

LÜNENDONK

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Konjunkturindex Facility Service – 3. Quartal 2026

WACKLER



Inhaltsverzeichnis

Management Summary	4
Umsatzentwicklung zum Vorjahresquartal	6
Entwicklung der Beschäftigten zum Vorjahresquartal	10
Aktuelle Trends	14
Statistische Daten	20
Über Lünendonk & Hossenfelder	23
Ihr Kontakt zu Lünendonk	27

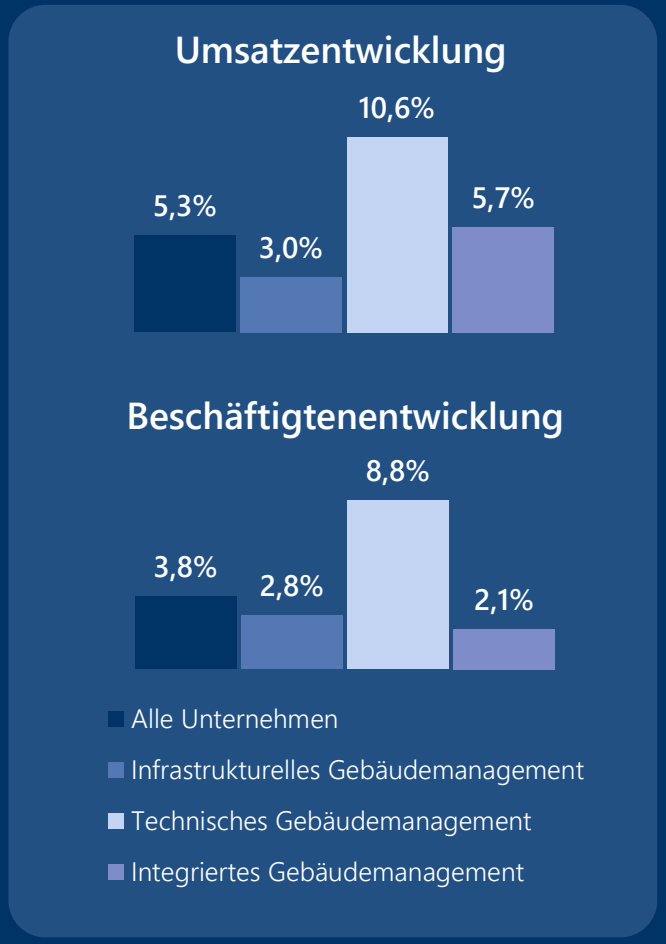
Nutzungseinschränkung für KI-Systeme

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

Weiterhin moderates Wachstum der Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung im 3. Quartal 2026

- Facility-Service-Anbieter steigern ihren Umsatz im dritten Quartal 2026 um 5,3 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Damit befindet sich das Umsatzwachstum leicht unter dem Niveau des Vorquartals. Am stärksten wachsen die technischen Gebäudedienstleister mit über 10 Prozent. Die Prognosen für das vierte Quartal sind mit 6,3 Prozent positiv.
- Im dritten Quartal wächst der Personalstamm der Dienstleister moderat mit 3,8 Prozent und liegt damit leicht unter dem Niveau des zweiten Quartals. Für das vierte Quartal erwarten die Unternehmen ein sinkendes Beschäftigtenwachstum von 3,3 Prozent.
- Der Fach- und Arbeitskräftemangel setzten die Dienstleister weiterhin unter Druck und wird von 76 Prozent der Unternehmen als größte Herausforderung genannt. Im Vergleich zum Vorquartal sind das zwar 10 Prozent weniger, der Personalmangel bleibt damit trotzdem die größte Herausforderung. Neu hinzu kamen zudem Investitionszurückhaltung und beschränkte Budgets bei Auftraggebern (20 %), die Entwicklung einer KI-Strategie und deren Überführung in Use Cases (16 %) sowie Vertrieb und Wachstum (12 %).
- Mit 58 Prozent ist zudem über die Hälfte der analysierten Dienstleister durch die aktuell steigenden Kosten belastet.
- Luft- und Raumfahrtindustrie ist das Kundensegment mit den durchschnittlich attraktivsten Servicemargen. Auch Chemie und Pharma sowie Energie- und Versorgungsunternehmen wurden mit jeweils über 70 Prozent als eher oder sehr attraktiv bewertet.



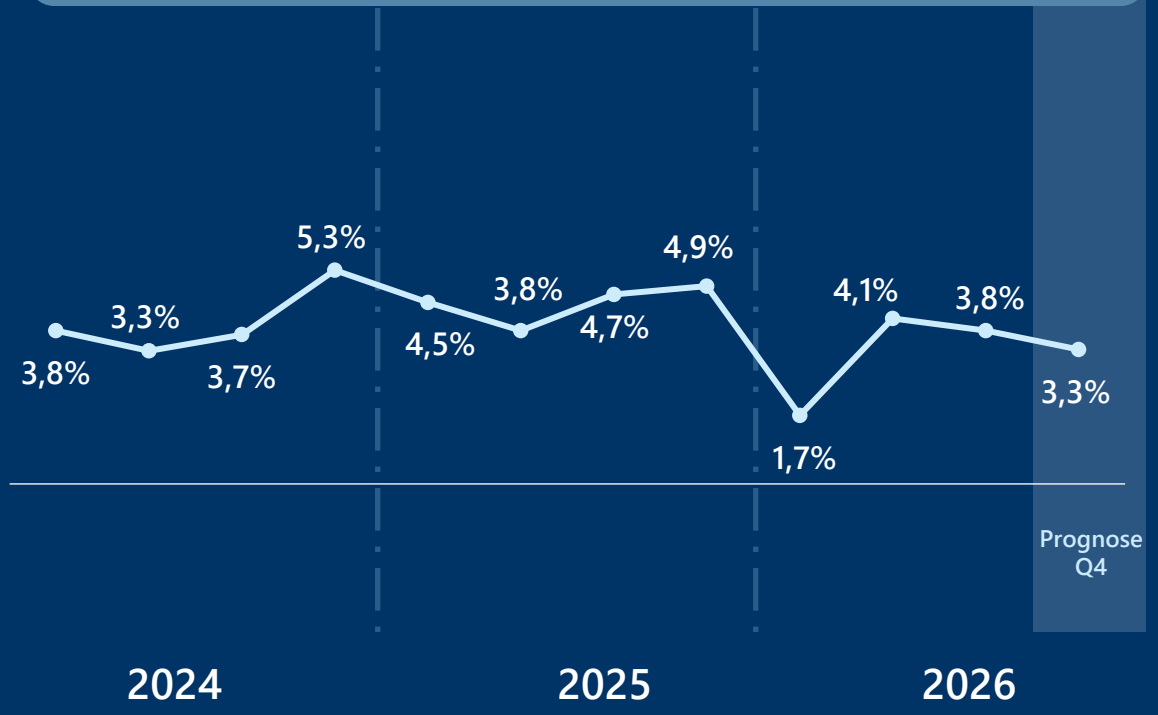
Facility-Service-Anbieter wachsen im 3. Quartal um 5,3 Prozent

Die Zahl der Beschäftigten steigt um 3,8 Prozent

Effektive Umsatzentwicklung (in Bezug auf das Vorjahresquartal)



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



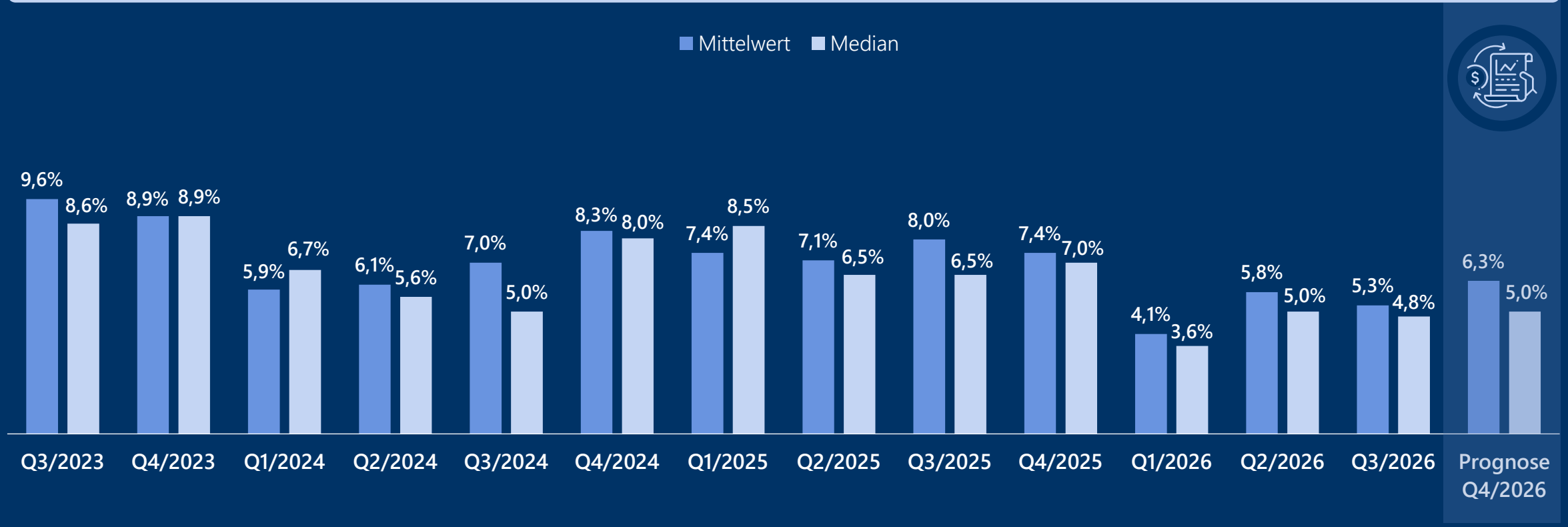
Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt?; in Bezug auf das Vorjahresquartal/YoY; auch Schätzungen möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 25-27



Umsatzentwicklung

Umsatzentwicklung bleibt im dritten Quartal 2026 auf ähnlichem Niveau wie im Vorquartal

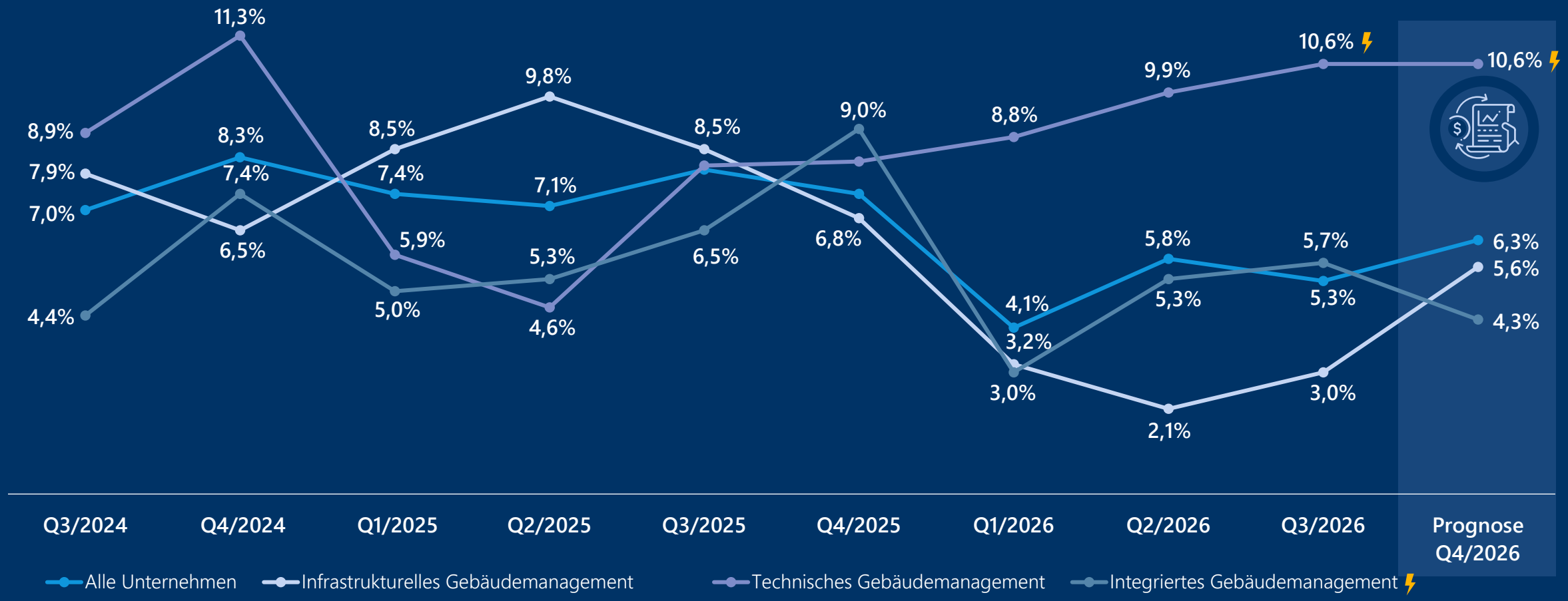
Effektive Umsatzentwicklung (in Bezug auf das Vorjahresquartal)



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 = 25-27

Umsatzentwicklung über die Quartale

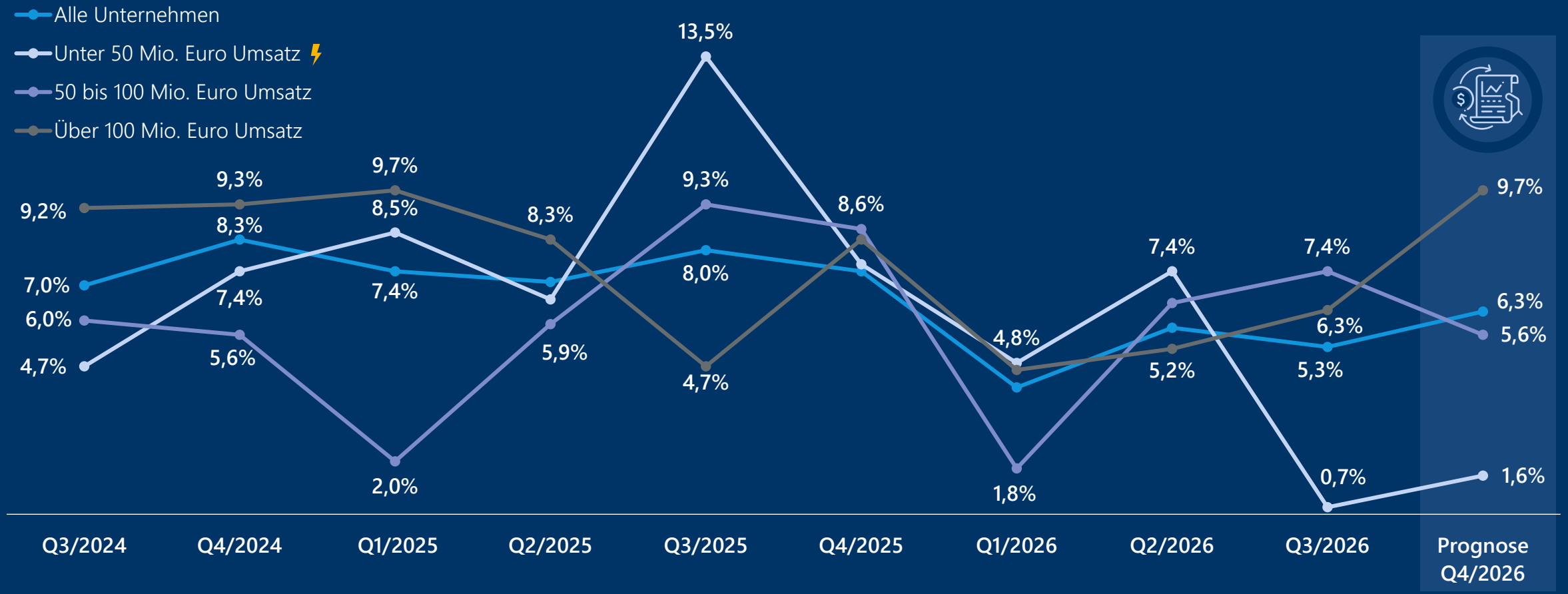
Technische Dienstleister erzielen höchste Umsatzzuwächse



Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das 4. Quartal 2026?; in Bezug auf das Vorjahresquartal/YoY; auch Schätzung möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 24-26

Geringe Fallzahl

Große Anbieter blicken optimistisch auf das vierte Quartal



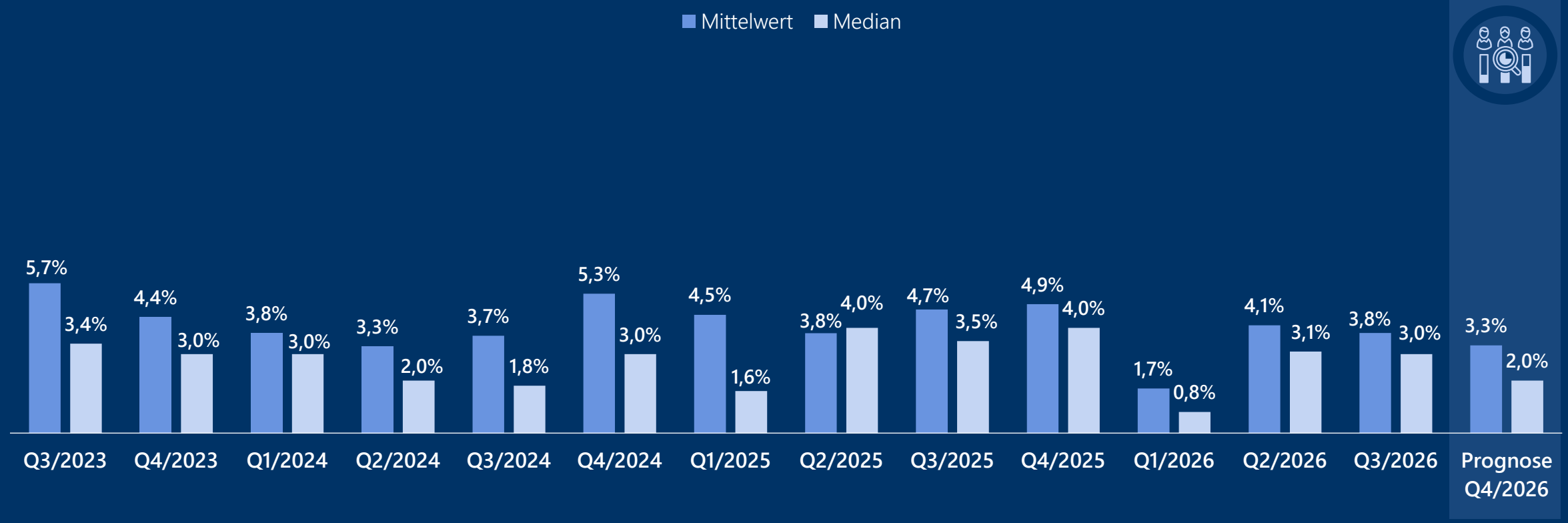
Wie haben sich die Kennzahlen in Ihrem Unternehmen entwickelt? Welche Entwicklung erwarten Sie für das 4. Quartal 2026?; in Bezug auf das Vorjahresquartal/YoY; auch Schätzung möglich; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 25-27 Geringe Fallzahl



Beschäftigtenentwicklung

Unternehmen erwarten eine sinkende Beschäftigtenentwicklung

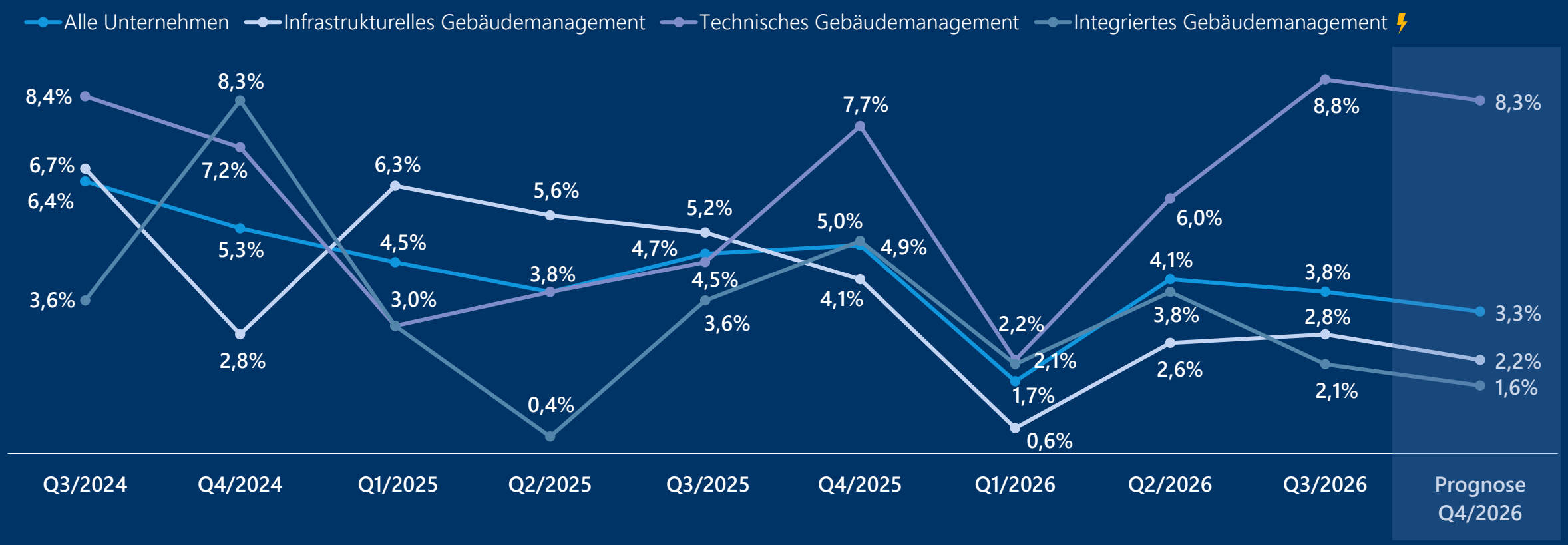
Effektive Entwicklung der Beschäftigten am letzten Tag des Quartals (in Bezug auf das Vorjahresquartal)



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; Mittelwert und Median; bereinigt um Ausreißer; alle Unternehmen; n = 27

Personalentwicklung über die Quartale

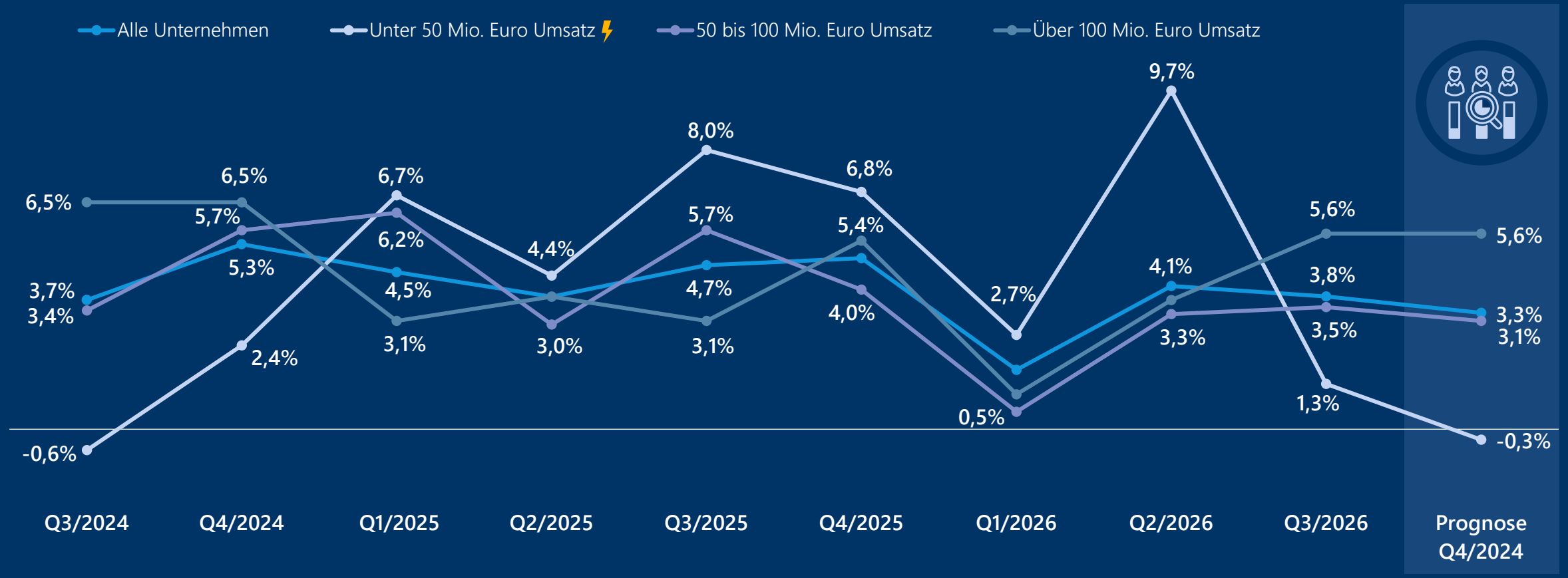
Technische Dienstleister bauen am meisten Personal auf



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 = 26 Geringe Fallzahl

Personalentwicklung nach Unternehmensgröße

Große Dienstleister verzeichneten das stärkste Personalwachstum im dritten 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 = 26

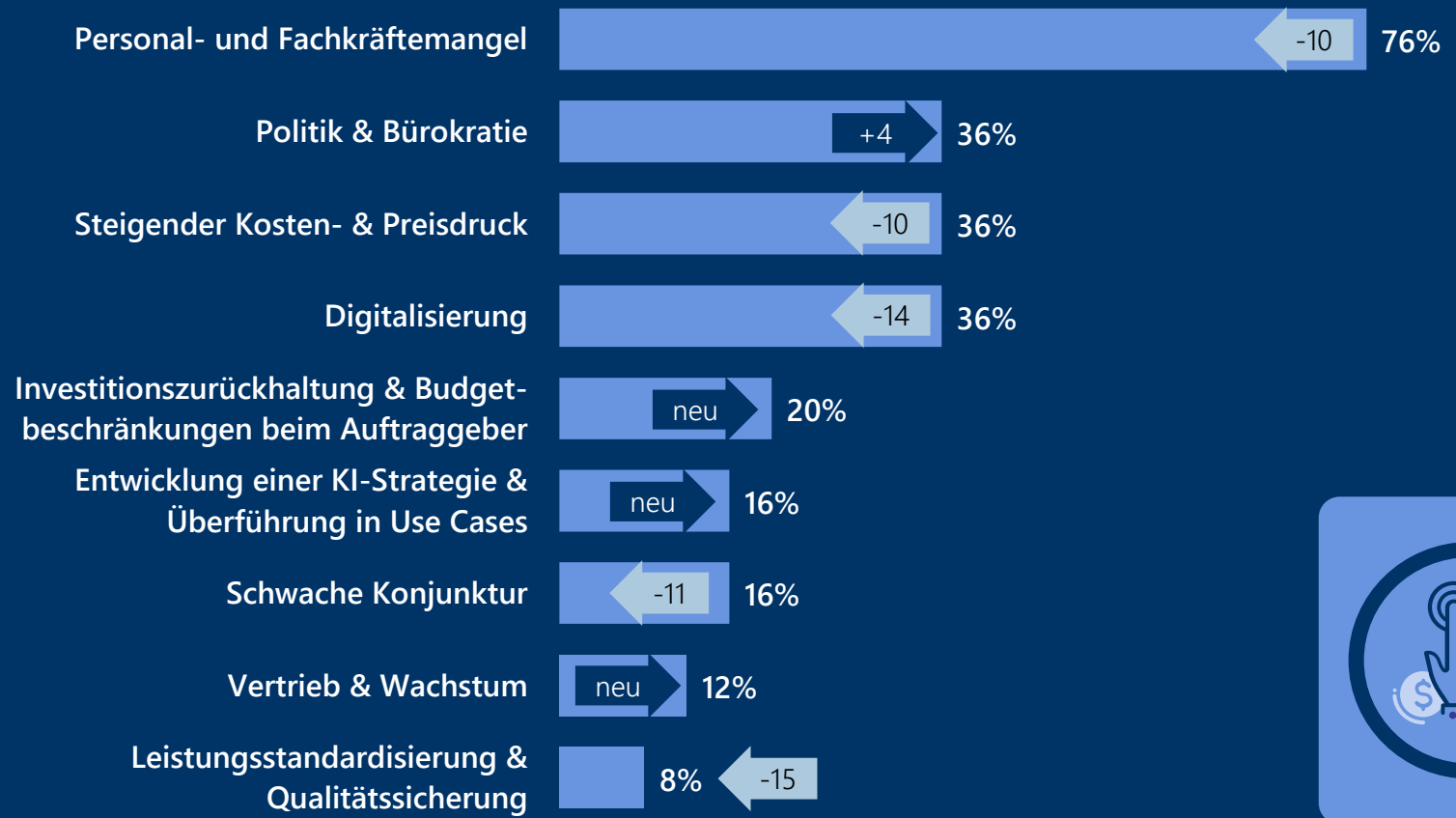
Geringe Fallzahl

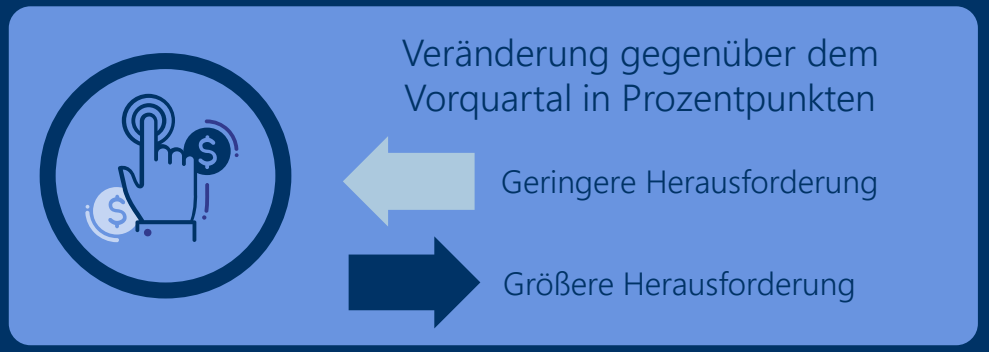


Aktuelle Trends

Immer mehr Dienstleister arbeiten an einer KI-Strategie

Größte Herausforderung bleibt der personal- und Fachkräftemangel

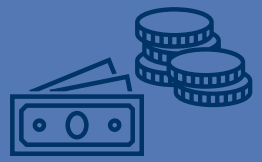


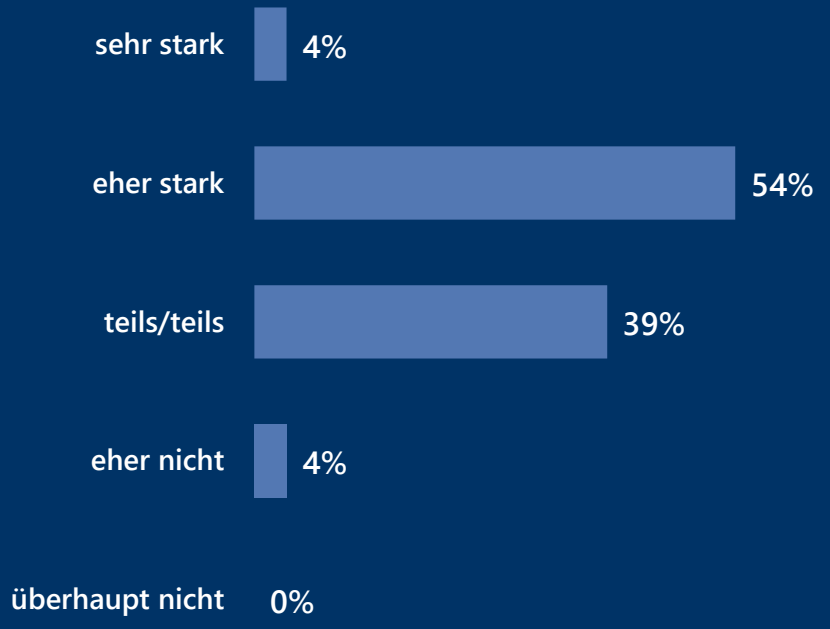


Was sind aktuell die drei größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?; Mehrfachantwort; Hervorhebung nur bei Veränderung von >2 Prozentpunkten; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 25

Steigende Kosten belasten 58 Prozent der analysierten Facility-Service-Unternehmen

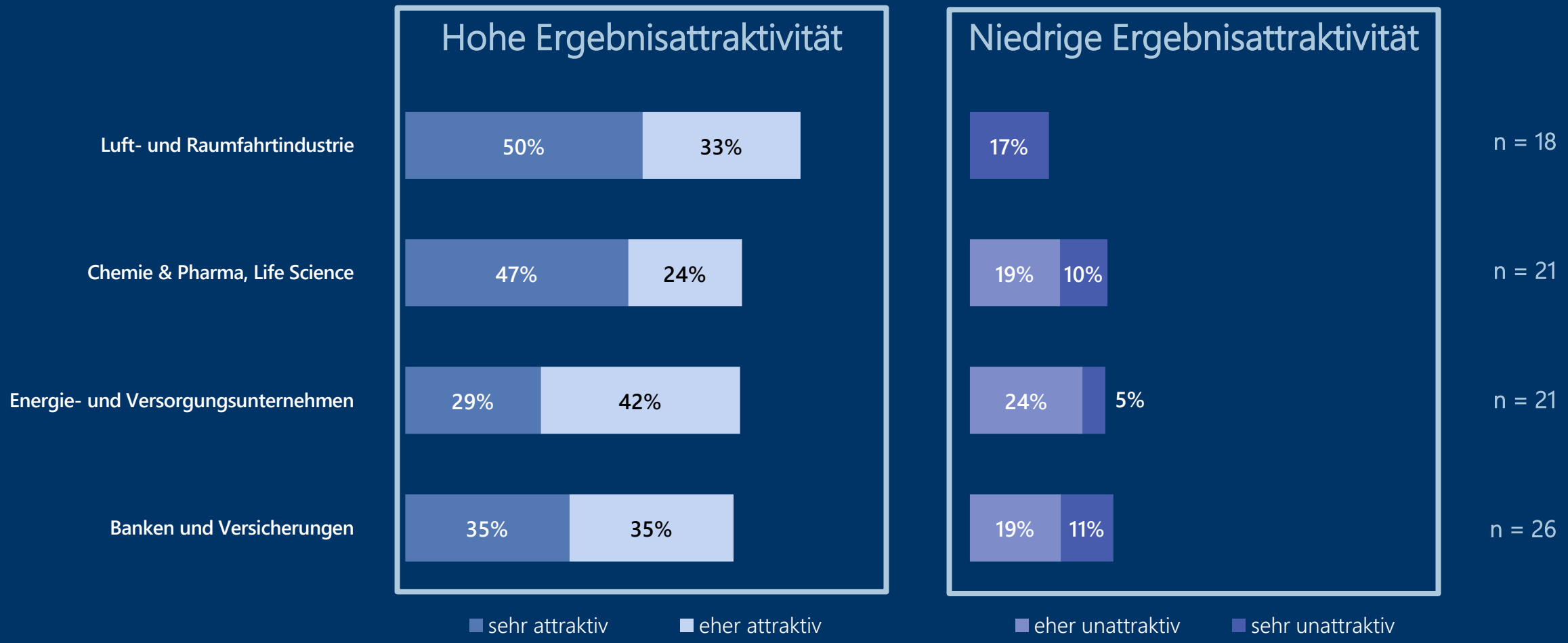
Belastung der Unternehmen durch steigende Kosten





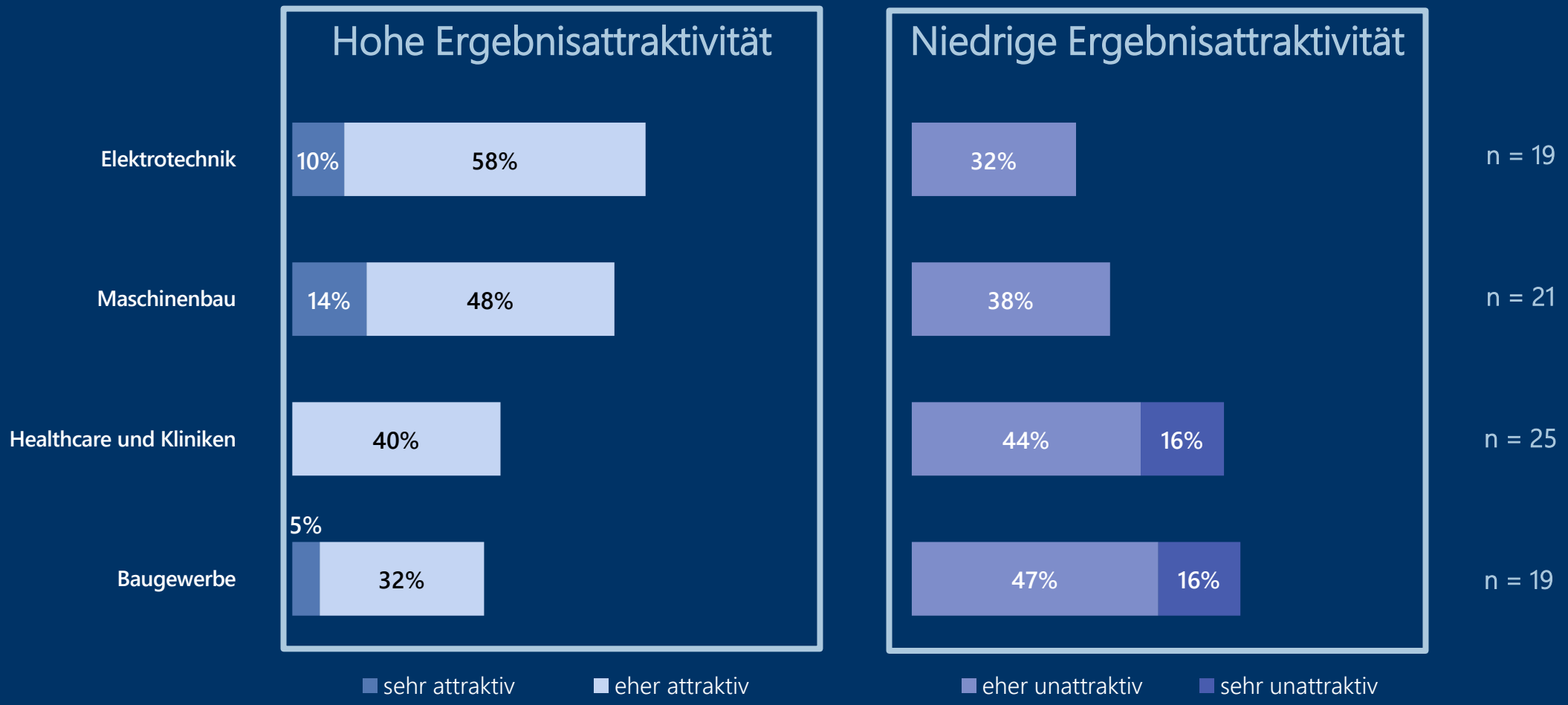
Wie stark ist Ihr Unternehmen aktuell durch steigende Kosten belastet?; Skala 1 = „überhaupt nicht“ bis 5 = „sehr stark“; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 28

Aufträge aus Luft- und Raumfahrt sind wirtschaftlich attraktiv



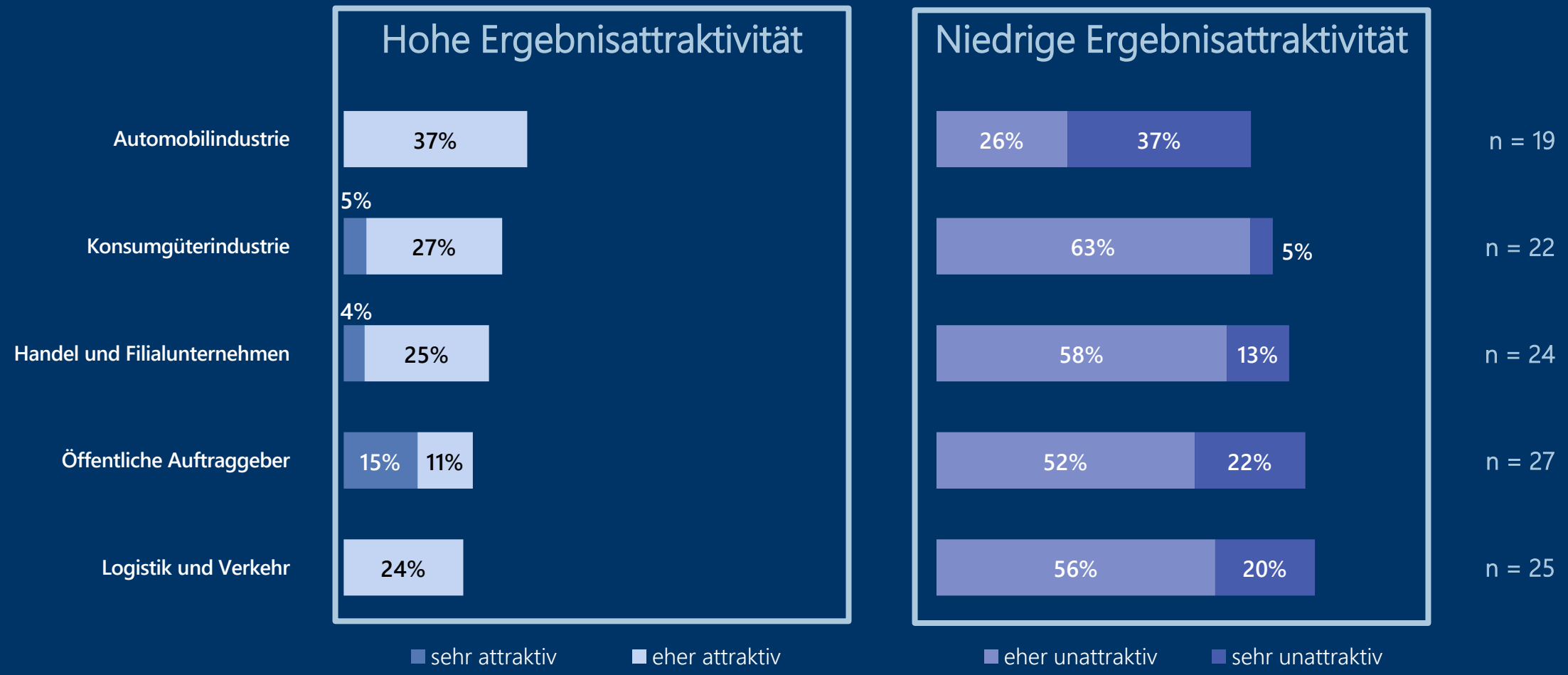
Wie bewerten Sie die Attraktivität der folgenden Kundensegmente hinsichtlich der durchschnittlichen Servicemargen? (1/3); Skala von 1 = „sehr unattraktiv" bis 4 = „sehr attraktiv"; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 28

Maschinenbau und Gesundheitswesen bewegen sich im Mittelfeld



Wie bewerten Sie die Attraktivität der folgenden Kundensegmente hinsichtlich der durchschnittlichen Servicemargen? (2/3); Skala von 1 = „sehr unattraktiv" bis 4 = „sehr attraktiv"; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 28

Aus Perspektive der Margen sind öffentliche Auftraggeber und Logistik eher unattraktiv



Wie bewerten Sie die Attraktivität der folgenden Kundensegmente hinsichtlich der durchschnittlichen Servicemargen? (3/3); Skala von 1 = „sehr unattraktiv" bis 4 = „sehr attraktiv"; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 28



Statistische Daten

Datengrundlage und Methodik

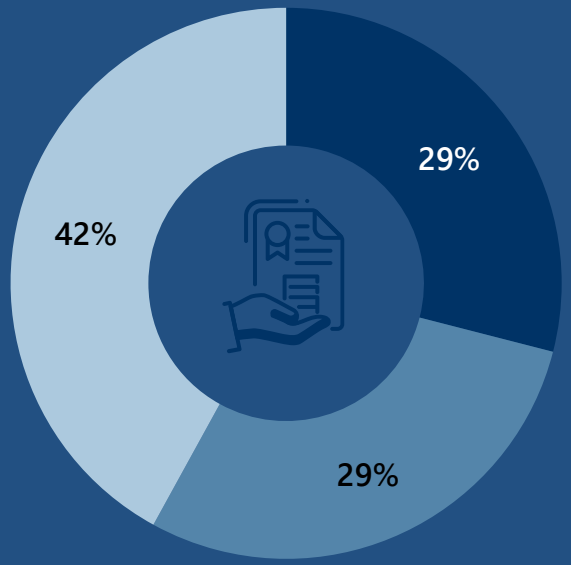
- Ziel dieser Umfrage ist es, ein **qualifiziertes Stimmungsbild** der Facility-Service-Branche angesichts aktueller Themen aufzuzeigen.
- 29 Facility-Service-Unternehmen haben an der Online-Befragung zum 3. Quartal 2026 teilgenommen.
- Erhebungszeitraum: 19. bis 30. Oktober 2026
- Methodik: Online-Umfrage

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

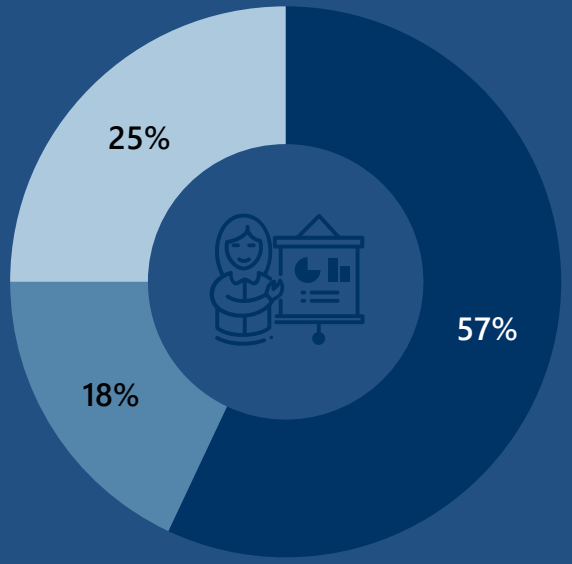
Umsatzklasse



- 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 = 28

Schwerpunkt im Leistungsspektrum



- Infrastrukturelles Gebäudemanagement
- Technisches Gebäudemanagement
- Integriertes Gebäudemanagement

Wo liegt Ihr Schwerpunkt im Leistungsspektrum?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Unternehmen; n = 28



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@luenendonk.de
Website: www.luenendonk.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: https://www.luenendonk.de/agb

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@luenendonk.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

Stefan Schubert: +49 8261 73 140-15
E-Mail: schubert@luenendonk.de
Homepage: www.luenendonk.de

Bildquelle: © Adobe Stock / Wasin Arsasoi