



Digitaler Coaching-Markt Deutschland

Umfragereihe 2020 | DCP-Kurzprofile

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

Coachees

Wie | tbd

Verbände

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

DCP-Kurzprofile

DC
P₃₆₀

Version
1.0 | 28.5.20

Weiterführende Informationen
Ergebnisbericht „DCP-Überblick“
coaching-umfrage.de/dcp
[linkedin.com/showcase/dcp360](https://www.linkedin.com/showcase/dcp360)

Quellen
bettercoach | Interview am 22.4.20 | mit Markus Veith | 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

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	
 bettercoach	

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

Coachpool	
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	

evelop_me im DCP-Kurzprofil

Digitaler Coaching-Markt Deutschland | Umfragereihe 2020

Allgemeine Daten zum Unternehmen

Allgemeine Daten	Start 2020
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	

Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung	USP
„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.	„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.“
Leistungsüberblick	Coaching-Prozess
- 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	Prozesszeitraum: 4 Monate +2 Monate Kulanzt 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
Matching-Prozess	Tool
- 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.	- 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	ISO 27001
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	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	Onboarding
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	- Einzelgespräch persönlich - Einzelgespräch Telefon/Video - Präsenzseminare / -workshops - Webinare - Schriftliche Unterlagen - Coaching-Simulation
Vertrag	Coachpool
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	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	Coaches
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	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	Start 2018
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	

Geschäftsmodell

Kurzbeschreibung	USP
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.“
Leistungsüberblick	Coaching-Prozess
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	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	Tool
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.	Videosession 1:1 Videosession 1:n

Kunden

Kundenprofil	Haufe Group
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	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

Datenschutz / -sicherheit

Coaches

Auswahlprozess	Onboarding
Absolute Mindestanforderungen Berufserfahrung >2 Jahre Zertifikat eines Coachingverbandes Coachinausbildung >150 Std. Coachingerfahrung >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	Einzelgespräch Telefon/Video Webinare Schriftliche Unterlagen
Vertrag	Coachpool
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	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	Coaches
Kooperationspartner ICF-D Gemeinsame Veranstaltungen (Präsenz-/Online) ICF-D Nutzung des Verbandslogos auf der eigenen Website ICF-D	Wie viele Ihrer Coaches sind Mitglieder in welchen Verbänden? 10-25 Coaches jeweils in: DBVC, dvct, ICF-D, ICF-A 1-9 Coaches jeweils in: ACC, BDP, BDVT, DCV, DGfC, DGSF, DGSv, EASC, EMCC, GwG, ICF-CA, 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

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)

Coachpool

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
Großunternehmen mit 250-1000 MA
(häufigste)

Hierarchieebenen:

Vorstand / Geschäftsführung
(häufigste)
Oberes Management
Mittleres Management

Top-Themen:

Führungskompetenzentwicklung
Organisationsentwicklung / Change
Teamentwicklung

Datenschutz / -sicherheit

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

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

Coachpool

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



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