



Pioniere der Prävention



Selbstständigkeit in BGM & HSE

Branchen-Report

Veronika Jakl, Oktober 2025

www.PioniereDerPraevention.com

Überblick über den Alltag als Selbstständige

WO WIR JETZT STEHEN



Wie machen das eigentlich die anderen?
Ist das normal?

Diesen Fragen kommt schnell auf, wenn Selbstständige über ihren Arbeitsalltag, ihre Herausforderungen und ihr Business nachdenken.

Auch bei unseren Stammtischen der Pioniere der Prävention wird der transparente Austausch immer als extrem hilfreich erlebt.

Nachdem ich ein Statistik-Nerd bin, wollte ich daher mal die ganzen Geschichten und Eindrücke objektiviert haben.

Daher habe ich diese erste Branchen-Studie über Selbstständigkeit in BGM (betriebliches Gesundheits-Management) und HSE (Health, Safety & Environment) gestartet.

Die Befragung lief von 25.08 bis 21.09.2025. Die Antworten von 123 Personen wurden in die Auswertung aufgenommen. Das ergibt teilweise bei Untergruppe keine großen Daten, aber gute Tendenzen.

Die Teilnehmenden sind solo-selbstständig oder haben maximal 10 Angestellte.

Einer der für mich spannendsten Punkte war auch die offenen Antworten zu den Herausforderungen und Tipps für die Kolleg:innen. Danke an all die tollen Antworten hier!

Ein Fazit: Wenn Sie viel verdienen wollen, dürfen Sie nicht solo-selbstständig in Deutschland am Land leben, nur wenig arbeiten wollen und BGF/BGM mit Paketpreisen verkaufen.

Und wer einmal selbstständig ist, will nicht mehr anders arbeiten!

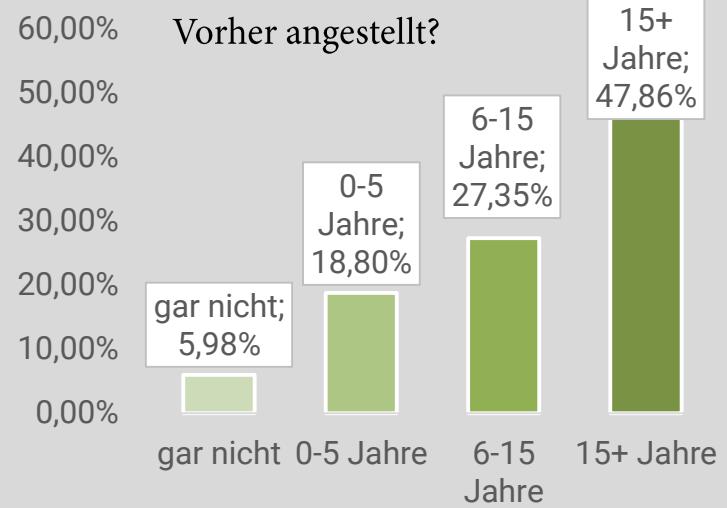
Danke an alle, die bei der Studie mitgemacht und ihren Beitrag für mehr Repräsentativität geleistet haben!

Und jetzt wünsch ich Ihnen viel Freude beim Schmökern und Entdecken der Erkenntnisse!

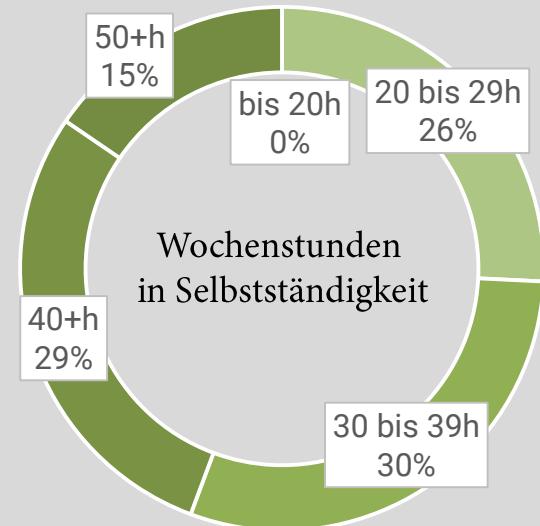
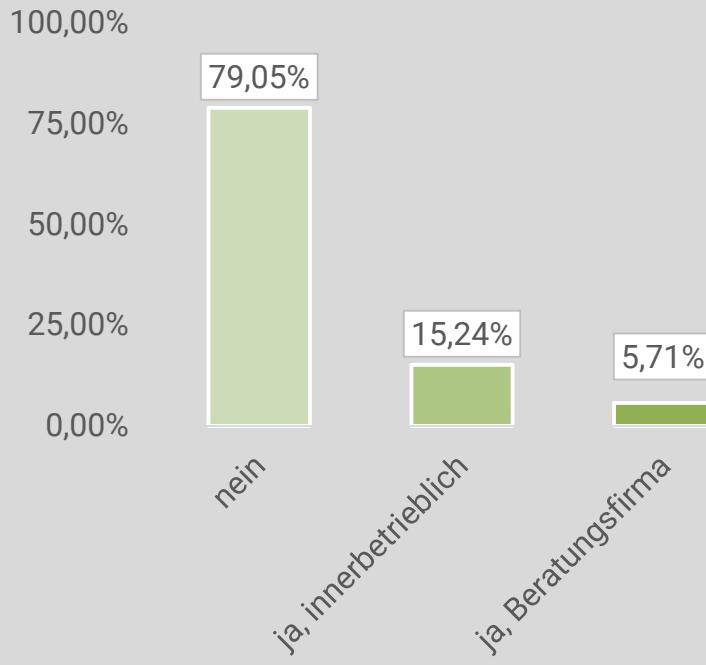

Veronika Jakl

Soziodemographie

Selbstständig seit...



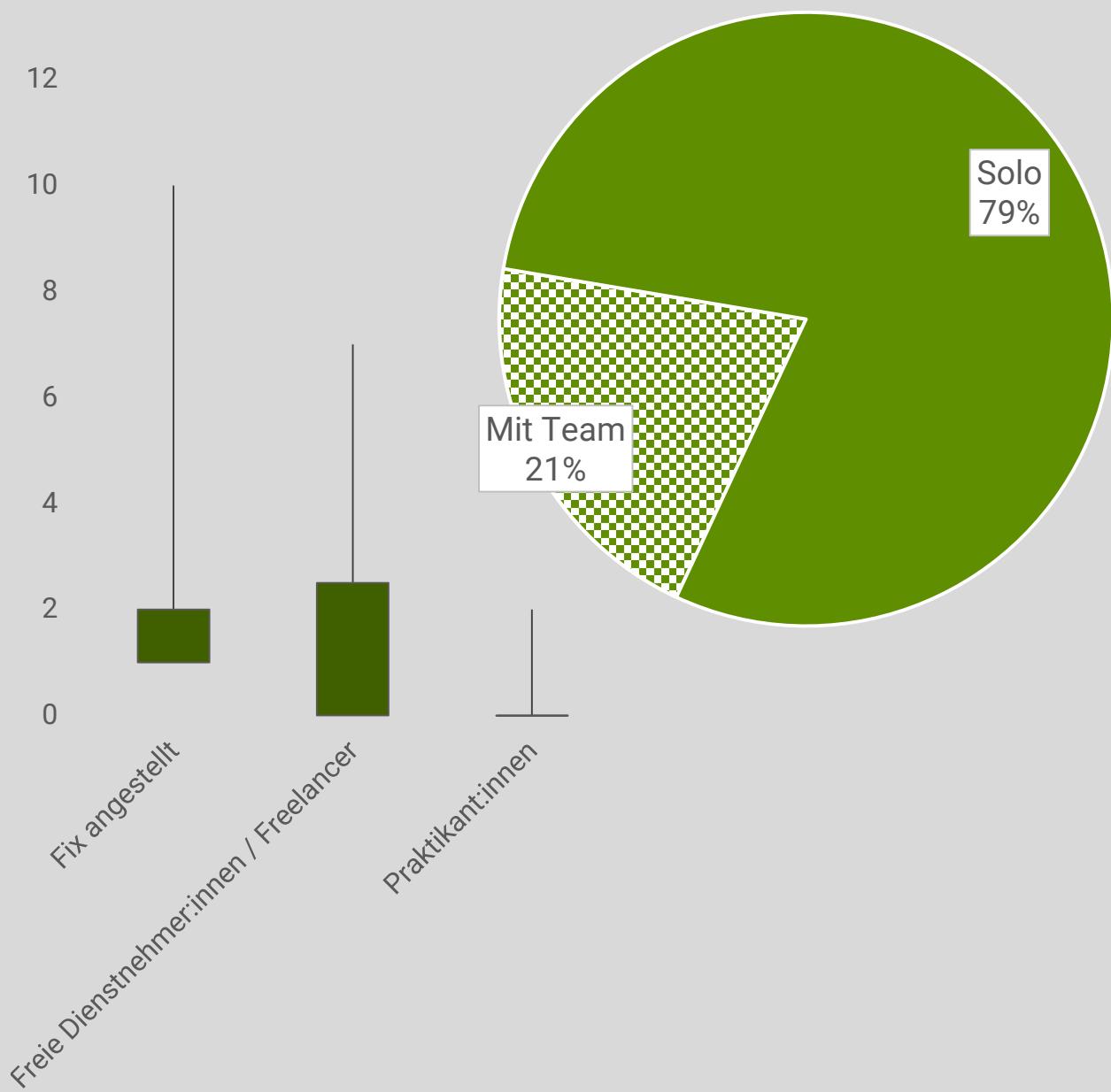
Nebenbei angestellt?



Wer hat an der Studie teilgenommen?

Die meisten Studienteilnehmenden sind seit 11 Jahren selbstständig, waren vorher lange angestellt, sind jetzt aber rein selbstständig unterwegs und arbeiten mindestens 30h pro Woche.

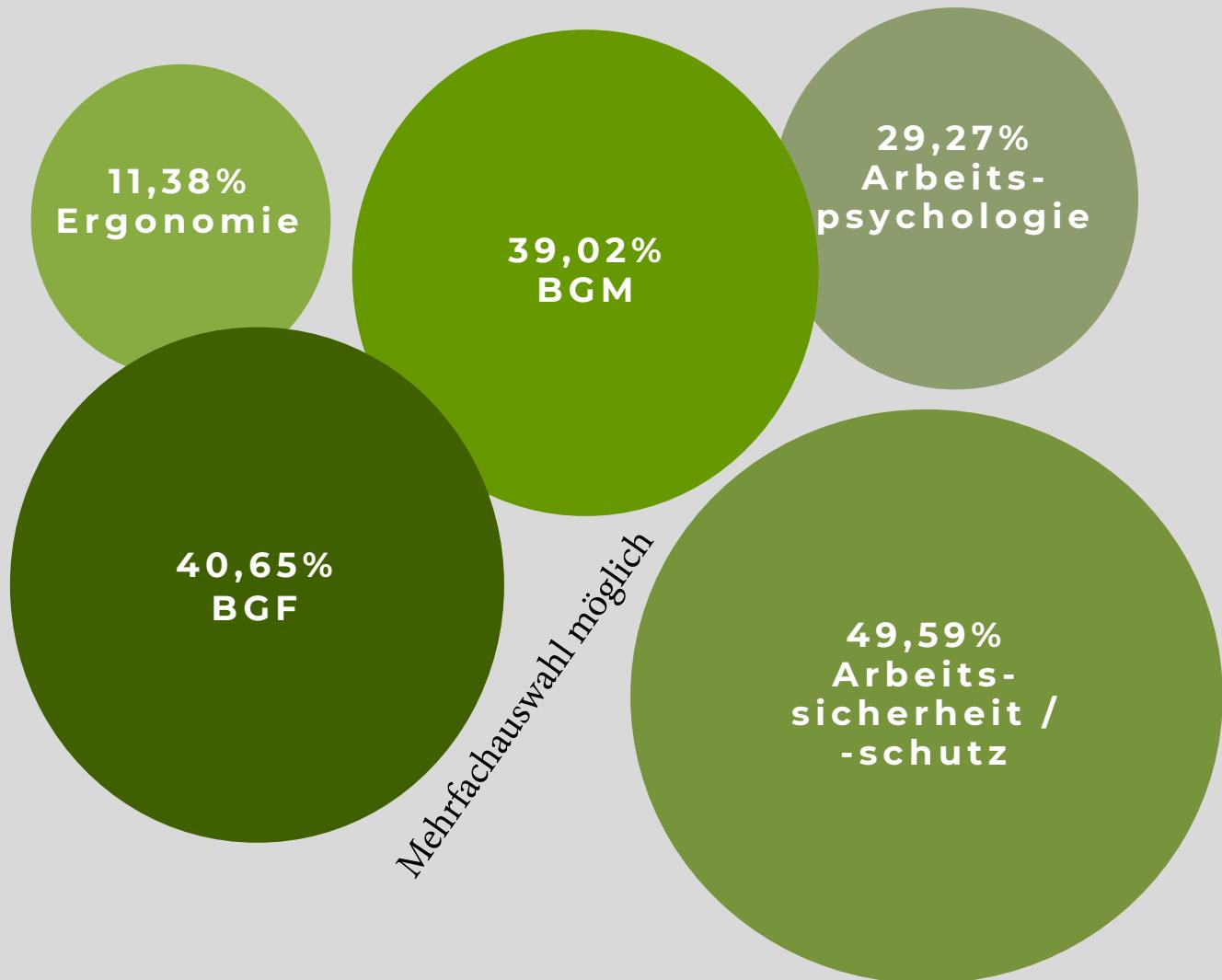
Arbeitssituation



Wer hat an der Studie teilgenommen?

Solo-Selbstständigkeit ist der Normalfall. Von denjenigen, die ein Team haben, haben die meisten 1-2 Fixangestellte, keine freien MA (wobei etwa ein Viertel hat mehr als 2-3 freie MA hat) und keine Praktikant:innen.

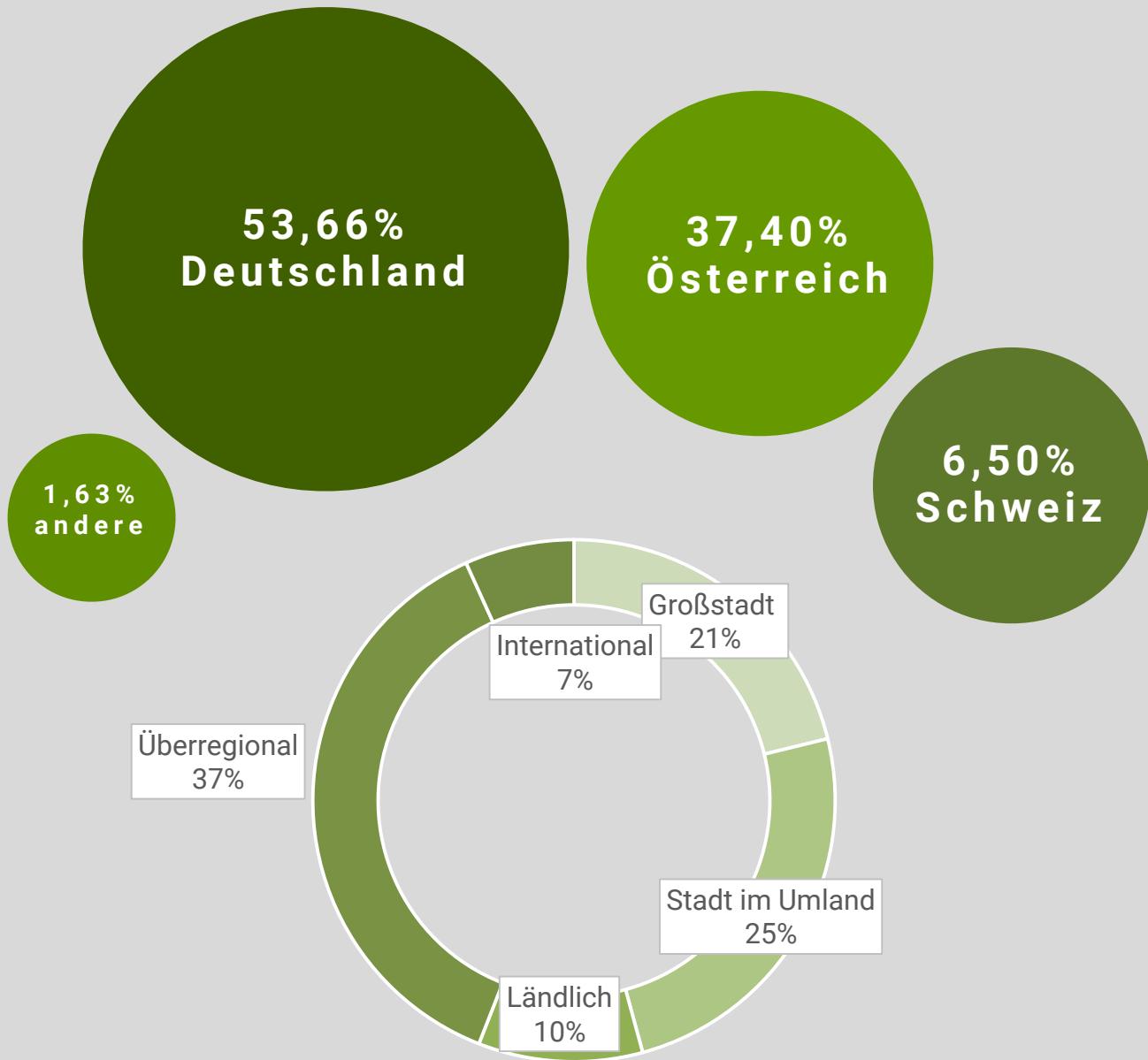
Bieten Dienstleistungen an in diesen Themenfeldern...



Wer hat teil- genommen?

Es ist normal, dass Selbstständige Dienstleistungen in mehreren Themenfeldern anbieten. Vor allem zwischen BGM & BGF gibt es viele Überschneidungen. Ergonomie wird nur von einer Person als einziges Themenfeld angegeben. Auch das Themenfeld „Arbeitspsychologie“ wird häufig kombiniert, vor allem mit BGM. Wobei unklar bleibt, ob Arbeitspsycholog:innen BGM machen, oder BGM'ler Aspekte wie die GB psychischer Belastungen mitmachen.

Kunden sind in...



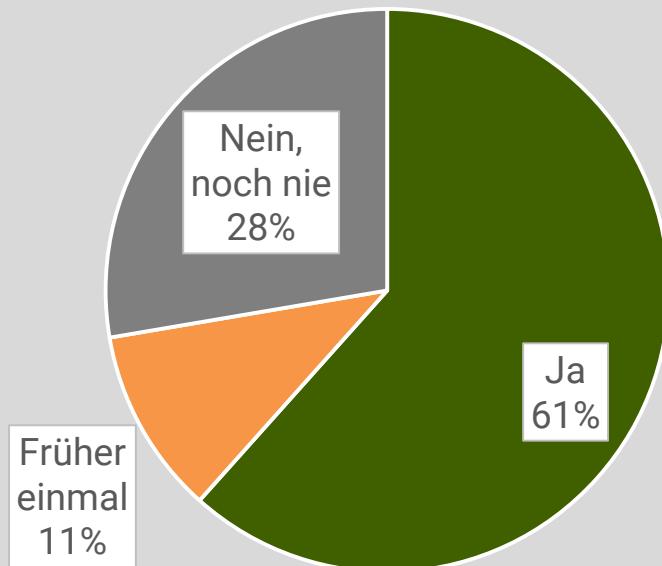
Wer hat an der Studie teilgenommen?

Die TeilnehmerInnen der Studie arbeiten hauptsächlich in Deutschland und in Österreich.

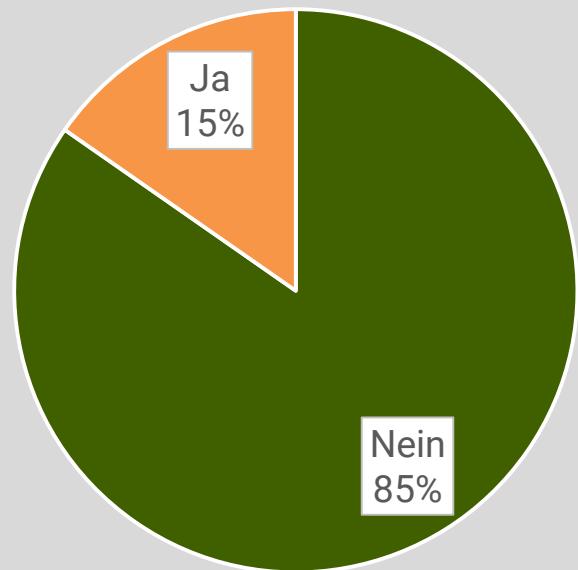
Regional gesehen, sind die meisten Selbstständigen überregional oder in einer Stadt im Umland (mittlere oder kleinere Stadt mit kurzen Fahrtwegen bis 60 Minuten) tätig.

Zusammenarbeit mit anderen

Fixe Kooperationspartner:innen oder Subauftragnehmer:innen?



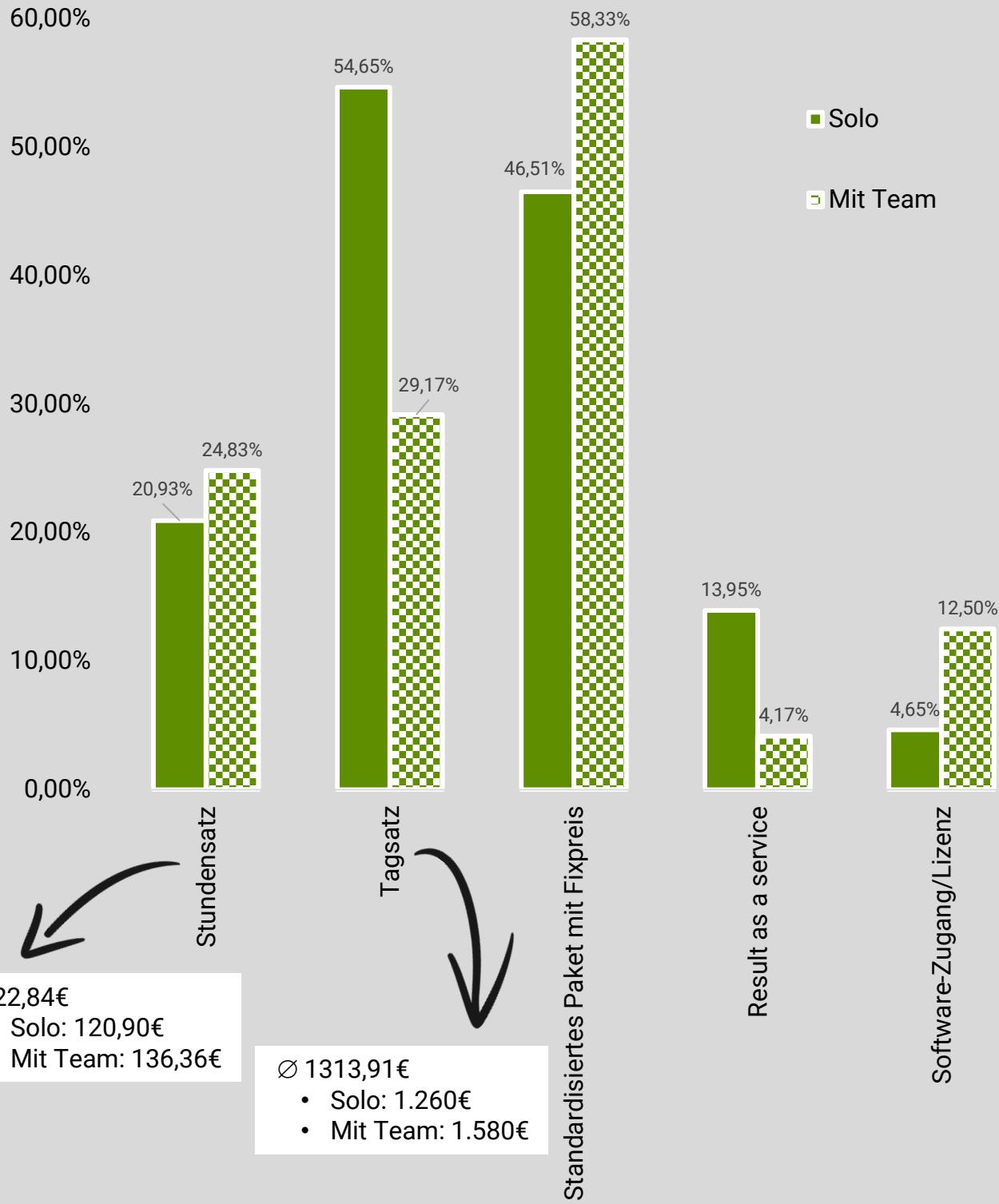
Selbst hauptsächlich als Subunternehmer:in?



Wer hat an der Studie teilgenommen?

Die meisten Selbstständigen haben oder hatten fixe Kooperationspartner:innen, sind aber nicht als Subunternehmer:innen tätig.

Kalkulation von Dienstleistungen im Team & solo



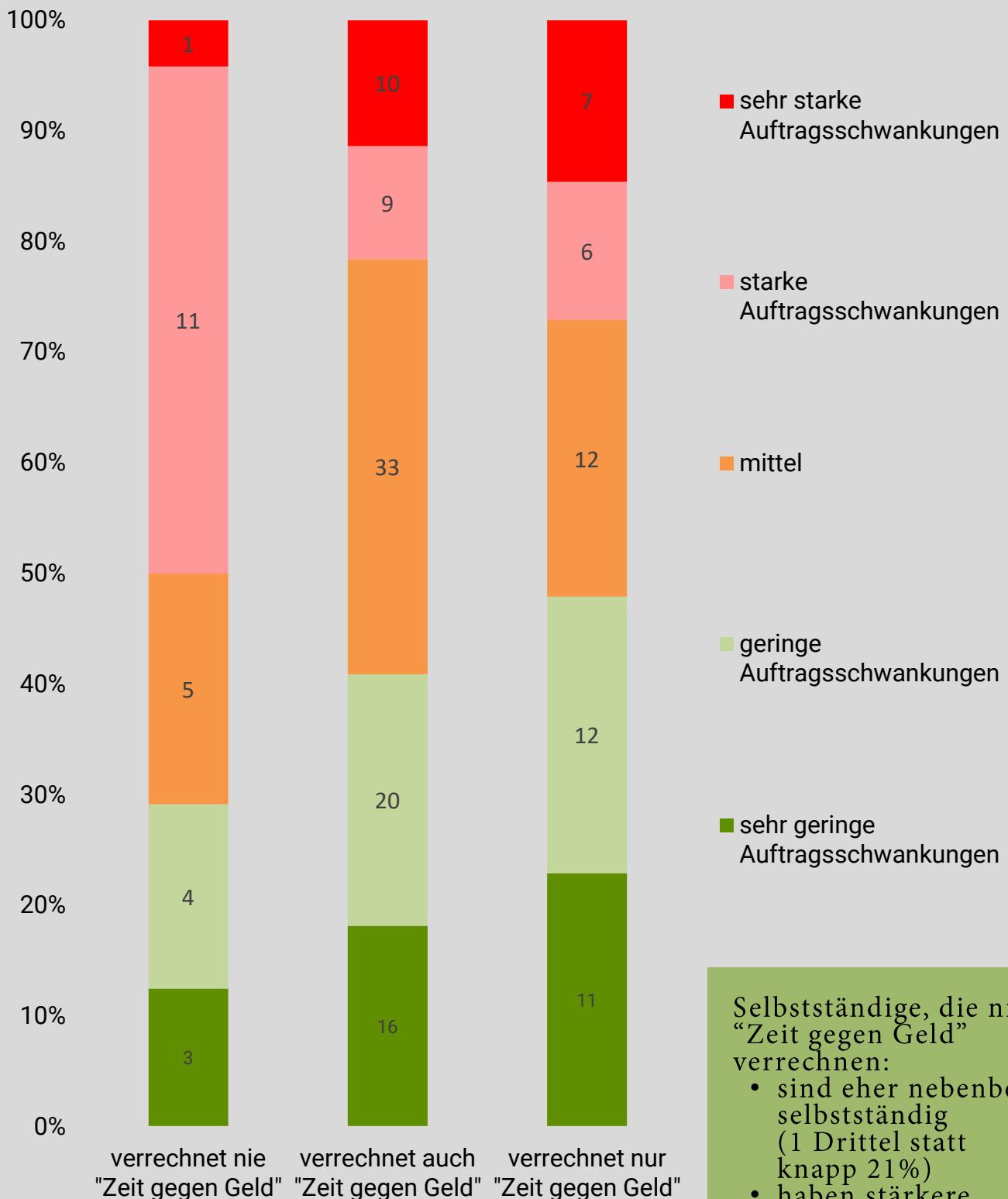
Zeit gegen Geld

	Stundensatz	Tagsatz
Vollzeit selbstständig	Ø 126,5€	Ø 1.386€
Nebenbei noch angestellt	Ø 108,11€	*
	Stundensatz	Tagsatz
Deutschland	Ø 103,25€	Ø 1.118€
Österreich	Ø 137,28€	Ø 1.730€
Schweiz	Ø 161€	*
	Stundensatz	Tagsatz
Nur Arbeitssicherh.	Ø 105,21€	Ø 840€
Nur Arbeitspsycho. (ev. mit BGM)	Ø 184€	* (1.500-3.000€)
Nur BGF oder BGM	Ø 104,44€	Ø 1.000€
	Stundensatz	Tagsatz
Großstadt	Ø 142,71€	*
Umland	Ø 131,67€	*
Ländlich	Ø 86,88€	*
Überregional	Ø 111,29€	Ø 1.261,11€
International	*	*

* Gruppen mit unter 5 Personen werden nicht ausgewertet

Zeit gegen Geld

Wie sind die Auftragsschwankungen über das Jahr gesehen?

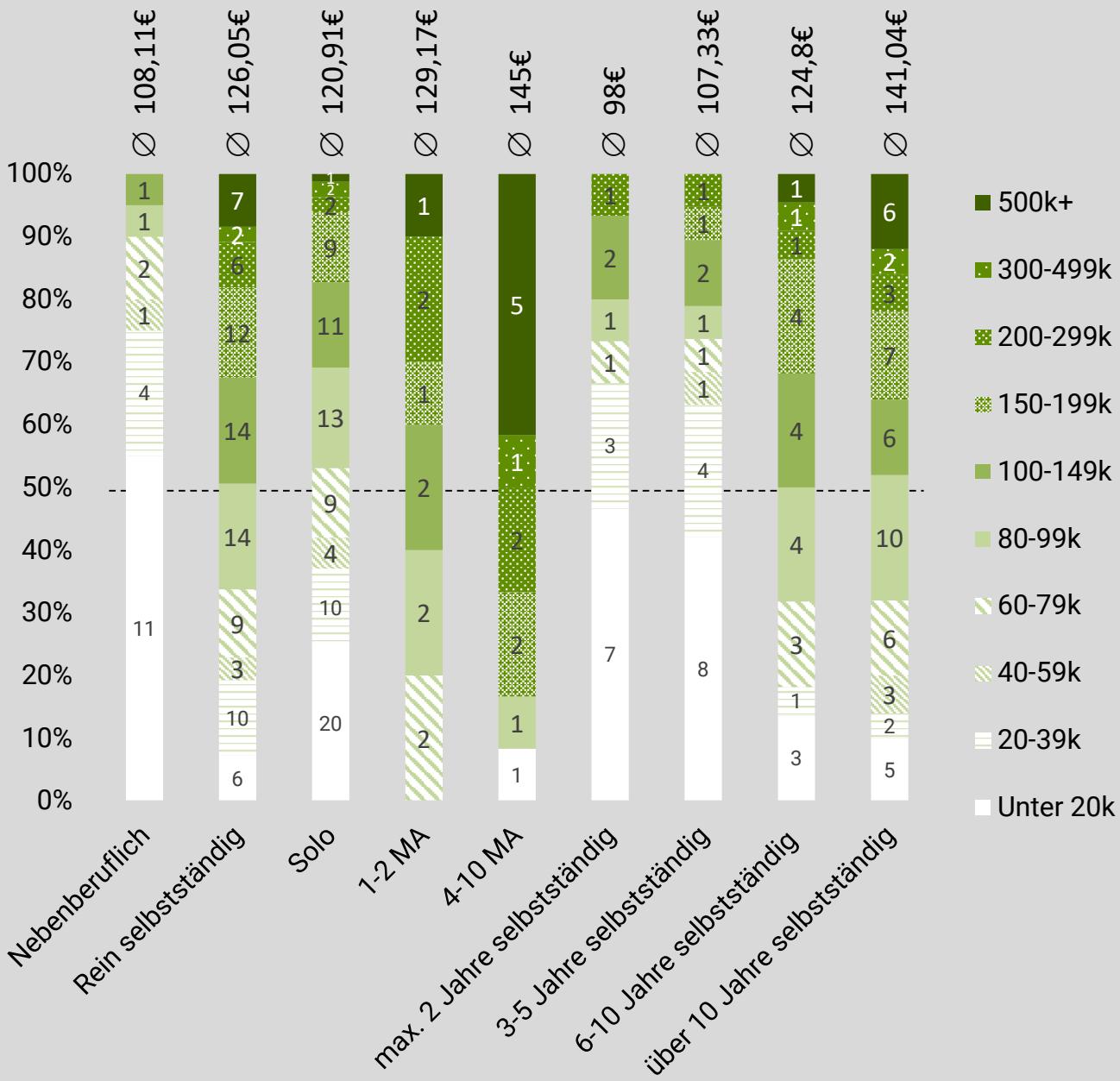


Selbstständige, die nie "Zeit gegen Geld" verrechnen:

- sind eher nebenbei selbstständig (1 Drittel statt knapp 21%)
- haben stärkere Auftrags-schwankungen

Umsatz je nach Situation

Durchschnittlicher Umsatz pro Jahr & Stundensatz



Fazit

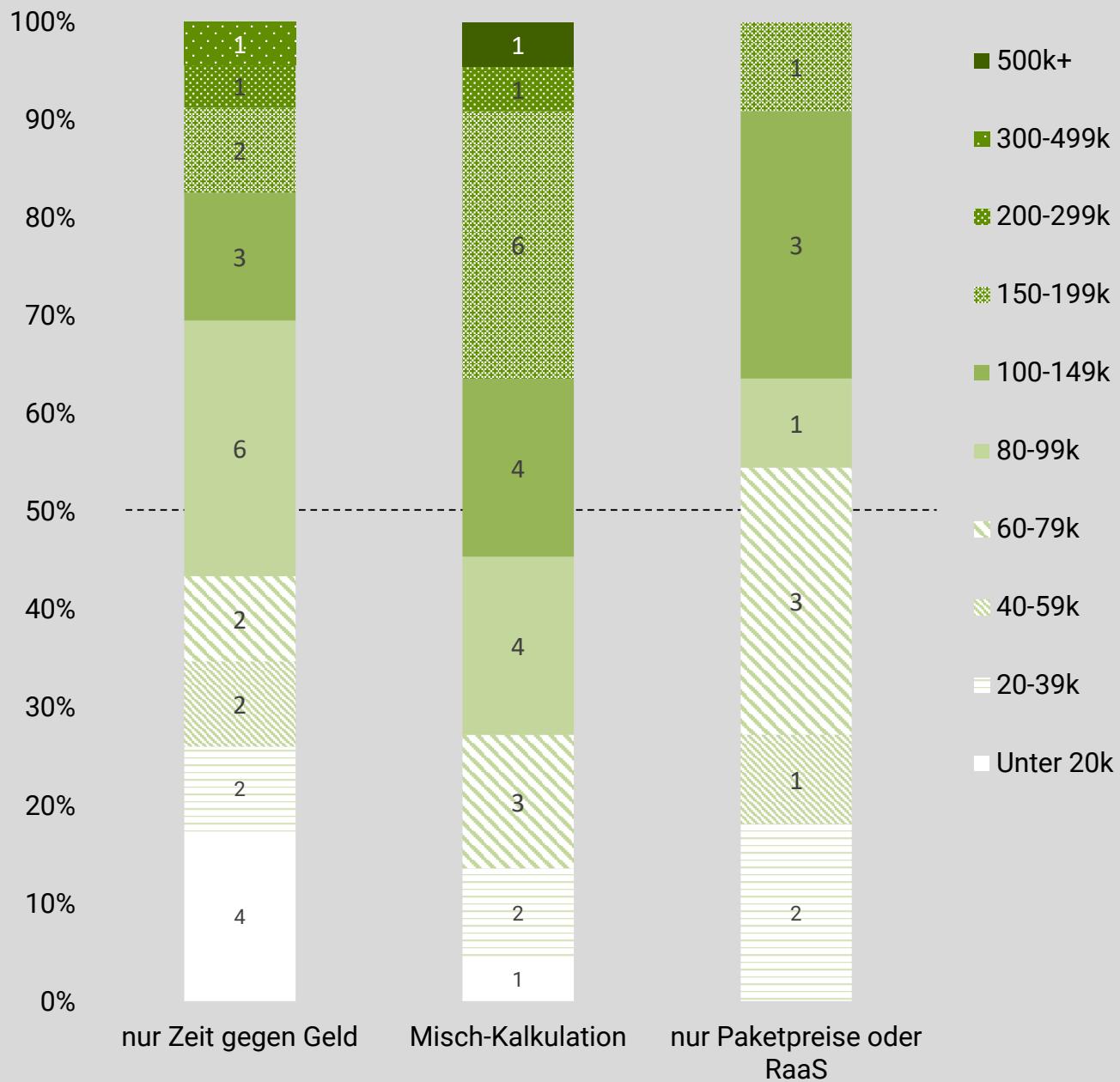
Nebenberuflich Selbstständige verlangen deutlich weniger Stundensatz als rein Selbstständige.

Mit den Jahren der Selbstständigkeit und auch der Anzahl der Beschäftigten steigt der Stundensatz. Leute, die über 5 Jahre selbstständig sind, verdienen signifikant mehr und haben auch deutlich häufiger Angestellte.

Um 100.000€ Umsatz zu machen, sollte man rein selbstständig sein mit einem Team und/oder über 5 Jahre Selbstständigkeit.

Umsatz nach Kalkulation

Durchschnittlicher Umsatz pro Jahr bei reinen Solo-Selbstständigen



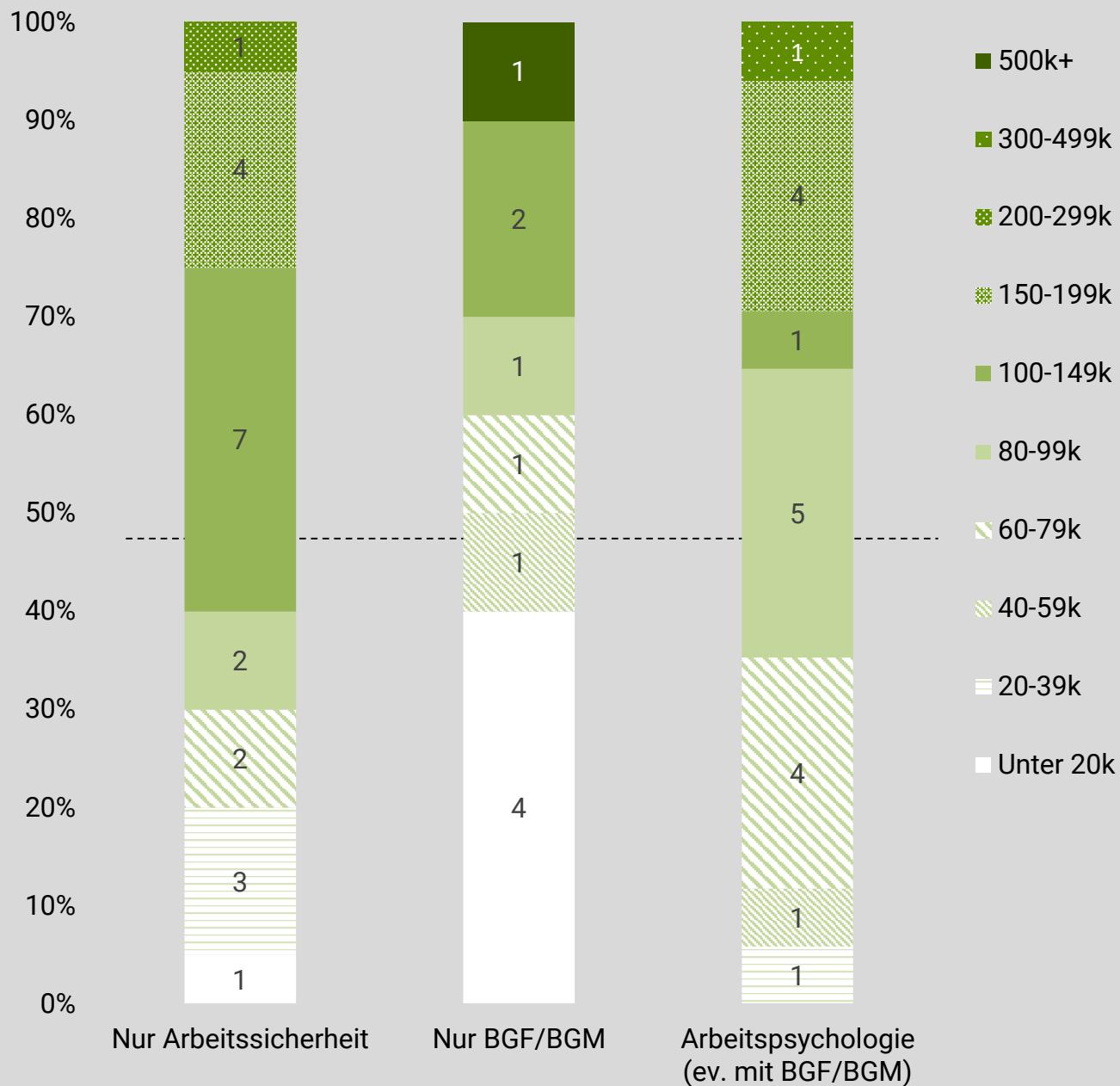
Fazit

Eine Mischkalkulation aus unterschiedlichen Formen (Zeit gegen Geld / Paketpreis / Result-as-a-service / Software) bringt den meisten Umsatz. Mit 100.000 bis 149.000€ Jahresumsatz als Solo-Selbstständige im Median.

Personen, die nur Paketpreise oder nach Resultaten verrechnen, liegt der Median bei 60.000 bis 79.000€ im Jahr

Umsatz nach Themenfeld

Durchschnittlicher Umsatz pro Jahr bei reinen Solo-Selbstständigen



Fazit

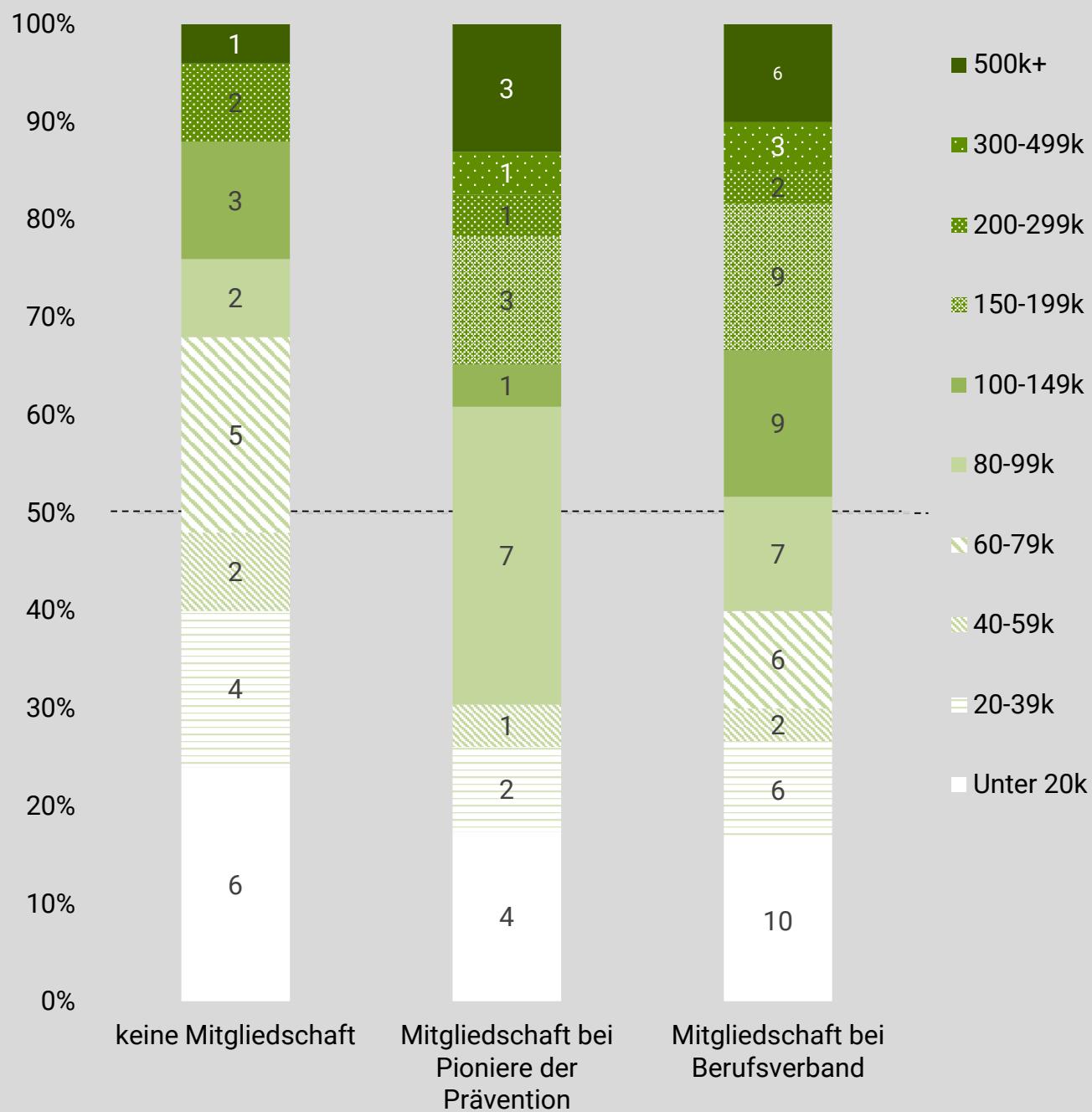
Reine Arbeitsschützer verdienen am besten von allen Themenfeldern der Prävention. Hier sind 100.000 bis 149.000€ im Jahr normal.

Arbeitspsycholog:innen liegen im Mittel bei 80.000 bis 99.000€ im Jahr als Solo-Selbstständige ohne Anstellung nebenbei.

Personen, die nur BGF/BGM anbieten verdienen in der Regel ca. 60.000€ im Jahr.

Umsatz nach Mitgliedschaft

Durchschnittlicher Umsatz pro Jahr



Fazit

Mitgliedschaften bei den Pionieren der Prävention und/oder einem Berufsverband korrelieren mit höheren Umsätzen. Entweder man verdient mehr, weil man Mitglied ist. Oder man ist Mitglied, weil man es sich leisten kann.

Umsatz und Arbeitszeit

≥50h/Woche
Arbeitszeit:
alle min. 80.000€
Umsatz und auch
solo bis zu
499.000€

20-39h / Woche
Arbeitszeit ohne
Anstellung nebenbei:
ganze Bandbreite von
unter 20.000€ bis über
500.000€ Umsatz solo

Fazit

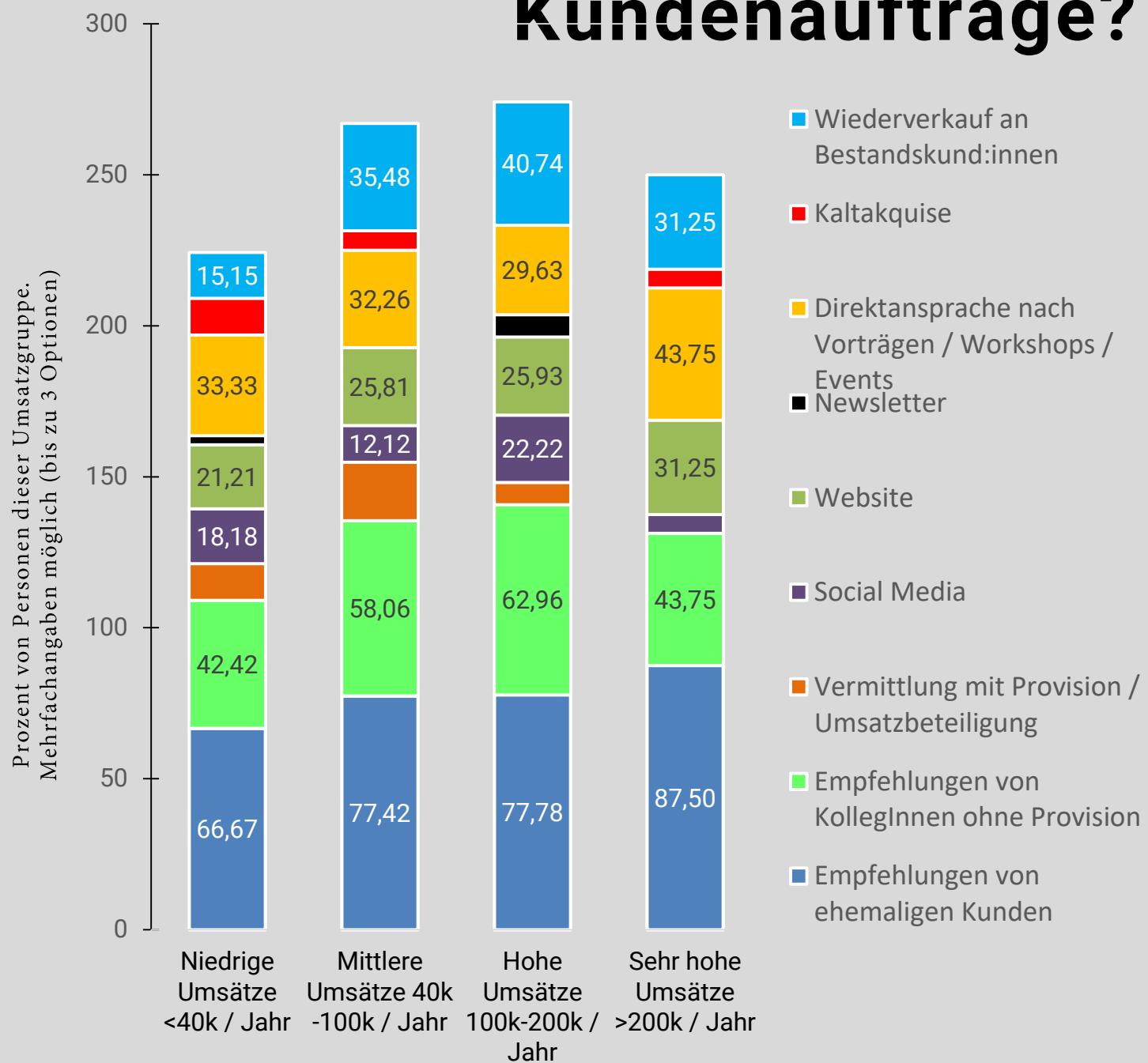
Wer mehr als 50h pro Woche arbeitet verdient mindestens 80.000€ im Jahr.

Wohingegen Personen, die 20 bis 39h pro Woche arbeiten teilweise unter 20.000€ verdienen, selbst, wenn sie nebenbei nicht angestellt nicht.

Es findet sich kein Zusammenhang zwischen Umsatz und den Jahren der Berufserfahrung (inkl. Angestellten-Verhältnis). Man verdient als erfahrene:r Selbstständige:r also nicht automatisch mehr.

Wohingegen die Dauer der reinen Selbstständigkeit schon mehr Umsatz und höhere Stundensätze bringt, wie Seite 11 gezeigt hat.

Woher kommen Kundenaufträge?



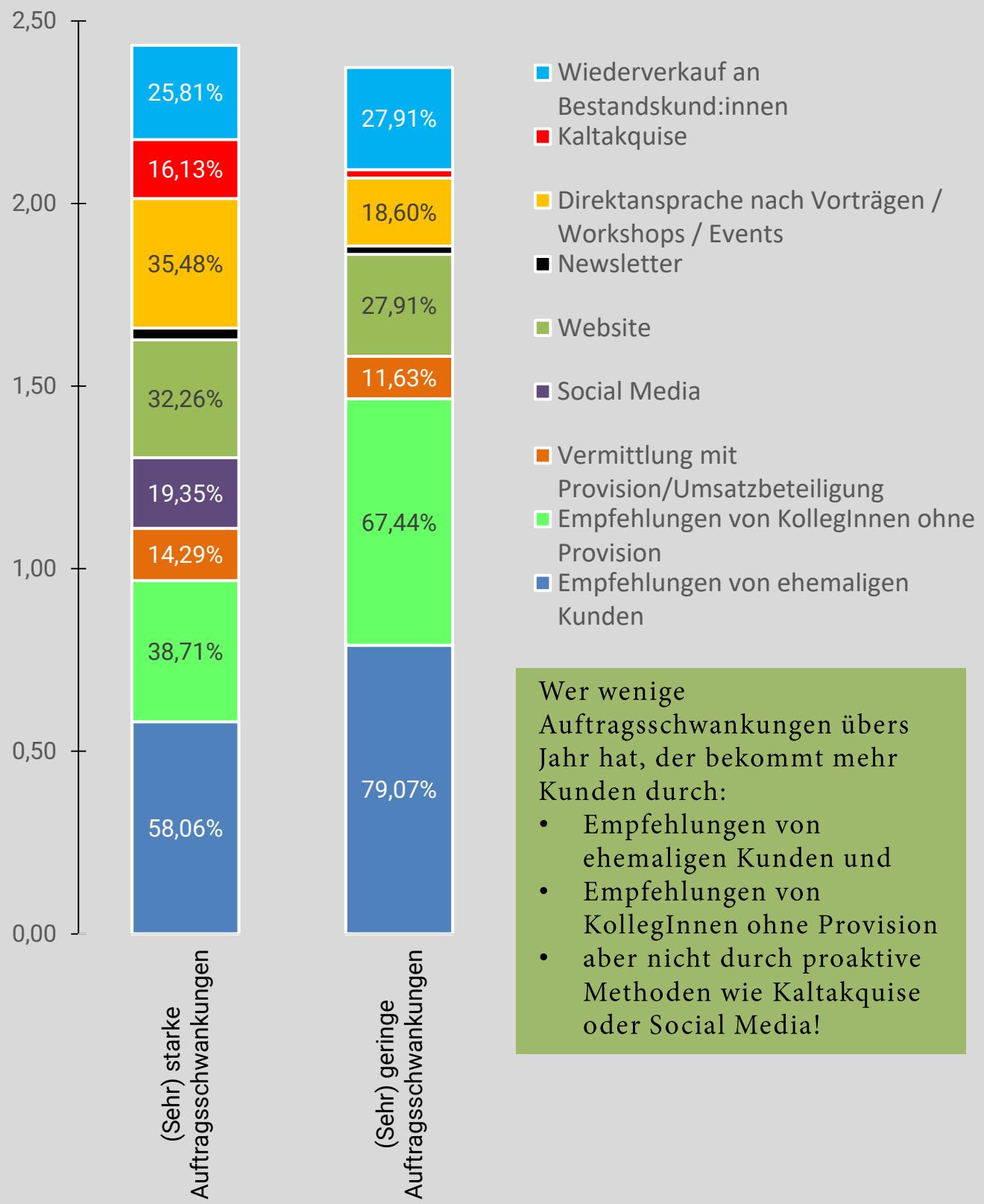
Fazit

Personen mit sehr hohen Umsätzen, bekommen ihre Aufträge eher durch Empfehlungen von ehemaligen Kunden, werden häufiger direkt nach persönlichen Begegnungen angesprochen und auch deren Website konvertiert besser. Social Media, Newsletter und Provisionsvermittlungen spielt bei ihnen keine Rolle.

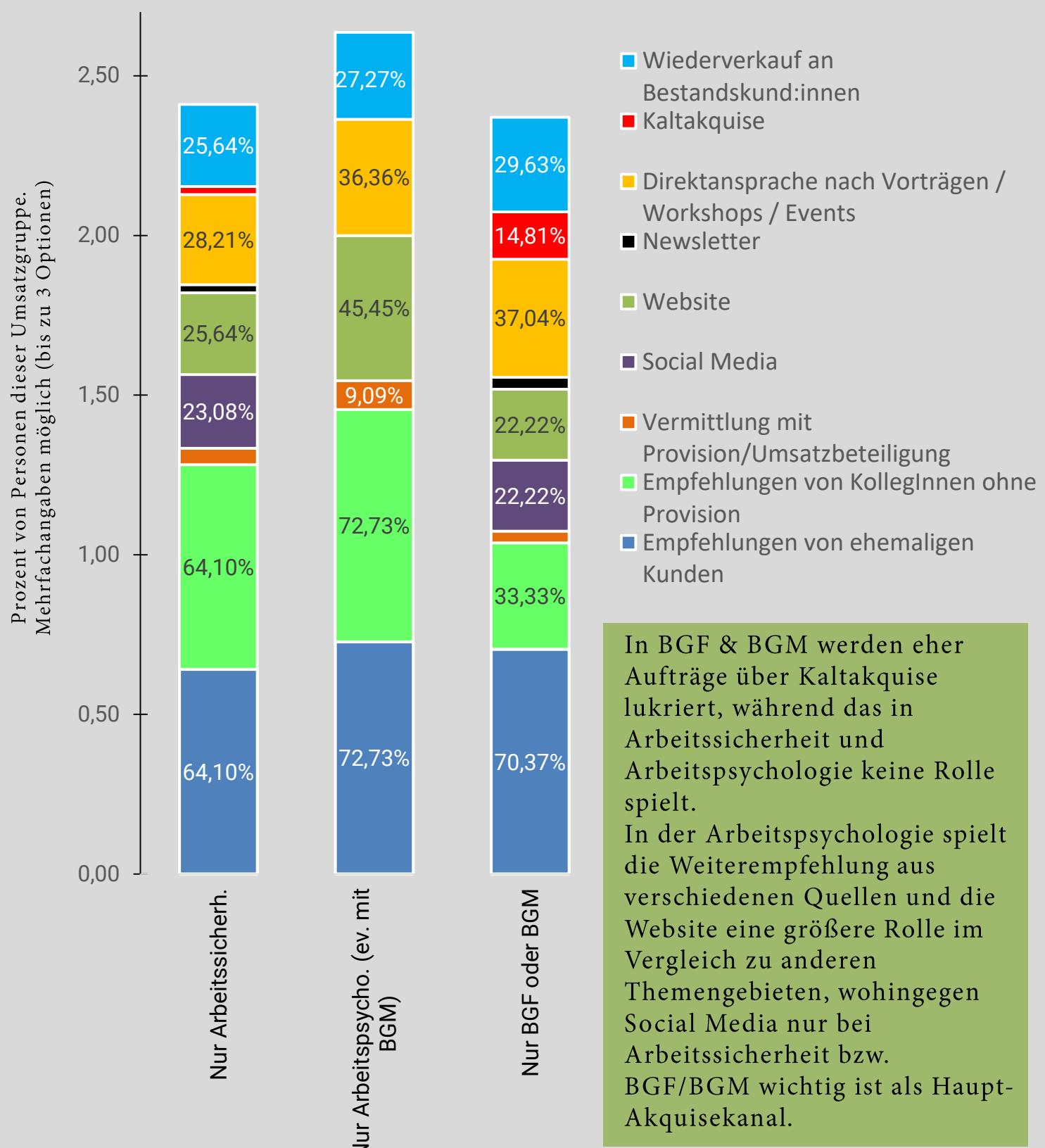
Personen, die sehr niedrige Umsätze haben, verkaufen signifikant schlechter an Bestandskunden, weniger seltener weiterempfohlen von Firmen, aber machen mehr Kaltakquise.

Auftragsschwankungen und Akquise hängt zusammen

Prozent von Personen dieser Umsatzgruppe.
Mehrfachangaben möglich (bis zu 3 Optionen)



Thema beeinflusst Akquise



Lang selbstständig, aber nicht erfolgreich

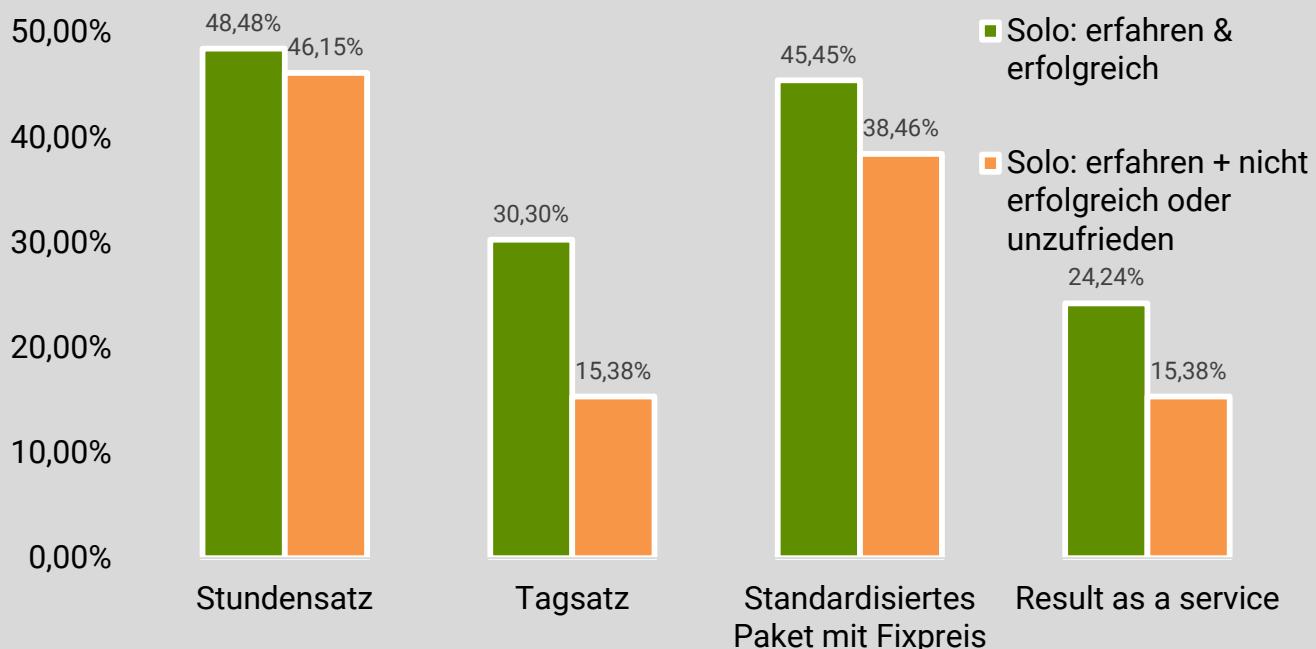
Grundsätzlich haben Leute, die schon lange selbstständig sind, höhere Stundensätze. Aber trotzdem sind nicht alle erfahrenen Selbstständigen auch finanziell erfolgreich oder zufrieden mit ihrer Auftragslage.

Personen, die **seit min. 5 Jahren rein selbstständig** sind, aber trotzdem **weniger als 60.000€ Jahresumsatz** machen **oder unzufrieden** sind mit ihrer Auftragslage:

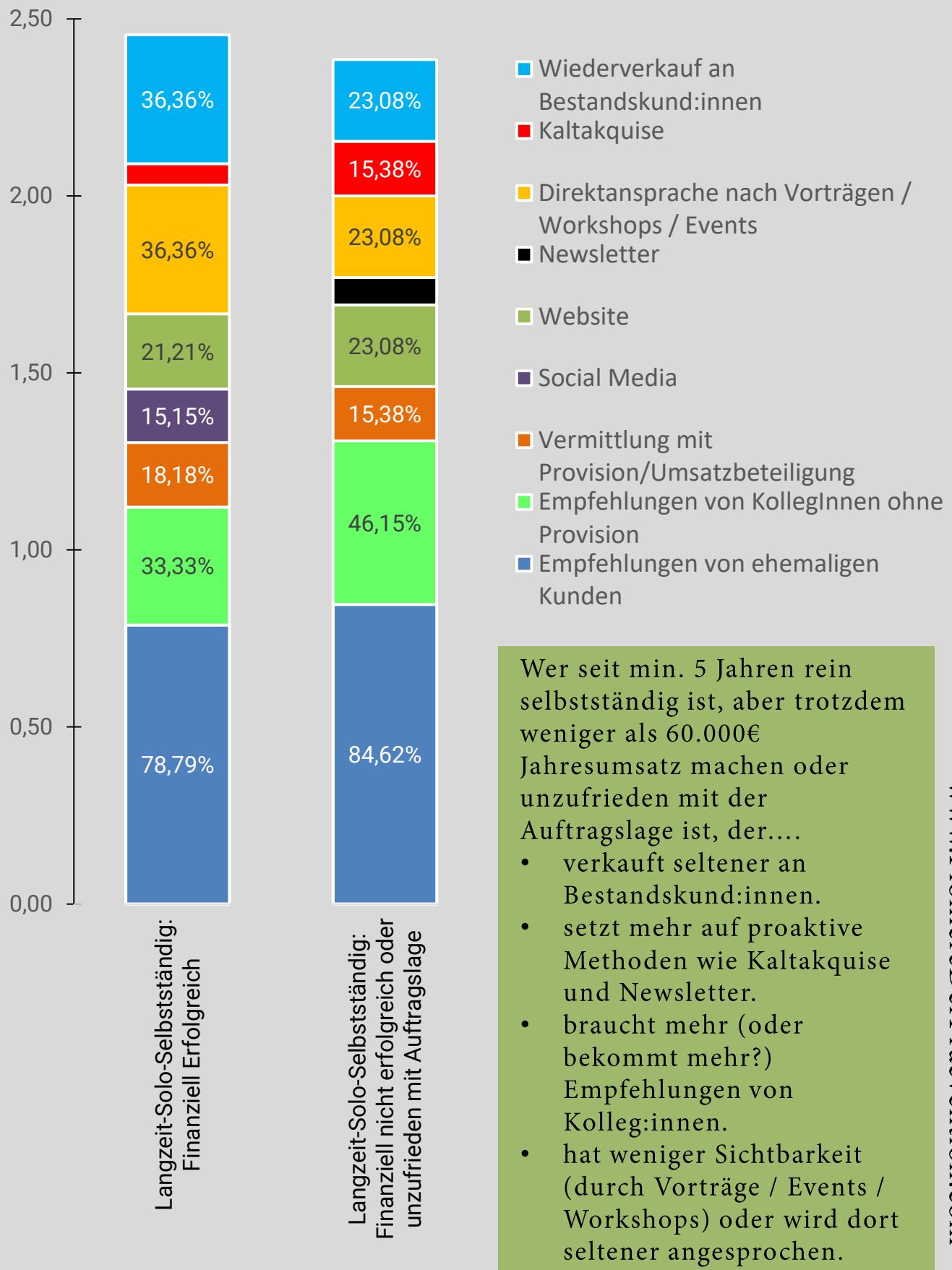
- sind alle solo selbstständig ohne Team.
- sind keine ArbeitsmedizinerIn.
- haben fast immer min. 6 Jahre Berufserfahrung vor Selbstständigkeit gesammelt.

Woran es liegen könnte, ist schwer zu sagen, aber folgende Tendenzen und Zusammenhänge zeigen die Daten:

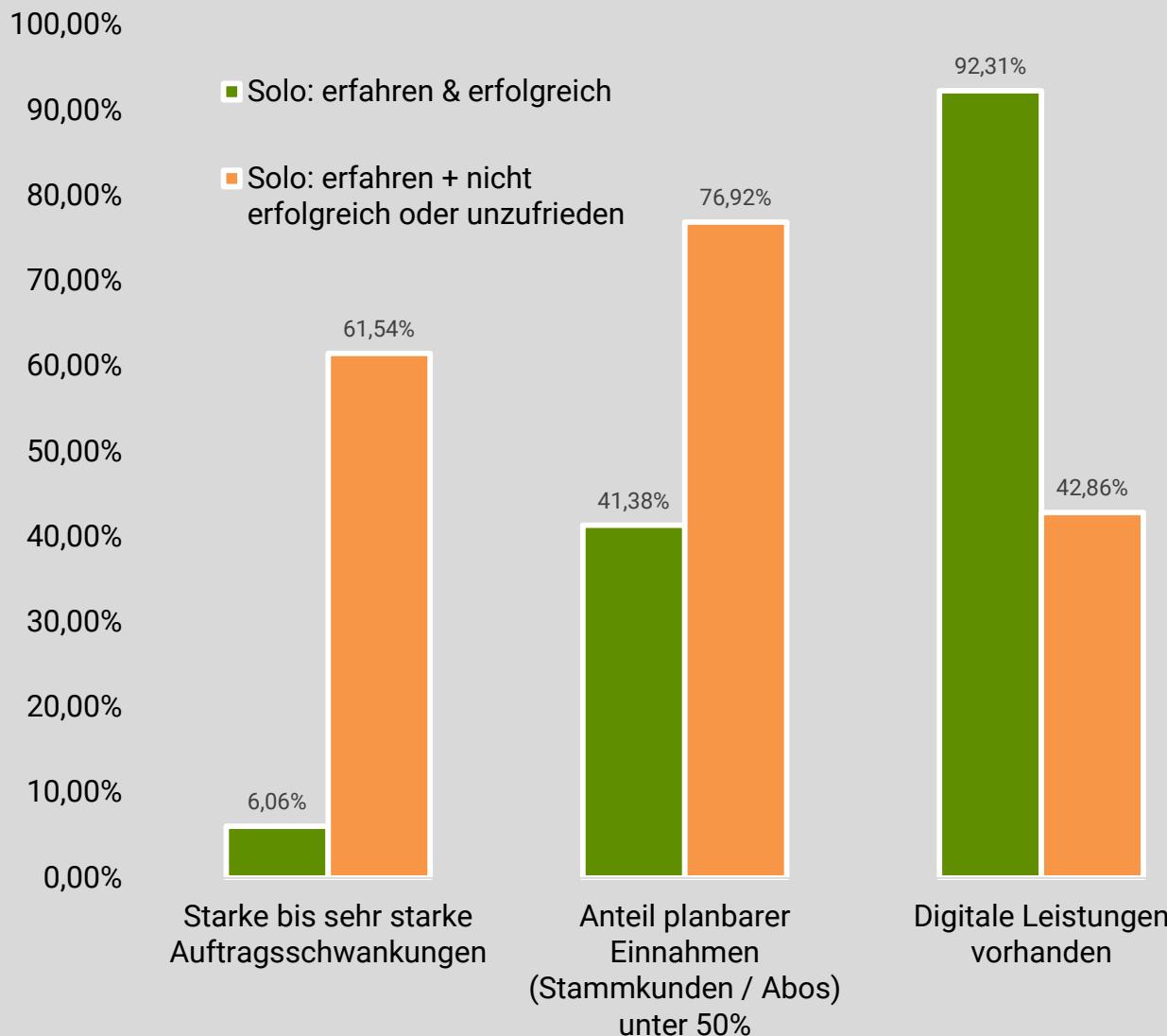
- Sie **arbeiten eher weniger** als andere Selbstständige. Niemand von denen arbeitet 50+ h / Woche. 30,8% arbeiten nur 20-29h/Woche.
- Sie verbringen **mehr Zeit mit Marketing**. Durchschnittlich 6,5h pro Woche im Durchschnitt (von 1 bis 20h).
- Sie rechnen viel **ofters Stundensätze** als Tagsätze ab, und arbeiten weniger mit Paketpreisen und bieten seltener Resultate als Ziel als erfolgreiche Solo-Selbstständige.
- Sie verrechnen **niedrigere Stundensätze** (115,83€ vs. 139,69€ bei erfolgreichen, erfahrenen Solo-Selbstständigen)



Lang selbstständig, aber nicht erfolgreich



Lang selbstständig, aber nicht erfolgreich



Fazit

Wer seit min. 5 Jahren rein selbstständig ist, aber trotzdem weniger als 60.000€ Jahresumsatz machen oder unzufrieden mit der Auftragsslage ist, der....

- hat extreme Auftragsschwankungen
- auch aufgrund der geringen Stammkunden und Abo-Verkäufe.
- Bietet seltener digitale Leistungen an (Webinare, Online-Kurse, digitale Dokumente, ...)

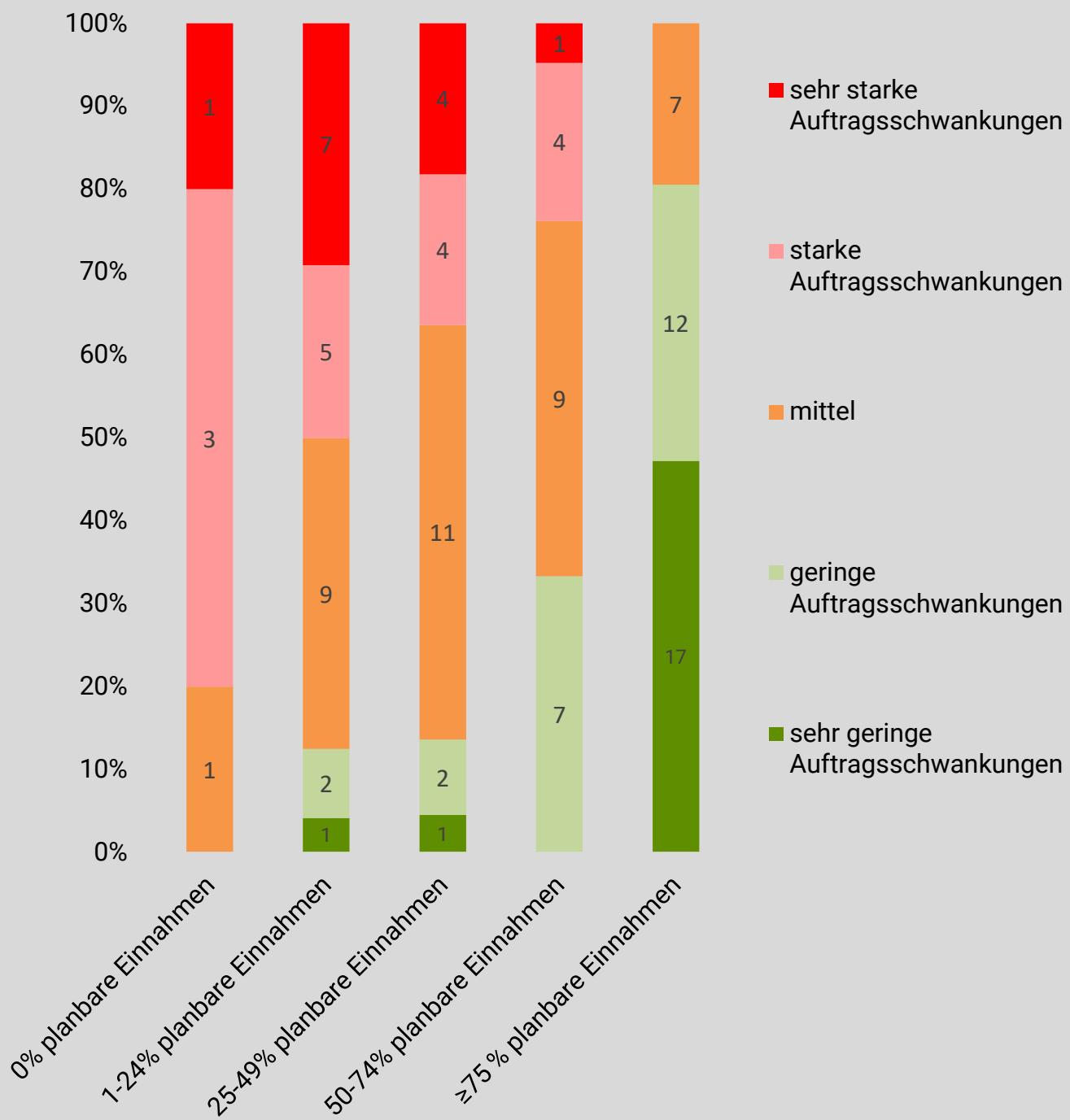
Leute, die viel Marketing machen...

Immer wieder höre ich von Selbstständigen, die ein schlechtes Gewissen haben, weil sie kein Social-Media-Marketing machen. Aber sind gezielte Marketing-Aktionen überhaupt sinnvoll?

Schauen wir uns mal an, was Personen kennzeichnet, die 5-20h pro Woche Marketing-Aufwand betreiben und damit natürlich auch gefühltsichtbarer sind als andere:

	0-4h Marketing pro Woche	5-20h Marketing pro Woche
Gewinnt Kunden über Social Media	12%	37,04%
Gewinnt Kunden durch Anfragen über die Website	20%	35,71%
Gewinnt Kunden durch Kaltakquise	0%	28,57%
Gewinnt Kunden durch Empfehlungen von Kolleg:innen ohne Provision	60%	25%
Gewinnt Kunden durch Empfehlungen von ehemaligen Kunden	78,67%	60,71%
Durchschnittlicher Stundensatz	125,82€ (40 – 250€)	113,5€ (50 – 250€)
Durchschnittlicher Tagsatz	1285,71€ (500 – 3.000€)	1428,33€ (720 – 1.950€)
(Eher) unzufrieden mit Auftragslage	14,67%	44,44%
(Eher) unzufrieden mit beruflichen Situation als Selbstständige:r	8,70%	30,77%
Weniger als 60.000€ Jahresumsatz bei reiner Selbstständigkeit	10,20%	35%

Planbarkeit



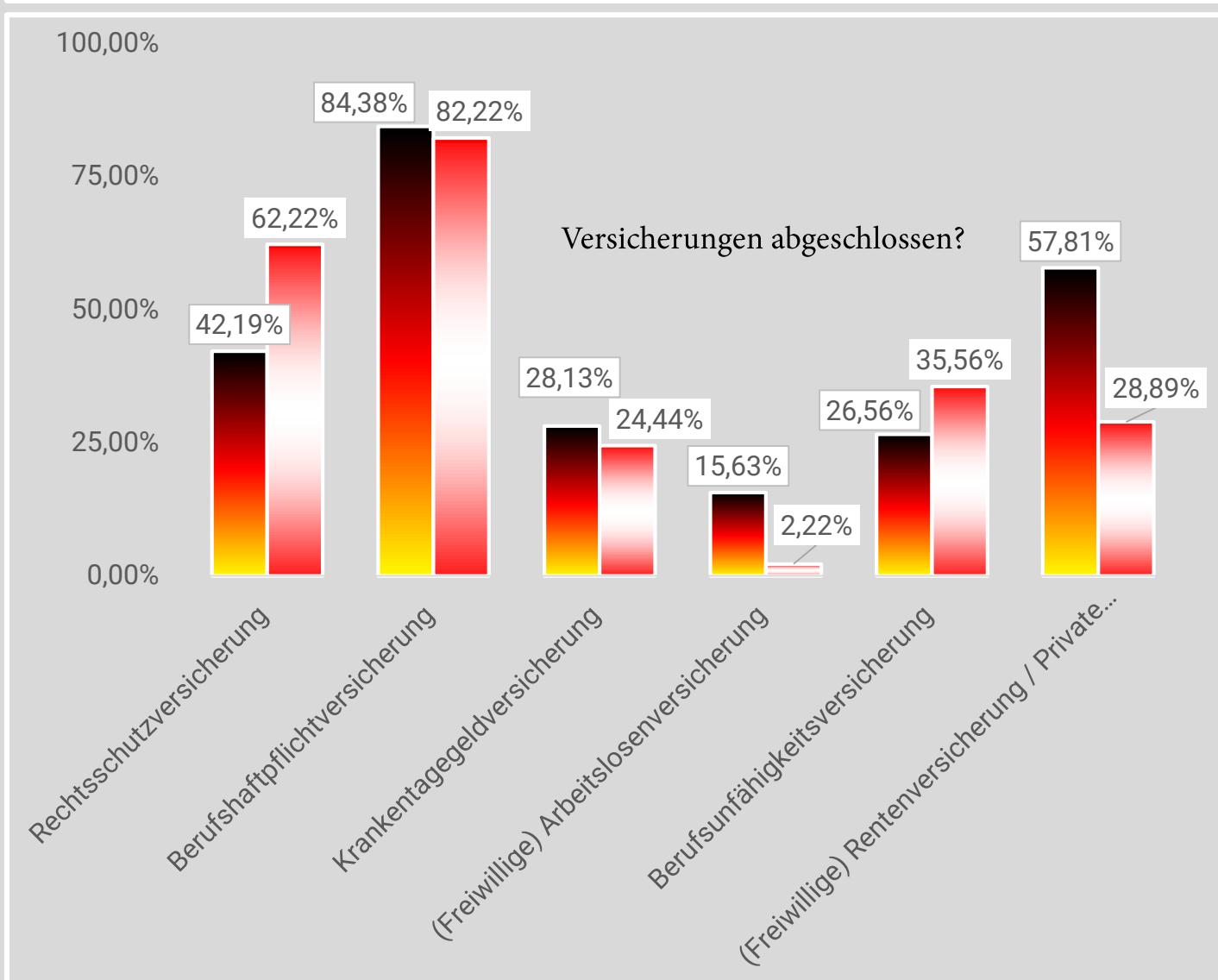
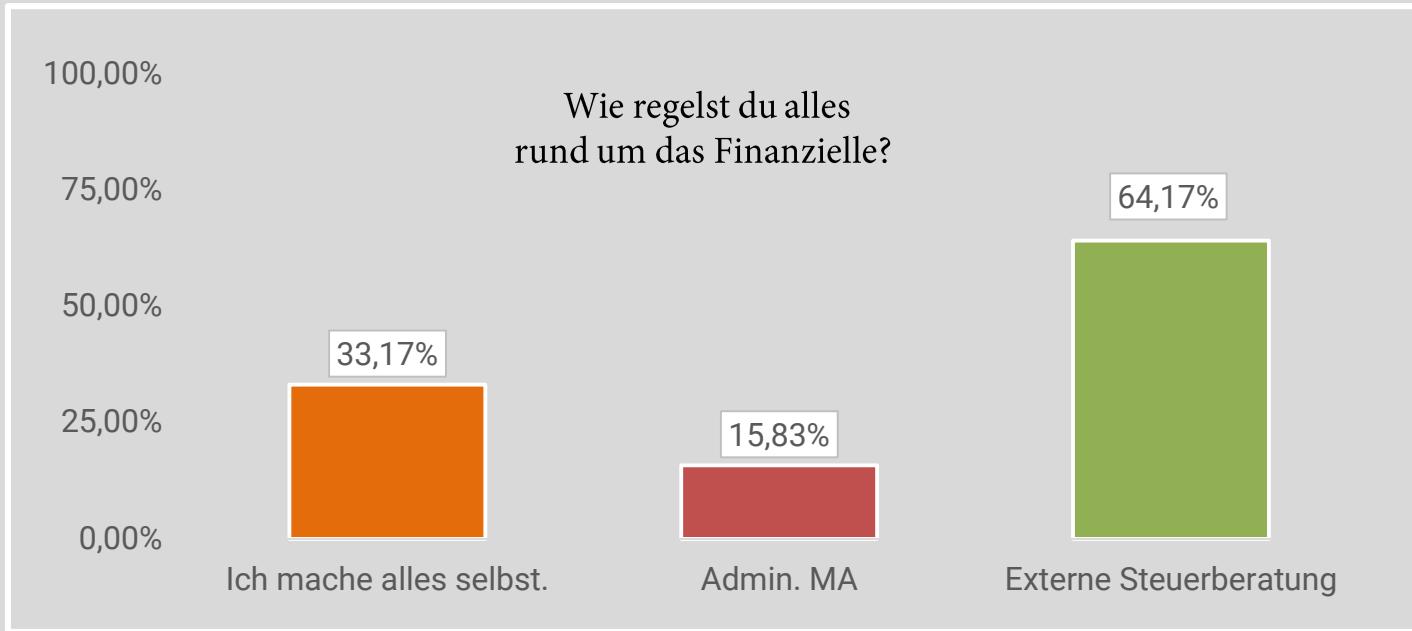
Fazit

Es ist sehr selten gar keine planbaren Einnahmen zu haben. Aber erst, wenn 75% des Umsatzes mit Stammkunden oder Abo-Verkäufe gemacht werden, werden die Auftragsschwankungen übers Jahr gesehen wirklich bedeutend geringer.

Planbarkeit und Skalierbarkeit

	Gut planbar (Anteil planbarer Einnahmen über 50%)	Skalierbar (Digitale Leistungen vorhanden)
Vollzeit selbstständig	53,85%	90,32%
Nebenbei noch angestellt	55%	66,67%
Solo	50%	69,35%
Mit Team	60,87%	77,78%
Großstadt	41,67%	70,59%
Umland	65,38%	62,5%
Ländlich	45,45%	77,78%
Überregional	52,63%	78,79%
International	42,86%	50%
Niedriger Umsatz (unter 40.000€/Jahr)	35,48%	62,5%
Mittlerer Umsatz (40-100.000€/Jahr)	48,39%	85,71%
Hoher Umsatz (100- 200.000€/Jahr)	58,33%	68%
Sehr hoher Umsatz (>200.000€/Jahr)	68,75%	90% (jedoch alle nur 1-24% des Umsatzes!)

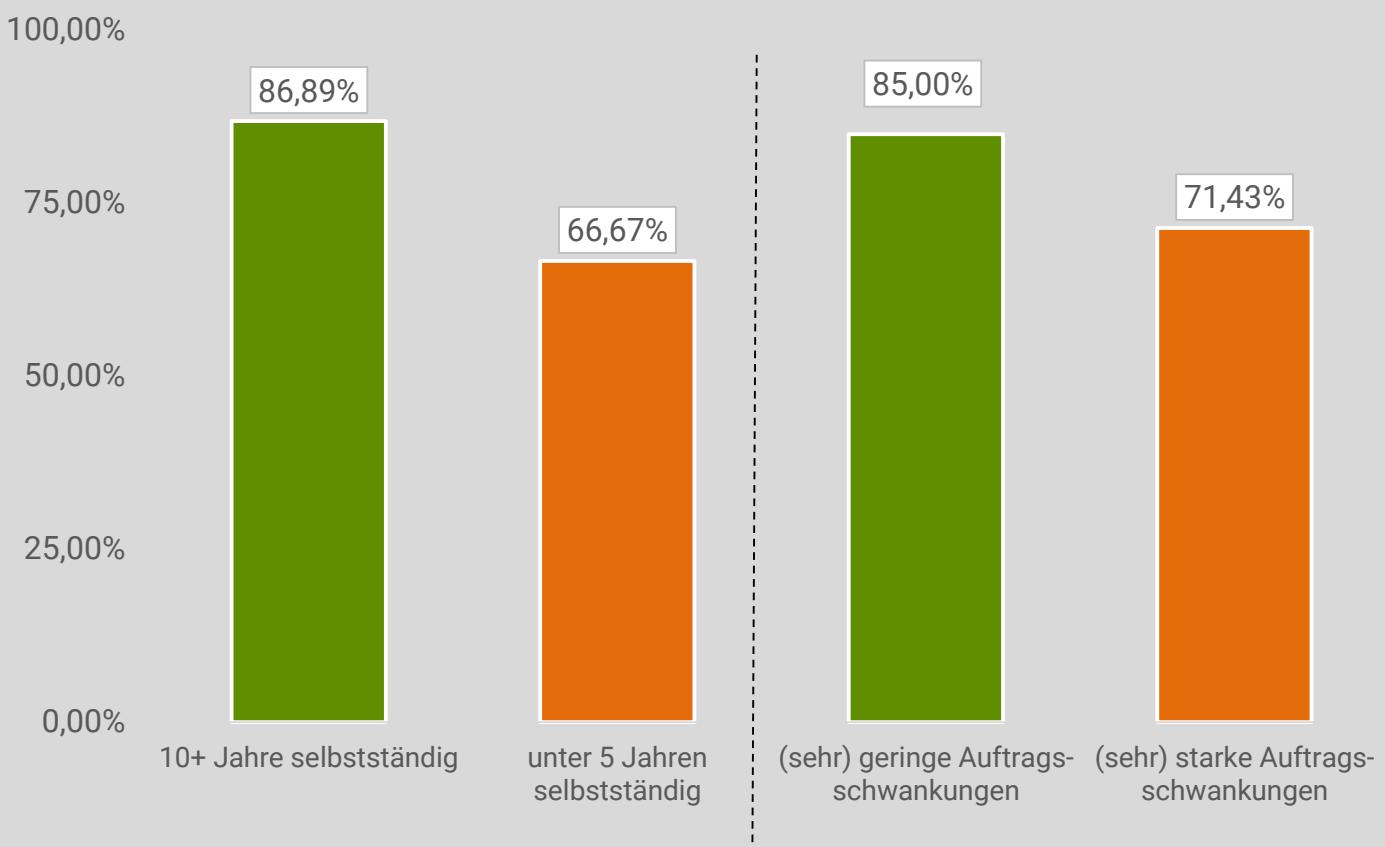
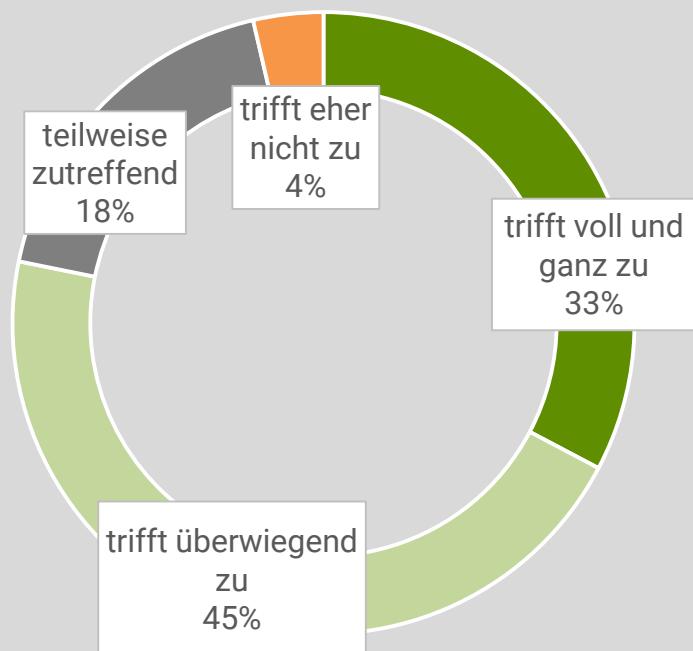
Finanzielles



Weiterbildung

Mir gelingt es, regelmäßig aktuelle fachliche Entwicklungen zu verfolgen und mich durch Weiterbildung oder Netzwerke auf dem Laufenden zu halten.

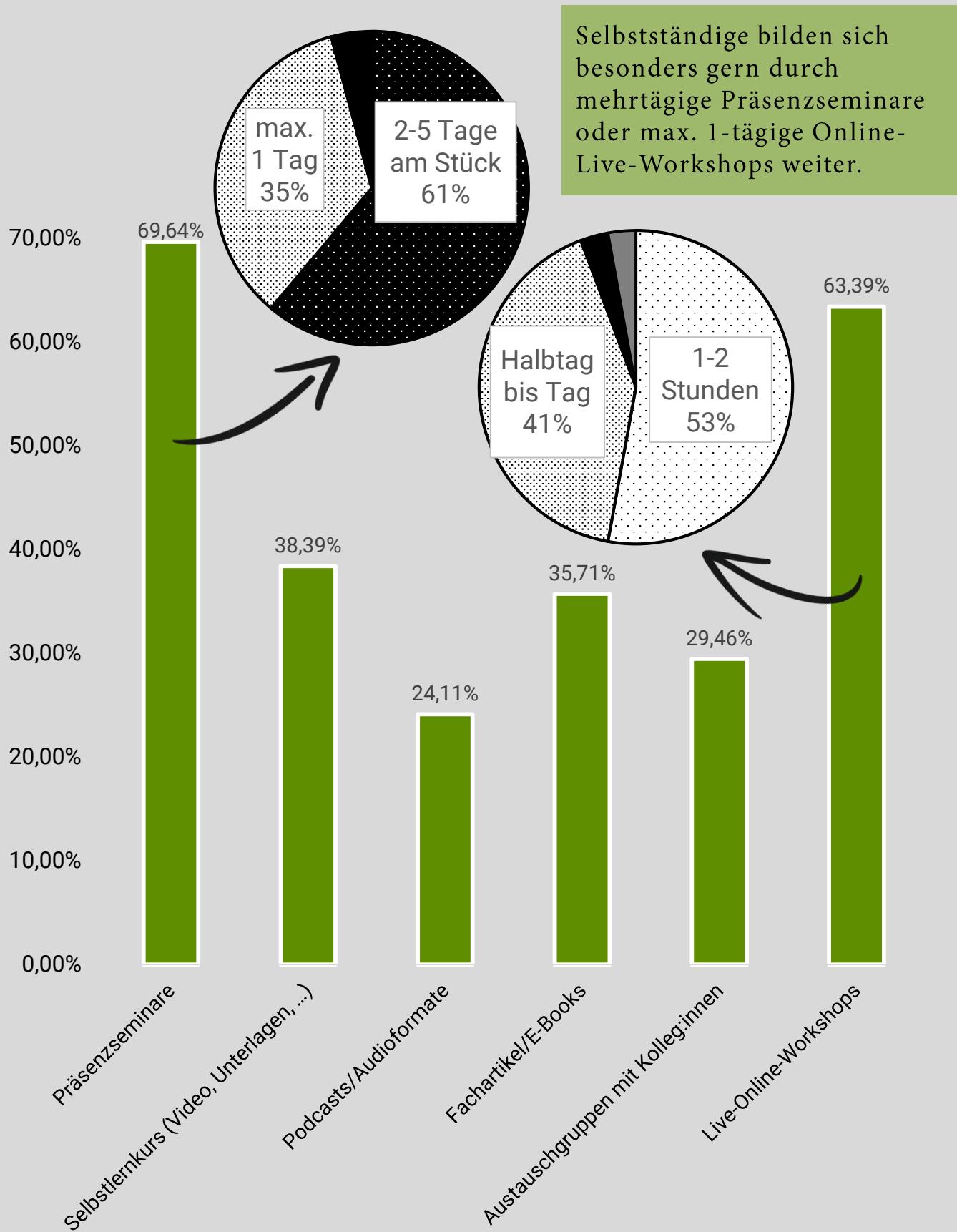
Anteil derer, denen es zumindest überwiegend gelingt, sich fachlich auf dem Laufenden zu halten:



Fazit

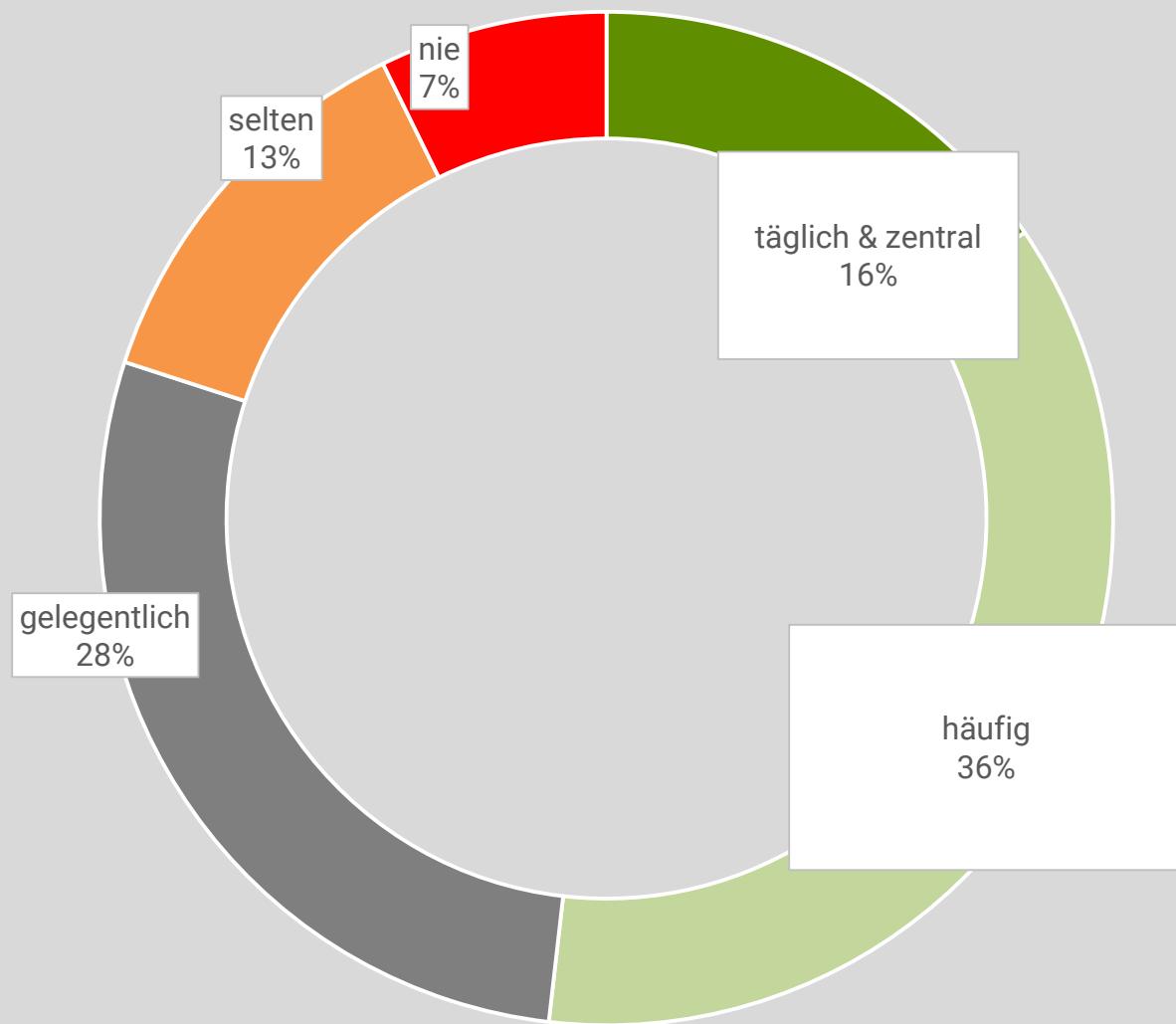
Selbstständige bleiben am Zahn der Zeit und halten sich durch Weiterbildung oder Netzwerke am Laufenden. Vor allem gelingt das den Langzeit-Selbstständigen und denen mit geringen Auftragsschwankungen übers Jahr

Weiterbildungsformate



Nutzung von KI

Ich setze KI-Tools im Arbeitsalltag ein.

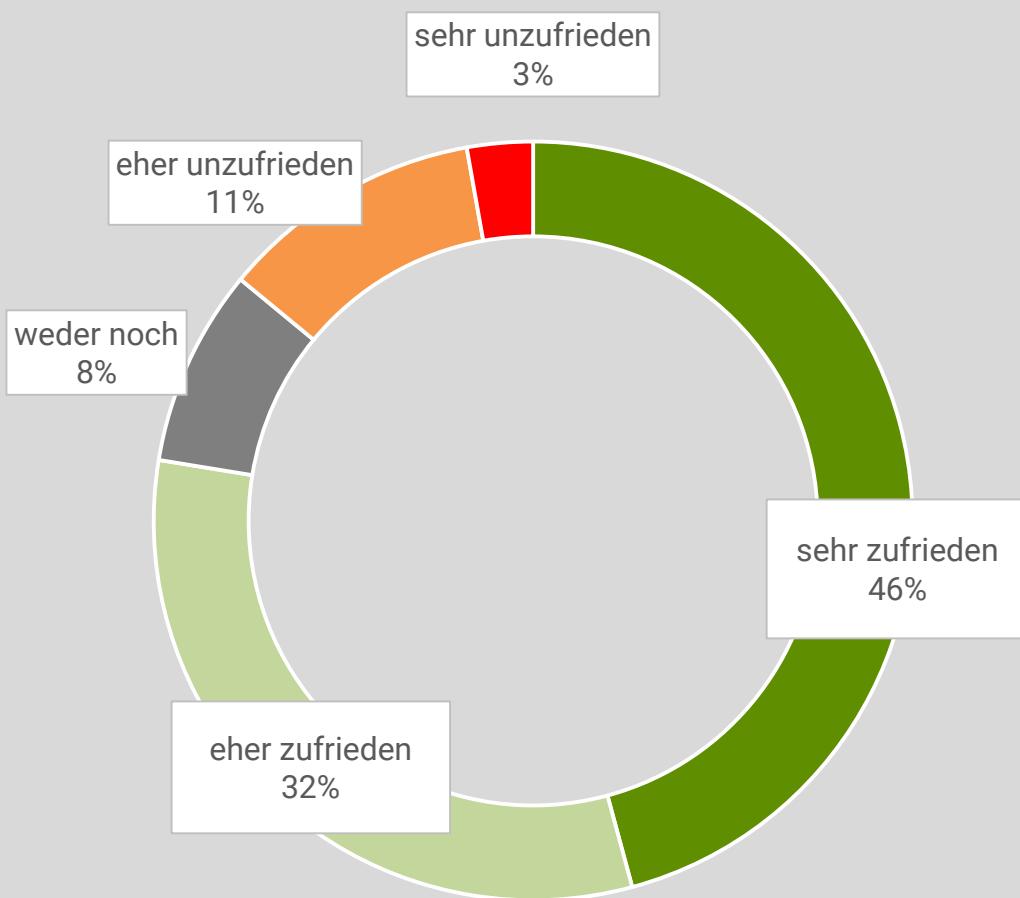


Fazit

Rund die Hälfte der Selbstständigen nutzt KI häufig oder sogar täglich. Es gibt jedoch keine signifikanten Korrelationen mit Umsatz, Erfahrung oder Weiterbildung.

Zufriedenheit mit beruflicher Situation

Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit Ihrer beruflichen Situation als Selbstständige:r?

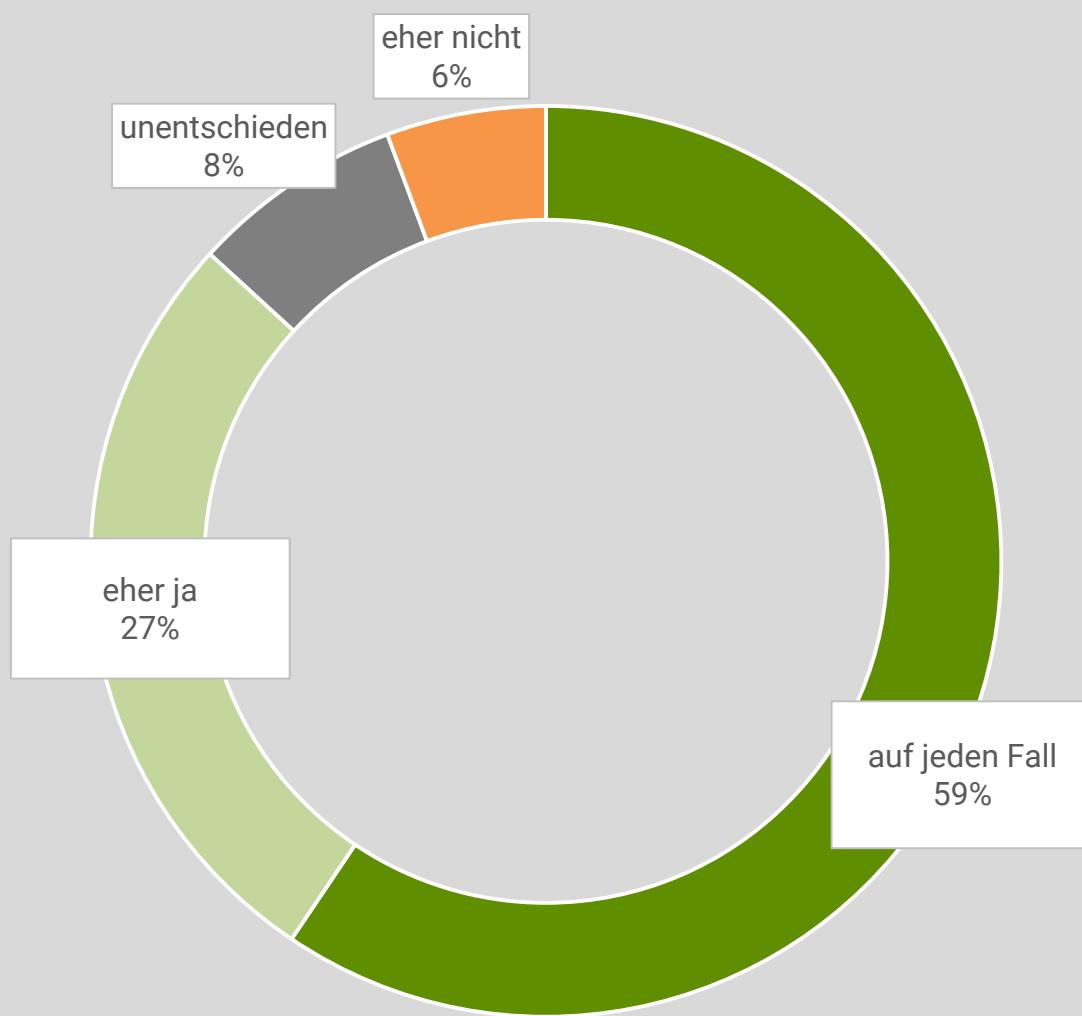


Zusatz- Info

Alle 15, die (sehr) unzufrieden sind berichten über mittlere oder (sehr) starke Auftragsschwankungen übers Jahr.
Und 10 von 14, die den Umsatz angegeben haben, machen weniger als 40.000€ Jahresumsatz.
Trotzdem würden 9 von 15 sich eher ja oder auf jeden Fall wieder selbstständig machen!

Wieder selbstständig machen?

Wenn Sie heute noch einmal vor der Entscheidung stünden:
Würden Sie sich erneut für die Selbstständigkeit entscheiden?



Fazit

Die Selbstständigkeit ist eine ziemliche Einbahnstraße aus psychologischer Sicht.
So gut wie alle Selbstständigen würden sich wieder selbstständig machen - unabhängig vom Umsatz oder anderen Aspekten.

Herausforderungen von reinen Selbstständigen mit wenig Umsatz

Was ist Ihre größte Herausforderung in der Selbstständigkeit?

Marketing und Vertrieb sind nicht meine Sache. Daher ist die Sichtbarkeit und Auffindbarkeit eher ungenügend.

Die Auftragslage stabil zu halten.

nicht die Nerven verlieren wenn 2 Tage mal keiner anruft.

Neukunden zu gewinnen

Kundenakquise

Planbare Umsätze, eigene Arbeitsorganisation

Die Wirtschaftslage und damit die Sparmaßnahmen der kleineren Firmen

Neue Kunden zu gewinnen
Marketing ist sehr viel arbeiten und bleibt unterm Strich nicht viel übrig

Herausforderungen nach über 10 Jahren Selbstständigkeit

Was ist Ihre größte Herausforderung in der Selbstständigkeit?

Umsatzeinbruch im laufenden Jahr
- ein großer Auftraggeber ist weggebrochen und alle anderen sind viel zurückhaltender.

sich in den "harten Zeiten" (September-November und April-Juni) selbst gut organisieren

Wenn zu viele Anfragen kommen: passende Kolleg:innen suchen oder doch wieder jemanden anstellen?

Wandel der Arbeitswelt

EDV – virenfrei bleiben

Schwankungen auszuhalten

Geschäftsführung und selbstständiges Arbeiten unter einen Hut zu bekommen

Privates und berufliches zu koordinieren

Hab kaum noch Zeit für Bürostunden. Muss diese Themen Abends im Hotel oder am Wochenende abwickeln.

Persönliche Ziele nicht hinter beruflichen Anforderungen zurückzustellen, z. B. Urlaub

Arbeit gegen Geld ist schlecht skalierbar

Ständig hohes Niveau bieten, Flexibilität, "Leichtigkeit" bei enormem Aufwand

Unregelmäßige Belastung, viele Reisen

Administrative Tätigkeiten

Herausforderungen von nebenberuflich Selbstständigen

Was ist Ihre größte Herausforderung in der Selbstständigkeit?

Neue Kunden gewinnen und Trends erkennen

Alles allein machen zu müssen: Kundentermine, Dokumentation, Marketing, Organisation, Abrechnung etc.

Zugang zur richtigen Zielgruppe

Ausreichend Aufträge generieren

Zeitmanagement in der Kombi Fulltimejob, Fahrtzeit und nebenberufliche Selbstständigkeit

Das Abwägen vom Verbleib in der Teilselbstständigkeit zur kompletten Selbstständigkeit aufgrund hoher Nachfragen.

Zeitfaktor für eine gute Balance zwischen zwei Jobs

Ich habe freiberuflich keinen Druck, Zeit in Marketing und Kundenaquise zu stecken. Da mir das nicht so liegt und ich vom Typ her keine "Klinkenputzerin" bin. Aus diesem Grund bin ich nicht vollständig selbstständig.

Laufend Kundengewinnung neben dem Arbeiten in der Festanstellung.

Weitere Herausforderungen von Selbstständigen

Was ist Ihre größte Herausforderung in der Selbstständigkeit?

Ich habe keine Lust mehr, für die Prävention zu arbeiten. Zu oft verlaufen Projekte im Sande.

Immer auf sich allein gestellt zu sein, kein fixes Kolleginnenteam

Bürokratie

Finde manchmal Marketing für mich selbst schwierig

Bei größeren Projekten ohne Team zu arbeiten - der tägliche kollegiale Austausch fehlt manchmal.

Soloarbeit - viel Zeit alleine im Büro. Selten, dass ich Seminarteilnehmer häufiger sehe und Entwicklungen erkennen kann.

Auftragsklärung, Akquise, Preisgestaltung

Krankenstand kann ich mir eigentlich nicht leisten

Abschalten im Urlaub. Es fällt mir nicht leicht, loszulassen, speziell, wenn Kunden gerade Probleme mit Arbeitsinspektion, Arbeitsunfällen haben usw

Tipps von zufriedenen Selbstständigen

Welcher Rat hat sich für Ihr Business als besonders wertvoll erwiesen?

Paketpreise anbieten und keine Stundensätze.

1. Was kostet es deiner Zielgruppe, wenn diese ihr Problem nicht beheben? . 2. Wie viel Zeit muss deine Zielgruppe aufbringen, um deine Expertise zu erlangen?

Besser wenig mit Qualität als Quantität

Nebenberuflich zu beginnen

Höre auf deinen Körper

LinkedIn zu bespielen

Austauschgruppe nutzen

Arbeite nur mit Partner auf die Du Dich verlassen kannst

Authentisch und ehrlich sein

Onlinekongresse zu besuchen

Entspannt bleiben

Sich zu vernetzen

Es ist nicht alles planbar. Aber mit Mut, Fleiß und etwas Glück wird alles gut.

Geduld. Nicht im ersten Jahr zu viel erwarten.

Alles braucht seine Zeit.

Sich trauen und machen, unterwegs lernt man am meisten

Einfach tun!

Tipps von zufriedenen Selbstständigen

Welcher Rat hat sich für Ihr Business als besonders wertvoll erwiesen?

Steck nie mehr Energie in ein Projekt als dein Kunde. Natürlich muss ich oft vorangehen, Wege und Lösungen zeigen, aber wenn der Kunde nicht mitkommt, muss ich Alternativen im Auge behalten. Es geht ja auch darum meine eigene Zeit wertvoll und sinnbringend einzusetzen.

Standardisierung und Delegation von Arbeiten

unbedingt eine Linie verfolgen, geradlinig sein, freundlich, höflich, erreichbar und vor allem kompetent

Für keine Arbeit zu "gut" sein. Lehrjahre sind keine Herrenjahre

Mindestens 60% der Bruttoeinnahmen weglegen!

Für keine Arbeit zu "gut" sein. Lehrjahre sind keine Herrenjahre

Sag nein, grenze dich ab wenn du etwas nicht machst, schicke Kunden weg

Aufgrund möglicher Auftragsschwankungen: Schaue nicht monatlich auf deinen Umsatz, sondern ziehe halbjährlich Bilanz.

Tagesaktuelle finanzielle Übersicht

Tipps von zufriedenen Selbstständigen

Welcher Rat hat sich für Ihr Business als besonders wertvoll erwiesen?

Mein Mann als Geschäftsführer ist mein "punching ball": meine Angebote für Firmenkunden stelle ich ihm vor. Seine Standpunkte sind wichtig für mich, um Einblick in die Gedankengänge von Firmen zu bekommen.

Weniger ist mehr: Fokus hilft und Klarheit im Portfolio macht sichtbarer

Schätze deine Dienstleistungen nicht zu gering ein - ideell und finanziell.

Verkauf dich nicht unter Wert.

Erschaffe ein Business, das zu deinem Leben passt.

wenn eine Tür zu geht gehen 2 andere auf.

Wenn du jeden Auftrag bekommst, bist zu günstig.

Mich zu fokussieren und in der Beratungsbranche mind einen Std Satz von 200 Euro zu verlangen

Such Dir nie Kunden in Deiner unmittelbaren Umgebung, sonst wirst Du niemals ein ruhiges Wochenende haben.

bleib dran und investiere selbst in Weiterbildung

Tipps für Noch-nicht-Selbstständige

Was würden Sie Präventionsexpert:innen raten, die überlegen sich selbstständig zu machen?

Gut überlegen

Mut und ANFANGEN

Kernangebot ausarbeiten, KI integrieren

Einen klaren Plan für Kundenaquise und Marketing zu haben.

Genaue Zielgruppe definieren, Markt- und Bedarfsanalyse machen

Sei dir bewusst was du wert bist.

Nicht unter Wert verkaufen nur um irgendwie an Aufträge zu kommen

Starte niemals mit Sonderangeboten, um erste Kunden zu locken - du kannst die Preise dann nur schwer anheben. Nimm deinen Finanzbedarf als Grundlage für deine Preise.

Einen kompakten Businessplan erstellen, was ist meine eigene Arbeitszeit wert? Wie finanziere ich meine Entwicklung und die Zeiten die ich in Fortbildung, Pause und Krankheit stecke?

Eine Vision entwickeln. Was macht mein Unternehmen, was mache ich anders als andere, und wo ist mein Unternehmensziel in 5 Jahren?

Einen Businessplan. Wirtschaftliches Know How - wie man Kalkuliert und wie man ein Business skaliert

Was ist Dein Kernprodukt und wieso bist Du der/die Ansprechperson dafür? Wenn das klar ist und man halten kann, was man verspricht, dann läuft der Laden.

nicht einschüchtern lassen

Tipps für Noch-nicht-Selbstständige

Was würden Sie Präventionsexpert:innen raten, die überlegen sich selbstständig zu machen?

Starte nur, wenn deine Ersparnisse für 2 Jahre ausreichen, denn wenn du nicht gerade einen USP mit einer exzellenten Marketingstrategie hast, dann dauert es ungefähr 2 Jahre, bis der Umsatz zum Leben reicht.

Einfach Anfangen. Vielleicht auch neben einem Teilzeitjob, wenn das möglich ist. Als

Präventionsexperte braucht es nicht viel Geld um zu starten.

Wenn es nicht so ist wie gewünscht oder gedacht - zurück zum Angestelltenverhältnis.

Gibt dir 3 Jahre für den Aufbau Zeit und hab keinen finanziellen Druck

In einem Zentrum oder als Angestellter Erfahrungen sammeln und wenn möglich langsam in die Selbstständigkeit gleiten

Den Schritt wagen, wenn gewisse Sicherheiten durch bspw. Kunden bestehen.

Nebenberuflich starten, ein Netzwerk aufbauen und Stück für Stück hineinwachsen.

Keine Angst zu haben, sich direkt nach dem Studium selbstständig zu machen. Vorteil: für viele noch weniger andere Verpflichtungen (Kinder, Kredit,...) und ein guter Moment das zu testen.

erst mal Tätigkeit/Praktikum in BGM-Betrieben/Einrichtungen vor Ort und aus der Sicherheit heraus starten oder Sicherheit durch Partnerschaft in Familie für den Start

Tipps für Noch-nicht-Selbstständige

Was würden Sie Präventionsexpert:innen raten, die überlegen sich selbstständig zu machen?

zuerst bei einer Firma für Arbeitssicherheit als freelancer tätig ein um Erfahrungen zu sammeln, (Zahlung kommt sicher rein, Kunden sind vorhanden) dann so nach und nach eigene Kunden requirieren.

sich nicht unterkriegen lassen auch wenn andere einen immer wieder reinreden oder gut gemeinte "Ratschläge" geben wollen (die selbst aber keine Erfahrung in Selbstständigkeit haben)

Vorher Berufserfahrung in dem Feld sammeln, um mehr Sicherheit im Auftreten zu haben.

Zuerst einige Jahre als externer Berater in einem Unternehmen angestellt zu sein

Feedback nur von Personen annehmen, die da sind wo man selber hinmöchte oder die die Zielgruppe für Dienstleistung sind.

viel wirtschaftliches Denken mitbringen, an der Selbstsicherheit und am Auftreten arbeiten und viele andere Bereiche auch dazu lernen (Coaching, Mediation, Moderation, Mentaltraining, etc.)

Tipps für Noch-nicht-Selbstständige

Was würden Sie Präventionsexpert:innen raten, die überlegen sich selbstständig zu machen?

Fundierte Ausbildung, Wissen und Kenntnisse, gutes Netzwerk vor der Selbstständigkeit.

Wissen ist Macht. Investiert in euch und eurer Wissen.

Vernetzt euch gut und bleibt immer auf dem Laufenden, was Inhalte und Trends angeht.

Wichtig ist ein funktionierendes Netzwerk, woraus sich Aufträge ergeben

Gute Ausbildung und Beitritt zu den Pionieren der Prävention

Auch extern um Rat fragen, Markforschung, Experten fragen

auf alle Fälle die Bereitschaft zur Mehrarbeit mit zu bringen - Homeoffice und Work-life-Balance funktioniert hier nicht !!!!!

NETWORKING, Empathie, Work-Life-Balance!!!

Eigene Werte rausfinden und nur mit Kunden zusammenarbeiten, wo man nicht gegen die eigenen Werte arbeiten muss.

Authentisch bleiben! Kunden merken schnell, ob man etwas verkaufen möchte oder hinter eigenen Beratung steht.

Tipps für Noch-nicht-Selbstständige

Was würden Sie Präventionsexpert:innen raten, die überlegen sich selbstständig zu machen?

Sich gut zu überlegen, ob sie es mögen regelmäßig Marketing zu betreiben. Sich bei Betrieben aktiv zu melden und ihre Leistungen anzubieten. Ob es ihren Charakter entspricht sich immer positiv und teilweise als übertrieben (perfekt) zu präsentieren. Auch wenn man weiß, dass man gut in seinem Job ist, reicht es nicht aus, wenn man das nicht nach außen präsentieren kann.

Selbstständigkeit ist nicht immer erfüllend und man muss viel Unsicherheit auch aushalten können. Aber es ist auch befreiend, sich selbst die Kunden auszusuchen und die Arbeitsinhalte!

nicht alles mitmachen und sich nicht verbiegen lassen, nicht alles passt für einen selbst, seine eigene Linie finden auch wenn es schwer ist (auch in finanzieller Sicht)

Gutes Netzwerk

im Team arbeiten

Lust auf Marketing zu haben - ist zentral

Bei anderen schauen, wie die es machen und daraus lernen (modeling)

Ein gutes kollegiales Netzwerk aufzubauen

Sich zu vernetzen, online und offline

Gute Positionierung, viel Netzwerken

Starkes Netzwerk aufbauen and "never be needy"

kontinuierliche Weiterbildung, um die neuen Entwicklungen in der Arbeitswelt nicht zu verpassen

Tipps für Noch-nicht-Selbstständige

Was würden Sie Präventionsexpert:innen raten, die überlegen sich selbstständig zu machen?

Spezialisiere
Dich in einer
Nische

Sucht Euch
gute
Mentoren!

Entspannt bleiben und klein
beginnen

Sich individuell zu präsentieren
anstatt nur inhaltlich

Mit Krankenkassen auch
zusammenzuarbeiten

Schaue, dass die Passung stimmt:
Soll es ein Betrieb sein, der auch
etwas weiter bringt - dann nimm
das nur, wenn Du ein Macher bist.
Soll es ein Betrieb sein, wo Du
nur Stunden absitzt, dann solltest
der Typ dazu sein...

Ggf hospitieren bei Anderen

Brennt das Thema in Dir, mach es.
Sonst vergiss es.

Sichtbarkeit ist das A und O.
Schaue genau wer Deine
Zielgruppe ist und wie du genau
für diese Gruppe sichtbar wirst.

Pers. Eignung sehr genau prüfen.
Was machst du wirklich gerne?
Warum willst du es machen?

Überlege es dir gut und wenn du einen
Angestelltenjob hast, der dich zufrieden sein
lässt, dann behalte den.

Über die Autorin

Veronika Jakl

Mag. Veronika Jakl ist seit über 15 Jahren selbstständig im Bereich der betrieblichen Prävention tätig.

Schon 2013 gründete sie eine IT-Firma für Online-Befragungen und entwickelte damit digitale Pionierarbeit in der Evaluierung psychischer Belastungen. 2019 initiierte sie – noch vor der Pandemie – den ersten internationalen Online-Kongress für Prävention.

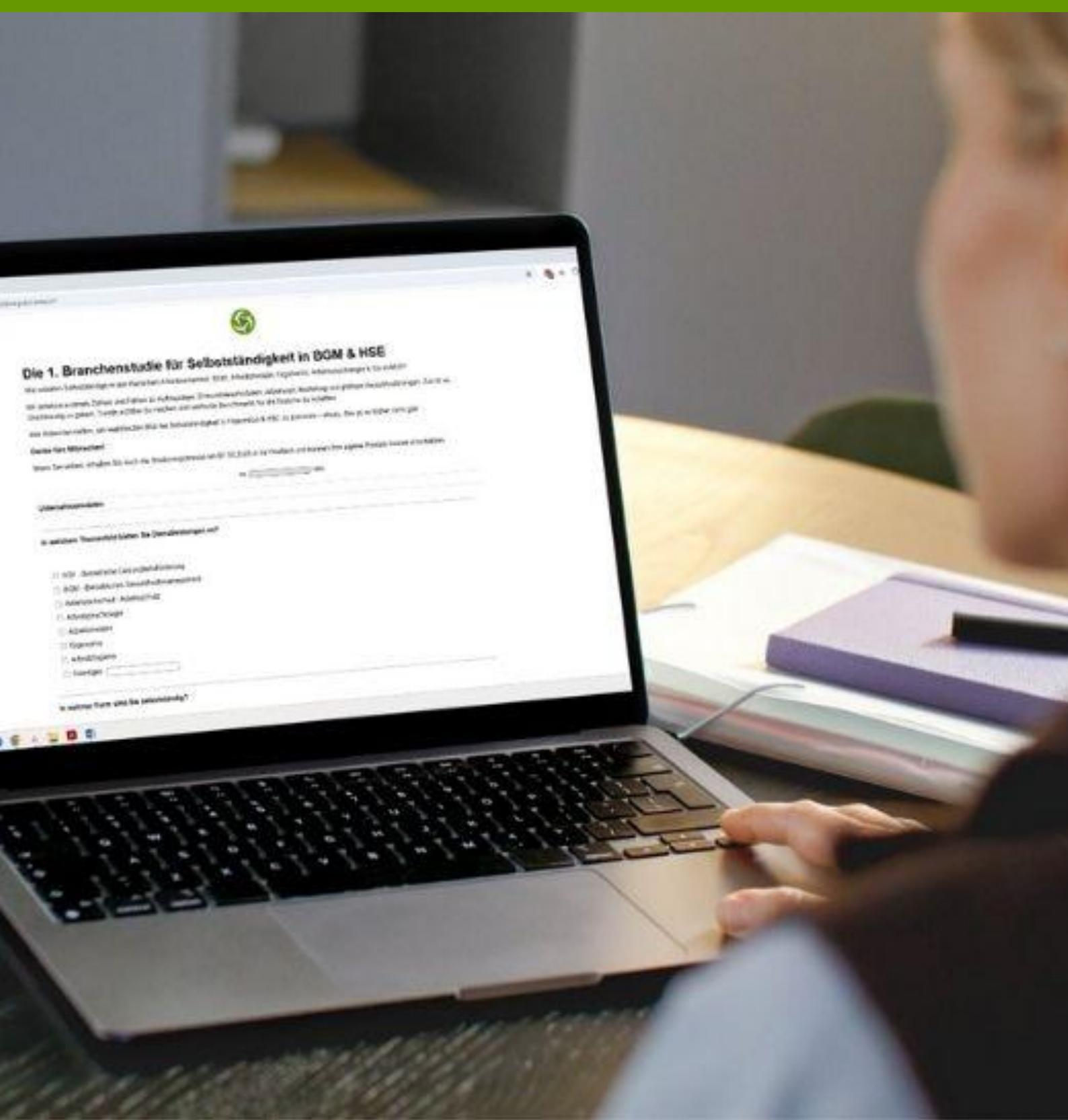
Heute leitet sie die Online-Akademie „Pioniere der Prävention“, in der Fachkräfte aus Arbeitspsychologie, Arbeitssicherheit, BGM und Arbeitsmedizin praxisnah weitergebildet werden. Mit ihrem Podcast, Vorträgen und Webinaren inspiriert sie Präventionsexpert:innen weltweit zu mehr Erfolg, Innovation und Wirksamkeit.

Sie ist bekannt für ihre gute Laune, Lösungsfokussierung und Innovationskraft. Ihre Mission: Prävention zukunftsfit machen – mit fundierter Fachkompetenz, modernen Methoden und dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

www.PioniereDerPraevention.com



Vielen Dank an alle Teilnehmenden!



Veronika Jakl

www.PioniereDerPraevention.com

Fragebogen

1. In welchem Themenfeld bieten Sie Dienstleistungen an? (Mehrfachauswahl möglich)
 - BGF - Betriebliche Gesundheitsförderung
 - BGM - Betriebliches Gesundheitsmanagement
 - Arbeitssicherheit / Arbeitsschutz
 - Arbeitspsychologie
 - Arbeitsmedizin
 - Ergonomie
 - Arbeitshygiene
 - Sonstiges
2. In welcher Form sind Sie selbstständig?
 - Solo
 - Ich habe Angestellte
 - a) Wie viele Angestellte haben Sie?
 - fest angestellte Mitarbeitende
 - freie Dienstnehmer:innen / Freelancer
 - Praktikant:innen (im Jahresdurchschnitt)
3. Wo sind Ihre Kunden hauptsächlich angesiedelt?
 - Deutschland
 - Österreich
 - Schweiz
 - Anderes Land
4. In welcher Region arbeiten Sie überwiegend?
 - In einer Großstadt (z.B. Wien, Berlin, Zürich)
 - In einer Stadt im Umland (mittlere oder kleinere Stadt, kurze Fahrtwege bis 60 Minuten)
 - Ländlich / in einem Flächengebiet mit längeren Fahrtzeiten
 - Überregional
 - International
5. Wie lange sind Sie schon selbstständig? (Angabe in Jahren)
6. Wie lange waren Sie vor der Selbstständigkeit angestellt?
 - Gar nicht
 - 0-5 Jahre
 - 6-15 Jahre
 - Über 15 Jahre

Fragebogen

7. Sind Sie nebenbei auch angestellt?
 - Nein
 - Ja, in einem Unternehmen als innerbetriebliche:r Expert:in
 - Ja, in einem Beratungsunternehmen als Berater:in
 - Sonstiges
8. Durchschnittliche Arbeitszeit in der Selbstständigkeit pro Woche:
 - <20h
 - 20-29h
 - 30-39h
 - 40-49h
 - >50h
9. Haben Sie fixe Kooperationspartner:innen oder Subauftragnehmer:innen?
 - Ja
 - Früher mal
 - Nein, noch nie
10. Arbeiten Sie selbst hauptsächlich als Subunternehmer:in (z.B. von einem Beratungszentrum)?
 - Ja
 - Nein
11. Wie kalkulieren Sie Ihre Preise? (Mehrfachauswahl möglich)
 - Zeit gegen Geld
 - a) Stundensatz oder eher Tagsatz?
 - b) Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher Stundensatz ohne Fahrtkosten?
 - c) Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher Tagsatz ohne Fahrtkosten? (z.B. für 1 Tag Seminar)
 - Standardisiertes Paket mit Fixpreis
 - Bezahlung für konkretes Ergebnis, nicht Aufwand ("Result as a service")
 - a) Für welches Ergebnis wird verrechnet?
 - Vermietung von Produkten
 - Software-Zugang/Lizenz
 - Sonstiges

Fragebogen

12. Durchschnittlicher Umsatz pro Jahr

- unter 20.000 €
- 20.000–39.999 €
- 40.000–59.999 €
- 60.000–79.999 €
- 80.000–99.999 €
- 100.000–149.999 €
- 150.000–199.999 €
- 200.000–299.999 €
- 300.000–499.999 €
- 500.000 € oder mehr

13. Auftragsschwankungen über das Jahr

- Sehr gering
- Gering
- Mittel
- Stark
- Sehr stark

14. Anteil planbarer Einnahmen (Stammkunden / Abos)

- 0%
- 1-24%
- 25-49%
- 50-74%
- ≥75%

15. Anteil der digitalen Leistungen (Webinare, Online-Kurse, digitale Dokumente)

- 0%
- 1-24%
- 25-49%
- 50-74%
- ≥75%

16. Wie regeln Sie alles rund um das Finanzielle? (Mehrfachauswahl möglich)

- Ich mache alles selbst.
- Administrative:r Mitarbeiter:in
- Externe Steuerberatung

Fragebogen

17. Haben Sie Versicherungen abgeschlossen? (Mehrfachauswahl möglich)

- Rechtsschutzversicherung
- Berufshaftpflichtversicherung
- Krankentagegeldversicherung
- (Freiwillige) Arbeitslosenversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- (Freiwillige) Rentenversicherung / Private Altersvorsorge
- Sonstiges

18. Sind Sie zufrieden mit Ihrer Auftragslage?

- Sehr zufrieden – Menge und Art der Aufträge passen gut
- Eher zufrieden – kleinere Schwankungen sind in Ordnung
- Teils/teils – manchmal zu viele, manchmal zu wenige Aufträge
- Eher unzufrieden – zu wenige oder nicht passende Aufträge
- Sehr unzufrieden – Auftragslage ist deutlich zu schwach
- Zu viele Aufträge – ich müsste reduzieren oder selektiver auswählen

19. Wie gewinnen Sie üblicherweise neue Kunden? (Max. 3 Antworten möglich)

- Empfehlungen von ehemaligen Kunden
- Empfehlungen von Kolleg:innen (ohne Provision)
- Vermittlung durch Partner:innen (mit Provision / finanzieller Beteiligung am Umsatz)
- Social Media
- Anfragen über die Website
- Newsletter / E-Mail-Marketing
- Direktansprache nach Vorträgen / Workshops / Events
- Kaltakquise
- Wiederverkauf an Bestandskund:innen
- Sonstiges

20. Marketing-Aufwand pro Woche in Stunden

21. Ich setze KI-Tools im Arbeitsalltag ein.

- Nie
- Selten
- Gelegentlich
- Häufig
- Täglich & zentral

Fragebogen

22. Mir gelingt es, regelmäßig aktuelle fachliche Entwicklungen zu verfolgen und mich auf dem Laufenden zu halten.

- trifft überhaupt nicht zu
- trifft eher nicht zu
- teilweise zutreffend
- trifft überwiegend zu
- trifft voll und ganz zu

23. In welchen Formaten bilden Sie sich am liebsten weiter? (Max. 3 Nennungen)

- Präsenzseminare
 - a) Max. 1 Tag
 - b) 2-5 Tage am Stück
 - c) Mehrwöchiger Kurs mit regelmäßigen Terminen
- Live-Online-Workshops
 - a) 1-2 Stunden
 - b) Halbtag bis Tag
 - c) 2-5 Tage am Stück
 - d) Mehrwöchiger Kurs mit regelmäßigen Terminen
- Selbstlernkurse (Videos, Unterlagen)
- Podcasts / Audioformate
- Fachartikel / E-Books
- Austauschgruppen mit Kolleg:innen
- Sonstiges

24. Ich bin Akademie-Mitglied bei den Pionieren der Prävention.

- Ja
- Nein

25. Ich bin Mitglied in einem Berufsverband (VDSI, VÖSI, BÖP, ...)

- Nein
- Ja
 - a) Warum?
 17. Zugang zu exklusivem Fachwissen / Materialien / Seminaren
 18. Fachlicher Austausch mit Kolleg:innen
 19. Rabatte auf Weiterbildungen
 20. Unterstützung bei Marketing & Sichtbarkeit
 21. Empfehlungen & Aufträge durch das Netzwerk
 22. Rechtliche Unterstützung / Versicherung
 23. Sonstiges

Fragebogen

26. Mein Investment in Weiterbildung pro Jahr

- unter 100 €
- 100 bis 499 €
- 500 bis 999 €
- 1.000 - 2.999 €
- 3.000 € oder mehr

27. Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit Ihrer beruflichen Situation als Selbstständige:r?

- sehr unzufrieden
- eher unzufrieden
- weder noch
- eher zufrieden
- sehr zufrieden

28. Wenn Sie heute noch einmal vor der Entscheidung stünden: Würden Sie sich erneut für die Selbstständigkeit entscheiden?

- auf keinen Fall
- eher nicht
- Unentschieden
- eher ja
- auf jeden Fall

29. Was ist Ihre größte Herausforderung in der Selbstständigkeit?

30. Welcher Rat hat sich für Ihr Business als besonders wertvoll erwiesen?

31. Was würden Sie Präventionsexpert:innen raten, die überlegen sich selbstständig zu machen?