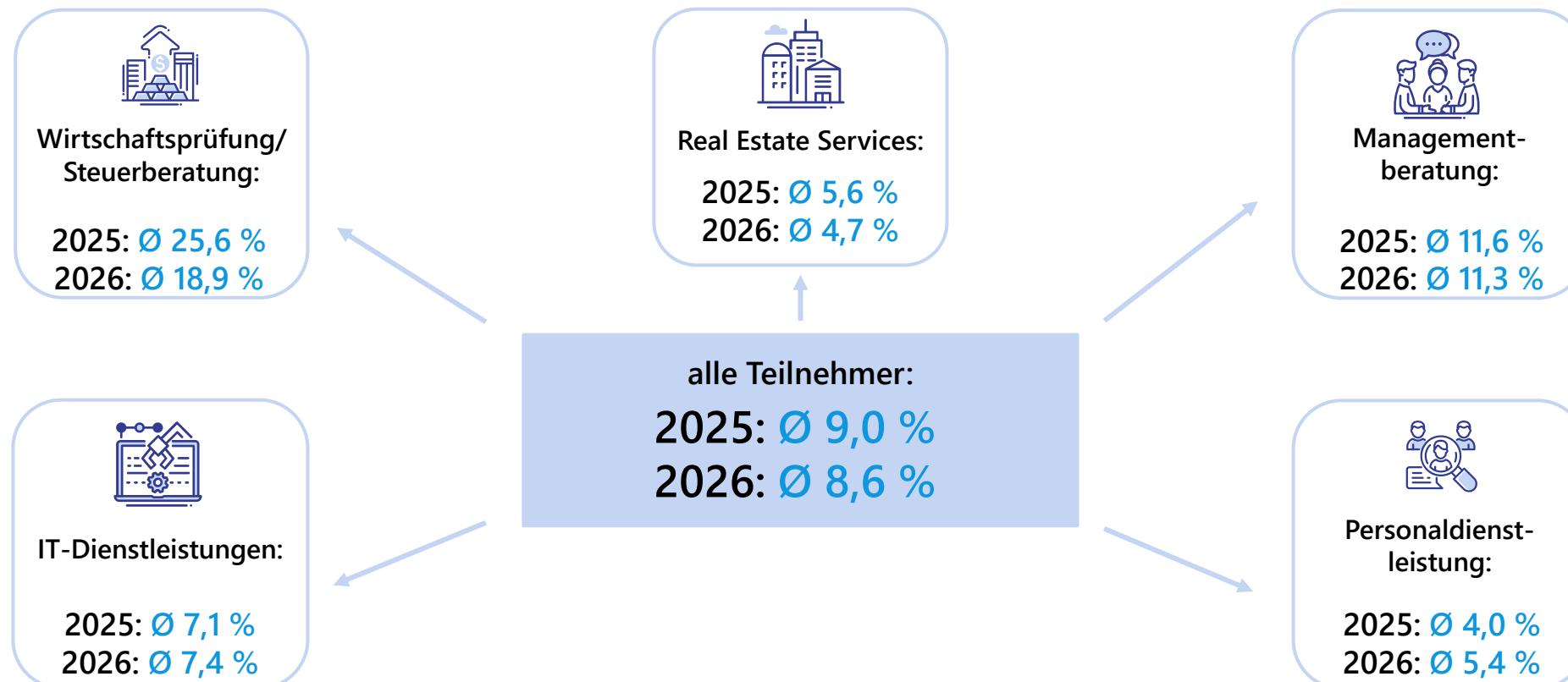


Was sind mit Blick auf das kommende Jahr 2026 für Ihr Unternehmen die größten Herausforderungen? Bitte die fünf wichtigsten nennen; Offene Frage; Mehrfachantwort; dargestellte Antworten >5% ; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 118

# Entwicklung des EBIT

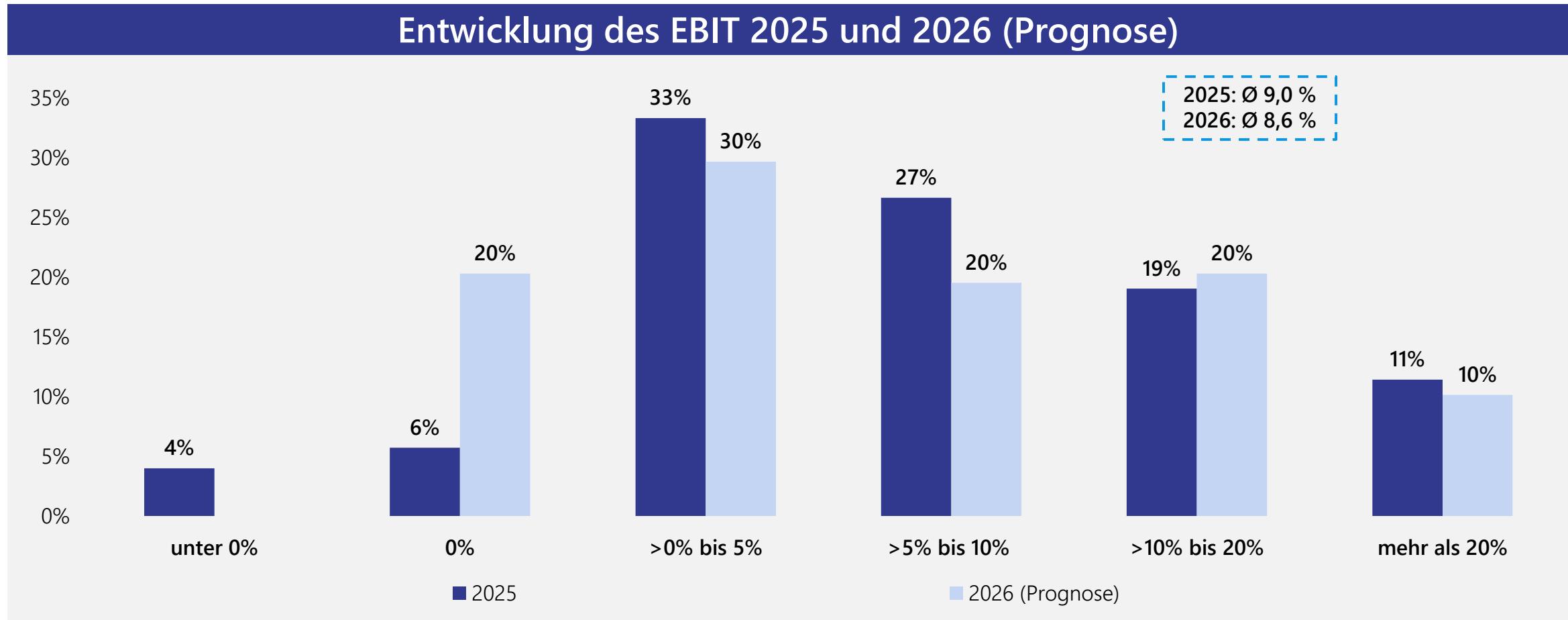
# B2B-Service-Anbieter erwarten 2026 marginalen Rückgang der Profitabilität

## Durchschnittliche Entwicklung des EBIT 2025 und 2026 (Prognose)



Wie entwickelt sich das Jahresergebnis (EBIT) Ihres Unternehmens vor Partner- und Geschäftsführer-Gratifikation?; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Teilnehmer; im Geschäftsjahr 2025: n = 105; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 128

# Jeder zweite B2B-Service-Anbieter geht 2026 von einem EBIT von über fünf Prozent aus

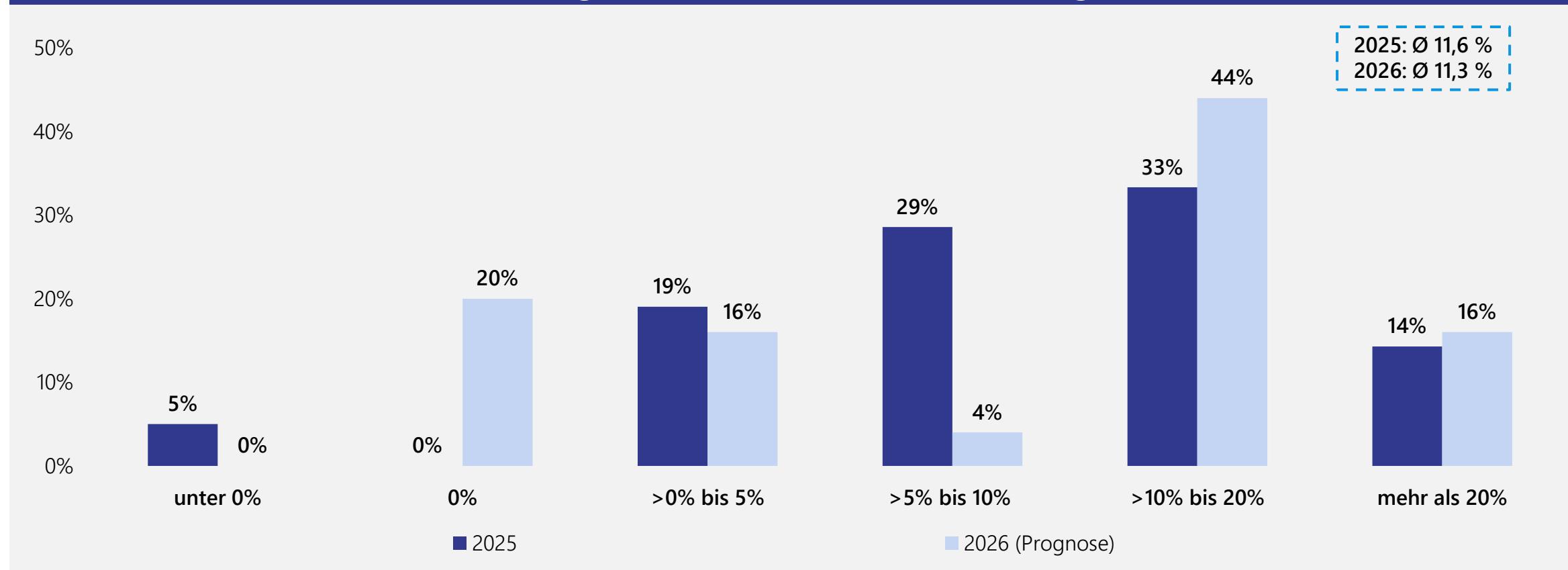


Wie entwickelt sich das Jahresergebnis (EBIT) Ihres Unternehmens vor Partner- und Geschäftsführer-Gratifikation?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; im Geschäftsjahr 2025: n = 105; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 128

# 6 von 10 Managementberatungen erwarten für 2026 ein EBIT von mindestens 10 Prozent



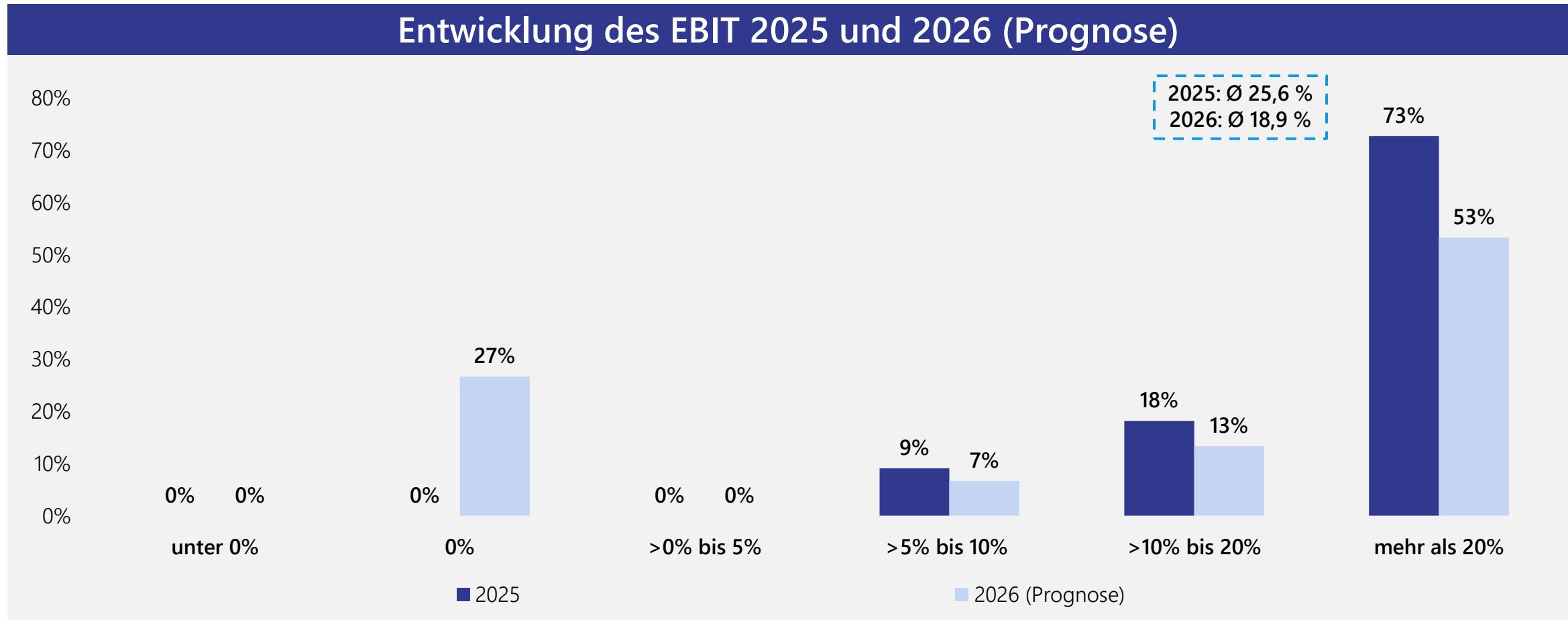
## Entwicklung des EBIT 2025 und 2026 (Prognose)



Wie entwickelt sich das Jahresergebnis (EBIT) Ihres Unternehmens vor Partner- und Geschäftsführer-Gratifikation?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung; im Geschäftsjahr 2025: n = 21; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 25



# Wirtschaftsprüfern erwarten 2026 einen EBIT-Rückgang

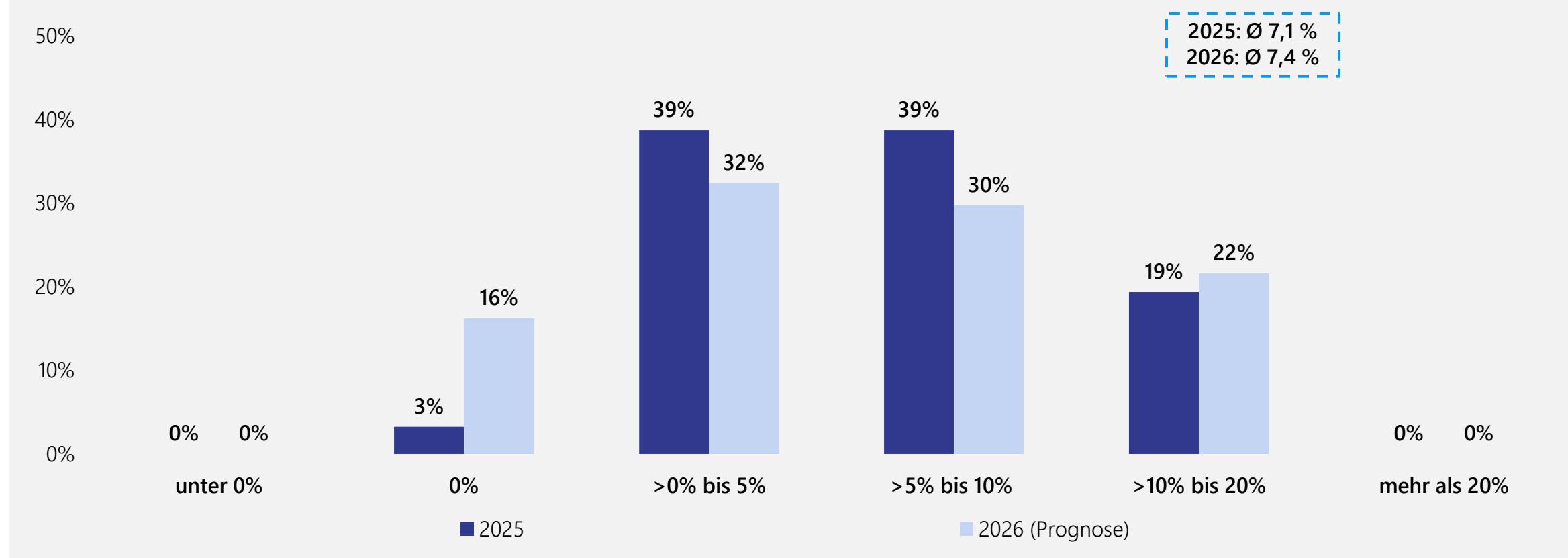


Wie entwickelt sich das Jahresergebnis (EBIT) Ihres Unternehmens vor Partner- und Geschäftsführer-Gratifikation?; relative Häufigkeitsverteilung;  
Wirtschaftsprüfung; im Geschäftsjahr 2025: n = 11 ; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 15

# Profitabilität von IT-Dienstleistern soll 2026 stabil bleiben



## Entwicklung des EBIT 2025 und 2026 (Prognose)

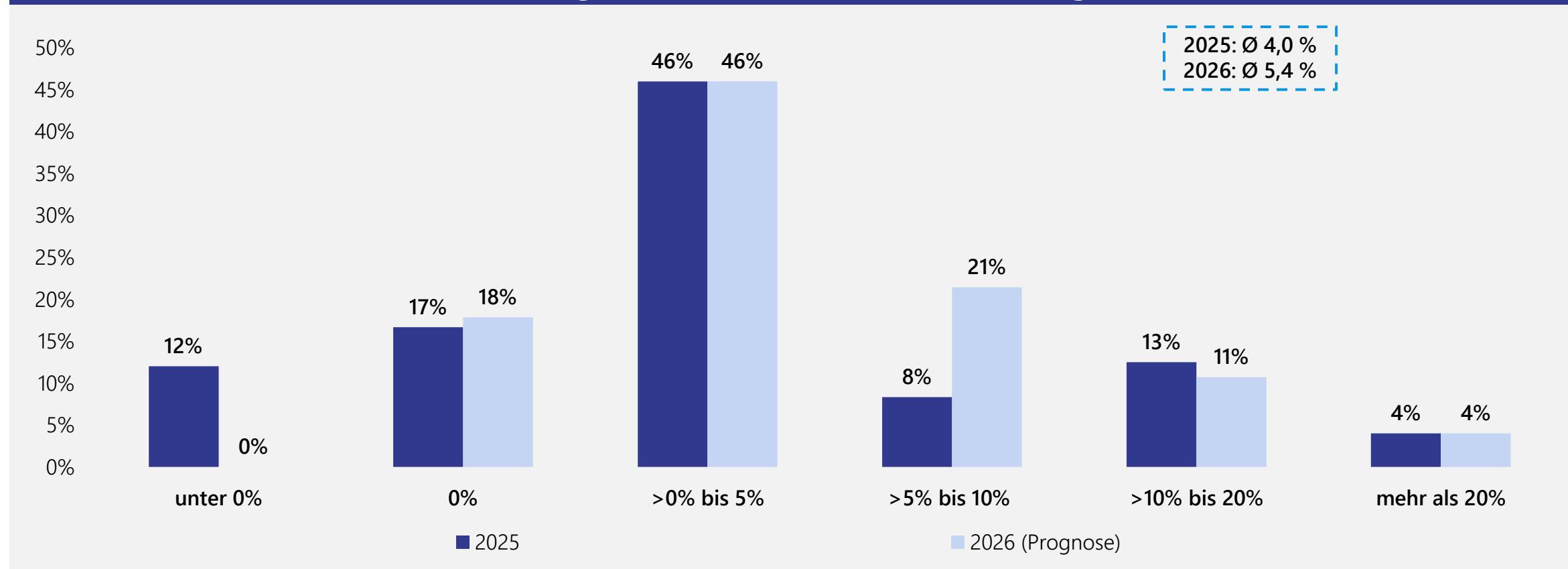


Wie entwickelt sich das Jahresergebnis (EBIT) Ihres Unternehmens vor Partner- und Geschäftsführer-Gratifikation?; relative Häufigkeitsverteilung; IT-Dienstleistungen; im Geschäftsjahr 2025: n = 31; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 37

# Personaldienstleister erwarten 2026 ein leicht höheres EBIT als in 2025



## Entwicklung des EBIT 2025 und 2026 (Prognose)

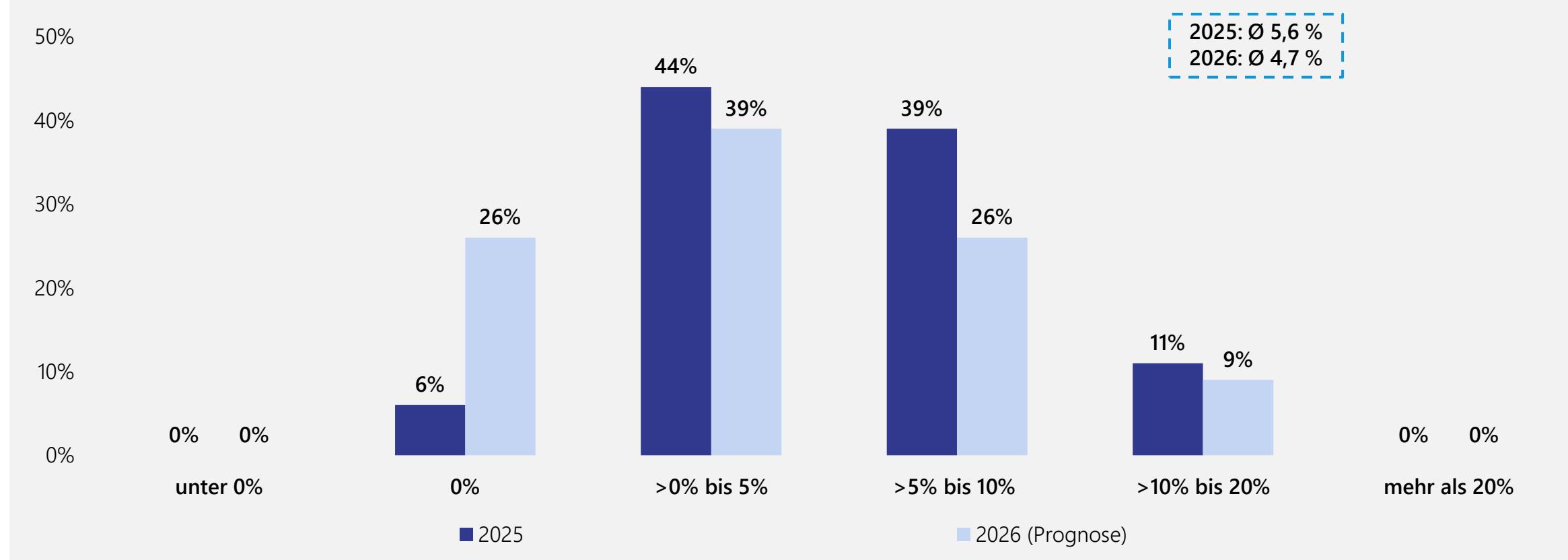


Wie entwickelt sich das Jahresergebnis (EBIT) Ihres Unternehmens vor Partner- und Geschäftsführer-Gratifikation?; relative Häufigkeitsverteilung; Personaldienstleistungen; im Geschäftsjahr 2025: n = 24; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 28

Neben dem Umsatz soll auch die EBIT-Marge von Anbietern von Real Estate Services 2026 geringer ausfallen wie in 2025



### Entwicklung des EBIT 2025 und 2026 (Prognose)

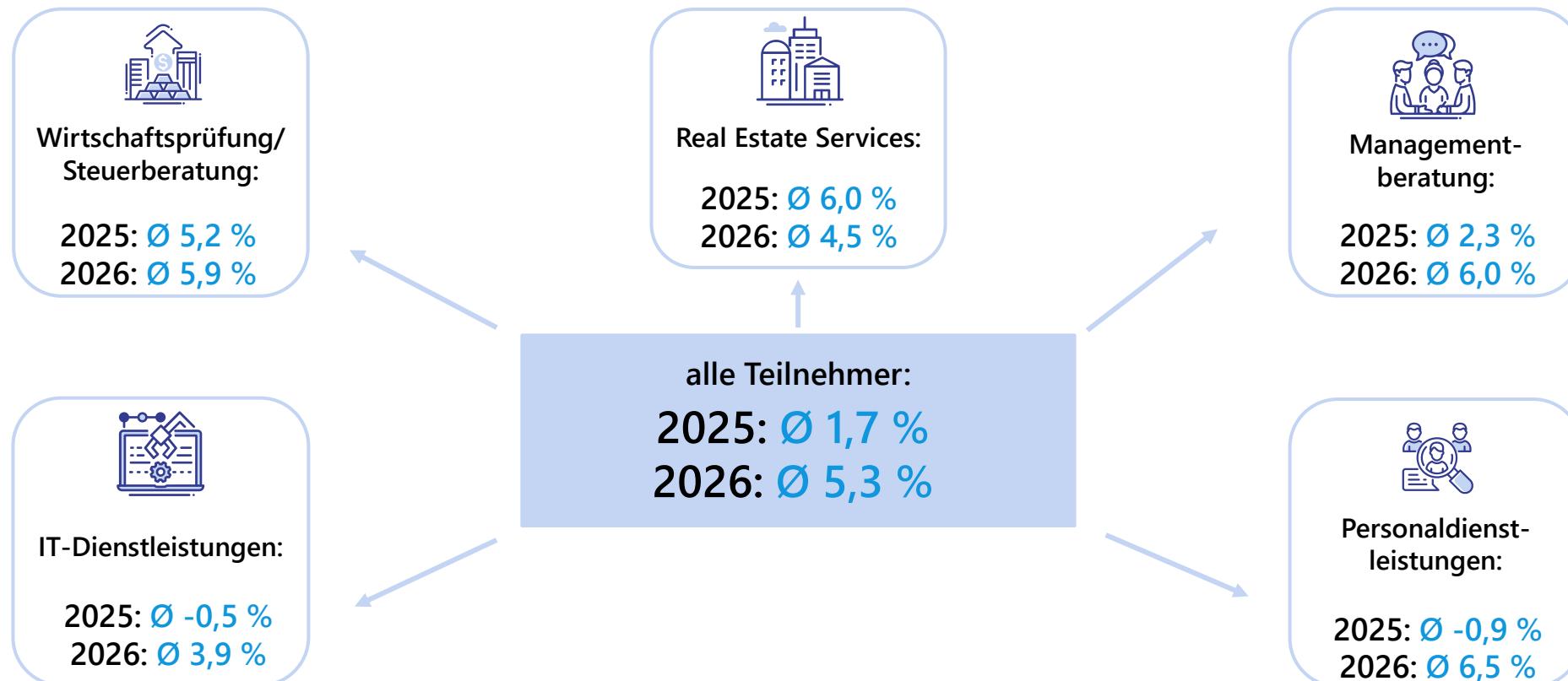


Wie entwickelt sich das Jahresergebnis (EBIT) Ihres Unternehmens vor Partner- und Geschäftsführer-Gratifikation?; relative Häufigkeitsverteilung; Real Estate Services; im Geschäftsjahr 2025: n = 18; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 23

# Mitarbeiterwachstum

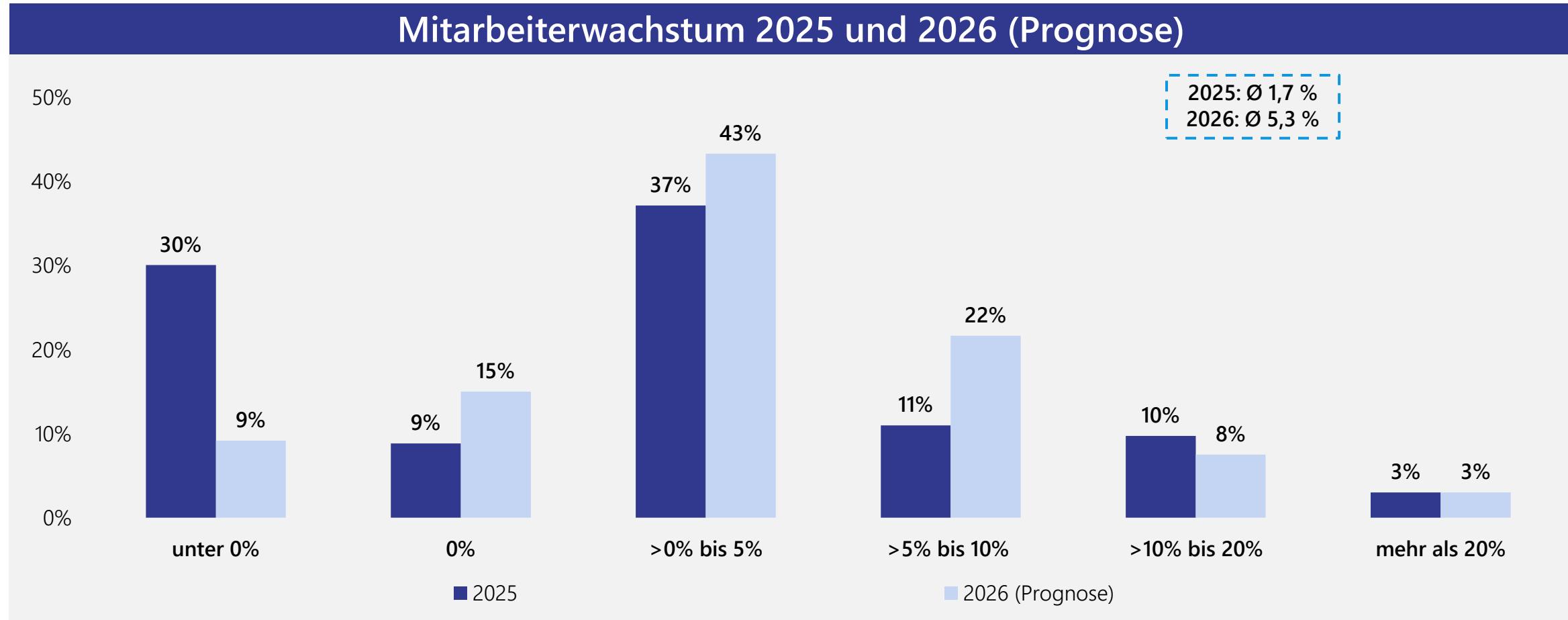
# Zahl der Mitarbeitenden soll 2026 stärker steigen als in 2025

## Durchschnittliches Mitarbeiterwachstum 2025 und 2026 (Prognose)



Wie entwickelt sich die Zahl Ihrer Mitarbeitenden?; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Teilnehmer; im Geschäftsjahr 2025: n = 113; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 120

# B2B-Service-Anbieter investieren in ihren Mitarbeiterstamm



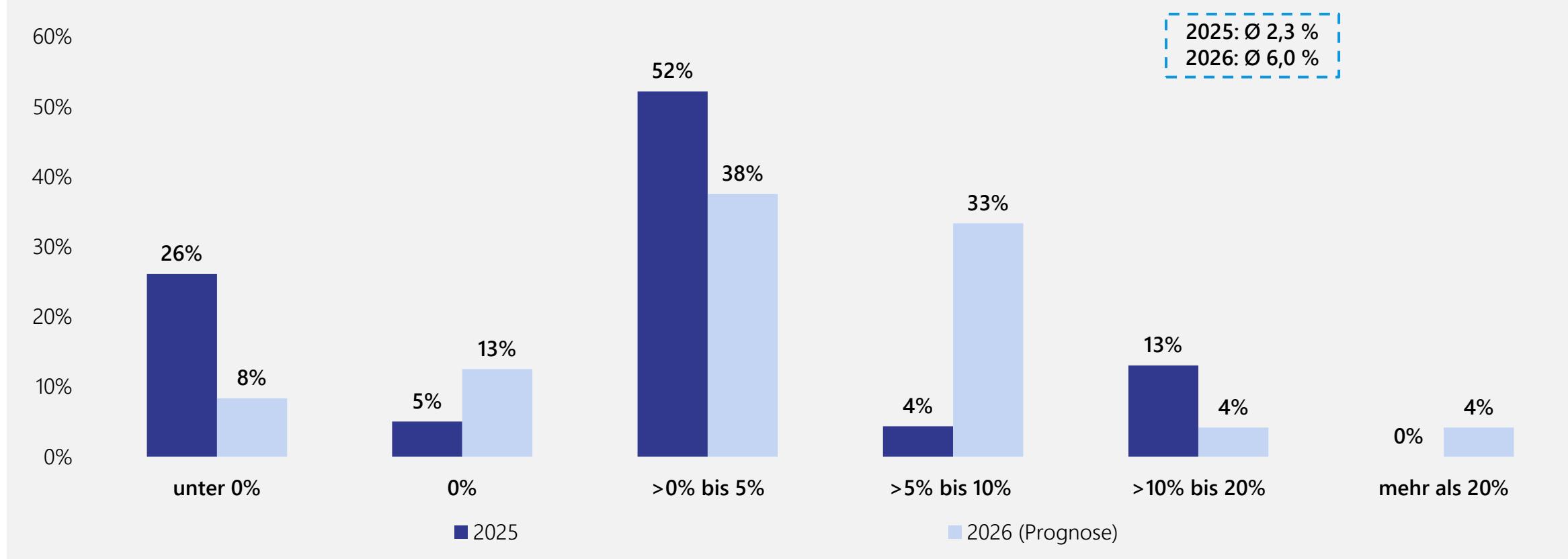
Wie entwickelt sich die Zahl Ihrer Mitarbeitenden?; relative Häufigkeitsverteilung; bereinigt um Ausreißer; alle Teilnehmer; im Geschäftsjahr 2025: n = 113; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 120

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026



# Managementberatungen wollen 2026 deutlich mehr Beraterinnen und Berater einstellen als in 2025

## Mitarbeiterwachstum 2025 und 2026 (Prognose)



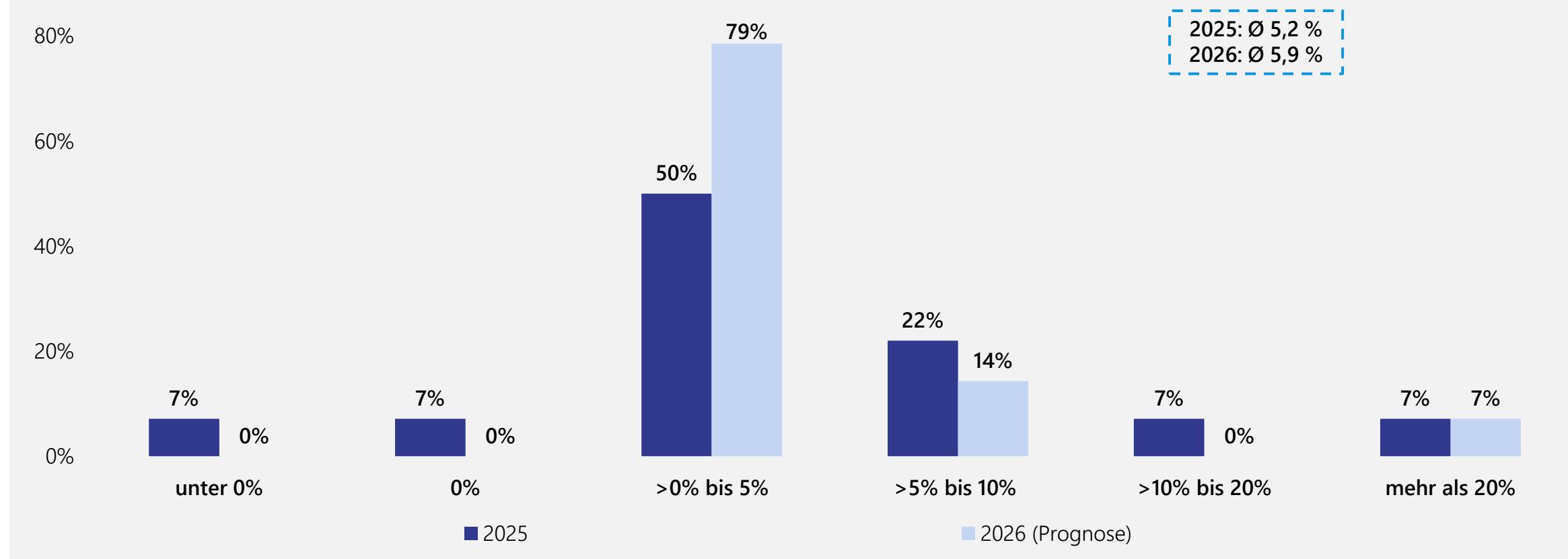
Wie entwickelt sich die Zahl Ihrer Mitarbeitenden?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung; im Geschäftsjahr 2025: n = 23; Prognose 2026 n = 24

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

# 9 von 10 Wirtschaftsprüfern wollen 2026 neue Mitarbeitende einstellen



## Mitarbeiterwachstum 2025 und 2026 (Prognose)

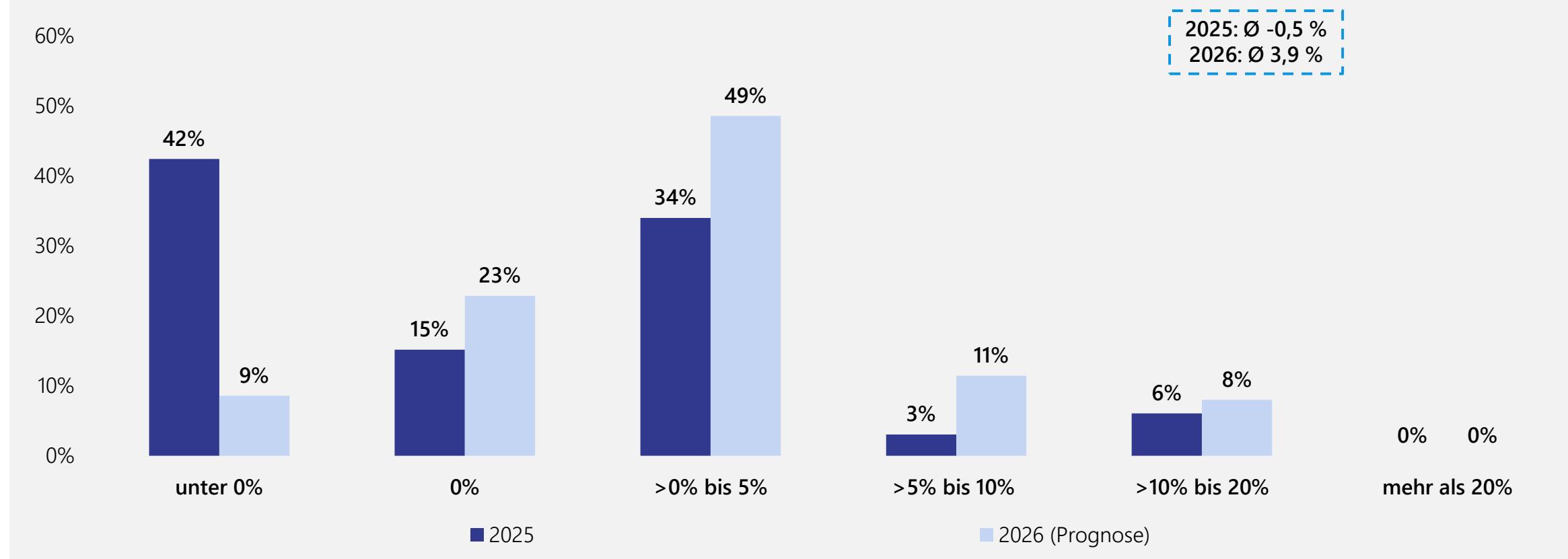


Wie entwickelt sich die Zahl Ihrer Mitarbeitenden?; relative Häufigkeitsverteilung; Wirtschaftsprüfung; im Geschäftsjahr 2025: n = 14; Prognose 2026: n = 14

# Mitarbeiterwachstum soll bei IT-Dienstleistern 2026 höher als in 2025 ausfallen



## Mitarbeiterwachstum 2025 und 2026 (Prognose)



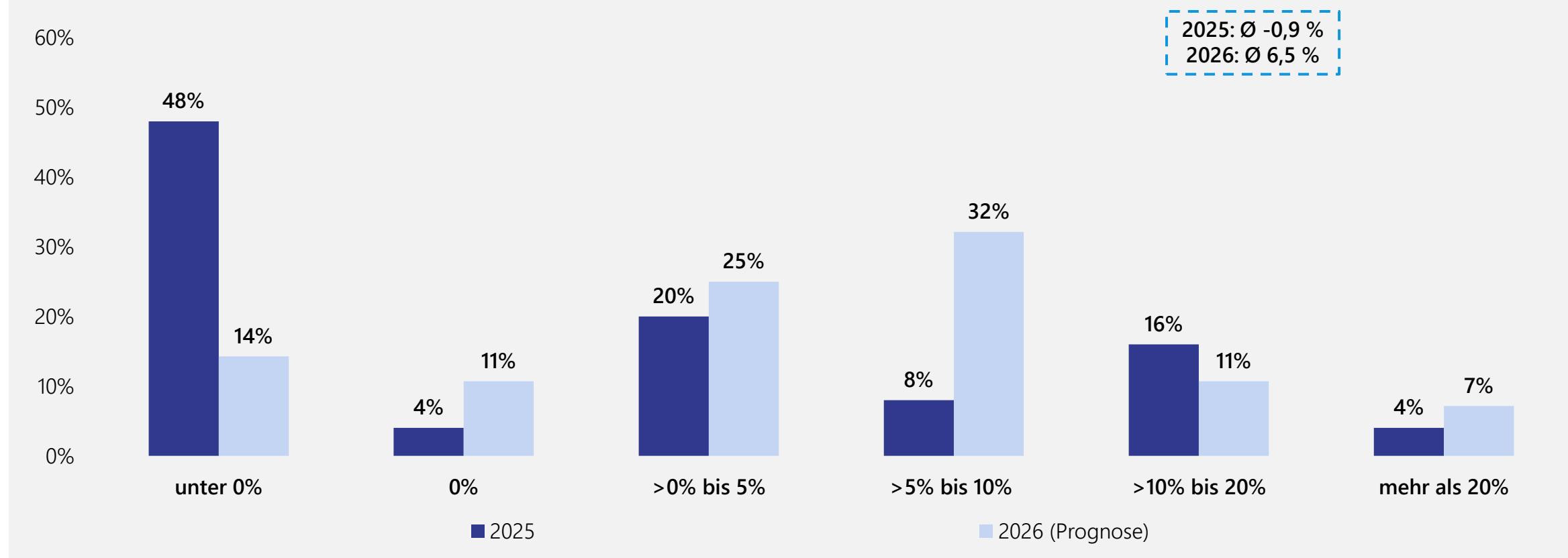
Wie entwickelt sich die Zahl Ihrer Mitarbeitenden?; relative Häufigkeitsverteilung; IT-Dienstleistungen; im Geschäftsjahr 2025: n = 33; Prognose 2026: n = 35

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

Nach leichtem Rückgang in 2025 soll die Zahl der Mitarbeitenden bei Personaldienstleistern 2026 wieder zulegen



### Mitarbeiterwachstum 2025 und 2026 (Prognose)

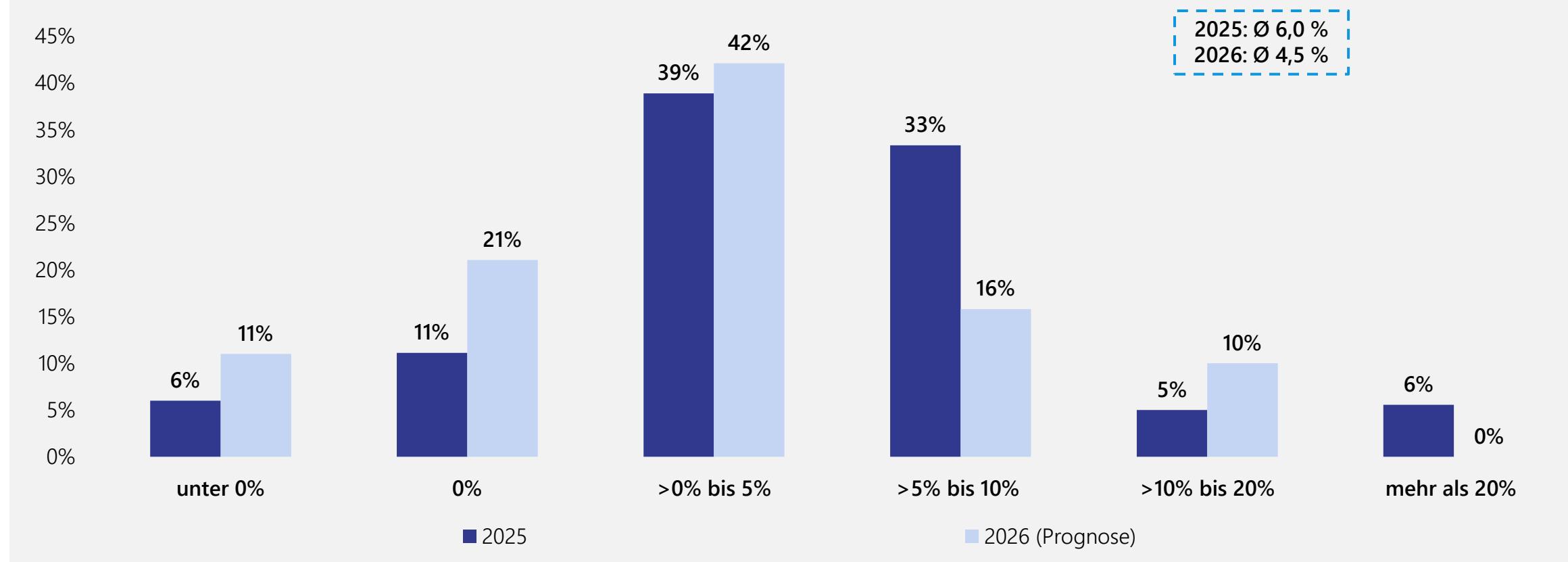


Wie entwickelt sich die Zahl Ihrer Mitarbeitenden?; relative Häufigkeitsverteilung; Personaldienstleistungen; im Geschäftsjahr 2025: n = 25; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 28

# Mitarbeiterwachstum soll bei Real-Estate-Services-Anbietern 2026 leicht geringer im Vergleich zu 2025 ausfallen



## Mitarbeiterwachstum 2025 und 2026 (Prognose)



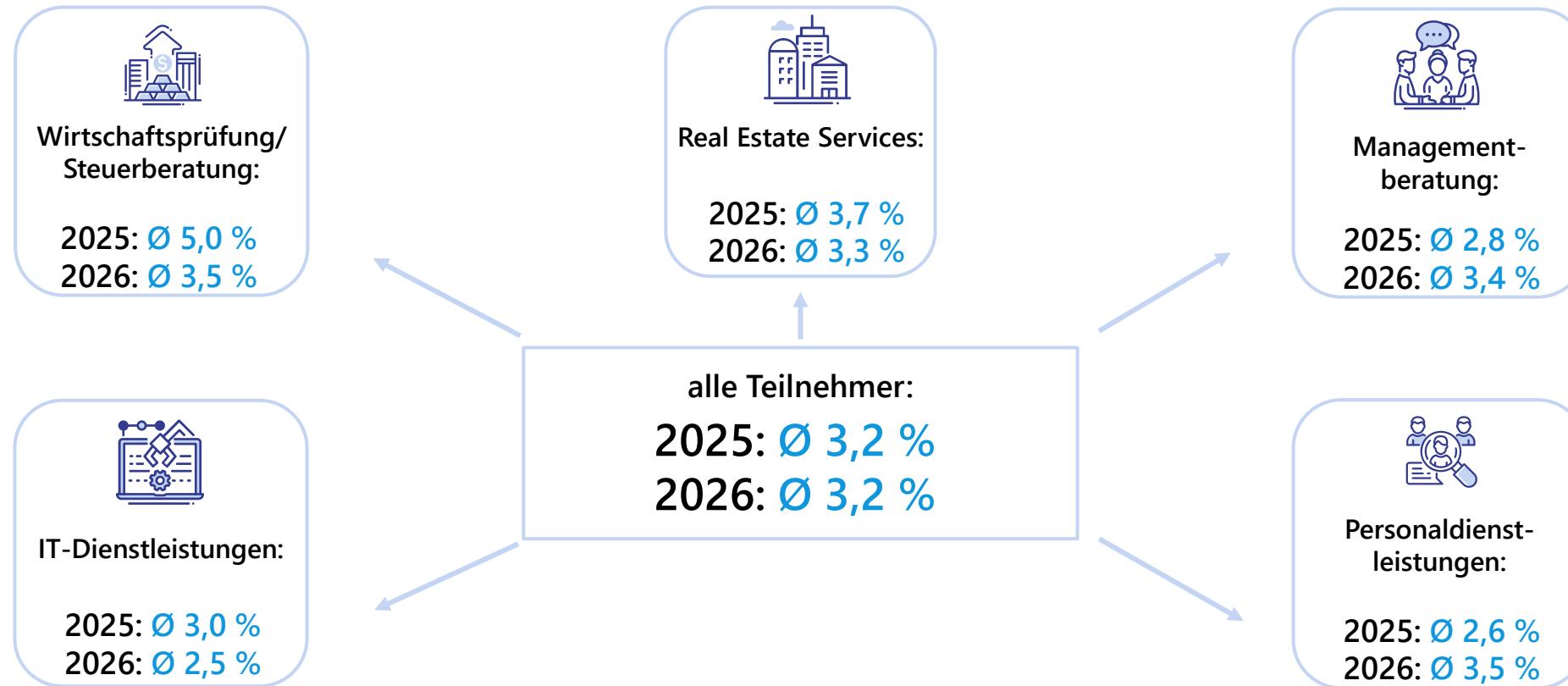
Wie entwickelt sich die Zahl Ihrer Mitarbeitenden?; relative Häufigkeitsverteilung; Real Estate Service; im Geschäftsjahr 2025: n = 18; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 19

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

# Entwicklung der Gehälter

# Gehälter sollen 2026 auf gleichem Niveau wie in 2025 steigen

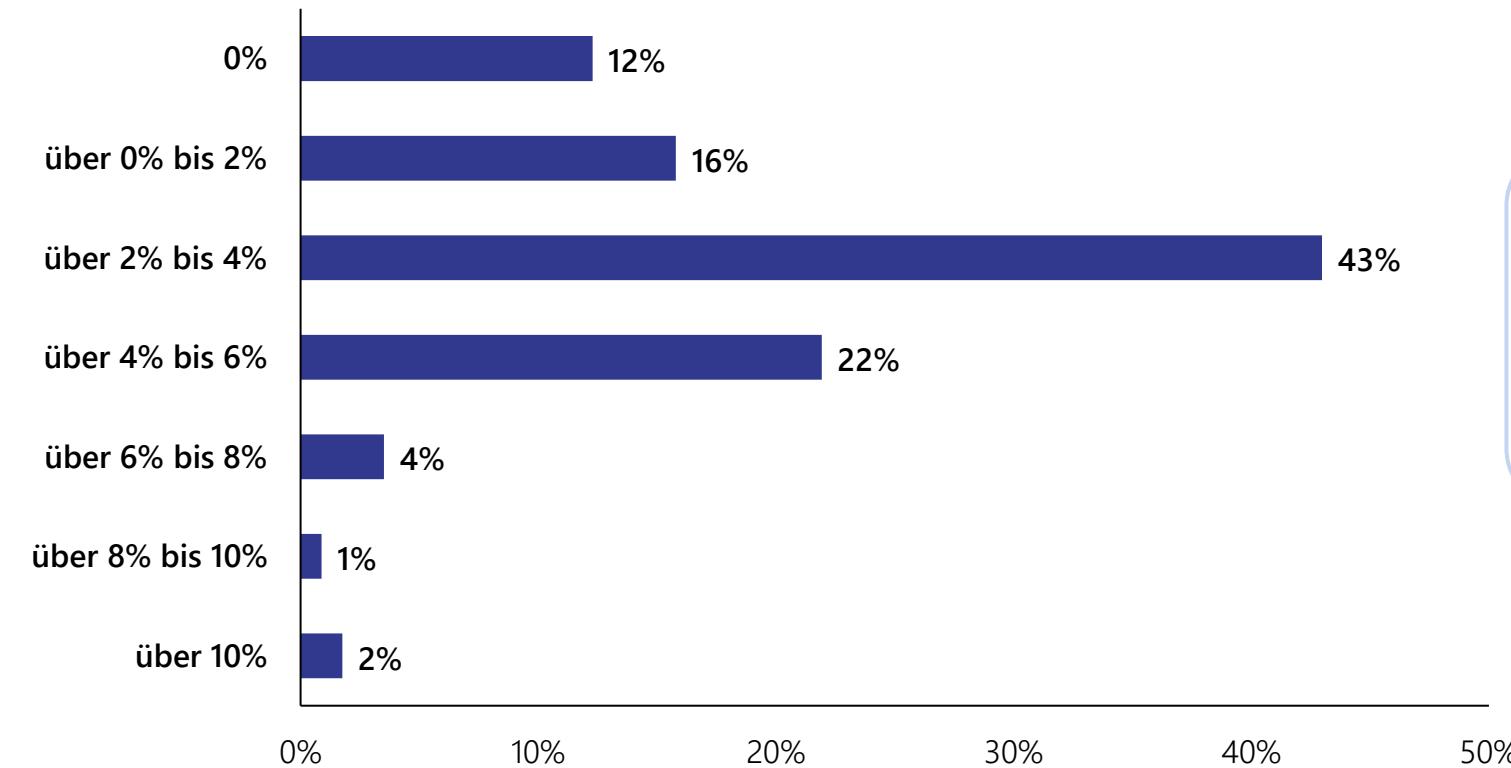
## Durchschnittliche Entwicklung der Gehälter 2025 und 2026 (Prognose)



Wie entwickeln sich die (Real-)Gehälter Ihrer MitarbeiterInnen in Ihrem Unternehmen im Durchschnitt?; Mittelwerte; alle Teilnehmer; im Geschäftsjahr 2025: n = 114; im Geschäftsjahr 2026 (Prognose): n = 129

# Mehrheit der B2B-Anbieter steigt Mitarbeitergehälter 2025 um bis zu 6 Prozent

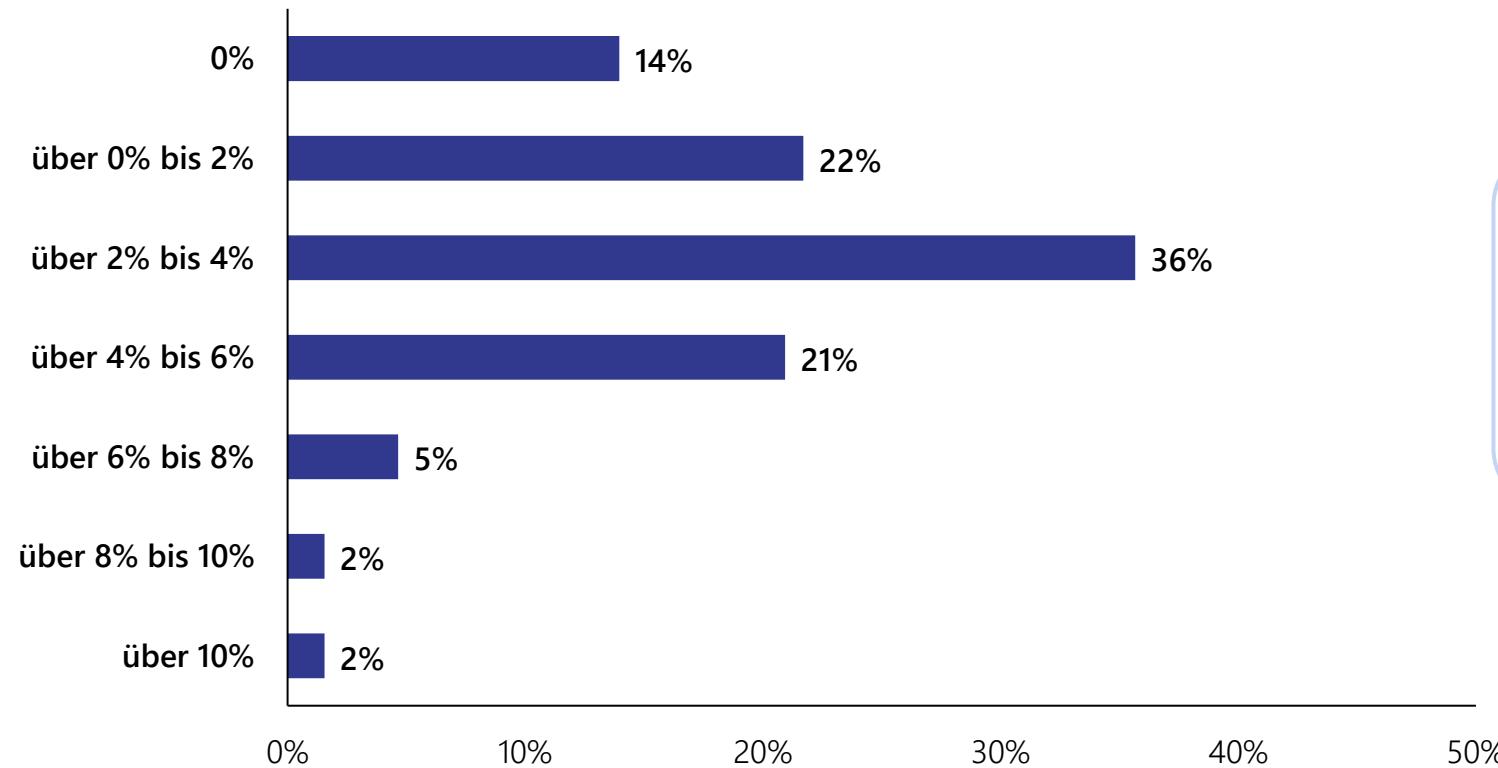
## Entwicklung der Gehälter 2025



Wie entwickeln sich die (Real-)Gehälter Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen im Durchschnitt im Geschäftsjahr 2025?; relative Häufigkeitsverteilung; Mittelwert; Median; alle Teilnehmer; n = 114

# 2026 sollen Gehälter nahezu identisch wie im Jahr 2025 steigen

## Entwicklung der Gehälter 2026



Wie entwickeln sich die (Real-)Gehälter Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen im Durchschnitt im Geschäftsjahr 2026?; relative Häufigkeitsverteilung; Mittelwert; Median; alle Teilnehmer; n = 129

Lünendonk®-Blitzumfrage 2025: Rückblick auf das Jahr 2025 und Ausblick 2026

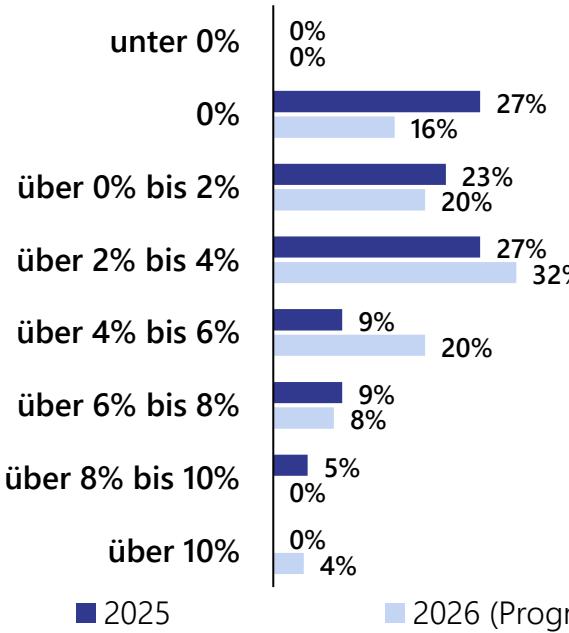
# Gehaltsentwicklung der Managementberatungen und Wirtschaftsprüfer



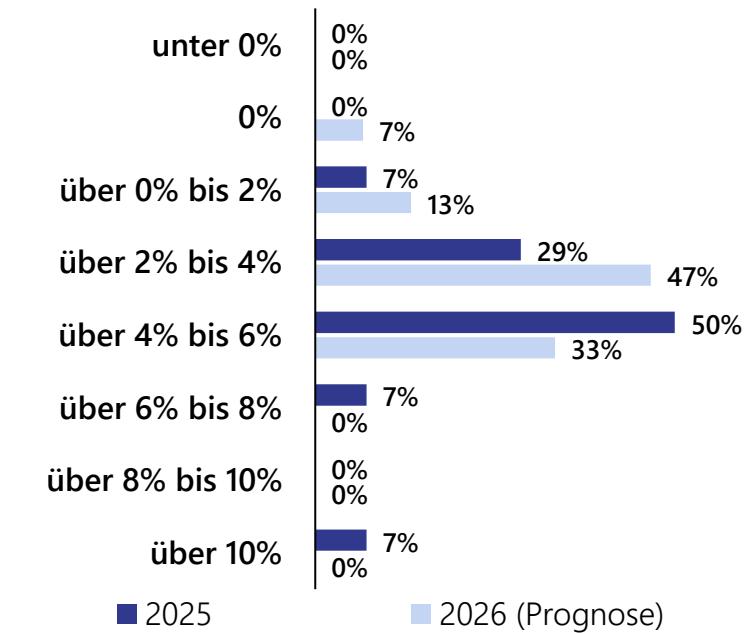
## Entwicklung der Gehälter 2025 und 2026



### Managementberatung



### Wirtschaftsprüfung/ Steuerberatung



Wie entwickeln sich die (Real-)Gehälter Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen im Durchschnitt im Geschäftsjahr 2025 & 2026?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung: n = 22 (2025), n = 25 (2026); Wirtschaftsprüfung: n = 14 (2025), n = 15 (2026)

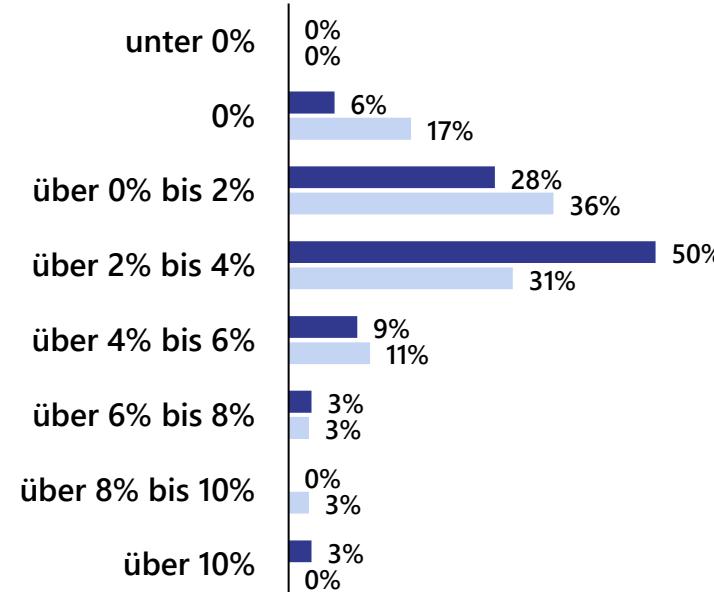
# Gehaltsentwicklung der IT- und Personaldienstleister sowie Real-Estate-Services-Anbieter



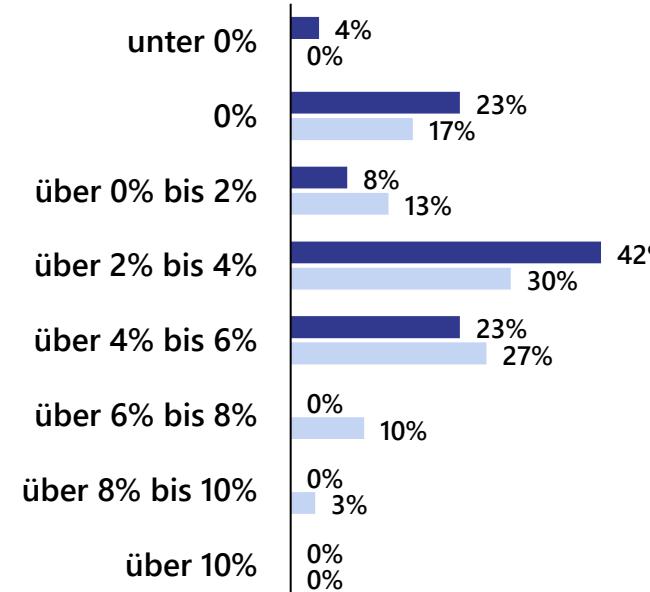
## Entwicklung der Gehälter 2025 und 2026



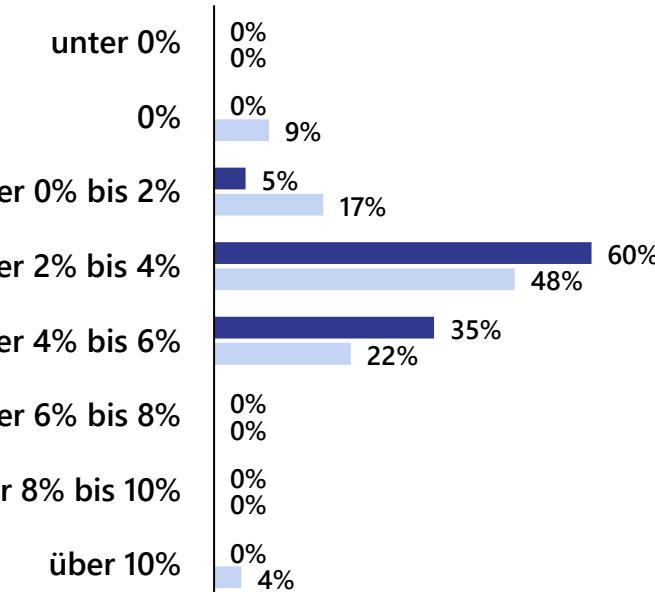
### IT-Dienstleistungen



### Personaldienstleistungen



### Real Estate Services

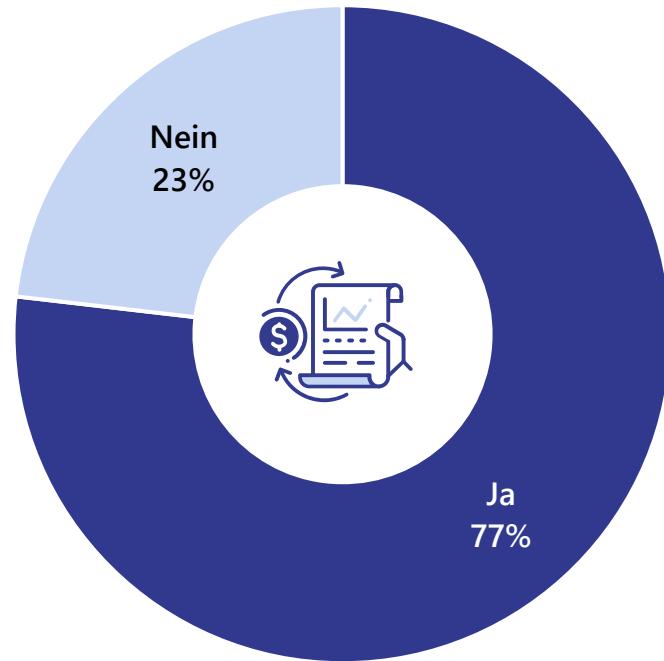


Wie entwickeln sich die (Real-)Gehälter Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen im Durchschnitt im Geschäftsjahr 2024 & 2025?; relative Häufigkeitsverteilung;  
IT-Dienstleistungen: n = 32 (2025), n = 36 (2026); Personaldienstleistungen: n = 26 (2025), n = 30 (2026); Real Estate Services: n = 20 (2025), n = 23 (2026)

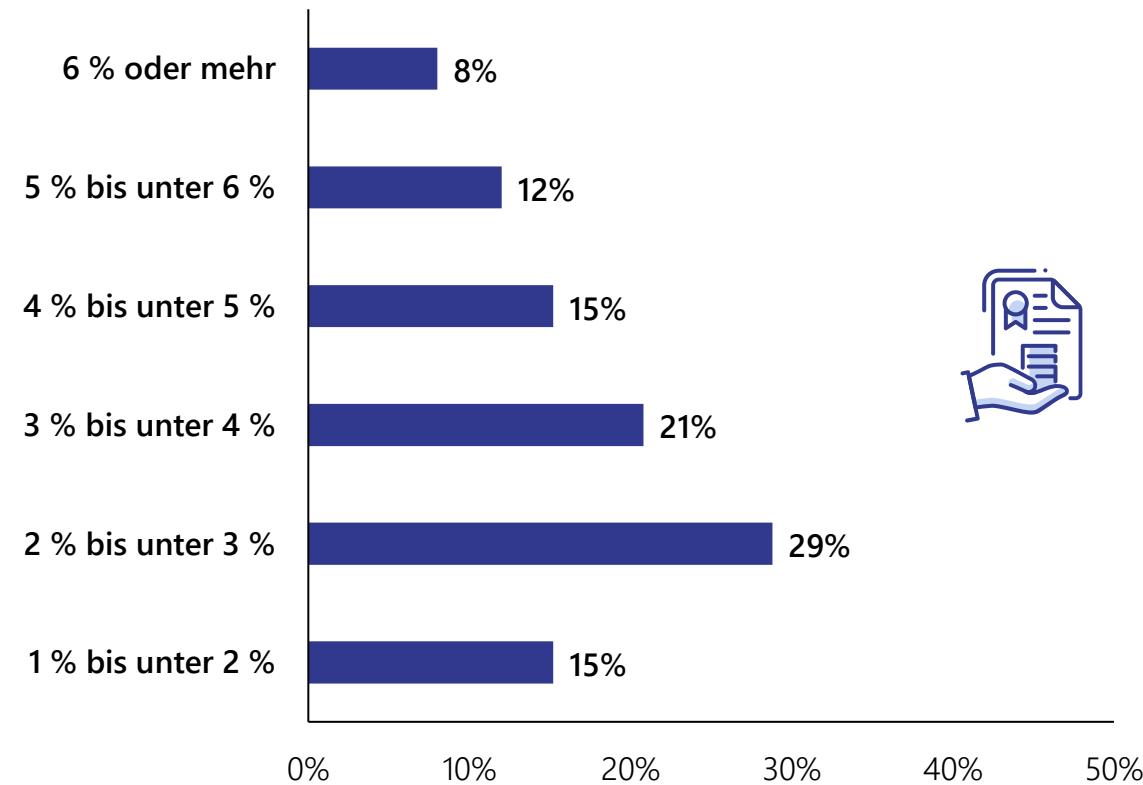
# Honorarerhöhungen

# Der Großteil der B2B-Anbieter hat 2025 seine Honorare erhöht

## Honorarerhöhungen in 2025



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2025



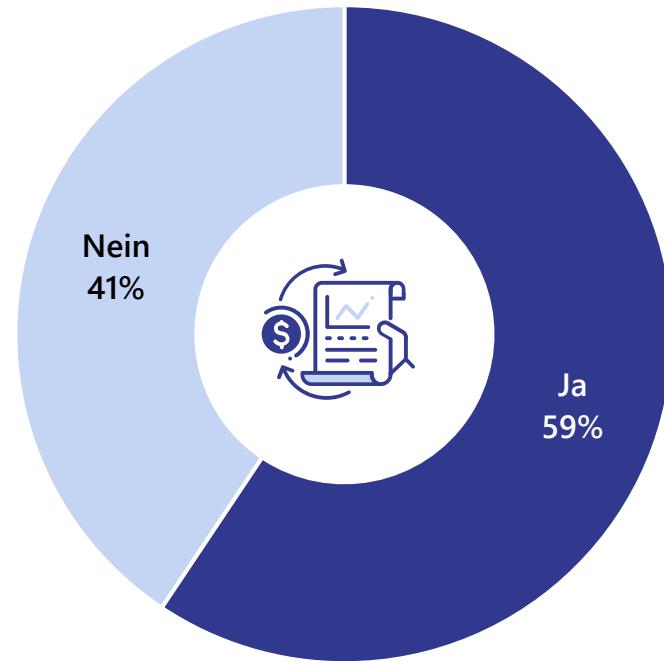
Haben Sie im Jahr 2025 Preiserhöhungen für Ihre Leistungen vorgenommen?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 177

Wenn ja, um wie viel Prozent haben Sie die Preise für Ihre Leistungen im Durchschnitt erhöht?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 125

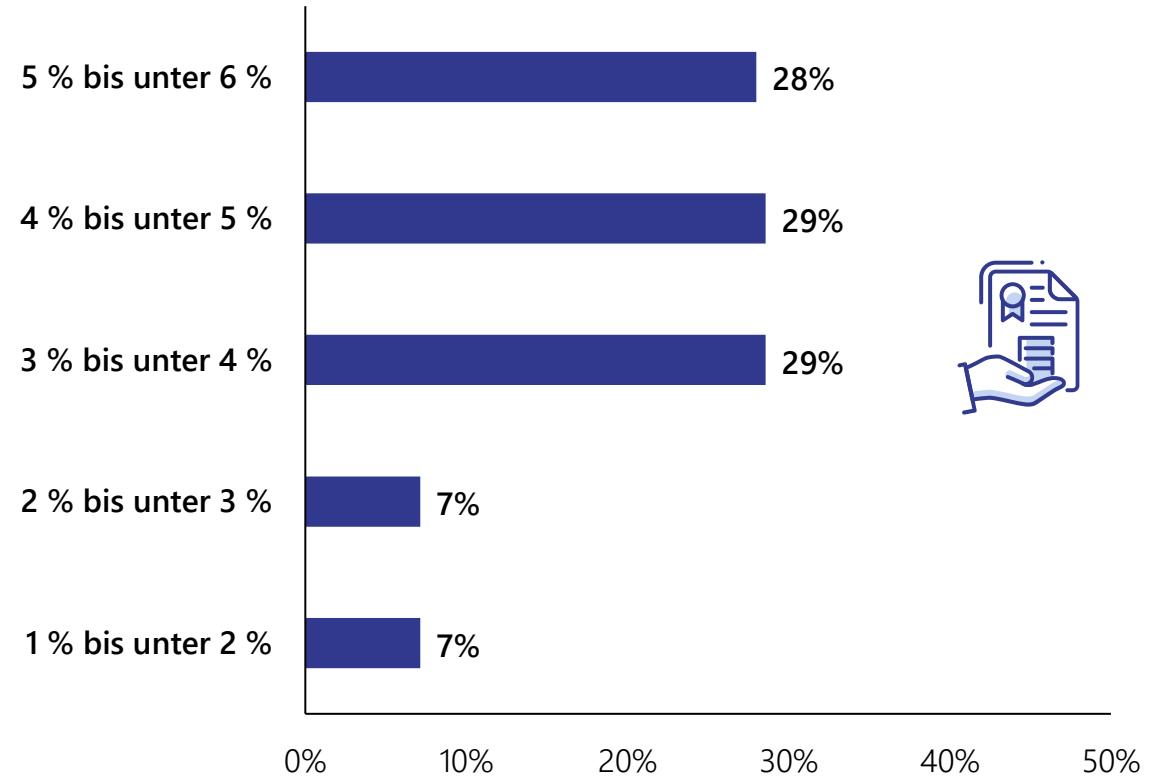
# 6 von 10 Managementberatungen haben 2025 ihre Honorare erhöht



## Honorarerhöhungen in 2025



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2025

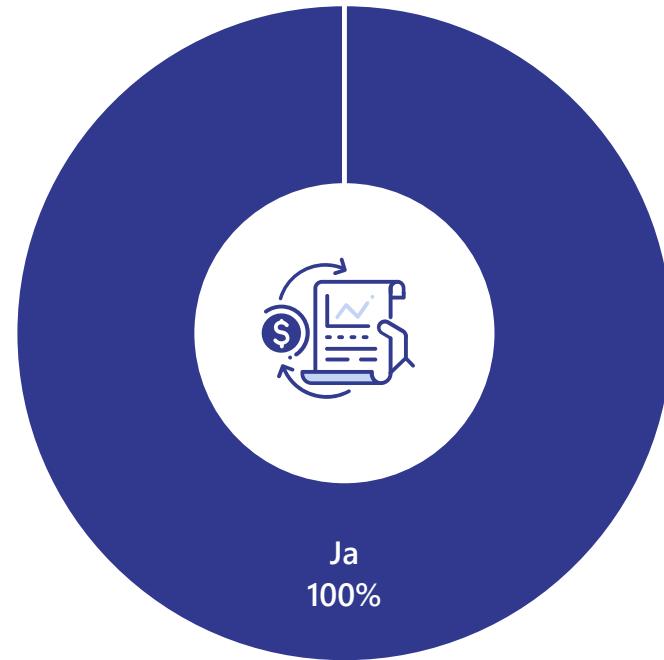


Haben Sie im Jahr 2025 Preiserhöhungen für Ihre Leistungen vorgenommen?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung; n = 29  
Wenn ja, um wie viel Prozent haben Sie die Preise für Ihre Leistungen im Durchschnitt erhöht?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung; n = 14

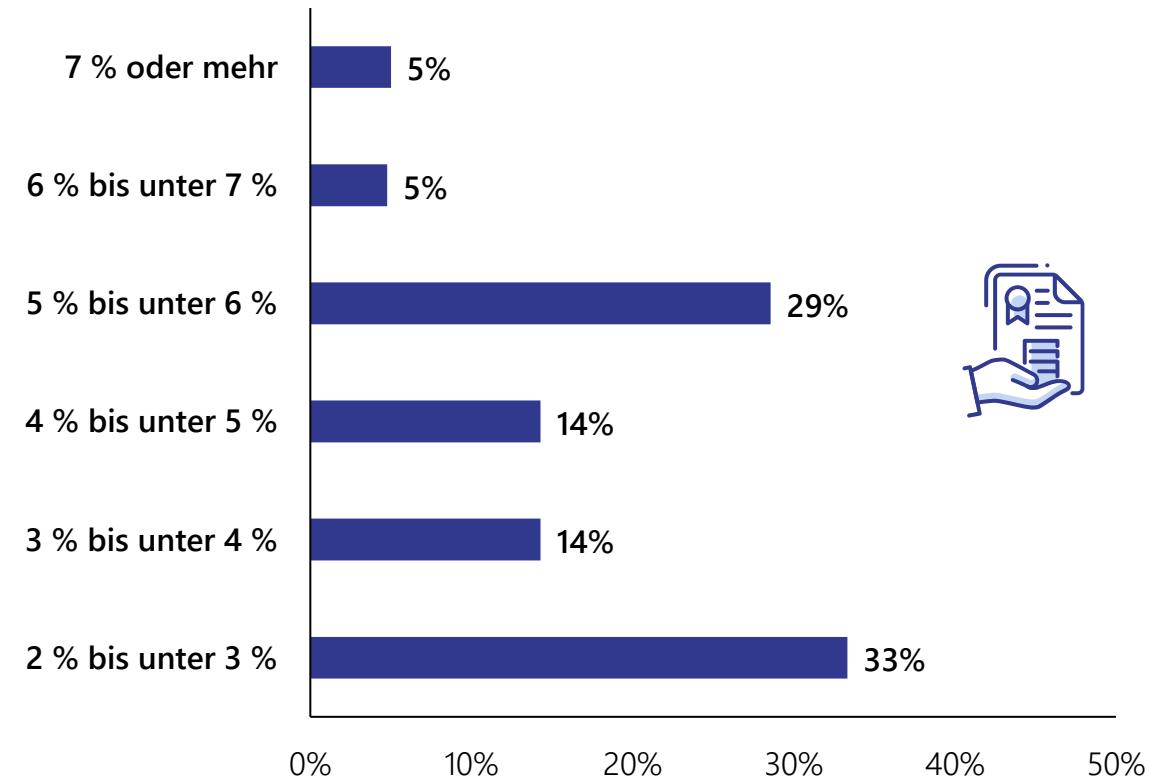


# Einheitliches Bild: Wirtschaftsprüfer haben marginale Honorarerhöhungen vorgenommen

## Honorarerhöhungen in 2025



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2025



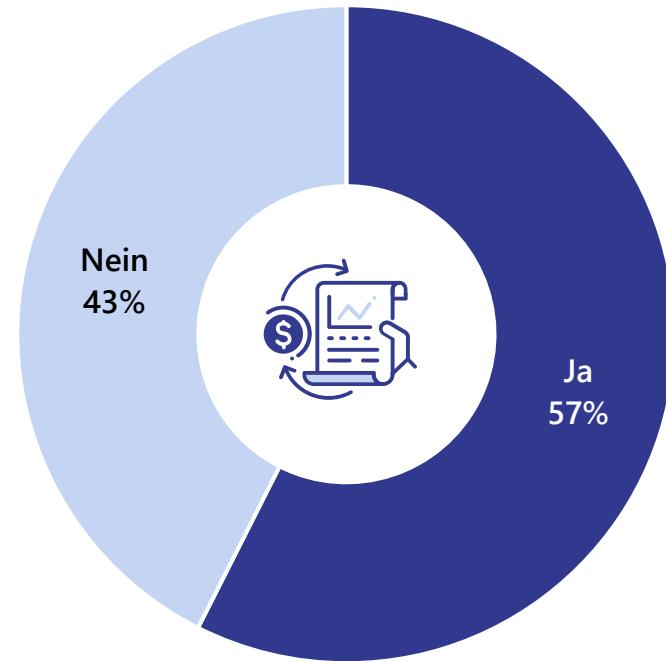
Haben Sie im Jahr 2025 Preiserhöhungen für Ihre Leistungen vorgenommen?; relative Häufigkeitsverteilung; Wirtschaftsprüfung; n = 23

Wenn ja, um wie viel Prozent haben Sie die Preise für Ihre Leistungen im Durchschnitt erhöht?; relative Häufigkeitsverteilung; Wirtschaftsprüfung; n = 21

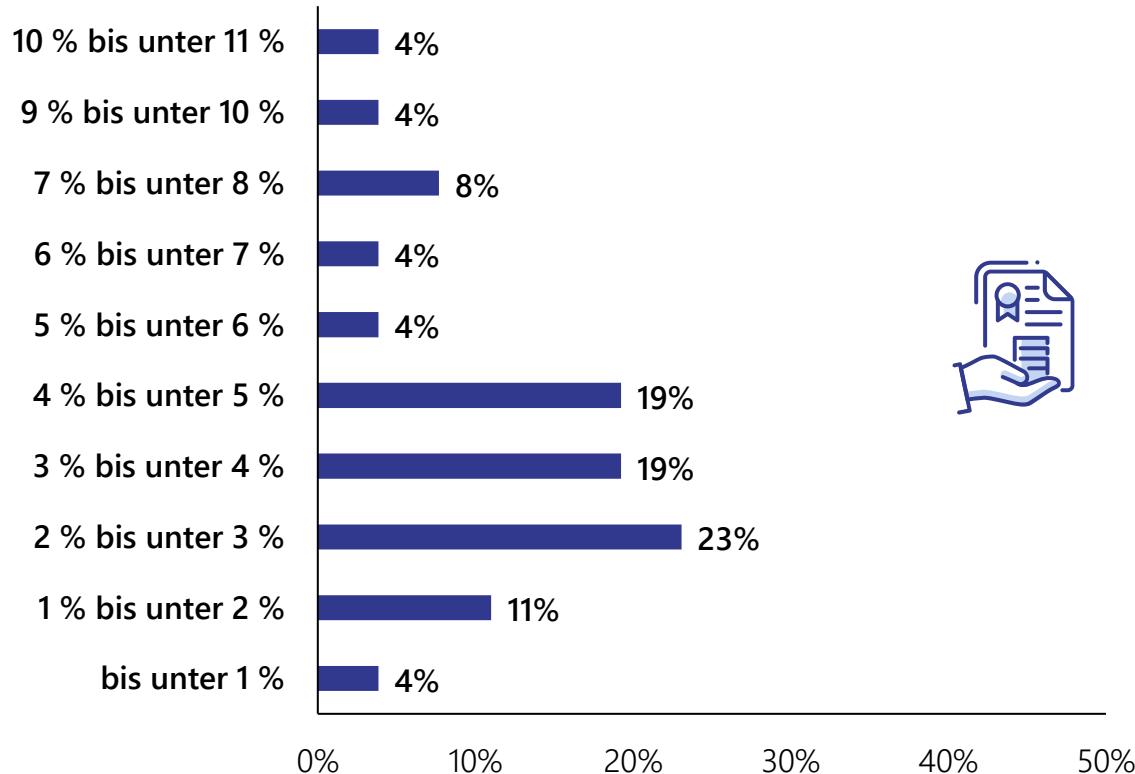
# Etwa jeder zweite IT-Dienstleister erhöht die Honorare 2025 – aber nur in geringem Umfang



## Honorarerhöhungen in 2025



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2025

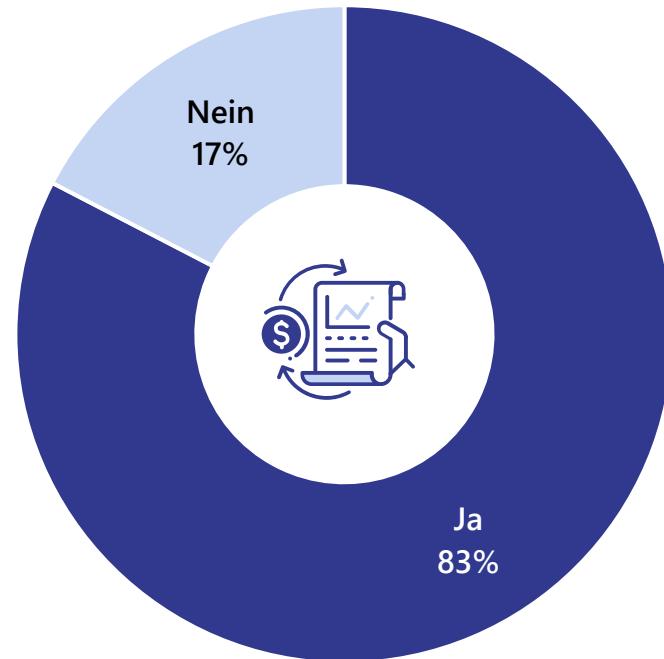


Haben Sie im Jahr 2025 Preiserhöhungen für Ihre Leistungen vorgenommen?; relative Häufigkeitsverteilung; IT-Dienstleistungen; n = 47  
Wenn ja, um wie viel Prozent haben Sie die Preise für Ihre Leistungen im Durchschnitt erhöht?; relative Häufigkeitsverteilung; IT-Dienstleistungen; n = 26

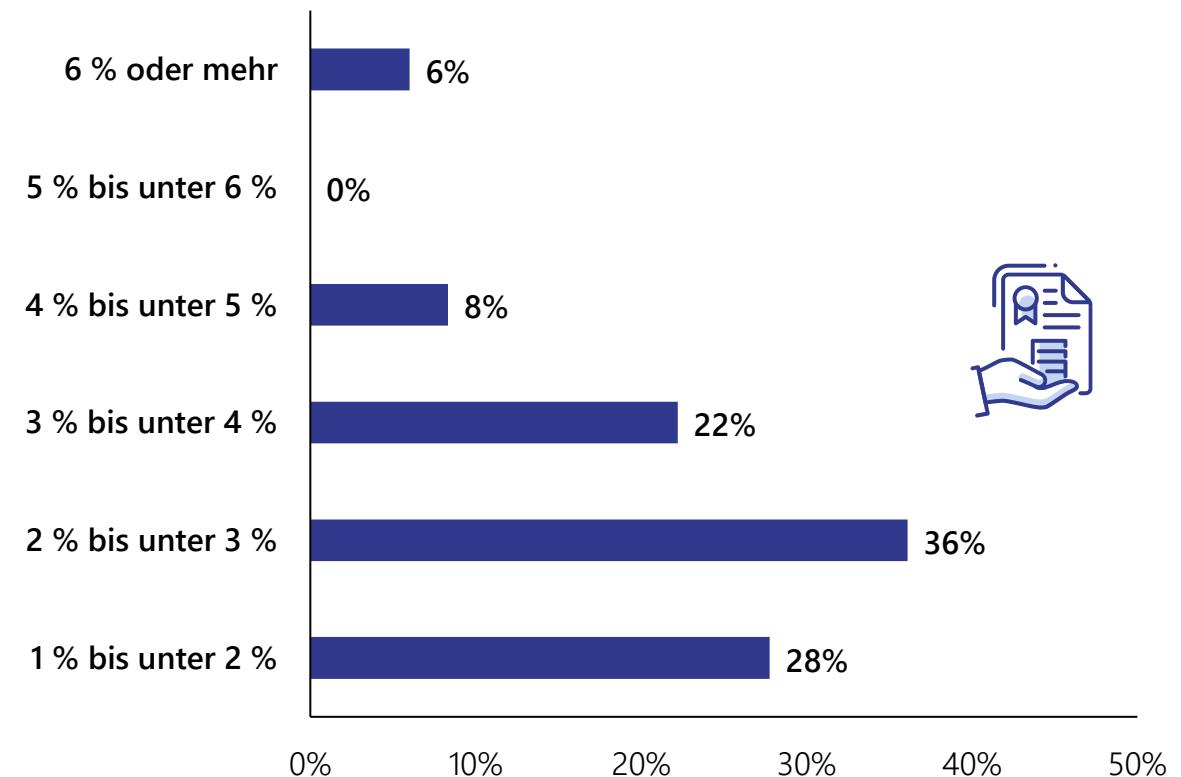
# Auch Personaldienstleister erhöhten 2025 ihre Preise nur geringfügig



## Honorarerhöhungen in 2025



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2025

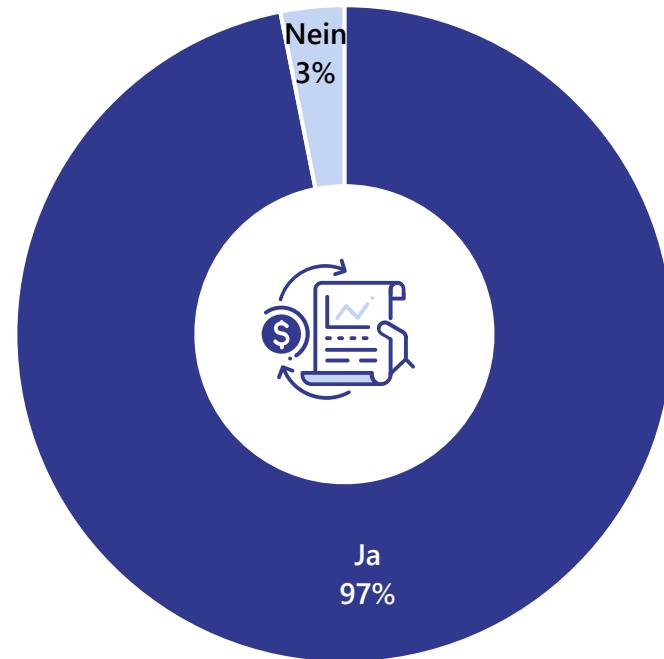


Haben Sie im Jahr 2025 Preiserhöhungen für Ihre Leistungen vorgenommen?; relative Häufigkeitsverteilung; Personaldienstleistungen; n = 46  
Wenn ja, um wie viel Prozent haben Sie die Preise für Ihre Leistungen im Durchschnitt erhöht?; relative Häufigkeitsverteilung; Personaldienstleistungen; n = 36

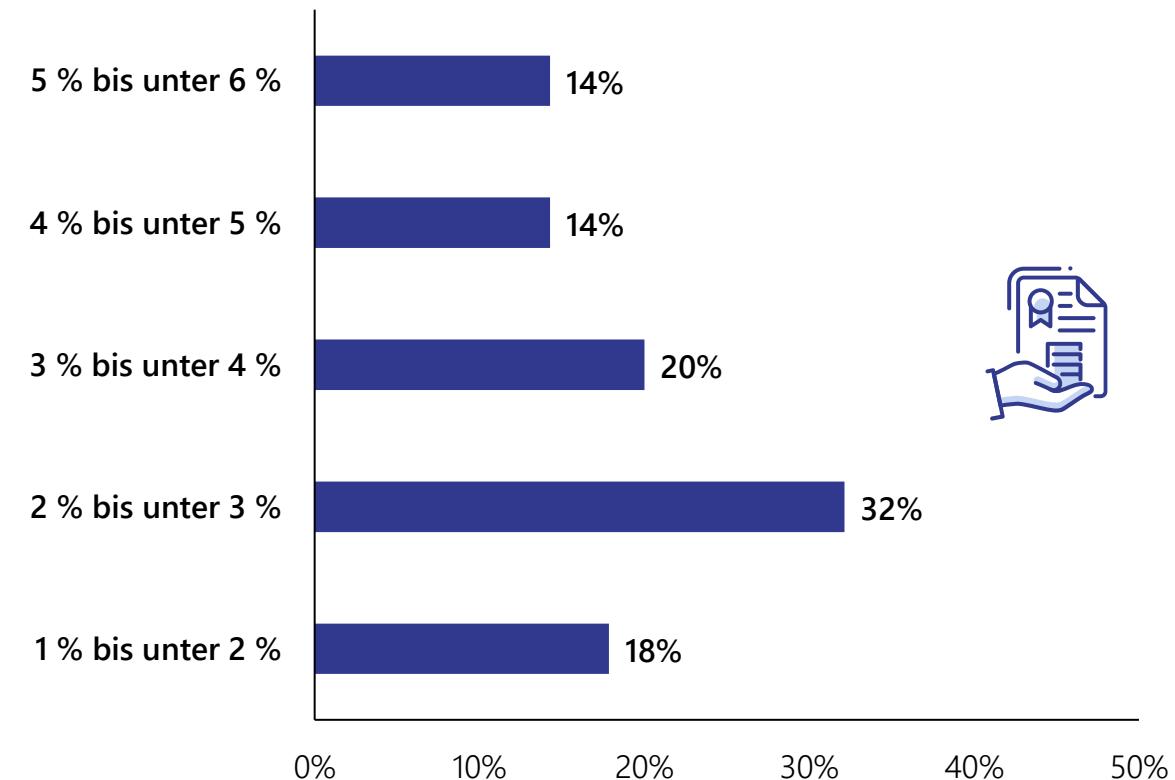
# Fast alle Anbieter von Real Estate Services nehmen 2025 Honorarerhöhungen vor



## Honorarerhöhungen in 2025



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2025

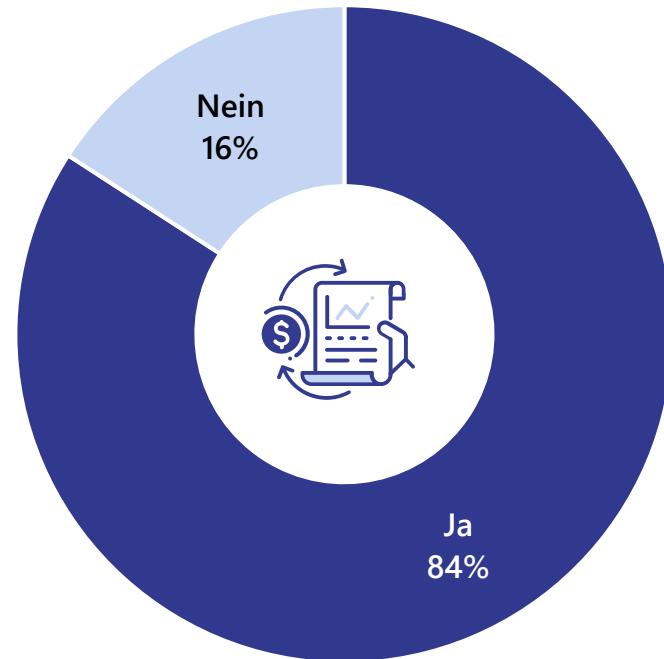


Haben Sie im Jahr 2025 Preiserhöhungen für Ihre Leistungen vorgenommen?; relative Häufigkeitsverteilung; Real Estate Service; n = 32

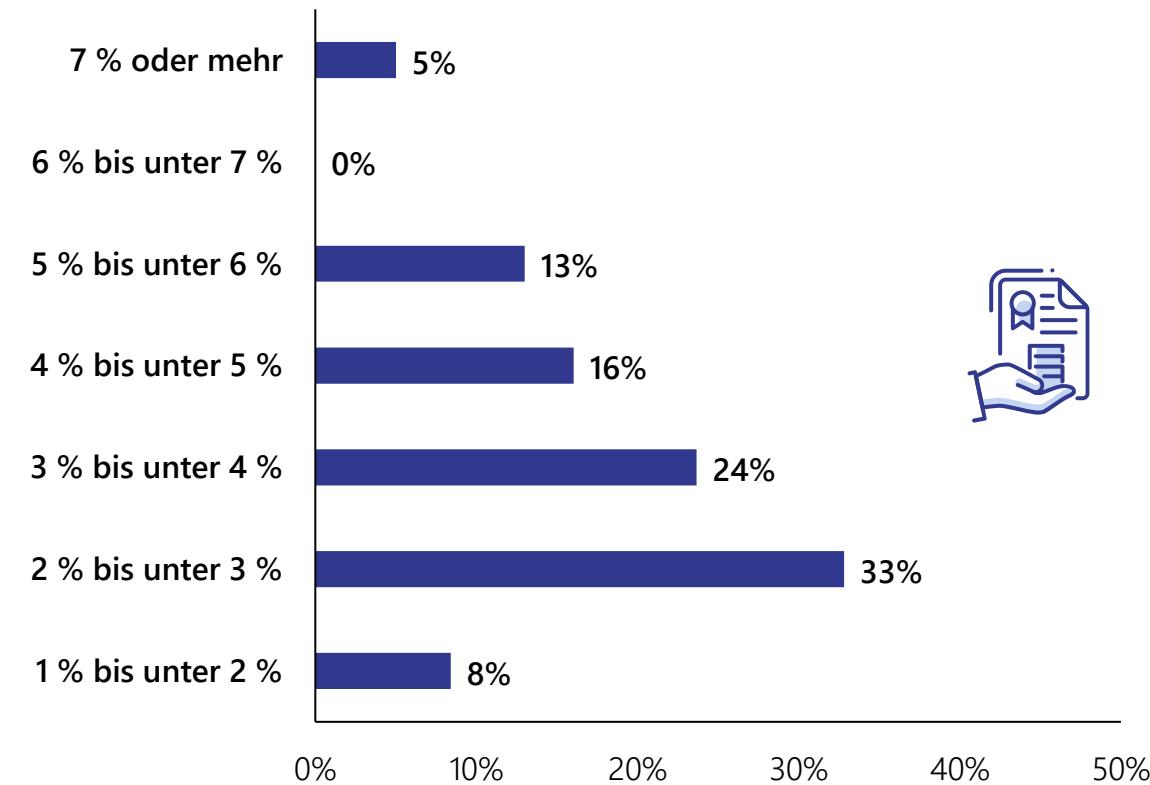
Wenn ja, um wie viel Prozent haben Sie die Preise für Ihre Leistungen im Durchschnitt erhöht?; relative Häufigkeitsverteilung; Real Estate Service; n = 28

# Ausblick 2026: Große Mehrheit der B2B-Service-Provider planen Honorarerhöhungen – meist zwischen 2 und 3 Prozent

## Honorarerhöhungen in 2026



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2026

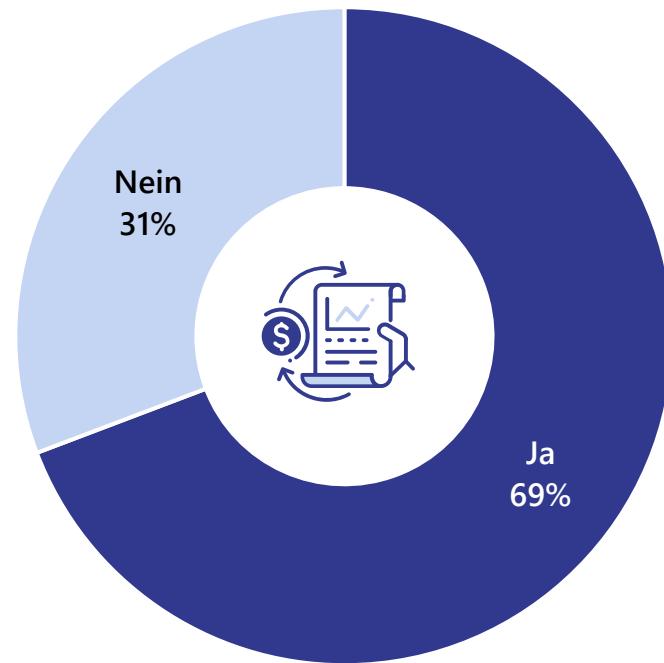


Planen Sie, Preiserhöhungen im Jahr 2026 vorzunehmen?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 164  
Wenn ja, um wie viel Prozent sollen diese im Durchschnitt voraussichtlich steigen?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 131

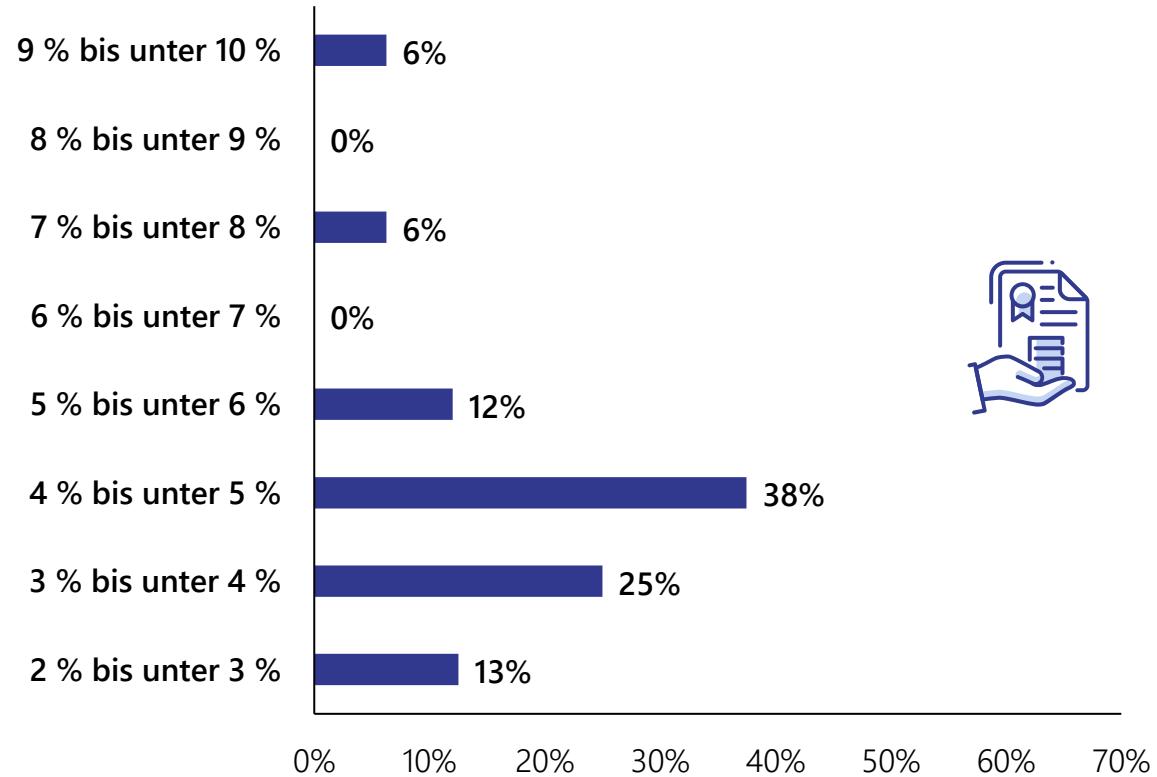
# 70 Prozent der Managementberatungen planen 2026 mit Honorarerhöhungen



## Honorarerhöhungen in 2026



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2026

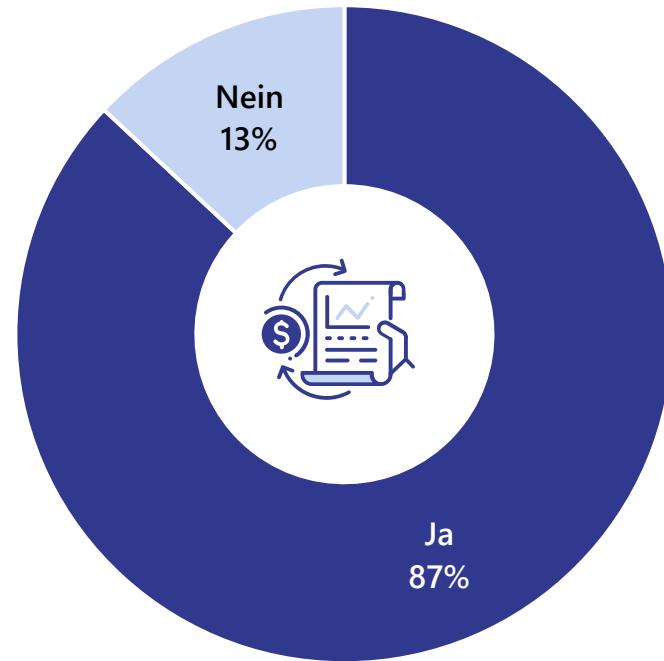


Planen Sie, Preiserhöhungen im Jahr 2026 vorzunehmen?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung; n = 26  
Wenn ja, um wie viel Prozent sollen diese im Durchschnitt voraussichtlich steigen?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung; n = 16

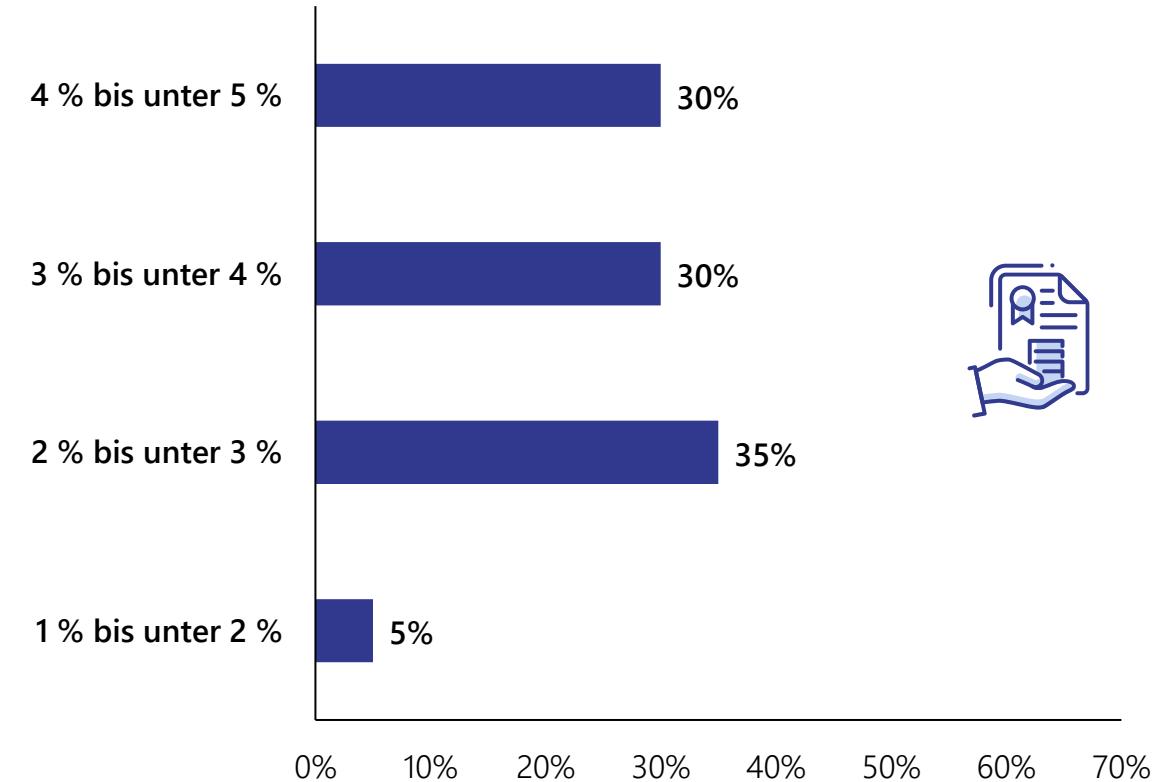
# Auch 2026 will das Gros der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Honorare erhöhen



## Honorarerhöhungen in 2026



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2026



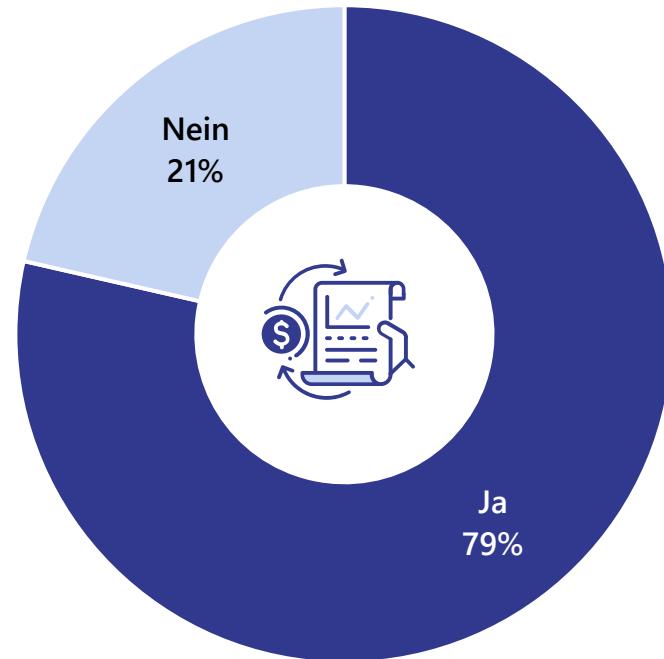
Planen Sie, Preiserhöhungen im Jahr 2026 vorzunehmen?; relative Häufigkeitsverteilung; Wirtschaftsprüfung; n = 23

Wenn ja, um wie viel Prozent sollen diese im Durchschnitt voraussichtlich steigen?; relative Häufigkeitsverteilung; Wirtschaftsprüfung; n = 20

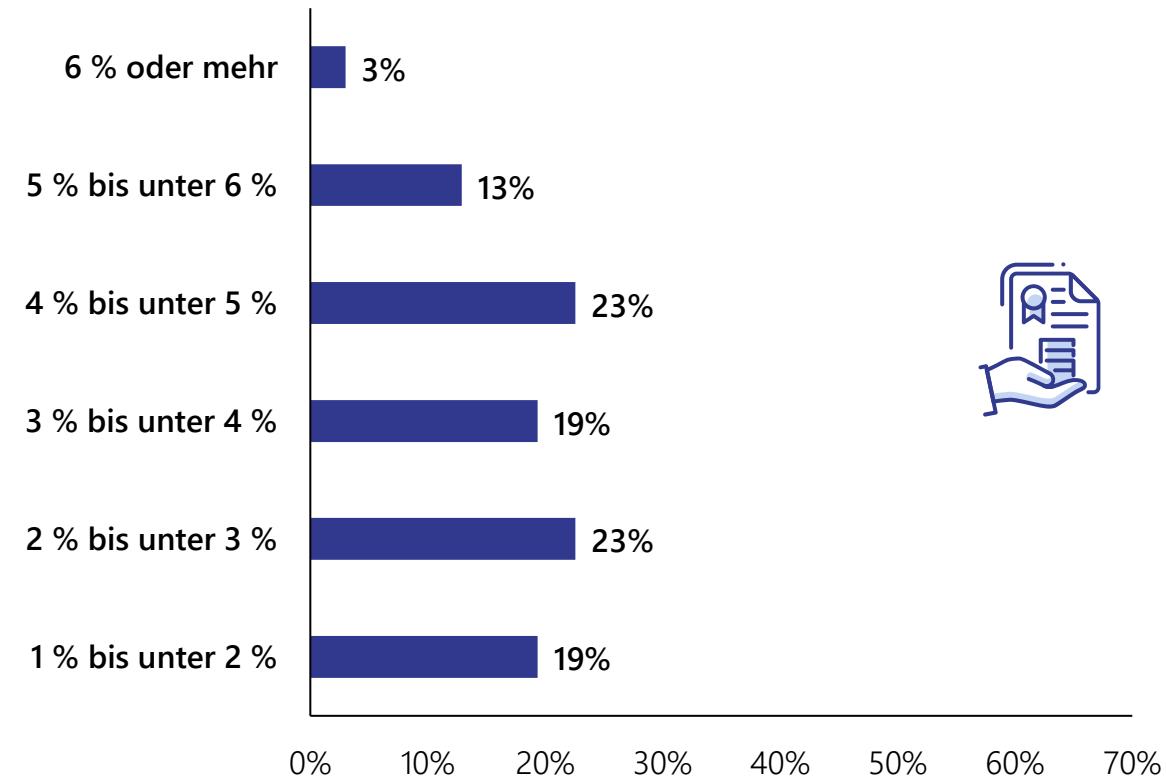
# Honorare der IT-Dienstleister sollen 2026 stärker steigen als in 2025



## Honorarerhöhungen in 2026



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2026

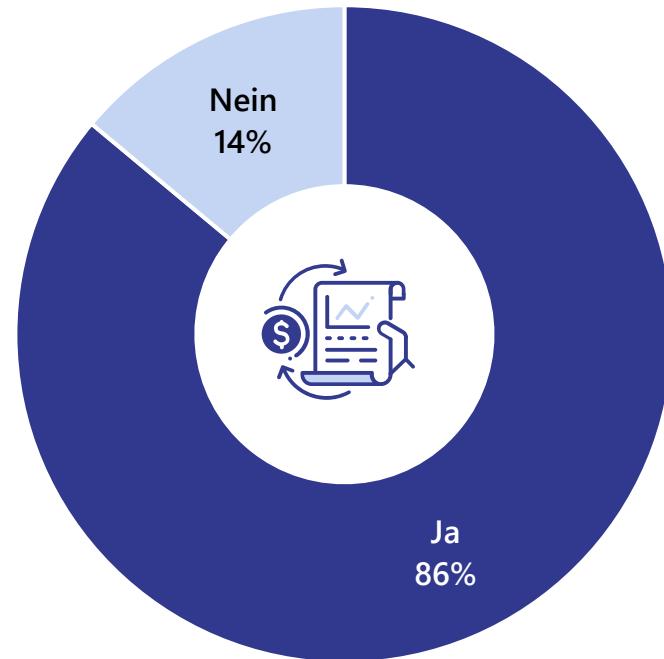


Planen Sie, Preiserhöhungen im Jahr 2026 vorzunehmen?; relative Häufigkeitsverteilung; IT-Dienstleistungen; n = 42  
Wenn ja, um wie viel Prozent sollen diese im Durchschnitt voraussichtlich steigen?; relative Häufigkeitsverteilung; IT-Dienstleistungen; n = 31

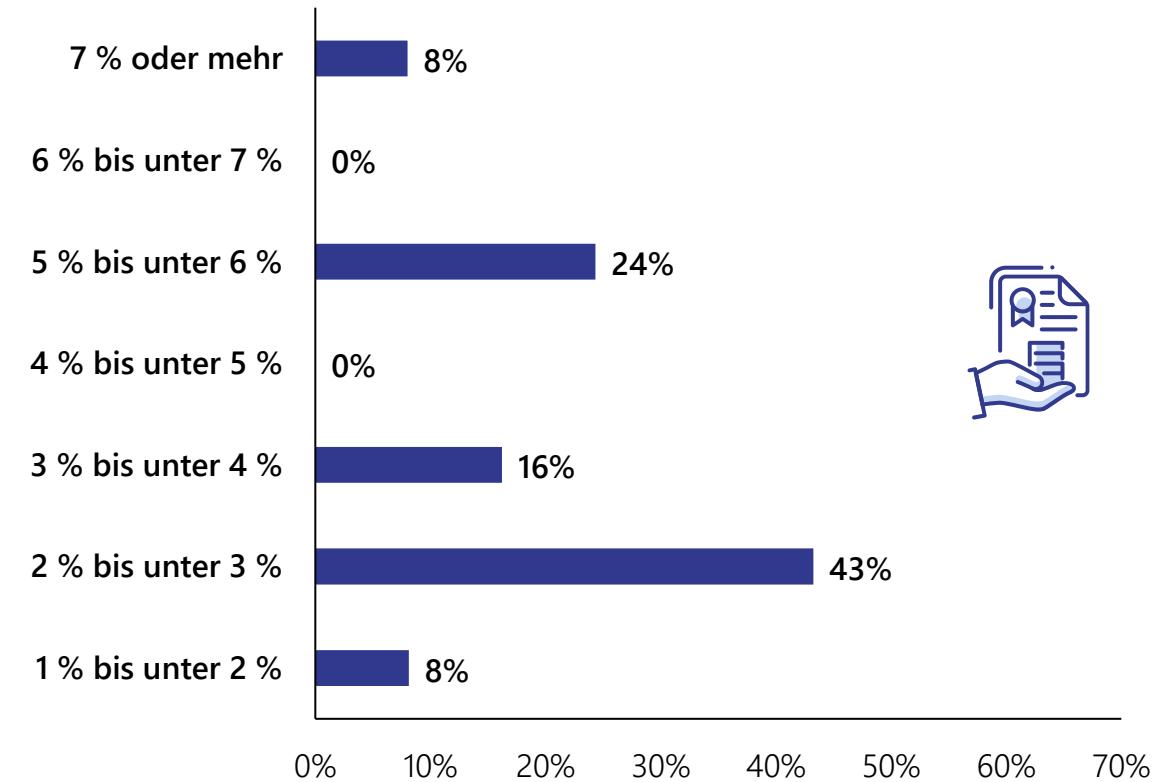
# 86 Prozent der Personaldienstleister wollen 2026 ihre Honorare erhöhen



## Honorarerhöhungen in 2026



## Rahmen der Honorarerhöhungen in 2026

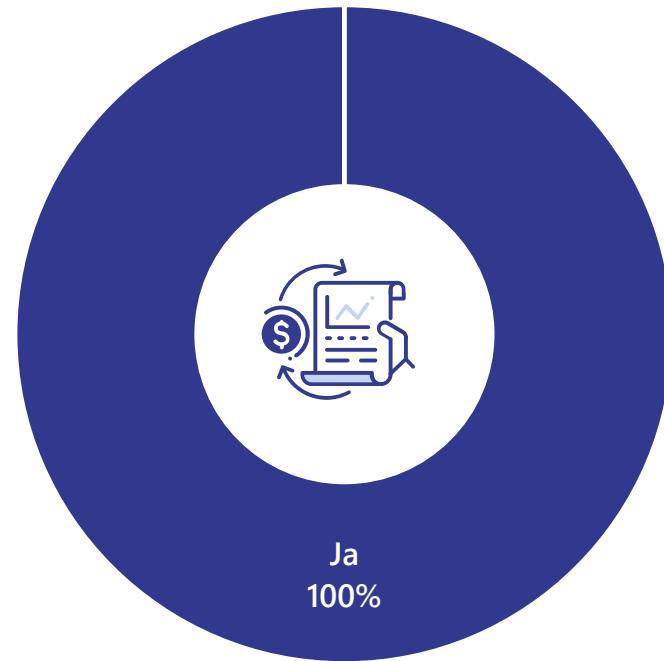


Planen Sie, Preiserhöhungen im Jahr 2026 vorzunehmen?; relative Häufigkeitsverteilung; Personaldienstleistungen; n = 43  
Wenn ja, um wie viel Prozent sollen diese im Durchschnitt voraussichtlich steigen?; relative Häufigkeitsverteilung; Personaldienstleistungen; n = 37

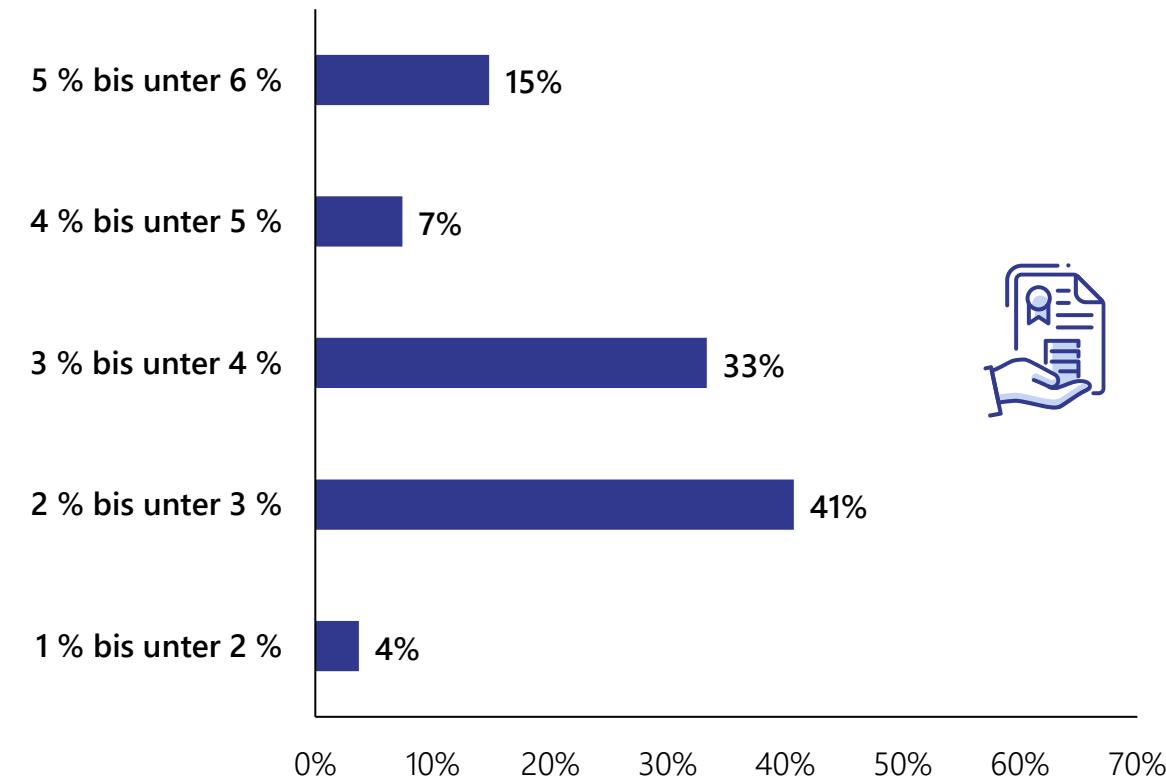
# Alle teilnehmenden Real-Estate-Service-Unternehmen planen 2026 mit Preiserhöhungen



## Honorar erhöhungen in 2026



## Rahmen der Honorar erhöhungen in 2026



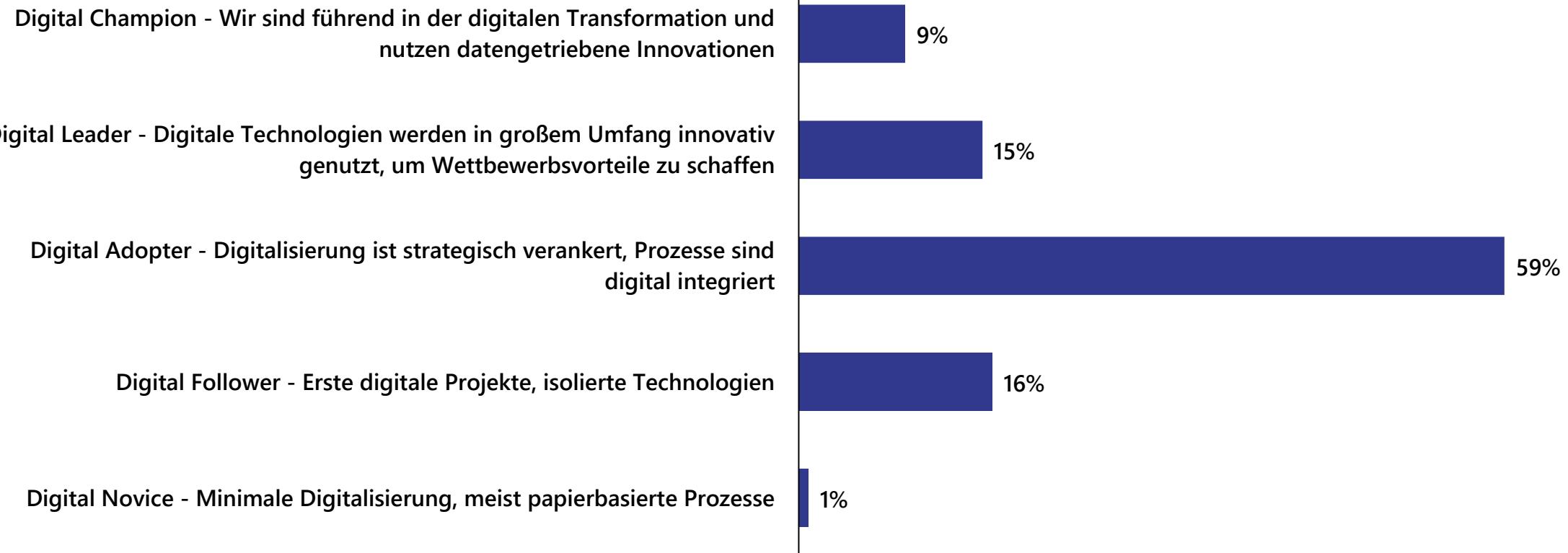
Planen Sie, Preiserhöhungen im Jahr 2026 vorzunehmen?; relative Häufigkeitsverteilung; Real Estate Service; n = 30

Wenn ja, um wie viel Prozent sollen diese im Durchschnitt voraussichtlich steigen?; relative Häufigkeitsverteilung; Real Estate Service; n = 27

# Generative AI: Reifegrad & Mehrwerte

# Ausbaufähiger digitaler Reifegrad: Basics sind geschaffen, echte digitale Innovationen werden aber nur selten realisiert

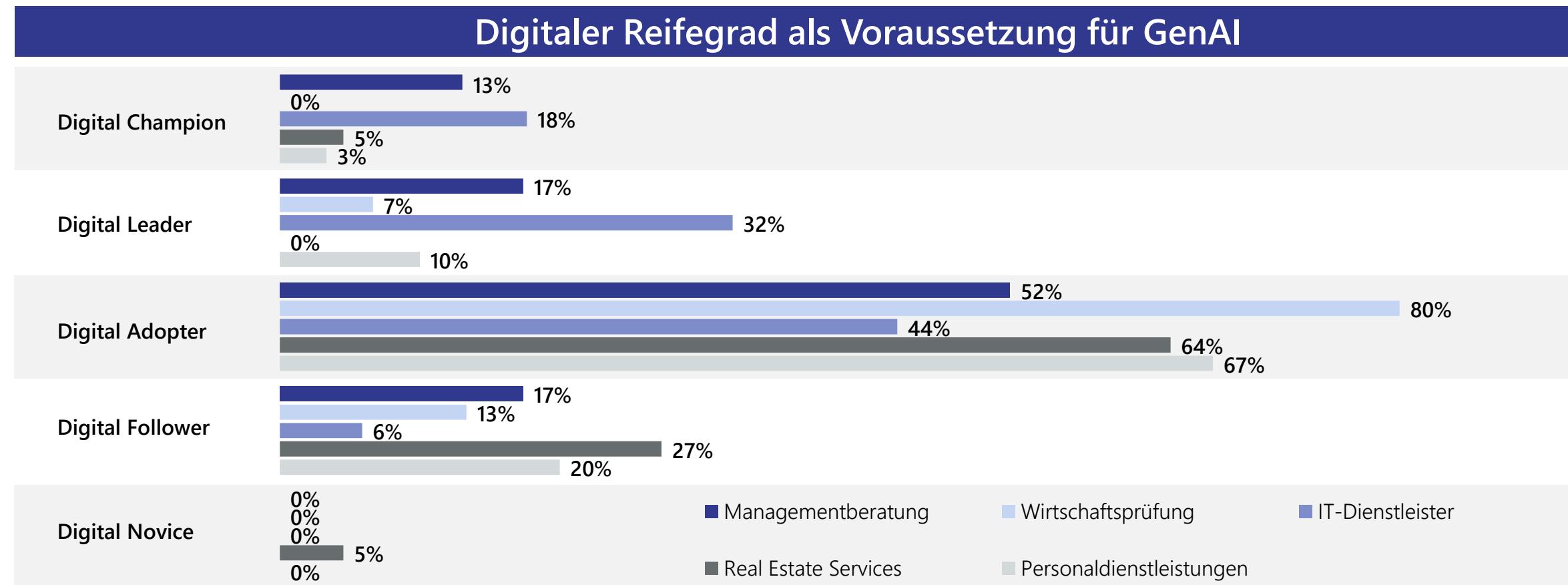
## Digitaler Reifegrad als Voraussetzung für GenAI



Wie schätzen Sie die digitale Reife Ihres Unternehmens als Voraussetzung für GenAI?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 124

# IT-Dienstleister sind Vorreiter beim digitalen Reifegrad

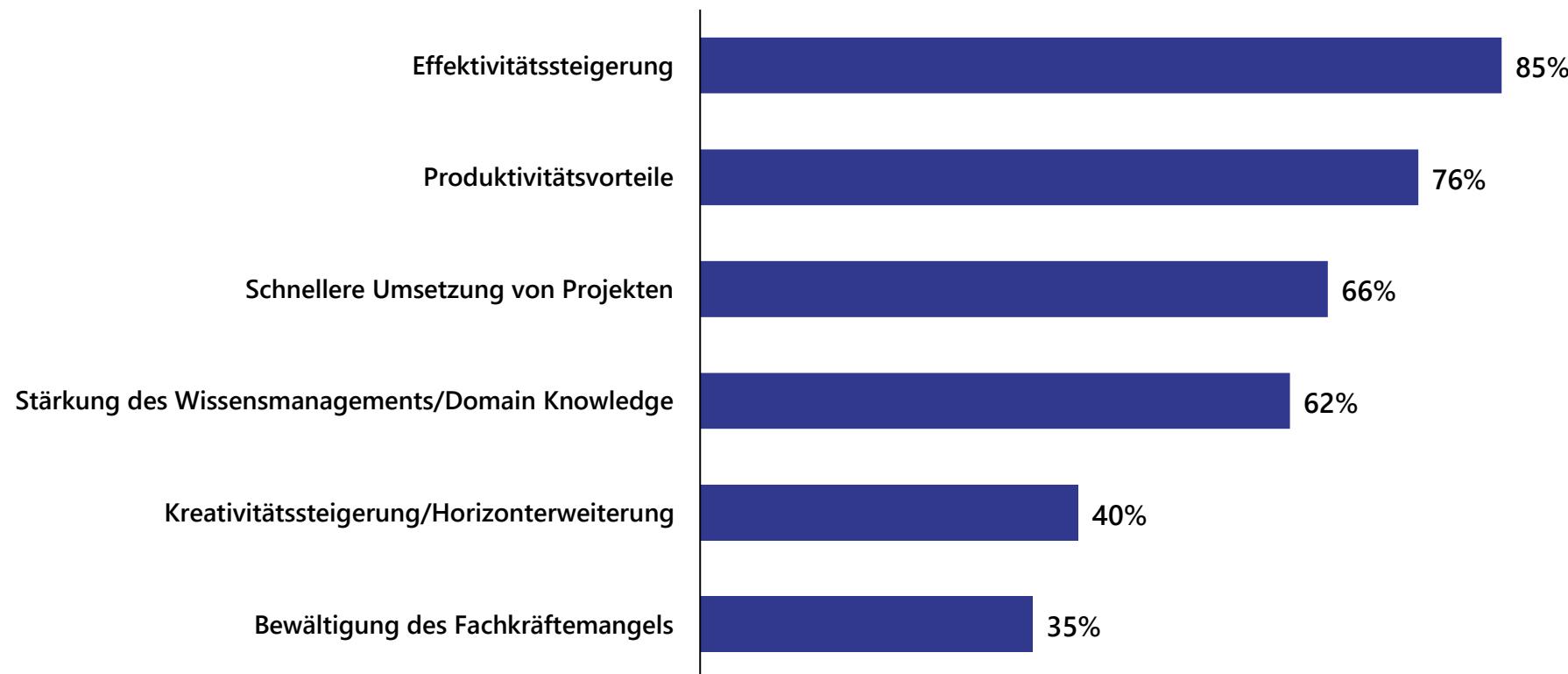
## Branchenvergleich



Wie schätzen Sie die digitale Reife Ihres Unternehmens als Voraussetzung für GenAI?; relative Häufigkeitsverteilung; Managementberatung: n = 23; Wirtschaftsprüfung: n = 15 ; IT-Dienstleistungen: n = 34; Real Estate Services: n = 22; Personaldienstleistungen: n = 30

# Mehrwerte und Ziele durch GenAI: Fokus auf Effektivitätssteigerung, mehr Geschwindigkeit und besseres Wissensmanagement

## GenAI-Anwendungsfelder



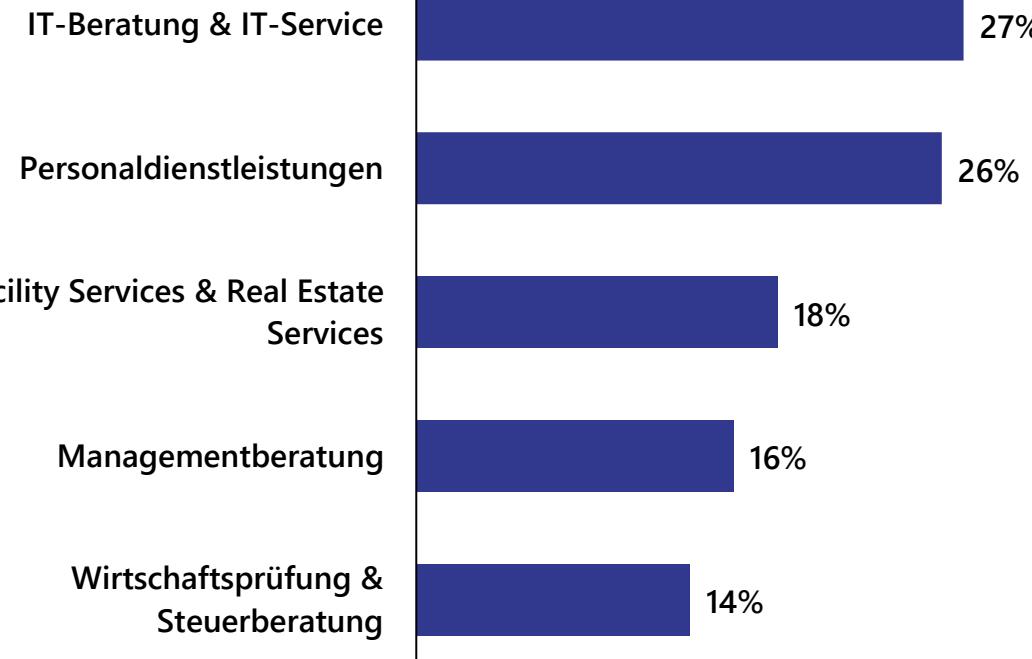
Zu welchen Anwendungsgebieten nutzen Sie GenAI?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 125

# Methodik & Befragungszielgruppe

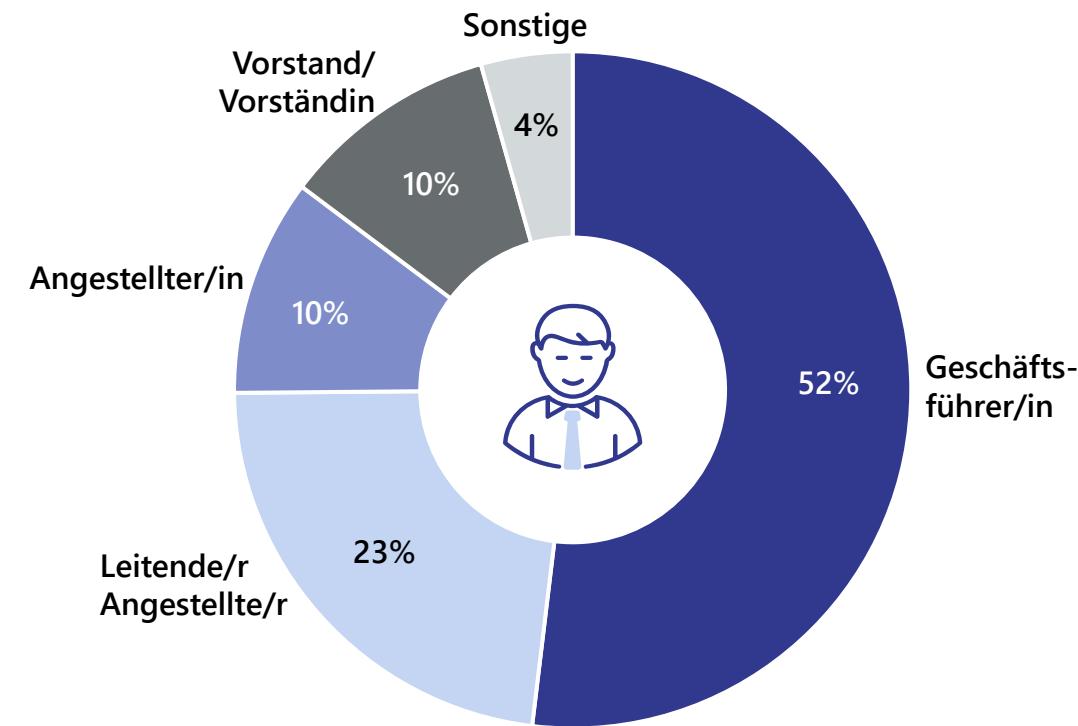
# Demografie der Teilnehmenden

(1/2)

## Marktsegment



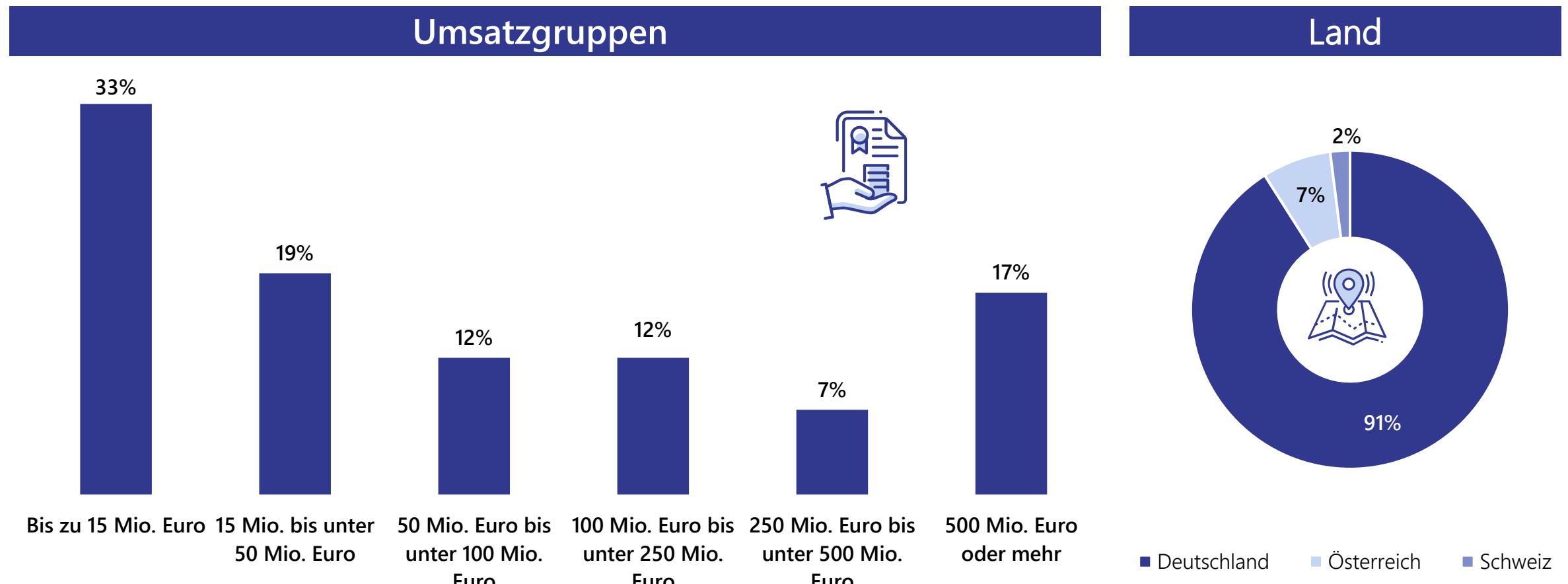
## Position



In welchem Marktsegment sind Sie tätig?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 185  
 In welcher Position sind Sie beschäftigt?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 183

# Demografie der Teilnehmer

(2/2)



Wie viel Umsatz erwirtschaftet Ihr Unternehmen jährlich weltweit?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 184  
 In welchem Land ist Ihr Unternehmen überwiegend tätig?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Teilnehmer; n = 184

# Ihr Kontakt zu Lünendonk

**Lünendonk & Hossenfelder GmbH**

Jörg Hossenfelder, Geschäftsführender Gesellschafter

Maximilianstraße 40  
87719 Mindelheim  
Deutschland

Telefon: +49 8261 73140-0  
Mobil: +49 177 260 3232

[info@luenendonk.de](mailto:info@luenendonk.de)  
[www.luenendonk.de](http://www.luenendonk.de)

