

Coaching-Umfrage: Honorarsätze steigen

MARKTANALYSE. Das durchschnittliche Honorar für eine Coaching-Stunde hat sich im Vergleich zum Vorjahr von 144 Euro auf 155 Euro erhöht, das ergab die jährlich durchgeführte „Coaching-Umfrage Deutschland 2008“. Für etwa zwei Drittel der Coaches ist das Coaching nicht die Haupteinnahmequelle: Sie verdienen weniger als ein Drittel ihres Bruttojahreseinkommens durch Coaching-Aktivitäten. Gerade knapp fünf Prozent sind „hauptberufliche“ Coaches.

Nach aktuellen Schätzungen von Verbänden gibt es in Deutschland um die 5.000 professionelle Coaches. Runde zehn Prozent davon (508) haben an der aktuellen „Coaching-Umfrage Deutschland“ teilgenommen. Die von Jörg Middendorf (BCO) seit 2002 jährlich veröffentlichte Umfrage beobachtet die Entwicklung des Marktes sowie die Qualifikation der Coaches in Deutschland.

Sie wurde 2007 zum ersten Mal in Kooperation mit dem Deutschen Bundesverband Coaching e.V. (DBVC) durchgeführt. Darüber hinaus haben weitere sieben Berufsverbände und Institute die Umfrage unterstützt.

Coaching ist etabliert

Ein Indikator für die Etablierung von Coaching ist die Durchdringung der Hierarchieebenen in den Organisationen. So berichten die befragten Coaches, dass 19 Prozent ihrer Coachees aus dem Top-Management, 31 Prozent aus dem mittleren Management, 20 Prozent aus dem unteren Management und etwa sechs Prozent aus dem Bereich der Projektleiter kommen. Nur ein Viertel der Coachees insgesamt kommt als Privatperson oder als Freiberufler ins Coaching.

Dabei liegt der Schwerpunkt des Coachings eindeutig auf der Einzelberatung und nur selten in der Beratung von Teams oder Gruppen. Für mehr als zwei Drittel der Befragten sind mehr als 71 Prozent der durchgeführten Coachings Einzelberatungen. Damit liegt die klassische Form

der personenzentrierten Einzelberatung nach wie vor an der Spitze im Bereich Coaching.

Obgleich der Anteil der „Youngster“ im Coaching (bis ein Jahr Tätigkeit) mit etwa 14 Prozent auf einen weiterhin großen Zustrom auf der Anbieterseite schließen lässt, weist die Gesamtstruktur auf eine profunde Erfahrungsbasis der Coaches hin: Immerhin knapp die Hälfte kann auf eine mehr als fünfjährige Tätigkeit als Coach zurückblicken, etwa ein Fünftel hat das zehnjährige Berufsjubiläum bereits hinter sich.

Dass der Coaching-Markt mittlerweile etabliert ist und daher auch immer mehr Berater aus anderen Bereichen anzieht, zeigt sich auch an der beruflichen Historie der Coaches. Danach waren 28 Prozent der Umfrageteilnehmer vor ihrer Tätigkeit als Coach bereits im Bereich der Organisations- und Managementberatung am Markt aktiv. Erst danach kommen mit knapp 27 Prozent Personen mit kaufmännischem Hintergrund und „nur“ ein Fünftel entstammt dem psycho-sozialen Bereich. Die kleinste Gruppe, mit knapp 6 Prozent, hat einen naturwissenschaftlich-technischen Hintergrund.

Fast 82 Prozent der Coaches geben an, dass sie über Führungsverantwortung verfügten, bevor sie als Coach tätig wurden. Davon hatten gut 75 Prozent auch Personalverantwortung. Da die Anzahl der Coaches mit Führungserfahrung beeindruckend hoch ausfiel, wollten die Initiatoren der Umfrage in diesem Jahr auch wissen, auf welcher Führungsebene diese



Foto: BCO

Erfahrungen gesammelt wurden: Immerhin fünf Prozent waren auf der Ebene der Unternehmensleitung tätig, sieben Prozent auf einer Ebene unter der Unternehmensführung und fast 50 Prozent auf zwei oder drei Ebenen unterhalb der Unternehmensführung.

Auch die allgemeine Berufserfahrung spricht für die Qualifikation großer Teile der Coaches. Immerhin gaben circa 60 Prozent der Befragten an, über mehr als zehn Jahre berufliche Erfahrung gesammelt zu haben bevor sie als Coach tätig wurden. Etwas über 13 Prozent verfügten sogar über 20 oder mehr Jahre kontinuierlicher Berufserfahrung.

Dass Erfahrung allein nicht ausreicht, zeigt der hohe Anteil Coaches mit einer spezifischen Weiterbildung. Drei Viertel der Befragten geben an, eine dezidierte Coaching-Weiterbildung mit einem Umfang von mindestens 100 Zeitstunden absolviert zu haben. Doch auch andere Beratungsausbildungen (mit 61 Prozent) und therapeutische Ausbildungen sowie Supervisionsausbildungen (mit 55 Prozent) waren stark vertreten (Mehrfachnennungen).

Fern abgeschlagen waren mit nicht einmal drei Prozent Fernausbildungen zum Coach oder Berater. Damit zeigt sich ein Trend, der auch schon in den letzten Jah-

Jörg Middendorf (re.), Diplom-Psychologe und Leiter des BCO – Büro für Coaching und Organisationsberatung in Köln, bespricht mit einem Coachee die Ergebnisse eines 360-Grad-Feedbacks. →



→ ren zu verzeichnen war: Im Markt gibt es eine große Anzahl gut ausgebildeter und berufserfahrener Coaches, die den Unternehmen zur Verfügung stehen.

Vom Einzelkämpfer zum Unternehmer?

Dass der Coaching-Markt nicht mehr nur Einzelberater trägt, sondern auch Firmen, die angestellte Coaches beschäftigen, zeigte sich bereits im letzten Jahr. Allerdings bleibt das Bild bunt. Der überwiegende Teil der Coaches agiert als Freiberufler beziehungsweise selbstständig mit eigener Firma (75 Prozent). Etwas mehr als zehn Prozent befinden sich in einem Angestelltenverhältnis, und etwa die gleiche Anzahl agiert freiberuflich mit der Rückendeckung eines Anstellungsverhältnisses. Immerhin ein Fünftel der Befragten gibt an, mindestens einen fest angestellten Coach zu beschäftigen. Ähnlich sieht es aus, wenn es um den Einsatz von Coaches auf Honorarbasis geht. Rund 61 Prozent gaben an, keine Coaches auf Honorarbasis zu beschäftigen, und fast 39 Prozent der Befragten beschäftigten einen oder mehrere Coaches auf Honorarbasis. Dazu passen die Angaben über die Arbeitsverhältnisse, in denen die Coaches ihrer Tätigkeit nachgehen. Die Beschäftigung von fest angestellten oder auf Honorarbasis tätigen Coaches setzt natürlich eine positive Geschäftsentwicklung voraus.

76 Prozent rechnen mit steigender Nachfrage in 2008

Im Jahr 2007 wurde die wirtschaftliche Situation im Vergleich zum Vorjahr von der Hälfte der Befragten (54 Prozent) als besser eingeschätzt. Allerdings sahen knapp 41 Prozent keine wesentliche Veränderung und der verbleibende Rest musste sogar eine Verschlechterung hinnehmen. Für das Jahr 2008 rechnen dagegen 76 Prozent der Coaches mit einer erhöhten Nachfrage.

Skeptisch sind die meisten Coaches dagegen bei der Frage nach den Möglichkeiten, den eigenen Honorarsatz zu steigern. Diese Möglichkeit sehen nur 40 Prozent. Das durchschnittlich verlangte Honorar hat sich seit der letzten Umfrage von 144 Euro auf 155 Euro für die Zeitstunde

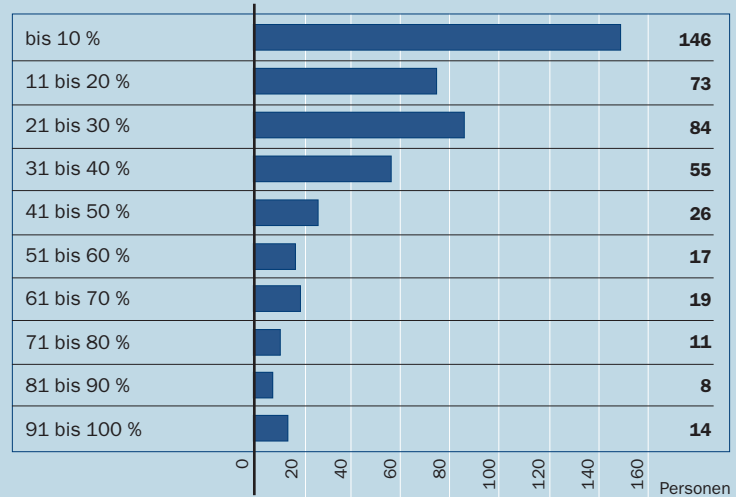
erhöht. Die Spreizung der gezahlten Honorare ist allerdings wie in den Vorjahren beeindruckend groß: Sie reicht von Beträgen unter 50 Euro bis hin zu einem Spitzenwert von 1.400 Euro für eine Coa-

ching-Stunde. Der häufigste Wert liegt bei 140 Euro pro Stunde. Bei der Annahme einer – unrealistischen – Vollausslastung von acht Stunden am Tag errechnet sich ein fiktives Tageshonorar von 1.120 Euro.

Wie viel Prozent Ihres Jahreseinkommens (Brutto) macht die Arbeit als Coach aus?

Auslastung. Nur wenige können vom Coaching leben. Genau 15 Prozent der Befragten (69 Personen) verdienen mehr als die Hälfte ihres Jahreseinkommens mit Coaching. (n = 453)

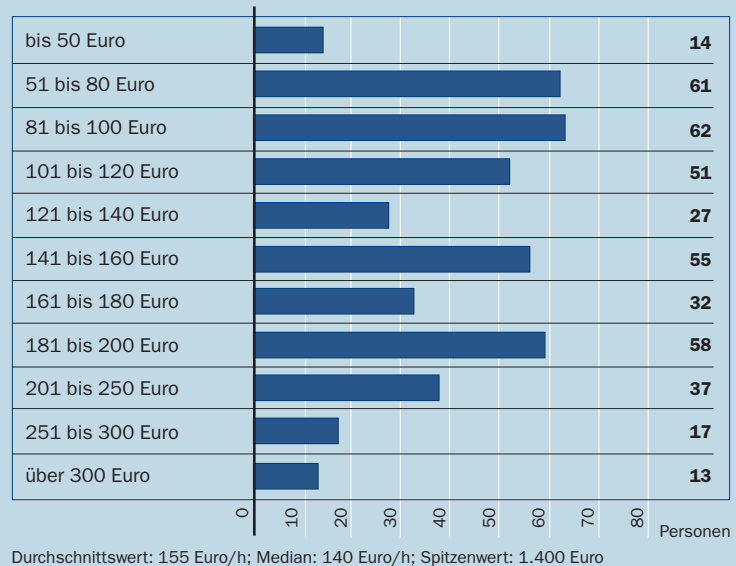
Quelle: Büro für Coaching und Organisationsberatung



Wie viel kostet bei Ihnen rechnerisch eine Coaching-Stunde (= 60 Minuten)?

Honorar. Es gibt eine beachtliche Spreizung der Coaching-Honorare. Falls ein Coach verschiedene Honorarsätze abrechnet, wurde der Durchschnittswert abgefragt. (n = 427)

Quelle: Büro für Coaching und Organisationsberatung



Im Vergleich zu den Trainingshonoraren oder den Honoraren für Beratertage ist Coaching somit ein mühsames Geschäft. Daher gehen immer mehr Coaches dazu über, Gesamtpakete oder zusätzliche Pro-

dukte im Rahmen eines Beratungsauftrags anzubieten, sodass Coaching nur ein Teil der Beratungsleistung darstellt. So rechnen 28 Prozent der Befragten zusätzlich zur Coaching-Zeit auch noch Material, 19 Prozent die Fahrtzeit, 13 Prozent Berichte, zwölf Prozent Nach- und neun Prozent die Vorbereitungszeit ab. Andere Coaches versuchen durch zeitliche Mindestvolumen ein betriebswirtschaftlich attraktiveres Geschäftsmodell fürs Coaching zu entwickeln.

Dass dies aber im Augenblick noch eine Minderheit ist, wird an den Antworten der Umfrageteilnehmer nach den zeitlichen Einheiten deutlich, die als Coaching-Leistung abgerechnet werden. Danach rechnen 86 Prozent der Coaches in Stunden nach konkreter Zeitaufzeichnung ab. Nur knapp elf Prozent rechnen zumindest einen halben Tag und neun Prozent bis zu einem Tag pro Coaching-Sitzung ab.

Nur selten Fulltimejob

Die Konsequenz ist offensichtlich: Nur 15 Prozent der Befragten verdienen mehr als die Hälfte ihres Jahreseinkommens mit dem Coaching. Dagegen verdienen 32 Prozent nur bis zehn Prozent ihres Jahreseinkommens mit der Tätigkeit als Coach. Daher liegt es nahe, dass Coaches sich auch in anderen Feldern als Berater oder Trainer im Markt bewegen. So sind weitere Tätigkeiten der Coaches (Mehrfachnennungen) vor allem Trainings (63 Prozent), Personal- und Organisationsentwicklung (49 Prozent) sowie weitere Formen der Beratung (45 Prozent). Nur ein kleiner Teil (elf Prozent) verdient sein Geld auch als Therapeut.

Fazit: Zweifellos hat sich Coaching als Beratungsform fest im Markt etabliert. Sowohl die Qualifikation vieler Coaches, die Ausrichtung auf eine Zielgruppe wie auch die fortschreitende Professionalisierung des Geschäftsmodells im Coaching sind dafür deutliche Anzeichen. Gleichzeitig bleibt Coaching jedoch für die meisten Berater eine interessante und attraktive Nebentätigkeit. Als Einzeltätigkeit für Berater kommt Coaching nach wie vor nur für wenige Coaches in Frage.

Jörg Middendorf ●

Klaus Stadler ●

www.Coaching-Umfrage.de

AUTOR



Jörg Middendorf leitet das BCO – Büro für Coaching und Organisationsberatung in Köln. Er ist Dipl.-Psychologe, Master of Science in Psychology, ausgebildeter Supervisor und zertifizierter Coach (DVNLP). Berufserfahrung sammelte er u. a. als Psychologe im Personalwesen der Bayer AG und als interner Coach bei McKinsey & Company. Er ist bekannt als Buchautor, Initiator der jährlichen Coaching-Umfrage Deutschland und Online-Coach von Managementwissen Online.

Kontakt:
Middendorf@bco-koeln.de

AUTOR



Klaus Stadler ist geschäftsführender Gesellschafter der Partner im Dialog, Stadler & Cie. Unternehmensberater GmbH in Nürnberg. Gestützt auf langjährige Erfahrung im Top-Management-Consulting (McKinsey & Company, Inc.) und im Top-Management gilt sein besonderes Interesse der Verbindung der Zahlen-Daten-Fakten-Welt mit der Perspektive auf die „Sozio-Logik“ von Organisationen. Als Coach mit systemischem Hintergrund berät er heute Führungskräfte in herausfordernden Situationen. Er ist Master des Instituts für systemische Beratung Wiesloch (ISBW) und Mitglied im Vorstand des Deutschen Bundesverbands Coaching (DBVC)

Kontakt:
dialogks@partner-im-dialog.de