

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

# Konjunkturindex Facility Service – 3. Quartal 2025

Mindelheim, 10. Dezember 2025



# Inhaltsverzeichnis

<a href="#"><u>Management Summary</u></a>	4
<a href="#"><u>Umsatzentwicklung zum Vorjahresquartal</u></a>	6
<a href="#"><u>Entwicklung der externen Beschäftigten zum Vorjahresquartal</u></a>	10
<a href="#"><u>Aktuelle Trends</u></a>	14
<a href="#"><u>Statistische Daten</u></a>	20
<a href="#"><u>Über Lünendonk &amp; Hossenfelder</u></a>	23
<a href="#"><u>Ihr Kontakt zu Lünendonk</u></a>	24

# 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. „

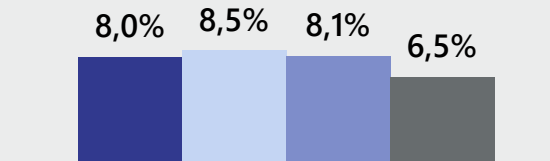


# Management Summary

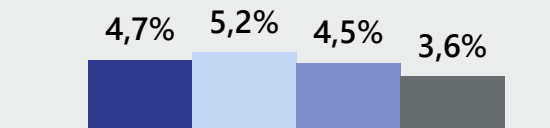
## Wachstum der Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung im 3. Quartal 2025

- Facility-Service-Anbieter steigern ihren Umsatz im **dritten Quartal 2025 um 8,0 Prozent** gegenüber dem Vorjahresquartal. Damit knüpfen sie an das Wachstum von 2024 an, erreichen jedoch nicht mehr das hohe Niveau von 2023; die **Prognose** von **3,8 Prozent** für das vierte Quartal 2025 signalisiert zudem eine Abschwächung der Dynamik.
- Im **dritten Quartal** steigt der Personalaufbau der Dienstleister auf **4,7 Prozent** und liegt damit über dem zweiten Quartal. Für das **vierte Quartal** erwarten die Unternehmen mit **1,8 Prozent** zwar einen Rückgang der Beschäftigtenentwicklung, insgesamt bleibt der Personalaufbau jedoch auf positivem Wachstumskurs.
- Der **Einfluss des Personal- und Fachkräftemangels** ist gegenüber dem Vorquartal **leicht zurückgegangen**, stellt jedoch nach wie vor die größte Herausforderung für Facility-Service-Anbieter dar. Die **Digitalisierung** gewinnt dagegen weiter an Bedeutung als **strategischer Schwerpunkt** der Anbieter.
- Alle befragten Unternehmen bieten ihren Beschäftigten Aus- und Weiterbildungsangebote an und investieren dafür im Durchschnitt **2,7 % ihres Inlandumsatzes**. Im Fokus stehen dabei vor allem **interne Schulungen**, ergänzt durch **externe Schulungsanbieter** sowie **E-Learning-Angebote** als weitere zentrale Bausteine der Personalentwicklung. Besonders **Digitalkompetenzen** gewinnen für das Facility Management an **Bedeutung**.

### Umsatzentwicklung



### Entwicklung der Beschäftigten

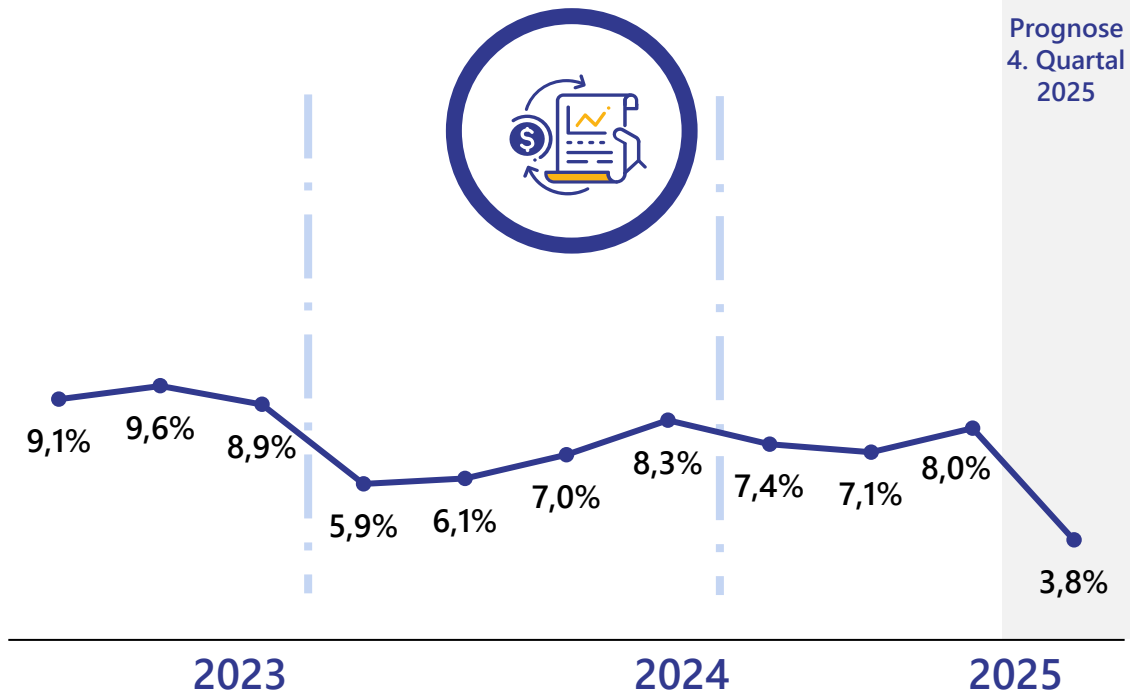


- Alle Unternehmen
- Infrastrukturelles Gebäudemanagement
- Technisches Gebäudemanagement
- Integriertes Gebäudemanagement

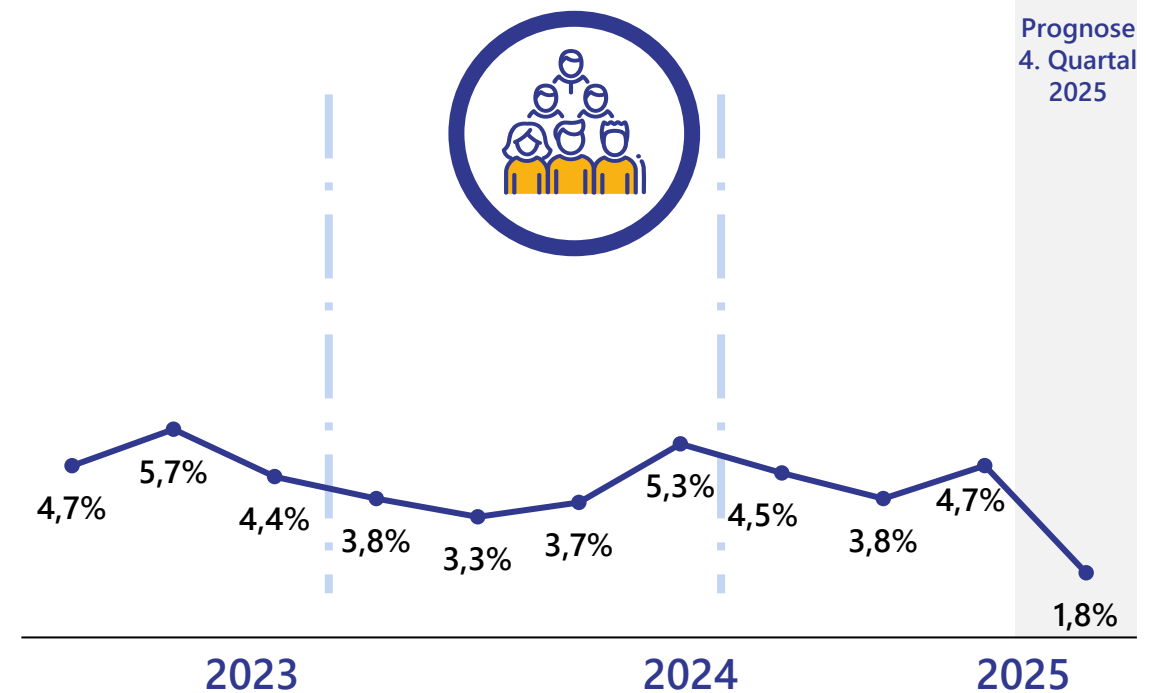
# Facility-Service-Anbieter wachsen im 3. Quartal um 8 Prozent

Unternehmen vergrößern Personalstamm um 6,4 Prozent

Effektive Umsatzentwicklung  
(in Bezug auf das jeweilige Vorjahresquartal)



Effektive Entwicklung der Beschäftigten  
(Headcount zum letzten Tag des Quartals; in Bezug auf das jeweilige Vorjahresquartal)



Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt?; In Bezug auf das [Vorjahresquartal/YoY](#); auch Schätzung möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 16 - 18

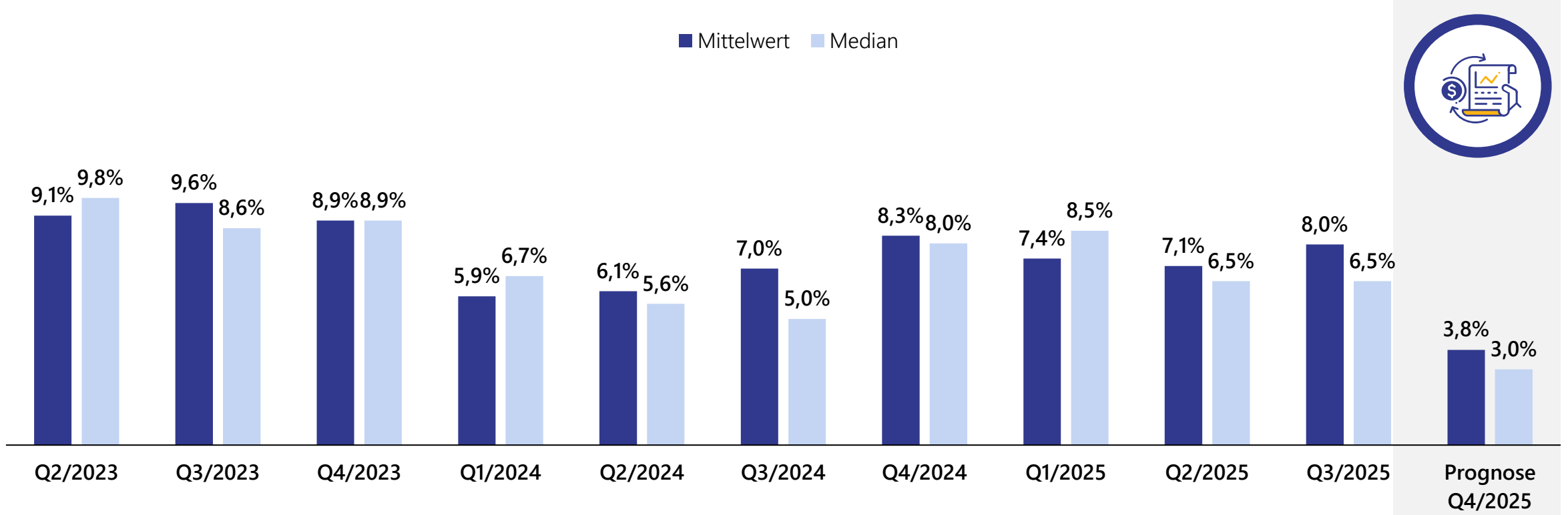
# Umsatzentwicklung



# Dienstleister erzielen im dritten Quartal 2025 höheres Umsatzplus gegenüber Vorjahresquartal

## Effektive Umsatzentwicklung (in Bezug auf das Vorjahresquartal)

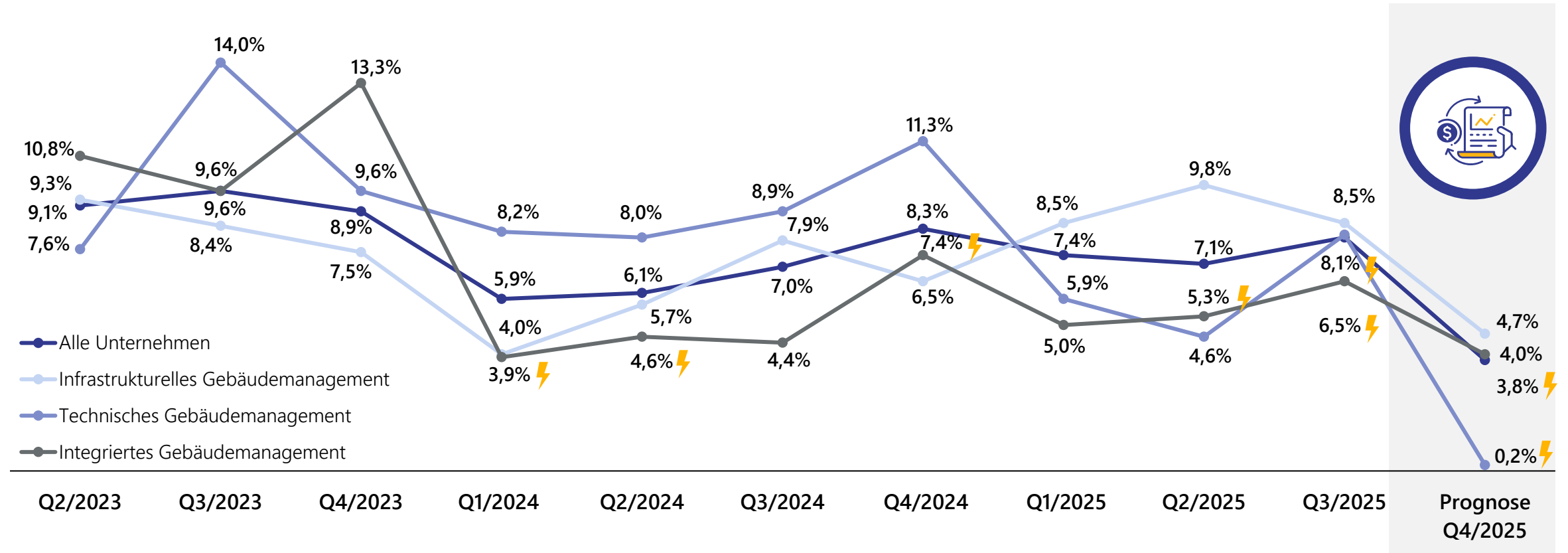
■ Mittelwert ■ Median



Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das folgende Quartal?  
In Bezug auf das [Vorjahresquartal/YoY](#); auch Schätzung möglich; Mittelwert und Median; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 18

# Infrastrukturelle Anbieter verzeichnen stärkstes Quartalsplus

Prognosen sind spürbar verhaltener

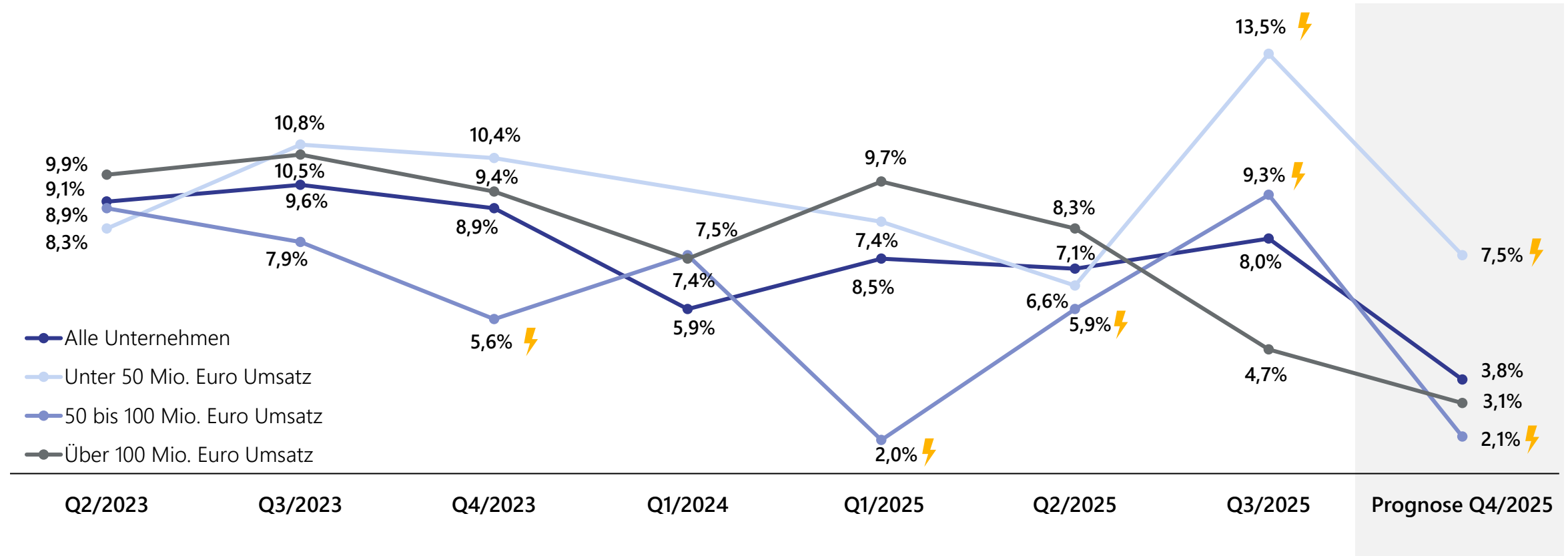


Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das 4. Quartal?  
 In Bezug auf das [Vorjahresquartal/YoY](#); auch Schätzung möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 18; ⚡ Geringe Fallzahl



# Kleine Dienstleister erwirtschaften größtes Umsatzplus

Alle Dienstleister erwarten weniger Wachstum im vierten Quartal



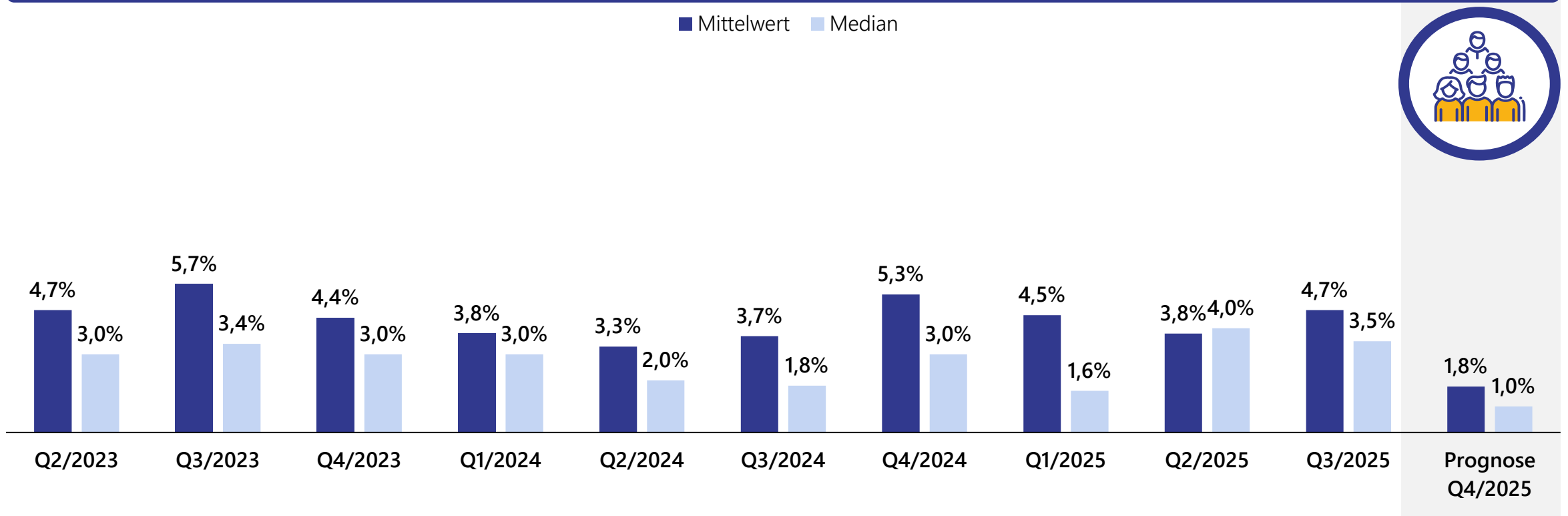
Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das 4. Quartal?  
 In Bezug auf das [Vorjahresquartal/YoY](#); auch Schätzung möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 18 ⚡ Geringe Fallzahl

# Beschäftigtenentwicklung

# Dienstleister stellen etwas mehr Personal im Vergleich zum Vorjahresquartal ein

Effektive Entwicklung der Beschäftigten am letzten Tag des Quartals (in Bezug auf das Vorjahresquartal)

■ Mittelwert ■ Median



Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das 3. Quartal?

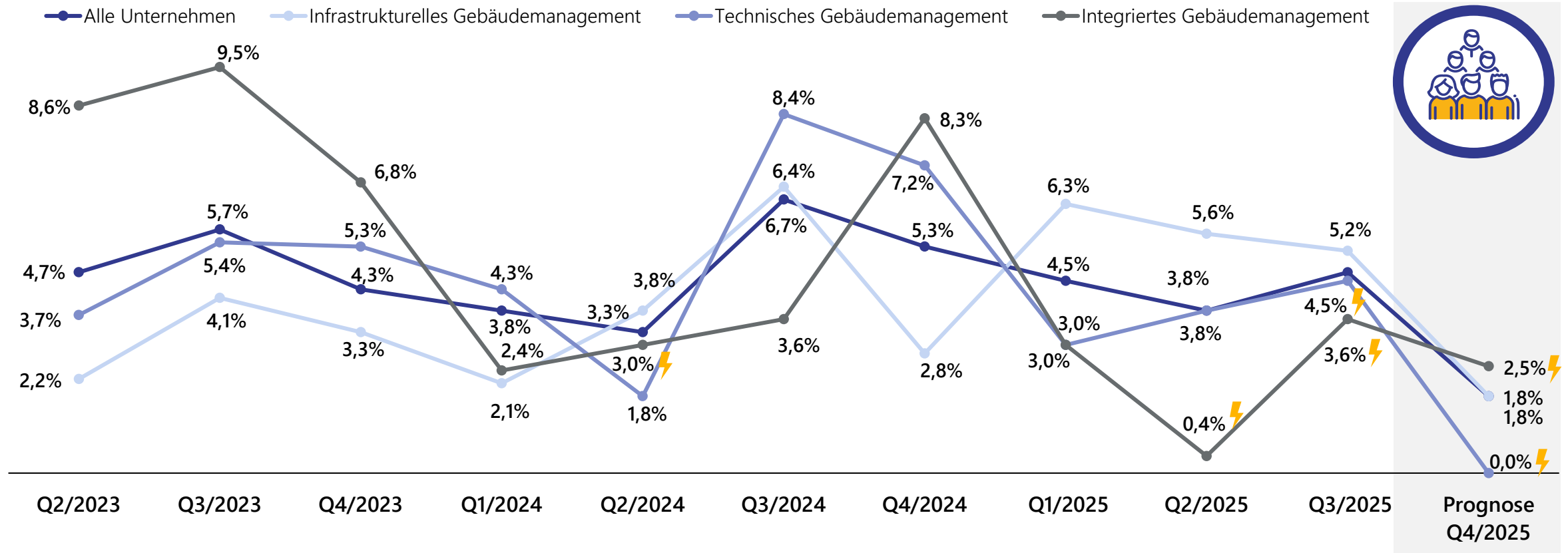
In Bezug auf das [Vorjahresquartal/YoY](#); auch Schätzung möglich; Mittelwert und Median; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 16; Prognose: n = 17

Lünendonk & Hossenfelder GmbH | Konjunkturindex Facility Service – 3. Quartal 2025



# Größter Personalzuwachs bei infrastrukturellen Anbietern

Prognosen sind verhalten

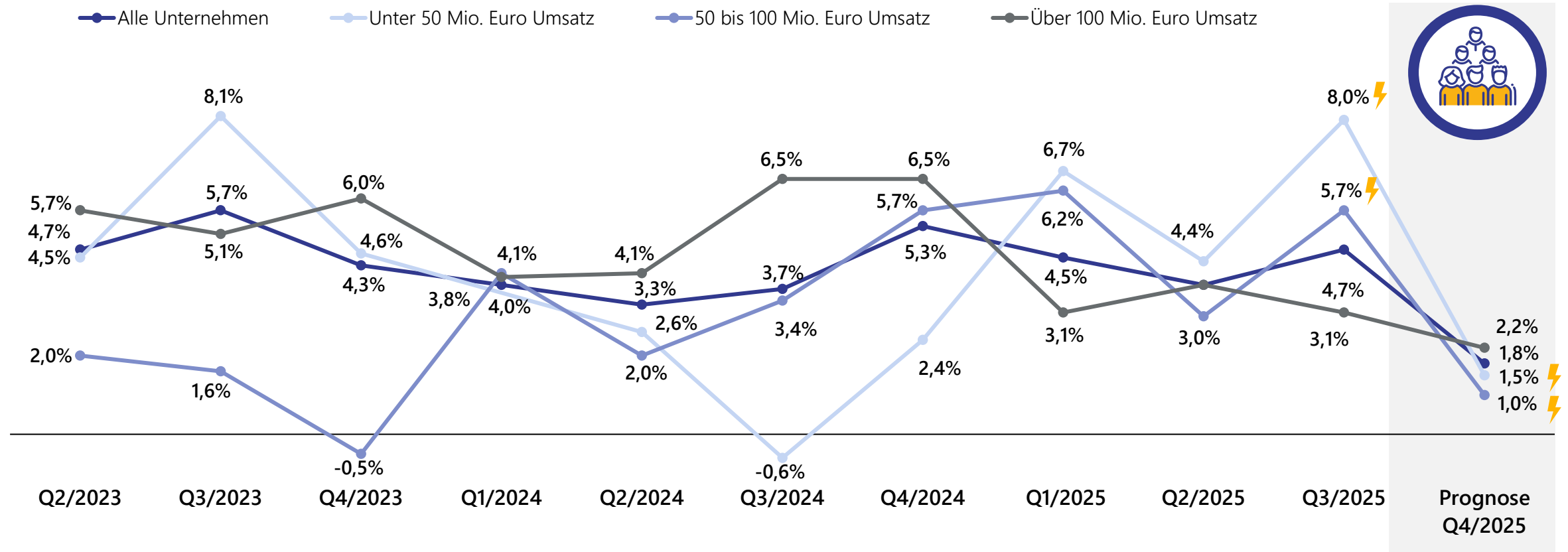


Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das 3. Quartal?

In Bezug auf das [Vorjahresquartal/YoY](#); auch Schätzung möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 16, Prognose n = 17

⚡ Geringe Fallzahl

# Kleine Anbieter erzielen größten Personalzuwachs



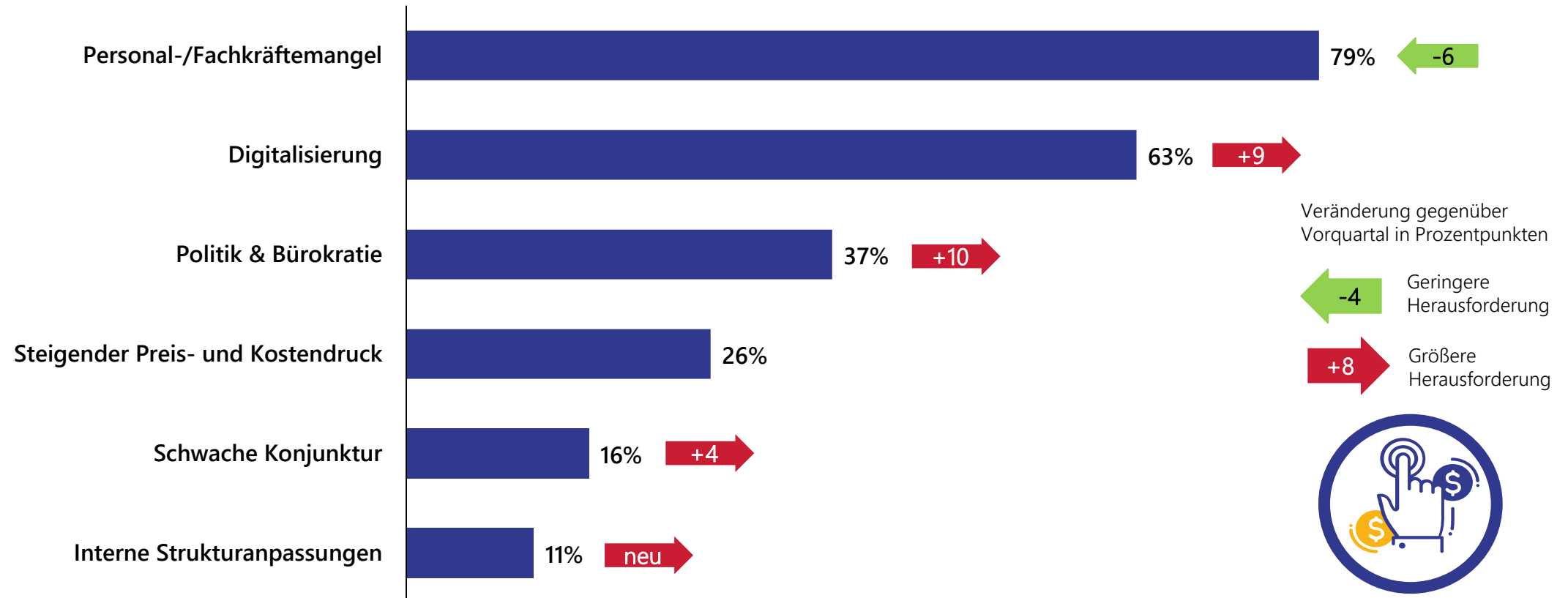
Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das 3. Quartal?

In Bezug auf das [Vorjahresquartal/YoY](#); auch Schätzung möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 16; Prognose n = 17 ⚡ Geringe Fallzahl

# Aktuelle Trends

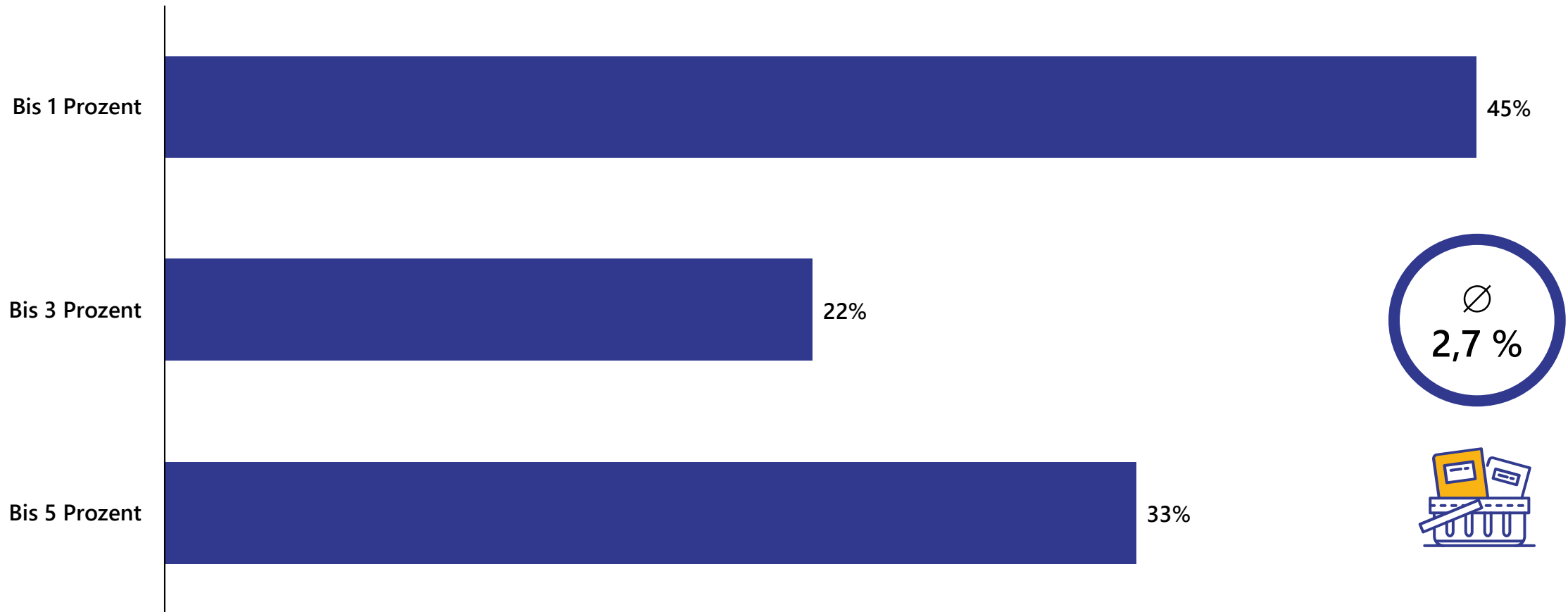


# Digitalisierung gewinnt weiter an Bedeutung



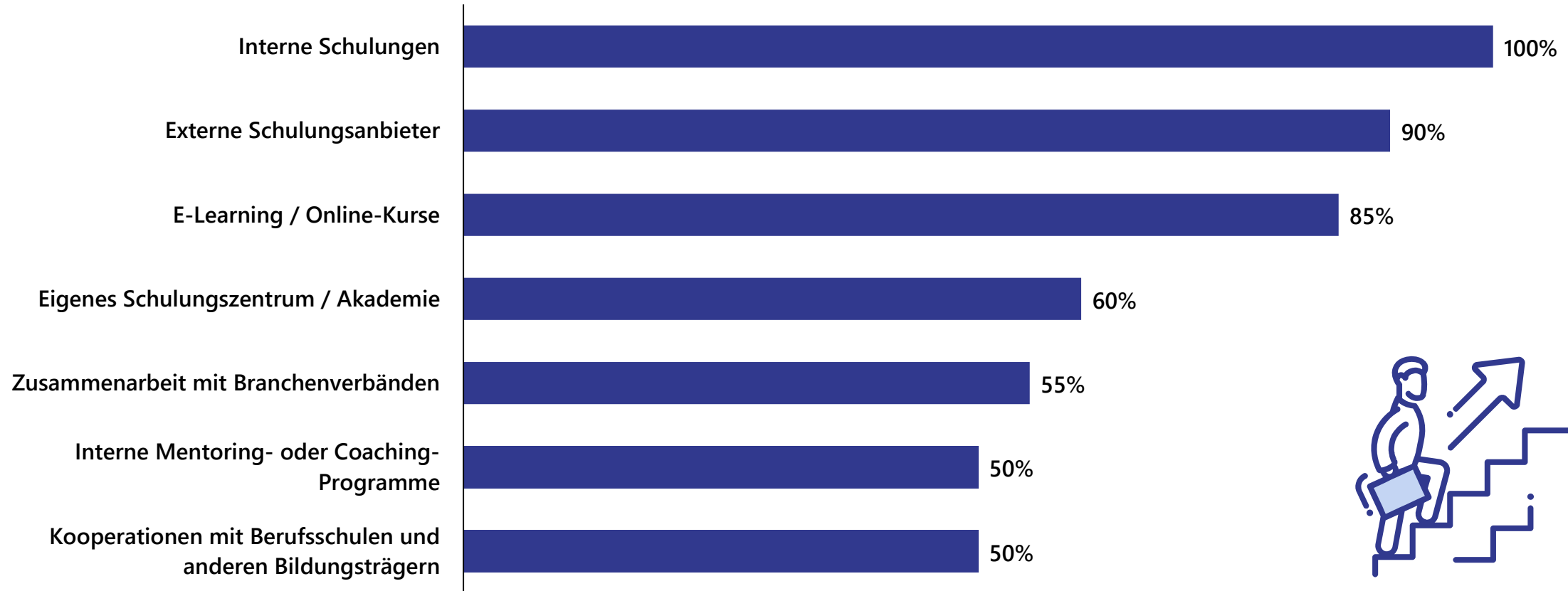
Was sind aktuell die drei größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?; Mehrfachantwort; Hervorhebung nur bei Veränderung von >2 Prozentpunkten; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 19

# Die Unternehmen investieren im Durchschnitt 2,7 Prozent ihres Umsatzes in Aus- und Weiterbildung



Wie hoch ist der Umsatzanteil in Deutschland, den Sie in die Aus- und Weiterbildung Ihrer Beschäftigten investieren?; relative Häufigkeitsverteilung und Mittelwert; alle Unternehmen; n = 9

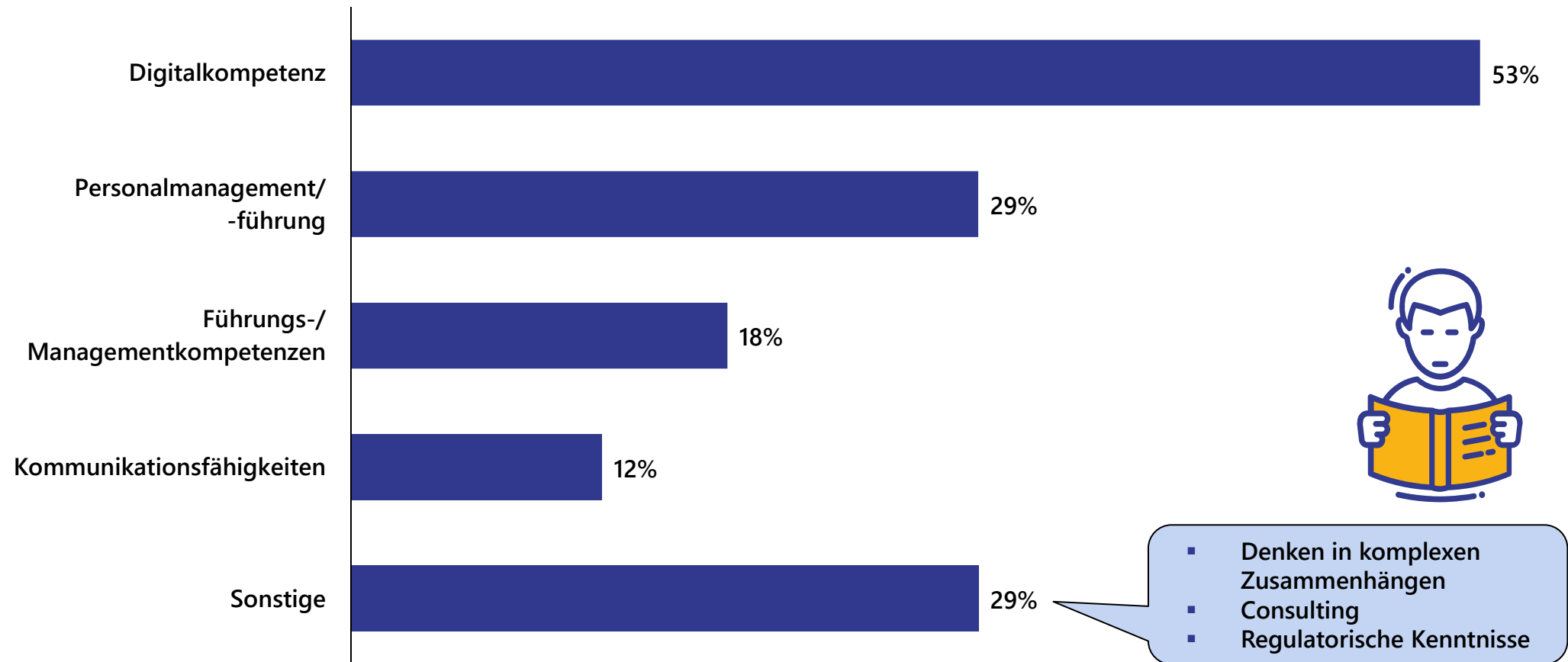
# Unternehmen organisieren Weiterbildung vor allem über interne Schulungen, gefolgt von externen Anbietern und E-Learning



Wie organisieren Sie Ihre Weiterbildungsmaßnahmen?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 20



# Digitalkompetenzen gewinnen im Facility Management deutlich an Bedeutung



Welche Kompetenzen werden für Facility Services in Zukunft besonders wichtig?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 17

# Statistische Daten

# Datengrundlage und Methodik



- Ziel dieser Umfrage ist es, ein **qualifiziertes Stimmungsbild** der Facility-Service-Branche angesichts aktueller Themen aufzuzeigen.
- 20 Facility-Service-Unternehmen haben an der Online-Befragung zum 3. Quartal 2025 teilgenommen.
- **Erhebungszeitraum:** 12. November bis 3. Dezember 2025
- **Methodik:** Online-Umfrage

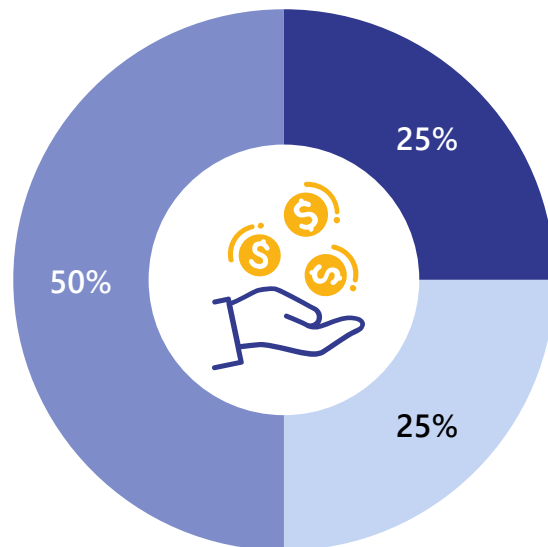
## Informationen zur Qualitätsprüfung:

In der vorliegenden Erhebung wurden Unternehmensnamen abgefragt. Lünendonk hat in der Auswertung nur Datensätze berücksichtigt, die den Unternehmensnamen angegeben haben. Diese Information dient ausschließlich zur Qualitätsprüfung und wird nicht veröffentlicht. Damit ist Lünendonk in der Lage Rückfragen zu stellen, Entwicklungen zu plausibilisieren und doppelte Teilnahmen sowie anorganisches Wachstum zu bereinigen.





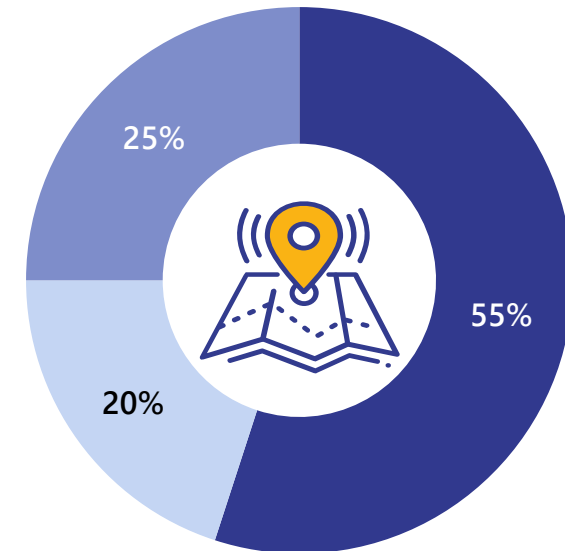
# Statistische Daten und Auswertungsgruppen



- Unter 50 Millionen Euro
- 50 bis 100 Millionen Euro
- Über 100 Millionen Euro

Wie viel Umsatz erwirtschaftet Ihr Unternehmen jährlich?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 20

Lünendonk & Hossenfelder GmbH | Konjunkturindex Facility Service – 3. Quartal 2025



- Infrastrukturelles Gebäudemanagement
- Technisches Gebäudemanagement
- Integriertes Gebäudemanagement

Wo liegt Ihr Schwerpunkt im Leistungsspektrum?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 20

# Über Lünendonk & Hossenfelder

# Lünendonk & Hossenfelder GmbH

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, Managementberatung, Wirtschaftsprüfung sowie Steuer- und Rechtsberatung, 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 Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Unternehmer mit den Lünendonk-Service-Awards aus.



**Jörg Hossenfelder**

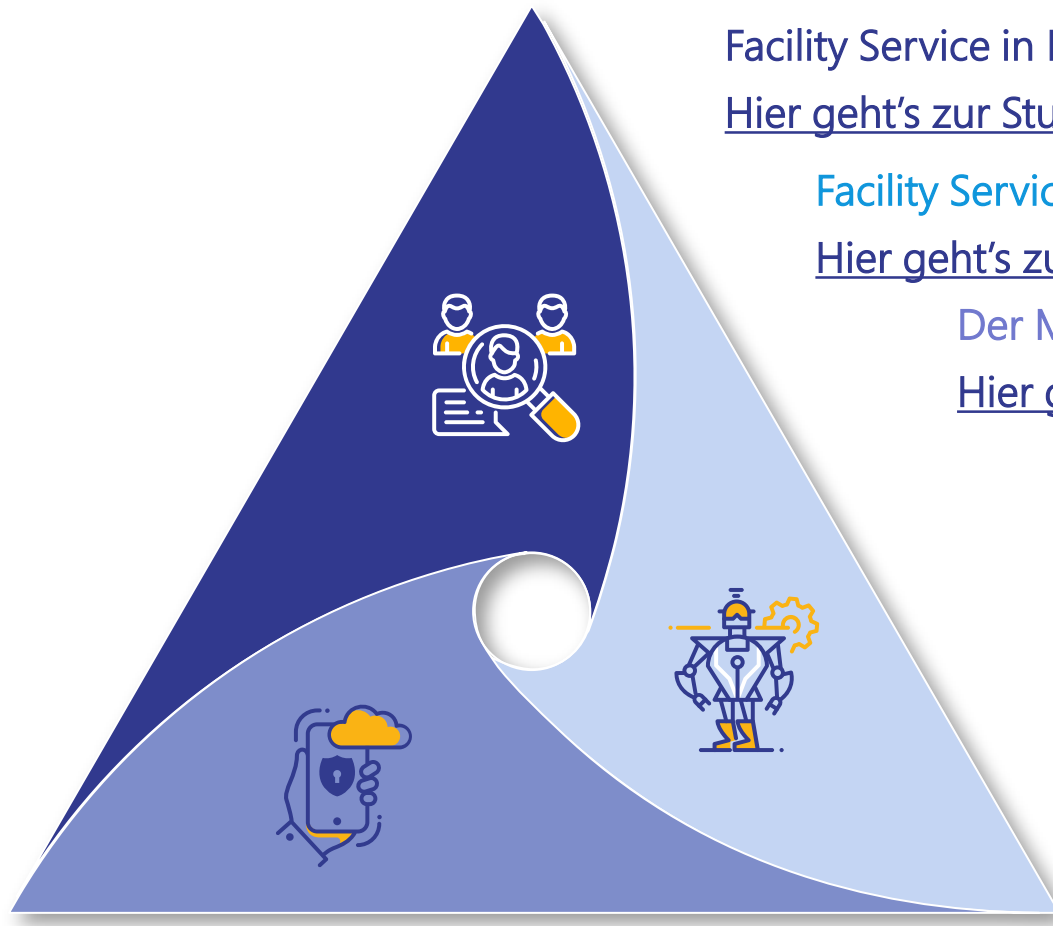
Geschäftsführender Gesellschafter

Lünendonk & Hossenfelder GmbH  
Maximilianstraße 40  
87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 731 40-0  
E-Mail: [hossenfelder@lunenendonk.de](mailto:hossenfelder@lunenendonk.de)  
Website: [www.lunenendonk.de](http://www.lunenendonk.de)



# Lünendonk®-Analysen im Markt für Facility Service



Facility Service in Deutschland

[Hier geht's zur Studie](#)

Facility Service in Österreich

[Hier geht's zur Studie](#)

Der Markt für Facility-Management-Provider in der Schweiz

[Hier geht's zur Studie](#)

# Lizenz- und Studieninformation

Durch den Kauf oder die Studienpartnerschaft in Verbindung mit diesem elektronischen Studienreport hat der Käufer in die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Lünendonk & Hossenfelder GmbH eingewilligt. Diese sind hier in der aktuellen Version abrufbar:

[www.luenendonk.de/agbs](http://www.luenendonk.de/agbs)

Diese Studie ist nach deutschem und internationalem Veröffentlichungsrecht und entsprechenden Abkommen geschützt. Wenn im Verkaufsvertrag nicht anders geregelt, ist das Produkt urheberrechtlich durch die Lünendonk & Hossenfelder GmbH geschützt. Dieses Dokument darf ohne Einwilligung des Autors und Herausgebers außerhalb des Kundenunternehmens weder dupliziert, in anderen Datenbanksystemen oder privaten Rechnersystemen gespeichert, noch an weitere Personen weitergeleitet werden.

Die folgenden Handlungen sind nicht erlaubt:

- Vervielfältigung zum weiteren Verkauf
- Weiterversenden und Verbreiten außerhalb des Kundenunternehmens, das die Studienlizenz erworben hat
- Verbreitung der Studieninhalte in öffentlich zugänglichen KI-Tools, wie beispielsweise ChatGPT

Die Marke Lünendonk® ist geschützt und ist Eigentum des Unternehmens Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Bei Fragen zur Studienlizenz steht Ihnen das Team von Lünendonk & Hossenfelder gerne zur Verfügung ([info@luendonk.de](mailto:info@luendonk.de)).

Alle Informationen dieses Dokuments entsprechen dem Stand zum Veröffentlichungsdatum. Alle Berichte, Auskünfte und Informationen dieses Dokuments entstammen aus Quellen, die aus Sicht der Lünendonk & Hossenfelder GmbH verlässlich erscheinen. Die Richtigkeit dieser Quellen wird vom Herausgeber jedoch nicht garantiert. Enthaltene Meinungen reflektieren eine angemessene Beurteilung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung, die ohne Vermerk verändert werden können.



## Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Jörg Hossenfelder, Geschäftsführender Gesellschafter  
Stefan Schubert, Consultant

Maximilianstraße 40  
D-87719 Mindelheim

Mobil Stefan Schubert: +49 162 726 98 26  
E-Mail: [schubert@lunenendok.de](mailto:schubert@lunenendok.de)  
Homepage: [www.lunenendok.de](http://www.lunenendok.de)

Bildquelle: © Adobe Stock / Wasin Arsaoui

