



Digitaler Coaching-Markt Deutschland

Umfragereihe 2020 | DCP-Überblick

Digitales Coaching gewinnt für Unternehmen und Coaches zunehmend an Attraktivität. Der Markt wächst und mit ihm die Anzahl von Anbietern digitaler Leistungen, die wir **Digital Coaching Provider**, kurz **DCP**, nennen.

Unsere Umfragereihe dient dazu, erstmalig eine **Landkarte dieses Marktes für alle Akteure** (die DCPs selbst, Coaches, Coachees, Unternehmen/HR, Verbände) zu erstellen und somit mehr Orientierung und Klarheit zu schaffen.

In der ersten Phase haben wir uns an die DCPs selbst gewandt. Ein herzlicher Dank geht an dieser Stelle an alle DCPs, die unseren umfangreichen Fragenkatalog bearbeitet und an einem einstündigen Tiefeninterview teilgenommen haben:

Wir freuen uns, die Ergebnisse der DCP-Befragung hiermit allen Interessierten, insbesondere den Coaching-Verbänden im deutschsprachigen Raum, kostenfrei zur Verfügung zu stellen.

Im Folgenden präsentieren wir die befragten DCPs im **Überblick**. Darüber hinaus gibt es zu jedem einzelnen DCP ein separates **Kurzprofil**.

In Folgeumfragen haben wir die Perspektive von Coaching-Verbänden und Coaches eingeholt, um deren Erfahrungen und Wünsche in der Zusammenarbeit mit den DCPs zu sammeln.

Viel Freude bei der Lektüre!
Jörg Middendorf und Michaela Ritter

- b** bettercoach
- f** Coachfox
- l** Coachline
- e** evelop_me
- h** Haufe Coaching
- s** Sharpist
- 7** 7Fields



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



Geschäftsmodell

Digitales Angebot | Vermittlung | Plattform/Tool

Kunden

Unternehmensgröße | Hierarchieebenen | Regionale Verteilung

Coaches

Auswahlprozess | Vertrag | Onboarding | Coach-Pool

Evaluation

Form | Aspekte | Zeitpunkt

Themenbereiche der DCP-Befragung

Datenschutz und Datensicherheit

Umgang mit personenbezogenen Daten | Zertifizierungen

Verbände

Kooperationen | Mitgliedschaften

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Statistik | Kontaktdaten



Geschäftsmodell

Digitales Angebot | Vermittlung | Plattform/Tool

Welche Bereiche umfasst Ihr Geschäftsmodell?

b bettercoach

f Coachfox

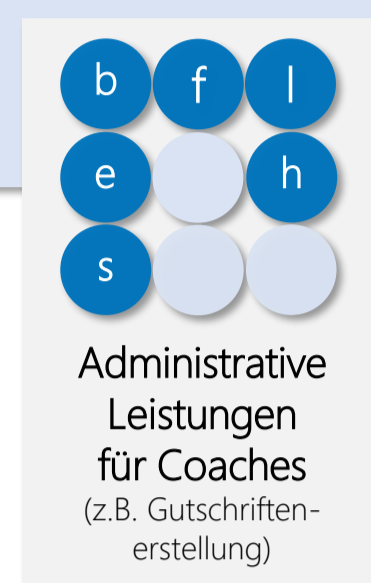
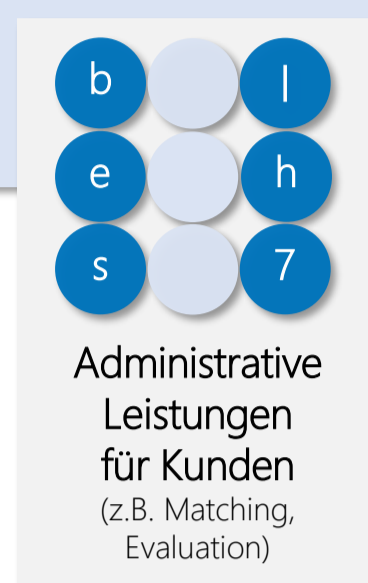
l Coachline

e evelop_me

h Haufe Coaching

s Sharpist

7 7Fields



7: vereinzelt auch Vermittlung an Einzelpersonen

Wie beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell in wenigen Sätzen?

Und worin besteht Ihr USP?

b seit 2017

„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.

„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, zur 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.“

f seit 2017

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

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

l seit 2019

„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 auf Online Coaching in einer Akademie.“

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

„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.“

e seit 2020

„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. 100 % der Coachings erfolgen per Video oder Telefon.

„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.“

h seit 2018

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.

„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.“

s seit 2018

„Sharpist kombiniert 1:1-Videocoaching, 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.

„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.“

7 seit 2019


„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.

| „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“

Wie gehen Sie im Matching-Prozess vor?

Auftragsklärungsgespräch mit der HR-Abteilung	b l e 7
Auftragsklärungsgespräch mit dem Vorgesetzten des Coachees	l e 7
Auftragsklärungsgespräch mit dem Coachee	b l e 7
Toolgestützte Befragung des Coachees	b l e h s 7
Algorithmus	b e h s
Dem Coachee werden mehrere Coaches mit Kurzprofil zur Auswahl vorgeschlagen.	b f l e h 7
Dem Coachee werden mehrere Coaches mit Video zur Auswahl vorgeschlagen.	b l 7
Dem Coachee wird nur ein Coach vorgeschlagen.	s 7
Der Coachee lernt den potentiellen Coach in einem kostenlosen Vorabtermin kennen.	b f h 7
Der Coachee lernt seinen Coach in der ersten Session kennen.	f l e s 7
Bei Bedarf kann der Coachee einen anderen Coach anfordern .	b l e h s 7



b: Verantwortlichkeiten im Matching-Prozess variieren je nach Unternehmen.
 f: Der Coach entscheidet selbst, ob er kostenlose Vorabtermine anbietet.
 s: Auftragsklärungsgespräche (HR, Vorgesetzter, Coachee) erfolgen bei Bedarf.

Welche Leistung bieten Sie für welches Format an?

Wir vermitteln dieses Format.	1:1-Sessions per Video	1:n-Sessions per Video	Präsenz-Coaching (Face-to-Face)
	b f l e h s 7	b l h 7	b f l h 7
Unser eigenes Tool wird für dieses Format genutzt.	f h s 7	h 7	f h 7
	Telefon	Mail / Chat	Avatar-Coaching
Wir vermitteln dieses Format.	b f l e h 7	b h e 7	
	e 7	e 7	

s: auf Kundenanfrage auch 1:n-Sessions möglich (Video, Face-to-Face, Telefon)

Welche coachingspezifischen Funktionen bietet Ihr eigenes Tool?

Kommunikation per Video (Video-Session 1:1)	f h s 7
Während der Session steht ein Whiteboard zur gemeinsamen digitalen Bearbeitung zur Verfügung.	l 7
Während der Session steht ein Methodenkoffer (z.B. mit Bildkarten, Aufstellungsarbeit) zur Verfügung.	l e 7
Die inhaltliche Dokumentation der Coaching-Session erfolgt über die Plattform/das Tool.	s 7
Dashboard enthält Ziele des Coachees.	b l e s 7
Dashboard zeigt die Fortschritte des Coachees zu jedem Ziel.	e s 7
Dashboard zeigt die erledigten und aktuellen Aufgaben .	e s 7
Aufgaben können durch den Coach aus einer Aufgabenbibliothek ausgewählt werden.	e s 7

In den einzelnen DCP-Kurzprofilen sind ggf. weitere Funktionen aufgeführt.
 e: Whiteboard-Nutzung möglich durch den Einsatz externer DSGVO-konformer Tools

Was möchten Sie zudem über Ihr Kundenprofil preisgeben?

e Kunden

Kunden in Deutschland: **100 %**
 Weitere Länder: folgen in 2020
 Referenzen: auf Anfrage
 Top-Themen: Führungskräfteentwicklung
 Organisationsentwicklung
 Neue Aufgaben / Position

h Kunden

Kunden in Deutschland: **ca. 50-60 %**
 Weitere Länder: Österreich ca. 40 %, weitere in Europa
 Referenzen: RWE, Uniper, Erste Bank
 Top-Themen: Führungskompetenzentwicklung
 Konkrete Problemsituation im Beruf
 Neue Aufgaben / Position

s Kunden

Kunden in Deutschland: **ca. 10-50 %**
 Weitere Länder: weltweit, Fokus Europa
 Referenzen: Strabag, Franke, Axel Springer
 Top-Themen: Führungskompetenzentwicklung
 Teamentwicklung
 Neue Aufgaben / Position

7 Kunden

Kunden in Deutschland: **ca. 95 %**
 Weitere Länder: Österreich, Schweiz, UK
 Referenzen: auf Anfrage
 Top-Themen: Führungskompetenzentwicklung
 Organisationsentwicklung / Change
 Teamentwicklung

b Kunden

Kunden in Deutschland: **ca. 50 %**
 Weitere Länder: EMEA, APAC, Nordamerika
 Referenzen: BASF, Deutsche Telekom, Lanxess
 Top-Themen: Neue Aufgaben / Position
 Führungskompetenzentwicklung
 Teamentwicklung / Teamthemen

f Kunden

Kunden in Deutschland: **ca. 35 %**
 Weitere Länder: USA (50 %), Österreich (10 %)
 Referenzen: keine Angabe
 Top-Themen: Neue Aufgaben / Position
 Persönlichkeits- / Potentialentwicklung
 Stress / Burnout / Work-Life-Balance

l Kunden

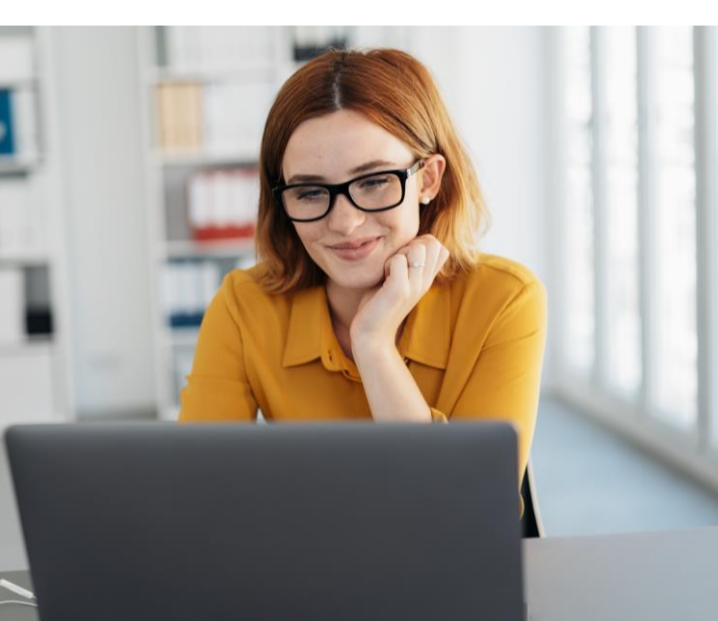
Kunden in Deutschland: **ca. 80-100 %**
 Weitere Länder: UK
 Referenzen: auf Anfrage
 Top-Themen: Selbstreflexion
 Führungskompetenzentwicklung
 Neue Aufgaben / Position

Coaches

Auswahlprozess | Vertrag | Onboarding | Coach-Pool

Welche **absoluten Mindestanforderungen** muss ein Coach erfüllen, um in Ihren weiteren Auswahlprozess zu gelangen?

b e 7	Abgeschlossenes Hochschulstudium
b l e h s 7	Berufserfahrung > 2 Jahre
b e s	Führungserfahrung > 2 Jahre
b l e h s	Coachingerfahrung > 2 Jahre
b f e h 7	Coaching-Ausbildung > 150 Stunden
h	Zertifikat eines Coachingverbandes



In den DCP-Kurzprofilen sind weitere Kriterien aufgeführt, die die Gesamtentscheidung beeinflussen. e: Alle Coaches sind Kienbaum-Mitarbeiter und handverlesene Kooperationspartner, die bereit sind, ausschließlich für evelop_me digital zu coachen. Dabei wird unterschieden in Senior Coach (o. g. Anforderungen) und Associate Coach (zum Teil geringere Anforderungen).

Welche Methoden wenden Sie im **Auswahlprozess** an?

 Wissenstest schriftlich	 Bewerbungsunterlagen	 Interview	 Coaching-Simulation
-----------------------------	--------------------------	---------------	-------------------------

Welche Methoden wenden Sie im **Onboarding-Prozess** an?

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

Welche vertraglichen Regelungen treffen Sie mit den Coaches?

b 150-400

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

h 130-400

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

f individuell

Honorar: individuell, durch Coach festgelegt
20% Vermittlungsgebühr

Absage Coachee: keine Regelung
Absage Coach: keine Regelung

s k. A.

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)

l 120-180

Honorar: **120-180 Euro** pro Zeitstunde netto

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

7 60-250

Honorar: **60-250 Euro** pro Zeitstunde netto

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

e 150-400

Honorar: **150-400 Euro** pro Zeitstunde netto

Absage Coachee: <36 Std. vorher: Stunde verfällt nur im Wiederholungsfall, Ausfallentschädigung für den Coach variiert je Coach (intern/extern)
Absage Coach: Vereinbarung Ersatztermin



In welchen Sprachen bieten Sie Coaching an?

- b** bettercoach
- f** Coachfox
- l** Coachline
- e** evelop_me
- h** Haufe Coaching
- s** Sharpist
- 7** 7Fields

Deutsch	b	f	l	e	h	s	7
Englisch	b	f	l	e	h	s	7
Spanisch	b			e	h	s	7
Französisch	b			e	h	s	7
Sonstige	b			e	h	s	

Wie groß ist Ihr derzeitiger Coach-Pool in Deutschland?

	<50	51-100	101-250	>250
Anzahl Coaches Deutschland gesamt	e l		f h	b s 7
davon in 2019 mind. 1 x vermittelt	l	f 7	b h	s
davon in 2019 mind. 2 x vermittelt	f l	b h 7		s

Evaluation

Form | Aspekte | Zeitpunkt



- b** bettercoach
- f** Coachfox
- l** Coachline
- e** evelop_me
- h** Haufe Coaching
- s** Sharpist
- 7** 7Fields

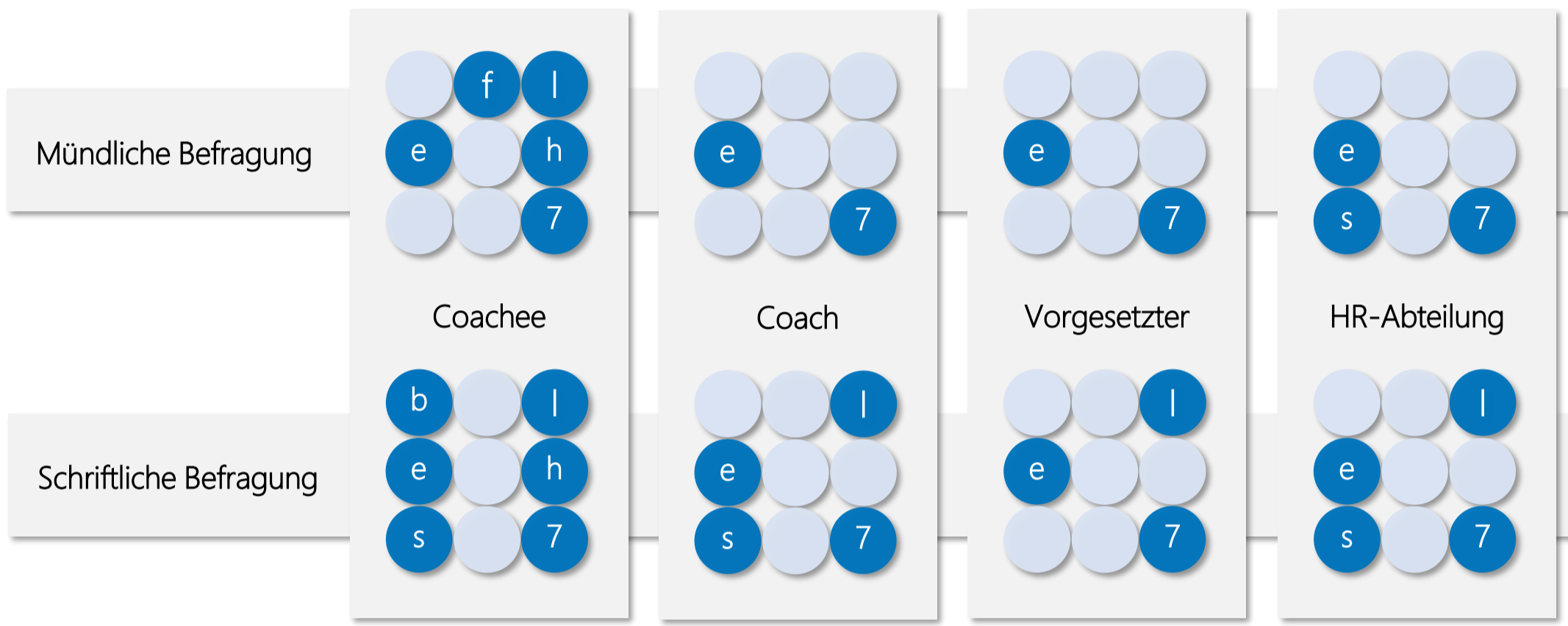
Welche Aspekte evaluieren Sie durch wen?

Coachee	Coach	Vorgesetzter	HR-Abteilung	Aspekt
b f			l	inhaltliche Rahmenbedingungen z.B. Vertragsklarheit
e	e	e	e	
s	s		7	
b f				Technische Rahmenbedingungen z.B. Stabilität, Benutzerfreundlichkeit Tool/Plattform
e h	e		e	
s 7	s 7		7	
b			l	Coaching-Prozess z.B. Terminfindung, Dokumentation, Zwischenbilanzen
e h	e		e	
s	s 7		7	
b			l	Behandelte Themenschwerpunkte
e h	e		e	
s	s		7	
				Verwendete Materialien z.B. Übungen, Unterlagen, Tests, Wissensnuggets
e h				
s 7	s		7	
b l				Arbeitsbeziehung zwischen Coach und Coachee
e h	e			
s 7	s 7			
b l				Zielerreichung des Coachings
e h	e	e		
s	s	s 7	7	
b l				Generelle Effekte auf der Verhaltensebene des Coachees
e h		e		
s		7		
				Generelle Effekte auf der Emotionsebene des Coachees
e l		e		
s h				
		l	l	Generelle Effekte auf der Organisationsebene
e h		e	e	
			s 7	

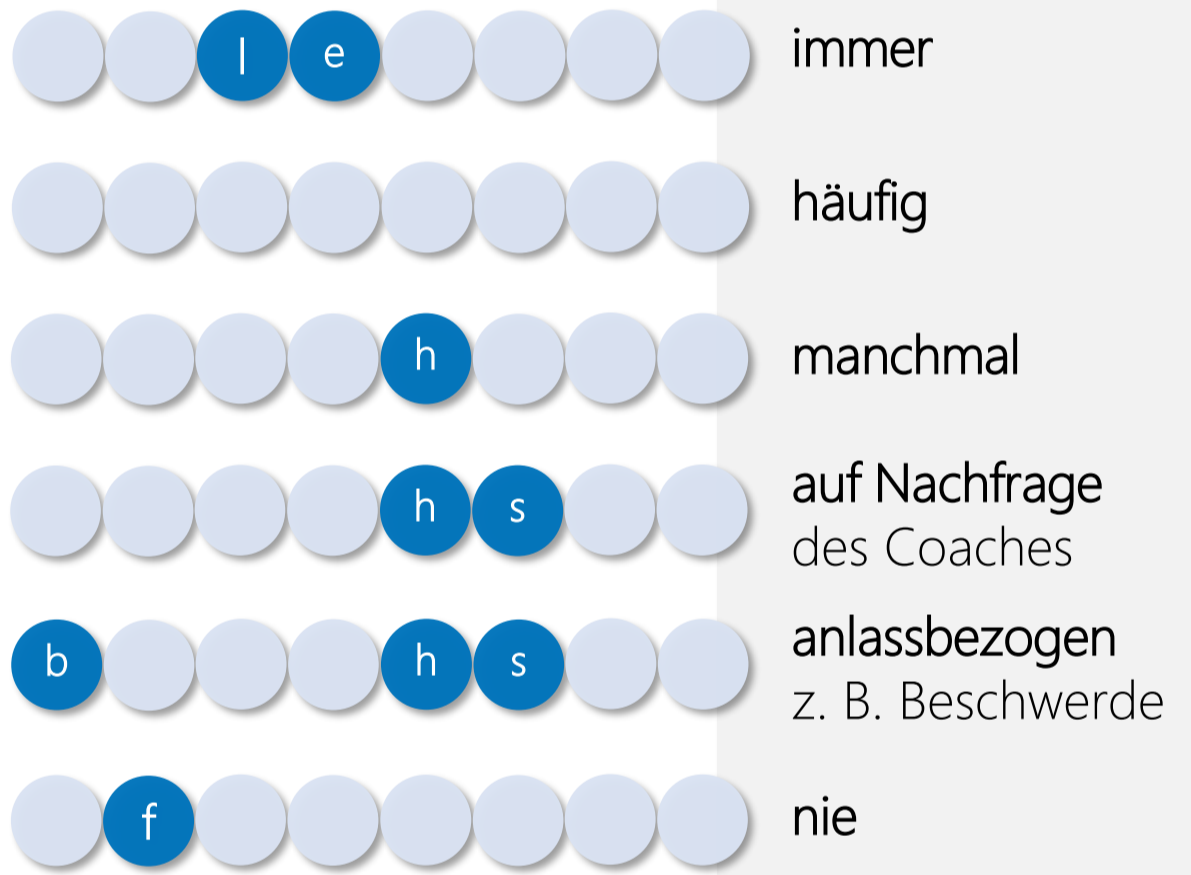
Wann erfolgt die Evaluation des Coaching-Prozesses?



Wie erfolgt die Evaluation des Coaching-Prozesses?

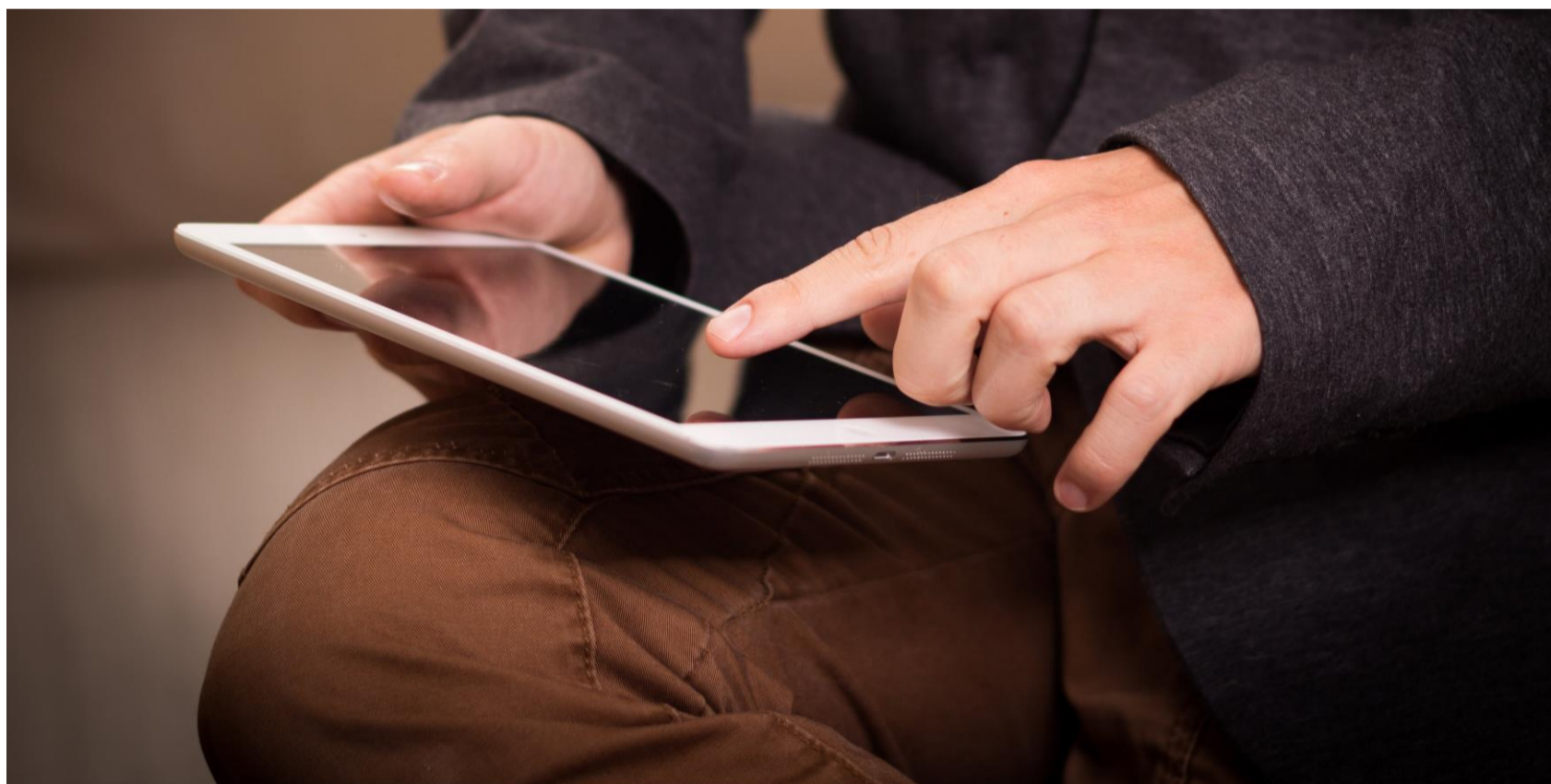


Wie oft werden Evaluationsergebnisse mit dem Coach besprochen?



7: keine Angabe

- b** bettercoach
- f** Coachfox
- l** Coachline
- e** evelop_me
- h** Haufe Coaching
- s** Sharpist
- 7** 7Fields



Wie ermitteln Sie für Ihre Kunden den ROI des Coachings?

Der ROI wird **nicht** erhoben.

Eine Formel zur Ermittlung ist **aktuell** in Arbeit.

Vorgehensweise im **Kurzprofil**

Datenschutz und Datensicherheit

Umgang mit personenbezogenen Daten | Zertifizierungen

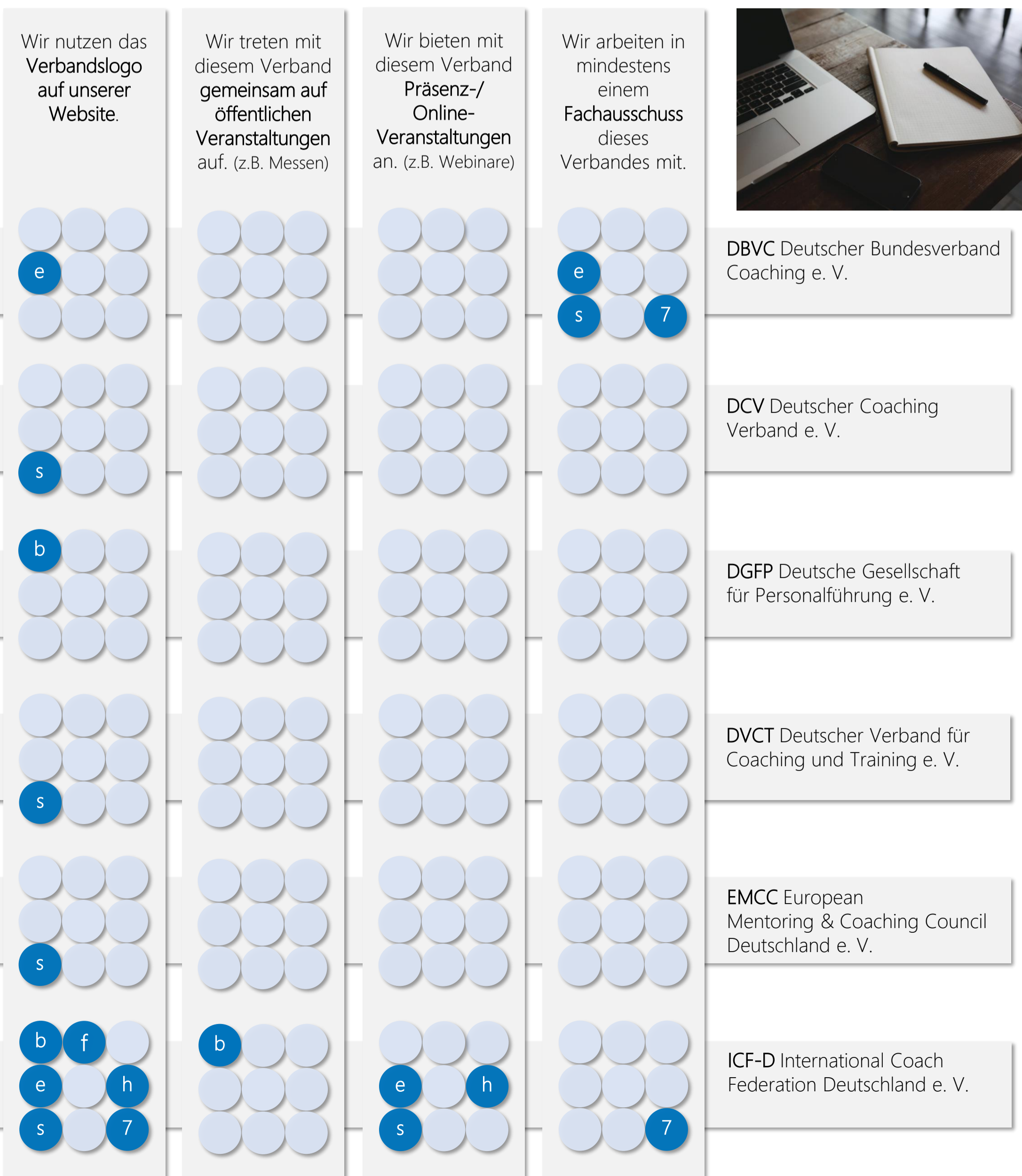
Wie sehen Ihre datenschutzrechtlichen Rahmenbedingungen aus?



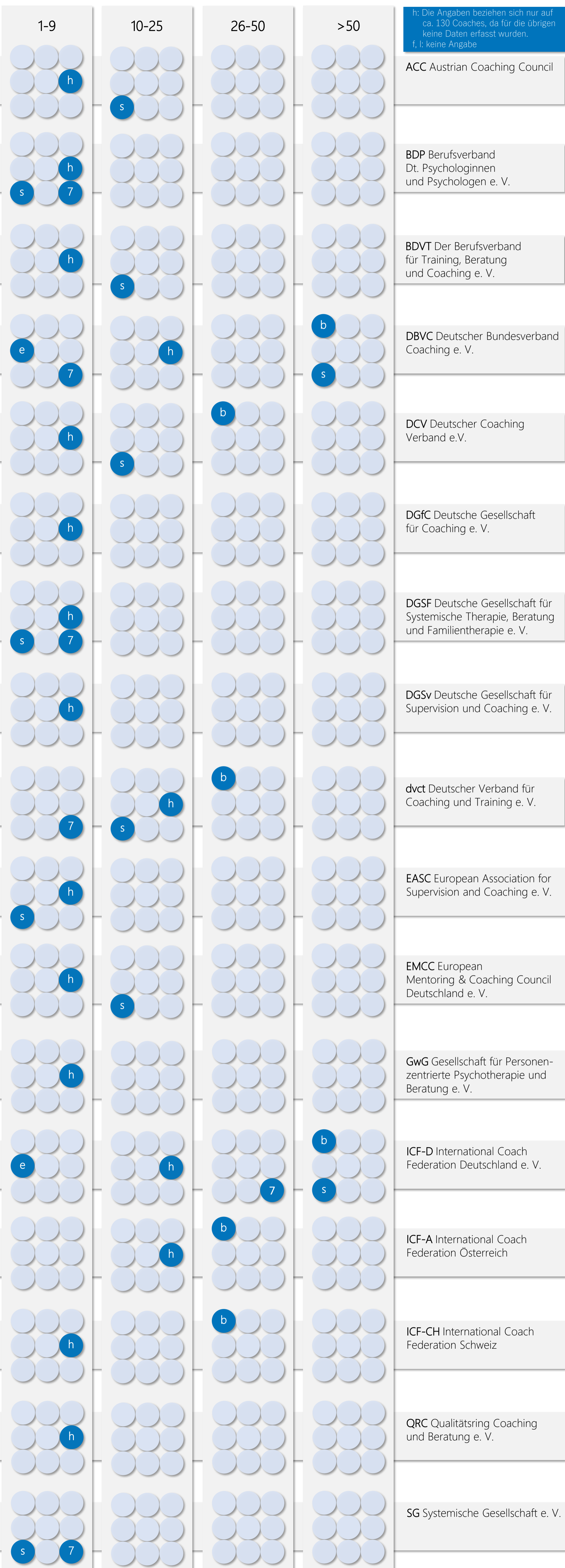
Verbände

Kooperationen | Mitgliedschaften

Mit welchen Verbänden bestehen welche Kooperationen?



Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden?



Allgemeine Daten zum Unternehmen

Statistik | Kontaktdaten

bettercoach

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



Coachfox

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



Coachline

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



evelop_me

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



Haufe Coaching

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



Sharpist

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



7Fields

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



Befragung im Gesamtkontext

Weitere Perspektiven | Vision DCP360°

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

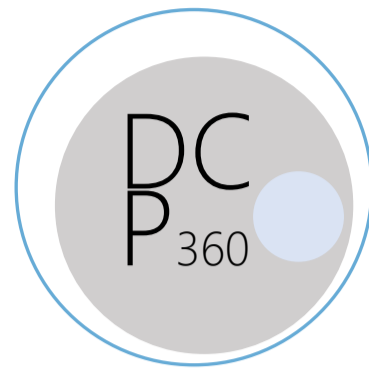
Wie | Kollegialer Austausch im DBVC, ICF und BDVT
Wann | Jun-Jul, Sep-Nov 2020
Teilnehmende | ca. 125 Coaches in 7 Sessions
Ergebnisse | Einschätzung der Coaches
Veröffentlichung | Mär 2021
Weitere Formate | Coaching-Umfrage, Nov-Jan 2021
coaching-umfrage.de

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-Kurzprofile“
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 Mählmann 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 | NDABREATIVITY, Adobe Stock | Drazen, Adobe Stock | Vittaya 25, Adobe Stock | NDABREATIVITY, Adobe Stock | Contrastwerkstatt, Adobe Stock | Fizkes, Adobe Stock | Yurolaitsalbert, Adobe Stock | StartupStockPhotos, Pixabay | Niek Verlaan, Pixabay | StartupStockPhotos, Pixabay

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>

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