VPH
Verband der
Privaten Hochschulen e.V.

VOL.3 TREND

VPH-Umfrage zur Markteinschätzung 2024/2025

3

Claudia Göbel
Dezember 2024

VPH-Umfrage zur Markteinschätzung 2024/2025

Claudia Göbel
Dezember 2024

1. Ausgangslage

Die „VPH-Umfrage zur Markteinschätzung 2024/2025" untersucht die Wahrnehmungen und Einschätzungen von 67 der 85 Mitgliedshochschulen des Verbandes Privater Hochschulen (VPH) in Deutschland. Ziel der Umfrage war es, eine differenzierte Analyse der Marktdynamiken Privater Hochschulen zu bieten, mit Fokus auf nationale und internationale Einschreibetrends, Risiken und Chancen.

Die Umfrage wurde im November 2024 durchgeführt und besteht aus zwei Bereichen. Zum einen werden die persönlichen Einschätzungen abgefragt, um diese dann auch besser interpretieren zu können; andererseits werden auch Klassifizierungen der teilnehmenden Hochschulen erfasst.

2. Abstract

Die Ergebnisse der „VPH-Umfrage zur Markteinschätzung 2024/2025" zeigen ein heterogenes Bild der Marktentwicklung. Fernstudiengänge verzeichnen ein moderates Wachstum, während Präsenzstudiengänge weitgehend stabil bleiben. Die internationale Nachfrage, insbesondere für Präsenzformate, bleibt konstant bis leicht steigend. Kritisch wird das nationale Marktumfeld wahrgenommen, geprägt durch demografische Herausforderungen, anhaltende Inflation und Visaproblematiken bei internationalen Bewerbenden. Diese externen Risikofaktoren beeinflussen die strategische Ausrichtung der Hochschulen signifikant.

Ein differenziertes Bild ergibt sich auch hinsichtlich der zukünftigen Nachfrageprognosen: Während ein Drittel der Teilnehmenden von einer rückläufigen Nachfrage ausgeht, erwarten andere Stabilität oder moderates Wachstum. Als zentrale Wachstumsfelder werden Internationalisierung, berufsbegleitende Programme und Digitalisierung identifiziert. Strategien zur Bewältigung der Herausforderungen umfassen die Diversifizierung des Studienangebots, verstärkte Marketingmaßnahmen und die Entwicklung neuer Kooperationsmodelle.

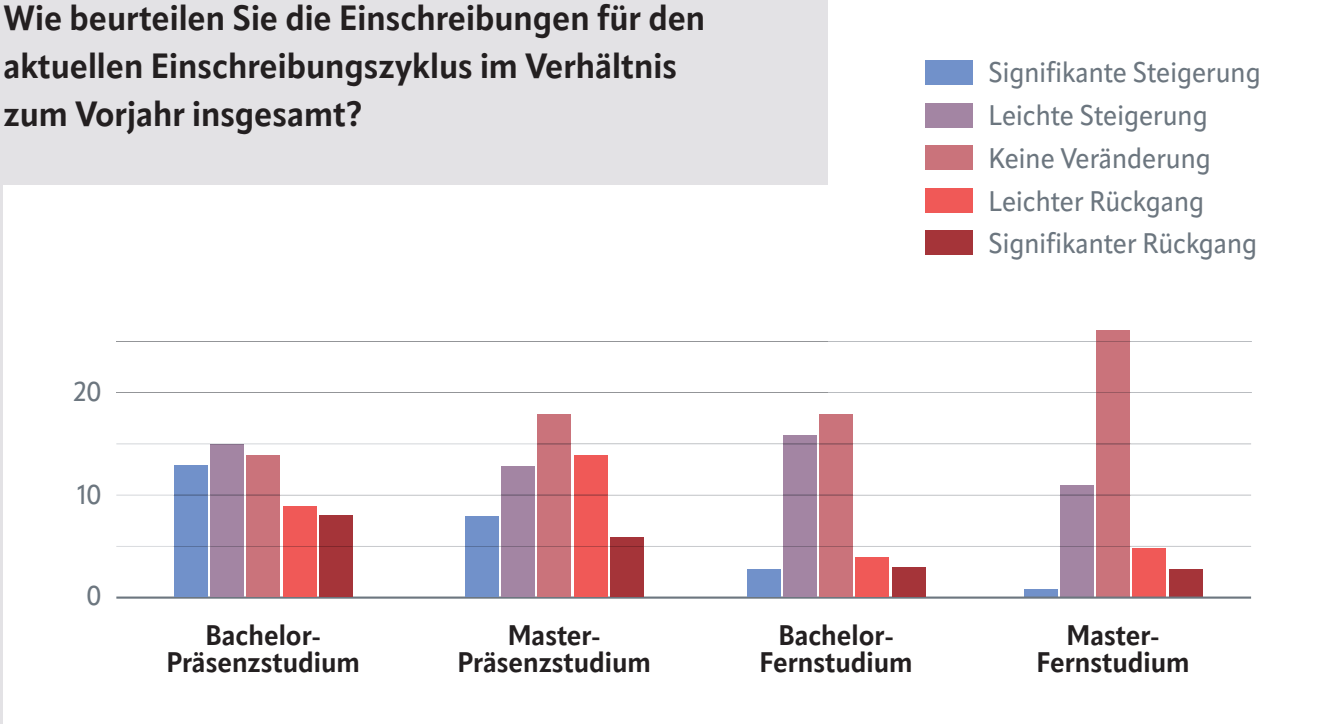
Die Umfrage deutet auf ein herausforderndes und kompetitives Marktumfeld hin, in dem Private Hochschulen agieren müssen. Es wird hervorgehoben, dass der Erfolg Privater Hochschulen in ihrer Fähigkeit liegt, sich an die dynamischen Marktbedingungen anzupassen, innovative Bildungsformate anzubieten und die globale Attraktivität ihrer Programme zu steigern. Diese Ergebnisse bieten wertvolle Einblicke für strategische Entscheidungen im Sektor Privater Hochschulen.

3. Einzelne Fragen und ihre Beantwortung

3.1. Angaben zur Markteinschätzung

3.1.1. Prognose der Einschreibungen allgemein

Wie beurteilen Sie die Einschreibungen für den aktuellen Einschreibungszyklus im Verhältnis zum Vorjahr insgesamt?



Die vorliegende Grafik bietet eine differenzierte Darstellung der Einschätzung der Einschreibungen im aktuellen Zyklus im Vergleich zum Vorjahr. Aus der Analyse dieser Daten lassen sich fundierte Rückschlüsse auf die Marktentwicklung im Bildungssektor ziehen.

Im Bereich des **Bachelor-Präsenzstudiums** zeigt sich eine bemerkenswerte Diversität der Einschätzungen. Während leichte Steigerungen und signifikante Steigerungen dominieren, verweisen nahezu gleich viele Einschätzungen auf keine Veränderung. Ein leichter Rückgang und ein signifikanter Rückgang treten seltener auf. Diese Daten implizieren, dass der Markt für Bachelor-Präsenzstudiengänge insgesamt von einem moderaten Wachstum geprägt ist, wobei einzelne Institutionen dennoch Stagnation oder geringfügige Rückgänge verzeichnen.

Der Bereich **Master-Präsenzstudium** weist eine hohe Stabilität auf, wie der dominierende Anteil der Kategorie „keine Veränderung" zeigt, während ein nicht unwesentlicher Teil leichte Steigerungen beobachtet. Gleichzeitig sind jedoch auch leichte Rückgänge erkennbar, was auf eine gewisse Uneinheitlichkeit der Entwicklung innerhalb dieses Segments hinweisen könnte. Eine generelle Marktfragmentierung scheint hier vorzuliegen: Während einige Institutionen moderate Erfolge verzeichnen, erleben andere leichte Rückgänge.

Das **Bachelor-Fernstudium** weist hingegen auffälligere positive Entwicklungen auf: Leichte Steigerungen und keine Veränderung dominieren die Einschätzungen. Ein leichter Rückgang und signifikante Steigerungen sind vorhanden, wenngleich sie weniger häufig genannt werden. Bemerkenswert ist, dass signifikante Rückgänge praktisch keine Rolle

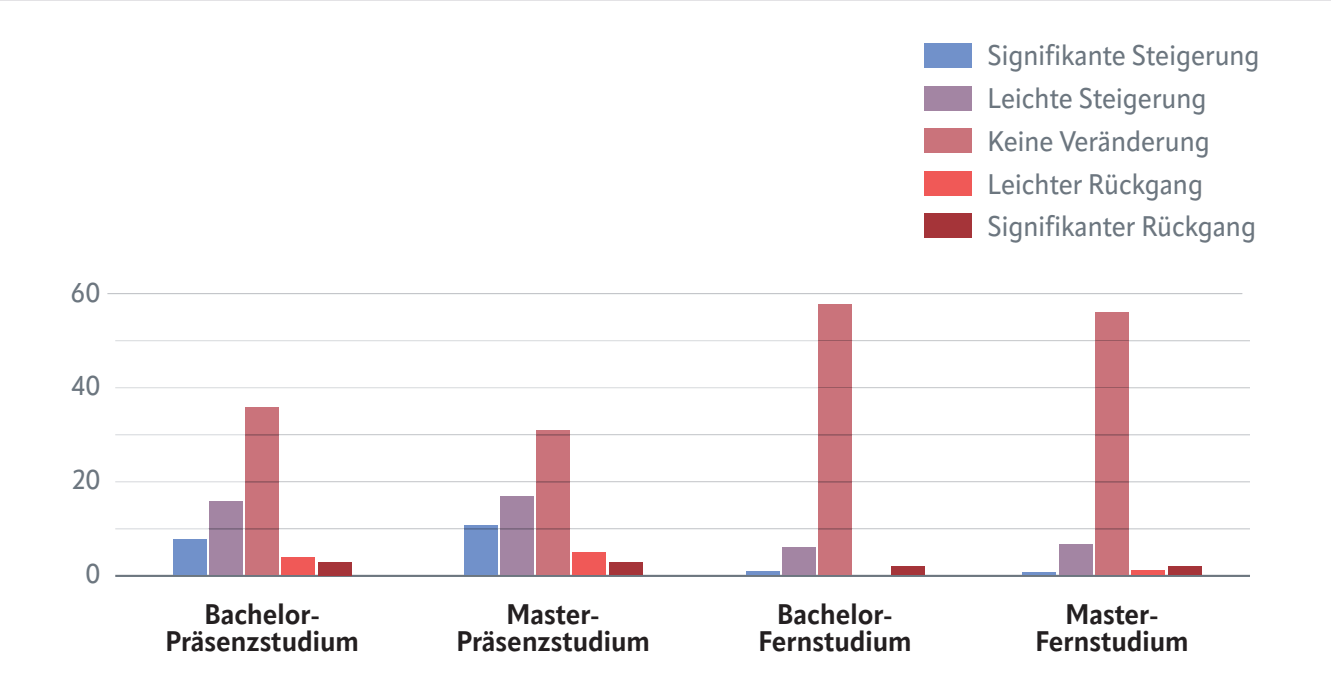
spielen. Diese Entwicklung weist auf einen stabilen Wachstumsmarkt hin, der durch die zunehmende Nachfrage nach flexiblen Bildungsangeboten im Bachelor-Bereich gestützt wird. Die Einschreibezahlen im Bachelor-Fernstudium entwickeln sich positiv bis stabil.

Das **Master-Fernstudium** zeigt ein differenziertes Bild. Auffällig ist der hohe Anteil an Einschätzungen, die keine Veränderung erkennen lassen, während auch leichte Steigerungen eine nicht unerhebliche Rolle spielen. Ein geringer Anteil berichtet zudem von leichten Rückgängen und signifikanten Rückgängen, wobei Letztere vergleichsweise selten auftreten. Dies lässt darauf schließen, dass die Einschreibezahlen in diesem Studienbereich zwar überwiegend stabil bleiben, jedoch vereinzelt Rückgänge auftreten. Gleichzeitig wird eine gewisse Marktfragmentierung erkennbar, die von stabilen Entwicklungen geprägt ist, aber auch institutionelle Herausforderungen aufzeigt.

Der Bildungsmarkt insgesamt zeichnet sich durch Stabilität und moderates Wachstum aus, insbesondere bei Fernstudiengängen, die von einer wachsenden Nachfrage nach flexiblen und ortsunabhängigen Formaten profitieren. Präsenzstudiengänge bleiben stabil, was auf einen gesättigten, aber verlässlichen Markt hindeutet. In der VPH-Umfrage zur Markteinschätzung vom Vorjahr (2023/2024) wurde die allgemeine Einschätzung als „abwartend positiv" bewertet, während in der aktuellen Umfrage die Stabilität der Präsenzstudiengänge und das moderate Wachstum der Fernstudiengänge hervorgehoben werden.

3.1.2. Prognose der Einschreibungen durch ausländische Bewerber:innen

Wie beurteilen Sie die Einschreibungen für den aktuellen Einschreibungszyklus im Verhältnis zum Vorjahr durch ausländische Bewerber:innen?



Die vorliegende Grafik analysiert die Einschätzungen zur Entwicklung der **Einschreibungen von ausländischen Bewerber:innen im aktuellen Einschreibungszyklus** im Vergleich zum Vorjahr. Die Analyse dieser Daten ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der internationalen Nachfrage nach Studienprogrammen.

Im Bereich des **Bachelor-Präsenzstudiums** sind leichte Steigerungen sowie keine Veränderung die am häufigsten genannten Einschätzungen. Ein geringerer Anteil entfällt auf die signifikante Steigerung, während leichte Rückgänge und signifikante Rückgänge nur marginal vertreten sind. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass der Bachelor-Präsenzbereich international nach wie vor attraktiv ist. Die moderaten Steigerungen und die Stabilität lassen darauf schließen, dass sich die Nachfrage ausländischer Studierender stabilisiert hat, möglicherweise aufgrund wiedererlangter Mobilität nach pandemiebedingten Einschränkungen.

Beim **Master-Präsenzstudium** dominiert ebenfalls die Einschätzung keine Veränderung, gefolgt von leichten Steigerungen. Ein kleiner Anteil entfällt auf die signifikante Steigerung, während leichte Rückgänge und signifikante Rückgänge nur vereinzelt auftreten. Das Master-Präsenzstudium zeigt ähnliche Tendenzen wie der Bachelor-Bereich. Hier spiegelt sich eine weitgehende Stabilität wider, begleitet von leichten Zuwächsen. Dies könnte auf ein anhaltendes Interesse internationaler Studierender an spezialisierten Programmen und Karriereförderung durch einen Masterabschluss hinweisen.

Im Bereich des **Bachelor-Fernstudiums** dominiert die Kategorie „keine Veränderung" fast vollständig, was bedeutet, dass die Mehrheit der Befragten keine Veränderungen bei den Einschreibungen im Vergleich zum Vorjahr wahrnimmt. Ein sehr geringer Anteil entfällt auf die leichten Steigerungen, während signifikante Rückgänge nur minimal genannt werden. Andere Kategorien, wie der leichte Rückgang oder die signifikante Steigerung, kommen praktisch nicht vor. Der Bereich Bachelor-Fernstudium weist eine nahezu vollständige Stabilität ohne größere Ausschläge in eine positive oder negative Richtung auf. Dies lässt auf eine konstante Nachfrage bei internationalen Bewerber:innen für ortsunabhängige Studienformate schließen.

Der Bereich des **Master-Fernstudiums** zeigt ein ähnliches Bild wie der Bachelor-Fernstudienbereich. Die Einschätzung „keine Veränderung" dominiert auch hier. Daneben gibt es nur geringe Anteile an leichten Steigerungen und signifikanten Rückgängen. Auch im Master-Fernstudium bleibt die Nachfrage ausländischer Bewerber:innen stabil. Die minimalen Zuwächse und Rückgänge deuten auf eine insgesamt gesättigte, aber konstante Nachfrage in diesem Segment hin.

Die erneute Analyse zeigt, dass die Einschätzungen zur Entwicklung der Einschreibungen internationaler Bewerber:innen im aktuellen Einschreibungszyklus insgesamt von Stabilität geprägt sind. Dies zeigt sich insbesondere in den Fernstudiengängen, sowohl im Bachelor-Fernstudium als auch im Master-Fernstudium, in denen die Kategorie „keine Veränderung" klar dominiert und kaum Abweichungen in andere Richtungen festzustellen sind, was auf eine konstante Nachfrage bei internationalen Studierenden hinweist.

Die Präsenzstudiengänge hingegen, sowohl im Bachelor-Präsenzstudium als auch im Master-Präsenzstudium, weisen neben der dominierenden Stabilität vereinzelt leichte Steigerungen auf. Dies lässt auf eine verhaltene, aber dennoch vorhandene positive Dynamik schließen, die insbesondere auf eine wiedererlangte Mobilität und Attraktivität von Präsenzstudienformaten zurückzuführen sein könnte.

Insgesamt lässt sich schlussfolgern, dass die internationale Nachfrage nach Studienplätzen, insbesondere in Präsenzformaten, weitgehend stabil bleibt, jedoch mit Potenzial für moderate Zuwächse in den kommenden Jahren. Fernstudiengänge hingegen scheinen bereits einen gesättigten, aber soliden Status zu erreichen. Die Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung der Anpassung von Studienangeboten an die Bedürfnisse internationaler Studierender, um Wachstumschancen in einem zunehmend globalisierten Bildungsmarkt gezielt zu nutzen.

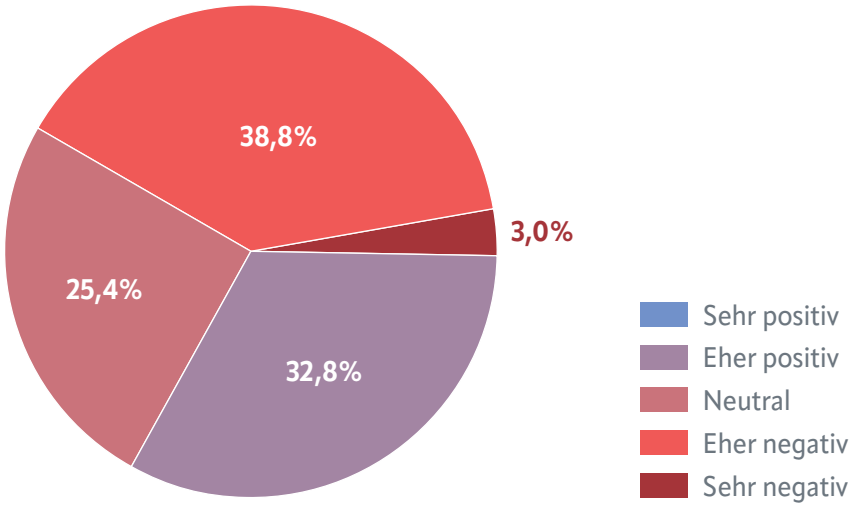
3.1.3. Bewertung des nationalen Marktumfelds für Private Hochschulen in Deutschland

Die vorliegende Grafik zeigt die Ergebnisse von 67 Mitgliedshochschulen zur aktuellen Einschätzung des nationalen Marktumfelds für Private Hochschulen in Deutschland. Die Befragten hatten die Möglichkeit, ihre Einschätzung auf einer fünfstufigen Skala von „sehr positiv" bis „sehr negativ" abzugeben. Die Verteilung der Antworten bietet einen Einblick in die Wahrnehmung des Marktumfelds und den potenziellen Herausforderungen und Chancen.

Die Mehrheit der Befragten äußerte eine eher kritische Einschätzung des Marktumfelds. Ein deutlicher Anteil von 38,8 % bewertete das Marktumfeld als „eher negativ", während 32,8 % eine „eher positive" Einschätzung abgaben. Damit ist die positive Wahrnehmung schwächer ausgeprägt als die kritische. Interessanterweise stimmten lediglich 25,4 % der Teilnehmer für eine „neutrale" Bewertung. Extrembewertungen („sehr positiv" und „sehr negativ") waren marginal vertreten.

Die Ergebnisse deuten auf ein herausforderndes Marktumfeld hin, in dem Private Hochschulen operieren. Die hohe Zahl der kritischen Stimmen könnte auf mehrere Faktoren hindeuten, wie beispielsweise steigende Wettbewerbsdynamiken, regulatorische Hürden oder Schwierigkeiten bei der Positionierung im Bildungsmarkt. Gleichzeitig ist bemerkenswert, dass ein signifikanter Anteil der Befragten auch positive Entwicklungen sieht, was auf Chancen in Nischenmärkten oder durch innovative Ansätze hinweisen könnte. Die relativ geringe Anzahl an neutralen Bewertungen zeigt, dass die Akteure im Markt starke Meinungen zu den aktuellen Entwicklungen haben. Dies könnte darauf hindeuten, dass die Branche momentan einem starken wettbewerblichen und technologischen Wandel unterliegt, der sowohl Risiken als auch Potenziale birgt.

Wie bewerten Sie das aktuelle nationale Marktumfeld für Private Hochschulen in Deutschland?

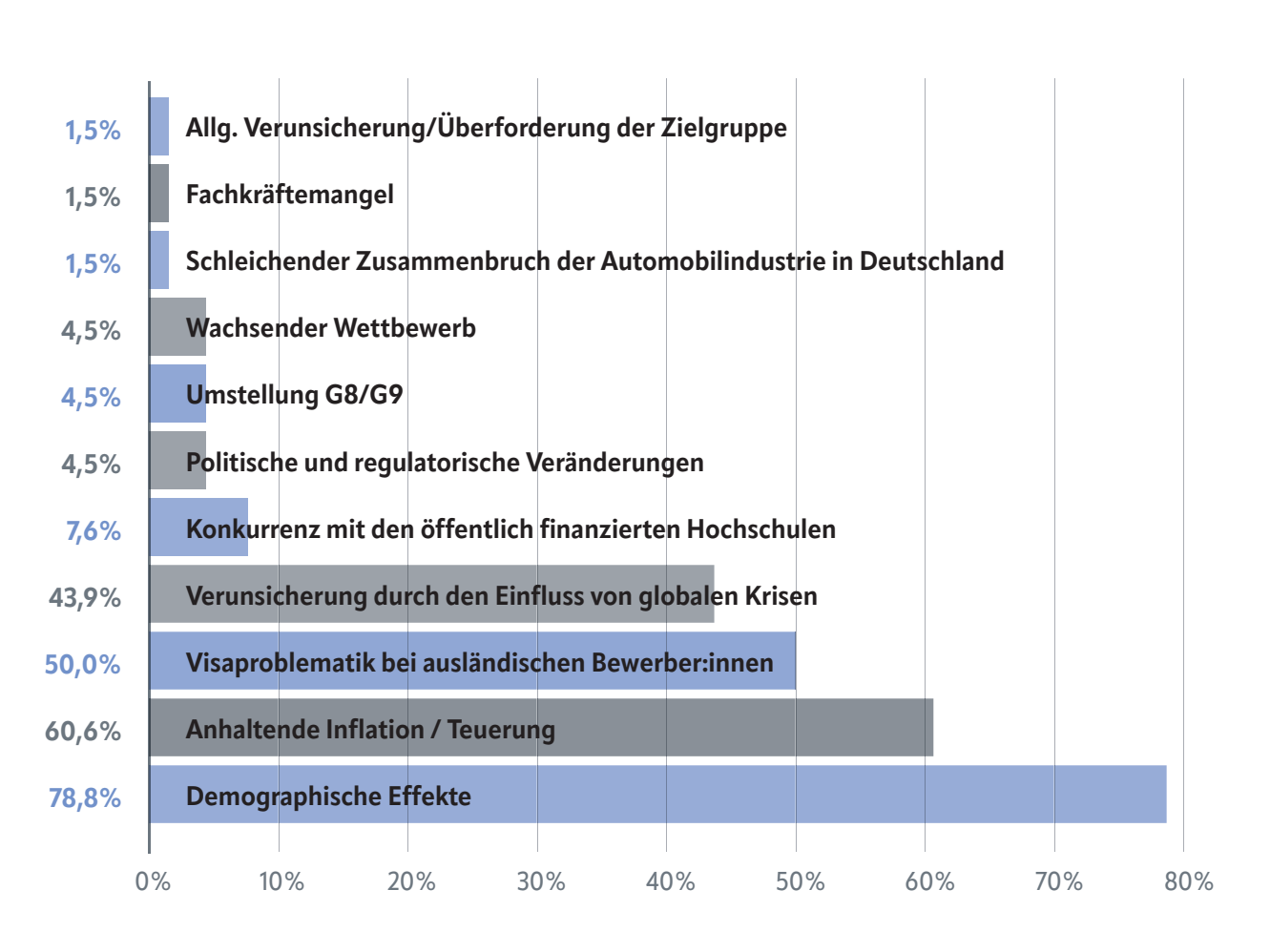


3.1.4. Risikofaktoren für die Marktentwicklung in Deutschland

Die Grafik zeigt eine umfassende Analyse der externen Risikofaktoren, die nach Meinung der Befragten die positive Entwicklung des Marktes in den kommenden Semestern beeinflussen könnten. Dabei wird deutlich, dass die Wahrnehmung der Risiken stark variiert und sich bestimmte Faktoren als besonders einflussreich herauskristallisieren.

Der wichtigste Risikofaktor, mit einer Zustimmung von 78,8 %, sind demografische Effekte. Diese spiegeln strukturelle Veränderungen in der Bevölkerungszusammensetzung wider, wie beispielsweise eine alternde Gesellschaft oder eine sinkende Anzahl potenzieller Studierender. Solche Entwicklungen können die Nachfrage nach Bildungsangeboten langfristig beeinträchtigen. Eng damit verbunden ist die anhaltende Inflation, die von 60,6 % der Befragten als großes Risiko wahrgenommen wird. Steigende Lebenshaltungskosten und eine unsichere wirtschaftliche Lage könnten dazu führen, dass Studierende und ihre Familien zunehmend finanzielle Hürden bei der Wahl von Bildungsprogrammen überwinden müssen. Gleichzeitig erhöht die Inflation die Betriebskosten, was insbesondere Private Hochschulen vor zusätzliche finanzielle Hürden stellt.

Welche externen Faktoren stellen nach Ihrem Dafürhalten Risikofaktoren für die positive Entwicklung des Marktes in den kommenden Semestern dar?



Auch globale Einflüsse spielen eine entscheidende Rolle. Rund 50,0 % der Befragten sehen in der Visaproblematik für internationale Bewerber:innen eine erhebliche Herausforderung. Einschränkungen bei der Erteilung von Visa könnten die Attraktivität des Bildungsmarktes für ausländische Studierende deutlich mindern. Diese Hürde könnte gerade für international ausgerichtete Hochschulen problematisch werden, da bürokratische Hindernisse und restriktive Einreisebestimmungen dazu führen könnten, dass hochqualifizierte internationale Studierende den Zugang zu deutschen Hochschulen meiden. Da sich die demografischen Effekte immer stärker bemerkbar machen, wird es für viele Hochschulen entscheidend sein, den Anteil internationaler Studierender zu erhöhen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

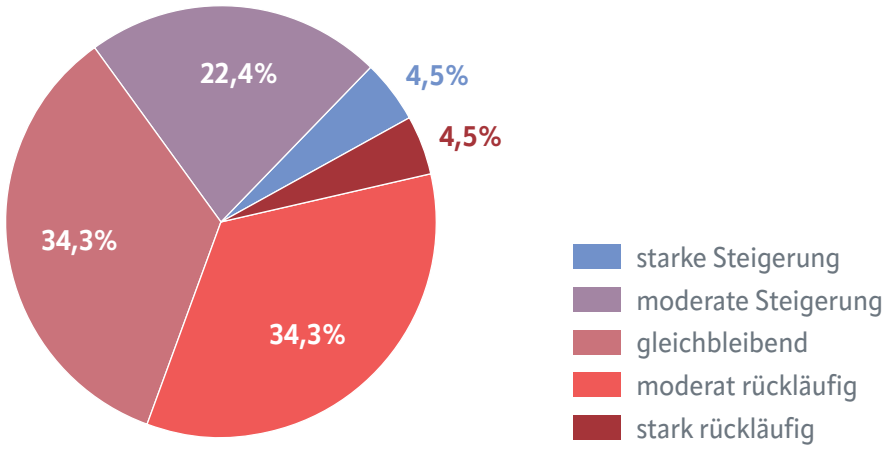
Ähnlich hoch bewertet (43,9 %) wird die Unsicherheit, die durch globale Krisen verursacht wird. Diese Krisen – seien sie wirtschaftlicher, politischer oder gesundheitlicher Natur – stellen eine potenzielle Bedrohung für die Stabilität und das Wachstum des Marktes dar. Die Auswirkungen von Krisen, wie beispielsweise der COVID-19-Pandemie, geopolitischen Spannungen oder wirtschaftlichen Instabilitäten, haben nicht nur die Rahmenbedingungen für Hochschulen, sondern auch das Verhalten von Studierenden grundlegend verändert. Diese Unsicherheiten machen es für viele Hochschulen schwierig, ihre Strategien langfristig zu planen.

Neben diesen dominierenden Risikofaktoren gibt es auch weitere Herausforderungen, die weniger häufig genannt wurden, jedoch nicht zu unterschätzen sind. So sehen 7,6 % der Befragten die Konkurrenz durch öffentlich finanzierte Hochschulen als Risikofaktor. Private Bildungsanbieter stehen in einem Wettbewerb, der durch Preis-Leistungs-Verhältnisse und die Qualität der Studienprogramme geprägt ist. Politische und regulatorische Veränderungen sowie die Umstellung von G8 auf G9 wurden jeweils von 4,5 % der Befragten genannt. Diese Faktoren könnten strukturelle Anpassungen im Bildungssystem erfordern und so indirekt den Markt beeinflussen.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass der Bildungsmarkt mit komplexen und langfristigen Herausforderungen konfrontiert ist. Besonders die demografischen Effekte, die Inflation und globale Unsicherheiten erfordern innovative Ansätze und Strategien. Hochschulen sind gut beraten, verstärkt auf Internationalisierung, die Ansprache neuer Zielgruppen und digitale Bildungsformate zu setzen. Nur so können sie flexibel auf die sich wandelnden Rahmenbedingungen reagieren und ihre Marktposition auch in schwierigen Zeiten behaupten.

3.1.5. Generelle Einschätzung der Marktentwicklung

Wie schätzen Sie generell die Entwicklung des Marktes (Nachfrage) für Private Hochschulen in den nächsten Jahren ein?



Die vorliegenden Ergebnisse von 67 Mitgliedshochschulen beleuchten die Einschätzung der zukünftigen Marktentwicklung Privater Hochschulen in Deutschland, insbesondere in Bezug auf die Nachfrage. Die Ergebnisse zeigen eine differenzierte Wahrnehmung der Marktchancen, wobei die Meinungen zwischen rückläufigen, stabilen und wachsenden Nachfrageprognosen nahezu gleich verteilt sind. Die größte Einzelgruppe mit 34,3 % der Befragten erwartet eine moderate Rückläufigkeit der Nachfrage. Diese Einschätzung deutet auf eine weit verbreitete Skepsis hinsichtlich der zukünftigen Stabilität des Marktes hin. Gleichzeitig prognostizieren 22,4 % der Teilnehmenden eine leichte Steigerung der Nachfrage, was auf eine optimistischere Perspektive hinsichtlich des Wachstums und der Attraktivität Privater Hochschulen in Deutschland hindeutet. Weitere 34,3 % gehen von einer gleichbleibenden Nachfrage aus, was auf eine stabile, jedoch möglicherweise stagnierende Entwicklung schließen lässt. Extrempositionen wie eine „stark rückläufige" oder eine „starke Steigerung" der Nachfrage wurden von jeweils nur 4,5 % der Befragten angegeben, was darauf hinweist, dass die Mehrheit der Teilnehmenden keine drastischen Veränderungen erwartet.

Diese Ergebnisse lassen auf eine vorsichtige bis skeptische Einschätzung der zukünftigen Entwicklung schließen. Die hohe Anzahl derjenigen, die einen moderaten Rückgang der Nachfrage erwarten, könnte auf verschiedene potenzielle Einflussfaktoren zurückzuführen sein. Hierzu zählen beispielsweise demografische Veränderungen wie sinkende Geburtenraten, die zu einem Rückgang der Zielgruppe führen könnten. Ebenso könnte die Konkurrenz durch öffentliche Hochschulen eine Rolle spielen, da diese durch geringere Kosten und umfangreichere Fördermöglichkeiten attraktiver sein könnten. Zudem könnten wirtschaftliche Unsicherheiten, wie steigende Lebenshaltungskosten, die Zahlungsbereitschaft für Private Hochschulbildung negativ beeinflussen.

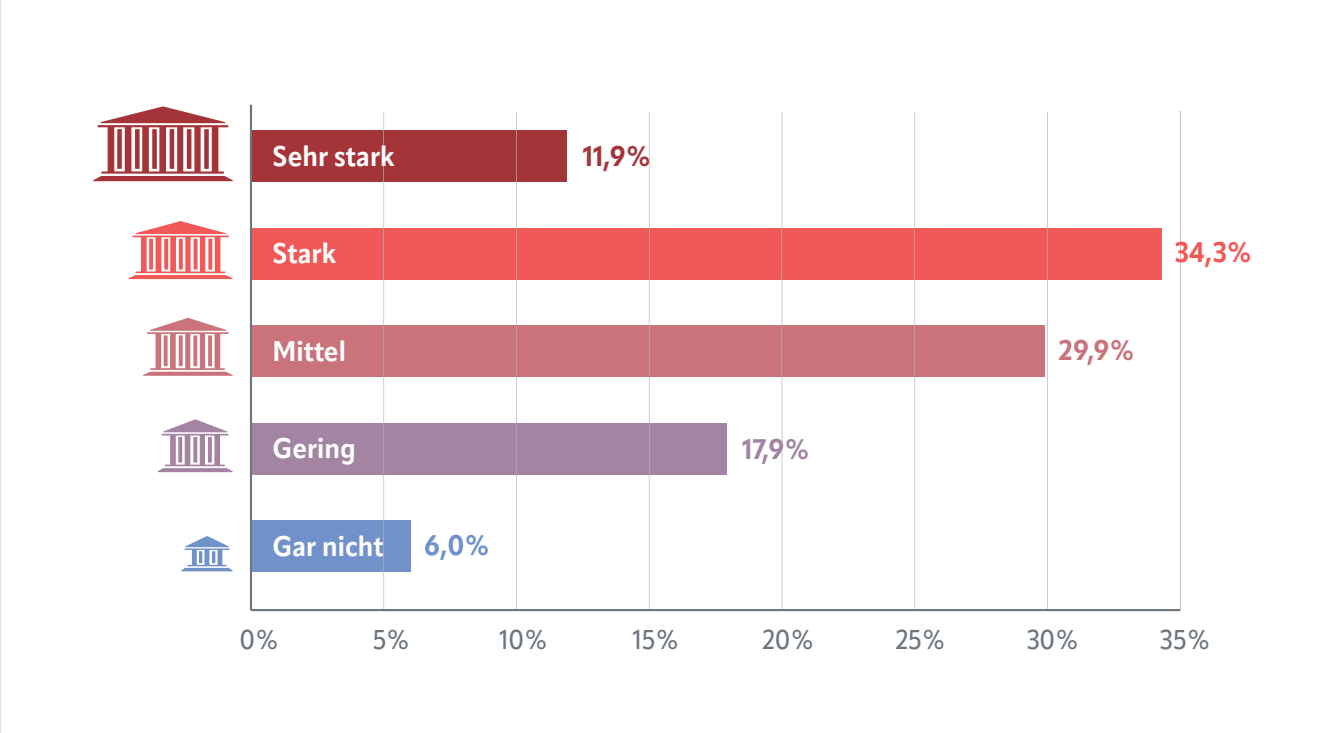
Gleichzeitig zeigen die stabilen und positiven Einschätzungen, dass es auch Chancen für Wachstum gibt. Diese könnten durch innovative Bildungsansätze, eine stärkere internationale Ausrichtung oder eine enge Verzahnung mit dem

Arbeitsmarkt genutzt werden. Für Private Hochschulen ist es daher essenziell, diese ambivalenten Marktprognosen in ihre strategische Planung einzubeziehen. Mögliche Maßnahmen könnten eine Diversifizierung des Studienangebots umfassen, um sich von öffentlichen Hochschulen abzuheben. Auch eine stärkere Rekrutierung internationaler Studierender könnte Wachstumsfelder erschließen, insbesondere in Anbetracht einer möglicherweise rückläufigen inländischen Nachfrage. Zudem könnte eine stärkere Kooperation mit Arbeitgebern dazu beitragen, Programme zu entwickeln, die gezielt auf die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes abgestimmt sind, und so die Attraktivität Privater Hochschulen erhöhen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Einschätzung der Marktentwicklung für Private Hochschulen in Deutschland uneinheitlich ausfällt. Während ein erheblicher Teil der Befragten skeptisch ist und eine rückläufige Nachfrage erwartet, sieht eine nennenswerte Gruppe Chancen für Stabilität oder Wachstum. Diese divergierenden Erwartungen verdeutlichen die Unsicherheiten und Dynamiken des Marktes. Strategische Anpassungsfähigkeit und ein Fokus auf innovative Bildungsformate könnten entscheidend sein, um in diesem herausfordernden Umfeld erfolgreich zu bleiben.

3.1.6. Wachstumschancen auf internationalen Märkten

Wie stark sieht Ihre Hochschule Wachstumschancen auf internationalen Märkten im Vergleich zu nationalen Märkten?



Die Einschätzung der Marktentwicklung auf internationalen Märkten im Vergleich zum nationalen Markt für Private Hochschulen zeigt ein differenziertes Bild. Die Befragten wurden gebeten, ihre Wachstumschancen auf internationalen Märkten einzuschätzen, und die Antworten sind klar verteilt. Dabei lassen sich fünf Kategorien unterscheiden, die von sehr starken bis hin zu gar keinen Wachstumsaussichten reichen.

Ein kleiner Anteil der Befragten (11,9 %) bewertet die Wachstumsmöglichkeiten ihrer Hochschule auf internationalen Märkten als „sehr stark". Dieser optimistische Ausblick könnte vor allem Hochschulen betreffen, die bereits über ein starkes internationales Netzwerk verfügen oder eine hohe Reputation im Ausland genießen. Noch deutlicher zeigt sich der Optimismus in der zweitgrößten Gruppe, denjenigen, die ihre Chancen als „stark" einschätzen. Mit 34,3 % stellt sie den größten Anteil der Antworten dar. Diese Einschätzung deutet darauf hin, dass viele Hochschulen in der Internationalisierung eine wesentliche strategische Möglichkeit sehen, sei es zur Erhöhung ihrer Reichweite oder zur Diversifizierung ihrer Einnahmequellen.

Auf der anderen Seite schätzen 29,9 % der Befragten die Wachstumsaussichten als „mittel" ein. Diese Gruppe könnte die internationalen Märkte zwar als interessant, aber nicht vorrangig bewerten, da möglicherweise der nationale Markt ähnlich vielversprechend erscheint. Noch skeptischer äußern sich 17,9 % der Befragten, die ihre Chancen als „gering" einstufen. Für diese Hochschulen könnten Hindernisse wie begrenzte Ressourcen, fehlende internationale Partnerschaften oder regulatorische Hürden im Vordergrund stehen. Schließlich gibt es einen kleinen Anteil von 6 %, der angibt, gar keine Wachstumsmöglichkeiten auf internationalen Märkten zu sehen. Dies könnte darauf hindeuten, dass diese Hochschulen ihren Fokus ausschließlich auf den nationalen Markt legen oder keine Möglichkeit zur Internationalisierung sehen.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass die Mehrheit der Hochschulen – mehr als 45 % (Summe aus „sehr stark" und „stark") – die internationalen Märkte als eine zentrale Wachstumsoption betrachtet. Dies unterstreicht die zunehmende Bedeutung der Internationalisierung im Hochschulwesen. Die steigende Mobilität von Studierenden, der wachsende Bedarf an global ausgerichteten Studiengängen und die Möglichkeit, zusätzliche Einnahmequellen durch internationale Studierende zu generieren, könnten treibende Faktoren sein. Gleichzeitig bewertet jedoch fast ein Viertel der Befragten (Summe aus „gering" und „gar nicht") die internationalen Wachstumsmöglichkeiten als niedrig. Diese Einschätzung verdeutlicht, dass nicht alle Hochschulen gleichermaßen von der Internationalisierung profitieren oder sie als strategische Priorität betrachten. Hier könnten Herausforderungen wie der intensivere Wettbewerb auf globalen Märkten, kulturelle und sprachliche Barrieren oder finanzielle Einschränkungen eine Rolle spielen.

3.1.7. Strategien zur Kompensation eines möglichen Rückgangs deutscher Studierender an Privaten Hochschulen

Angesichts eines potenziellen Rückgangs deutscher Studierender stehen Private Hochschulen vor der Herausforderung, ihre Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Eine Analyse der Freitextantworten von 51 Teilnehmenden auf die Frage **„Welche Strategien verfolgt Ihre Hochschule, um einen möglichen Rückgang deutscher Studierender zu kompensieren?"** zeigt, dass eine Vielzahl von Strategien verfolgt wird, die sich grob in fünf übergeordnete Kategorien unterteilen lassen: Internationalisierung, Anpassung und Diversifizierung des Studienangebots, verstärkte Marketingmaßnahmen, Zielgruppenausweitung und Kooperationen.

a. Internationalisierung als zentrale Strategie

Ein deutlicher Schwerpunkt in den Antworten liegt auf der Internationalisierung. Viele Hochschulen setzen auf den Ausbau internationaler Programme, die Rekrutierung internationaler Studierender und die Anpassung ihrer Studienangebote an globale Anforderungen. Einige Hochschulen betonen, dass sie erstmalig mit Agenturen oder Plattformen zusammenarbeiten, um internationale Märkte zu erschließen. Zudem wird die Internationalisierung nicht nur auf Studienprogramme, sondern auch auf Services und administrative Strukturen ausgeweitet. Dies zeigt sich beispielsweise in der Schaffung spezialisierter Rekrutierungsteams oder der Fokussierung auf internationale Marketingkampagnen. Die Internationalisierung dient nicht nur zur Kompensation, sondern auch zur Diversifizierung der Studierendenbasis.

b. Anpassung und Diversifizierung des Studienangebots
Neben der Internationalisierung setzen viele Hochschulen auf eine Anpassung und Erweiterung ihres Studienportfolios. Genannt werden neue Studiengänge, duale und berufsbegleitende Formate sowie flexible Zeitmodelle, die den Bedürfnissen unterschiedlicher Zielgruppen entgegenkommen. Private Hochschulen reagieren auf veränderte Erwartungen der Studierenden, indem sie Studienformen modernisieren und Inhalte stärker spezialisieren. Auch die Entwicklung von alternativen Studienangeboten, die sich von staatlichen Hochschulen abgrenzen, wird betont. Einige Hochschulen nutzen zudem Analysen ihrer bestehenden Studiengänge, um deren Attraktivität zu bewerten und gezielt anzupassen.

c. Verstärkte Marketingmaßnahmen
Marketing spielt eine entscheidende Rolle bei der Ansprache neuer Zielgruppen. Private Hochschulen betonen die Notwendigkeit, ihre Marketingstrategien zu überdenken und anzupassen. Social Media wird als ein zentraler Kanal hervorgehoben, um die Reichweite zu erhöhen und spezifische Zielgruppen direkter anzusprechen. Intensive Werbung vor Ort – etwa in Schulen, auf Messen oder Kongressen – ergänzt digitale Maßnahmen. Hochschulen, die sich primär an deutsche Studierende richten, sehen verstärkte Bekanntmachungskampagnen als entscheidend an, um weiterhin attraktiv zu bleiben.

d. Zielgruppenausweitung
Ein weiterer Ansatz besteht in der gezielten Ausweitung der Zielgruppen. Einige Private Hochschulen möchten Studierende aus anderen demografischen oder geografischen Gruppen ansprechen. Neben internationalen Studierenden rücken auch neue Zielgruppen innerhalb Deutschlands in den Fokus, etwa durch die Ansprache anderer Altersgruppen oder Fachrichtungen. Diese Zielgruppenausweitung geht Hand in Hand mit der Anpassung der Studienangebote, um eine breitere Attraktivität zu gewährleisten.

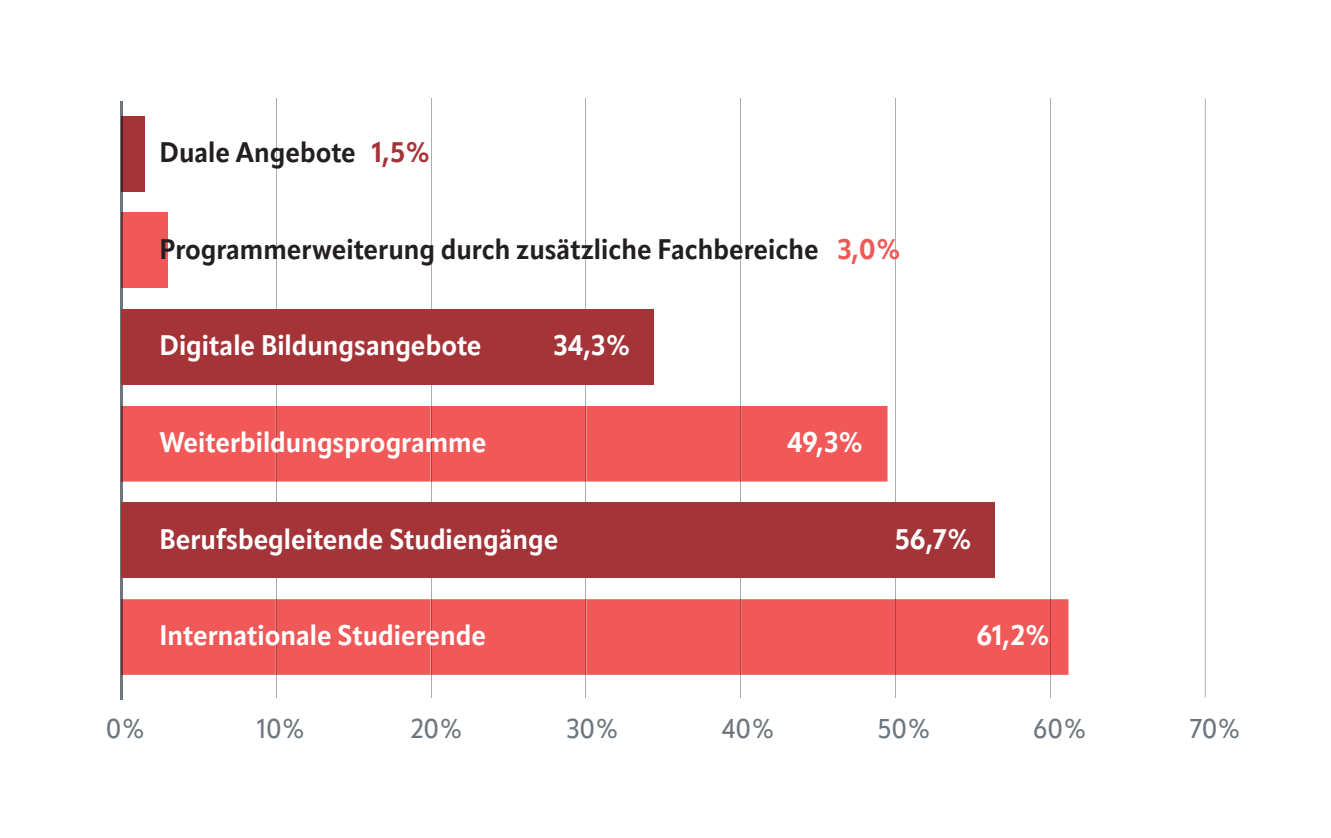
e. Kooperationen und Partnerschaften
Kooperationen sind ein weiterer wichtiger Aspekt der Strategien. Einige Private Hochschulen suchen die Zusammenarbeit mit Unternehmen, um Praxisnähe und berufliche Perspektiven für Studierende zu stärken. Andere arbeiten eng mit Ministerien oder Landesregierungen zusammen, um langfristig politische Unterstützung für ihre Programme zu sichern. Kooperationen im Ausland, etwa durch gemeinsame Studienprogramme oder internationale Partnerschaften, unterstützen ebenfalls die Internationalisierungsstrategie.

Einige Private Hochschulen verfolgen spezifische oder weniger verbreitete Ansätze. Dazu gehören die Etablierung extracurricularer Angebote, die Einführung flexibler Zahlungsmodelle oder eine strategische Preispolitik. Einige Hochschulen gehen davon aus, dass ein Rückgang deutscher Studierender in ihrem speziellen Bereich (z. B. Pädagogik und Soziale Arbeit) kurzfristig keine Rolle spielen wird.

Die Strategien Privater Hochschulen zur Kompensation eines möglichen Rückgangs deutscher Studierender zeichnen ein vielseitiges und innovatives Bild. Internationalisierung, Diversifizierung des Studienangebots, verstärkte Marketingmaßnahmen und Zielgruppenausweitung stehen im Mittelpunkt der Maßnahmen. Durch diese Ansätze versuchen die Hochschulen, sich nicht nur auf veränderte Rahmenbedingungen einzustellen, sondern auch ihre Position im nationalen und internationalen Wettbewerb zu stärken. Die Vielfalt der Strategien zeigt, dass Private Hochschulen flexibel und anpassungsfähig auf Herausforderungen reagieren, um langfristig ihre Attraktivität zu sichern.

3.1.8. Wachstumsperspektiven: Die größten Chancen für Private Hochschule in den nächsten fünf Jahren

In welchen Bereichen sehen Sie die größten Wachstumschancen für Ihre Hochschule in den nächsten fünf Jahren?



Private Hochschulen sehen in den nächsten fünf Jahren vielfältige Wachstumschancen, die sich aus den aktuellen Entwicklungen im Bildungssektor ergeben. Ein besonders großes Potenzial wird dabei in der Internationalisierung gesehen: 61,2 % der Befragten betrachten die Gewinnung internationaler Studierender als die wichtigste Wachstumsstrategie. Dies unterstreicht, wie bedeutend der Aufbau englischsprachiger Programme, die Pflege globaler Netzwerke und die gezielte Ansprache von Studierenden aus dem Ausland geworden sind. Private Hochschulen können sich durch diese Maßnahmen international positionieren und ihre Attraktivität für eine diversifizierte Zielgruppe steigern. Gleichzeitig trägt die internationale Ausrichtung zur Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Privaten Hochschulen bei, da sie kulturelle Diversität und globale Perspektiven fördern.

Ebenfalls eine zentrale Rolle spielt die Entwicklung berufsbegleitender Studiengänge, die von 56,7 % der Befragten als wichtige Wachstumschance identifiziert wurde. Der Grund für diese Einschätzung liegt in der steigenden Nachfrage nach flexiblen Studienformaten, die sich besonders an Berufstätige richten. Vor dem Hintergrund eines dynamischen Arbeitsmarktes und der Notwendigkeit, sich kontinuierlich weiterzubilden, bieten berufsbegleitende Programme eine ideale Möglichkeit, neue Kompetenzen zu erwerben, ohne die berufliche Tätigkeit unterbrechen zu müssen. Private Hochschulen, die solche Programme anbieten, positionieren sich strategisch als Partner für lebenslanges Lernen und können so eine neue Zielgruppe erschließen.

Neben der Internationalisierung und der beruflichen Weiterbildung sehen 49,3 % der Befragten große Chancen in der Entwicklung spezifischer Weiterbildungsprogramme. Diese Programme, die meist kürzer und praxisorientierter sind als klassische Studiengänge, bieten Hochschulen die Möglichkeit, flexibel auf aktuelle Anforderungen des Arbeitsmarktes zu reagieren. Sie adressieren den wachsenden Bedarf an praxisorientierter und spezialisierter Bildung für Personen, die bereits im Berufsleben stehen. In einer Zeit, in der technologische Entwicklungen und wirtschaftliche Veränderungen stetig neue Qualifikationen erfordern, können Weiterbildungsangebote eine entscheidende Brücke zwischen akademischer Bildung und beruflicher Praxis schlagen. Gleichzeitig eröffnen sie neue Einnahmequellen und Zielgruppen, indem sie beispielsweise Fachkräfte in verschiedenen Karrierestufen ansprechen.

Ein weiteres Wachstumsfeld sind digitale Bildungsangebote, die von 34,3 % der Befragten als relevant eingestuft wurden. Die Digitalisierung des Bildungssektors eröffnet Hochschulen neue Wege, ihre Reichweite zu erweitern und innovative Lernformate anzubieten. Online-Studiengänge, hybride Modelle und interaktive Plattformen ermöglichen es den Studierenden, ortsunabhängig zu lernen und ihre Ausbildung flexibel an ihre individuellen Bedürfnisse anzupassen. Für Hochschulen bietet dies nicht nur die Chance, neue Zielgruppen zu erreichen, sondern auch ihre Wettbewerbsfähigkeit in einem zunehmend technologiegetriebenen Markt zu stärken. Die Erfahrungen aus der COVID-19-Pandemie haben gezeigt, wie wichtig flexible, ortsunabhängige Lernformate sind.

Deutlich weniger bedeutend scheinen hingegen die Programmerweiterung durch zusätzliche Fachbereiche (3,0 %) und duale Angebote (1,5 %) zu sein. Diese Bereiche werden offenbar als weniger relevant für das zukünftige Wachstum wahrgenommen, da Hochschulen ihr Potenzial eher in der Anpassung an gesellschaftliche und technologische Trends sehen als in der reinen Ausweitung ihres bestehenden Angebots.

Zusammenfassend zeigt sich, dass die größten Wachstumschancen Privater Hochschulen in der Internationalisierung, der beruflichen Weiterbildung und der Digitalisierung liegen. Diese strategischen Schwerpunkte erlauben es, sich den sich wandelnden Anforderungen des Bildungsmarktes anzupassen und neue Zielgruppen zu erschließen. Die Ergebnisse verdeutlichen zudem, dass der Bildungssektor zunehmend globaler, flexibler und technologiegetriebener wird – Entwicklungen, die Private Hochschulen nutzen können, um ihre Marktposition weiter auszubauen.

3.1.9. Herausforderungen für Private Hochschulen in den kommenden Jahren

Die Freitextantworten zur Frage nach den Herausforderungen Privater Hochschulen in den kommenden Jahren zeichnen ein umfassendes Bild der Herausforderungen, mit denen dieser Sektor konfrontiert ist. Die insgesamt 44 Antworten lassen sich in fünf zentrale Themenbereiche gliedern: demografische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Wettbewerb und Regulierung, Kosten- und Finanzierungsfragen, Personalmanagement sowie technologische und gesellschaftliche Trends.

a. Demografische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen
Der demografische Wandel wird als eine der größten Herausforderungen für Private Hochschulen identifiziert. Insbesondere die rückläufige Zahl von Studienberechtigten sowie fehlende Abiturjahrgänge stellen ein strukturelles Risiko dar. Die wirtschaftliche Lage, geprägt durch Inflation und Negativwachstum, verschärft diese Problematik, da die Bereitschaft zur Investition in Bildung sowohl bei Unternehmen als auch bei Studierenden abnimmt. Die allgemeine Unsicherheit über wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen in Deutschland (z. B. G8/G9-Debatte) verstärkt diesen Druck.

b. Wettbewerb und Regulierung
Der Wettbewerb im Hochschulmarkt wird zunehmend intensiver. Besonders die Konkurrenz durch staatliche Hochschulen, die aufgrund besserer finanzieller und rechtlicher Unterstützung Vorteile genießen, wird betont. Die Aus-

weitung der Vertriebsaktivitäten staatlicher Anbieter sowie deren stärkere Positionierung im Bereich dualer Studiengänge setzen Private Hochschulen zusätzlich unter Druck. Gleichzeitig wird eine zunehmende Konzentration des Marktes auf wenige große Anbieter erwartet.

Regulatorische Hürden verschärfen diese Situation. Die staatliche Aufsicht, beispielsweise durch Hochschulgesetze, erschwert die Privatautonomie und benachteiligt Private Hochschulen systematisch. Einschränkungen bei Drittmitteln, die Sozialversicherungspflicht für Lehrbeauftragte und föderale Unterschiede bei regulatorischen Anforderungen sind weitere Aspekte, die die Wettbewerbsfähigkeit Privater Hochschulen beeinträchtigen.

c. Finanzierung und Personalmanagement

Private Hochschulen stehen vor finanziellen und personellen Herausforderungen, doch es gibt vielversprechende Lösungsansätze. Steigende Kosten in Bereichen wie Immobilien, Personal und Marketing sowie Investitionen in moderne Technologien erfordern neue Strategien. Durch innovative Finanzierungsmodelle, strategische Partnerschaften und eine optimierte Fördermittelakquisition können langfristige Einnahmequellen gesichert werden. Gleichzeitig erfordert der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte gezielte Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung, flexible Arbeitsmodelle und eine verstärkte internationale Vernetzung. Durch eine wertschätzende Arbeitskultur und attraktive Anreizsysteme lässt sich die Attraktivität des Hochschulstandorts Deutschland weiter stärken. So können Private Hochschulen zukunftsfähig aufgestellt und nachhaltig erfolgreich bleiben.

d. Technologische und gesellschaftliche Trends

Technologische Entwicklungen, insbesondere im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) und Education Technology (EdTech), bieten Chancen, erfordern jedoch auch erhebliche Investitionen. Private Hochschulen sehen sich in der Pflicht, auf diese Trends mit passenden Angeboten zu reagieren, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Gesellschaftliche Herausforderungen wie wachsende Fremdenfeindlichkeit, verschärfte Visa-Bedingungen und regulatorische Unsicherheiten bei der Integration internationaler Studierender stellen zusätzliche Hindernisse dar.

Die Herausforderungen für Private Hochschulen in Deutschland sind vielfältig und komplex. Die Antworten zeigen, dass der Sektor einer doppelten Belastung ausgesetzt ist: Einerseits steigen die externen Anforderungen durch Wettbewerb, Regulierung und technologische Transformation. Andererseits nehmen interne Spannungen durch Kostensteigerungen, Fachkräftemangel und Unsicherheiten in der Finanzierung zu. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, ist eine strategische Neuausrichtung erforderlich, die Innovationskraft, Qualität und Effizienz miteinander verbindet. Nur so können Private Hochschulen ihre Position in einem sich wandelnden Markt behaupten.

3.1.10. Anmerkungen zur Marktlage als Freitextantworten

Die Freitextantworten zur Marktlage Privater Hochschulen in Deutschland zeichnen ein differenziertes Bild der aktuellen Herausforderungen und Chancen. Insgesamt zeigt sich, dass Wettbewerb, Preise, Nachfrage und rechtliche Rahmenbedingungen zentrale Themen sind, die die Branche prägen. Im Folgenden werden die wesentlichen Aspekte zusammengefasst:

a. Wettbewerb
Ein großer Teil der Antworten betont den zunehmenden Wettbewerb unter Privaten Hochschulen sowie zwischen privaten und staatlichen Anbietern. Große Anbieter mit umfassenden Budgets und marktbeherrschender Präsenz dominieren zunehmend, was kleinere und spezialisierte Hochschulen unter Druck setzt. Dieser Verdrängungswettbewerb geht oft mit Preiskämpfen einher, die die gesamte Branche destabilisieren. Neue Akteure mit niedrigem Preisniveau verschärfen diese Situation zusätzlich. Gleichzeitig wird auf den steigenden Wettbewerb um Lehrkräfte und die zunehmenden Serviceerwartungen von Studierenden hingewiesen. Die Digitalisierung und Innovationen wie Künstliche Intelligenz schaffen zusätzliche Herausforderungen und unklare Folgen für die nächsten Jahrzehnte.

b. Nachfrage
Die Nachfrage nach Studienplätzen an Privaten Hochschulen wird ambivalent eingeschätzt. Während einige eine stabile oder leicht steigende Nachfrage prognostizieren, wird auf demografische Herausforderungen und verändertes Bewerberverhalten hingewiesen. Eine zunehmende Bedeutung internationaler Ausbildung vor Ort wird erwartet, da die internationale Mobilität durch geopolitische Unsicherheiten eingeschränkt werden könnte. Insgesamt wird jedoch von einer regional differenzierten Nachfrageentwicklung ausgegangen, abhängig von der Konzentration der Anbieter und der Zielgruppenansprache.

c. Preise und Finanzierungsstrukturen
Die Studienentgelte an Privaten Hochschulen stehen im Spannungsfeld zwischen steigenden Kosten und der Konkurrenz durch öffentliche Hochschulen. Einige Antworten weisen darauf hin, dass ein kontinuierlicher Preiswettbewerb die Branche belastet. Es wird darauf hingewiesen, dass eine Differenzierung über niedrige Preise der Branche insgesamt schadet. Vielmehr wird ein moderater und kontinuierlicher Anstieg der Entgelte als notwendig erachtet, um Kostensteigerungen aufzufangen und Qualität zu sichern. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern werden die Preise als zu niedrig und damit rentabilitätsschwächend wahrgenommen. Zudem erschweren rechtliche und finanzielle Nachteile, etwa im Bereich staatlicher Förderungen, die Wettbewerbsfähigkeit Privater Hochschulen gegenüber öffentlichen Anbietern.

d. Rechtliche und strukturelle Rahmenbedingungen
Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Private Hochschulen werden als Herausforderung dargestellt. Unterschiedliche rechtliche Vorgaben in den Bundesländern, fehlende Klarheit über geltende Rechte und die Dominanz des staatlichen Bildungssystems erschweren die Marktaktivitäten Privater Hochschulen. Besonders hervorgehoben wird die bürokratische Belastung, die Innovationspotenziale hemmt. Darüber hinaus wird Deutschland als Sonderfall innerhalb Europas beschrieben, da der Markt für Private Bildungsangebote hier vergleichsweise stark reguliert und staatlich dominiert ist. Die starke Bürokratie und die Dominanz des staatlichen Bildungssystems in Deutschland erschweren den Markt für Private Anbieter zusätzlich.

e. Strategische Ansätze und Perspektiven
Um sich im wachsenden Wettbewerb zu behaupten, sehen die Befragten die Notwendigkeit, die Kernkompetenzen und Alleinstellungsmerkmale Privater Hochschulen zu stärken. Innovationen im Studienangebot, internationale Orientierung und die weitere Vereinheitlichung der europäischen Bildungssysteme werden als zentrale Strategien angesehen. Zudem wird die Bedeutung von Kooperationen innerhalb der Branche betont, um dem zunehmenden

Wettbewerb effektiv zu begegnen. Langfristig wird erwartet, dass eine Konsolidierung den Markt stabilisieren könnte, wobei sich „die Spreu vom Weizen trennt". Ein weiteres Augenmerk liegt auf der Entwicklung von Stipendienprogrammen, um die finanzielle Belastung der Studierenden abzumildern.

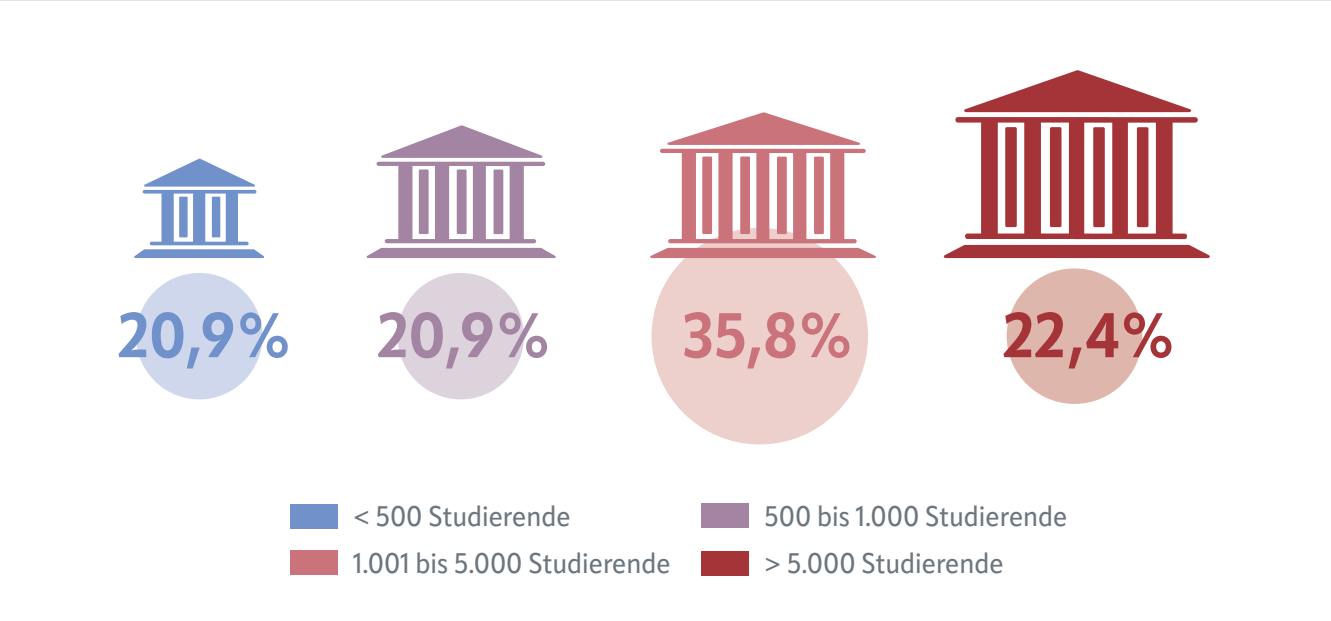
Die Marktentwicklung Privater Hochschulen in Deutschland ist von einer Vielzahl interdependenter Faktoren beeinflusst. Steigender Wettbewerb, ein unausgewogenes Preisgefüge und rechtliche Herausforderungen sind zentrale Belastungsfaktoren, während stabile Nachfragepotenziale und Chancen durch Internationalisierung und Innovation positiv stimmen. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, sind Anpassungen an die sich wandelnden Rahmenbedingungen und eine gezielte Differenzierung unverzichtbar.

3.2. Angaben zur Hochschule

3.2.1. Hochschulgröße

Die dargestellte Grafik zeigt die Verteilung der befragten VPH-Mitgliedshochschulen nach ihrer Größe, gemessen an der Zahl der Studierenden, und bietet damit einen Einblick in die Struktur und mögliche Dynamiken des Marktes Privater Hochschulen. Insgesamt wurden 67 Antworten ausgewertet, die die verschiedenen Größenkategorien repräsentieren.

In welche Größenkategorie fällt Ihre Hochschule?



Die größte Gruppe innerhalb der befragten Hochschulen bilden Einrichtungen mit 1.001 bis 5.000 Studierenden (35,8 %). Diese mittleren bis großen Institutionen nehmen eine zentrale Position im Markt ein und dürften aufgrund ihrer Skaleneffekte eine starke Wettbewerbsposition innehaben. Die zweitgrößte Gruppe umfasst Hochschulen mit mehr als 5.000 Studierenden (22,4 %). Solche großen Anbieter zeichnen sich oft durch ein breites Studienangebot und eine starke Marktpräsenz aus, was ihnen erhebliche Vorteile im Wettbewerb verschaffen kann.

Kleinere Hochschulen sind ebenfalls zahlreich vertreten: 20,9 % der befragten Einrichtungen haben weniger als 500 Studierende, während weitere 20,9 % der Hochschulen in die Kategorie von 500 bis 1.000 Studierenden fallen. Diese kleineren Hochschulen stehen in der Regel vor spezifischen Herausforderungen, wie begrenzten Ressourcen und der Notwendigkeit, sich über spezialisierte Angebote oder einzigartige Marktpositionen zu differenzieren.

Die Daten verdeutlichen, dass der Markt Privater Hochschulen in Deutschland durch eine heterogene Struktur geprägt ist. Während größere Anbieter zunehmend den Markt dominieren und kleinere Hochschulen möglicherweise verdrängen könnten, bleibt auch der Anteil kleiner und mittlerer Hochschulen beachtlich. Dies deutet auf eine duale Marktstruktur hin, in der große Hochschulen durch Skaleneffekte und Marktmacht profitieren, während kleine Anbieter durch Nischenstrategien und individuelle Betreuung konkurrenzfähig bleiben müssen.

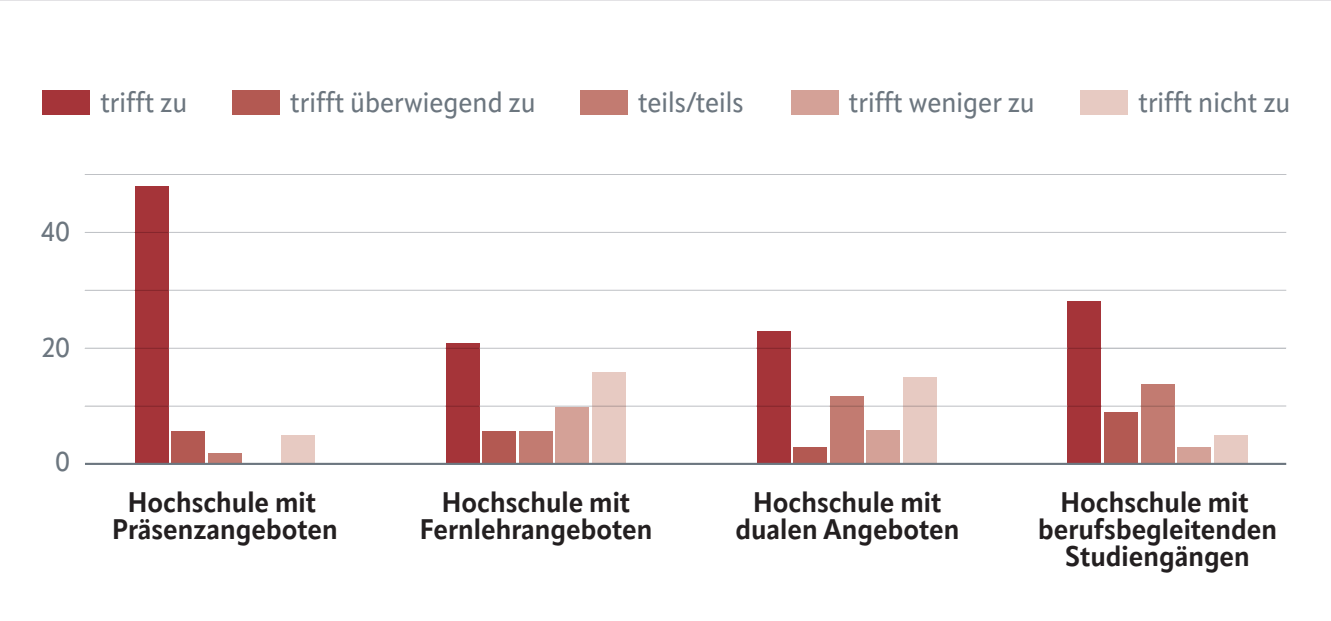
Die relativ hohe Zahl kleiner Hochschulen (< 1.000 Studierende) könnte darauf hinweisen, dass der Markt weiterhin Raum für spezialisierte Anbieter bietet. Der zunehmende Verdrängungswettbewerb und Preisdruck könnten die Existenz dieser kleinen Institutionen gefährden.

Die starke Präsenz mittlerer und großer Hochschulen (1.001 bis > 5.000 Studierende) könnte auf eine zunehmende Konsolidierung im Markt hindeuten. Große Anbieter haben oft bessere Möglichkeiten, Skaleneffekte zu nutzen und in Technologien, wie die Digitalisierung, zu investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies könnte langfristig zu einer weiteren Marktkonzentration führen, die kleinere Anbieter unter Druck setzt.

Angesichts des zunehmenden Wettbewerbs und der Konsolidierungstendenzen müssen insbesondere kleinere Hochschulen innovative Strategien entwickeln, um ihre Marktposition zu sichern. Dies könnte auch eine verstärkte Zusammenarbeit oder Kooperation zwischen den Institutionen umfassen, um den Herausforderungen des Wettbewerbs zu begegnen.

3.2.2. Ausrichtung der Hochschule

Welche Zuordnung trifft auf Ihre Hochschule zu?



Die Zuordnung Privater Hochschulen, die an der Umfrage teilgenommen haben, lässt interessante Rückschlüsse auf die Vielfalt und Schwerpunkte ihres Studienangebots zu. Dabei wurden vier zentrale Kategorien analysiert: Präsenzangebote, Fernlehrangebote, duale Angebote und berufsbegleitende Studiengänge. Im Folgenden wird dargelegt, wie die Hochschulen ihre Angebote einordnen und welche Tendenzen sich daraus ableiten lassen.

Ein Blick auf die **Präsenzangebote** zeigt, dass diese für die Mehrheit der Hochschulen eine zentrale Rolle spielen. Über 40 der teilnehmenden Institutionen ordnen sich in der Kategorie „trifft zu" ein und bestätigen damit, dass traditionelle Präsenzformate ein wesentlicher Bestandteil ihres Portfolios sind. Nur wenige Hochschulen bewerten diese Form des Studiums als weniger zutreffend oder gar nicht zutreffend für ihr Profil, was die hohe Bedeutung des klassischen Präsenzstudiums unter Privaten Hochschulen verdeutlicht.

Fernlehrangebote, die in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen haben, weisen hingegen eine diversere Zuordnung auf. Während ein beträchtlicher Anteil der Hochschulen angibt, dass Fernlehrformate zutreffend oder überwiegend zutreffend sind, gibt es auch eine Gruppe, die diese Form des Studiums nur als ergänzendes Angebot sieht. Fernlehre wird somit vor allem als flexible Alternative zu Präsenzformaten eingesetzt, bleibt jedoch bei den meisten Hochschulen ein sekundäres Angebot.

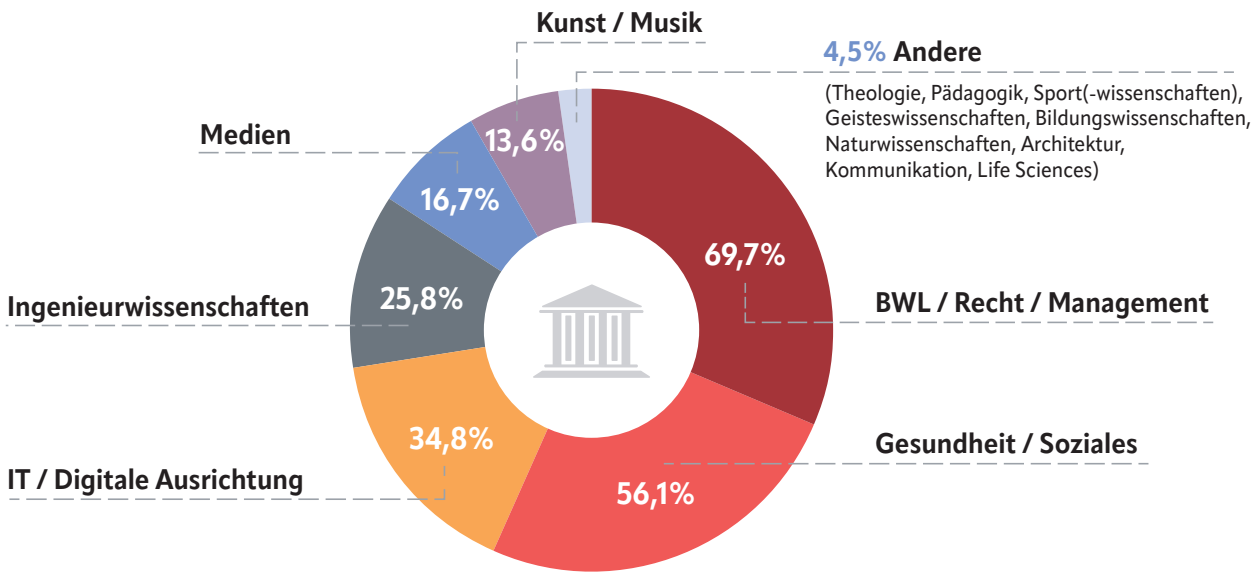
Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den **dualen Studienangeboten**. Diese werden von vielen Hochschulen als zutreffend oder überwiegend zutreffend für ihre Institution bewertet. Dennoch gibt es auch einige Hochschulen, die diese Form als weniger relevant einstufen. Dies deutet darauf hin, dass duale Studiengänge zwar eine wichtige Rolle im Angebot Privater Hochschulen spielen, jedoch nicht flächendeckend vertreten sind. Vielmehr scheinen sie als gezielte Antwort auf spezifische Marktbedürfnisse und Zielgruppen konzipiert zu sein.

Auch die **berufsbegleitenden Studiengänge** erfreuen sich bei vielen Hochschulen großer Beliebtheit. Ein Großteil der Hochschulen ordnet sich in die Kategorie „trifft zu" ein und zeigt damit, dass berufsbegleitende Angebote ein zentraler Bestandteil ihrer Strategie sind, insbesondere um berufstätige Studierende anzusprechen. Gleichzeitig gibt es auch hier einige Institutionen, bei denen diese Kategorie weniger zutreffend ist, was auf unterschiedliche Zielgruppen und Spezialisierungen hinweist.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Private Hochschulen eine bemerkenswerte Vielfalt an Studienangeboten aufweisen. Während Präsenzstudiengänge nach wie vor eine dominierende Rolle spielen, gewinnen moderne Lernformate wie Fernlehre, duale Studiengänge und berufsbegleitende Angebote zunehmend an Bedeutung. Diese Bandbreite zeigt, wie flexibel Private Hochschulen auf die sich wandelnden Anforderungen des Bildungsmarktes reagieren und unterschiedliche Zielgruppen erfolgreich ansprechen.

3.2.3. Studienschwerpunkte der Hochschulen

Welche Schwerpunkte bieten Sie an Ihrer Hochschule an?



Die Grafik zeigt die Verteilung der Studienschwerpunkte, die an den befragten Privaten Hochschulen angeboten werden, und bietet interessante Einblicke in die aktuellen Trends im Bildungssektor. Auffällig ist, dass der Bereich „BWL / Recht / Management" mit 69,7 % den größten Anteil einnimmt. Dieser Befund spiegelt die hohe Nachfrage nach wirtschaftsorientierten Studiengängen wider, die Absolvent:innen eine breite Palette an Karrieremöglichkeiten in verschiedenen Branchen eröffnen. Insbesondere der Fokus auf Managementkompetenzen und rechtliche Grundlagen unterstreicht die Ausrichtung vieler Privater Hochschulen auf praxisnahe und beschäftigungsorientierte Bildungsangebote.

An zweiter Stelle stehen Programme im Bereich Gesundheit und Soziales, die von 56,1 % der befragten Hochschulen angeboten werden. Diese Studiengänge tragen der zunehmenden gesellschaftlichen Bedeutung von Themen wie Pflege, sozialer Arbeit und öffentlicher Gesundheit Rechnung. Die demografischen Entwicklungen und der Fachkräftemangel in diesen Bereichen könnten die Entscheidung vieler Hochschulen beeinflusst haben, entsprechende Programme in ihr Angebot aufzunehmen. Diese starke Präsenz verdeutlicht, wie wichtig Berufe im Gesundheits- und Sozialwesen insbesondere in einer alternden Gesellschaft geworden sind. Der demografische Wandel und die damit verbundenen Anforderungen machen diesen Sektor zu einem Wachstumsmarkt.

Auch der Bereich „IT / Digitale Ausrichtung" nimmt mit 34,8 % einen wichtigen Platz ein. Diese Zahl zeigt, wie stark digitale Kompetenzen in fast allen Branchen an Bedeutung gewinnen. Ob in der Automatisierung, im Bereich Künstliche Intelligenz oder in der Datenanalyse – die digitale Transformation treibt die Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften in diesem Bereich weiter voran.

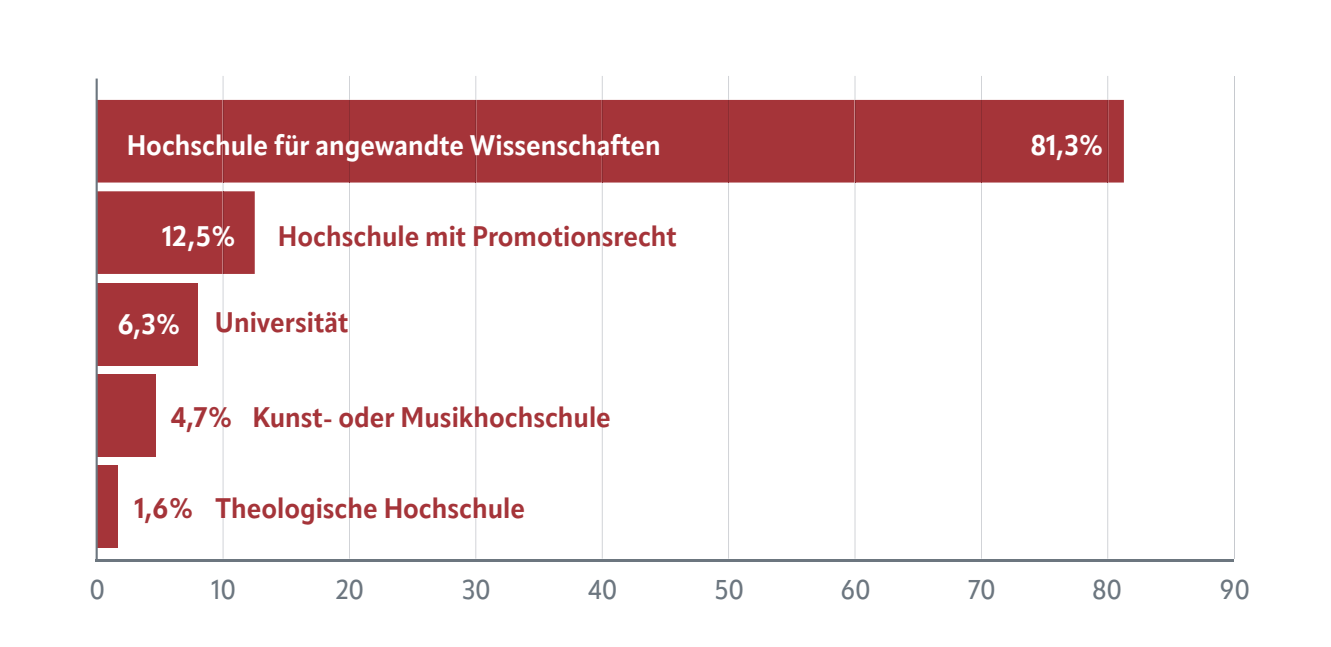
Die Ingenieurwissenschaften nehmen mit 25,8 % einen mittleren Rang ein. Dies zeigt, dass technische Studiengänge zwar relevant, aber weniger stark vertreten sind als wirtschafts- oder gesundheitsbezogene Programme. Möglicherweise ist dies auf die vergleichsweise höheren Ressourcenanforderungen technischer Studiengänge zurückzuführen, was für Private Hochschulen eine Herausforderung darstellen kann.

Kunst und Musik werden von 13,6 % der befragten Hochschulen angeboten, was die Vielfalt der Programme erweitert, jedoch eine eher kleinere Nische darstellt. Ähnlich verhält es sich mit Studienangeboten im Bereich Medien, die von 16,7 % der Hochschulen bereitgestellt werden. Beide Bereiche sprechen spezifische Zielgruppen an, könnten jedoch aufgrund begrenzter Nachfrage und spezialisierten Karriereoptionen in der Priorisierung zurückstehen.
Lediglich 4,5 % der befragten Hochschulen bieten Programme in sonstigen Bereichen wie Theologie, Pädagogik, Sportwissenschaften, Geisteswissenschaften oder Naturwissenschaften an. Diese Diversität zeigt, dass es auch in weniger prominenten Disziplinen Angebote gibt, jedoch handelt es sich hierbei meist um Spezialprogramme, die gezielt auf kleinere Studierendengruppen abzielen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Private Hochschulen ihre Studienangebote vor allem an den Marktbedürfnissen und der Beschäftigungsrelevanz ausrichten. Die Schwerpunkte liegen dabei auf Management, Gesundheit und IT – Bereichen, die eng mit globalen Megatrends wie der Digitalisierung, dem demografischen Wandel und wirtschaftlichem Wachstum verbunden sind. Diese strategische Schwerpunktsetzung reflektiert die Rolle Privater Hochschulen als Akteure, die gezielt auf aktuelle gesellschaftliche und wirtschaftliche Anforderungen reagieren. Gleichzeitig wird deutlich, dass kreative und spezialisierte Studiengänge eine kleinere, aber dennoch relevante Rolle einnehmen. Es ist zu erwarten, dass sich diese Trends in den kommenden Jahren fortsetzen werden, während Hochschulen ihr Angebot zunehmend an den Anforderungen des Arbeitsmarktes ausrichten.

3.2.4. Status der Hochschule

Welchen Status besitzt Ihre Hochschule?



Auf Basis der vorliegenden Daten zur Statuszugehörigkeit Privater Hochschulen, die an der Umfrage teilgenommen haben, lassen sich deutliche Schwerpunktsetzungen erkennen. Der überwiegende Anteil der teilnehmenden Institutionen, mit einem Anteil von 81,3 %, identifiziert sich als Hochschulen für angewandte Wissenschaften (HAW). Diese Gruppe repräsentiert somit den größten Anteil der Befragten und verdeutlicht die Bedeutung dieses Hochschultyps im Kontext der privaten Bildungslandschaft. Dies entspricht dem Verhältnis dieses Hochschultyps zu den anderen Hochschulen im Verband der Privaten Hochschulen (VPH).

Ein weiterer relevanter Anteil entfällt auf Hochschulen mit Promotionsrecht, die 12,5 % der teilnehmenden Einrichtungen ausmachen. Dies unterstreicht die zunehmende Bedeutung Privater Hochschulen im Bereich der Forschung und der akademischen Weiterentwicklung, insbesondere im Hinblick auf die Vergabe von Doktorgraden.

Kleinere Anteile entfallen auf Universitäten (6,3 %) sowie Kunst- oder Musikhochschulen (4,7 %). Diese Verteilung weist darauf hin, dass spezialisierte Institutionen, die sich auf spezifische künstlerische oder wissenschaftliche Felder fokussieren, einen vergleichsweise geringeren Anteil an der Gesamtmenge der teilnehmenden Privaten Hochschulen einnehmen.

Lediglich 1,6 % der befragten Hochschulen zählen sich zu den theologischen Hochschulen. Diese Ergebnisse zeigen, dass dieser Hochschultyp innerhalb des Privaten Hochschulsektors eine eher marginale Rolle spielt.

3.2.5. Weitere Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse der VPH-Umfrage zur Markteinschätzung 2024/2025 verdeutlichen, dass sich der Markt für Private Hochschulen in einem Spannungsfeld zwischen Herausforderungen und Chancen befindet. Eine zentrale Schlussfolgerung ist die differenzierte Marktentwicklung. Während Fernstudiengänge weiterhin moderates Wachstum verzeichnen, bleiben die Einschreibungen in Präsenzstudiengängen weitgehend stabil. Die zunehmende Nachfrage nach flexiblen und ortsunabhängigen Bildungsformaten verdeutlicht, dass Private Hochschulen hier wichtige Marktchancen nutzen können. Präsenzstudiengänge hingegen zeigen eine weitgehende Stabilität. Um in diesem stark umkämpften Segment wettbewerbsfähig zu bleiben, sind Qualitätsverbesserungen und innovative Ansätze unerlässlich.

Ein weiterer zentraler Aspekt ist die wachsende Bedeutung der Internationalisierung. Die konstanten bis leicht steigenden Einschreibungen internationaler Studierender, insbesondere bei Präsenzstudiengängen, unterstreichen die Attraktivität des deutschen Bildungsmarktes. Private Hochschulen sollten verstärkt auf internationale Zielgruppen setzen und ihre Angebote entsprechend diversifizieren, um dem demografischen Wandel entgegenzuwirken und neue Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen.

Gleichzeitig bergen demografische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen erhebliche Herausforderungen. Die alternde Bevölkerung, sinkende Geburtenraten und die anhaltende Inflation wirken sich negativ auf die nationale Nachfrage aus. Hochschulen müssen daher neue Zielgruppen ansprechen, etwa berufstätige Studierende oder internationale Bewerber:innen, und durch innovative Studienangebote sowie eine strategische Preispolitik ihre Attraktivität steigern.

Die Digitalisierung stellt ein weiteres strategisches Wachstumsfeld dar. Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig digitale Bildungsformate sind, um Flexibilität und Effizienz zu gewährleisten. Hochschulen, die in diesem Bereich investieren, können nicht nur neue Zielgruppen ansprechen, sondern auch ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern. Interessanterweise unterscheidet sich die Nachfrageentwicklung deutlich zwischen nationalen und internationalen Märkten. Während die nationale Nachfrage durch Unsicherheiten und skeptische Prognosen gekennzeichnet ist,

bieten internationale Märkte vielversprechende Wachstumschancen. Eine strategische Diversifikation, die sich auf beide Märkte fokussiert, könnte langfristig Stabilität und Wachstum fördern.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, sind innovative Strategien entscheidend. Viele Hochschulen setzen auf die Anpassung und Diversifizierung ihrer Studienangebote, beispielsweise durch berufsbegleitende Formate, duale Studiengänge oder spezialisierte Weiterbildungsprogramme. Gleichzeitig bleibt der Wettbewerb mit staatlichen Hochschulen sowie regulatorische Hürden eine bedeutende Herausforderung. Kooperationen mit Unternehmen oder die Entwicklung einzigartiger Bildungsformate können hier entscheidende Vorteile bringen.

Die Ausrichtung auf zukunftsorientierte Fachrichtungen wie Wirtschaft, Gesundheit und IT unterstreicht, wie Private Hochschulen auf gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends reagieren. Diese Bereiche sind nicht nur stark nachgefragt, sondern bieten auch langfristige Perspektiven. Nischenmärkte können zudem kleineren Hochschulen Chancen eröffnen, sich durch spezialisierte Angebote zu differenzieren.

Abschließend wird deutlich, dass Private Hochschulen sowohl auf kurzfristige Markttrends reagieren als auch langfristige Strategien entwickeln müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Kombination aus Internationalisierung, Digitalisierung und innovativen Bildungsformaten wird entscheidend sein, um in einem anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich zu bestehen und gleichzeitig die Bedürfnisse der Studierenden zu erfüllen. Private Hochschulen, die diese Herausforderungen proaktiv angehen und sich zugleich auf die veränderten Bedürfnisse der Studierenden einstellen, können sich in diesem anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich positionieren.

4. Vergleichende Analyse der Markteinschätzung 2023/2024 und 2024/2025

Der Vergleich der Studien zur Marktentwicklung Privater Hochschulen in Deutschland aus den Jahren 2023 und 2024 zeigt deutlich, dass sich dieser Sektor in einem Spannungsfeld zwischen Stabilität, Wachstumspotenzialen und wachsenden Herausforderungen bewegt. Trotz zunehmender Dynamik und Komplexität des Marktes bleibt die Grundhaltung der Hochschulen insgesamt positiv, was ihre Resilienz und Anpassungsfähigkeit unterstreicht. Gleichzeitig wird klar, dass differenzierte Strategien erforderlich sind, um die Chancen zu nutzen und den Risiken wirksam zu begegnen.

Beide Umfragen verdeutlichen die hohe Relevanz von Fernstudiengängen, die durchweg als entscheidender Wachstumstreiber betrachtet werden. Die zunehmende Nachfrage nach flexiblen und ortsunabhängigen Bildungsformaten spiegelt sich in stabilen bis moderat wachsenden Einschreibungszahlen wider. Darüber hinaus wird in beiden Studien der demografische Wandel als bedeutender Risikofaktor genannt. Die sinkende Zahl von Studienberechtigten, verbunden mit den wirtschaftlichen Auswirkungen der Inflation, stellt eine zentrale Herausforderung dar.
Ein weiterer zentraler Aspekt, der in beiden Studien hervorgehoben wird, ist die Internationalisierung. Sie wird zunehmend als Schlüsselstrategie betrachtet, um die Attraktivität der Hochschulen zu steigern und Wachstumschancen in einem stagnierenden nationalen Markt zu realisieren. Besonders 2024 zeigt sich ein verstärkter Fokus auf die Gewinnung internationaler Studierender und den Ausbau globaler Kooperationen.

Während diese Gemeinsamkeiten eine stabile Grundlage für die strategische Ausrichtung der Hochschulen bilden, zeigen die Studien auch deutliche Unterschiede auf. So wird die Nachfrage nach Bachelor-Präsenzstudiengängen im Jahr 2023 noch leicht steigend eingeschätzt, während Masterprogramme als weitgehend stabil oder rückläufig bewertet werden. Im Jahr 2024 hingegen wird die Entwicklung der Präsenzstudiengänge als überwiegend stabil be-

schrieben, während das Wachstum der Fernstudiengänge anhält. Diese Veränderungen deuten auf eine zunehmende Marktfragmentierung hin, bei der einige Institutionen von gezielten Wachstumsstrategien profitieren, während andere unter stagnierender oder rückläufiger Nachfrage leiden.

Auch das nationale Marktumfeld wird unterschiedlich wahrgenommen. Während es 2023 als stabil beschrieben wird, zeigt die Studie von 2024 eine kritische Entwicklung. Ein signifikanter Anteil der Befragten bewertet den Markt als „eher negativ". Diese Einschätzung wird durch Faktoren wie den demografischen Wandel, gestiegene Lebenshaltungskosten und den zunehmenden Wettbewerb mit staatlichen Hochschulen beeinflusst. Insbesondere der Wettbewerbsdruck hat sich 2024 verschärft.

Neben den Marktbedingungen nimmt auch die Bedeutung strategischer Anpassungen zu. Die Studien verdeutlichen, dass sich Hochschulen stärker auf digitale und hybride Lernformate fokussieren, um neue Zielgruppen zu erreichen und den technologischen Anforderungen gerecht zu werden. Gleichzeitig wird die Nachfrage zunehmend von traditionellen Präsenzformaten hin zu flexiblen Studienmodellen wie Fernstudiengängen und berufsbegleitenden Programmen verschoben.

Die Ergebnisse aus beiden Jahren machen zudem die Notwendigkeit einer strategischen Diversifizierung deutlich. Während einige Hochschulen durch Internationalisierung und innovative Studienangebote wachsen, kämpfen andere mit stagnierenden oder rückläufigen Einschreibungen. Diese Fragmentierung des Marktes könnte mittelfristig zu einer Konsolidierung führen, bei der größere Hochschulen dominieren, während kleinere Anbieter durch spezialisierte Nischenstrategien überleben.

Insgesamt zeigt der Vergleich, dass sich der Markt der Privaten Hochschulen in Deutschland in einem Zustand des Wandels befindet. Der Erfolg der Privaten Hochschulen wird maßgeblich davon abhängen, wie flexibel und innovativ sie auf diese Entwicklungen reagieren. Die strategische Planung und die Bereitschaft zur Innovation bleiben somit entscheidende Erfolgsfaktoren für eine nachhaltige Entwicklung in einem dynamischen Bildungssektor.

Verband der Privaten Hochschulen e.V.

Pariser Platz 6a
10117 Berlin
service@private-hochschulen.net
www.private-hochschulen.net
+ 49 (0)30 300 149 3125

Vorstand:
Prof. Dr. Ottmar Schneck, Prof. Dr. Anne Dreier, Prof. Dr. Karin Kohlstedt, Kai Metzner
Vereinsregister: VR 333592 AG Mannheim

Stand: Februar 2025