



# 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.

# Die Ist-Analyse – Was kostet dich dein jetziger Zustand wirklich?



## Warum dieser Schritt entscheidend ist

Ärztinnen unterschätzen oft ihre tatsächliche Arbeitszeit und überschätzen, wie lange sie dieses Pensum durchhalten können.



## Unterschätzte Arbeitszeit

Überstunden, administrative Last und ständige Erreichbarkeit sind selten voll erfasst. Das verschleiert die wahre Belastung.



## Überschätzte Ausdauer

Der Glaube, das aktuelle Arbeitspensum dauerhaft leisten zu können, führt oft zu Erschöpfung und Burnout.

**Du kannst nicht verhandeln, wenn du nicht weißt, wofür du verhandelst.**

**Du kannst nicht aussteigen, wenn du nicht weißt, wovor du wegläufst.**

Du kannst nicht bleiben, wenn du nicht weißt, was es dich kostet.



# 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

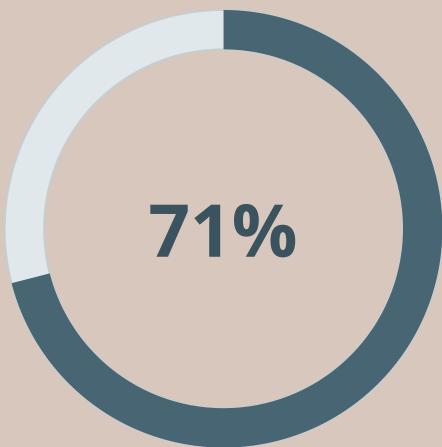
Davon unbezahlte Überstunden: \_\_\_\_\_ Stunden

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

Dein Stundenlohn (grob):

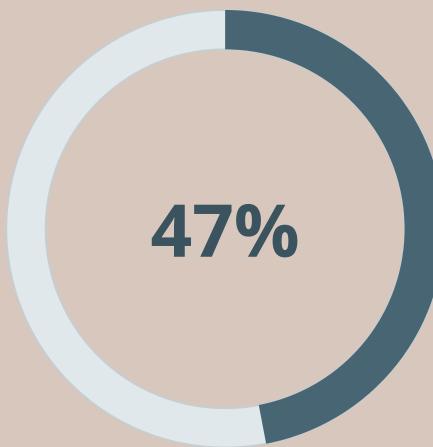
Brutto-Monatsgehalt  $\div$  173 (Standardstunden/Monat) = \_\_\_\_\_ €/Stunde

## Die unbequeme Wahrheit:



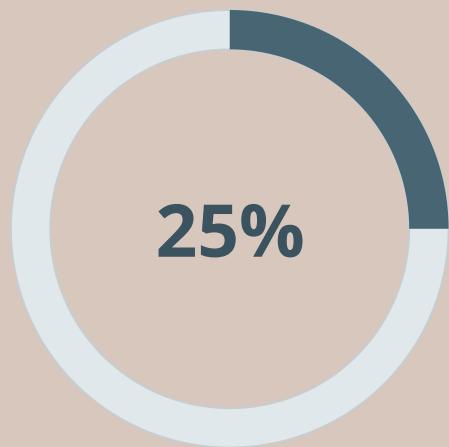
### Ärzte unter 35

arbeiten mehr als 48 Stunden  
pro Woche.



### Stundenumfang

arbeiten 49–59 Stunden pro  
Woche.



### Hoher Aufwand

arbeiten 60–79 Stunden pro  
Woche.

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 $\times$ 6 $\times$ 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 $\times$ 12 $\times$ 20 Jahre	108.000 €
Verlorene Gehaltserhöhungen	2% p.a. auf Vollzeit-Differenz über 20 Jahre	~80.000 €
<b>Gesamtkosten Burnout über Lebenszeit:</b>		<b>~1.480.000 €</b>

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

### Chirurgie

148.000 € p.a.

02

### Innere Medizin

142.000 € p.a.

03

### 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](http://praktischarzt.de/gehalt)

[medi-karriere.de/oberarzt-gehalt](http://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:

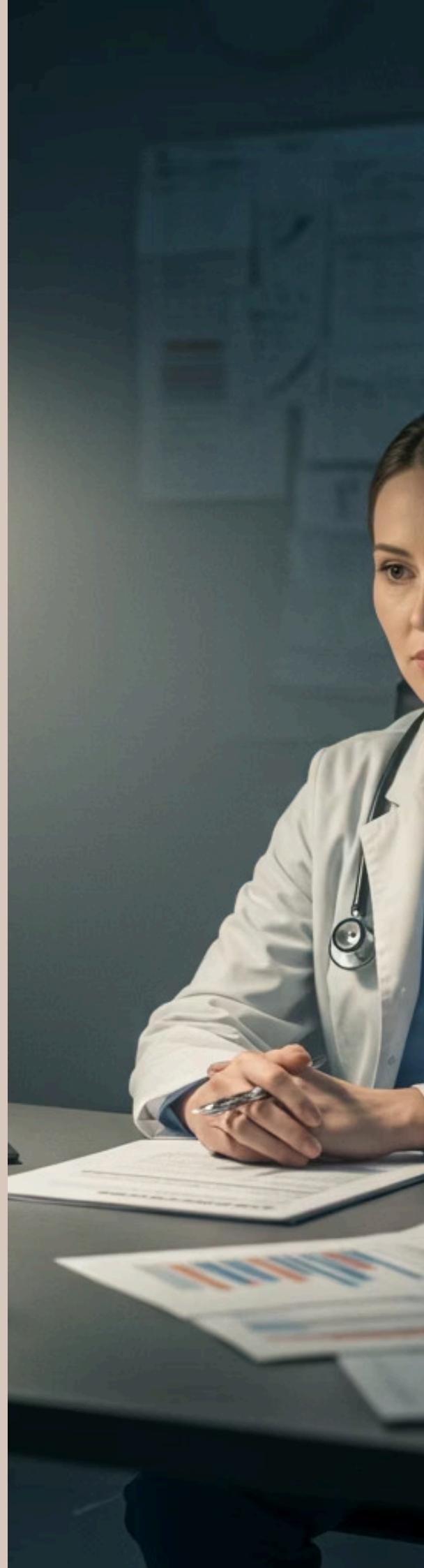
- Erschöpft/emotional
- Kurz vor oder nach Urlaub
- Bei Klinik in Krise
- Innerhalb der ersten 6 Monate

## 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 das 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

- **Assistanzarzt (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:  $491 \text{ €} \times 12 \times 20 = 117.840 \text{ €}$  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



Variante 1: Alles ausgeben →  
In 25 Jahren: 0 € zusätzlich

Variante 2: 500 €/Monat in  
ETF (bei 7% Rendite p.a.) →  
Einzahlung (25 Jahre):  
150.000 € → Endkapital:  
~405.000 €

Variante 3: 300 € ETF + 200 €  
Sondertilgung Immobilie →  
ETF (25 Jahre): ~243.000 € →  
Zinsersparnis Immobilie:  
~60.000 € → Gesamt:  
~303.000 €

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 Sparsrate 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](mailto:info@women-in-health-care.de)

Website: [women-in-health-care.de](http://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](#)