DAS GESCHÄFT MIT DER FÜLLE

TEIL 3 | RECHERCHEKONZEPT

Die Könige und Königinnen der Fülle

Wer verspricht was, verkauft was, bildet wen aus – und welche Ergebnisse lassen sich belegen?

Stand: 15. Oktober 2026. Dieses Dokument ist ein Rechercheplan mit belegten Branchenankern; keine Rangliste behaupteter Vermögen oder eine Bewertung der aufgeführten Personen.

Leitfragen

• Wer führt welche Marken, Firmen, Websites, Kanäle und Kursplattformen?

• Welche Leistungen werden genau versprochen und wie prüfbar sind sie?

• Welche Preise, Laufzeiten, Upsells, Provisionen und Ausbildungsmodelle sind öffentlich dokumentiert?

• Was ist nachgewiesener Umsatz und was nur eine theoretische Modellrechnung?

• Wie lassen sich Werbeaussagen und Kundenerfahrungen unabhängig überprüfen?

Ziel der Veröffentlichungen

Eine öffentlich überprüfbare, fair eingeordnete Serie: ein Anbieterporträt je Folge, dazwischen Quervergleiche zu Zertifikaten, Angebotsketten und Kooperationen. Die Recherche trennt Behauptung, Bewertung, Quelle und offene Frage strikt.

1 | Die Sparten und ihre Anbieter

Cluster	Typische Angebote / Leitfragen
Business und Erfolg	Unternehmer-Coaching, High-Ticket-Mentoring, Vertriebsseminare; welche Umsatznachweise?
Mindset und Selbsthilfe	Selbstwert, Gewohnheiten, Motivation; welche messbaren Zielgrößen?
Geld und Manifestation	Reichtum, Frequenzen, Gesetz der Anziehung; wie werden Kausalbehauptungen belegt?
Spiritualität und Erleuchtung	Bewusstseinsarbeit, Retreats, Meditationsprogramme; Inhalt versus Heilsversprechen.
Gesundheit und Energie	Körper, Trauma, Blockaden, Energieheilung; Grenzen medizinischer Wirksamkeitsbelege.
Ausbildung und Multiplikation	Coach-Zertifikate, Lizenzmodelle, Affiliates; Qualifikationen und Gebühren.

Warum keine reine „Top-20-nach-Einkommen“-Liste?

Privatvermögen und Personenumsatz sind meist nicht öffentlich. Umsätze einer GmbH, Schätzungen aus Online-Reichweite und das Vermögen einer Person sind verschiedene Größen. Wo keine belastbaren Belege existieren, wird keine Platzierung nach Reichtum vergeben. Stattdessen: Rangfolgen nur nach messbarem Kriterium mit Datum und Quelle, etwa veröffentlichte Kurspreise oder belegte Reichweite.

2 | Kandidatenliste zur Überprüfung

Dies sind lediglich öffentlich bekannte Namen und Felder, die als Ausgangspunkte für die Einzelrecherche infrage kommen; die Einordnung stellt keine Aussage über Seriosität, Einnahmen oder rechtliche Auffälligkeiten dar.

Zu recherchierende Person	Recherchefeld / erste Prüfspur
Bodo Schäfer	Geld, finanzielle Bildung, Bücher und Veranstaltungen
Laura Malina Seiler	Persönlichkeitsentwicklung, Spiritualität, digitale Programme
Robert Betz	Selbsthilfe, Vorträge, Ausbildungen
Veit Lindau	Persönlichkeitsentwicklung, Programme, Community
Tobias Beck	Motivationsvorträge, Trainings, Kurse
Christian Bischoff	Motivation, Leadership, Events
Joe Dispenza	Internationaler Anbieter mit deutschsprachigem Publikum; Retreats und Wirksamkeitsbehauptungen
Weitere DACH-Angebote	Kleine Kanäle, spirituelle Mentoren und Quereinsteiger: Auswahl erst nach Dokumentation

Auswahlkriterien

- Öffentlich buchbares Angebot und aktive Website oder Kanal
- Mindestens eine nachprüfbare Preis-, Ausbildungs- oder Geschäftsinformation
- Breite Abdeckung der Sparten, auch kleine und mittlere Anbieter
- Keine Aufnahme wegen bloßer Gerüchte oder persönlichen Antipathien

3 | Das standardisierte Anbieter-Dossier

A | Identität

Öffentlicher Name, Markenname, Impressum, Unternehmen, Registerangaben; Änderungen dokumentieren.

B | Qualifikation

Ausbildung, Fortbildungen, Zertifikate, wer zertifiziert; Aussagen des Anbieters eindeutig kennzeichnen.

C | Reichweite

Kanäle, datierte Follower-Zahlen, Newsletter nur falls veröffentlicht; keine Umrechnung in Kunden.

D | Angebotsleiter

Kostenloser Einstieg, Kurs, Masterclass, 1:1, VIP, Ausbildung, Mitgliedschaft; Preise und Bedingungen mit Datum.

E | Erlöse

Geschäftsberichte und veröffentlichte Zahlen getrennt von Beispielrechnungen und Schätzungen.

F | Netzwerk

Belegte Kooperation, Ausbildung, Affiliate-Links, gemeinsame Firmen; jede Verbindung mit Primärquelle.

G | Versprechen

Wörtliches, kurzes Werbezitat mit Funddatum und URL; prüfbare Ergebnisse und Einschränkungen.

H | Nutzerergebnisse

Unabhängige Studien, methodische Qualität; Rezensionen und Erfahrungsberichte nur als Einzelbeispiele.

I | Gegenrede

Nachfragen beim Anbieter; Antwort oder dokumentierte Nichtantwort samt angemessener Frist.

4 | Zahlen: was wir wissen – und was nicht

Weltweite Branchenbasis: Laut ICF Global Coaching Study 2025 schätzt die ICF 122.974 professionelle Coaches und ein weltweites Branchenvolumen von 5,34 Milliarden US-Dollar. Die Studie beschreibt die definierte Coachingbranche, nicht die vollständige spirituelle Selbsthilfeindustrie [1].

Deutscher Business-Coaching-Ausschnitt: Die RAUEN-Coaching-Marktanalyse 2024 umfasst 1.100 auswertbare Antworten. Das durchschnittliche Netto-Stundenhonorar liegt bei 175,98 Euro; das angegebene durchschnittliche Bruttojahreseinkommen aus allen Tätigkeiten beträgt 89.249 Euro, wobei Coaching im Schnitt 47,10 % ausmacht [2, 3].

Beispielrechnungen – keine Behauptungen über reale Anbieter

Produkt	Rechnung	Modellumsatz
Onlinekurs	250 Käufer x 399 EUR	99.750 EUR
Intensivprogramm	100 Käufer x 1.990 EUR	199.000 EUR
Ausbildung	30 Käufer x 5.000 EUR	150.000 EUR
Mitgliedschaft	500 Mitglieder x 29 EUR x 12 Monate	174.000 EUR

Diese Modelle sind Bruttoumsatz ohne Kosten, Steuern, Umsatzsteuer-Abgrenzung, Rückgaben, Zahlungsgebühren und Ausfälle. Sie dürfen nicht auf reale Personen übertragen werden.

Datenlücken, die im Dossier offen markiert werden

- Keine geprüfte Bilanz und keine offengelegten Kundenzahlen
- Preis nur nach Verkaufsgespräch zugänglich
- Versprechen ohne definierten Messzeitraum oder Vergleichsgruppe
- Eigenes Testimonial statt unabhängiger Ergebnisprüfung

5 | Netzwerke, Belege und rote Linien

Netzwerk-Karte: nur belegte Kanten

Ausbildung bei / Co-Host / Arbeitgeber / gemeinsame Gesellschaft / offizieller Vertriebspartner / bezahltes Affiliate-Programm. Ein gemeinsames Foto oder ähnliches Vokabular ist kein Beweis für eine wirtschaftliche Verbindung.

Vier Evidenzstufen

- A: Primärdokument – Impressum, Register, Originalpreisliste, veröffentlichte Unternehmenszahlen.
- B: belastbare unabhängige Untersuchung – klarer Zeitraum und Methodik.
- C: Eigenaussage oder Kundenbewertung – interessant, aber nicht unabhängig bewiesen.
- D: Modellrechnung, Hypothese oder ungeprüfte Behauptung – sichtbar kennzeichnen.

Fragen für jeden Anbieter

- Wie definieren Sie die von Ihnen versprochene Veränderung konkret?
- Wie viele Teilnehmer schlossen ab, und wie viele erreichten welche Ziele nach 6 oder 12 Monaten?
- Gibt es Evaluationen ohne Interessenkonflikt?
- Wie hoch sind Gesamtkosten einschließlich Anschlussangeboten?
- Ist die Ausbildung extern anerkannt oder vor allem eine interne Teilnahmebescheinigung?

Veröffentlichungshygiene

Nur geschäftlich relevante öffentliche Informationen verwenden. Keine privaten Wohnadressen, Angehörigendaten, Spekulationen über Vermögen oder unbelegte strafrechtliche Vorwürfe. Bei kritischen Tatsachenbehauptungen Primärquelle sichern und Gelegenheit zur Stellungnahme geben.

6 | Fahrplan für die Blogserie

Teil 3 | Die Könige und Königinnen der Fülle

Einführung der Anbieterprüfung und der Methode: Wer steht vor der Kamera, welches Unternehmen steht dahinter?

Teil 4 | Der Preis der Erleuchtung

Angebotsketten und tatsächliche Kurskosten je Sparte anhand belegter Preislisten.

Teil 5 | Die Schule der Gurus

Ausbildungen, Zertifikate und die Frage, wer die Ausbilder ausbildet.

Teil 6 | Wer empfiehlt wen?

Dokumentierte Netzwerke, Kooperationen, Affiliate-Programme und Geschäftsverbindungen.

Ab Teil 7 | Die Einzeldossiers

Ein Anbieter pro Folge mit Quellenbox, Preisübersicht, Qualifikations-Check, Werbeversprechen und Stellungnahme.

Nächste konkrete Rechercheaktion

Pro Sparte zunächst zwei bis drei Kandidaten anhand offizieller Websites, Impressen, Kursbedingungen, Registerunterlagen und archivierten Angebotsseiten prüfen. Erst danach belastbare Vergleiche veröffentlichen.

Quellen (abgerufen / geprüft: 15.10.2026)

[1] ICF Global Coaching Study 2025: https://coachingfederation.org/resources/research/global-coaching-study/

[2] RAUEN Coaching-Marktanalyse 2024: https://www.rauen.de/coaching-report/coaching-marktanalyse.html

[3] RAUEN Einkommen/Honorar: https://www.rauen.de/coaching-report/coaching-markt/honorare.html

[4] Verbraucherzentrale Niedersachsen, 21.08.2026: https://www.verbraucherzentrale-niedersachsen.de/pressemitteilungen/coaching-unserioese-anbieter-erkennen-125306