

Lünendonk®-Studie 2026

Facility Service in Deutschland

Eine Analyse des Facility-Management-Marktes für
infrastrukturelles und technisches Gebäudemanagement

Eine Studie von Lünendonk & Hossenfelder

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Management Summary	5
Einleitung	6
Facility Management als Transformations- und Resilienzpartner	13
Marktentwicklungen und Trends	17
Marktvolumen	18
Lünendonk-Liste 2026	21
Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung	26
Umsatzrendite und Pro-Kopf-Umsatz	30
Wettbewerber	32
Trends und Herausforderungen	35
Leistungsspektrum und Kundenstruktur	37
Leistungsspektrum	37
Marktsektoren	41
Kundenanforderungen	44
Digitales Facility Management	47
Exkurs: Neue Vertragsmodelle für das Facility Management	56
Fazit und Ausblick	60
Die Kunst der Zahlen: Werte richtig interpretieren	63
Nachwort	65
Lizenz- und Studieninformation	66
Über Lünendonk & Hossenfelder	67
Anhang: Ergebnisband	



Vorwort



Wolf-Dieter Adlhoch
Vorstandsvorsitzender gefma e.V.



Liebe Leserinnen und Leser,

die Anforderungen an Immobilien waren selten so vielfältig wie heute. Sie sollen wirtschaftlich, nachhaltig, digital und zugleich resilient sein. Immobilien verändern sich jedoch nicht durch politische Zielsetzungen oder technologische Innovationen allein. Sie verändern sich erst dann, wenn neue Anforderungen im Gebäudebetrieb wirksam umgesetzt werden. In einem weitgehend gebauten Deutschland entscheidet sich genau dort, ob Nachhaltigkeit, Digitalisierung oder Resilienz mehr sind als ambitionierte Ziele. Deshalb entwickelt sich das Facility Management zunehmend zum Umsetzungspartner der Transformation in der Immobilienwirtschaft.

Die aktuelle Lünendonk-Studie 2026 "Facility Service in Deutschland" dokumentiert diesen Wandel eindrucksvoll. Während die deutsche Gesamtwirtschaft 2025 lediglich um 0,2 Prozent wuchs, behauptet sich die Facility-Service-Branche erneut als Wachstumsmarkt – wenn auch mit moderaterer Dynamik als in den Vorjahren. Die führenden FM-Dienstleistungsunternehmen investieren kontinuierlich in Digitalisierung, bauen ihre Leistungsportfolios aus und stärken ihre internationale Präsenz. Besonders bemerkenswert ist dabei das Selbstverständnis dieser Branche, die mit großem Vertrauen in ihre Zukunft blickt. Dass im Rahmen der Befragung keines der Unternehmen pessimistisch auf die kommenden Jahre schaut, unterstreicht dies eindrucksvoll.

Ein solcher Optimismus kommt nicht von ungefähr. Die Facility-Service-Branche behauptet sich in einem wirtschaftlich anspruchsvollen Umfeld weiterhin erfolgreich. Das ist Ausdruck einer Entwicklung, die diese seit Jahren Schritt für Schritt stärker in das strategische Zentrum der Immobilienwirtschaft rückt. Die eigentliche Wertschöpfung moderner Facility Services liegt heute nicht mehr allein in der zuverlässigen Erbringung einzelner Leistungen. Sie entsteht dort, wo aus regulatorischen Anforderungen funktionierende Prozesse werden, aus digitalen Daten belastbare Entscheidungen und aus Nachhaltigkeitszielen messbare Ergebnisse. Genau an dieser Schnittstelle entwickelt sich der Facility-Service-Dienstleister vom operativen Leistungserbringer zum strategischen Transformationspartner seiner Kunden. Er verbindet Planung mit Betrieb, Strategie mit Umsetzung und schafft damit die Grundlage dafür, dass Veränderungen nicht nur beschlossen, sondern erfolgreich realisiert werden.

Die Studie macht zugleich deutlich, dass diese Entwicklung noch längst nicht abgeschlossen ist. Die digitale Reife der operativen Services nimmt sichtbar zu, gleichzeitig bleibt die Investitionsbereitschaft in die Digitalisierung des Immobilienbetriebs vielerorts noch hinter den Möglichkeiten zurück. Umso wichtiger ist es, die nächsten Entwicklungsschritte gemeinsam zu gestalten – mit Offenheit für Innovationen, partnerschaftlichen Geschäftsmodellen und dem Mut, etablierte Prozesse konsequent weiterzuentwickeln.

Als größtes Netzwerk für Facility Management in Deutschland versteht sich gefma dabei als Impulsgeber und Orientierungspartner. Wir bündeln Expertise, entwickeln Standards und fördern den Austausch zwischen allen Akteuren der Branche. Denn nachhaltige Transformation gelingt dort am besten, wo Wissen geteilt, Innovation gemeinsam entwickelt und Veränderung aktiv gestaltet wird.

Die Lünendonk-Studie 2026 "Facility Service in Deutschland" liefert hierfür weit mehr als aktuelle Marktzahlen. Sie unterstreicht die strategische Relevanz einer Branche, die sich weiterhin erfolgreich entwickelt und deren Bedeutung für die Zukunft der Immobilienwirtschaft weiter wachsen wird.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre und viele wertvolle Impulse.

Ihr
Wolf-Dieter Adlhoch
Vorstandsvorsitzender
gefma – Deutscher Verband für Facility Management



Einleitung



Resilienz ist das Wort der Stunde. Die NIS-2-Richtlinie und das KRITIS-Dachgesetz fordern die Resilienz kritischer Infrastrukturen. Dienstleister, die sich in Zeiten schwacher Konjunktur und multipler Krisen behaupten, gelten als resilient. Auch Lünendonk & Hossenfelder hat den Begriff in früheren Studien und Publikationen zur Beschreibung des Marktes für Facility Services bereits verwendet. Doch was bedeutet Resilienz konkret?

Was ist ein resilienter Markt?

Im Kontext von Markt- und Branchenanalysen meint der Begriff in der Regel die Robustheit von Unternehmen in volatilen und krisengeprägten Zeiten. Entscheidender ist jedoch die Fähigkeit zur Anpassung an einen Markt, dessen Anforderungen und Rahmenbedingungen sich kontinuierlich und schnell verändern. Resilienz meint daher nicht Stabilität trotz zunehmender Dynamik, sondern Stabilität durch Dynamik und Flexibilität.

Ob ein Markt oder Unternehmen resilient ist, zeigt sich erst im Stresstest der Zeit. In der Medienberichterstattung wird deutlich häufiger über Fälle berichtet, in denen Resilienz gescheitert ist. Der Markt für Facility Services ist dafür kein Beispiel: Trotz wirtschaftlicher Rezession und Stagnation wächst er kontinuierlich. Ist der Markt für Facility Services damit ein resilienter Markt? Bisher spricht vieles dafür. Allerdings ist Resilienz kein fester Zustand, sondern ein kontinuierlicher Prozess. Er erfordert von Unternehmen eine beständige Auseinandersetzung mit Marktveränderungen und die Fähigkeit, auch unter Druck fundierte Entscheidungen zu treffen und sich kontinuierlich in Frage zu stellen.

**Anpassungsfähigkeit an
sich verändernde Zeiten**

Mit der Lünendonk-Studie „Facility Services in Deutschland“ erscheint seit 2004 jährlich eine umfassende Analyse, die die Entwicklung des Marktes, seine strukturellen Trends und strategischen Herausforderungen nachvollziehbar macht. Schon in den ersten Lünendonk-Studien des Jahrtausends hat Lünendonk auf die Resilienz des Marktes hingewiesen, denn die für Resilienz notwendige Anpassungsfähigkeit beginnt mit einem fundierten Blick auf den Markt

Aufbau der Studie

Die Lünendonk-Studie gliedert sich in zwei Hauptbestandteile: Im ersten, redaktionellen Teil analysiert und kommentiert Lünendonk & Hossenfelder die zentralen Entwicklungen im Markt für Facility Services. Dieser Studienkommentar richtet sich insbesondere an Leserinnen und Leser, die an einer datenbasierten, analytischen Einordnung der Marktbewegungen und strategischen Herausforderungen interessiert sind. Die Einschätzungen basieren auf den Ergebnissen der aktuellen Erhebung sowie auf der langjährigen Marktbeobachtung von Lünendonk & Hossenfelder.

**Lünendonk-Studie
bietet Orientierung**

Studienteilnehmer erwirtschaften knapp zwei Fünftel des Marktvolumens

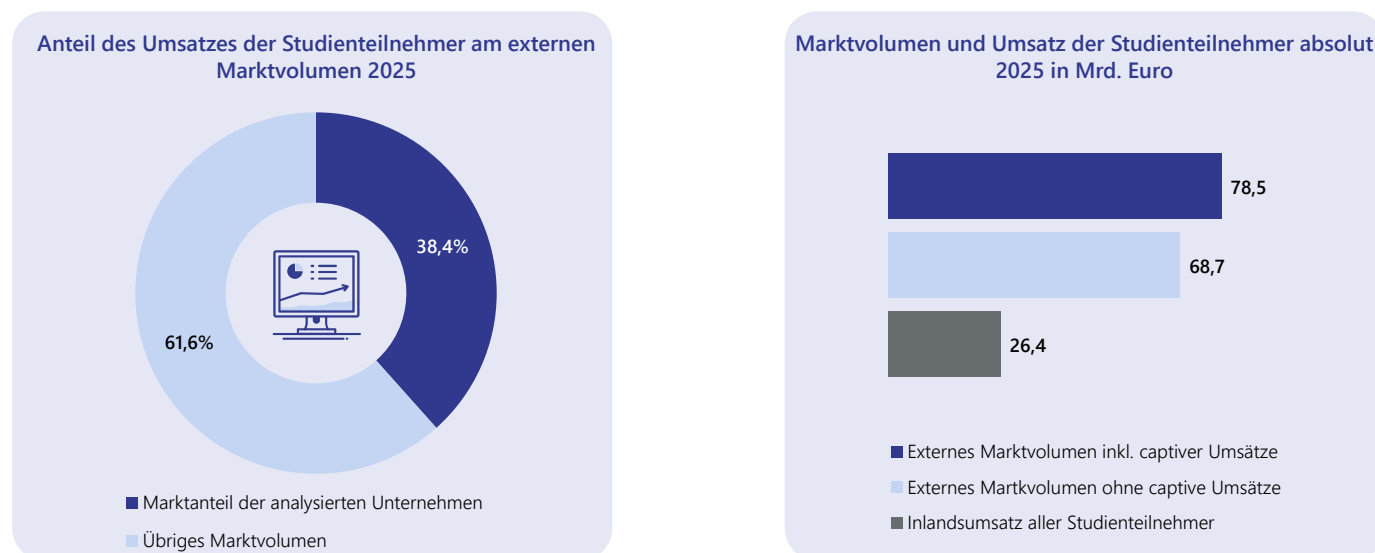


Abb. 1: Marktvolumen und Marktanteil der analysierten Unternehmen; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 76

Der zweite Teil fungiert als Ergebnisband und enthält die detaillierten Auswertungen der aktuellen Erhebung. Er bildet die Ergebnisse strukturiert ab – einschließlich Langzeitvergleichen, Segmentierungen nach Unternehmensgruppen und vertiefenden Analysen einzelner Fragestellungen. Damit bietet der Ergebnisband eine fundierte Grundlage für Marktanalysen, Wettbewerbsvergleiche und strategische Ableitungen.

**Fundierte Datengrundlage für
Analysen, Benchmark & Strategie**

Informationen zur Lünendonk®-Studie 2026

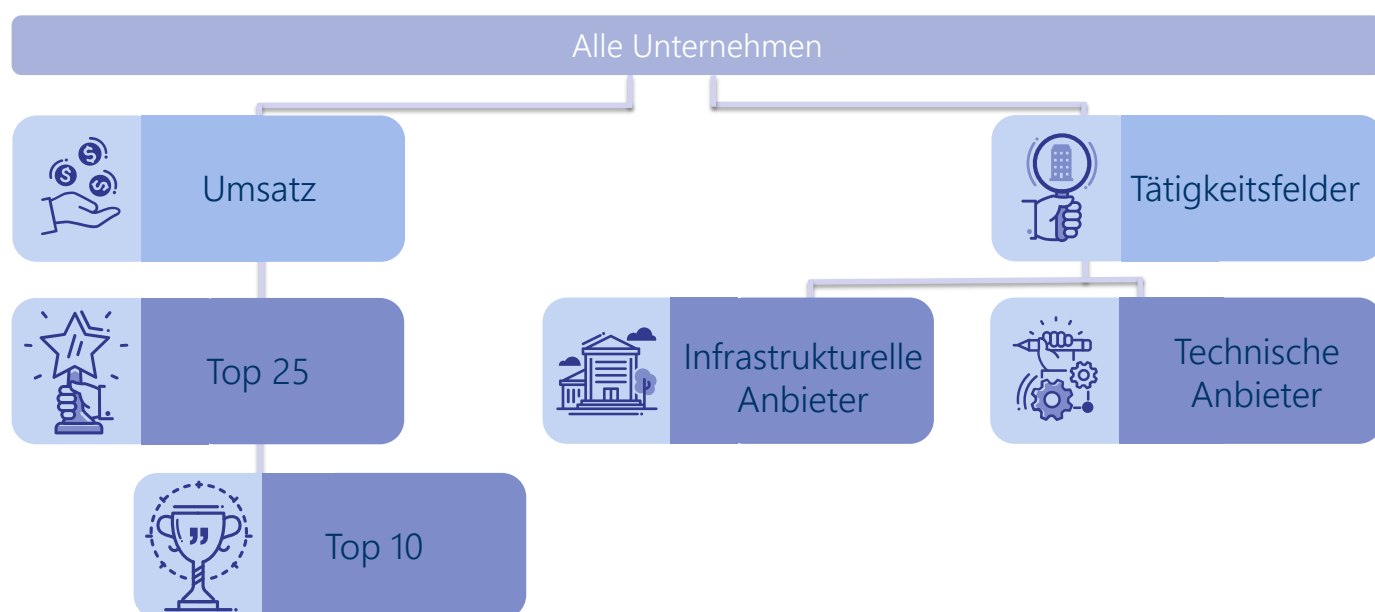


Abb. 2: Auswertungsgruppen innerhalb der Lünendonk-Studie