

Weiterbildungskompass 2026

# Wie deutsche Großunternehmen Weiterbildung buchen

**Personalentwicklung in deutschen Großunternehmen wird strategisch gedacht, zumindest auf dem Papier. So folgt vor allem der externe Weiterbildungseinkauf in der Praxis oft denselben Mustern wie vor zehn Jahren: Bekannte Formate werden bei denselben Anbietern gebucht. Und das meist dann, wenn das Budget freigegeben wird.**

Basierend auf den Buchungsdaten von mehr als 70 Großunternehmen, die die Semigator Enterprise Plattform nutzen, zeigt dieser Report, welche Muster sich in der externen Weiterbildungsbeschaffung Jahr für Jahr wiederholen. Die Daten decken den Zeitraum 2023 bis 2025 ab und geben Einblick in Formatwahl, Buchungszeitpunkte, Kostenentwicklung und Anbieterstruktur.

Was dabei sichtbar wird: Viele Unternehmen folgen beim externen Weiterbildungseinkauf bestimmten Routinen – ohne diese systematisch zu hinterfragen. Das ist nicht zwingend falsch. Aber strukturelle Optimierungspotenziale bleiben dabei oft ungenutzt: bei der Formatvielfalt, bei der Jahresplanung, bei der Kostentransparenz und bei der Auswahl geeigneter Anbieter.

Die folgenden fünf Kapitel präsentieren die zentralen Befunde anhand konkreter Daten, ordnen sie ein und leiten Impulse für eine strategischere Personalentwicklung ab.



## Inhalte

1. Wie bucht Deutschland Weiterbildung?	3
2. Kurz oder lang?	4
3. Der Buchungsrhythmus	5
4. Was Weiterbildung kostet	6
5. Die Anbieterfrage	7
6. Selbstcheck: Wie strategisch ist Ihr Weiterbildungseinkauf?	8
Fazit	10

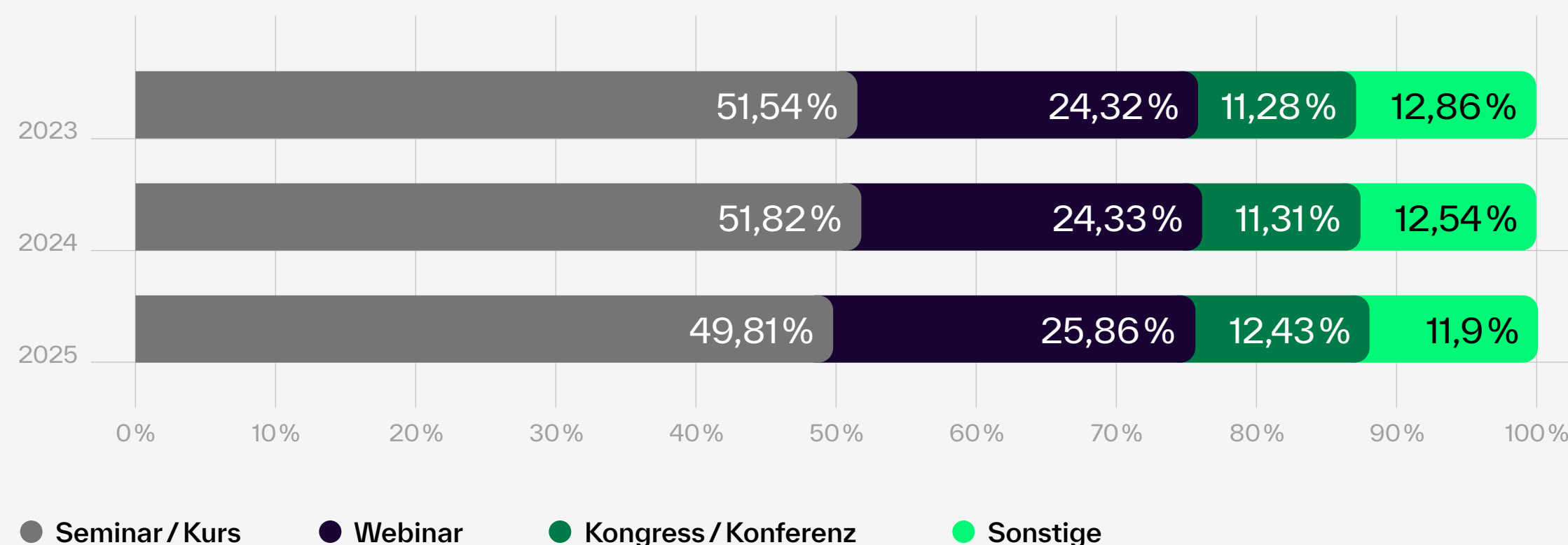
# 1. Wie bucht Deutschland Weiterbildung?

## Seminare und Webinare sind seit Jahren die meist gebuchten Weiterbildungsformate

Seminare und Webinare machen seit 2023 konstant mehr als drei Viertel aller extern über die Semigator Enterprise Plattform gebuchten Weiterbildungen aus. Kongresse und Konferenzen folgen mit rund 11 Prozent. Formate wie Coaching, Inhouse oder E-Learning tauchen in dieser Auswertung kaum auf. Das liegt nicht daran, dass sie unwichtig wären. Viel eher werden sie in den meisten Unternehmen aufgrund der

Besonderheiten im Format über andere Prozesse und Wege organisiert und tauchen deswegen nicht in der Buchungsstatistik von Semigator Enterprise auf.

Bemerkenswert ist dabei, dass eine Entwicklung hin zu mehr digitalen Formaten ausbleiben scheint: Seit 2023 finden knapp 70 Prozent aller gebuchten Seminare und Kurse in Präsenz statt.



Auswertung von Buchungsdaten auf der Semigator Enterprise Plattform, 2023–2025, n = 70 Unternehmen.



### Reflexionsfrage

Haben Sie einen Überblick über alle Wege, über die sich Mitarbeitende in Ihrem Unternehmen weiterbilden? Extern, intern, digital und in Präsenz?



### Empfehlung

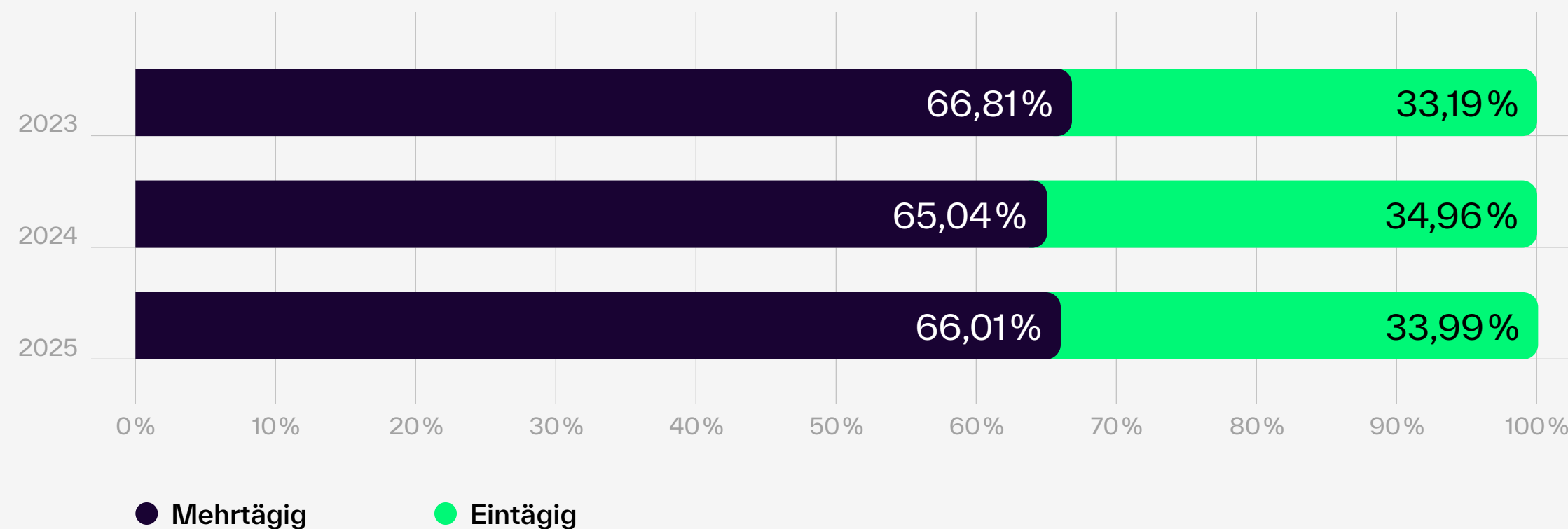
Je mehr Sie über das Buchungsverhalten Ihrer Mitarbeitenden wissen, desto gezielter können Sie das Angebot steuern. Wer einen zentralen Überblick über interne wie externe Kursbuchungen hat, kann Themen priorisieren und Budget dort einsetzen, wo es den größten Effekt hat.

# 2. Kurz oder lang?

Zwei von drei extern gebuchten Weiterbildungen sind mehrtägig – daran hat sich zwischen 2023 und 2025 fast nichts verändert.

Microlearning und Kurzformate sind in der Unternehmenspraxis längst verbreitet, werden aber überwiegend intern oder über Learning-Management-Systeme abgedeckt.

In der externen Beschaffung spiegelt sich dieser Trend kaum wider: Hier dominieren nach wie vor die klassischen ein- und mehrtägigen Seminare.



**66,8%**  
mehrtägig 2023

**65%**  
mehrtägig 2024

**66%**  
mehrtägig 2025

Auswertung von Buchungsdaten auf der Semigator Enterprise Plattform, 2023–2025. Mehrtägig = mehr als ein Veranstaltungstag.



## Reflexionsfrage

Wissen Sie, wie viel Zeit Ihre Mitarbeitenden in Weiterbildung stecken und ob die gebuchten Seminare und Webinare auch die Anforderungen erfüllen?



## Empfehlung

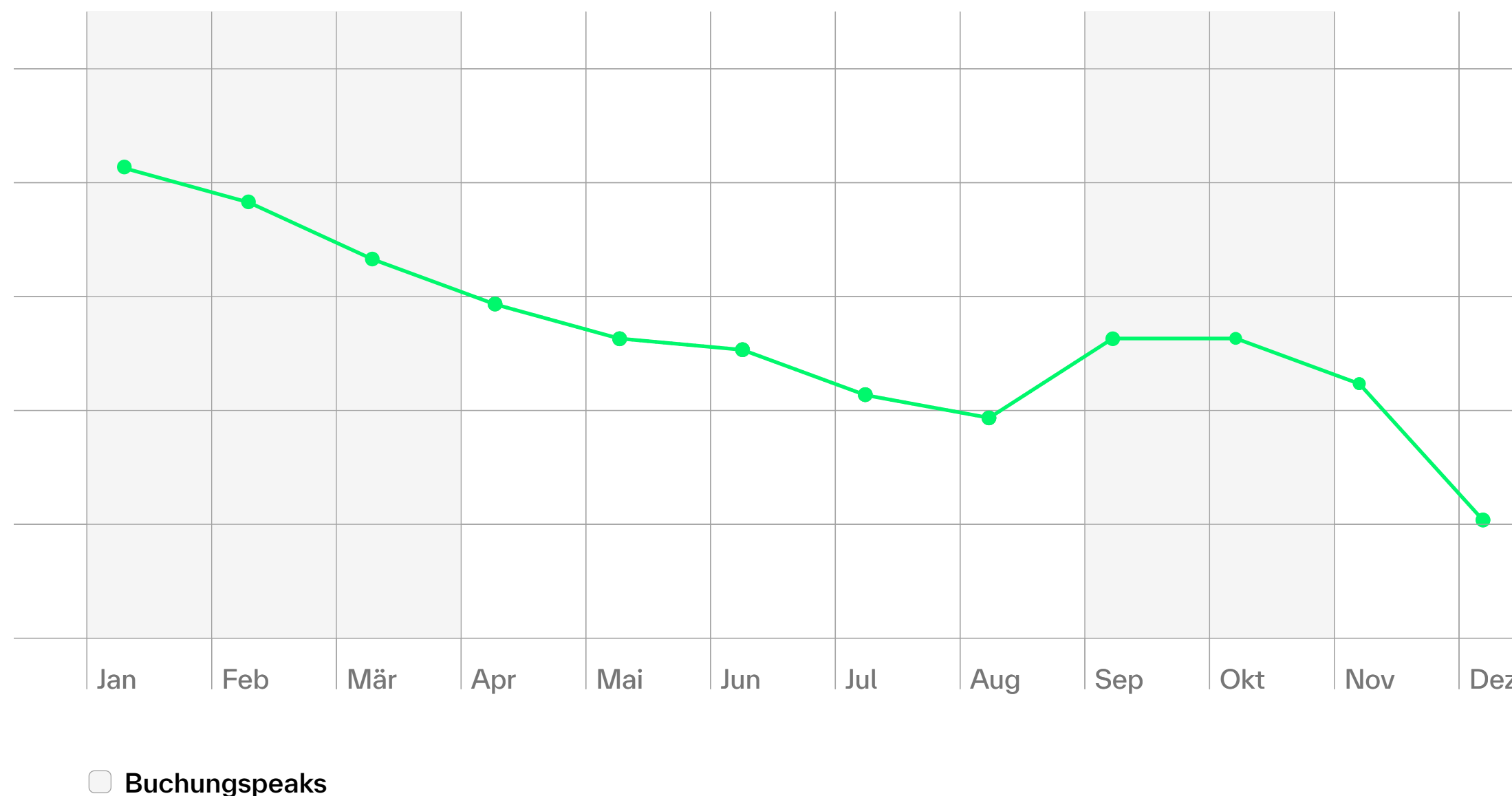
Mehrtägige Seminare sind verhältnismäßig aufwändig und kostenintensiv. Aber manche Inhalte brauchen schlicht ihre Zeit. Und das spiegelt sich in der stabilen Nachfrage wider. Wichtiger als die Frage nach der Dauer ist jedoch die Qualität des Anbieters. Semigator Enterprise hilft dabei: Mitarbeitende bewerten jede gebuchte Weiterbildungsmaßnahme direkt auf der Plattform, sodass Personalentwickler:innen den Anbieterpool kontinuierlich und auf Basis des gesammelten Feedbacks anpassen und optimieren können.

# 3. Der Buchungsrhythmus

Extern gebucht wird vor allem zu Jahresbeginn und im Herbst.

Die Buchung externer Weiterbildungen folgt einem klaren Rhythmus: Der stärkste Buchungspk liegt zu Jahresbeginn zwischen Januar und März. Das ist oft der Zeitpunkt, zu dem neue Budgets freigegeben werden, Mitarbeitergespräche stattfinden und Entwicklungsziele definiert werden. Ein zweiter, schwächerer

Anstieg folgt nach den Sommerferien im September. Die buchungsschwachen Zeiten sind der Sommer und das Jahresende. Das sind jedoch meist die Phasen, in denen Personalentwickler:innen Zeit für strategische Weiterbildungsplanung und Mitarbeitende Zeit zum Lernen hätten.



Typisches Buchungsvolumen auf der Semigator Enterprise Plattform. Dargestellt in absoluten Zahlen.



## Reflexionsfrage

Folgt Ihre Weiterbildungsplanung dem Kalender oder dem tatsächlichen Entwicklungsbedarf Ihrer Mitarbeitenden?



## Empfehlung

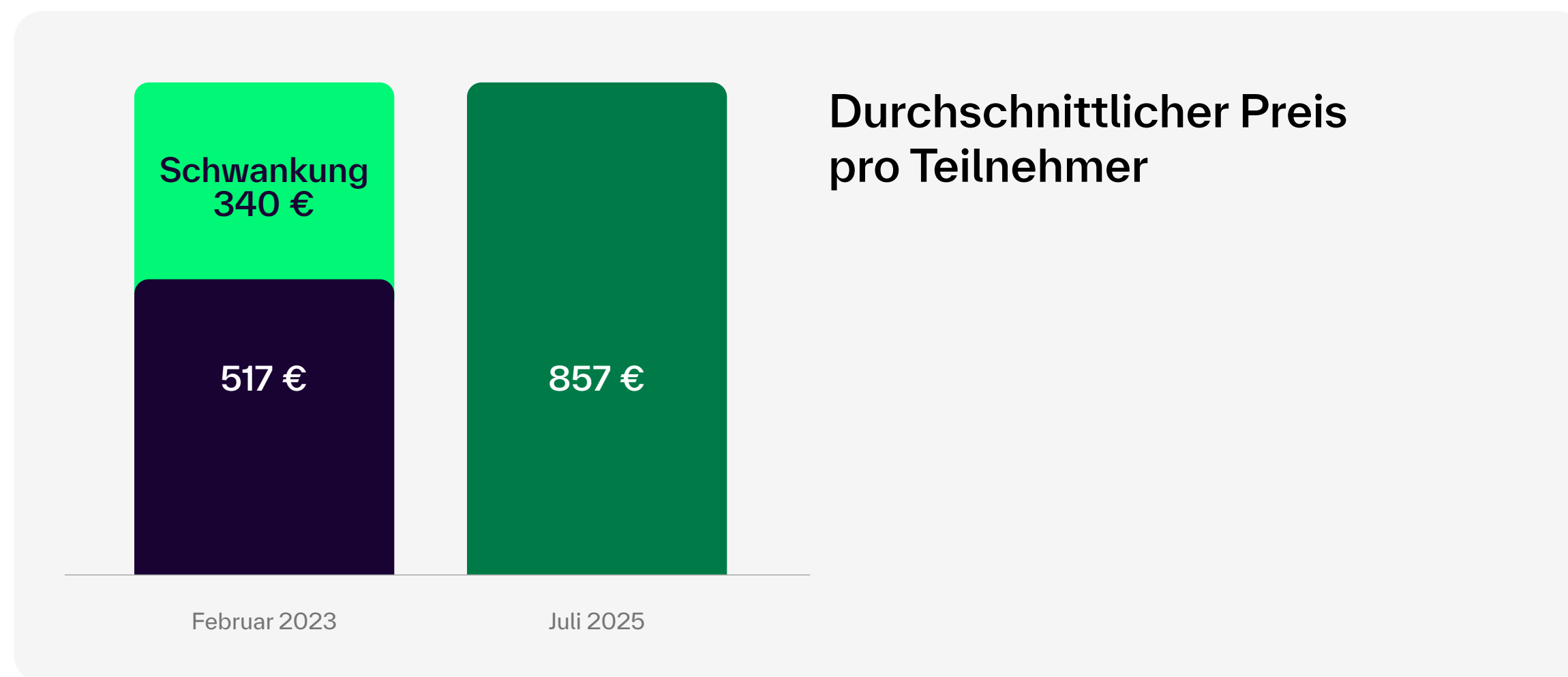
Wer Weiterbildung nur zu Jahresbeginn plant, verpasst gegebenenfalls den tatsächlichen Bedarf von Mitarbeitenden und nimmt sich Flexibilität. Ein regelmäßiger Austausch zu Entwicklungsthemen hilft, bedarfsgerecht im Moment-of-Need zu reagieren.

# 4. Was Weiterbildung **kostet**

Der Preis pro Teilnehmer schwankt je nach Zeitpunkt um bis zu 340 Euro. Ohne zentrale Datenbasis bleibt das unsichtbar.

Was externe Weiterbildung kostet, variiert erheblich je nach Anbieter, Format und Zeitpunkt. Der durchschnittliche Preis pro Teilnehmer schwankte zwischen 2023 und 2025 zwischen 517 und 857 Euro. Wer keinen zentralen Überblick über gebuchte Maßnahmen und gezahlte Preise hat, kann diese Unterschiede weder erkennen noch steuern. Dabei ist Kostentransparenz nur der erste Schritt. Erst wenn Preise

mit dem Feedback der Mitarbeitenden und regelmäßigen Auswertungen zusammengeführt werden, lässt sich beurteilen, ob das eingesetzte Budget auch die gewünschte Wirkung hatte. Der Sommer und das Jahresende. Das sind jedoch meist die Phasen, in denen Personalentwickler:innen Zeit für strategische Weiterbildungsplanung und Mitarbeitende Zeit zum Lernen hätten.



Semigator Enterprise Plattform, 2023-2025



## Reflexionsfrage

Haben Sie einen zentralen Überblick darüber, was externe Weiterbildung in Ihrem Unternehmen kostet und wer zu welchen Konditionen bucht?



## Empfehlung

Kostentransparenz beginnt mit einem zentralen Überblick über alle gebuchten Maßnahmen und gezahlten Preise. Semigator Enterprise liefert genau das. Unternehmen haben Zugriff auf eine Auswertung aller Buchungen sowie das gesammelte Feedback der Mitarbeitenden nach jeder Weiterbildungsmaßnahme. So lässt sich nicht nur der Preis, sondern auch die Qualität des Weiterbildungsangebots bewerten – und so das Weiterbildungsbudget optimal einsetzen.

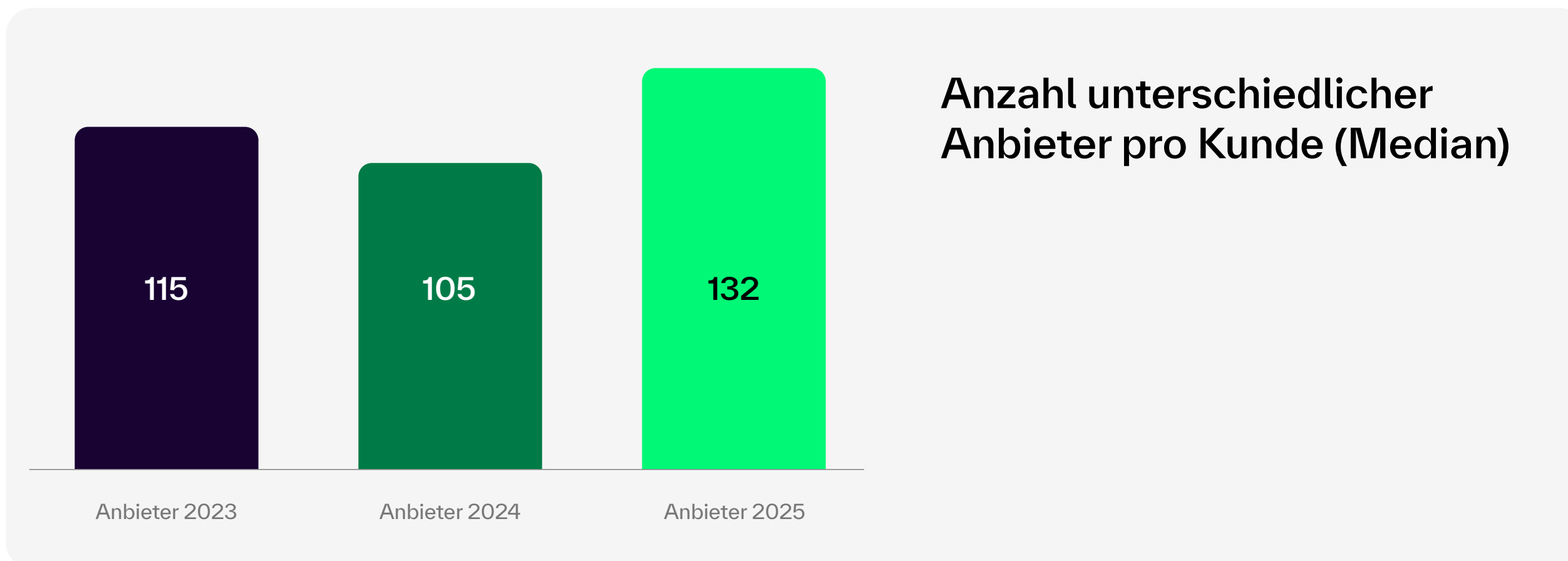
# 5. Die Anbieterfrage

**Wenige große Namen dominieren den Umsatz. Ein typisches Unternehmen bucht gleichzeitig bei über 130 verschiedenen Anbietern pro Jahr.**

Haufe Akademie, TÜV SÜD, TÜV NORD und TÜV Rheinland stehen in der externen Weiterbildungsbeschaffung ganz oben – nach Buchungen wie nach Umsatz. Das überrascht nicht. Was viele jedoch unterschätzen: Ein typisches Unternehmen auf der Semigator Enterprise Plattform bucht gleichzeitig bei weit mehr als 200 verschiedenen Anbietern pro Jahr. Das sind meist Spezialisten für IT-Sicherheit, Arbeitsrecht, technische Normen oder Führungskräfteentwicklung. Aber auch lokale und regionale Anbieter werden oft gebucht, da sie für bestimmte Standorte oftmals die naheliegende und damit bessere Wahl sind.

Dabei gilt: Je größer das Unternehmen, desto größer die Anbietervielfalt. Und diese Vielfalt wächst: Jedes Jahr kommen auf der Semigator Enterprise Plattform hunderte neue Anbieter hinzu. Während die meisten Unternehmen zwischen 200 und 500 verschiedene Anbieter nutzen, kommen die großen DAX-Konzerne auf bis zu 1.700. Und die Zahl wächst: Zwischen 2023 und 2025 ist die Anbieteranzahl bei den Kund:innen der Semigator Enterprise Plattform erheblich gestiegen. Damit wird auch das Anbietermanagement zunehmend komplexer und bedarf immer öfter einer professionellen Lösung.

## Anzahl unterschiedlicher Anbieter pro Kunde (Median)



Umsatzauswertung nach Anbieter, Semigator Enterprise Plattform, all-time. Medianwert unterschiedlicher Anbieter pro Kunde basiert auf 2023–2025.



## Reflexionsfrage

Wissen Sie, bei welchen Anbietern Ihre Mitarbeitenden extern buchen und zu welchen Konditionen?



## Empfehlung

Einen breiten Anbieterpool zu nutzen ist kein Problem, solange man ihn aktiv steuern kann. Wer weiß, welche Themen und Anbieter wie viel Budget binden, kann gezielt priorisieren und bessere Konditionen verhandeln. Wer die Qualität gebuchter Maßnahmen systematisch bewertet, trifft künftige Entscheidungen auf Basis von Erfahrung statt Bauchgefühl. Und wer interne und externe Angebote im Blick hat, kann vergleichen und Budget dort einsetzen, wo es am meisten bewirkt. Die Semigator Enterprise Plattform liefert dafür die Grundlage – mit zentralem Reporting, transparenten Konditionen und einem kuratierten Anbieterpool.

# 6. Selbstcheck: **Wie strategisch ist Ihr Weiterbildungseinkauf?**

Beantworten Sie die folgenden acht Fragen ehrlich. Ihr Ergebnis entnehmen Sie dem Punktestand am Ende der Tabelle.

	Frage	Ja, etabliert	Teilweise	Noch nicht
1	Haben Sie einen zentralen Überblick über alle gebuchten Weiterbildungsmaßnahmen?			
2	Können Mitarbeitende eigenständig buchen, ohne jedes Mal die Personalentwicklung einzuschalten?			
3	Gibt es Rahmenverträge mit Ihren Hauptanbietern?			
4	Planen Sie Weiterbildung ganzjährig oder reagieren Sie eher auf akute Bedarfe?			



# Fortsetzung Selbstcheck

Frage	Ja, etabliert	Teilweise	Noch nicht
5 Kennen Sie die durchschnittlichen Kosten pro Maßnahme?			
6 Haben Sie Zugang zu fachspezifischen Spezialanbietern und nicht nur Generalisten?			
7 Ist Ihr Anbieterpool aktiv kuriert und qualitätsgesichert?			
8 Nutzen Sie Daten aus vergangenen Buchungen für die zukünftige Planung?			
<b>Gesamtpunktzahl</b>			
Formular zurücksetzen			



## Auswertung

### 12 bis 16 Punkte

Glückwunsch, Ihr Weiterbildungseinkauf ist bereits strategisch aufgestellt

### 6 bis 11 Punkte

Solide Basis. Es scheint aber strukturelle Lücken mit hohem Optimierungspotenzial zu geben.

### 0 bis 5 Punkte

Reaktives Modell: Zeit für einen systematischen Neuansatz!

# Fazit

Die Daten zeigen: Viele Unternehmen kaufen externe Weiterbildung nach bewährten Mustern ein – mit stabilen Formaten, saisonalen Buchungsspeaks und einem Anbieterpool, den intern oft niemand vollständig überblickt. Wer das im eigenen Unternehmen (wieder)erkennt, hat den ersten Schritt in Richtung effektiver Weiterbildungsorganisation bereits getan.

**Wir helfen Ihnen beim nächsten.**

In einem gemeinsamen Erstgespräch zeigen wir Ihnen, was eine zentrale Plattform, ein kurierter Anbieterpool und volle Transparenz über Ihre externen Weiterbildungsbuchungen für Ihr Unternehmen konkret bewirken können.

Unverbindliches Erstgespräch vereinbaren

## Über Semigator Enterprise

Semigator Enterprise ist die Buchungsplattform für externe Weiterbildung und bei 70+ Konzernen im Einsatz. Mit Semigator Enterprise schaffen Sie Transparenz und Vergleichbarkeit über das externe Angebot und können über 5.000 Anbieter über einen zentralen Zugang buchen. Personalentwicklung und Einkauf erhalten Transparenz über das Buchungsverhalten und können wertvolle Rückschlüsse ziehen (aktuelle Trendthemen entdecken und ins interne Programm aufnehmen, Rahmenverträge mit viel gebuchten Anbietern aushandeln, Budgets besser steuern und kontrollieren).



## Über Semigator Enterprise

Mit Semigator Enterprise buchen Sie alle externen Weiterbildungen, Webinare, Messen, Konferenzen und Coachings über eine zentrale Plattform. Angebunden an Ihre HR- & Einkaufssysteme. Für einen einfachen Purchase-to-Pay Prozess, von der Suche nach der passenden Weiterbildung bis zur Rechnungsstellung.

[Jetzt Termin vereinbaren](#)

## Ihre Ansprechpartner



### Eric Huxhagen

Senior Sales Manager

+49 151 106 44 528  
E-Mail [eric.huxhagen@haufe.com](mailto:eric.huxhagen@haufe.com)



### Mark Leine

Senior Sales Manager

+49 160 473 97 35  
E-Mail [mark.leine@haufe.com](mailto:mark.leine@haufe.com)

### Semigator GmbH

Ein Unternehmen der Haufe Group  
Edisonstraße 63  
12459 Berlin  
[semigator.de/enterprise](https://semigator.de/enterprise)