Kaltakqui.se
Fachportal für B2B-Neukundengewinnung

Kaltakquise-Report 2026: B2B-Neukundengewinnung in Zahlen

Ausgabe 1, November 2026. Was B2B-Käufer erwarten, wie oft ein Anruf zum Termin führt, was das Recht kostet und wo KI ankommt: acht Befunde aus amtlichen Statistiken, Verbands- und Branchenstudien. Jeder Wert ist mit seiner Quelle belegt.

Von der **Redaktion kaltakqui.se** Stand: 8. November 2026 35 Belege PDF Rohdaten (CSV)

Die acht Befunde

1. **Der Käufer meldet sich zuerst.** In 80 % der europäischen B2B-Käufe geht der Erstkontakt vom Käufer aus.
2. **Am Telefon braucht es viele Anwahlen.** Rechnerisch führt beim Durchschnitt etwa jede 403. Anwahl zu einem Termin, im besten Viertel etwa jede 45.
3. **Der Grund des Anrufs zählt.** Wer ihn nennt, hat laut Gong eine 2,1-fache Erfolgsquote.
4. **Beschwerden steigen wieder.** 39.842 Beschwerden über unerlaubte Telefonwerbung 2025, 1.099.000 € Bußgelder.
5. **E-Mail-Quoten sind kaum vergleichbar.** Veröffentlichte Antwortquoten liegen zwischen 0,45 % und 3,43 %, je nachdem, worauf sie sich beziehen.
6. **Ein Vertriebsjob kostet im Median 4.572 € brutto im Monat**, dazu Arbeitgeberkosten: eine Arbeitsstunde kostete 2025 im Schnitt 45 €.
7. **KI kommt im Vertrieb an, langsam.** 26 % der Unternehmen in Deutschland nutzen KI; im Vertrieb setzen sie 14 % der KI-Nutzer ein.
8. **Weniger Suchen, mehr Rechtsfragen.** „kaltakquise“ wird 37 % seltener gesucht als im Vorjahr, „kaltakquise b2b erlaubt“ fast viermal so oft.

1. Der Käufer bestimmt den Zeitpunkt

Nach einer Befragung des Anbieters 6sense ging 2025 in 80 % der europäischen B2B-Kaufprozesse der Erstkontakt vom Käufer aus (2024: 87 %). Der Kontakt zum Vertrieb kam im Schnitt erst nach 58 % des Kaufprozesses. Das ist eine Herstellerstudie; die Richtung deckt sich aber mit unabhängigen Befragungen: Laut Gartner bevorzugen 67 % der B2B-Käufer einen Einkauf ganz ohne Vertriebsmitarbeiter, und 73 % meiden Anbieter, die ihnen irrelevante Ansprache schicken.

Für die Kaltakquise heißt das nicht, dass sie wirkungslos ist. Es heißt, dass sie früh und passend ansetzen muss: bevor der Käufer seine Auswahl getroffen hat, und mit einem Anlass, der für genau dieses Unternehmen gilt. An einer typischen Kaufentscheidung sind laut Forrester 13 Personen intern beteiligt; wer nur eine Person anspricht, erreicht einen Bruchteil der Entscheidung. Zur ersten Recherche nutzen 63 % der deutschen B2B-Entscheider die Google-Suche.

---

2. Telefon: wie viele Anwahlen ein Termin braucht

Die umfangreichsten veröffentlichten Telefondaten stammen von Anbietern von Vertriebssoftware, überwiegend aus den USA. Für Deutschland gibt es keine Erreichbarkeits- oder Terminquote mit offengelegter Methode. Mit dieser Einschränkung: Laut Gong erreicht ein durchschnittlicher Vertriebler bei 5,4 % seiner Anwahlen jemanden, 4,6 % dieser Gespräche führen zu einem Termin. Im besten Viertel sind es 13,3 % und 16,7 %.

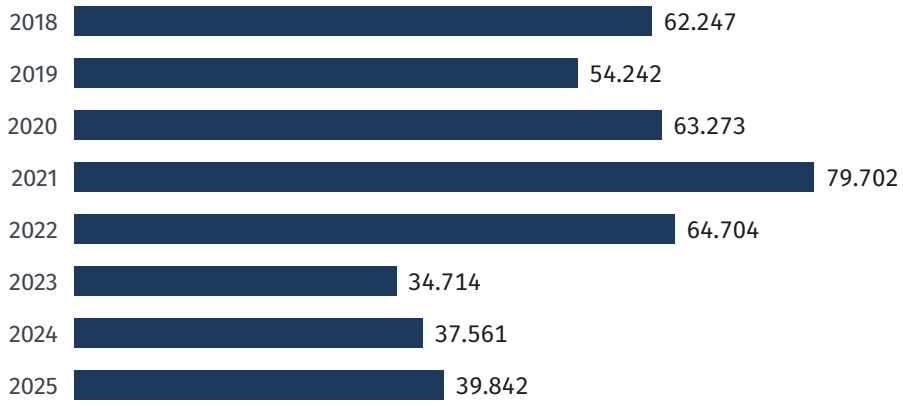
Rechnung der Redaktion aus diesen Werten: 5,4 % × 4,6 % = 0,25 % der Anwahlen werden zu Terminen, also etwa jede 403. Anwahl. Im besten Viertel: 13,3 % × 16,7 % = 2,22 %, etwa jede 45. Anwahl.

Der Abstand zwischen Durchschnitt und bestem Viertel ist größer als jeder Unterschied zwischen Kanälen. Er entsteht vor allem durch bessere Daten (wer erreichbar ist) und bessere Gesprächseröffnungen: Wer den Grund seines

Anrufs nennt, hat laut Gong eine 2,1-fache Erfolgsquote. Ihre eigenen Zahlen rechnen Sie mit dem Kostenrechner durch.

3. Recht: Beschwerden steigen wieder

Bei der Bundesnetzagentur gingen 2025 39.842 schriftliche Beschwerden über unerlaubte Telefonwerbung ein, 6 % mehr als 2024. Nach dem Rückgang ab 2022 ist das der zweite Anstieg in Folge. Die Behörde verhängte 2025 Bußgelder von 1.099.000 €; 28 % der Beschwerden betrafen Gewinnspiele.



Quelle: Bundesnetzagentur. Die Zahlen betreffen Beschwerden von Verbrauchern. Für Werbung gegenüber Unternehmen gibt es keine amtliche Beschwerdezahl; dort drohen zivilrechtliche Folgen (Abmahnung, Unterlassung). Zur Rechtslage: Ist B2B-Kaltakquise erlaubt?

4. E-Mail: Quoten, die nicht zusammenpassen

Veröffentlichte Antwortquoten auf Kaltmails reichen von 0,45 % (Belkins, Antworten geteilt durch alle versendeten Mails) bis 3,43 % (Instantly, Plattformdurchschnitt). Beide sind Herstellerzahlen mit unterschiedlicher Bezugsgröße und lassen sich nicht vergleichen. Fest stehen dagegen die Regeln der Postfachanbieter: Gmail und Yahoo verlangen seit 2024 eine Spam-Beschwerderate unter 0,3 %. Und der Posteingang wird voller: Berufstätige in Deutschland erhalten laut Bitkom 53 Mails pro Tag (2021: 26).

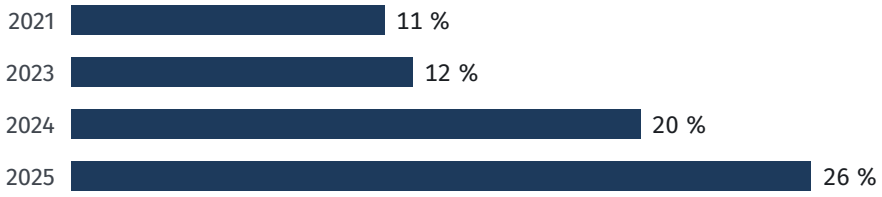
In Deutschland und Österreich sind Werbe-E-Mails an Unternehmen ohne Einwilligung ohnehin unzulässig. Was erlaubt ist, steht in Akquise-Mails, die erlaubt sind.

5. Kosten: was Vertrieb im eigenen Haus kostet

Laut Entgeltatlas der Bundesagentur für Arbeit verdienten Vollzeitkräfte in Vertriebsberufen (fachlich ausgerichtet) Ende 2025 im Median 4.572 € brutto im Monat, im Dialogmarketing 2.922 €. Eine Arbeitsstunde kostete Arbeitgeber 2025 im Schnitt 45 € (Destatis). Für die Rolle des Sales Development Reps gibt es nur internationale Zahlen: Einarbeitung 3 Monate, Verweildauer 1,9 Jahre, Quote im Median 10 Termine/Monat (The Bridge Group). Ob eine eigene Kraft oder ein Dienstleister günstiger ist, rechnet der Make-or-Buy-Rechner.

6. KI: angekommen, im Vertrieb noch selten

26 % der Unternehmen in Deutschland ab zehn Beschäftigten nutzten 2025 KI (amtliche Statistik), in Österreich 29,9 %, EU-weit 20 %. Im Vertrieb setzen laut Bitkom 2026 14 % der KI-nutzenden Unternehmen KI ein (2025: 5 %). Auf der Käuferseite ist KI schneller: 45 % der B2B-Käufer nutzten bei ihrem letzten Einkauf generative KI (Gartner). Was für KI-Anrufe und KI-Mails rechtlich gilt: KI in der Kaltakquise.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis). Bitkom misst mit einer Befragung ab 20 Beschäftigten höhere Werte (2026: 57 %); die Reihen sind nicht vergleichbar.

7. Markt: wie viele Unternehmen in Frage kommen

Deutschland zählte 2024 429.318 Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten, 84.701 mit 50 bis 249 und 18.632 mit 250 oder mehr, zusammen rund 532.651 (Rechnung der Redaktion aus dem Unternehmensregister). In Österreich sind es rund 48.768 Unternehmen ab zehn Beschäftigten (2023). In der Schweiz sind 99,7 % der Unternehmen KMU.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Unternehmensregister.

8. Suchinteresse: weniger Neugier, mehr Rechtsfragen

Monatliche Google-Suchen in Deutschland, Durchschnitt Oktober 2025 bis September 2026, in Klammern das Vorjahr (DataForSEO, eigene Abfrage über den seo-hub am 8. November 2026). Der Oberbegriff verliert, Fragen zur Zulässigkeit gewinnen. In Österreich (207) und der Schweiz (174) wird gezielt nach dem eigenen Recht gesucht.

Suchbegriff	Suchen/Monat	Vorjahr	Veränderung
kaltakquise	5.367	8.575	-37 %
cold calling	1.958	2.908	-33 %
neukundenakquise	1.003	1.642	-39 %
appointment setting	778	1.657	-53 %
kaltakquise verboten	665	–	–
kaltakquise b2b erlaubt	231	62	+273 %

Methode und Grenzen

Der Report wertet 35 Belege aus dem Datenbestand von kaltakqui.se aus: 11 × Herstellerstudie (Eigeninteresse möglich), 7 × Branchenstudie, 15 × Amtliche Statistik, 2 × Verband oder Behörde. Jede Zahl wurde an der Quelle geprüft; Originalzitat, Methode und Abrufdatum stehen unter Zahlen & Daten. Rechnungen der Redaktion sind als solche gekennzeichnet. Herstellerstudien stammen von Anbietern, die Vertriebssoftware oder -dienstleistungen verkaufen; ihre Zahlen beschreiben oft die eigenen Kunden, nicht den Markt. Für Deutschland fehlen belastbare, öffentlich dokumentierte Quoten zu Telefon und E-Mail. Wer solche Daten erhebt und veröffentlicht, kann sie uns gern schicken.

Nächste Ausgabe: Fortschreibung im ersten Quartal 2027, Gesamtausgabe im November 2027.

Zitieren und weiterverwenden

Der Report steht unter CC BY 4.0. Zitiervorschlag: Redaktion kaltakqui.se, „Kaltakquise-Report 2026“, November 2026, https://kaltakqui.se/report/kaltakquise-report-2026/. Für einzelne Werte bitte zusätzlich die Primärquelle nennen.

Belege

1. 80 %: 6sense, How European B2B Buying Journeys Differ (and Don’t) From the Rest (2025)
2. 58 %: 6sense, How European B2B Buying Journeys Differ (and Don’t) From the Rest (2025)
3. 73 %: Gartner, Gartner Sales Survey Finds 61% of B2B Buyers Prefer a Rep-Free Buying Experience (2024)
4. 67 %: Gartner, Gartner Sales Survey Finds 67% of B2B Buyers Prefer a Rep-Free Experience (2025)
5. 13 Personen: Forrester, Forrester’s 2026 Buyer Insights: GenAI Is Upending B2B Buying As Leaders Face Mounting Pressure To Justify Every Dollar Spent (2025)
6. 63 %: Fink & Fuchs / YouGov, Wie B2B-Entscheider:innen recherchieren: Die Rolle von KI in der Customer Journey (Informationsquellen von B2B-Entscheider:innen 2026) (2026)
7. 5,4 %: Gong, The hidden power of cold calling: Insights from 300M calls (2024)
8. 4,6 %: Gong, The hidden power of cold calling: Insights from 300M calls (2024)

9. 13,3 %: Gong, The hidden power of cold calling: Insights from 300M calls (2024)
10. 2,1 Faktor: Gong, Key Cold Calling Statistics: Insights for Sales Success (2021)
11. 2,7 %: Cognism, The State of Cold Calling in 2026 (2026)
12. 39.842: Bundesnetzagentur, Bundesnetzagentur verzeichnet erneuten Anstieg der Beschwerdezahlen (Pressemitteilung) (2025)
13. 1.099.000 €: Bundesnetzagentur, Bundesnetzagentur verzeichnet erneuten Anstieg der Beschwerdezahlen (Pressemitteilung) (2025)
14. 28 %: Bundesnetzagentur, Bundesnetzagentur verzeichnet erneuten Anstieg der Beschwerdezahlen (Pressemitteilung) (2025)
15. 0,45 %: Belkins, What are B2B Cold Email Response Rates? (2026 Study) (2025)
16. 3,43 %: Instantly, Cold Email Benchmark Report 2026 (2025)
17. 0,3 %: Google, Email sender guidelines (Gmail Help) (2024)
18. 53 Mails pro Tag: Bitkom e. V., Beruflicher Mailverkehr erreicht neuen Höchststand (2025)
19. 4.572 €: Bundesagentur für Arbeit, Entgeltatlas, Berufsgattung 61122 (2025)
20. 2.922 €: Bundesagentur für Arbeit, Entgeltatlas, Berufsgattung 92122 (2025)
21. 45 €: Statistisches Bundesamt (Destatis), Pressemitteilung Nr. 148: Eine Arbeitsstunde kostete im Jahr 2025 durchschnittlich 45,00 Euro (2025)
22. 3 Monate: The Bridge Group, SDR Models, Motions & Metrics: 2025 Research Report (2025)
23. 1,9 Jahre: The Bridge Group, SDR Models, Motions & Metrics: 2025 Research Report (2025)
24. 10 Termine/Monat: The Bridge Group, SDR Models, Motions & Metrics: 2025 Research Report (2025)
25. 26 %: Statistisches Bundesamt (Destatis), Nutzung von IKT in Unternehmen (2025)
26. 29,9 %: Statistik Austria, IKT-Einsatz in Unternehmen 2025 (STATreport) (2025)
27. 20 %: Eurostat, 20% of EU enterprises use AI technologies (2025)
28. 14 %: Bitkom e. V., Erstmals nutzt die Mehrheit der Unternehmen KI (2026)
29. 45 %: Gartner, Gartner Survey Finds 69% of B2B Buyers Turn to Sales Reps to Validate AI-Generated Insights (2025)
30. 429.318: Statistisches Bundesamt (Destatis), Statistisches Unternehmensregister: Rechtliche Einheiten und abhängig Beschäftigte nach Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsabschnitten, Berichtsjahr 2024 (Stand 1. Dezember 2025) (2024)
31. 84.701: Statistisches Bundesamt (Destatis), Statistisches Unternehmensregister: Rechtliche Einheiten und abhängig Beschäftigte nach Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsabschnitten, Berichtsjahr 2024 (Stand 1. Dezember 2025) (2024)
32. 18.632: Statistisches Bundesamt (Destatis), Statistisches Unternehmensregister: Rechtliche Einheiten und abhängig Beschäftigte nach Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsabschnitten, Berichtsjahr 2024 (Stand 1. Dezember 2025) (2024)
33. 6.451: Statistik Austria, Branchendaten nach Beschäftigtengrößenklassen (Factsheet, Leistungs- und Strukturstatistik 2023) (2023)

34. 1.527: Statistik Austria, Branchendaten nach Beschäftigtengrößenklassen (Factsheet, Leistungs- und Strukturstatistik 2023) (2023)

35. 99,7 %: Bundesamt für Statistik (BFS), Grossunternehmen wachsen schneller als KMU (Medienmitteilung, Porträt der Schweizer KMU) (2024)