



Digitaler Coaching-Markt Deutschland

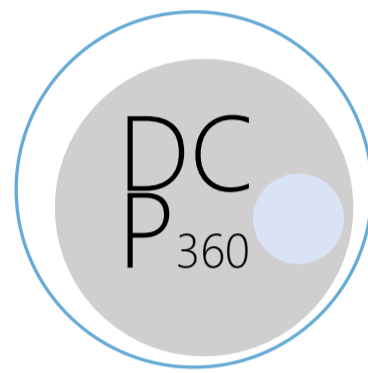
Umfragereihe 2020 | DCP-Kurzprofile

Digital Coaching Provider

Wie | Selbstauskunft durch Fragebogen und Interview
Wann | Apr-Mai, Sep 2020
Teilnehmende | 7 DCPs
Ergebnisse | DCP-Überblick + DCP-Kurzprofile
Veröffentlichung | Mai 2020, Feb 2021

Coaches

Wie | Kollegialer Austausch im DBVC, ICF und BDVT
Wann | Jun-Jul, Sep-Nov 2020
Teilnehmende | ca. 125 Coaches in 7 Sessions
Ergebnisse | Einschätzung der Coaches
Veröffentlichung | Mär 2021
Weitere Formate | Coaching-Umfrage, Nov-Jan 2021
coaching-umfrage.de



DCP-Kurzprofile

Unternehmen

Coachees

Verbände

Wie | Auskunft zu Kooperationen durch Fragebogen
Wann | Mai-Jun, Nov-Dez 2020
Teilnehmende | 12 Verbände
Ergebnisse | Einschätzung der Verbände
Veröffentlichung | Jun 2020, Jan 2021

Version

2.0 | 8.2.21 | Aufnahme Coachfox/Meetfox und Coachline
1.0 | 28.5.20 | Erstveröffentlichung

Weiterführende Informationen

Ergebnisbericht „DCP-Überblick“
Ergebnisbericht „Einschätzung der Verbände“
coaching-umfrage.de/dcp
linkedin.com/showcase/dcp360
Middendorf, Jörg & Ritter, Michaela (2020). Digital Coaching Provider – Die neuen Akteure auf dem Coaching-Markt.
ICF-Newsletter 2020-07.
Middendorf, Jörg & Ritter, Michaela (2020). Disruptive Veränderungen am Coaching-Markt.
WIRTSCHAFTSPSYCHOLOGIE aktuell, Heft 3/2020, S. 38-45.

Quellen

bettercoach | Interview am 22.4.20 | mit Markus Veith | durch Jörg Middendorf und Michaela Ritter
Coachfox | Interview am 2.9.20 | mit Susanne Klepsch | durch Jörg Middendorf und Michaela Ritter
Coachline | Interview am 16.9.20 | mit Jens Kraiss | durch Jörg Middendorf und Michaela Ritter
evelop_me | Interview am 3.4.20 | mit Simone Mähmann und Julia Lemmer | durch Jörg Middendorf und Michaela Ritter
Haufe Coaching | Interview am 5.5.20 | mit Tina Deutsch | durch Jörg Middendorf und Michaela Ritter
Sharpist | Interview am 21.4.20 | mit Clara Grabitz und Steffen Sieler | durch Jörg Middendorf und Michaela Ritter
7Fields | Interview am 11.5.20 | mit Karl Dieterich - ergänzt durch Guido Fiolka | durch Jörg Middendorf und Michaela Ritter

Die Gesprächsbasis in den Interviews stellte der im Vorfeld durch die Teilnehmenden beantwortete Fragebogen dar. Alle Teilnehmer hatten nach dem Interview die Gelegenheit, ihre Angaben zu vervollständigen.

Inhaltlich verantwortlich

Jörg Middendorf und Michaela Ritter

Gestaltung

Michaela Ritter

Bildnachweis

Fizkes, Adobe Stock | Fizkes, Adobe Stock

Gender-Hinweis

Für die bessere Lesbarkeit wurde nicht ausdrücklich in geschlechtsspezifische Personenbezeichnungen differenziert. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.

Zitathinweis

Sollten Sie Ergebnisse unserer Marktstudie veröffentlichen wollen, lassen Sie uns bitte ein Belegexemplar zukommen und nutzen Sie bitte folgende Quellenangabe:

Middendorf, Jörg & Ritter, Michaela (2020). DCP360. Digitaler Coaching-Markt. Umfragereihe 2020.
Abgerufen am TT.MM.JJJJ: <http://www.coaching-umfrage.de/dcp>

bettercoach im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten

Firmensitz: **bettercoach.de GmbH**
Käthe-Niederkirchner-Str. 33
10407 Berlin

Standorte: Berlin
Anzahl MA: 22 FTE
Investorenkapital: kein Investorenkapital

Kontakt: +49 30 4401-3211
info@bettercoach.de
bettercoach.io
linkedin.com/company/bettercoach

Start 2017



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung

„Unternehmen können Ihre Coaching-, Workshop- und Change-Aktivitäten aus einer Hand managen. Mit unserer flexiblen Management Software und unserem globalen Pool von Leadership ExpertInnen.“

Coaching-Aktivitäten machen ca. 50 % des Umsatzes aus.
Ca. 50 % der Coachings erfolgen per Video oder Telefon.

Leistungsüberblick

- | Aufbau eines unternehmensspezifischen Expertenpools mit (Bestands-)Coaches, Trainern und Beratern
- | Vermittlung von 1:1-Sessions persönlich, per Video und per Telefon
- | Vermittlung von Experten für Team- und Changeprozesse
- | Übernahme des Matchingprozesses (wahlweise durch HR)
- | Einsatz externer Tools für Video-Sessions (beliebig je Coach)
- | Administrative Leistungen für Kunden und Coaches

Matching-Prozess

- | Auftragsklärungsgespräch mit der HR-Abteilung
- | Auftragsklärungsgespräch mit dem Coachee
- | Anfragestellung durch Coachee (bzw. HR) über das Tool
- | Toolgestützte Befragung des Coachees
- | Algorithmus
- | Dem Coachee werden durch das Tool relevante Coaches mit Video und Kurzprofil zur Auswahl vorgeschlagen.
- | Wahlweise kann die Vorauswahl auch durch HR erfolgen und über das Tool dem Coachee vorgeschlagen werden.
- | Der Coachee lernt den Coach in einem kostenlosen Vorabtermin kennen.
- | Bei Bedarf kann der Coachee anderen Coach anfordern.

USP

„Unsere Software wird bei der Implementierung gemeinsam mit dem Kunden auf die Bedürfnisse und die bestehenden Prozesse hin angepasst. Darüber hinaus bauen wir einen spezifischen Pool an Leadership ExpertInnen für den Kunden und die Zielgruppe auf und integrieren dabei auch immer, wenn vorhanden, bestehende Pools. Den Führungskräften der Kunden wird ein digitaler End-to-End Prozess (e2e) von Anfrage, Matching, Beauftragung, Durchführung, zu Verlängerung und Evaluation zur Verfügung gestellt. Zusätzlich können spezifische Programme, wie z. B. 360°-Feedbacks, Leadership Module und Virtuelles Coaching mit dem Kunden entwickelt und dynamisch integriert werden.“

Coaching-Prozess

Prozesszeitraum: flexibel
Anzahl Session: flexibel
Dauer pro Session: flexibel
Rhythmus: flexibel
Rahmenbedingungen werden mit Kunden nach Bedarf strukturiert, Coachee entscheidet individuell über Umfang, Länge einzelner Sessions und Rhythmus.
Evaluation: toolgestützte Befragung des Coachees am Ende des Prozesses

Tool

- | Software zum Management des Expertenpools
- | für jeden Kunden flexibel nach Bedarf anpassbar
- | Matching wahlweise durch Kunden selbst
- | kompletter Expertenpool sowie Reporting für HR einsehbar, auf Wunsch auch für Führungskräfte und Mitarbeiter selbst
- | reibungsloser e2e-Prozess mit allen Beteiligten
- | Dashboard: Ziele

Kunden

Kundenprofil

Kunden in Deutschland: ca. 50 %
Weitere Länder: EMEA, APAC, Nordamerika
Referenzen: BASF, Deutsche Telekom, Lanxess
Unternehmensgrößen: Großunternehmen mit >1000 MA (häufigste)
Hierarchieebenen: Oberes Management (häufigste)
Mittleres Management
Unteres Management
Top-Themen: Neue Aufgaben / Position
Führungskompetenzentwicklung
Teamentwicklung / Teamthemen

Datenschutz / -sicherheit

SOC 2

Zertifizierung: SOC 2
Standort der Server: Deutschland
Firmen mit Zugriff: bettercoach
Videoübertragung mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung: nein
Zwischenspeicherung der Audio- und Videodaten: nein
Verschlüsselung: SSL
Löschfristen pbD: individuell, nach Bedarf des Kunden
Unterzeichnung Datenschutzerklärung durch Coach: ja

Coaches

Auswahlprozess

Absolute Mindestanforderungen

- | Abgeschlossenes Hochschulstudium
- | Berufserfahrung >5 Jahre
- | Führungserfahrung >5 Jahre
- | Coachingerfahrung >5 Jahre
- | Coachingausbildung >150 Std.
- | Fortlaufende Fortbildung und Supervision
- | Mindestens 3 Referenzen von Unternehmen mit >5000 MA

Weitere Kriterien, die die Gesamtentscheidung beeinflussen

- | Referenzen
- | Beruflicher Werdegang
- | Methodenvielfalt
- | Persönlicher Eindruck im Gespräch

Methoden

- | Interview

Onboarding

- | Einzelgespräch Telefon/Video

Vertrag

Honorar: **150-400 Euro** pro Zeitstunde netto, variiert je Kunde und je Hierarchieebene
Absage Coachee: Regelung variiert je Kunde
Absage Coach: Regelung variiert je Kunde

Coach-Pool

Anzahl Coaches Deutschland gesamt: ca. 400
davon in 2019 mind. 1x vermittelt: ca. 200
davon in 2019 mind. 2x vermittelt: ca. 100
Sprachen: deutsch, englisch, spanisch, französisch, weitere 40+

Verbände

Kooperationen

Kooperationspartner

- | ICF | DGFP

Nutzung des Verbandslogos auf der eigenen Website

- | ICF | DGFP

Coaches

Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?

- | >50 Coaches jeweils in: DBVC, ICF-D
- | 26-50 Coaches jeweils in: DCV, dvct, ICF-A, ICF-CH

Coachfox & MeetFox im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten

Firmensitz: Coachfox GmbH
Strehlgasse 18/7
1190 Wien

Standorte: Wien
Anzahl MA: 5 FTE
Investorenkapital: 350.000 EUR

Kontakt: +43 664 22606-17
office@coachfox.com | office@meetfox.com
coachfox.com | meetfox.com
linkedin.com/company/meetfox
linkedin.com/company/coachfox.com

Start 2017

COACHFOX



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung

Coachfox: „Marktplatz zur Vermittlung von Coaches und Abwicklung von virtuellen Coaching-Einheiten.“
MeetFox: „Software-Lösung zur Terminvereinbarung, Abwicklung und Bezahlung von Video-Coachings.“

USP

„Die Bereitstellung der notwendigen Infrastruktur, um auch über Video Coaching-Einheiten abzuhalten.“

Leistungsüberblick

- | Vermittlung von Coaches, Trainern und Beratern an Unternehmen sowie Coaches an Einzelpersonen
- | Vermittlung von 1:1-Sessions persönlich, Video, Telefon
- | Administrative Leistungen für Kunden und Coaches
- | Öffentlicher Marktplatz sowie Einrichtung eines unternehmensinternen Marktplatzes
- | Software-Lösung zur administrativen Unterstützung für Unternehmen und Einzelpersonen (Termine, Bezahlung)

Coaching-Prozess

Prozesszeitraum: flexibel
Anzahl Session: flexibel
Dauer pro Session: flexibel
Rhythmus: flexibel
Rahmenbedingungen legen Coach und Coachee individuell fest.
Evaluation: toolgestützte Befragung des Coachees am Ende des Prozesses

Matching-Prozess

- | Auftragsklärungsgespräch mit der HR-Abteilung (projekt-, nicht personenbezogen)
- | Filtermöglichkeiten im öffentlichen oder im unternehmensinternen Marktplatz
- | Dem Coachee werden durch das Tool relevante Coaches mit Kurzprofil zur Auswahl vorgeschlagen.
- | Der Coachee lernt den Coach in einem kostenlosen Vorabtermin kennen. (sofern der Coach dies anbietet)

Tool

- | Kommunikation per Video (1:1 und 1:n)
- | Administrative Funktionen über MeetFox (z. B. Kalenderfunktion zur Terminvereinbarung, automatisierte Rechnungsstellung)

Kunden

Kundenprofil

Kunden in Deutschland: ca. 35 %
Weitere Länder: USA (50 %), Österreich (10 %)
Referenzen: keine Angabe
Unternehmensgrößen: Kleinunternehmen mit 10-49 MA (häufigste)
Einzelpersonen, Kleinstunternehmen
Mittlere mit 50-249 MA
Hierarchieebenen: Oberes Management (häufigste)
Mittleres Management
Top-Themen: Neue Aufgaben / Position
Persönlichkeits- / Potentialentwicklung
Stress / Burnout / Work-Life-Balance

Datenschutz / -sicherheit

nicht zertifiziert

Zertifizierung: nicht zertifiziert
Standort der Server: Deutschland
Firmen mit Zugriff: Coachfox
Videoübertragung mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung: ja
Zwischenspeicherung der Audio- und Videodaten: ja
Verschlüsselung: keine Angabe
Löschfristen pbD: individuell, grundsätzlich 2 Jahre
Unterzeichnung Datenschutzerklärung durch Coach: ja

Coaches

Auswahlprozess

Absolute Mindestanforderungen
| Coachingausbildung >150 Std.

Weitere Kriterien, die die Gesamtentscheidung beeinflussen
| Führungserfahrung
| Berufserfahrung
| Zertifikate

Methoden
| Bewerbungsunterlagen
| Interview

Onboarding

| Einzelgespräch Telefon/Video

Vertrag

Honorar: individuell, durch Coach selbst festgelegt
20% Vermittlungsgebühr
Absage Coachee: keine Regelung
Absage Coach: keine Regelung

Coach-Pool

Anzahl Coaches Deutschland gesamt: ca. 100-250
davon in 2019 mind. 1x vermittelt: ca. 51-100
davon in 2019 mind. 2x vermittelt: <50
Sprachen: deutsch, englisch

Verbände

Kooperationen

Kooperationspartner
| ICF-D | ICF-A

Nutzung des Verbandslogos auf der eigenen Website
| ICF

Coaches

Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?
| Hierzu liegen keine Daten vor.

Coachline im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten

Firmensitz: Coachline ist ein Angebot der
Cooning GmbH
Obere Seehalde 19 | 73660 Urbach

Standorte: Urbach
Anzahl MA: <10 FTE
Investorenkapital: keine Angabe

Kontakt: +49 7181 4747964
info@coachline.io
coachline.io
linkedin.com/company/cooning

Start 2019



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung

„Wir sind Ansprechpartner für kundenspezifische und passgenaue Lösungen im Bereich Online Business Coaching für Unternehmen. Ganz getreu unserem Teaser: Individual Online Coaching Solutions. Eine weitere Säule ist die Qualifizierung von Coaches/Coach-Pools auf Online Coaching in einer Akademie.“

Coaching-Aktivitäten machen 70 % des Umsatzes aus.
Ca. 100 % der Coachings erfolgen per Video / Telefon.

USP

„Wir konzentrieren uns darauf Online Coaching maßgeschneidert auf die Lernwelt und die Zielgruppe eines Unternehmens und dessen Unternehmenskultur zu integrieren. Besonders unter Berücksichtigung der hybriden Arbeitswelt der Zielgruppe.“

Leistungsüberblick

- | Bereitstellung einer Online-Coaching-Plattform als White Label für Unternehmen
- | Vermittlung von Coaches, Trainern und Beratern an Unternehmen
- | Bereitstellung eines öffentlichen Marktplatzes
- | Vermittlung von 1:1-/1:n-Sessions persönlich, Video, Telefon
- | Administrative Leistungen für Kunden und Coaches

Coaching-Prozess

Prozesszeitraum: 4-12 Monate
Anzahl Session: 3-8
Dauer pro Session: 60-90 Minuten
Rhythmus: flexibel
Evaluation: mündliche und toolgestützte Befragung des Coachees während und am Ende des Prozesses, toolgestützte Befragung von HR und Vorgesetztem

Matching-Prozess

- | Auftragsklärungsgespräch mit der HR-Abteilung
- | Auftragsklärungsgespräch mit dem Vorgesetzten
- | Toolgestützte Befragung des Coachees
- | Auftragsklärungsgespräch mit dem Coachee
- | Dem Coachee werden mehrere Coaches mit Kurzprofil und Video vorgeschlagen.
- | Der Coachee lernt seinen Coach in der ersten Session kennen.
- | Bei Bedarf kann der Coachee anderen Coach anfordern.

Tool

- | Dashboard: Ziele
- | Methodenkoffer während der Video-Session
- | Einsatz externer, DSGVO-konformer Tools (z. B. Zoom, Teams) in Abstimmung mit Kunden
- | Whiteboard (je nach Verfügbarkeit im externen Tool)

Kunden

Kundenprofil

Kunden in Deutschland: 80-100 %
Weitere Länder: UK
Referenzen: auf Anfrage
Unternehmensgrößen: Großunternehmen mit >1000 MA (häufigste)
Großunternehmen mit 250-1000 MA
Kleinunternehmen mit <50 MA
Hierarchieebenen: Oberes Management (häufigste)
Mittleres Management
Top-Themen: Selbstreflexion
Führungskompetenzentwicklung
Neue Aufgaben / Position

Datenschutz / -sicherheit

nicht zertifiziert

Zertifizierung: nicht zertifiziert
Standort der Server: Deutschland, UK, Irland
Firmen mit Zugriff: Cooning GmbH
Videübertragung mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung: ja
Zwischenspeicherung der Audio- und Videodaten: je nach Kundenwunsch, abhängig von Tool (z. B. Zoom, Teams)
Verschlüsselung: Audio/Video AES 128/192/256
Löschfristen pbD: nach 12 Monaten oder individuelle Vereinbarung mit Kunden
Unterzeichnung Datenschutzerklärung durch Coach: ja

Coaches

Auswahlprozess

Absolute Mindestanforderungen
| Berufserfahrung >3 Jahre
| Coachingerfahrung >5 Jahre
| Coachingausbildung >120 Std. bei mind. 9 Monate Dauer

Weitere Kriterien, die die Gesamtentscheidung beeinflussen
| relevante Spezialisierung im Coaching-Tätigkeitsfeld

Methoden
| Bewerbungsunterlagen
| Interview
| Verhaltensanalyse auf Basis real aufgezeichneter 60-minütiger Coaching-Session nach dem Freiburger Erfolgsmodell durch Freiburg Institut sowie Qualifizierung auf Online Coaching (1,5 Tage)

Nach Abschluss des Auswahlprozesses erhält der Coach ein Zertifikat der Universität Salzburg, Freiburg Institut und Change Format (Dr. Melanie Hasenbein).

Onboarding

- | Einzelgespräch Telefon/Video
- | Präsenzseminare / -workshops
- | Webinare
- | Schriftliche Unterlagen

Vertrag

Honorar: **120-180 Euro** pro Zeitstunde netto
Absage Coachee: <24 Std. vorher: Stunde verfällt, 100 % Ausfallentschädigung für Coach
Absage Coach: Vereinbarung Ersatztermin

Coach-Pool

Anzahl Coaches Deutschland gesamt: <50
davon in 2019 mind. 1x vermittelt: <50
davon in 2019 mind. 2x vermittelt: <50
Sprachen: deutsch, englisch

Verbände

Kooperationen

Es bestehen keine Kooperationen.

Coaches

Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?
„Hierzu liegen keine Daten vor, da maßgeblich für die Auswahl der Zertifizierungsprozess des Freiburg Instituts mit Abschluss universitäres Zertifikat ist.“

evelop_me im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten

Firmensitz: evelop_me ist ein Angebot der
Kienbaum Consultants International GmbH
Edmund-Rumpler-Straße 5 | 51149 Köln

Standorte: Berlin
Anzahl MA: 5-10 FTE (für evelop_me)
Investorenkapital: trifft nicht zu

Kontakt: +49 30 8801-9853
info@evelop.me
evelopme.com
linkedin.com/company/evelop-me

Start 2020

Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung

„evelop_me verbindet persönliches 1:1-Video-Coaching mit digitalen Selbst-Coaching-Übungen für maximale Wirksamkeit. Wir stellen Unternehmen erfahrene Coaches (Kienbaum-Coaches/handverlesene Kooperationspartner) zur Verfügung.“

Coaching-Aktivitäten machen 100 % des Umsatzes aus.
Ca. 100 % der Coachings erfolgen per Video / Telefon.

Leistungsüberblick

- | Digitale Unterstützung des gesamten Coachingprozesses
- | Vermittlung von Coaches (Kienbaum und Exklusiv-Pool)
- | Vermittlung von 1:1-Sessions per Video oder Telefon
- | Prozessbegleitende Kommunikation (Chat, Übungen) über eigenes Tool
- | Administrative Leistungen für Kunden und Coaches

Matching-Prozess

- | Auftragsklärungsgespräch mit der HR-Abteilung
- | Auftragsklärungsgespräch mit dem Vorgesetzten
- | Toolgestützte Befragung des Coachees
- | Auftragsklärungsgespräch mit dem Coachee
- | Algorithmus (persönliches Screening, nicht automatisiert)
- | Dem Coachee werden drei Coaches vorgeschlagen.
- | Der Coachee lernt den Coach in der ersten Session kennen.
- | Bei Bedarf kann der Coachee anderen Coach anfordern.

USP

„Je nach Projektziel und -möglichkeiten definieren wir den richtigen Grad von 1:1-Coaching und Selbstcoaching. Der Kienbaum Drei-Ebenen-Ansatz nutzt neueste wissenschaftliche Erkenntnisse in einem integrierten Vorgehen. Gemeinsam entfalten der flexible Coaching-Prozess und der Drei-Ebenen-Ansatz ihre Wirkkraft durch Kienbaum Coaches mit Organisationsverständnis sowie Management- und Führungserfahrung. Mit einem hochqualifiziertem Team setzen wir uns intensiv mit Ihren Werten und Ihrer Kultur auseinander, um ein darauf aufbauendes Coachingkonzept für Ihr Unternehmen zu entwickeln.“

Coaching-Prozess

Prozesszeitraum: 4 Monate +2 Monate Kulanz
Anzahl Session: 6
Dauer pro Session: 60 Minuten
Rhythmus: 3 im 1. Monat, 1 pro Folgemonat
Verlängerung um weitere Sessions wird individuell entschieden, Rhythmus als Empfehlung. Dies bezieht sich auf das Programm „Leadership Empowerment“, eine flexible Prozessgestaltung ist ebenfalls möglich.
Evaluation: Debriefing und Wirksamkeitsmessung nach jeder Session (für Coach transparent), Fortschrittsbericht für das Unternehmen (aggregiert, anonymisiert), Befragung Vorgesetzter (mündl./schriftl.), 6 Monate nach dem Prozess schriftliche Befragung Coachee, Vorgesetzter, HR

Tool

- | Dashboard: Ziele, Fortschritte, Ressourcen, Aufgaben
- | Aufgabenbibliothek zur Auswahl für Coach
- | Methodenkoffer während der Video-Session
- | Whiteboard während der Video-Session durch Einsatz externer, DSGVO-konformer Tools (Zoom, Skype)
- | Reminder zu den digitalen Selbst-Coaching-Übungen und der nächsten Session inkl. Versand Vorbereitungsfragen

Kunden

Kundenprofil

Kunden in Deutschland: 100 %
Weitere Länder: folgen in 2020
Referenzen: auf Anfrage
Unternehmensgrößen: Großunternehmen mit >1000 MA (häufigste)
Großunternehmen mit 250-1000 MA
Mittlere mit 50-249 MA
Hierarchieebenen: Vorstand / Geschäftsführung (häufigste)
Oberes Management
Mittleres Management
Top-Themen: Führungskräfteentwicklung
Organisationsentwicklung
Neue Aufgaben / Position

Datenschutz / -sicherheit

ISO 27001

Zertifizierung: ISO 27001
Standort der Server: Deutschland
Firmen mit Zugriff: Kienbaum
Videoübertragung mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung: auf Kundenwunsch
Zwischenspeicherung der Audio- und Videodaten: nein
Verschlüsselung: Audio/Video AES 256
Löschfristen pbD: nach 90 Tagen Inaktivität
Unterzeichnung Datenschutzerklärung durch Coach: ja

Coaches

Auswahlprozess

Absolute Mindestanforderungen
| Abgeschlossenes Hochschulabschluss
| Berufserfahrung >5 Jahre (Senior Coach)
| Führungserfahrung >3 Jahre (Senior Coach)
| Coachingerfahrung >5 Jahre (Senior Coach)
| Coachingausbildung >150 Std. (Senior Coach)
| Inanspruchnahme von Supervision
| Exzellentes Organisationsverständnis
| Kienbaum-Mitarbeiter oder handverlesene Coaches, die bereit sind, ausschließlich für evelop_me digital zu coachen
| evelop_me-Coaching-Mindset
| Freude am digitalen Coaching

Weitere Kriterien, die die Gesamtentscheidung beeinflussen
| Zertifikat eines Coachingverbandes
| Coachingrelevante Veröffentlichungen
| Dozententätigkeit als Coach-Trainer
| Einsatz als Associate Coach auch mit weniger Erfahrung in Jahren möglich, wenn der Gesamteindruck stimmig ist

Methoden
| Bewerbungsunterlagen (u.a. Profil, Nachweise, Referenzen)
| Interview
| Coaching-Simulation

Onboarding

- | Einzelgespräch persönlich
- | Einzelgespräch Telefon/Video
- | Präsenzseminare / -workshops
- | Webinare
- | Schriftliche Unterlagen
- | Coaching-Simulation

Vertrag

Honorar: **150-400 Euro** pro Zeitzunde netto
Absage Coachee: <36 Std. vorher: Stunde verfällt nur im Wiederholungsfall, Ausfallentschädigung für den Coach variiert je Coach (intern/extern)
Absage Coach: Vereinbarung Ersatztermin

Coach-Pool

Anzahl Coaches Deutschland gesamt: <50
davon in 2019 mind. 1x vermittelt: 2020 Markteintritt
davon in 2019 mind. 2x vermittelt: 2020 Markteintritt
Sprachen: deutsch, englisch, spanisch, französisch, bulgarisch

Verbände

Kooperationen

Gemeinsame Veranstaltungen (Präsenz-/Online)
| ICF-D

Mitarbeit in Verbandsfachausschüssen
| DBVC „Coaching 4.0“ und „Coaching als Profession“

Nutzung des Verbandslogos auf der eigenen Website
| DBVC | ICF-D - mit Hinweis auf Zertifizierung der Coaches

Coaches

Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?
| DBVC 1-9 Coaches
| ICF-D 1-9 Coaches

Haufe Coaching im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten

Firmensitz: Haufe Coaching ist ein Angebot von **Haufe Advisory GmbH**
Ein Unternehmen der **Haufe Group**
Gonzagagasse 15 | 1010 Wien

Standorte: Wien, Freiburg
Anzahl MA: ca. 20 FTE
Investorenkapital: trifft nicht zu

Kontakt: +49 211 40 833 100
coaching@haufe.com
coaching.haufe.com
linkedin.com/company/klaiton
xing.com/companies/haufeadvisory
facebook.com/haufeadvisory

Start 2018



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung

Haufe Coaching ermöglicht es Organisationen, all ihre Bedürfnisse rund um Coaching & Leadership Development digitalisiert zu managen und stellt dafür neben einer versatilen Softwarelösung auch einen hochwertigen Coach-Pool zur Verfügung.“

Coaching-Aktivitäten machen 100 % von Haufe Coaching (ca. 30 % von Haufe Advisory) aus. Ca. 50 % der Coachings erfolgen per Video / Telefon.

USP

„Wir betreiben die adaptivste Coachingplattform, die unseren Kunden unterschiedlichste Herangehensweisen im Prozess ermöglicht. So ist z. B. eine flexible Einbettung von Coaching in Entwicklungsprogramme und das Anlegen unterschiedlicher Coach-Pools pro Programm möglich. Unser Produkt ermöglicht Präsenz- und Remote Coaching. Unsere Coach Community ist kuratiert, um ganz bewusst optimal für Middle und Top Management aufgestellt zu sein.“

Leistungsüberblick

- | Vermittlung von Coaches an Unternehmen
- | Vermittlung von Coaches an Einzelpersonen
- | Vermittlung von 1:1-/1:n-Sessions persönlich, Video, Telefon
- | Eigenes Tool für den kompletten Coachingprozess
- | Administrative Leistungen für Kunden und Coaches

Coaching-Prozess

Prozesszeitraum: flexibel
Anzahl Session: flexibel
Dauer pro Session: flexibel
Rhythmus: flexibel

Einstellung von frei definierbaren, u. U. auch pro Zielgruppe unterschiedlichen Stundenpaketen durch HR, die innerhalb eines Jahres flexibel nach Absprache zwischen Coachee und Coach genutzt werden können

Evaluation: toolgestützte Befragung des Coachees während, am Ende und zwei Monate nach dem Prozess

Matching-Prozess

- | Toolgestützte Befragung des Coachees
- | Algorithmus (letzte Auswahl durch Team)
- | Dem Coachee werden drei Coaches vorgeschlagen.
- | Der Coachee lernt die potentiellen Coaches jeweils in einem kostenlosen Vorabtelefonat kennen.
- | Bei Bedarf kann der Coachee anderen Coach anfordern.

Tool

- | Videosession 1:1
- | Videosession 1:n

Kunden

Kundenprofil

Kunden in Deutschland: ca. 50-60 %
Weitere Länder: Österreich ca. 40 %, weitere in Europa

Referenzen: RWE, Uniper, Erste Bank

Unternehmensgrößen: Großunternehmen mit >1000 MA (häufigste)
Großunternehmen mit 250-1000 MA
Einzelpersonen

Hierarchieebenen: Oberes Management (häufigste)
Mittleres Management
Unteres Management

Top-Themen: Führungskompetenzentwicklung
Konkrete Problemsituation im Beruf
Neue Aufgaben / Position

Datenschutz / -sicherheit

Haufe Group

Zertifizierung: nicht extern zertifiziert, Überprüfung durch Haufe Group

Standort der Server: Niederlande

Firmen mit Zugriff: Haufe Advisory

Videoübertragung mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung: ja
Zwischenspeicherung der Audio- und Videodaten: nein

Verschlüsselung: Audio/Video AES 128

Löschfristen pbD: bei Einzelkunden nach DSGVO, bei Unternehmen nach Vereinbarung

Unterzeichnung Datenschutzerklärung durch Coach: ja

Coaches

Auswahlprozess

Absolute Mindestanforderungen

- | Berufserfahrung >2 Jahre
- | Zertifikat eines Coachingverbandes
- | Coachingausbildung >150 Std.
- | Coachingenerfahrung >5 Jahre

Weitere Kriterien, die die Gesamtentscheidung beeinflussen

- | Studium
- | Führungserfahrung
- | Fokus im Business Coaching (nicht z. B. Life Coaching)
- | Methodenbreite /-vielfalt
- | regelmäßige Weiterbildung
- | Supervision
- | Höchste Integrität

Methoden

- | Interview
- | Coaching-Simulation
- | Fragebogen zur Selbsteinschätzung (Testanbieter „cut-e“)
- | 2 Referenzen von Klienten

Onboarding

- | Einzelgespräch Telefon/Video
- | Webinare
- | Schriftliche Unterlagen

Vertrag

Honorar: **130-400 Euro** pro Zeitstunde netto variiert je Kunde und je Hierarchieebene

Absage Coachee: <24 Std. vorher: Stunde verfällt, 100 % Ausfallentschädigung für Coach

Absage Coach: Vereinbarung Ersatztermin

Coach-Pool

Anzahl Coaches Deutschland gesamt: ca. 200
davon in 2019 mind. 1x vermittelt: ca. 120
davon in 2019 mind. 2x vermittelt: ca. 70
Sprachen: deutsch, englisch, spanisch, französisch, weitere 40+

Verbände

Kooperationen

Kooperationspartner

- | ICF-D

Gemeinsame Veranstaltungen (Präsenz-/Online)

- | ICF-D

Nutzung des Verbandslogos auf der eigenen Website

- | ICF-D

Coaches

Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?

- | 10-25 Coaches jeweils in: DBVLC, dvct, ICF-D, ICF-A
- | 1-9 Coaches jeweils in: ACC, BDP, BDVT, DCV, DGfC, DGSF, DGSv, EASC, EMCC, GwG, ICF-CH, QRC

Diese Angaben beziehen sich nur auf ca. 130 Coaches, da die Daten nicht zu allen Coaches festgehalten wurden. Der Registrierungsprozess hat sich zwischenzeitlich geändert.

Sharpist im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten

Firmensitz: **Sharpist GmbH**
Karl-Marx-Straße 58 | 12043 Berlin

Standorte: Berlin
Anzahl MA: ca. 50 FTE
Investorenkapital: 6 Mio. USD

Kontakt: +49 30 120 88 76 33
mail@sharpist.com
sharpist.com
linkedin.com/company/sharpist
facebook.com/sharpist.mind
twitter.com/sharpist_dach

Start 2018

Sharpist



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung

„Sharpist kombiniert 1:1-Video coaching, Experten-Chats mit Psycholog*innen, maßgeschneiderte Lernaufgaben und -inhalte zu einem ganzheitlichen digitalen Ökosystem für die kontinuierliche Weiterentwicklung von Berufstätigen im großen Maßstab.“
Coaching-Aktivitäten machen ca. 95 % des Umsatzes aus.
Ca. 95 % der Coachings erfolgen per Video / Telefon.

USP

„Als L&D-Ökosystem arbeitet Sharpist mit einem globalen Netzwerk an über 500 Coaches zusammen und verfügt über eine Datenbank an Tausenden digitalen Lerninhalten. Damit kann Coaching weltweit effektiv auf ganze Belegschaften skaliert und jegliches Entwicklungsthema abgedeckt werden.“

Leistungsüberblick

- | Vermittlung von Coaches an Unternehmen
- | Vermittlung von 1:1-Sessions per Video oder Telefon
- | Eigenes Tool für den kompletten Coachingprozess
- | Administrative Leistungen für Kunden und Coaches
- | Individuelle Wünsche wie z.B. 1:n-Sessions per Video

Coaching-Prozess

Prozesszeitraum: 3 Monate (Minimum)
Anzahl Session: 6 (Minimum)
Dauer pro Session: 30 Minuten (Minimum)
Rhythmus: alle 2 Wochen
Individuelle Anpassung an Kundenwünsche möglich
Evaluation: Toolgestützte Befragung des Coachees und des Coaches während und am Ende des Prozesses, mündliche und schriftliche Befragung der HR-Abteilung zum Coachingprojekt insgesamt

Matching-Prozess

- | Auftragsklärungsgespräch mit der HR-Abteilung (bei Bedarf)
- | Auftragsklärungsgespräch mit dem Vorgesetzten (bei Bedarf)
- | Toolgestützte Befragung des Coachees (Zielanalyse)
- | Auftragsklärungsgespräch mit dem Coachee (bei Bedarf)
- | Algorithmus (u.a. Funktion, Coachinganlass, -ziele)
- | Dem Coachee wird ein Coach vorgeschlagen.
- | Der Coachee lernt den Coach in der ersten Session kennen.
- | Bei Bedarf kann der Coachee anderen Coach anfordern.

Tool

- | Tool für Coachee als Handy-App verfügbar
- | Tool für Coach ausschließlich per Browser verfügbar
- | Videosession 1:1
- | Dashboard: Ziele, Fortschritte, Aufgaben, inhaltliche Dokumentation der Sessions
- | Aufgabenbibliothek zur Auswahl für Coach
- | Zusätzlich werden basierend auf den Angaben des Coaches nach jeder Session individuelle Micro Tasks konzipiert.
- | Support über Live-Chat
- | Terminorganisation mit SMS-Erinnerung

Kunden

Kundenprofil

Kunden in Deutschland: ca. 10-50 %
Weitere Länder: weltweit, Fokus Europa
Referenzen: Strabag, Franke, Axel Springer
Unternehmensgrößen: Großunternehmen mit >1000 MA (häufigste)
Großunternehmen mit 250-1000 MA
Hierarchieebenen: Vorstand (häufigste)
Oberes Management
Mittleres Management
Top-Themen: Führungskompetenzentwicklung
Teamentwicklung
Neue Aufgaben / Position

Datenschutz / -sicherheit

nicht zertifiziert

Zertifizierung: nicht zertifiziert
Standort der Server: Deutschland
Firmen mit Zugriff: Sharpist
Videoübertragung mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung: ja
Zwischenspeicherung der Audio- und Videodaten: nein
Verschlüsselung: Sharpist Plattform TLS 1.3
Audio/Video DTLS/SRTP, AES 256
Löschfristen pbD: je nach Nutzung durch den Coachee
Löschung der pbD auf Wunsch des Coachees mit Schließung des Benutzerkontos
Unterzeichnung Datenschutzerklärung durch Coach: ja

Coaches

Auswahlprozess

Absolute Mindestanforderungen
| Berufserfahrung >3 Jahre
| Führungserfahrung > 2 Jahre
| Coachingerfahrung >3 Jahre bzw. 500 Stunden
| Coachingausbildung

Weitere Kriterien, die die Gesamtentscheidung beeinflussen
| Zertifikat eines Coachingverbandes
| Dauer und Art der Coachingausbildung
| Art der Ausbildung oder des Hochschulabschlusses
| Erfahrungen mit Telefon- oder Video coaching
| Gestaltung der persönlichen Coachingprozesse
| Inanspruchnahme von Supervision
| Weiterbildungen
| Sharpist-Fit-Kriterien
(u.a. innovatives Mindset, Kommunikationsstil, Engagement)

Methoden
| Bewerbungsunterlagen
| Interview (telefonisch, Video)

Onboarding

- | Einzelgespräch Telefon/Video
- | Webinare
- | Schriftliche Unterlagen
- | Gemeinsamer Technik-Check unter Coachingbedingungen

Vertrag

Honorar: keine Angabe
Absage Coachee: <24 Std. vorher: Stunde verfällt, Teilzahlung des Honorars für Coach, 100 % Entschädigung bei akuten Absagen
Absage Coach: Ausgleichszahlung - bisher nie eingetreten (bei gehäuften, unbegründeten Absagen)

Coach-Pool

Anzahl Coaches Deutschland gesamt: ca. 300
davon in 2019 mind. 1x vermittelt: ca. 250-300
davon in 2019 mind. 2x vermittelt: ca. 250-300
Sprachen: deutsch, englisch, spanisch, französisch, weitere 25+

Verbände

Kooperationen

Gemeinsame Veranstaltungen (Präsenz-/Online)
| ICF-D

Mitarbeit in Verbandsfachausschüssen
| DBVC „Coaching 4.0“

Nutzung des Verbandslogos auf der eigenen Website
| ICF | DVCT | DCV | EMCC - mit Hinweis auf Zertifizierung der Coaches

Coaches

Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?
| >50 Coaches jeweils in: DBVC, ICF-D
| 10-25 Coaches jeweils in: ACC, BDVT, DCV, dvct, EMCC
| 1-9 Coaches jeweils in: BDP, DGSF, EASC, SG

7Fields im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten

Firmensitz: **7Fields GmbH i. G.** ist eine Ausgründung aus Coaching Center Berlin GbR
Berliner Straße 26 A | 13507 Berlin

Standorte: Berlin
Anzahl MA: ca. 10-15 FTE
Investorenkapital: trifft nicht zu

Kontakt: +49 30 43400-294
contact@7fields.io
7fields.io
linkedin.com/company/7fields

Start 2019



Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung

„Wir begleiten Unternehmen über alle Phasen der Personal-, Team- und Organisationsentwicklung hinweg - sowohl persönlich als auch softwarebasiert.“

Zum Anteil der Coaching-Aktivitäten am Umsatz erfolgt keine Angabe.
Ca. 88 % der Coachings erfolgen per Video / Telefon.

USP

| „Erfahrung aus 20 Jahren Executive Coaching
| Kompetenz aus der Ausbildung von über 200 Business Coaches nach eigenem wissenschaftlich fundiertem Organisationsmodell
| Modular integrierbare, digitale 7Fields-Development-Plattform“

Leistungsüberblick

| Vermittlung von Coaches, Trainern und Beratern an Unternehmen
| Begleitung von Personal-/Team-/Organisationsentwicklungs- und Kulturprojekten
| Vermittlung von 1:1-/1:n-Sessions persönlich, Video, Telefon
| Administrative Leistungen für Kunden

Coaching-Prozess

Prozesszeitraum: flexibel
Anzahl Session: flexibel
Dauer pro Session: flexibel, ab 15 Minuten
Rhythmus: flexibel
Evaluation: schriftliche und mündliche Befragung während, am Ende und zu einem bestimmten Zeitpunkt nach dem Prozess, projekt-/kundenabhängig

Matching-Prozess

| Auftragsklärungsgespräch mit der HR-Abteilung
| Auftragsklärungsgespräch mit dem Vorgesetzten
| Toolgestützte Befragung des Coachees
| Auftragsklärungsgespräch mit dem Coachee
| Algorithmus und Screening durch Expertenteam
| Dem Coachee werden mehrere Coaches vorgeschlagen.
| Der Coachee lernt den Coach in der ersten Session kennen.
| Bei Bedarf kann der Coachee anderen Coach anfordern.
| Der Prozess kann je Kunde variieren.

Tool

| Videosession 1:1
| Whiteboard während der Video-Session
| Methodenkoffer während der Video-Session
| Inhaltliche Dokumentation der Session (auch bei Präsenz)
| Dashboard: Ziele, Fortschritte, Aufgaben
| Aufgabenbibliothek zur Auswahl für Coach
| Chat mit Coach

Kunden

Kundenprofil

Kunden in Deutschland: ca. 95 %
Weitere Länder: Österreich, Schweiz, UK
Referenzen: auf Anfrage
Unternehmensgrößen: Großunternehmen mit >1000 MA (häufigste)
Großunternehmen mit 250-1000 MA
Hierarchieebenen: Vorstand / Geschäftsführung (häufigste)
Oberes Management
Mittleres Management
Top-Themen: Führungskompetenzentwicklung
Organisationsentwicklung / Change
Teamentwicklung

nicht zertifiziert

Zertifizierung: nicht zertifiziert
Standort der Server: Deutschland
Firmen mit Zugriff: 7Fields
Videoübertragung mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung: ja
Zwischenspeicherung der Audio- und Videodaten: nein
Verschlüsselung: Audio/Video AES 256
Löschfristen pbD: nach Vereinbarung
Unterzeichnung Datenschutzerklärung durch Coach: ja

Datenschutz / -sicherheit

Coaches

Auswahlprozess

Absolute Mindestanforderungen

| Abgeschlossenes Hochschulabschluss
| Berufserfahrung 2 Jahre
| Coachingausbildung >150 Std.
- vom DBVC, IOBC oder ICF zertifizierte Ausbildung

Weitere Kriterien, die die Gesamtentscheidung beeinflussen

| Enger Coach-Kreis, der auf das 7Fields-Organisationsmodell geschult ist
| Erweiterter Coach-Kreis wird individuell beurteilt und je nach Expertenstatus eingesetzt.

Methoden

| Interview

Onboarding

| Einzelgespräch Telefon/Video
| Webinare
| Schriftliche Unterlagen
| Coaching-Simulation

Vertrag

Honorar: **60-250 Euro** pro Zeitstunde netto
Absage Coachee: <24 Std. vorher: Stunde verfällt, 100 % Ausfallentschädigung für Coach
Absage Coach: Vereinbarung Ersatztermin

Coach-Pool

Anzahl Coaches Deutschland gesamt: ca. 50 (Kern) + 250
davon in 2019 mind. 1x vermittelt: ca. 50-100
davon in 2019 mind. 2x vermittelt: ca. 50-100
Sprachen: deutsch, englisch, spanisch, französisch

Verbände

Kooperationen

Mitarbeit in Verbandsfachausschüssen

| DBVC „Coaching 4.0“
| ICF-D

Nutzung des Verbandslogos auf der eigenen Website

| ICF-D

Coaches

Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?

| 26-50 Coaches in: ICF-D
| 1-9 Coaches jeweils in: BDP, DBVC, DGSF, dvct, SG

BCO

Jörg Middendorf
BCO - Büro für Coaching und
Organisationsberatung

Senior Coach (DBVC) | PCC (ICF)
0179 - 9400 494 | 02234 - 933 51 91
middendorf@bco-koeln.de

bco-koeln.de
coaching-umfrage.de



Michaela Ritter
RITTERCOACHING

Professional Coach (DBVC)
0178 - 82 32 172
michaela.ritter@rittercoaching.de

rittercoaching.de