

Coaching-Umfrage Deutschland

Die Coaching-Umfrage Deutschland erhebt seit 2002 jährlich aktuelle Daten zum deut. Coaching-Markt. **Alle Ergebnisse sind für alle Interessierten kostenfrei erhältlich!**

Themenfokus 2019 / 2020:

Wie viel Struktur braucht Coaching als Profession?

Weitere Veröffentlichungen und/oder Verbreitung (print oder digital) oder jede Form der kommerziellen Nutzung sind nicht gestattet. Bitte beachten Sie den Hinweis auf der letzten Seite dieses Berichtes.

18. Coaching-Umfrage 2019/2020

01. November 2019 – 31. Januar 2020, 516 Teilnehmende

Initiierung und Durchführung

- Jörg Middendorf, BCO Köln
- Austrian Coaching Council (ACC)
- Berufsverband Dt. Psychologinnen und Psychologen (BDP)
- Der Berufsverband für Training, Beratung und Coaching e.V. (BDVT)
- Deutscher Bundesverband Coaching e.V. (DBVC)
- Deutscher Coaching Verband e.V. (DCV)
- Deutsche Gesellschaft für Coaching e.V. (DGfC)
- Deutsche Gesellschaft für Systemische Therapie, Beratung und Familientherapie (DGSF)
- Deutsche Gesellschaft für Supervision und Coaching e.V. (DGSv)
- Deutscher Verband für Coaching und Training e.V. (dvct)
- European Association for Supervision and Coaching e.V. (EASC)
- European Mentoring & Coaching Council Deutschland e.V. (EMCC)
- Gesellschaft für Personzentrierte Psychotherapie und Beratung e.V. (GwG)
- International Coach Federation Deutschland e.V. (ICF-D)
- Qualitätsring Coaching und Beratung e.V. (QRC)
- Systemische Gesellschaft e. V. (SG)

Technik und Statistik

- Georg Fischer, denkstelle, St. Augustin

denkstelle



Inhalt

- Der statistische Coach
- Honorare & DCPs
- Themen in 2019 / Themen unter Corona
- Regulation des Coaching-Marktes
- Rolle der Verbände und des RTC

Der statistische Coach 2019

Im Vergleich zu 2018 (Zahlen in Klammern) hat sich die Zusammensetzung der Umfrageteilnehmer leicht verändert. Dies schlägt sich auch in niedrigeren Honoraren nieder!

Dimensionen	Männer 44,9 (46,6) %	Frauen 55,1 (53,4) %
▪ Altersdurchschnitt	▪ 54,4 (54,3) Jahre	▪ 49,04 (50,7) Jahre
▪ Berufserfahrung vor dem Coaching	▪ 17,8 (16,9) Jahre	▪ 16,4 (15,9) Jahre
▪ Coaching-Erfahrung	▪ 12,3 (13,6) Jahre	▪ 8,5 (10,8) Jahre
▪ Anteil Coaching an allen Tätigkeiten	▪ 34 (31,7) %	▪ 38,8 (33,2) %
▪ Anzahl Coaching-Prozesse	▪ 23,4 (23,5) Prozesse	▪ 25,7 (22,8) Prozesse
▪ Std. pro Coaching-Prozess	▪ 14,4 (12,9) Std.	▪ 11,2 (10,7) Std.
▪ Anteil der beruflichen Themen	▪ 74,6 (82,0) %	▪ 75,0 (78,3) %
▪ Durchschnittlicher Stundensatz (60 min/netto)	▪ 158,16 (171,64) €* ▪ 181,55 (191,52) €	▪ 147,83 (161,52) €* ▪ 169,68 (185,94) €
▪ Stundensatz unternehmensbezahlt	▪ 181,55 (191,52) €	▪ 169,68 (185,94) €
▪ Stundensatz privat bezahlt	▪ 128,43 (133,43) €	▪ 125,07 (119,78) €

* Stundensatz 2019 , gewichtet gemittelt = 151,25 €

* Stundensatz 2018 , gewichtet gemittelt = 166,76 €

Überblick „Coach 2019“

Der Frauenanteil der befragten Coaches stieg über die Jahre langsam an, seit drei Jahren beträgt er mehr als der Hälfte.

Die **Altersgruppe oberhalb von 55 Jahren** ist bei männlichen Coaches mit 51% dominant. Unter weiblichen Coaches stellt diese Altersgruppe lediglich ein Drittel, ebenso wie die Altersgruppe zwischen 45 und 54 Jahre.

Das **Durchschnittsalter der Befragten** entwickelt sich seit Beginn der Aufzeichnung 2005 von damals 45,0 Jahren tendenziell aufwärts bis 2017 auf 52,9 Jahre: die Befragten alterten kontinuierlich, allerdings mit jährlich 0,7 Jahren nicht in kalendarischem Tempo. In den vergangenen zwei Jahren geht das Durchschnittsalter zurück auf nunmehr 51,6 Jahre, was auf veränderte Zusammensetzung der Umfrageteilnehmer deutet.

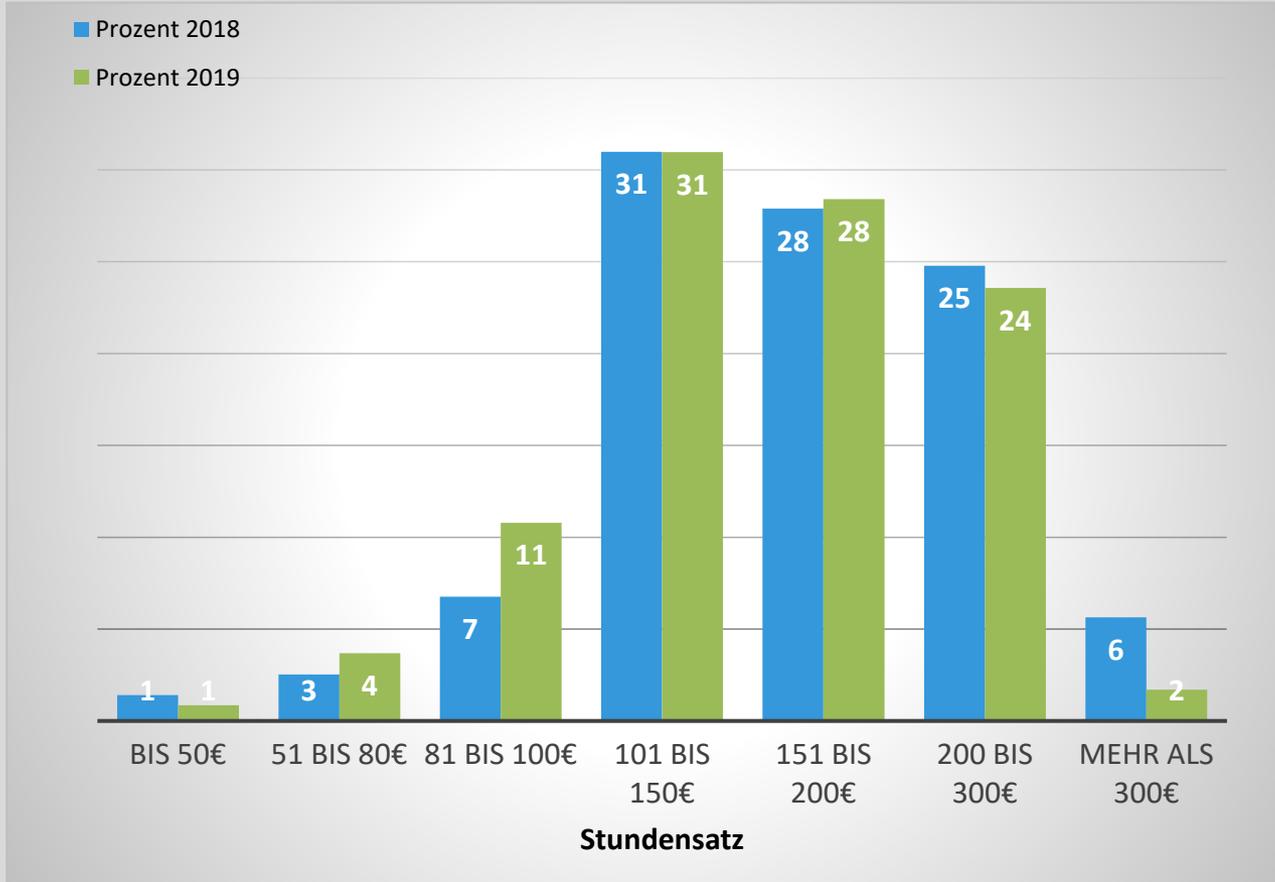
Die **Berufserfahrung als Coach**, die einen mit dem Durchschnittsalter vergleichbaren Verlauf aufweist und wie das Durchschnittsalter 2017 auf einen Höchstwert von 12,2 Jahren stieg, sinkt seit zwei Jahren auf nunmehr 9,6 Jahre. Der Rückgang der Coachingenerfahrung um 2,6 Jahre liegt doppelt so hoch wie der Rückgang des Durchschnittsalters um 1,3 Jahre. Der Anteil der Coaches mit mehr als 10 Jahren Berufserfahrung lag 2016 bis 2018 bei fast 50%, geht aber diesjährig auf weniger als 40% zurück. Auch der Anteil der Coaches mit **Führungsverantwortung vor der Coaching-Tätigkeit**, der recht konstant um die 80% schwankte, ging diesjährig auf 76% zurück.

Die **Berufserfahrung vor der Coaching-Tätigkeit** erreichte 2013 den Korridor von 16 bis 17 Jahren, den sie diesjährig mit 17,2 Jahren erstmals knapp überschreitet. Unverändert verfügen mehr als zwei Drittel der Befragten über mehr als 10 Jahre Berufserfahrung vor Beginn ihrer Coachingtätigkeit.

Stundensatz, unternehmensbezahlt

Wie viel kostet Ihre Coaching-Stunde rechnerisch?

Unternehmensbezahlt



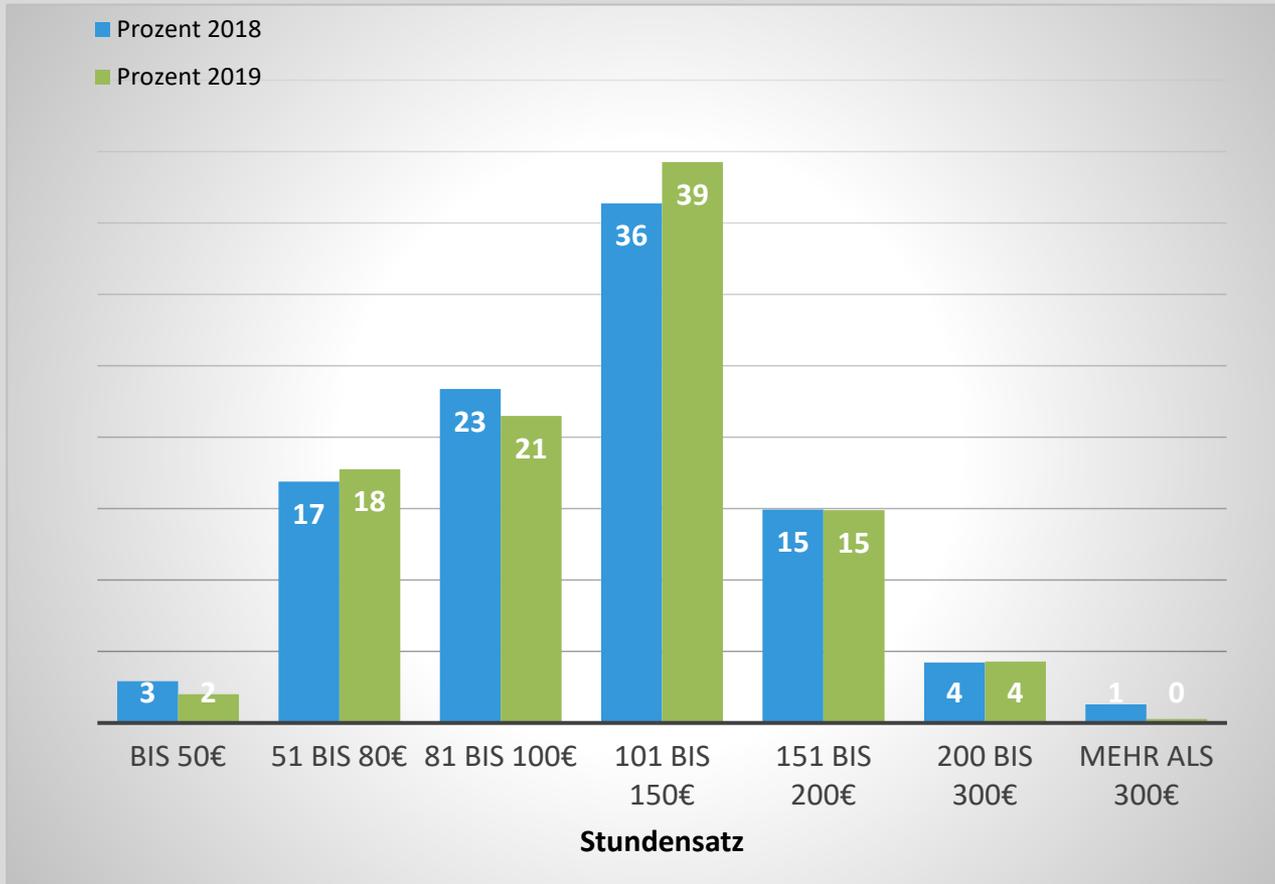
Eckdaten

- Mittelwert
174,47 €
- Median
170,00 €
- N = 516, 164 k.A.

Stundensatz, privat bezahlt

Wie viel kostet Ihre Coaching-Stunde rechnerisch?

Privat bezahlt



Eckdaten

- Mittelwert
125,18 €
- Median
120,00 €
- N = 516, 167 k.A.

Faktoren, die das Honorar beeinflussen

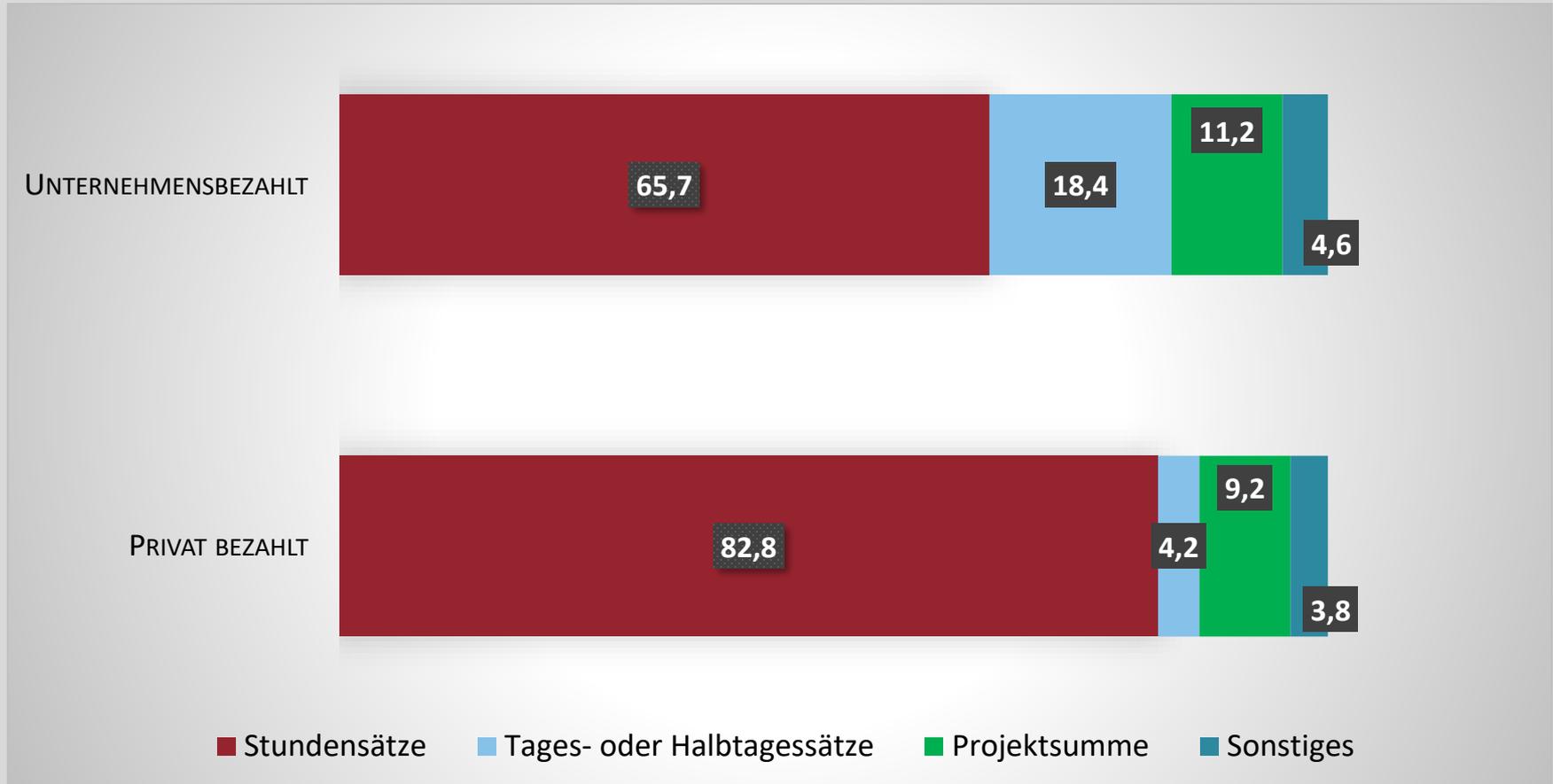
5 zentrale Faktoren beeinflussen das Honorar von

5 zentrale Faktoren beeinflussen das Honorar von Coaches

1. **Zielgruppe!** Arbeite ich für vornehmlich für Unternehmen oder für Privatpersonen?
2. **Lebensalter!** Oberhalb des 52. Lebensjahr werden tendenziell überdurchschnittliche Stundensätze erzielt.
3. **Erfahrung!** Oberhalb von 10 Jahren Berufserfahrung als Coach werden überdurchschnittliche Stundensätze erzielt.
4. **Empfehlungen!** Der Zugang zu lukrativen Coachings erfolgt immer noch vornehmlich über Empfehlungen. Die Art der Coaching-Ausbildung, Spezialisierung oder bestimmte Methodenkompetenzen spielen eine geringere Rolle.
5. **Abrechnungsmodell!** Die Coaches, die ihre Arbeit nach Tagessätzen oder als Projekt abrechnen, verdienen tendenziell mehr, als Coaches die nach Stunden abrechnen.

Kostenträger

Wie viel Prozent Ihrer Coachings rechnen Sie nach folgenden Modellen ab?



Faktoren, die kaum das Honorar beeinflussen

Keinen wesentlichen Einfluss haben...

... **Führungs- und Berufserfahrung** vor der Coaching-Tätigkeit: Hier gibt es keine signifikanten Korrelationen mit dem Stundensatz.

... **Spezialisierungen** an sich: Es gibt keine Korrelation mit Stundensätzen und einer Spezialisierung an sich. Lediglich, wenn diese in der Fokussierung auf höhere Managementebenen liegt, steigt das Honorar.

... **das Geschlecht**: Auch wenn es einen korrelativen Zusammenhang zwischen Geschlecht und Stundensatz gibt, so ist dieser doch eher auf andere Faktoren wie Themen, Zielgruppen und Auftraggeber zurückzuführen.

Die neuen Spieler am Markt

Digital Coaching Provider - DCP



Plattform-Anbieter, die sowohl Coaching-Dienstleistungen vermitteln als auch den Coaching-Prozess ganz- oder teilweise durch eigene digitale Lösungen unterstützen.

Befragung DCP 360

Digital Coaching Provider

Wie | Selbstauskunft durch Fragebogen und Interview
Wann | April-Mai 2020
Ergebnisse | DCP-Überblick + DCP-Kurzprofile
Veröffentlichung | Juni 2020
Aufnahme weiterer DCPs | tbd

Coaches

Wie | Kollegialer Austausch im DBVC und im ICF
Wann | Juni 2020
Weitere Formate | tbd



Unternehmen

Wie | tbd

Verbände

Wie | Auskunft zu Kooperationen durch Fragebogen
Wann | Mai-Juni 2020
Ergebnisse | Einschätzung der Verbände
Veröffentlichung | voraussichtlich Ende Juni 2020

Coachees

Wie | tbd

Befragung DCP 360

Digital Coaching Provider

Wie | Selbstauskunft durch Fragebogen und Interview
Wann | April-Mai 2020

 bettercoach

 Coachfox

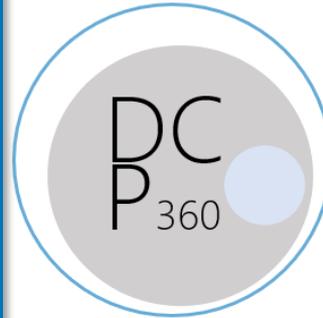
 Coachline

 evelop_me

 Haufe Coaching

 Sharpist

 7Fields



Coaches

Wie | Kollegialer Austausch im DBVC und im ICF
Wann | Juni 2020
Weitere Formate | tbd



Unternehmen

Wie | tbd

Verbände

Wie | Auskunft zu Kooperationen durch Fragebogen
Wann | Mai-Juni 2020
Ergebnisse | Einschätzung der Verbände
Veröffentlichung | voraussichtlich Ende Juni 2020

Coachees

Wie | tbd

Ergebnisübersicht „DCP-Überblick“

www.coaching-umfrage.de/dcp

Digitale Coaching-Markt Deutschland

Umfrage bis 2016 (D. P. Ritter)

1. Einleitung
2. Methodik
3. Ergebnisse
4. Zusammenfassung

Themenbereiche der DCP-Befragung

- 1. Geschäftsmodell
- 2. Kunden
- 3. Marketing
- 4. Coaches
- 5. Verbände
- 6. Datenschutz und Datensicherheit
- 7. Allgemeine Daten zum Unternehmen
- 8. Ausblick

Geschäftsmodell

Digitales Angebot (Preis/Kilogramm) - 100%

Wohin fließt der Umsatz in den Unternehmen?

Wie beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell in diesem Sektor?

Welche weiteren Services für Kunden bieten Sie an?

Welche zusätzlichen Funktionen bieten Ihre Produkte/Leistungen?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Wohin fließt der Umsatz in den Unternehmen?

Welche weiteren Services für Kunden bieten Sie an?

Welche zusätzlichen Funktionen bieten Ihre Produkte/Leistungen?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Was ist Ihnen bei der Wahl der Coaching-Plattform am wichtigsten?

Coaches

Was ist Ihnen bei der Wahl der Coaching-Plattform am wichtigsten?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Wie genau ist Ihre Plattform/Coachs in den Unternehmen?

Evaluation

Wie wichtig sind die folgenden Services für Sie?

Wie beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell in diesem Sektor?

Welche weiteren Services für Kunden bieten Sie an?

Welche zusätzlichen Funktionen bieten Ihre Produkte/Leistungen?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Wie wichtig sind die folgenden Services für Sie?

Wie beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell in diesem Sektor?

Welche weiteren Services für Kunden bieten Sie an?

Welche zusätzlichen Funktionen bieten Ihre Produkte/Leistungen?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Datenschutz und Datensicherheit

Wann ist die Datensicherheit für Sie am wichtigsten?

Wie beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell in diesem Sektor?

Welche weiteren Services für Kunden bieten Sie an?

Welche zusätzlichen Funktionen bieten Ihre Produkte/Leistungen?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Wann ist die Datensicherheit für Sie am wichtigsten?

Wie beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell in diesem Sektor?

Welche weiteren Services für Kunden bieten Sie an?

Welche zusätzlichen Funktionen bieten Ihre Produkte/Leistungen?

Welche Services für die Mitarbeiter/Coachs werden Sie anbieten?

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Logo: bettercoach, evelop-me, Sharpist, 7 Fields

Ausblick

Digitale Coaching-Plattformen

Logo: DGBA, EDCO, DGBA

Überblick ausgewählter DCPs

www.coaching-umfrage.de/dcp

	bettercoach	evelop_me	Haufe Coaching	Sharpist	7Fields
Start als DCP	2017	2020	2018	2018	2019
Firmensitz	Berlin	Berlin	Wien	Berlin	Berlin
Anteil Coaching-Aktivitäten am Gesamtumsatz	ca. 50 %	100 %	100 %	ca. 95 %	k. A.
Anteil Videocoachings am Gesamt-Coaching-Volumen	ca. 50 %	100 %	ca. 50 %	ca. 95 %	ca. 88 %
Kunden in Deutschland	ca. 50 %	100 %	ca. 50–60 %	10–50 %	ca. 95 %
Anzahl Coaches Deutschland gesamt	ca. 400	<50	ca. 200	ca. 300	ca. 300
davon 2019 mind. 2-mal vermittelt	ca. 100	k. A.	ca. 70	ca. 250–300	ca. 50–100

Ergebnisbericht „DCP-Kurzprofile“

www.coaching-frage.de/dcp

bettercoach im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragerheute 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Firmenitz: bettercoach GmbH
 Adresse: Berlin, 10117
 Kontakt: +49 30 4071-4471
 bettercoach.de

Start 2017



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung: **USP**
 „bessercoach“ ist ein Coaching- und Trainingsunternehmen, das sich auf die Unterstützung von Führungskräften in der Digitalisierung spezialisiert hat. Die Dienstleistungen umfassen Workshops, Seminare und individuelle Coaching-Angebote für Unternehmen und Einzelpersonen.

Leistungsbeitrag: **USP**
 „bessercoach“ bietet ein breites Spektrum an Coaching- und Trainingsangeboten, die auf die individuellen Bedürfnisse von Führungskräften zugeschnitten sind. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coaching-Prozess: **USP**
 Der Coaching-Prozess bei „bessercoach“ ist ein kontinuierlicher Prozess, der von der Identifizierung der Bedürfnisse bis zur Umsetzung von Lösungen reicht. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Tool: **USP**
 „bessercoach“ nutzt eine Vielzahl von Tools und Plattformen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Diese umfassen unter anderem Online-Coaching-Plattformen, Webinare und Workshops.

Kunden

Kundenprofil: **SOC 2**
 Kunden sind in der Regel Führungskräfte in Unternehmen, die sich auf die Digitalisierung spezialisiert haben. Die Kunden sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Datenschutz / -sicherheit: **SOC 2**
 „bessercoach“ ist zertifiziert für SOC 2, was die Einhaltung von Datenschutz und Sicherheitsstandards bestätigt.

Coaches

Auswahlprozess: **Onboarding**
 Die Auswahl der Coaches erfolgt über einen mehrstufigen Prozess, der die Qualifikation und die Erfahrung der Kandidaten prüft. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Vertrag: **Onboarding**
 Die Coaches schließen einen Vertrag mit „bessercoach“ ab, der die Bedingungen der Zusammenarbeit festlegt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coatpool: **Onboarding**
 „bessercoach“ verfügt über einen Coatpool, der die Coaches bei der Umsetzung ihrer Dienstleistungen unterstützt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Verbände

Kooperationen: **Coaches**
 „bessercoach“ kooperiert mit verschiedenen Verbänden und Organisationen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

evolop_me im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragerheute 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Firmenitz: evolop_me GmbH
 Adresse: Berlin, 10117
 Kontakt: +49 30 4071-4471
 evolop-me.de

Start 2020



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung: **USP**
 „evolop_me“ ist ein Coaching- und Trainingsunternehmen, das sich auf die Unterstützung von Führungskräften in der Digitalisierung spezialisiert hat. Die Dienstleistungen umfassen Workshops, Seminare und individuelle Coaching-Angebote für Unternehmen und Einzelpersonen.

Leistungsbeitrag: **USP**
 „evolop_me“ bietet ein breites Spektrum an Coaching- und Trainingsangeboten, die auf die individuellen Bedürfnisse von Führungskräften zugeschnitten sind. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coaching-Prozess: **USP**
 Der Coaching-Prozess bei „evolop_me“ ist ein kontinuierlicher Prozess, der von der Identifizierung der Bedürfnisse bis zur Umsetzung von Lösungen reicht. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Tool: **USP**
 „evolop_me“ nutzt eine Vielzahl von Tools und Plattformen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Diese umfassen unter anderem Online-Coaching-Plattformen, Webinare und Workshops.

Kunden

Kundenprofil: **SOC 2**
 Kunden sind in der Regel Führungskräfte in Unternehmen, die sich auf die Digitalisierung spezialisiert haben. Die Kunden sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Datenschutz / -sicherheit: **SOC 2**
 „evolop_me“ ist zertifiziert für SOC 2, was die Einhaltung von Datenschutz und Sicherheitsstandards bestätigt.

Coaches

Auswahlprozess: **Onboarding**
 Die Auswahl der Coaches erfolgt über einen mehrstufigen Prozess, der die Qualifikation und die Erfahrung der Kandidaten prüft. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Vertrag: **Onboarding**
 Die Coaches schließen einen Vertrag mit „evolop_me“ ab, der die Bedingungen der Zusammenarbeit festlegt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coatpool: **Onboarding**
 „evolop_me“ verfügt über einen Coatpool, der die Coaches bei der Umsetzung ihrer Dienstleistungen unterstützt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Verbände

Kooperationen: **Coaches**
 „evolop_me“ kooperiert mit verschiedenen Verbänden und Organisationen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Haufe Coaching im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragerheute 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Firmenitz: Haufe Coaching GmbH
 Adresse: Berlin, 10117
 Kontakt: +49 30 4071-4471
 haufe-coaching.de

Start 2018



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung: **USP**
 „Haufe Coaching“ ist ein Coaching- und Trainingsunternehmen, das sich auf die Unterstützung von Führungskräften in der Digitalisierung spezialisiert hat. Die Dienstleistungen umfassen Workshops, Seminare und individuelle Coaching-Angebote für Unternehmen und Einzelpersonen.

Leistungsbeitrag: **USP**
 „Haufe Coaching“ bietet ein breites Spektrum an Coaching- und Trainingsangeboten, die auf die individuellen Bedürfnisse von Führungskräften zugeschnitten sind. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coaching-Prozess: **USP**
 Der Coaching-Prozess bei „Haufe Coaching“ ist ein kontinuierlicher Prozess, der von der Identifizierung der Bedürfnisse bis zur Umsetzung von Lösungen reicht. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Tool: **USP**
 „Haufe Coaching“ nutzt eine Vielzahl von Tools und Plattformen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Diese umfassen unter anderem Online-Coaching-Plattformen, Webinare und Workshops.

Kunden

Kundenprofil: **SOC 2**
 Kunden sind in der Regel Führungskräfte in Unternehmen, die sich auf die Digitalisierung spezialisiert haben. Die Kunden sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Datenschutz / -sicherheit: **SOC 2**
 „Haufe Coaching“ ist zertifiziert für SOC 2, was die Einhaltung von Datenschutz und Sicherheitsstandards bestätigt.

Coaches

Auswahlprozess: **Onboarding**
 Die Auswahl der Coaches erfolgt über einen mehrstufigen Prozess, der die Qualifikation und die Erfahrung der Kandidaten prüft. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Vertrag: **Onboarding**
 Die Coaches schließen einen Vertrag mit „Haufe Coaching“ ab, der die Bedingungen der Zusammenarbeit festlegt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coatpool: **Onboarding**
 „Haufe Coaching“ verfügt über einen Coatpool, der die Coaches bei der Umsetzung ihrer Dienstleistungen unterstützt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Verbände

Kooperationen: **Coaches**
 „Haufe Coaching“ kooperiert mit verschiedenen Verbänden und Organisationen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Sharpist im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragerheute 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Firmenitz: Sharpist GmbH
 Adresse: Berlin, 10117
 Kontakt: +49 30 4071-4471
 sharpist.de

Start 2018



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung: **USP**
 „Sharpist“ ist ein Coaching- und Trainingsunternehmen, das sich auf die Unterstützung von Führungskräften in der Digitalisierung spezialisiert hat. Die Dienstleistungen umfassen Workshops, Seminare und individuelle Coaching-Angebote für Unternehmen und Einzelpersonen.

Leistungsbeitrag: **USP**
 „Sharpist“ bietet ein breites Spektrum an Coaching- und Trainingsangeboten, die auf die individuellen Bedürfnisse von Führungskräften zugeschnitten sind. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coaching-Prozess: **USP**
 Der Coaching-Prozess bei „Sharpist“ ist ein kontinuierlicher Prozess, der von der Identifizierung der Bedürfnisse bis zur Umsetzung von Lösungen reicht. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Tool: **USP**
 „Sharpist“ nutzt eine Vielzahl von Tools und Plattformen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Diese umfassen unter anderem Online-Coaching-Plattformen, Webinare und Workshops.

Kunden

Kundenprofil: **nicht zertifiziert**
 Kunden sind in der Regel Führungskräfte in Unternehmen, die sich auf die Digitalisierung spezialisiert haben. Die Kunden sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Datenschutz / -sicherheit: **nicht zertifiziert**
 „Sharpist“ ist nicht zertifiziert für SOC 2, was die Einhaltung von Datenschutz und Sicherheitsstandards bestätigt.

Coaches

Auswahlprozess: **Onboarding**
 Die Auswahl der Coaches erfolgt über einen mehrstufigen Prozess, der die Qualifikation und die Erfahrung der Kandidaten prüft. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Vertrag: **Onboarding**
 Die Coaches schließen einen Vertrag mit „Sharpist“ ab, der die Bedingungen der Zusammenarbeit festlegt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coatpool: **Onboarding**
 „Sharpist“ verfügt über einen Coatpool, der die Coaches bei der Umsetzung ihrer Dienstleistungen unterstützt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Verbände

Kooperationen: **Coaches**
 „Sharpist“ kooperiert mit verschiedenen Verbänden und Organisationen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

7Fields im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragerheute 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Firmenitz: 7Fields GmbH
 Adresse: Berlin, 10117
 Kontakt: +49 30 4071-4471
 7fields.de

Start 2019



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung: **USP**
 „7Fields“ ist ein Coaching- und Trainingsunternehmen, das sich auf die Unterstützung von Führungskräften in der Digitalisierung spezialisiert hat. Die Dienstleistungen umfassen Workshops, Seminare und individuelle Coaching-Angebote für Unternehmen und Einzelpersonen.

Leistungsbeitrag: **USP**
 „7Fields“ bietet ein breites Spektrum an Coaching- und Trainingsangeboten, die auf die individuellen Bedürfnisse von Führungskräften zugeschnitten sind. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coaching-Prozess: **USP**
 Der Coaching-Prozess bei „7Fields“ ist ein kontinuierlicher Prozess, der von der Identifizierung der Bedürfnisse bis zur Umsetzung von Lösungen reicht. Die Dienstleistungen sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Tool: **USP**
 „7Fields“ nutzt eine Vielzahl von Tools und Plattformen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Diese umfassen unter anderem Online-Coaching-Plattformen, Webinare und Workshops.

Kunden

Kundenprofil: **nicht zertifiziert**
 Kunden sind in der Regel Führungskräfte in Unternehmen, die sich auf die Digitalisierung spezialisiert haben. Die Kunden sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Datenschutz / -sicherheit: **nicht zertifiziert**
 „7Fields“ ist nicht zertifiziert für SOC 2, was die Einhaltung von Datenschutz und Sicherheitsstandards bestätigt.

Coaches

Auswahlprozess: **Onboarding**
 Die Auswahl der Coaches erfolgt über einen mehrstufigen Prozess, der die Qualifikation und die Erfahrung der Kandidaten prüft. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Vertrag: **Onboarding**
 Die Coaches schließen einen Vertrag mit „7Fields“ ab, der die Bedingungen der Zusammenarbeit festlegt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Coatpool: **Onboarding**
 „7Fields“ verfügt über einen Coatpool, der die Coaches bei der Umsetzung ihrer Dienstleistungen unterstützt. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Verbände

Kooperationen: **Coaches**
 „7Fields“ kooperiert mit verschiedenen Verbänden und Organisationen, um die Dienstleistungen zu unterstützen. Die Coaches sind durch eine hohe Flexibilität und eine hohe Qualität gekennzeichnet.

Überblick „Themen im Coaching“

Die bedeutendsten Themen sind über die Jahre nur wenig verändert:

- Neue Aufgaben, Führungsverantwortung, Funktionen, Positionen
- Selbstreflexion, Abgleich Selbstbild-Fremdbild
- und diesjährig auch mit über 60% Persönlichkeits-/Potenzialentwicklung

Die 7 TOP-Themen bestimmen seit Jahren konstant 2/3 aller Coaching-Themen. Jedes dieser Themen korreliert mit überdurchschnittlichen Stundensätzen: die bedeutendsten Themen sind häufig auch die lukrativsten. Besonders hohe Stundensätze gehen mit den TOP-Themen „Führungskompetenzentwicklung“ (170,57 €), „ Neue Aufgaben, Führungsverantwortung, Funktionen, Positionen“ (162,08 €) und „Organisationsveränderungen, Change Management“ (159,42 €) einher.

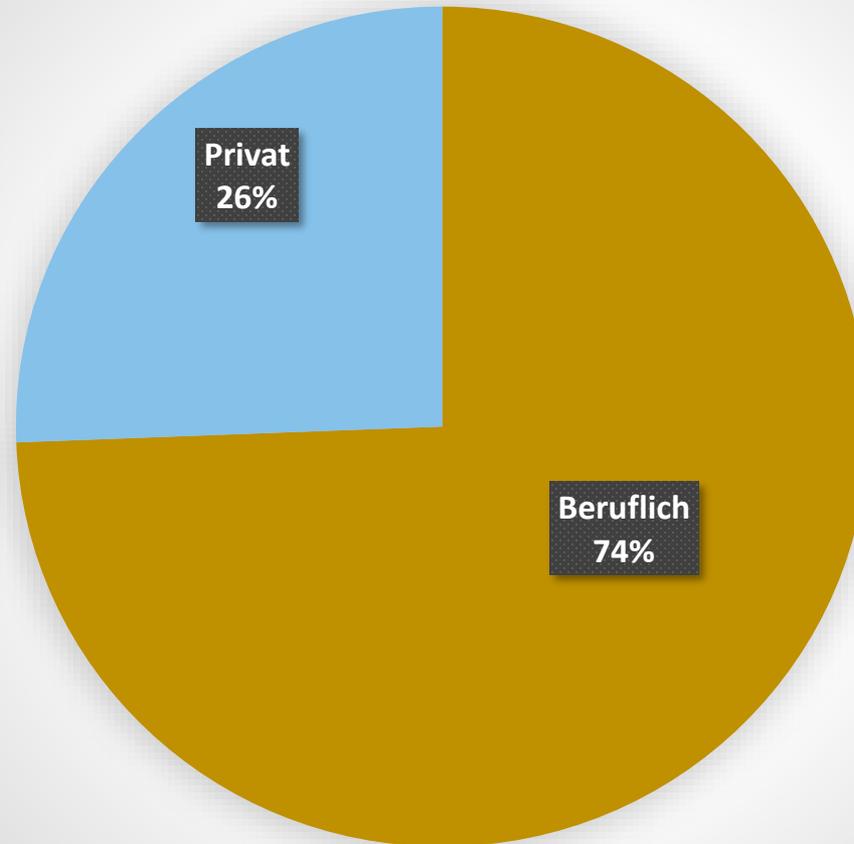
Auch die Bedeutung der „kleineren“ Themen bleibt über die Jahre stabil. Trotz verschiedener unterdurchschnittlicher Stundensätze finden sich auch lukrative „kleinere“ Themen, wie „ Outplacement“ (170,60 €) oder „ Allgemeine Themen der sozialen Kompetenz“ (159,62 €).

Inhalt

- Der statistische Coach
- Honorare & DCPs
- **Themen in 2019 / Themen unter Corona**
- Regulation des Coaching-Marktes
- Rolle der Verbände und des RTC

Berufliche oder private Themen

Wie viel Prozent der Coachings hatten ein im Wesentlichen berufliches Thema und wie viel ein im Wesentlichen privates Thema?

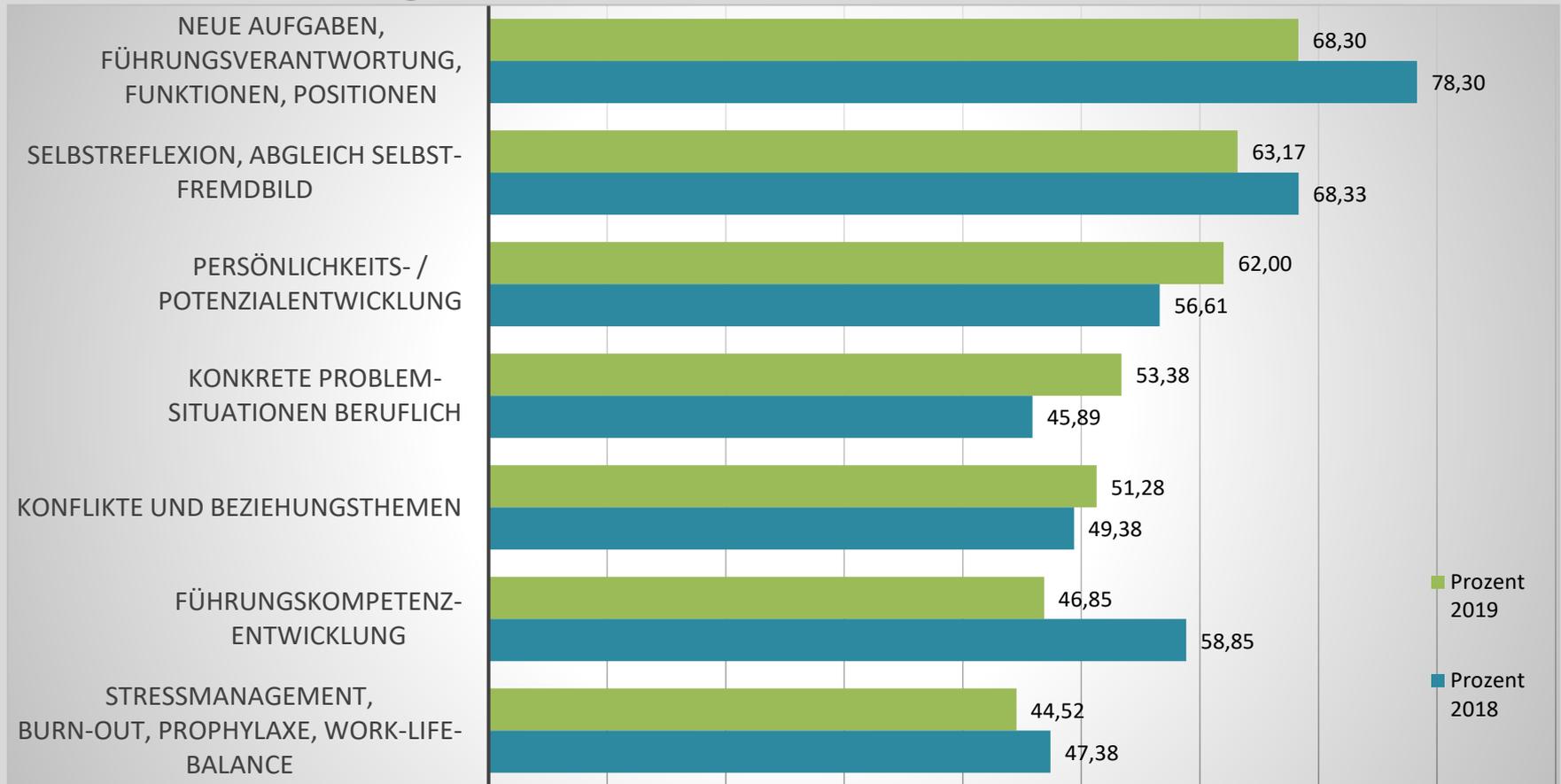


N = 516
k.A. = 96

Zentrale Themen

Was waren die zentralen Themen in Ihren Coachings im Jahr 2019?

TOP-Themen Vergleich 2019 / 2018



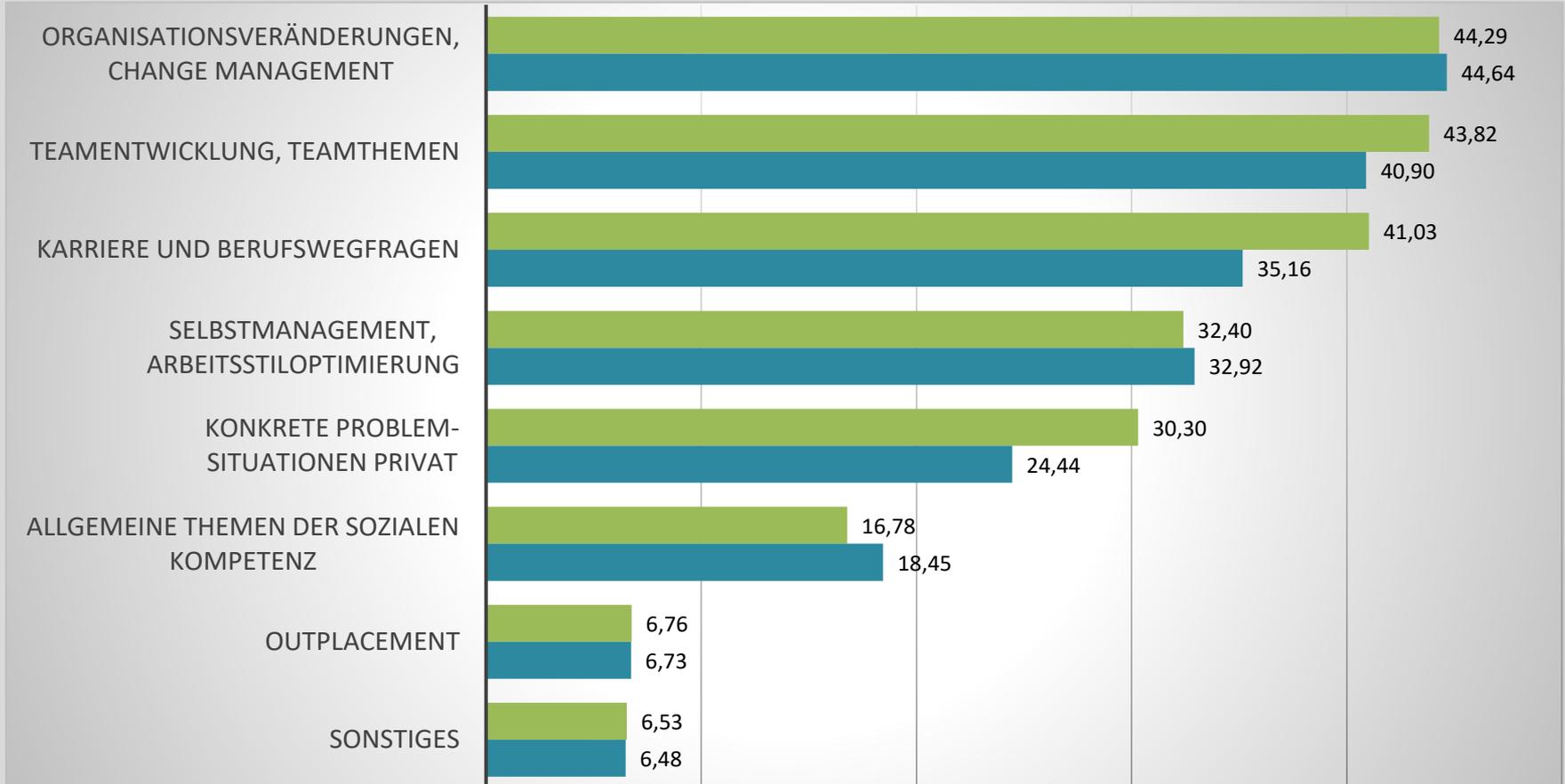
2018: N = 452 / k.A. = 51

2019: N = 516 / k.A. = 87

Zentrale Themen

Was waren die zentralen Themen in Ihren Coachings im Jahr 2019?

Weitere Themen Vergleich 2019 / 2018



2018: N = 452 / k.A. = 51

2019: N = 516 / k.A. = 87

Veränderungen durch Corona?

Laut Sharpist* haben sich deren Coaching-Themen verschoben:

Top 3 Themen bei Sharpist

- Neue Aufgaben
- Führungskompetenzentwicklung
- Teamentwicklung / Teamthemen

Neue Anwärter auf die ersten Plätze bei Sharpist

- Stressmanagement
- Krisenmanagement
- Organisationsveränderungen

Überblick „Einkommen“

Die Verteilung der Einkommensklassen verändert sich von 2018 auf 2019 insbesondere an den Rändern: der Anteil der beiden höchsten Einkommensklasse oberhalb von 150.000 € sinkt um 46%, die Einkommensklasse bis 50.000 € steigert ihren Anteil um 30%. Die beiden unteren Einkommensklassen bis 75.000 € stellen mehr als die Hälfte der Befragten.

Der **Anteil des Coaching am Jahreseinkommen** steigt von 29,5% im Vorjahr auf diesjährig 32,3% wieder an. Zugleich bleibt der **Anteil des Coachings an der Jahresarbeitszeit** von vorjährig 33,16% auf aktuell 33,60% annähernd gleich. Seit 2010 übersteigt der Arbeitszeitanteil des Coaching seinen Einkommensanteil und macht damit mehr Arbeit als Geld, zumindest im Vergleich mit den anderen Tätigkeiten der Befragten. Dieses Jahr ging diese Differenz zurück, ohne allerdings diese Lücke ganz zu schließen. Auch weiterhin ist davon auszugehen, dass andere Tätigkeiten der Befragten lukrativer sind als das Coaching.

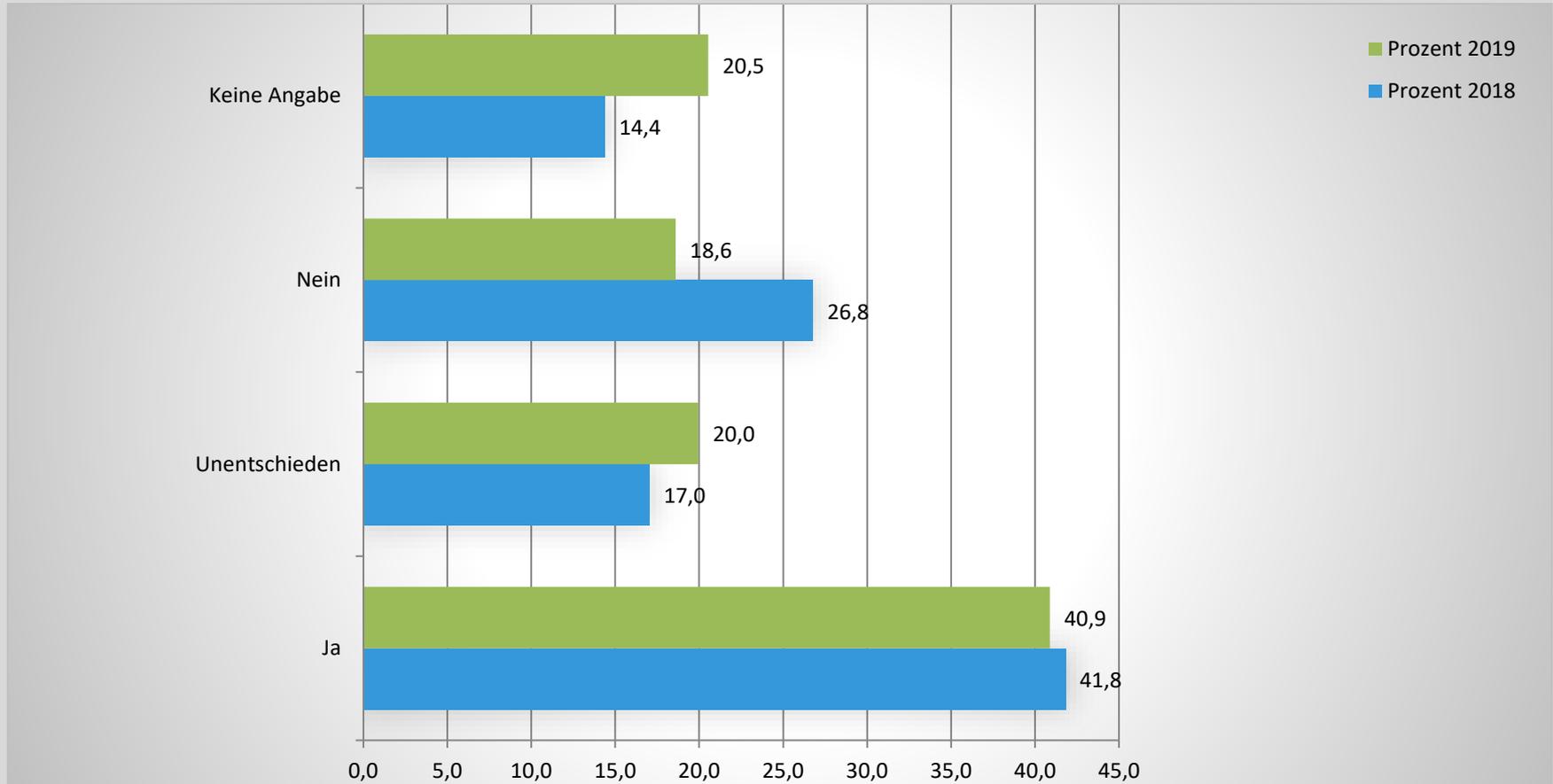
Inhalt

- Der statistische Coach
- Honorare & DCPs
- Themen in 2019 / Themen unter Corona
- Regulation des Coaching-Marktes
- Rolle der Verbände und des RTC

Regulierung

Regulierung

Sollte Coaching als Profession stärker reguliert werden?

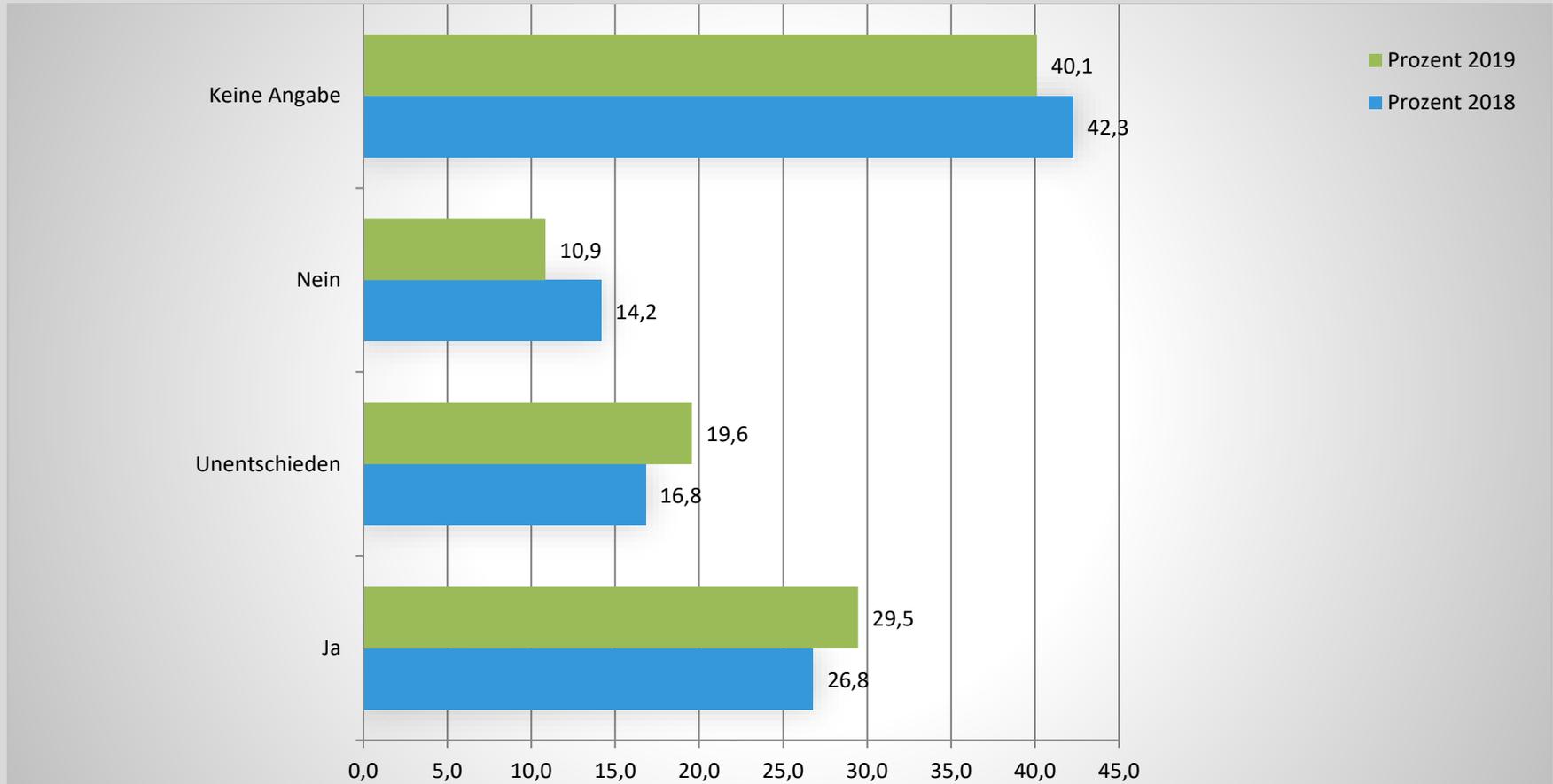


2018: N = 452

2019: N = 516

“Coaching-Gesetz”

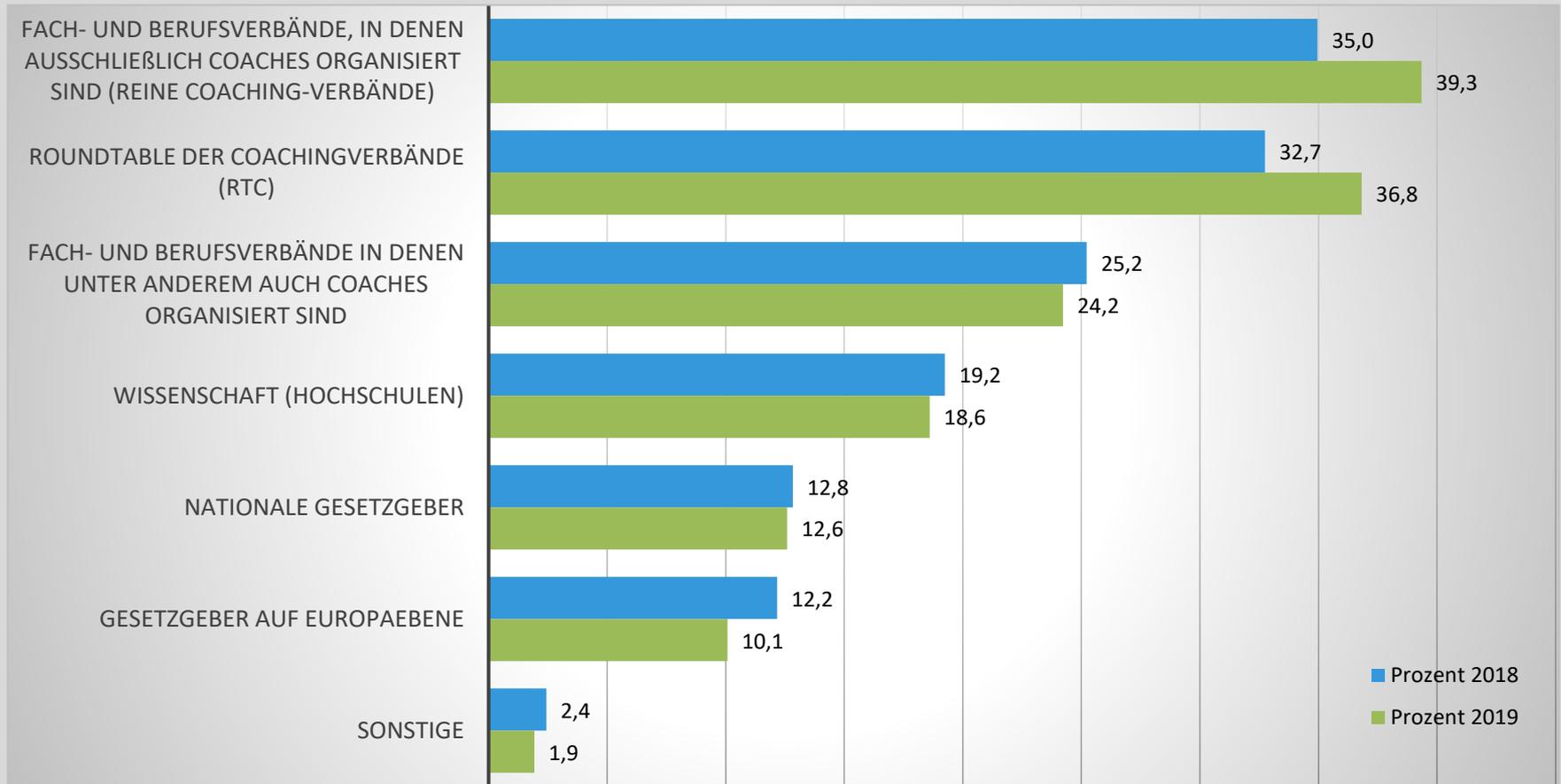
Sollte es eine gesetzliche Grundlage für die Tätigkeit als Coach geben?



2018: N = 452
2019: N = 516

Regulierung, Protagonisten

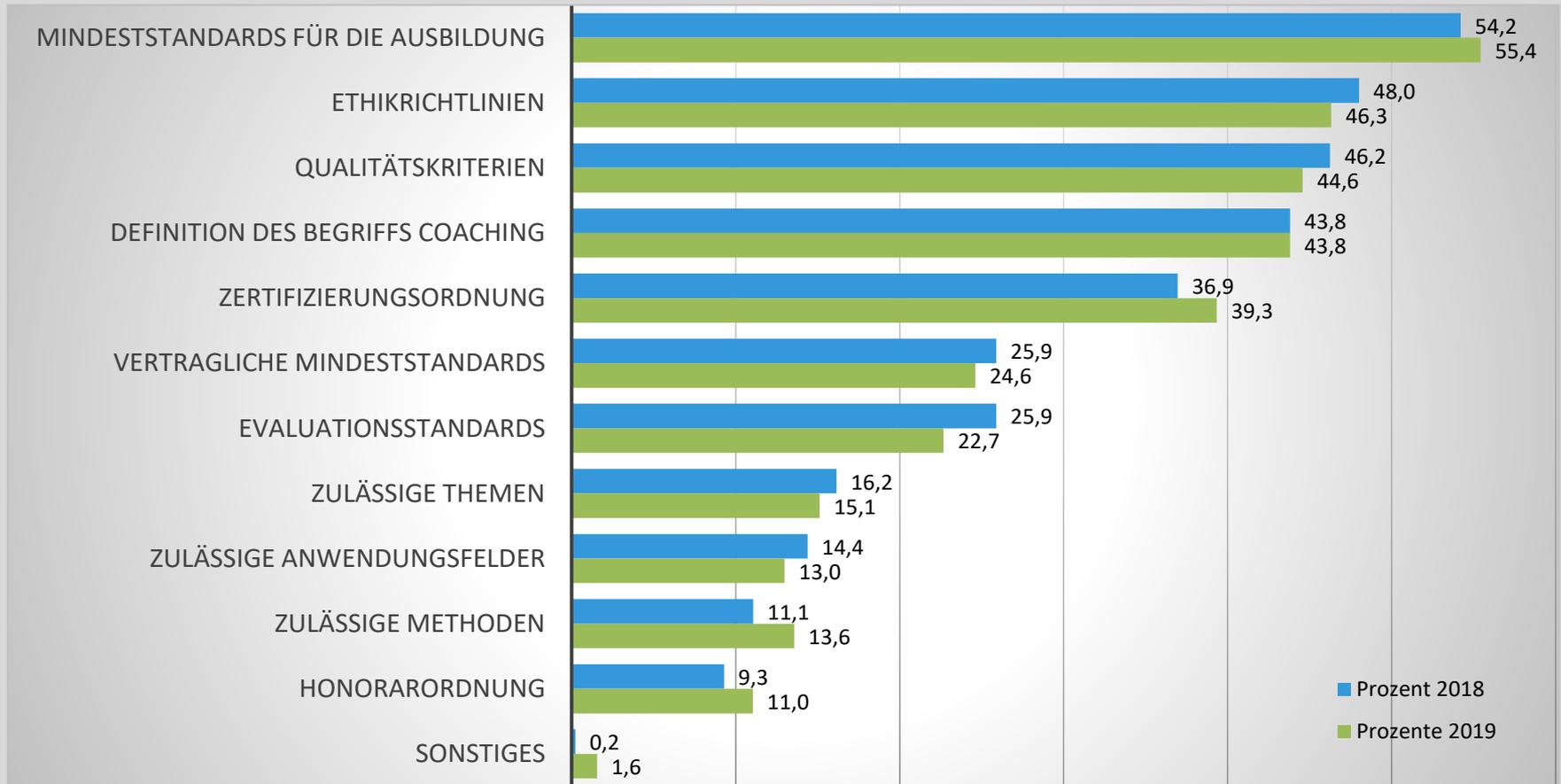
Wer sollte diese Regulation inhaltlich prägen?



2018: N = 452
2019: N = 516

Regulierung, Inhalte

Was sollte reguliert (festgelegt, definiert) werden?



2018: N = 452
2019: N = 516

Berufs- und Fachverbände

In welchem Berufs- oder Fachverband für Coaches sind Sie Mitglied?
Häufig genannt

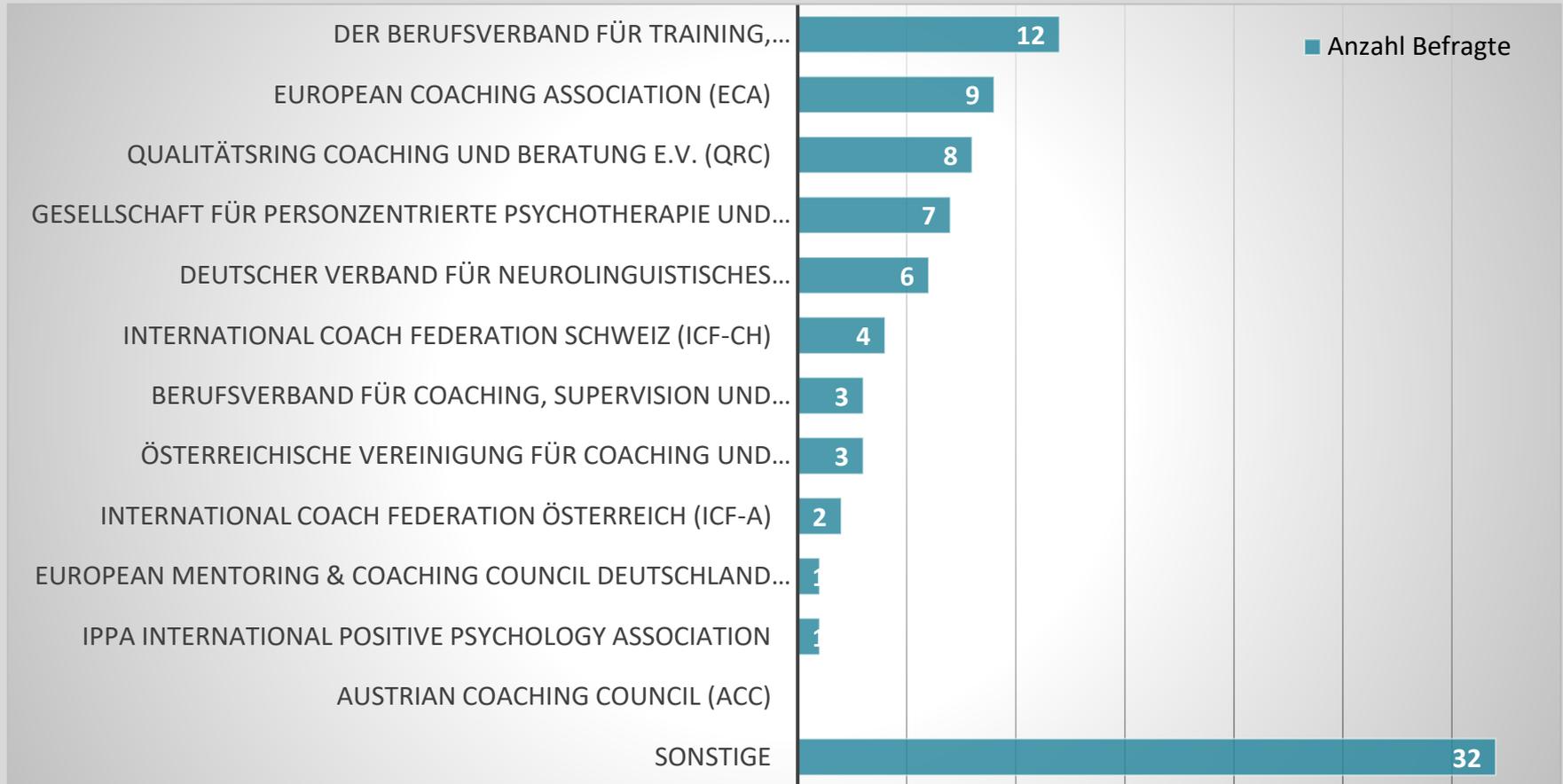


2019: N = 516 / k.A. = 125

20

Berufs- und Fachverbände

In welchem Berufs- oder Fachverband für Coaches sind Sie Mitglied?
... weitere

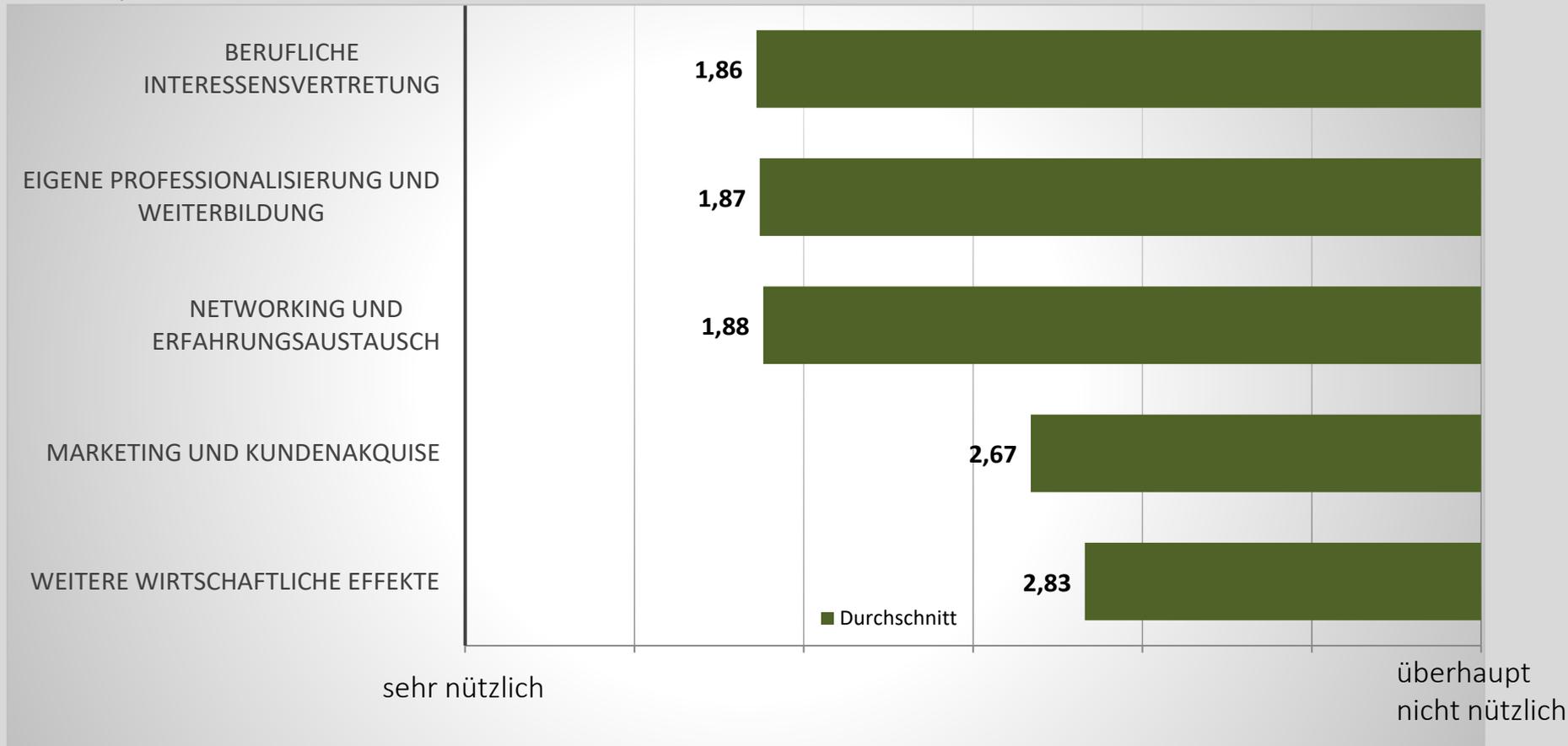


2019: N = 516 / k.A. = 125

20

Regulierung, Protagonisten

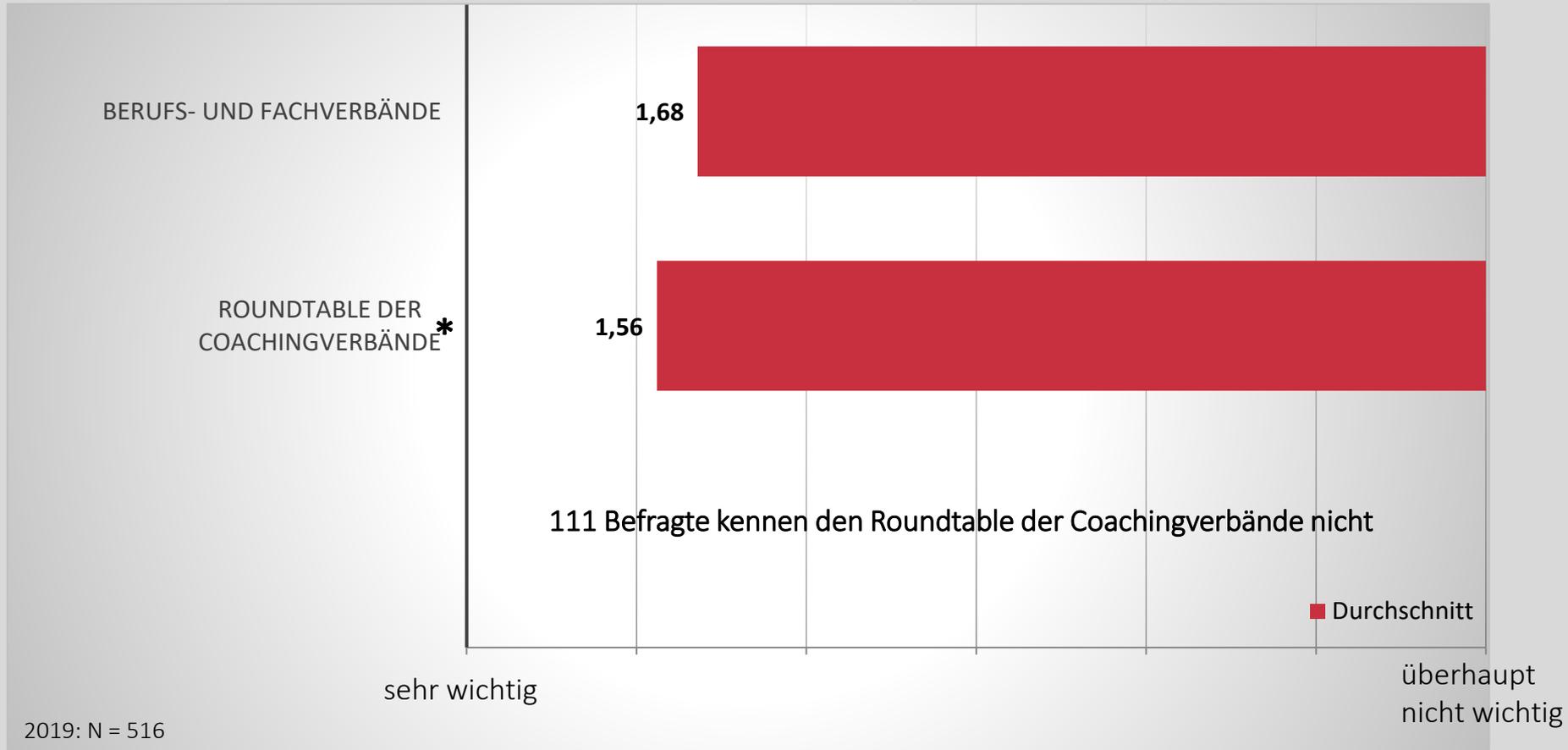
Als wie nützlich schätzen Sie Ihre Verbands-Mitgliedschaft in Bezug auf folgende Aspekte ein?



2019: N = 260 Verbandsmitglieder / k.A. = 16

Regulierung, Protagonisten

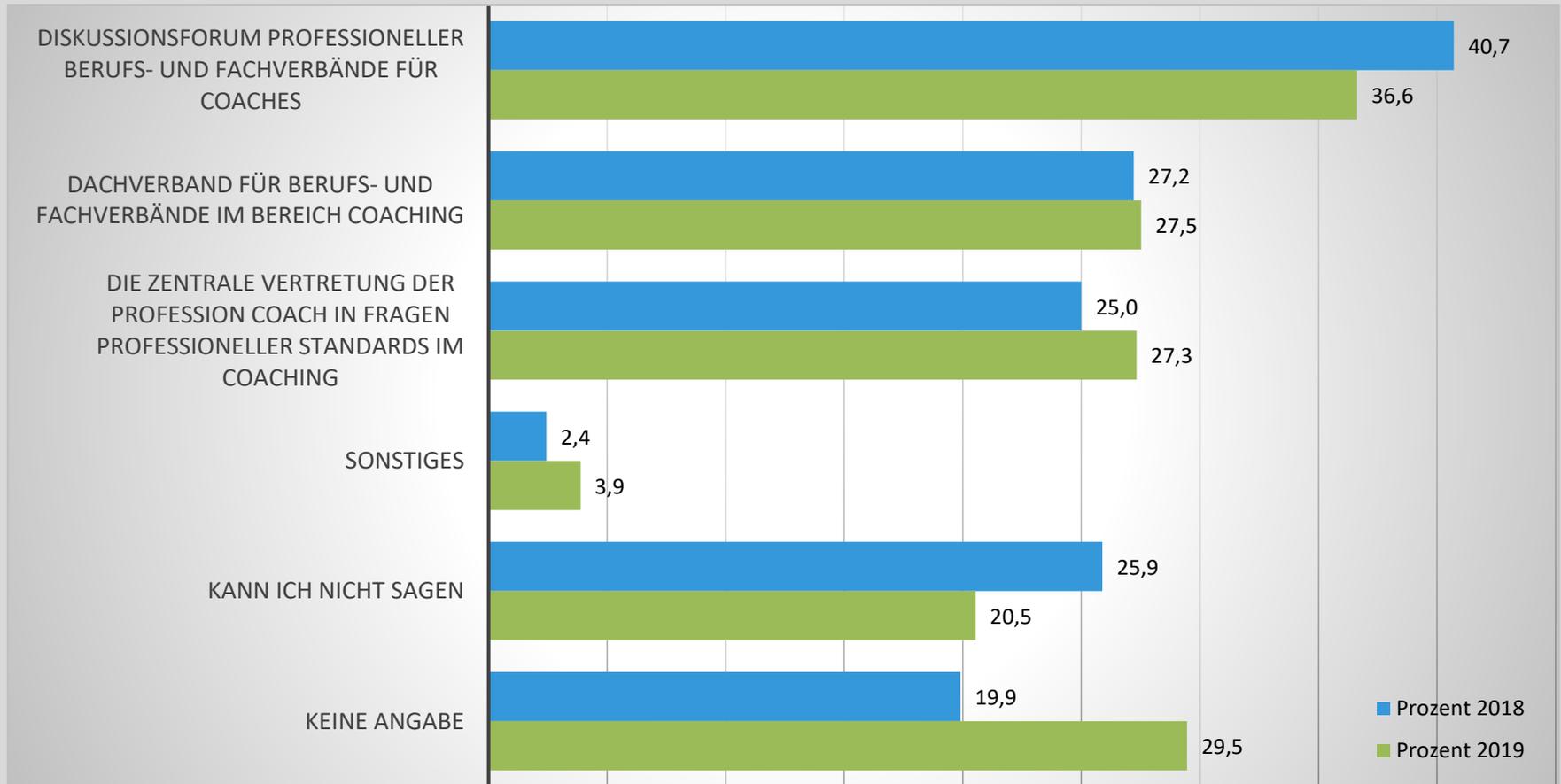
Für wie wichtig halten Sie Berufs- und Fachverbände/den Roundtable der Coachingverbände für die Professionalisierung des Coachings?



Zukünftige Rolle des RTC

Welche Rolle soll der Roundtable der Coachingverbände* in Zukunft spielen?

* Seit dem 30. März 2020 in den Dachverband „Roundtable Coaching e. V.“ übergegangen

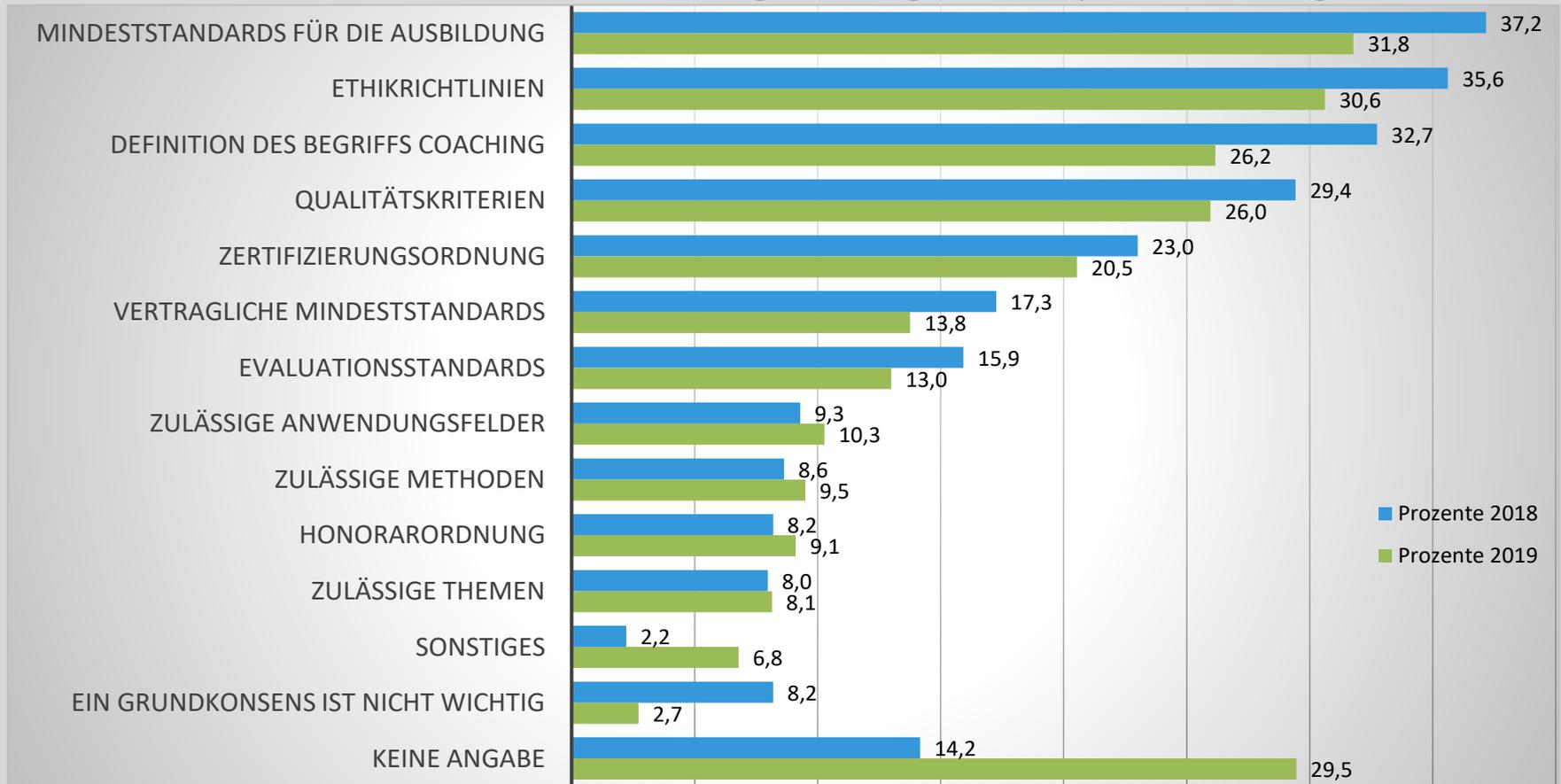


2018: N = 452

2019: N = 516

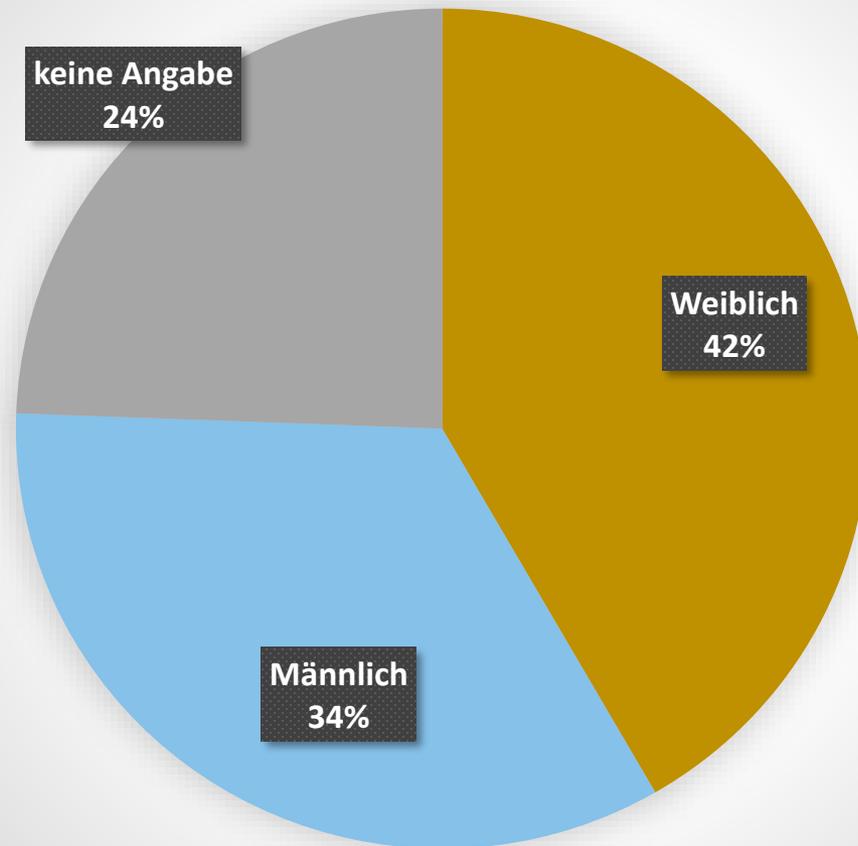
Konsens zur Professionalisierung

Für die Professionalisierung im Coaching ist ein Grundkonsens zwischen den Berufs- und Fachverbänden in Bezug auf folgende Aspekte wichtig

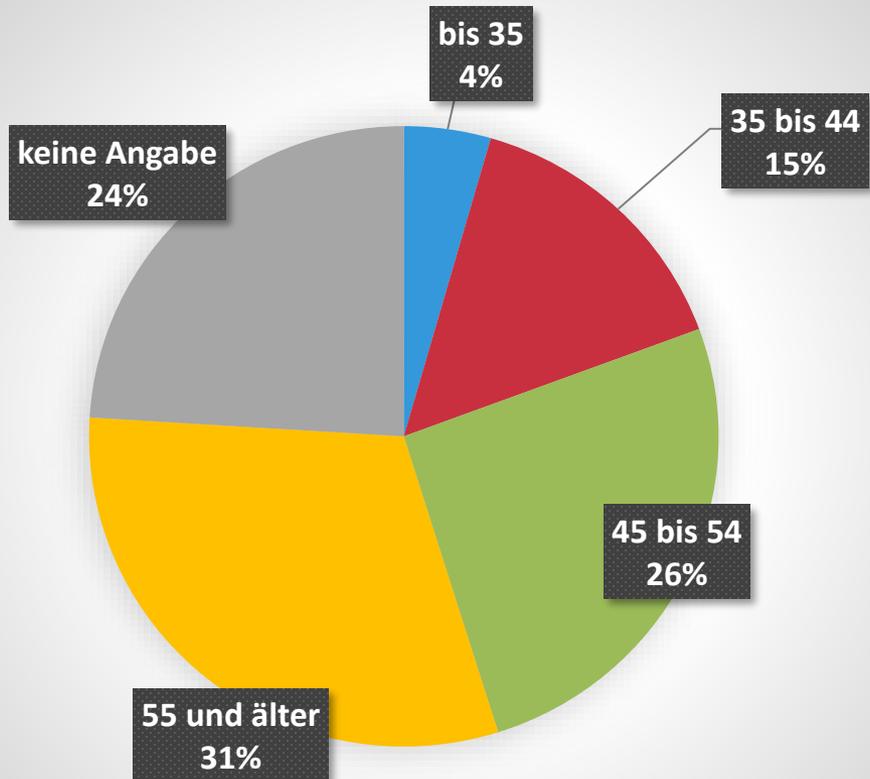


2018: N = 452
2019: N = 516

Geschlecht



N = 516



Eckdaten

- Mittelwert
51,6 Jahre
- Median
52,0 Jahre
- N = 516

Coaching-Umfrage Deutschland

Start der neuen Umfrage am 01. November 2020

www.coaching-umfrage.de MENÜ



Herzlich Willkommen zur Coaching-Umfrage Deutschland!

Diese Seite ist ein kostenfreier Service des BCO Büro für Coaching und Organisationsberatung aus Köln. Wir präsentieren Ihnen aktuelle Informationen zum Coaching-Markt. Unsere Umfrage ist die älteste und längste Umfrage zum Coaching-Markt in Deutschland.



HINTERGRUND ZUR UMFRAGE

Wer steckt hinter der Umfrage? Wieso gibt es sie?

[WEITERLESEN](#)



BISHERIGE ERGEBNISSE

Kostenfreier Zugang zu den bisherigen Ergebnissen der Coaching-Umfrage Deutschland.

[WEITERLESEN](#)



AKTUELLE UMFRAGE

Hier geht es zur aktuellen Coaching-Umfrage!

[WEITERLESEN](#)

Rechtlicher Hinweis

Die Daten der Coaching-Umfrage sind ausschließlich für die persönlich Nutzung bestimmt und freigegeben. Ausdrücklich erlaubt ist die Nutzung der Daten im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit an einer Hochschule. Eine darüber hinausgehende weitere Veröffentlichung (print oder digital) oder jede Form der kommerziellen Nutzung sind nicht erlaubt. Ausnahmen müssen durch das BCO, Jörg Middendorf ausdrücklich genehmigt werden.