



# Honorare im Consulting 2025

# Inhalt

Inhalt	2
Management Summary	3
Vertragsgestaltung 2025	4
Honorarkalkulation 2024/2025	7
Tagessätze 2025	11
Reisezeiten und Reisekosten 2025	14
Nebenkosten 2025	16
Über die Studie	18
Definition der Hierarchieebenen und Erläuterung der Kennzahlen	19
Über den Herausgeber der Studie	20
Grafik- und Tabellenverzeichnis	21
Impressum	22

# Management Summary

## **Honorarrealität 2025 – ausgeprägte Spreizung, sinkendes Preisniveau**

Während die Honorare auf Leitungsebene stabil blieben, geraten Einstiegspositionen unter Druck – unter anderem getrieben durch den Einsatz von KI, die analytische Standardaufgaben automatisiert und den Wert von Einstiegsjobs im Consulting, wie zum Beispiel Analyst, senkt.

## **Tagessätze unter Druck**

Zwei Drittel der Beratungen berichten 2025 von sinkenden erzielbaren Tagessätzen – bei großen Unternehmen sogar über 90 Prozent. Nach Jahren stabiler oder steigender Preise erleben viele Marktteilnehmer wieder ein Niveau wie 2018\*. Ursachen sind eine schwächere Konjunktur, verhaltene Investitionen und ein Nachfragerückgang in IT- und HR-Beratung. Restrukturierungs- und Effizienzthemen behaupten sich dagegen, weil sie von wirtschaftlicher Unsicherheit profitieren.

Auch die internationale Lage – inklusive den Auswirkungen der Wahl in den USA (Trump Effekt) und fragiler Lieferketten – wird von vielen Marktteilnehmern als zusätzlicher Unsicherheitsfaktor gesehen. Professionalisierte Einkaufsprozesse mit Ausschreibungen, Benchmark-Datenbanken und zentralem Procurement verlagern die Preisgestaltung in Richtung systematischer Vergleichbarkeit. Der Markt hat sich klar zum Käufermarkt entwickelt. Beratungen reagieren mit Near-/Offshore-Delivery, effizienteren Projektarchitekturen und straffer Ressourcensteuerung.

Die Preisunterschiede zwischen Beratungsfeldern und Kundenbranchen betragen teils bis zu 20 Prozentpunkte – ein Markt, der Kompetenz, Relevanz und Zahlungsbereitschaft detailliert bewertet. Große Beratungen behaupten ihre Preisvorteile durch Markenwirkung und internationale Skalierung. Für das breite Mittelfeld bedeutet das: weniger Spielraum, stärkerer Vergleichsdruck und die Notwendigkeit, Wertschöpfung klarer zu belegen.

## **KI verändert den Wert von Beratung – Effizienz als Preisfaktor**

Künstliche Intelligenz wirkt 2025 vor allem als Produktivitätsmotor, nicht als Preistreiber. Zwei Drittel sehen noch keine direkte Preiswirkung, doch der Einfluss ist spürbar: Standardaufgaben werden beschleunigt, Wissenszugang vereinfacht und Vergleichbarkeit erhöht. Es ist davon auszugehen, dass in den nächsten zwei Jahren daraus ein neuer Preisdruck entsteht. Nicht, weil KI Beratung unmittelbar ersetzt, sondern weil sie perspektivisch dazu beitragen kann, Leistungen effizienter und austauschbarer zu machen. Nur wer klar differenzierbare Mehrwerte liefert, kann Preisniveaus halten oder steigern.

## **Vertragslogik im Wandel**

Die Vertragsgestaltung zeigt 2025 ein klareres Rollenverständnis zwischen Auftraggebern und Beratungen. Tagessätze bleiben das Fundament, doch Festpreise und modulare Pauschalen gewinnen an Gewicht. Große Häuser sichern Projekte zunehmend durch Anzahlungen und feste Zahlungsziele ab, kleinere setzen stärker auf Flexibilität. Vertragslogik wird damit zum Instrument, um Risiken abzufedern, Liquidität zu sichern und Vertrauen zu wahren.

## **Preisniveaus spiegeln zunehmend Wertbeitrag wider – nicht allein Zeitaufwand.**

Die Ergebnisse zeigen eine fortschreitende Neuausrichtung des Beratungsmarkts. Statt Zeitlogik gewinnen Festpreise und Wirkungsmessung an Bedeutung. Beratungen, die technologische Tiefe, Branchenkenntnis und nachweisbare Ergebnisse bieten, behalten Preisstabilität. Standardleistungen geraten dagegen zunehmend unter Druck.

# Über die Studie

Die BDU-Benchmarkstudie „Honorare im Consulting 2025“ untersucht die Preis- und Vertragsstrukturen in der deutschen Consultingbranche. Ziel ist es, Transparenz über Tagessätze, Kalkulationslogiken und Marktstandards zu schaffen – sowohl im Consultingmarkt insgesamt als auch innerhalb einzelner Umsatz- und Beratungssegmente. Die Ergebnisse dienen Beratungsunternehmen als fundierte Benchmark-Grundlage und tragen zu einer versachlichten Diskussion über Preisentwicklungen und Leistungsmodelle bei.

In die Konzeption der Studie wurde ein Kreis von rund zehn mittelgroßen und großen Consultingunternehmen eingebunden. Diese Unternehmen gehören zur Hauptzielgruppe der Erhebung und haben mit ihren Praxiserfahrungen maßgeblich dazu beigetragen, die Themenfelder und Differenzierungen weiterzuentwickeln.

## Studiendesign und Datenerhebung

Die Datenerhebung erfolgte als Onlinebefragung über das Tool LimeSurvey. Befragt wurden sowohl Mitgliedsunternehmen des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberatungen (BDU) als auch ausgewählte größere Nichtmitglieder. Die Befragung lief im Sommer 2025.

Insgesamt nahmen 132 Unternehmensberatungen an der Studie teil. Die Struktur der Teilnehmenden deckt alle fünf Umsatzklassen ab – von kleinen Beratungen unter zwei Millionen Euro Jahresumsatz bis zu großen Consultingunternehmen mit mehr als 50 Millionen Euro Umsatz. Den größten Anteil stellen mittelgroße und größere Häuser, die auch den Schwerpunkt der Analyse bilden.

## Datenaufbereitung und Berechnungssystematik

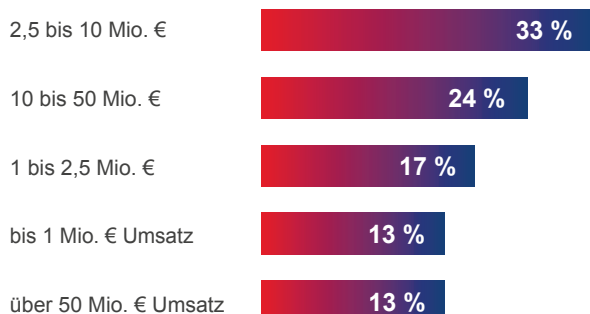
Die ausgewiesenen Durchschnittswerte basieren auf den Angaben der Teilnehmenden zu den jeweils erzielten Honoraren und Vertragsmodalitäten. Alle Werte wurden auf Plausibilität geprüft und – wo erforderlich – um statistische Ausreißer bereinigt. Für die Berechnung des Gesamtmarkts wurden die Ergebnisse der einzelnen Umsatzklassen nach ihrem jeweiligen Marktanteil gewichtet. Innerhalb der Klassen erfolgte die Auswertung auf Basis arithmetischer Mittelwerte, sodass die relativen Größenunterschiede nicht verzerrend wirken.

Ergänzend wurden die Ergebnisse vorheriger BDU-Honorarstudien, soweit methodisch vergleichbar, zur Einordnung herangezogen. Die Studie 2025 markiert zugleich eine Weiterentwicklung des Untersuchungsdesigns: Sie erweitert den thematischen Umfang und integriert neue Fragestellungen zu Vertragslogiken, Reisezeiten und Nebenkosten.

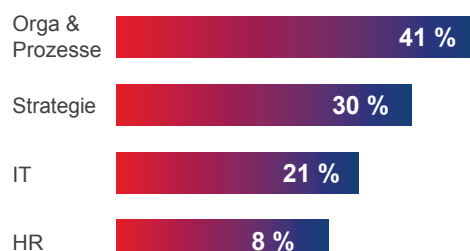
## Repräsentativität und Interpretation

Die Stichprobe bildet insbesondere die Strukturen mittelgroßer und großer Beratungsunternehmen ab, die zusammen den größten Teil des Marktvolumens repräsentieren. Kleinere Beratungen sind in der Befragung im Vergleich zum Gesamtmarkt unterrepräsentiert, ihre Ergebnisse fließen jedoch über die Gewichtung in den Gesamtmarkt ein. Die in der Studie ausgewiesenen Werte verstehen sich als orientierende Marktbenchmarks, nicht als Preisempfehlungen. Sie spiegeln das aktuelle Preisgefüge und typische Vertragspraktiken des deutschen Consultingmarkts im Jahr 2025 wider.

**Grafik 6: Teilnehmerstruktur nach Unternehmensgrößen**



**Grafik 7: Teilnehmerstruktur nach Spezialisierungen**



# Definition der Hierarchieebenen und Erläuterung der Kennzahlen

Hierarchieebene	Typische Rollen / Titel	Verantwortungs- und Aufgabenprofil
<b>Unternehmensleitung (kapitalbeteiligt)</b>	Inhaber, Geschäftsführender Gesellschafter, Senior Partner, Vorstand	Strategische Steuerung und Unternehmensentwicklung, Verantwortung für Profitabilität und Positionierung, Mandatsakquise auf Top-Management-Ebene, Repräsentation des Unternehmens nach außen.
<b>Unternehmensleitung (nicht kapitalbeteiligt)</b>	Geschäftsführer, Principal, Vice President	Leitung größerer Geschäftseinheiten oder Branchenbereiche, Umsatz- und Ergebnisverantwortung, Steuerung strategischer Initiativen und Entwicklung neuer Geschäftsfelder.
<b>Senior Manager / Associate Partner</b>	Associate Partner, Senior Project Manager	Verantwortung für Akquisition und Leitung mehrerer Projekte, Ausbau von Kundenbeziehungen, Mentoring und Entwicklung nachgeordneter Führungskräfte.
<b>Manager / Projektleiter</b>	Project Manager, Managing Consultant	Operative Leitung von Projekten, Steuerung von Projektteams, Ergebnis-, Budget- und Qualitätsverantwortung, zentrale Schnittstelle zum Kunden.
<b>Senior Consultant</b>	Senior Consultant, Lead Consultant	Leitung kleinerer Projekte oder Teilprojekte, fachliche Verantwortung für Module, Vorbereitung von Angeboten und Präsentationen, enge Zusammenarbeit mit dem Projektleiter.
<b>Consultant / Junior Consultant</b>	Consultant, Junior Consultant	Mitarbeit in Projektteams, Analyse, Konzeptentwicklung und Umsetzung von Arbeitspaketen, zunehmende Kundenverantwortung.
<b>Analyst / Research Associate</b>	Analyst, Research Consultant	Unterstützung bei Analysen, Benchmarking, Recherchen und Datenaufbereitung; typischer Einstieg nach Bachelorabschluss.



# Grafik- und Tabellenverzeichnis

Grafik 1: Definition und Verankerung von Erfolgsgrößen in Beratungsverträgen	Seite 5
Grafik 2: Verwendete Kalkulationsansätze zur Honorarermittlung nach Größenklassen	Seite 8
Grafik 3: Einflussgrößen auf die interne Honorarkalkulation nach Größenklassen	Seite 8
Grafik 4: Auswirkungen von KI auf die Honorarkalkulation	Seite 9
Tabelle 1: Preisdruck in Ausschreibungen und Pitches	Seite 10
Tabelle 2: Durchschnittliche Tagessätze nach Hierarchieebenen und Größenklassen	Seite 12
Grafik 5: Abweichung der Tagessätze nach Kundenbranchen	Seite 13
Tabelle 3: Abrechnungsarten von Reisekosten nach Größenklassen	Seite 15
Tabelle 4: Abrechnungsarten von Nebenkosten nach Größenklassen	Seite 17
Grafik 6: Teilnehmerstruktur nach Unternehmensgrößen	Seite 18
Grafik 7: Teilnehmerstruktur nach Spezialisierungen	Seite 18

# Impressum

**Studienerstellung:**

Jörg Murmann

**Layout und Satz:**

[www.kaufmannndesign.de](http://www.kaufmannndesign.de)

Foto Titel iStock.com / trixiephoto

Die Ausgabe der BDU-Benchmarkstudie „Honorare im Consulting 2025“ wurde sorgfältig nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Der BDU e.V. muss jedoch sämtliche Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben und Berechnungen sowie für Schäden und Nachteile, die Informationsgebern und -nutzern entstehen, ausschließen.

## Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen (BDU) e. V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29  
53227 Bonn  
T +49 (0)228 9161-0  
F +49 (0)228 9161-26  
info@bdu.de

Düsseldorfer Straße 38  
10707 Berlin  
T +49 (0)30 8931070  
F +49 (0)30 8928474  
info@bdu.de

82, rue de la Loi  
B-1040 Brüssel  
T +32 2 400 21 78  
F +32 2 400 21 79  
info@bdu.de

[WWW.BDU.DE](http://WWW.BDU.DE)

