

10 FATALE FEHLER, DIE DEINE TRAUMPRAXIS SABOTIEREN



DIE SCHONUNGSLOSE INSIDER-ANALYSE
EINER ÄRZTIN FÜR ÄRZTINNEN UND
THERAPEUTINNEN - DEIN GAME-CHANGER
FÜR MEHR ERFOLG, ERFÜLLUNG UND
FINANZIELLE FREIHEIT

ANNE-KATHRIN HÖNIG
GRÜNDERIN VON WOMEN IN HEALTH CARE

VORWORT: WARUM DIESES E-BOOK DEINE KARRIERE REVOLUTIONIEREN WIRD



Du hast jahrelang studiert, Nächte durchgearbeitet, unzählige Prüfungen gemeistert und dich durch das Hamsterrad des Klinikalltags gekämpft. Du trägst die Vision einer eigenen Praxis in dir – oder hast den Sprung bereits gewagt.

Aber warum fühlst du dich trotzdem oft wie eine Getriebene statt wie eine Gestalterin?

Die bittere Wahrheit: 90% aller Ärztinnen und Therapeutinnen machen dieselben vermeidbaren Fehler, die sie daran hindern, ihre Praxis mit Leichtigkeit und Freude zu führen – und dabei finanziell wirklich erfolgreich zu sein.

Als Ärztin mit 25 Jahren Praxiserfahrung und Coach für viele erfolgreiche Praxisgründerinnen kenne ich nicht nur jeden dieser Fehler, sondern auch die Lösung, die dich auf die Überholspur katapultiert.

Dieses E-Book ist keine nette Sammlung von Tipps. Es ist dein persönlicher Schlüssel zur Traumpraxis, den dir keine KV-Beratung, kein Steuerberater und kein Praxisberater in die Hand drücken wird.

Lass uns gemeinsam die Scheuklappen abnehmen und den Weg zu deiner selbstbestimmten, erfüllenden und wirtschaftlich brillanten Praxis freimachen!

FEHLER 1: DU HAST KEINE GLASKLARE UND KRAFTVOLLE VISION



Die schonungslose Wahrheit: Ohne magnetische Vision ist deine Praxis nur ein Job mit mehr Verwaltungsaufwand und Verantwortung. Du wirst irgendwann im Hamsterrad gefangen sein – nur dass du jetzt selbst das Rad gebaut hast. Ich erinnere mich noch genau an meine ersten Jahre: Ich rannte von Patient zu Patient, kämpfte mit Abrechnungen und hatte keine Zeit zum Durchatmen. Warum? Weil ich meine Praxis gegründet hatte, ohne wirklich zu wissen, wie mein Traumszenario aussehen sollte.

“Wer nicht weiß, wohin er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.”

SENECA

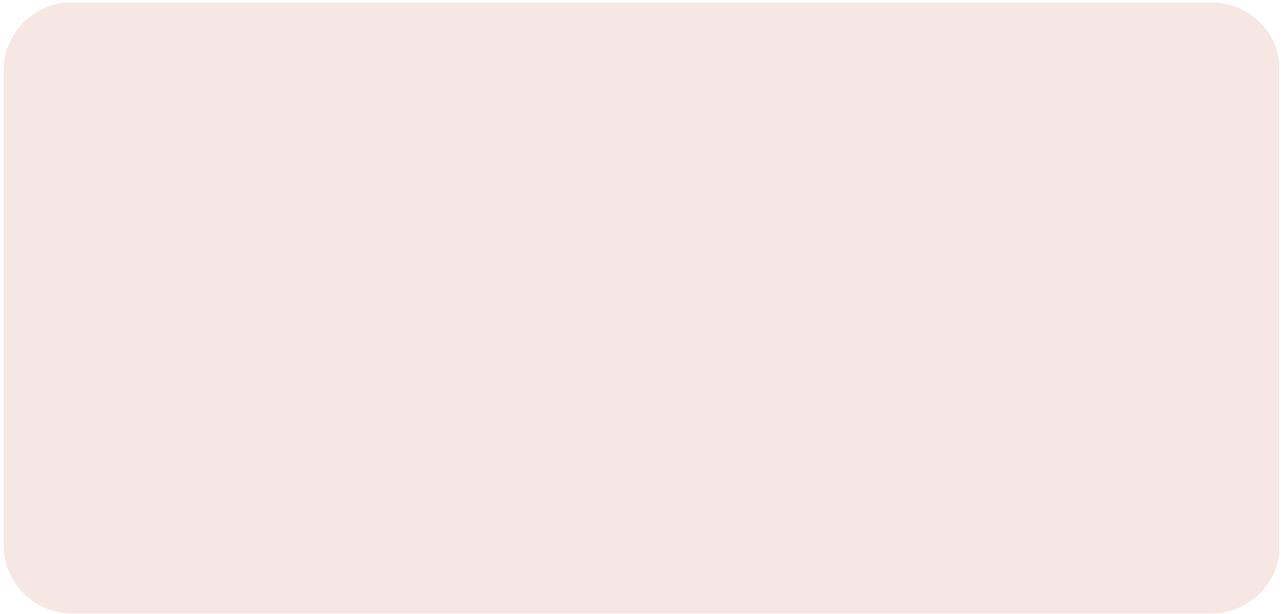


DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Erschaffe dein Praxis-Manifesto:** Nimm dir einen Tag Zeit (ja, wirklich einen ganzen Tag!) und skizziere präzise, wie dein Idealzustand aussieht: Welche Patienten behandelst du? Wie viele Stunden arbeitest du? Wie fühlt sich dein Arbeitsalltag an? Welche Werte leben du und dein Team?
- **Visualisiere täglich:** Gestalte ein digitales oder physisches Vision Board mit Bildern und Affirmationen deiner Traumpraxis und nimm dir jeden Morgen 3 Minuten Zeit, es bewusst zu betrachten.
- **Finde deine Visionärinnen:** Umgebe dich mit Kolleginnen, die bereits da sind, wo du hinwillst. Eine meiner Kundinnen hat sich monatlich mit drei erfolgreichen Praxisinhaberinnen zum Lunch getroffen – nach 6 Monaten hatte sie ihre Patientenzahlen verdoppelt.

DEINE GEDANKEN

Wie sieht mein Idealzustand aus?



Welche 5 Punkte in meinem Leben sollten sich ab heute ändern?

1



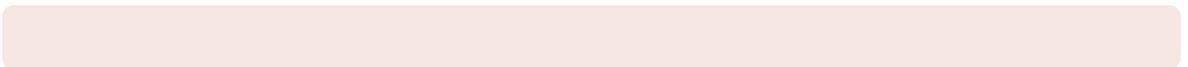
2



3



4



5



FEHLER 2: DU BIST GEFANGEN IN DEINEM „ALTEN“ MINDSET



Die schonungslose Wahrheit: Die medizinische Ausbildung hat uns zu brillanten Diagnostikerinnen und Heilerinnen gemacht - aber leider auch zu risikoscheuen Perfektionistinnen mit Kontrollzwang. Dieses Mindset ist in der Patientenversorgung Gold wert, im Unternehmertum jedoch reines Gift.

"Dein Wissen macht dich zur Ärztin. Dein Mindset macht dich zur erfolgreichen Unternehmerin."

ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Identifiziere deine Saboteure:** Welche Glaubenssätze halten dich zurück? "Das macht man nicht als Ärztin", "Ich kann nicht verkaufen", "Was werden die Kollegen denken?" – Schreibe sie alle auf und erkenne sie als das, was sie sind: Mentale Bremsklötze!
- **Praktiziere tägliches Mindset-Training:** Höre Podcasts erfolgreicher Unternehmerinnen (nicht nur aus der Medizin!), lies Business-Bücher und starte jeden Tag mit kraftvollen Affirmationen wie: **"Ich bin eine visionäre Unternehmerin, die die Gesundheitsbranche revolutioniert."**
- **Führe ein Erfolgsjournal:** Notiere jeden Abend drei Erfolge des Tages – egal wie klein. Eine meiner Klientinnen steigerte dadurch ihre Selbstwirksamkeit in nur 30 Tagen so stark, dass sie endlich den Mut fand, ihre innovativen Behandlungsmethoden zu Premium-Preisen anzubieten – und ihre Patienten liebten es!

ERFOLGS



journal

DATUM _____

S M T W T F S

HEUTE BIN ICH DANBAR FÜR

1	
2	
3	

ZEITPLAN

<input type="checkbox"/>	

TÄGLICHE AFFIRMATION

DARAUF BIN ICH STOLZ

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

NOTIZEN



**FEHLER 3: DU
PLANST DEINE
FINANZEN WIE EINE
ANGESTELLTE,
NICHT
STRATEGISCH WIE
EINE
UNTERNEHMERIN**



Die schonungslose Wahrheit: Die meisten Ärztinnen und Therapeutinnen verstehen Cashflow-Management, Investitionsstrategien, Preisgestaltung und schließlich auch steuerliche Gestaltung und die Geschäftsform nicht als ihre Kernkompetenz – und zahlen dafür einen hohen Preis: chronische finanzielle Anspannung trotz Vollauslastung.

"Eine finanziell gesunde Praxis ist die beste Medizin für deine Patienten."

ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Entwickle eine strategische Finanzarchitektur:** Definiere klare finanzielle Ziele für deine Praxis und deine persönliche Zukunft. Wo stehst du in 1, 3 und 10 Jahren?
- **Kalkuliere deinen echten Stundensatz:** Die schockierende Wahrheit: Wenn du deinen tatsächlichen Aufwand inklusive Verwaltung, Nachbereitung und Fortbildung einrechnest, arbeitest du möglicherweise für einen Stundenlohn, den du als Kellnerin ablehnen würdest! Eine meiner Klientinnen entdeckte, dass sie bei Kassenleistungen faktisch nur 42€ pro Stunde verdiente – nach dieser Erkenntnis baute sie mutig ihr Privatleistungsportfolio aus und verdreifachte ihr Einkommen innerhalb eines Jahres. Steuerliche Gestaltung ist Chefsache, dein Steuerberater begleitet dich nur.
- **Baue mehrere Einkommensströme auf:** Die erfolgreichsten Praxisinhaberinnen haben neben der direkten Patientenversorgung zusätzliche Einnahmequellen wie Onlinekurse, spezielle Programme für Selbstzahler oder Schulungen für Kollegen.
- **Setze preispsychologisch klug:** Deine Preise signalisieren die Qualität deiner Leistung. Eine Teilnehmerin meines Programms erhöhte ihre IGeL-Preise um 40% – und steigerte damit nicht nur ihren Umsatz, sondern auch die Compliance ihrer Patienten!
- **Supergau verhindern:** Schütze dich und deine Praxis mit essentiellen Versicherungen wie Berufshaftpflicht, Betriebsausfallversicherung und einer passenden Altersvorsorge.

FEHLER 4: DU VERSUCHST, ALLES SELBST ZU MACHEN



Die schonungslose Wahrheit: Wenn du alles selbst machst, wirst du schnell zur schlechtesten Version deiner selbst: überlastet, reizbar und weit entfernt von der Medizinerin, die du sein wolltest.

*"Die besten Therapeutinnen wissen nicht alles
– sie umgeben sich mit den besten Experten."*

ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Baue dein Dream-Team auf:** Definiere die 3-5 Schlüsselpositionen, die deine Praxis zum Fliegen bringen werden. Eine exzellente Praxismanagerin, eine Social-Media-Expertin oder eine Abrechnungsspezialistin können den Unterschied zwischen Überleben und Aufblühen ausmachen.
- **Investiere in die besten Berater:** Ein spezialisierter Steuerberater, ein Rechtsanwalt für Medizinrecht und ein Business-Coach sind keine Kostenfaktoren, sondern Gewinnbeschleuniger und natürlich zu 100% steuerlich absetzbar. Eine meiner Klientinnen sparte durch den Wechsel zu einem auf Ärzte spezialisierten Steuerberater über 22.000€ Steuern im ersten Jahr!
- **Automatisiere cleverer als deine Kollegen:** Nutze digitale Tools für Terminplanung, Patientenkommunikation und Erinnerungsmanagement – und verschaffe dir damit den entscheidenden Wettbewerbsvorteil in deiner Region.

FEHLER 5: DU BETREIBST MARKETING WIE VOR 20 JAHREN



Die schonungslose Wahrheit: Ein Praxisschild und Visitenkarten reichen heute nicht mehr aus. Die Patienten, die du wirklich willst, suchen dich online – und wenn sie dich dort nicht finden oder dein Auftritt nicht überzeugt, werden sie woanders hingehen.

"In einer digitalen Welt sind unsichtbare Helferinnen arbeitslose Helferinnen."

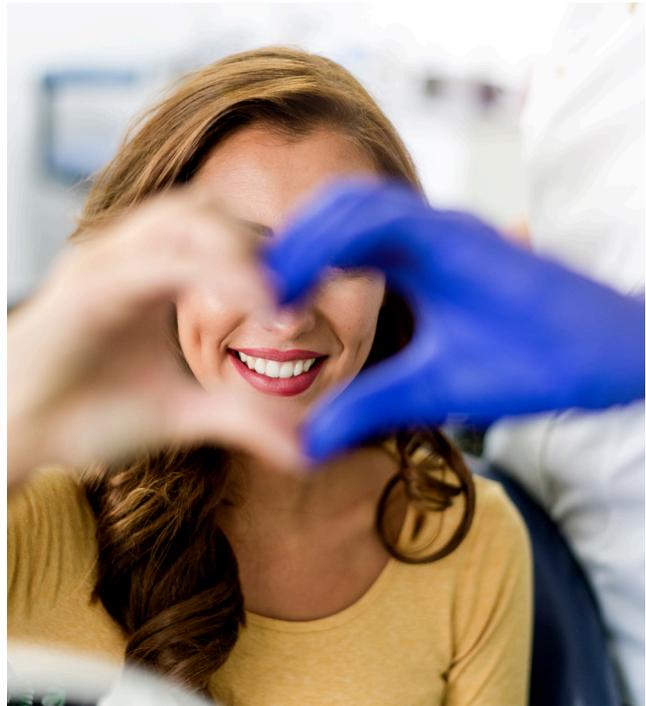
ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Entwickle eine magnetische Personal Brand:** Deine Persönlichkeit ist dein stärkster Marketingfaktor! Zeige, wer du bist, woran du glaubst und warum du anders bist als alle anderen. Deine Praxis braucht eine klare, unverwechselbare Identität. Logo, , Schriften und deine Botschaft sollten sich durch alle Kanäle ziehen.
- **Dominiere Google lokal:** Optimierte dein Google My Business-Profil mit ansprechenden Fotos, aktuellen Informationen und – absolut entscheidend – einem System für 5-Sterne-Bewertungen. Eine systematische Bewertungsstrategie hat einer Kundin über 40 neue Patienten pro Monat gebracht!
- **Nutze Content-Marketing strategisch:** Teile dein Fachwissen über kurze, informative Videos, Blog-Artikel oder einen Newsletter. Eine Orthopädin aus meinem Coaching baute durch wöchentliche 2-Minuten-Übungsvideos auf Instagram eine begeisterte Community auf – und gewann dadurch exakt die motivierten Patienten, mit denen sie am liebsten arbeitet.
- **Verabschiede dich von Printmedien:** Zeitungsanzeigen und Flyer sind totes Kapital. Broschüren und Anzeigen in Zeitungen sind oft verpufftes Geld. Digitales Marketing über Social Media, SEO und Google-Ads bringt bessere Ergebnisse.

FEHLER 6: DU KENNST DEINE WUNSCHPATIENTEN NICHT GENAU GENUG



Die schonungslose Wahrheit: Solange du nicht kristallklar definiert hast, welche Patienten du anziehen willst, wirst du dich mit anstrengenden Patienten ohne Compliance und Ziel herumschlagen, die deine Energie rauben und deine Freude am Beruf minimieren.

"Wer für alle da sein will, wird für niemanden unverzichtbar sein."

ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Erschaffe dein Wunschpatienten-Avatar:** Beschreibe bis ins kleinste Detail, wer deine Traumpatientin ist: Alter, Lebenssituation, Werte, Motivation, Probleme und Wünsche. Eine Gynäkologin aus meinem Programm spezialisierte sich komplett auf berufstätige Mütter – und konnte ihre Preise um 35% anheben, weil sie deren spezifische Bedürfnisse perfekt adressierte.
- **Gestalte deine gesamte Praxis für diesen Patiententyp:** Von der Einrichtung über die Öffnungszeiten bis hin zur Art, wie du kommunizierst – alles sollte auf deine Wunschpatienten ausgerichtet sein. Eine Kundin richtete ihre gesamte Praxis neu ein, um eine bestimmte Patientengruppe anzusprechen – die Investition hatte sich nach nur 4 Monaten amortisiert!
- **Mach eine Marktanalyse:** Welche medizinischen Angebote gibt es bereits in deiner Umgebung? Welche Lücke kannst du mit deinem Leistungsspektrum schließen? Tue das, was du gerne machst! Wähle deine Schwerpunkte bewusst, denn du wirst sie täglich praktizieren.

FEHLER 7: DU VERNACHLÄSSIGST DEIN WICHTIGSTES KAPITAL - DEIN TEAM



Die schonungslose Wahrheit: Die meisten Praxisinhaberinnen behandeln ihr Personal wie Angestellte statt wie Business-Partner. Das Ergebnis: hohe Fluktuation, mäßige Leistung und unzufriedene Patienten. Ohne ein engagiertes Team wird deine Praxis chaotisch sein.

"Mittelmäßige Ärztinnen mit einem Spitzenteam sind erfolgreicher als Spitzenärztinnen mit einem mittelmäßigen Team."

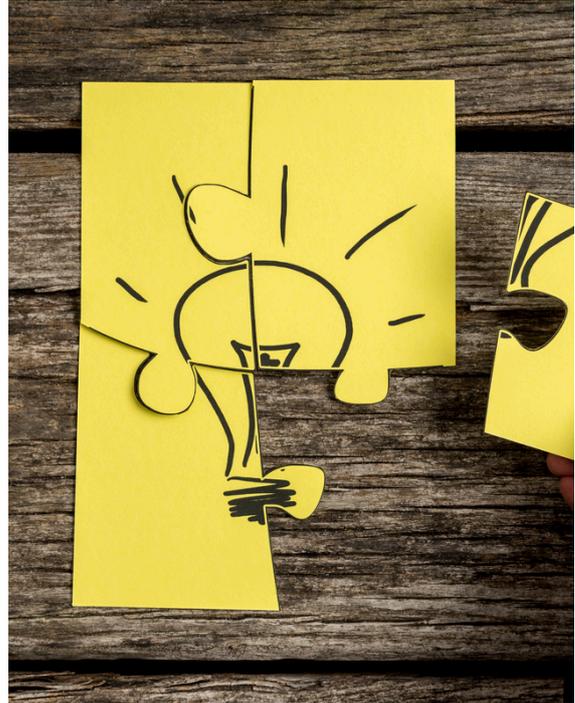
ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Erschaffe eine mitreißende Teamvision:** Entwickle gemeinsam mit deinem Team eine begeisternde Vision und klare Werte. Eine Hausärztin aus meinem Coaching definierte mit ihrem Team das Leitbild "Wir sind die modernste Familienpraxis der Region" – innerhalb eines Jahres steigerte sich die Produktivität um 40%!
- **Biete mehr als nur Gehalt:** Flexible Arbeitszeiten, Weiterbildungsmöglichkeiten, Erfolgsbeteiligungen, zusätzliche betriebliche Altersvorsorge und regelmäßige Team-Events schaffen Loyalität, die unbezahlbar ist. Eine Kundin führte einen monatlichen "Inspiration Day" ein, an dem das Team neue Ideen entwickeln darf – zwei dieser Ideen führten zu neuen Leistungsangeboten, die heute 22% des Praxisumsatzes ausmachen!
- **Führe mit Klarheit und Wertschätzung:** Definiere präzise Verantwortungsbereiche, messbare Ziele und ein System regelmäßiger Feedback-Gespräche und Teamsitzungen. Denke an ein positives Arbeitsumfeld für dein Team und schaffe auch Rückzugsmöglichkeiten. Dann wird für euch immer die Sonne scheinen.

FEHLER 8: DU INVESTIERST ZU WENIG IN DEINE PERSÖNLICHE UND UNTERNEHMERISCHE WEITERENTWICKLUNG



Die schonungslose Wahrheit: Viele Ärztinnen und Therapeutinnen bilden sich fachlich brillant weiter, vernachlässigen aber ihre Entwicklung als Unternehmerin. Das Ergebnis: Sie werden immer bessere Ärztinnen in immer schlechter laufenden Praxen. Stillstand ist Rückschritt! Wenn du stehen bleibst, überholt dich die Konkurrenz – oder du verlierst die Freude an deinem Beruf.

"Die beste Investition ist die in dich selbst – sie zahlt die höchsten Zinsen."

ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Investiere in Business-Wissen:** Buche Coachings, besuche Unternehmerinnen-Seminare und lies Bücher über Marketing, Mitarbeiterführung und Skalierung. Eine Kundin investierte 10.000€ in ein Business-Coaching – und steigerte ihren Jahresgewinn um 85.000€!
- **Optimiere deine Energie:** Deine Energie ist deine wertvollste Ressource. Entwickle Morgen- und Abendroutinen, die deine Kraft erhalten und steigern. Eine Teilnehmerin meines Programms führte eine strenge "Keine-E-Mails-nach-19-Uhr-Regel" ein – und berichtet von einer komplett neuen Lebensqualität.
- **Erschaffe dein persönliches Mastermind:** Umgib dich mit 3-5 erfolgreichen Unternehmerinnen, die dich herausfordern und inspirieren. Eine meiner Klientinnen gründete eine Mastermind-Gruppe mit vier anderen Praxisinhaberinnen – heute generieren sie gemeinsam Ideen, teilen Ressourcen und haben sogar ein gemeinsames Fortbildungsprogramm entwickelt!

**FEHLER 9: DU
VERLANGST NICHT
DEN PREIS, DEN
DEINE LEISTUNG
WIRKLICH WERT IST**



Die schonungslose Wahrheit: Die meisten Ärztinnen und Therapeutinnen leiden unter dem "Helfersyndrom-Preiskomplex" – sie glauben, dass gute medizinische Versorgung erschwinglich sein muss, und unterschätzen dabei systematisch den Wert ihrer Zeit, Expertise und Wirkung. Die GOÄ kann keine Richtschnur sein, sie wurde seit 1991 nicht mehr der Realität angepasst!

"Dein Preis ist nicht nur eine Zahl – er ist ein Statement über deinen Wert."

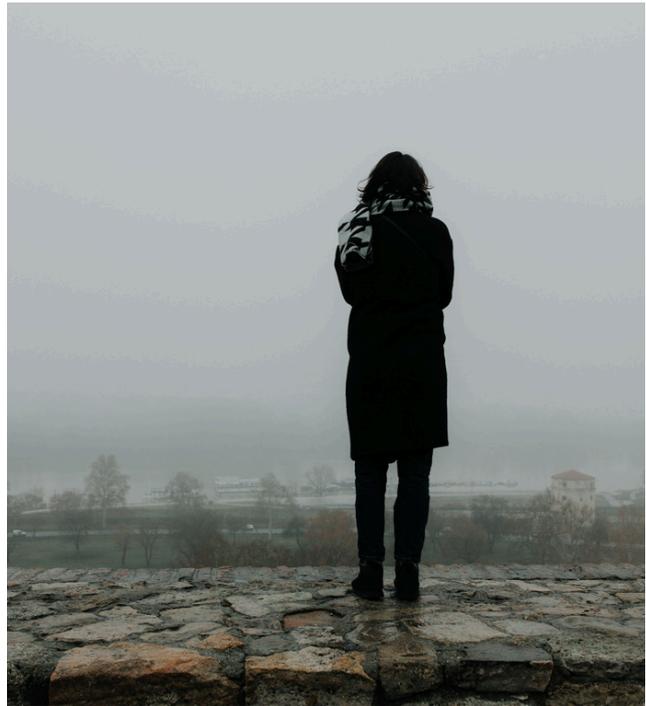
ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Kalkuliere mutig von deinem Wunschtargget rückwärts:** Beginne mit dem Jahreseinkommen, das du wirklich verdienen willst, und berechne daraus deinen notwendigen Stundensatz – nicht umgekehrt! Eine Heilpraktikerin aus meinem Coaching stellte fest, dass sie ihren Stundensatz von 80€ auf 180€ erhöhen musste, um ihre Ziele zu erreichen – nach anfänglichen Bedenken setzte sie den neuen Preis durch und hatte nach 2 Monaten mehr Anfragen als zuvor!
- **Biete unterschiedliche Preispunkte an:** Entwickle Programme und Pakete in verschiedenen Preisklassen, die unterschiedliche Patientenbedürfnisse ansprechen. Eine Dermatologin aus meinem Programm führte drei Behandlungspakete ein – und stellte überrascht fest, dass 65% der Patienten das teuerste Paket wählten!
- **Kommuniziere den Wert, nicht den Preis:** Sprich nie über Kosten, sondern immer über den Wert und die Ergebnisse deiner Behandlung. Eine Schmerztherapeutin aus meinem Coaching formulierte um von "Die Behandlung kostet 200€" zu "Diese Investition von 200€ kann Ihnen schmerzfreie Bewegung und neue Lebensqualität schenken" – ihre Conversion-Rate stieg um 40%!

FEHLER 10: DU VERSUCHST, ALLES ALLEIN ZU SCHAFFEN



Die schonungslose Wahrheit: Der Weg zur erfolgreichen Praxis ist schwer genug - ihn alleine zu gehen ist unnötige Selbstsabotage. Die erfolgreichsten Praxisinhaberinnen haben alle eines gemeinsam: Sie hatten Mentoren und Coaches, die ihnen geholfen haben, Fehler zu vermeiden und Abkürzungen zu nehmen.

„Deine Freunde sehen dich, wie du bist - dein Coach sieht, wer du sein könntest.“

“Erfolgreiche Therapeutinnen haben nicht weniger Probleme - sie haben bessere Mentoren.”

ANNE-KATHRIN HÖNIG



DIE GAME-CHANGER-LÖSUNG:

- **Suche dir eine Mentorin, die dort ist, wo du hin willst:** Nicht irgendeine Beraterin, sondern jemanden, der den Weg, den du gehen willst, bereits erfolgreich gemeistert hat.
- **Investiere in professionelle Beratung:** Die Rendite eines guten Business-Coachings liegt oft bei 1:10 oder höher. Eine Teilnehmerin meines Programms investierte 6.000€ in ein 6-monatiges Coaching - und steigerte ihren Monatsumsatz um 12.000€!
- **Tritt einer Community von Gleichgesinnten bei:** Der Austausch mit anderen Praxisinhaberinnen, die ähnliche Herausforderungen meistern, ist unbezahlbar. In meiner Community "Women in Health Care" finden regelmäßig Kooperationen, Ideenaustausch und gegenseitige Unterstützung statt, die für viele Teilnehmerinnen zum Schlüssel ihres Erfolgs wurden. Trete unserem WhatsApp Business Broadcast bei.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT: VOM WISSEN ZUM HANDELN

WISSEN OHNE UMSETZUNG IST WERTLOS. DESHALB BIETE ICH DIR JETZT DIE GELEGENHEIT, GEMEINSAM DEN ENTSCHEIDENDEN SCHRITT ZU GEHEN:

**BUCHE JETZT DEIN KOSTENLOSES
TIEFENANALYSEGESPRÄCH MIT MIR!**

IN DIESEM **60-MINÜTIGEN GESPRÄCH:**

- ANALYSIEREN WIR DEINE AKTUELLE SITUATION
- IDENTIFIZIERE WIR DEINE GRÖSSTEN HEBEL FÜR S CHNELLE VERÄNDERUNG
- ENTWICKELN WIR DEINE PERSÖNLICHE 90-TAGE-STRATEGIE



HIER KLICKEN UND STRATEGY-CALL BUCHEN

ANNE-KATHRIN HÖNIG



Freu mich auf dich!
Deine Anne



www.women-in-health-care.de