

Lünendonk®-Studie 2026

Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung in Deutschland

Umsätze • Märkte • Strukturen • Tendenzen

Eine Studie von Lünendonk & Hossenfelder

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Management Summary	6
Einleitung	7
Selbstständige Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	10
Key Performance Indicators	25
Managementaufgaben	34
Human Resources	37
Portfolio	46
Mandanten	51
Positionierung und Wettbewerbsumfeld	55
Internationalisierung & Netzwerke	63
Exkurs I: Big Four	67
Exkurs II: Private Equity & M&A	80
Exkurs III: Partnermodelle	86
Exkurs IV: Langzeitanalyse	91
Restrukturierung und Sanierung	102
Digitalisierung & KI	107
Zukunft der Wirtschaftsprüfung	114
Fazit	123
Methodik und Datengrundlage	128
Nachwort	131
Lizenz- und Studieninformation	132
Über Lünendonk & Hossenfelder	133
Chartband	134





Vorwort



Jörg Hossenfelder
Geschäftsführender Gesellschafter



Liebe Leserin, lieber Leser,

zum 21. Mal in Folge legen wir Ihnen die Lünendonk-Studie zum Markt für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung in Deutschland vor – eine Kontinuität, die seit der Erstausgabe im Jahr 2006 besteht und die methodische Verlässlichkeit sowie Langzeitkonsistenz unserer Analysen unterstreicht. Grundlage der vorliegenden Ausgabe ist eine qualifizierte Primärdatenerhebung (Februar bis April 2026), vertieft durch zahlreiche Gespräche mit Geschäftsführungen, Partnerinnen und Partnern sowie mit der Mandantenseite. Damit bauen wir auf eine der umfangreichsten, über Jahrzehnte konsistent gepflegten Datenbasen im deutschen Prüfungs- und Beratungsmarkt auf.

Der Markt hat sich in den vergangenen zwölf Monaten trotz weiterhin anspruchsvoller Rahmenbedingungen erneut als außerordentlich resilient erwiesen: Im Geschäftsjahr 2025 stieg das Marktvolumen um 6,1 Prozent auf 22,6 Milliarden Euro – bei einem preisbereinigten BIP-Wachstum von lediglich 0,2 Prozent. Die Entkopplung von gesamtwirtschaftlicher Entwicklung und Branchenwachstum ist dabei kein Zufall: Der Markt profitiert strukturell von steigender regulatorischer Komplexität, wachsenden Compliance-Anforderungen sowie einer Zunahme an Restrukturierungsmandaten. Gleichzeitig normalisiert sich das Wachstum nach dem Rekordjahr 2022 und dem weiterhin starken Jahr 2024 – jedoch auf einem weiterhin hohen Niveau. Für das laufende Jahr 2026 prognostizieren die befragten Kanzleien ein Marktwachstum von 5,7 Prozent.

Mit Blick auf die Marktstruktur zeigt sich die fortgesetzte Konzentration: Die Top 25 nach Inlandsumsatz erzielen einen Marktanteil von 65,7 Prozent, die Big Four vereinen 50,1 Prozent des Marktes auf sich. Zugleich lässt sich eine strukturell relevante Verschiebung erkennen: Trotz absoluten Umsatzwachstums sinkt der Marktanteil der Big Four gegenüber dem Vorjahr leicht; die Wachstumsdynamik des Verfolgerfeldes liegt in Summe höher. Diese Verschiebungen werden nicht nur durch konjunkturelle Faktoren, sondern auch durch Rotationseffekte im PIE-Segment, durch Technologietransformation sowie durch die fortschreitende Konsolidierung im Mittelfeld getrieben.

Gleichzeitig verändern mehrere tiefgreifende Trends das „Spielfeld“. Fünf Themen prägen das Marktumfeld 2025/2026 in besonderem Maße:

- Künstliche Intelligenz in der Abschlussprüfung: KI entwickelt sich vom Differenzierungsmerkmal zum Hygienefaktor; der Transformationsaufwand ist hoch und bleibt in vielen Häusern noch in der Investitionsphase.
- Steigende Insolvenzzahlen und der damit verbundene Ausbau von Restrukturierungs- und Sanierungsleistungen.
- Mitarbeiterentwicklung und Fachkräftemangel als strukturelle Engpassgröße – verschärft durch demografische Effekte und veränderte Karriereerwartungen.
- Private Equity als Treiber struktureller Veränderung – bei gleichzeitig verschärftem regulatorischem Umfeld, insbesondere in der Steuerberatung.
- Cyber Security als eigenständiges, wachsendes Prüffeld, befördert durch regulatorische Anforderungen (z. B. DORA, NIS-2).

Aus diesen Treibern ergeben sich – stärker als in den Vorjahren – unmittelbare Auswirkungen auf Geschäftsmodelle, Preislogiken und Produktionsweisen. Die Branche bewegt sich weg von der klassischen Logik „Stunden und Stichprobe“ hin zu einer daten- und technologiegestützten Leistungserbringung, in der Datenzugang, Toolchains, Governance und Qualitätssicherung zentrale Werttreiber werden. Dabei entsteht eine neue ökonomische Verteilungsfrage: Wer realisiert den Effizienzgewinn aus KI – der Mandant oder die WP-Gesellschaft? Diese Frage betrifft nicht nur die Honorarmodelle, sondern auch die Fähigkeit der Häuser, ihre Investitionen in digitale Transformation zu monetarisieren.

Eng damit verbunden ist der Wandel der internen Karriere- und Führungsarchitektur. Der klassische Partnerpfad verliert an Attraktivität; Gesellschaften reagieren mit flexibleren Einstiegsmodellen, stärker leistungsabhängigen Vergütungskomponenten und differenzierten Partnerrollen. Gleichzeitig zeigen die Daten, dass hohe Eintrittshürden und veränderte Erwartungen der jüngeren Generationen die Partnernachfolge erschweren. Das Partnermodell bleibt damit ein tragendes Organisationsprinzip – wird aber in den kommenden Jahren deutlich modifiziert werden müssen, um Investitionsfähigkeit, Attraktivität und Nachfolgefähigkeit zu sichern.

Auch die Personal- und Teamstrukturen der Leistungserbringung verändern sich: Bis 2030 erwarten die Gesellschaften tendenziell seniorere Prüfungsteams – mit Aufbau bei Managern und Senior Professionals sowie Abbau bei Junior Professionals und Supportfunktionen. Das ist nicht nur ein HR-Thema, sondern wirkt direkt auf die künftige Kostenstruktur, Ausbildungslogik und die Skalierbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen.

Private Equity bleibt schließlich ein zentrales Spannungsfeld der kommenden Jahre: Einerseits kann Beteiligungskapital den wachsenden Investitionsbedarf in Technologie und Skalierung adressieren; andererseits berührt es die Systemfrage der Wirtschaftsprüfung – Unabhängigkeit, Qualitätssicherung und Vertrauen. Der regulatorische Wind hat sich 2026 spürbar gedreht, insbesondere mit Blick auf das Fremdbesitzverbot in der Steuerberatung. Für den Markt bedeutet dies: Der Umbau wird nicht nur über Kapital, sondern vor allem über Governance-Architekturen entschieden.

Diese Studie ordnet die genannten Entwicklungen ein: Die Lünendonk-Analysten betrachten Marktstruktur und Performance der führenden WP-Gesellschaften, die Dynamik im Verfolgerfeld, die Konsequenzen der Transformation durch KI und Digitalisierung, die Modernisierung der Partnermodelle sowie die Implikationen von Konsolidierung und Private-Equity-Aktivitäten für Geschäftsmodelle, Investitionsprioritäten und die künftige Wettbewerbsfähigkeit.

Die Ergebnisse beruhen auf der Befragung von 81 Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften sowie Netzwerken/Allianzen (davon 69 selbstständige WP-Gesellschaften und 12 Netzwerke/Allianzen) und werden durch Desk Research, Expertengespräche und unsere kontinuierliche Langzeitbeobachtung ergänzt.

Auch in diesem 21. Erhebungsjahr bleibt unser Ziel, Orientierung zu geben: für strategische Entscheidungen in Angebot und Go-to-Market, für Personal-, Technologie- und Governance-Pfade sowie für die Auswahl geeigneter Partner in einem Markt, der gleichzeitig stabil und im Inneren in Bewegung ist.

Wir wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre und freuen uns auf den Dialog über die Zukunft der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung in Deutschland.

Mindelheim, August 2026

Jörg Hossenfelder
Geschäftsführender Gesellschafter
Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Management Summary

Über die Lünendonk-Studie

21.

Auflage der
Lünendonk-Studie

81

einbezogene Unternehmen
und Netzwerke

6,7 %

Umsatzentwicklung aller
Unternehmen

22,6

Mrd. Euro Marktvolumen

Marktführer

1

PwC

2

Deloitte
KPMG

PWC BLEIBT MARKFÜHRER.
DELOITTE IST ERSTMALS GEMEINSAM
MIT KPMG AUF RANG ZWEI.

Marktvolumen



+6,1 %

21,3
Mrd. €22,6
Mrd. €

2024

2025

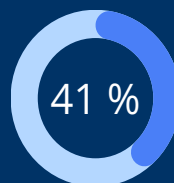


Digitalisierung und KI

UNTERNEHMEN
INVESTIEREN

3,1 Prozent

IHRER UMSATZES IN DIE
DIGITALISIERUNG.



ETWA 41 PROZENT DES
DIGITALISIERUNGSBUDGETS
FLIEßEN IN KI.



KI wird vom
Differenzierungsmerkmal
zum **Hygienefaktor**

Einfluss von KI (inkl. GenAI) auf die Preisgestaltung



62 %

halten die Preise stabil aufgrund
interner Effizienzgewinne.



10 %

erhöhen die Preise aufgrund
besserer Ergebnisqualität & Effizienz.



57 %

haben keine konkreten Auswirkungen
auf die Preisgestaltung.



7 %

haben differenzierte Preise für KI-
gestützte und klassische Beratung.

Partnermodelle

71 %

planen einen
Aufbau bei
Managern.



65 %

planen einen
Abbau beim
Anteil Junior
Professionals.



DAS KLASSISCHE PARTNERMODELL
KOMMT UNTER DRUCK.

DIE GESELLSCHAFTEN REAGIEREN MIT
FLEXIBLEREN EINSTIEGSMODELLEN.

