

PRESSEINFORMATION

IT-30-09-26

KI VERÄNDERT IT-SOURCING: WANDEL ZU ERGEBNISORIENTIERTEN VERTRÄGEN UND KI-GESTÜTZTEN LIEFERMODELLEN

- **KI verändert Verträge, Preise und Zusammenarbeit mit IT-Dienstleistern**
- **Zunehmende Bedeutung von Managed Services und KI-gestützten Liefermodellen**
- **KI führt zu Neubewertung von Offshoring-Modellen**
- **Neue Lünendonk-Studie ab sofort verfügbar**

Mindelheim, 30. September 2026 – Künstliche Intelligenz (KI) verändert die Leistungs- und Vertragslogik im IT-Sourcing grundlegend. Viele IT-Provider investieren bereits stark in KI und passen ihre Leistungserbringung entsprechend an. Gleichzeitig steigen auch die Erwartungen der Kunden an Effizienz, Geschwindigkeit und messbare Ergebnisse. Klassische Vergütungsmodelle wie Time & Material verlieren an Bedeutung, während output- und ergebnisorientierte Modelle stärker in den Fokus rücken. Für Unternehmen wird die Anpassung ihrer IT-Sourcing-Strategie an die neuen technologischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zunehmend anspruchsvoll. Entsprechend wächst der Bedarf an Beratung bei der Gestaltung geeigneter Sourcing-Modelle sowie im Zusammenspiel von Cloud, KI und digitaler Souveränität. Dies sind ausgewählte Ergebnisse der neuen Lünendonk-Studie „IT-Sourcing-Trends 2026/2027“, die ab sofort unter www.luenendonk.de kostenfrei erhältlich ist.

KI stellt etablierte Sourcing-Modelle auf den Prüfstand

Die Studienergebnisse zeigen einen grundlegenden Wandel im Verhältnis zwischen Anwenderunternehmen und IT-Providern. 90 Prozent der Studienteilnehmer erwarten von ihren IT-Dienstleistern konkrete Vorschläge, wie generative KI die Effizienz und Qualität von IT-Services verbessern kann. 70 Prozent verhandeln bei zunehmendem KI-Einsatz bereits über Abschläge auf Time-and-Material- oder FTE-basierte Vergütungsmodelle. Zudem passen 80 Prozent ihre Verträge mit IT-Providern schrittweise an, um den Einsatz generativer KI explizit zu regeln.

„KI verändert nicht nur die Produktivität der Leistungserbringung, sondern auch die über Jahrzehnte etablierten wirtschaftlichen Mechanismen im IT-Sourcing. Entscheidend wird sein, wie Kunden und Dienstleister Effizienzgewinne, Risiken und Investitionen künftig fair in Vertrags- und Preismodelle überführen und Themen wie Datennutzung, Nachvollziehbarkeit und Schutz von Betriebsgeheimnissen regeln“, kommentiert Tobias Ganowski, Senior Consultant bei Lünendonk und Studienautor, die Ergebnisse.

KI und Managed Services prägen neue Liefermodelle

Auch die Liefermodelle im IT-Sourcing verändern sich deutlich. 95 Prozent der Kunden erwarten eine zunehmende Bedeutung von Managed Services, 87 Prozent von KI-gestützten und hochautomatisierten Delivery-Modellen. 77 Prozent rechnen zudem mit mehr outcome-basierten Modellen, während 61 Prozent einen Bedeutungsverlust von Time & Material als Abrechnungsmodell erwarten. Für IT-Dienstleister bedeutet dies, Services noch stärker zu standardisieren, automatisierbare Leistungen zu skalieren und ihre Verantwortung an messbaren Ergebnissen auszurichten.

Gleichzeitig verlieren klassische Offshore-Modelle durch die zunehmende Automatisierung von Routineaufgaben an Kostenvorteilen und zwingt Offshore-Dienstleister, massiv in die Entwicklung und Steuerung von KI-Agenten zu investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Hybride Modelle, bei denen autonome Systeme mit Offshore-Mitarbeitern zusammenarbeiten, werden daher zunehmen.

Unternehmen erhöhen Budgets für IT-Sourcing-Beratung

Die wachsende Komplexität im IT-Sourcing schlägt sich zunehmend auch in höheren Beratungsbudgets nieder und laut Studie wollen Anwenderunternehmen ihre Budgets für IT-Sourcing-Beratung erhöhen. Während für 2026 zunächst überwiegend moderate Zuwächse von bis zu 5 Prozent vorgesehen sind, rechnen 2027 bereits 56 Prozent mit einer Budgetsteigerung von mindestens 5 Prozent.

Bezug

Für die Lünendonk-Studie „IT-Sourcing-Trends 2026/2027“ wurden über 150 IT- und Sourcing-Verantwortliche aus mittelständischen und großen Unternehmen verschiedener Branchen befragt. Ergänzend analysiert die Studie die Geschäftsentwicklung von 36 IT-Sourcing-Beratungen. Die 11. Auflage der Studie entstand in fachlicher Zusammenarbeit mit Cassini, Datagroup, Gebhardt, ISG, Metrics, Mindeight und PLS und steht ab sofort unter www.luenendonk.de zum kostenfreien Download bereit.

Diese Presseinformation finden Sie im Internet unter:

<https://www.luenendonk.de/news-insights/presseinformation/>

Unternehmensprofil

Lünendonk: Informationen zur Orientierung

Lünendonk & Hossenfelder mit Sitz in Mindelheim (Bayern) analysiert seit dem Jahr 1983 die europäischen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte (B2B). Im Fokus der Marktforscher stehen die Branchen Digital & IT, Business Consulting, Audit & Tax, Real Estate Services, Personaldienstleistung (Zeitarbeit, IT-Workforce) und Weiterbildung.

Zum Portfolio zählen Studien, Publikationen, Benchmarks und Beratung über Trends, Pricing, Positionierung oder Vergabeverfahren. Der große Datenbestand ermöglicht es Lünendonk, Erkenntnisse für Handlungsempfehlungen abzuleiten. Seit Jahrzehnten gibt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen die als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ heraus.

Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how, ein exzellentes Netzwerk und nicht zuletzt Leidenschaft für Marktforschung und Menschen machen das Unternehmen und seine Consultants zu gefragten Experten für Dienstleister, deren Kunden sowie Journalistinnen und Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Persönlichkeiten mit den Lünendonk B2B Service-Awards aus.

Weitere Informationen

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Tobias Ganowski
Senior Consultant
Telefon: +49 8261 73140-0
E-Mail: ganowski@luenendonk.de

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Kerstin Pehl
PR Manager & Communication Specialist
Telefon: +49 176 10185 348
E-Mail: presse@luenendonk.de

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim
Telefon: +49 8261 73140-0
Homepage: <https://www.luenendonk.de>