

The background image shows a female doctor in a white lab coat with a stethoscope, smiling and pointing at a whiteboard. The whiteboard displays a flowchart of the medical process and a timeline. The flowchart has four boxes: 'Clinical Trials', 'Phase 4 Surveillance', 'Regulatory Approval', and 'Implementation'. Arrows indicate a flow from left to right, with vertical double-headed arrows connecting 'Clinical Trials' to 'Regulatory Approval' and 'Phase 4 Surveillance' to 'Implementation'. A timeline at the bottom shows years from 2010 to 2028.

Die Anti-Burnout-Roadmap für Ärztinnen

Vom Hamsterrad zum Gestaltungsspielraum – ohne Karriereknick

Das 5-Schritte-System: Anders arbeiten, statt aufzuhören.

Vorwort: Warum diese Roadmap anders ist

Du bist hier, weil du spürst: So geht es nicht weiter.

Nicht die nächsten 20 Jahre, vielleicht nicht mal die nächsten 3.

Diese Roadmap ist kein Motivations-Geschwafel, sondern ein erprobtes System. Entwickelt mit über 50 Ärztinnen, die deine Situation kennen.

Was dich erwartet:

- 5 konkrete Schritte in 90 Tagen
- Praktische Rechner, Vorlagen & Skripte
- Realistische Gehaltsverhandlungen
- Transparente finanzielle Auswirkungen

Was dich NICHT erwartet:

- Selbstoptimierungs-Geschwafel
- Leere "Nein-Sagen"-Floskeln
- Unrealistische Work-Life-Balance

Lass uns anfangen.



Table 1: Customer Feedback									
Section A: Demographic Data					Section B: Feedback Analysis				
ID	Age Group	Gender	Location	Feedback Type	Rating	Comments	Product Name	Score	Notes
001	18-24	Female	New York	Positive	5	Great product!	Product X	95	Good
002	25-34	Male	Los Angeles	Neutral	3	It's okay.	Product Y	80	Needs improvement
003	35-44	Female	Chicago	Negative	2	Disappointed.	Product Z	70	Review needed
004	45-54	Male	San Francisco	Positive	4	Very useful.	Product A	88	Keep up the good work
005	55-64	Female	London	Neutral	3	Decent.	Product B	75	Consider updates
006	65+	Male	Paris	Positive	4	Excellent service.	Product C	90	Highly recommended
007	18-24	Male	Tokyo	Negative	1	Waste of money.	Product D	60	Urgent action needed
008	25-34	Female	Sydney	Positive	5	Love it!	Product E	92	Best in class
009	35-44	Male	Mumbai	Neutral	3	Good value.	Product F	82	Monitor trends
010	45-54	Female	Sao Paulo	Positive	4	Impressed.	Product G	85	Strong contender

Section A: Sales Data

Product X Sales (Units)

Month	Sales (Units)
Jan	120
Feb	150
Mar	180
Apr	140
May	160
Jun	200
Jul	190
Aug	220
Sep	210
Oct	230
Nov	240
Dec	250

Section B: Customer Satisfaction

Customer Satisfaction Score (1-5)

Month	Score (1-5)
Jan	4.2
Feb	4.5
Mar	4.8
Apr	4.6
May	4.9
Jun	5.0
Jul	4.7
Aug	4.9
Sep	4.8
Oct	5.0
Nov	4.9
Dec	5.0

1.1 Deine tatsächliche Arbeitszeit (ohne Schönfärberei)

 **AUFGABE: 14-Tage-Tracking**

Dokumentiere 2 Wochen lang JEDEN Tag:

- Ankunfts- und Abfahrtszeiten.
- Echte Pausenzeiten (nicht die Soll-Pausen).
- Umfang der Heimarbeit (z.B. Arztbriefe, Fortbildung).
- Tatsächliche Arbeitsstunden pro Dienst (nicht nur Bereitschaft).

Vorlage: Arbeitszeit-Tracker (14 Tage)

Tag	Ankunft	Abfahrt	Pausen (real)	Dienst?	Heimarb eit	Gesamt
Mo						
Di						
Mi						
Do						
Fr						
Sa						
So						

1.1.1 Auswertung deiner Arbeitszeit

Nach 14 Tagen: Rechne aus

Durchschnittliche Wochenarbeitszeit: _____ Stunden

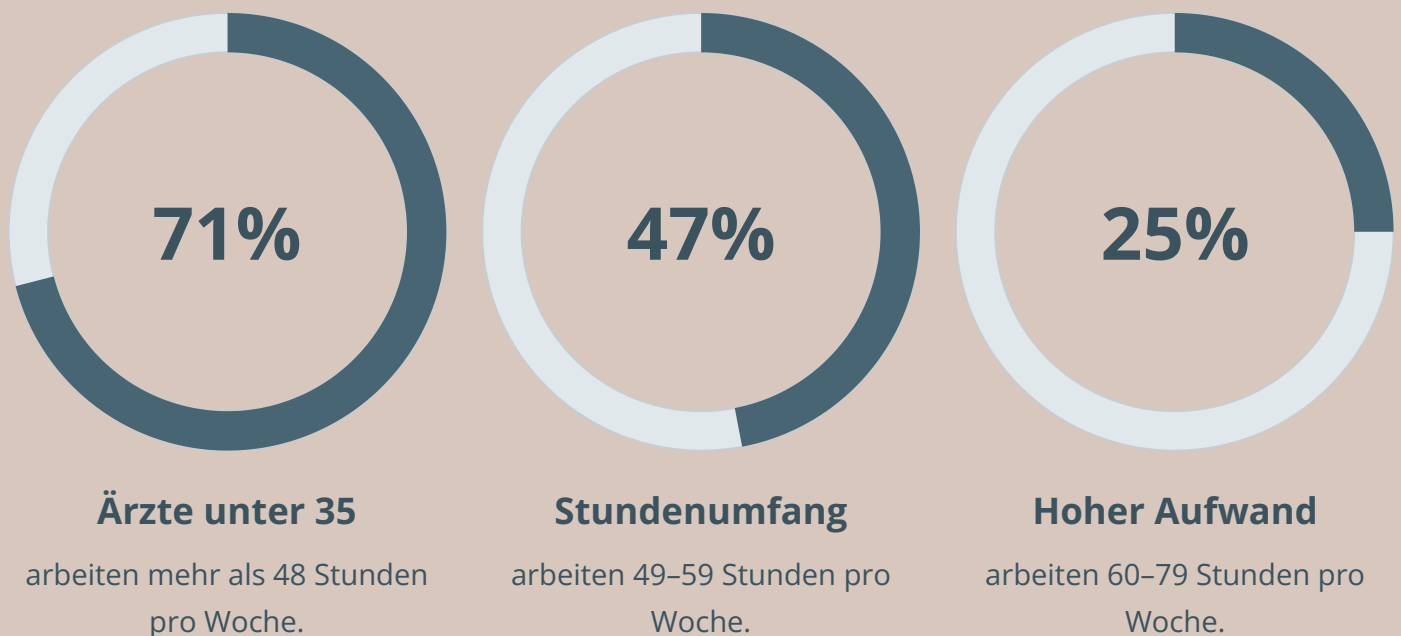
Davon unbezahlte Überstunden: _____ Stunden

Wert der unbezahlten Überstunden pro Monat: _____ € (Stundenlohn × Überstunden × 4)

Dein Stundenlohn (grob):

Brutto-Monatsgehalt ÷ 173 (Standardstunden/Monat) = _____ €/Stunde

Die unbequeme Wahrheit:



Wo stehst du?

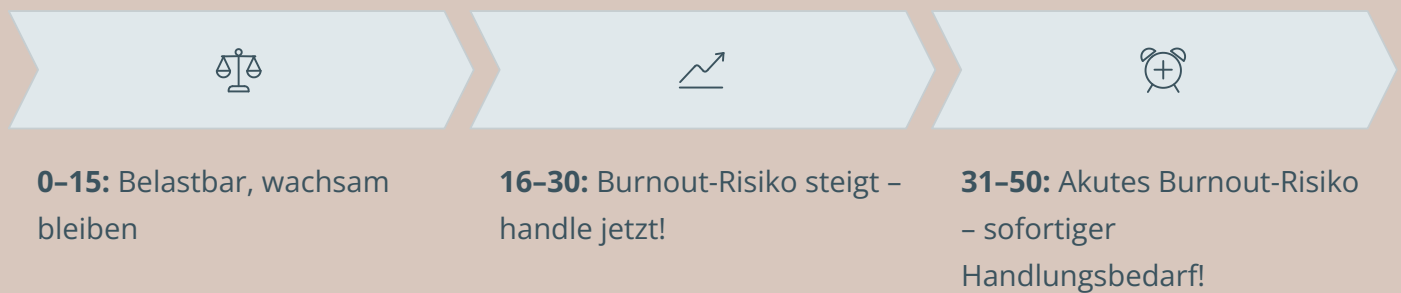
1.2 Dein Erschöpfungslevel (die Skala, die zählt)

Beantworte ehrlich (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu):

- 1. Körperliche Erschöpfung: Ich fühle mich müde und ausgelaugt. ____/10
- 2. Emotionale Erschöpfung: Ich fühle mich emotional leer und kann nicht mehr für Patienten da sein. ____/10
- 3. Zynismus: Ich habe das Interesse an meiner Arbeit verloren und funktioniere nur noch. ____/10
- 4. Leistungsabfall: Ich mache mehr Fehler als früher und bin weniger konzentriert. ____/10
- 5. Soziale Isolation: Ich ziehe mich von Kollegen und Familie zurück. ____/10

Gesamtscore: ____/50

Interpretation mit Smart Layout (arrows):



Wichtiger Hinweis: 40% der Ärzte in Deutschland wollen vorzeitig in Rente gehen. Burnout erhöht das Risiko einer Frühverrentung um 12%. Liegt dein Score über 25? Dann hast du maximal 3-5 Jahre, bevor dein Körper die Entscheidung für dich trifft.

1.3 Wie viele Jahre hältst du noch durch?

Die Rechnung, die niemand mit dir macht:



Aktuelles Alter: ____ Jahre



Renteneintrittsalter: **67 Jahre**



Verbleibende Jahre: ____ Jahre

Jetzt die ehrliche Frage:

☐ Ohne Änderungen: Wie viele Jahre hältst du DIESES Arbeitspensum durch?

____ Jahre

Differenz:

Verbleibende Jahre – realistische Durchhalte-Jahre = ____ Jahre **Lücke**

Das ist die Burnout-Gap.

Sie kostet dich:

- Gesundheit
- Einkommen (Teilzeit/Ausfall)
- Rente
- Lebensqualität

1.4 Was kostet dich Burnout? (Die Vollkosten-Rechnung)

Szenario: Burnout in 3 Jahren, danach 20 Jahre Teilzeit (50%)

Kostenposition	Berechnung	Betrag
Gehaltsausfall (6 Monate Krankschreibung)	Brutto-Gehalt × 6 × 30% Differenz	~19.000 €
Einkommensverlust durch Teilzeit (20 Jahre)	$(10.600 \text{ €} - 5.300 \text{ €}) \times 12 \times 20$	1.272.000 €
Rentenlücke durch Teilzeit	~450 €/Monat × 12 × 20 Jahre	108.000 €
Verlorene Gehaltserhöhungen	2% p.a. auf Vollzeit-Differenz über 20 Jahre	~80.000 €
Gesamtkosten Burnout über Lebenszeit:		~1.480.000 €

Die Rechnung zeigt: Burnout ist nicht nur eine Gesundheitskrise, sondern eine finanzielle Katastrophe.

1.5 Deine Leistung vs. deine Bezahlung

Aufgabe: Wertschöpfungs-Analyse

Liste 5 Aufgaben auf, die DU machst und die der Klinik Geld bringen:

→ Geschätzter Wert für die Klinik pro Monat: _____ €

→ Geschätzter Wert für die Klinik pro Monat: _____ €

→ Geschätzter Wert für die Klinik pro Monat: _____ €

→ Geschätzter Wert für die Klinik pro Monat: _____ €

→ Geschätzter Wert für die Klinik pro Monat: _____ €

Gesamtwert pro Monat:

_____ €

Dein Gehalt:

_____ €

Differenz:

_____ €

Das ist deine Verhandlungsbasis.

CHECKPOINT 1:

Du hast jetzt:

✓ Deine echte Arbeitszeit dokumentiert

✓ Dein Erschöpfungslevel gemessen

✓ Deine Burnout-Gap berechnet

✓ Die Vollkosten eines Burnouts ausgerechnet

✓ Deinen Wert für die Klinik ermittelt

📋 Die unbequeme Wahrheit:

- Du arbeitest oft 10–15 Stunden mehr pro Woche.
- Dein Erschöpfungslevel liegt vermutlich über 20.
- Deine Burnout-Gap beträgt mindestens 15 Jahre.
- Ein Burnout kostet dich über 1,4 Millionen €.

Jetzt weißt du, WOFÜR du verhandelst.

Die Marktanalyse: Was steht dir zu? Warum Ärztinnen schlechter verhandeln

Bevor wir zu den Zahlen kommen: die Psychologie.

Studien zeigen:

4x

Seltener

Frauen verhandeln Gehalt
4x seltener als Männer

30%

Weniger

Forderungen sind 30 %
geringer

27%

Gender Gap

Ärztinnen: 27–30 % weniger
Gehalt (unbereinigt)

9,7%

Bereinigt

Bereinigt: immer noch 9,7
% weniger

Warum?

Nicht, weil du schwächer bist. Sondern weil:

1. Fehlendes Wissen über Gehaltsverhandlungen
2. Angst, als „schwierig“ zu gelten (Likeability-Falle)
3. Glaube: „Gute Arbeit wird schon belohnt“
4. Mangel an Vergleichszahlen

Das ändern wir jetzt.



2.1 Gehalts-Benchmark für Oberärzte

Bundesdurchschnitt 2025:

Einstieg 8.700–9.300 €/Monat brutto	Durchschnitt 12.182 €/Monat brutto (146.184 € p.a.)
Top-Regionen 12.600 €/Monat brutto (BaWü, Bayern, Hessen)	Schwache Regionen 10.400–10.800 €/Monat (MeckPomm, Sachsen, Brandenburg)

Tarifverträge (Ausgangspunkt):

- **TV-Ärzte VKA (kommunal):** 9.092 € Einstieg → 10.391 € (Stufe 6)
- **TV-Ärzte TdL (Unikliniken):** 9.300 € Einstieg → 10.631 € (Stufe 6)

Außertariflich (dein Ziel):

Verhandlung, Fachgebiet, Führungsverantwortung beeinflussen das Gehalt:

- **Leitender Oberarzt:** 11.000–15.000 €/Monat brutto
- **Mit Poolbeteiligung/Boni:** +15–30 % zusätzlich

Top-Fachrichtungen (Jahresgehalt):

01	02	03
Chirurgie 148.000 € p.a.	Innere Medizin 142.000 € p.a.	Gynäkologie/Orthopädie 135.000 € p.a.

2.2 Deine Marktpositionierung

Vergleiche deine Situation:

Kriterium	Deine Situation	Markt-Durchschnitt	Differenz
Brutto-Monatsgehalt	_____ €	12.182 €	_____ €
Wochenarbeitszeit (real)	_____ h	48–55 h	_____ h
Stundenlohn (berechnet)	_____ €	~57 €	_____ €
Anzahl Dienste/Monat	_____	4–6	_____
Führungsverantwortung	Ja/Nein	–	–
Zusatzqualifikationen	Liste:	–	–

Interpretation:

Du bist **unterbezahlt**, wenn dein Gehalt unter 12.182 € liegt UND du:

- Mehr als 48h/Woche arbeitest
- Führungsverantwortung hast
- Mehr als 3 Jahre Oberarzt-Erfahrung

→ Verstehe, dass du mehr verdienen kannst!

2.3 Die Recherche: Was verdienen deine Kollegen?

Strategie 1: Direkt fragen (ja, wirklich)

Frage 3 vertraute Kollegen: „Ich bereite eine Gehaltsverhandlung vor und sammle Zahlen. In welcher Gehaltsspanne liegst du?“

Wichtig: Nicht nach dem exakten Betrag fragen, sondern nach Spannen:

- 8.000–10.000 €
- 10.000–12.000 €
- 12.000–15.000 €

Strategie 2: Online-Recherche

Quellen:

praktischarzt.de/gehalt

medi-karriere.de/oberarzt-gehalt

Marburger Bund Gehaltstabellen

Kienbaum Vergütungsreport

Strategie 3: Netzwerke

- Deutscher Ärztinnenbund: Gehaltsumfragen
- Healthcare Frauen e.V.: Austausch
- LinkedIn: Ärztinnen-Netzwerke

2.3.1 Deine Recherche-Ergebnisse

Tabelle für Recherche-Ergebnisse:

Quelle	Position/Fachgebiet	Gehaltsspanne	Zusatzinfos

Auswertung:

Niedrigste Spanne: _____ €

Höchste Spanne: _____ €

Durchschnitt deiner Recherche: _____ €

Bundesdurchschnitt (Referenz): 12.182 €

Deine Position im Vergleich: _____

- ☐ Wenn deine Recherche zeigt, dass Kollegen 15-20% mehr verdienen als du, hast du eine starke Verhandlungsposition. Nutze diese Zahlen konkret im Gespräch.

2.4 Deine Zielposition und Plan B

Deine Zielposition (nicht Wunschtraum – Zielposition)

Leite deine Zielposition aus dem Bundesdurchschnitt und möglichen Zu- und Abschlägen ab:

Zuschläge

- Führungsverantwortung: +10–15 %
- Zusatzqualifikationen: +5–10 %
- Überstunden/Dienste: +10–20 %
- Spezialisierung/Nische: +10–15 %
- Hohe Patientenzahlen/Produktivität: +10–20 %

Abschläge

- Schwache Region: -10–15 %
- Kleine Klinik/geringer Umsatz: -5–10 %

Berechnung deiner Zielposition (Beispiel):

Bundesdurchschnitt (12.182 €) + X % Zuschläge – Y % Abschläge = 14.009 €

Deine Zielposition: _____ €/Monat brutto

2.4.1 Dein Plan B (falls die Verhandlung scheitert)

Wenn die Verhandlung nicht erfolgreich ist, hast du 3 Optionen:

01

Interne Alternative

Andere Abteilung, andere Position, andere Klinik im Verbund

02

Externe Alternative

Bewerbung bei anderen Kliniken mit besseren Konditionen

03

Ausstieg vorbereiten

Niedergelassene Praxis, Beratung, andere Karrierewege

Deine konkrete Plan B Strategie:

Option 1: _____

Option 2: _____

Option 3: _____



Ein Plan B gibt dir Verhandlungsmacht.

Ohne Alternative verhandelst du aus der Schwäche. Mit Alternative verhandelst du auf Augenhöhe.

Die Verhandlungsstrategie – Wie du bekommst, was du verdienst

Warum Gehaltsverhandlungen scheitern

Die 3 größten Fehler:

✗ Fehler 1: Bitten statt Fordern

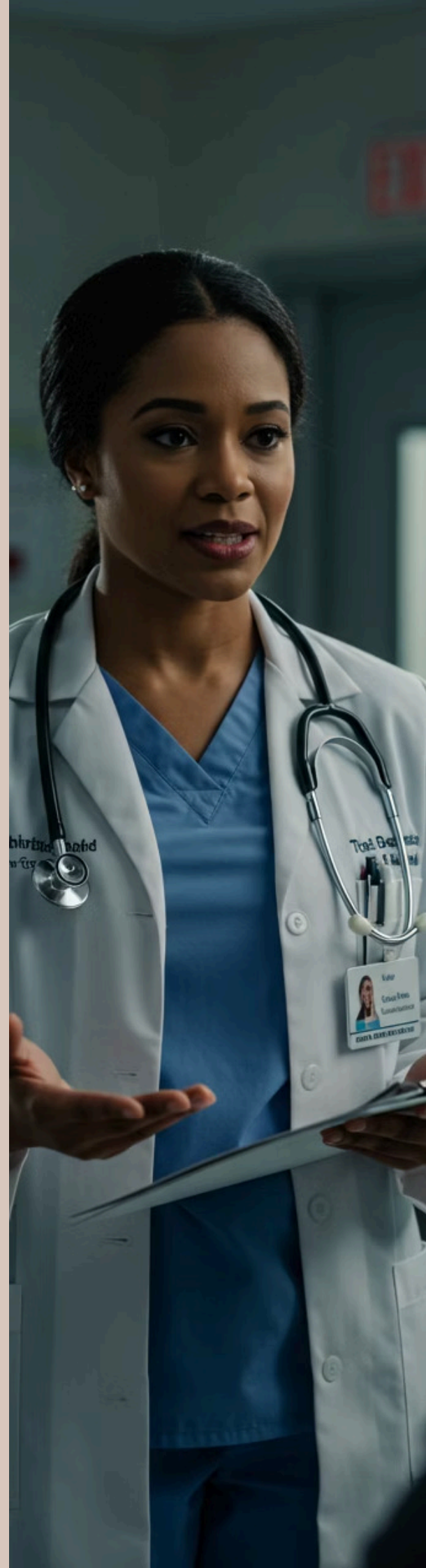
Vermeide Formulierungen wie „Wäre es möglich...“.

✗ Fehler 2: Bedürfnisse statt Leistung

Fokussiere auf Leistung, nicht auf persönliche Gründe.

✗ Fehler 3: Unklare Forderung

„Ich hätte gerne mehr...“ ist nicht konkret genug.



3.2 Die Vorbereitung (Dein Verhandlungs-Skript)

Schritt 1: Deine Argumente strukturieren

Argument	Beweis/Zahlen	Nutzen für Klinik

Schritt 2: Dein Eröffnungssatz

Ich möchte mit Ihnen über meine Vergütung sprechen. Basierend auf meiner Leistung und Marktvergleichen sehe ich Anpassungsbedarf.

Schritt 3: Deine konkrete Forderung

Ich stelle mir eine Anpassung auf _____ € vor, was dem Marktdurchschnitt für meine Position entspricht.

Schritt 4: Alternativen vorbereiten

Falls Gehalt nicht möglich: Poolbeteiligung, Zusatzurlaub, Weiterbildungsbudget, flexible Arbeitszeit

- ☐ Übe das Gespräch vorher. Laut. Vor dem Spiegel. Mit einer Vertrauensperson. Routine gibt Sicherheit.

3.1 Der perfekte Zeitpunkt

NICHT verhandeln:

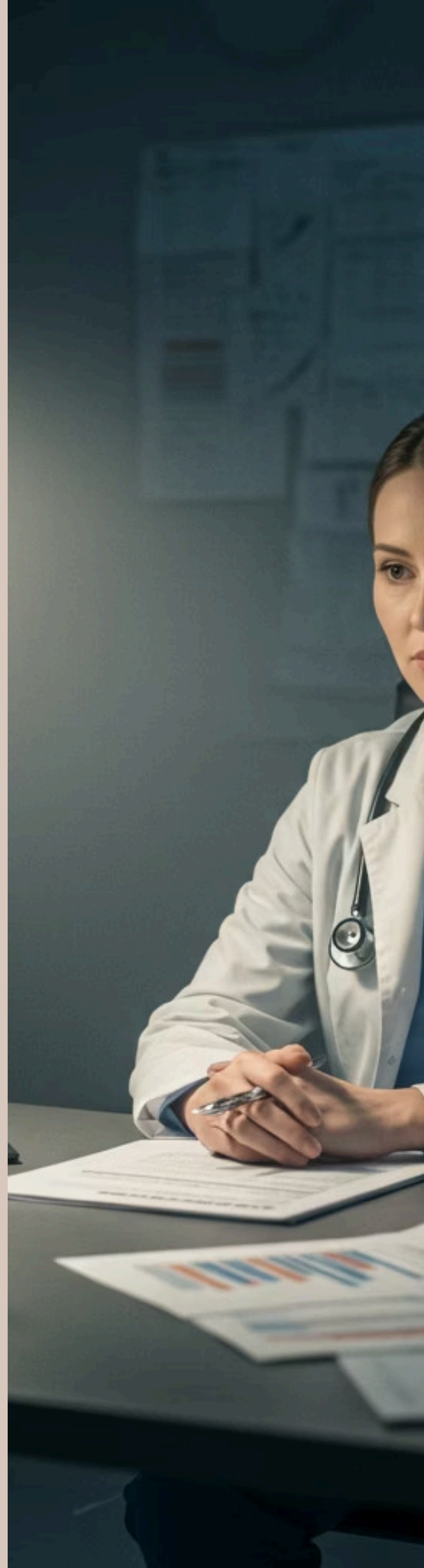
- Erschöpft/emotional
- Kurz vor oder nach Urlaub
- Bei Klinik in Krise
- Innerhalb der ersten 6 Monate

JETZT verhandeln:

- Nach Erfolg/Zertifizierung
- Bei neuer Verantwortung
- Beim Jahresgespräch
- Wenn Kollege kündigt
- Nach externem Jobangebot

Optimaler Zeitpunkt:

3–4 Wochen vor Jahresgespräch Termin mit Agenda "Gehalt & Verantwortungsbereich" anmelden.



3.1.1 Das Verhandlungsskript (Wort für Wort)



1. Eröffnung

"Ich möchte über meine Gehaltsanpassung und meinen Verantwortungsbereich sprechen. Ich habe meine Leistung und Position am Markt analysiert."

→ Effekt: Du führst das Gespräch.



2. Leistung

"In den letzten 12 Monaten habe ich durch [Konkrete Erfolge mit Zahlen] und die Übernahme der Leitung von [Bereich] erheblich zur Klinik beigetragen."

Bsp.: "Katheter-Zahlen um 18% gesteigert, 4 Assistenzärzte eingearbeitet, QM-Projekt geleitet. Seit März leite ich das Herzkatheterlabor mit 8 Mitarbeitern."

→ Effekt: Zeige Wertschöpfung, nicht Bedürfnisse.



3. Marktvergleich & Forderung

"Laut Gehaltsreports liegt der Durchschnittsgehalt für meine Position bei [Zahl] Euro brutto. Ich erwarte eine Anpassung auf [Dein Zielgehalt + 500 €]."

→ Effekt: Verankere eine hohe Zahl und fordere klar.

Hinweis: +500 € als Verhandlungsspielraum.



4. Schweigen & Einwände

Nach der Forderung: Schweig.

Wer zuerst spricht, verliert.

Mögliche Einwände und Antworten:

- "Das muss ich prüfen." → GUT.
- "Über Budget." → "Welche Alternativen? Poolbeteiligung? Boni?"
- "Andere verdienen auch nicht mehr." → "Ich vergleiche mich mit dem Markt."

Setze eine Frist: "Ich bitte um Rückmeldung bis [Datum in 3 Wochen]."

3.1.2 Das Verhandlungsskript - Weitere wichtige Punkte



Phase 5: Die Deadline

"Ich bitte um Rückmeldung bis [Datum in 3 Wochen]. Sollte keine Anpassung möglich sein, möchte ich verstehen, welche zusätzlichen Leistungen/Verantwortungen ich übernehmen müsste, um dieses Gehalt zu erreichen."

→ Effekt: Setzt Druck und öffnet neue Verhandlungsebene.



Phase 6: Nach dem Gespräch

- Vereinbarung schriftlich bestätigen
- Bei Zusagen: Zeitplan für Umsetzung klären
- Bei Absage: Plan B aktivieren

Wichtige Tipps:

- Übe das Gespräch vorher - laut, vor dem Spiegel, mit einer Vertrauensperson
- Routine gibt Sicherheit
- Bleibe ruhig und sachlich
- Dokumentiere das Gespräch schriftlich

3.3 Die häufigsten Einwände (und wie du sie konterst)

Einwand 1: „Wir haben kein Budget.“

Antwort:



„Ich verstehe. Welche Alternativen gibt es? Poolbeteiligung, Leistungsboni, Zusatzurlaub, Weiterbildungsbudget?“

→ Bei echtem Budgetmangel: Es gibt Alternativen.

→ Sonst: Du forderst Klarheit.

Einwand 2: „Sie sind erst seit X Jahren Oberarzt.“

Antwort:



„Das stimmt. Meine Leistung ([konkrete Leistungen]) entspricht jedoch der eines erfahrenen Oberarztes. Wenn Erfahrung entscheidend ist: Welche zusätzlichen Verantwortungen kann ich übernehmen, um das Gehalt zu rechtfertigen?“

→ Du drehst den Einwand um: Mehr Verantwortung = mehr Gehalt.

Einwand 3: „Andere Oberärzte beschweren sich nicht.“

Antwort:



„Das mag sein. Ich orientiere mich an Marktstandards, nicht an internen Vergleichen. Der Markt zeigt: Für meine Leistung und Verantwortung sind [Zahl] Euro angemessen.“

→ Du lässt dich nicht in interne Politik ziehen.

3.3.1 Weitere Einwände und Checkpoint 3



Einwand 4: „Du bist noch nicht so weit.“

Antwort:

„Basierend auf meiner Leistung und Marktvergleichen sehe ich das anders. Welche konkreten Ziele müsste ich erreichen?“

→ Du forderst klare Kriterien für deine Entwicklung.



Einwand 5: „Andere bekommen auch nicht mehr.“

Antwort:

„Ich orientiere mich am Markt, nicht an internen Strukturen. Hier sind die Vergleichszahlen...“


→ Bleibe objektiv und zeige deinen Marktwert.

CHECKPOINT 3:

Du hast jetzt:

- ☒ Den perfekten Zeitpunkt identifiziert
- ☒ Dein Verhandlungsskript vorbereitet
- ☒ Alle Einwände und Antworten parat
- ☒ Plan für das Gespräch

☐ Jetzt weißt du, WIE du verhandelst und bist bereit für das Gespräch.



Die Finanzplanung – Was machst du mit dem Geld (und der gewonnenen Zeit)?

Warum dieser Schritt oft vergessen wird

Du hast erfolgreich verhandelt und mehr Gehalt oder weniger Arbeitszeit erreicht. Doch was dann?

Die meisten Ärztinnen:

- Geben das Plus an Geld aus (Lifestyle-Inflation)
- Arbeiten weniger, aber ohne klaren Plan
- Sparen „irgendwie“ oder überlassen Finanzen dem Partner

Das Ergebnis: Sie stehen oft in 20 Jahren vor derselben Rentenlücke.

Besser: Nutze mehr Geld oder Zeit strategisch für deine langfristige finanzielle Freiheit.

4.1 Die Rentenlücken-Rechnung (für deine Situation)

Ausgangslage:

Aktuelles Brutto-Jahreseinkommen: _____ €

Arbeiten bis 67 Jahre: _____ Jahre verbleibend

Durchschnittliches Brutto über Karriere (geschätzt): _____ €

Rentenpunkte-Rechnung:

1 Rentenpunkt = 39,32 € Rente/Monat (Stand 2025)

Ein Rentenpunkt pro Jahr bei Durchschnittseinkommen (50.493 € in 2025).

Beispiel: Typische Oberärztin

- **Assistenzarzt (5 J.):** ~55.000 € Brutto = 5,5 Punkte
- **Facharzt (5 J.):** ~90.000 € Brutto = 9 Punkte
- **Oberarzt (25 J.):** ~130.000 € Brutto = 65 Punkte
- **Gesamt: 79,5 Rentenpunkte**
- **Rente: $79,5 \times 39,32 \text{ €} = 3.126 \text{ € brutto/Monat}$**

ABER:

Abzüge für KV (7,3 %), PV (3,6 %), Steuern (~12-15 %).

Netto bleiben ca. 2.350–2.500 €

Dein Bedarf im Alter (geschätzt):

80 % deines jetzigen Netto-Einkommens = _____ €

Deine Rentenlücke:

Bedarf – Rente = _____ € pro Monat

Über 20 Jahre Rente:

Rentenlücke $\times 12 \times 20 =$ _____ €

Das musst du privat ansparen.

Inflation ist hier nicht berücksichtigt.

4.2 Die Teilzeit-Falle (und warum sie dich arm macht)

Viele Ärztinnen denken: "Ich reduziere auf Teilzeit und habe mehr Zeit."

Die Realität:

50% Stelle = 50% Gehalt =
50% Rentenpunkte

25 Jahre Teilzeit = 12,5 Jahre
"verlorene" Rentenpunkte

1 Rentenpunkt = 39,32
€/Monat Rente

Verlust: $12,5 \times 39,32 \text{ €} = 491 \text{ €}$ weniger
Rente/Monat

Über 20 Jahre Rente: $491 \text{ €} \times 12 \times 20 =$
117.840 € Verlust

Rechenbeispiel Teilzeit vs. Vollzeit:

Vollzeit (40h)	10600	35	1377
Teilzeit (20h)	5300	17.5	688
Differenz			689

Teilzeit ist ein Luxus, den du dir nur leisten kannst, wenn du privat vorgesorgt hast.

4.3 Die 3-Säulen-Strategie für Ärztinnen

1

Säule 1: Gesetzliche Rente (Basis)

- Unvermeidlich.
- Ziel: Vollzeit, so lange es geht.
- Teilzeit kostet ~25% Rentenpunkte/Jahr.

2

Säule 2: Betriebliche Altersvorsorge (wenn verfügbar)

- AG-bezuschusst, steuerlich gefördert.
- ACHTUNG: Kosten prüfen (oft teuer).

3

Säule 3: Private Altersvorsorge (DEIN Job)

Option A: ETF-Sparplan (mit Beratung)

- Globale ETFs (MSCI World/FTSE All-World)
- Fester Monatsbetrag (z.B. 500-1.000 €)
- 25 J. @ 7% p.a.: 300.000 € Einzahlung → ~950.000 €

Option B: Immobilie (mit Eigenkapital)

- Eigenheim: mietfrei im Alter.
- Vermietet: Zusatzeinkommen.
- Nachteil: Klumpenrisiko, hoher Aufwand.

Option C: Versicherungslösungen (nur mit Beratung)

- Rürup-Rente: für Selbstständige.
- Private Rentenversicherung: oft zu teuer.
- Berufsunfähigkeitsversicherung: PFLICHT!



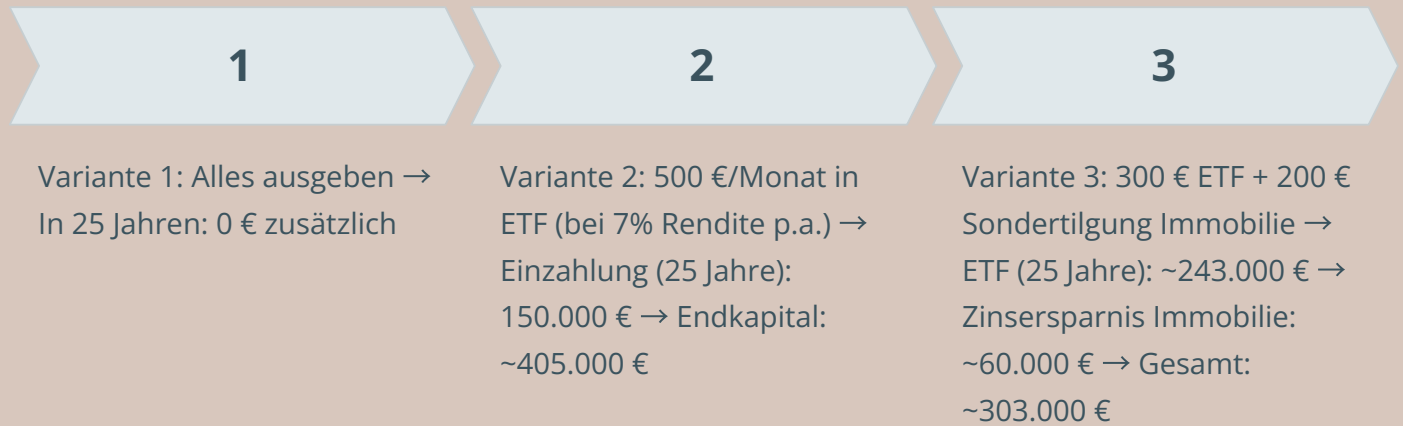
Meine Empfehlung:

- 70 % ETF-Sparplan (flexibel, breit gestreut)
- 20 % Immobilie (wenn möglich)
- 10 % Sicherheit (Tages-/Festgeld)

4.4 Rechenbeispiel: Mehr Gehalt = mehr Vorsorge

Szenario: Gehaltserhöhung von 10.600 € auf 11.500 € brutto (+900 € brutto)

Netto-Differenz bei Steuerklasse 1: ca. 480–520 € mehr/Monat



Die Rechnung zeigt: Eine Gehaltserhöhung von 900 € brutto kann dir eine halbe Million € fürs Alter sichern. Wenn du das NICHT machst: → Rentenlücke bleibt. → Altersarmut droht.

4.5 Dein persönlicher Finanzplan

01

Ist-Zustand: Monatliches Netto-Einkommen: _____ € | Fixkosten: _____ € | Lebenshaltung: _____ € | Für Vorsorge verfügbar: _____ €

02

Nach Gehaltserhöhung: Neues Netto-Einkommen: _____ € | Zusätzlich verfügbar: _____ €

03

Vorsorge-Aufteilung: ETF-Sparplan: _____ €/Monat | Immobilien-Tilgung: _____ €/Monat | Versicherungen (BU, Rente): _____ €/Monat | Notgroschen (Aufbau): _____ €/Monat

04

Hochrechnung: Bei _____ €/Monat über 25 Jahre (7% Rendite): = _____ € | Dein Ziel: Rentenlücke schließen: _____ € | Zusätzlicher Puffer: _____ € | Gesamtziel: _____ € | Erreichbar durch Sparrate von: _____ €/Monat

Die unbequeme Wahrheit:

Die gesetzliche Rente reicht nicht. Auch nicht mit Oberarzt-Gehalt. Du MUSST privat vorsorgen. Nicht irgendwann, sondern JETZT!

Die 90-Tage-Umsetzung – Vom Plan zur Realität

Warum 90 Tage?

Weil: Kürzer = zu hektisch, keine nachhaltigen Veränderungen & länger = du verlierst Momentum

90 Tage sind lang genug für echte Veränderungen.

Und kurz genug, dass du bis zum Ende durchhältst.

Monat 1: Vorbereitung & Klarheit (Tage 1–30)

1

Woche 1: Ist-Analyse abschließen

- Arbeitszeit 14 Tage tracken
- Erschöpfung messen (Fragebogen)
- Burnout-Gap ermitteln
- Burnout-Kosten berechnen

2

Woche 2: Marktanalyse & Zielgehalt

- 3 Kolleginnen nach Gehalt fragen
- Online-Gehaltsrecherche
- Zielgehalt berechnen
- Plan B entwickeln (2 AGs)

3

Woche 3: Leistungsportfolio erstellen

- 5 Leistungen (12 Monate, mit Zahlen)
- Wertschöpfung für Klinik beziffern
- Zusatzqualifikationen
- Führungsverantwortung

4

Woche 4: Verhandlung vorbereiten

- Verhandlungsskript erstellen
- Einwände + Antworten formulieren
- Gehaltsgespräch terminieren (3–4 Wochen)
- Optional: Rollenspiel



Checkpoint Monat 1:

- ✓ Ist-Analyse komplett
- ✓ Zielgehalt definiert
- ✓ Verhandlung terminiert
- ✓ Skript steht

5.2 Monat 2 & 3: Verhandlung & Umsetzung

Monat 2: Verhandlung & Entscheidung (Tage 31–60)

Woche 5-6: Verhandlungsgespräch führen

Woche 7-8: Entscheidung abwarten, Plan B aktivieren falls nötig

Monat 3: Finanzplanung & neue Gewohnheiten (Tage 61–90)

Woche 9-10: ETF-Depot eröffnen, Sparplan einrichten

Woche 11-12: Neue Arbeitsroutinen etablieren, Erfolg messen

- Checkpoint: Nach 90 Tagen hast du:
- Gehaltsverhandlung geführt
- Finanzplan umgesetzt
- Neue Work-Life-Balance etabliert
- Burnout-Risiko reduziert

Was jetzt zählt

Du stehst an einer Weggabelung

Weg 1: Weiter wie bisher

- 55h/Woche
- Erschöpfung: 8/10
- In 3–5 Jahren: Burnout
- Teilzeit aus Not
- Rentenlücke: >700.000 €
- Altersarmut

Weg 2: Du änderst das Spiel

- Verhandlung in 4 Wochen
- Zielgehalt: +15–20 %
- 42h statt 55h
- Finanzplan läuft
- In 25 Jahren: finanzielle Freiheit

Die Entscheidung liegt bei dir.

Die 3 häufigsten Ausreden – entlarvt

“

Ausrede 1: „Jetzt ist die Klinik unterbesetzt.“

Wahrheit: Die Klinik IST IMMER unterbesetzt. Das ist kein Ausnahmezustand. Dein Vorteil: Sie können es sich nicht leisten, dich zu verlieren.

“

Ausrede 2: „Ich will nicht als schwierig gelten.“

Wahrheit: Deine Kollegen verhandeln – gelten sie als schwierig? Nein. Lass dich nicht von der Likeability-Falle bremsen. Du bist hier, um gute Medizin zu machen und fair bezahlt zu werden.

“

Ausrede 3: „Ich habe keine Zeit dafür.“

Wahrheit: Du hast keine Zeit, NICHTS zu tun. Diese Roadmap kostet 15–20 Stunden über 90 Tage. Ein Burnout kostet 6 Monate deines Lebens und über 1,4 Millionen €. Rechne nach.

”

”

”

Dein erster Schritt: HEUTE!

Nicht nächste Woche. Nicht „wenn ich Zeit habe“. **HEUTE.**



Öffne dein Kalenderprogramm und trage ein:

- **Montag, nächste Woche, 19:00 Uhr:** „Arbeitszeit-Tracking starten (2 Wochen)“
- **Dienstag, nächste Woche, 19:00 Uhr:** „Erschöpfungslevel-Fragebogen ausfüllen“
- **Mittwoch, nächste Woche, 19:00 Uhr:** „Burnout-Kosten ausrechnen“

Dein Commitment – Die Entscheidung liegt bei dir

Was du von mir erwarten kannst:

Ich bin kein Motivationscoach. Ich bin deine Sparringspartnerin.

Ich biete dir Zahlen, Strategien, Systeme und Werkzeuge.

Wir arbeiten auf Augenhöhe – basierend auf 10 Jahren Klinikerfahrung und 25 Jahren ambulanter Medizin, unterstützt von einem starken Team für Finanzen und Recht.

Wenn du diese Roadmap umsetzt:

- Mehr Gehalt ODER besserer Job in 90 Tagen
- Klarheit über die echten Kosten eines Burnouts
- Finanzplan, der deine Rentenlücke schließt
- Du wirst anders arbeiten – nicht aufhören, aber anders

Wenn du diese Roadmap **NICHT** umsetzt:

- In 12 Monaten: Keine Veränderung
- In 3 Jahren: Burnout
- In 25 Jahren: >700.000 € Rentenlücke

Deine Wahl.

Anne

Women in health care

PS: Brauchst du Unterstützung bei der Umsetzung? Du weißt, wo du mich findest. Nur den ersten Schritt musst du tun.



Dein Weg zur Traumpraxis: Sichere dir dein kostenloses Tiefen-Analyse-Gespräch!

Bereit, die Kontrolle über deine Karriere und Finanzen zu übernehmen? Finde heraus, wie du deine Ziele erreichen kannst – mit einer persönlichen Analyse deiner aktuellen Situation und konkreten nächsten Schritten.

[Jetzt kostenloses Gespräch buchen](#)

90-Tage Umsetzungs-Checkliste

Deine Roadmap zur Anti-Burnout-Praxis und finanziellen Freiheit.

1

1. Ist-Analyse (Woche 1-2)

- Arbeitszeit-Tracking starten (2 Wochen lang jede Stunde dokumentieren)
- Erschöpfungslevel-Fragebogen ausfüllen (eigene Belastung objektiv bewerten)
- Kosten eines Burnouts recherchieren und berechnen (persönliche finanzielle und gesundheitliche Auswirkungen)
- Aktuelles Gehalt und Nebenleistungen detailliert erfassen

2

2. Marktanalyse (Woche 3-4)

- Vergleichbare Positionen und Gehälter in der Region/Branche recherchieren
- Wert der eigenen Erfahrung und Spezialisierung am Markt bestimmen
- Gehaltsforderungen und Benefits für Wunschposition definieren

3

3. Verhandlungsstrategie (Woche 5-6)

- Argumente für Gehaltserhöhung/bessere Konditionen sammeln und formulieren
- Verhandlungsgespräch vorbereiten (Einwände antizipieren, Antworten üben)
- Termin für das Verhandlungsgespräch vereinbaren
- Verhandlungsgespräch führen

4

4. Finanzplanung (Woche 7-8)

- Überblick über Einnahmen und Ausgaben erstellen
- Persönliche Rentenlücke berechnen
- Maßnahmen zur Schließung der Rentenlücke planen (z.B. Altersvorsorge, Investitionen)
- Budget für finanzielle Freiheit erstellen

5

5. 90-Tage-Umsetzung (Woche 9-12 & darüber hinaus)

- Neue Arbeitszeitmodelle oder Jobwechsel aktiv verfolgen
- Finanzplan konsequent umsetzen und regelmäßig überprüfen
- Persönliche Grenzen setzen und Achtsamkeit praktizieren
- Erfolgskontrolle und Anpassung der Strategie

Dein Weg zu uns



📋 Dein Weg zur Traumpraxis: Sichere dir dein kostenloses Tiefen-Analyse-Gespräch!

In diesem unverbindlichen, 45-minütigen Gespräch analysieren wir deine aktuelle Situation, identifizieren Herausforderungen und entwickeln konkrete Strategien. Entdecke, wie du mehr Freude, Erfolg und Freiheit in deiner Praxis erleben kannst – ganz ohne Risiko.

[Jetzt kostenloses Gespräch buchen](#)

Wir sind für dich da!

Fragen oder mehr erfahren? Kontaktiere uns direkt:

E-Mail: info@women-in-health-care.de

Website: [women-in-health-care.de](https://www.women-in-health-care.de)

Werde Teil unserer Community

Vernetze dich mit inspirierenden Ärztinnen, teile Erfahrungen und erhalte Insights:

[LinkedIn: Anne-Kathrin Hönig](#)

[Instagram: @frau.medizin](#)