

10 fatale Fehler, die deine Traumpraxis sabotieren

Für Ärztinnen, die Beruf, Privatleben und persönliche Entwicklung vereinbaren wollen

Über die Autorinnen



Anne-Katrin Hönig ist Ärztin, Dipl.-Med. Pneumologin und Gründerin von Women in health care. Mit über 25 Jahren Praxiserfahrung kennt sie die Herausforderungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit – von Überforderung bis finanzieller Unsicherheit. Heute hilft sie Ärztinnen, ihre berufliche Vision mit Klarheit, Struktur und unternehmerischer Freiheit zu verwirklichen.

Ihr Ansatz verbindet medizinische Erfahrung mit unternehmerischem Denken, finanzieller Bildung und persönlicher Weiterentwicklung. Dabei steht für sie eines im Mittelpunkt:

Medizin darf leicht, erfüllend und wirtschaftlich erfolgreich sein – besonders für Frauen.



Gemeinsam mit Johanna, Dipl.-Wirtschaftsingenieurin und Finanzexpertin, vermittelt sie Ärztinnen das nötige unternehmerische Handwerkszeug. So können sie ihre Praxis mit Herz und wirtschaftlicher Stärke führen – Wissen, das in der medizinischen Ausbildung oft fehlt.

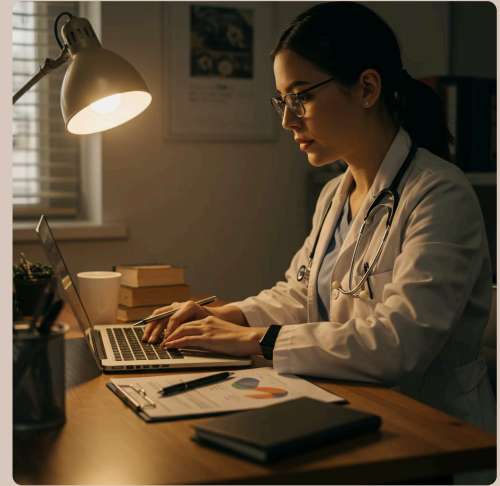
Vorwort: Du bist nicht allein auf diesem Weg

Du hast hart gearbeitet, um Ärztin zu werden und träumst von einer Praxis, die dich erfüllt und wirklich zu dir passt. Nach Jahren des Studiums, unzähligen Nachtschichten und intensiven Weiterbildungen möchtest du mehr – eine Praxis, die nicht nur funktioniert, sondern auch zu deiner Vision passt.

Doch viele Gründerinnen kämpfen mit Überforderung, finanziellen Unsicherheiten und dem Gefühl, allen Erwartungen gerecht werden zu müssen. Dabei verlieren sie manchmal den Blick für das Wesentliche und ihre eigene Erfüllung.

Dieses E-Book hilft dir, häufige Fehler zu erkennen und zu vermeiden – mit praktischen Tools, Checklisten und echten Beispielen. Entdecke funktionierende Strategien, sofort umsetzbare Quick-Wins und Impulse für deinen langfristigen Erfolg.

Du bist nicht allein – und du kannst jede Hürde meistern. Mit den richtigen Werkzeugen wirst auch du deine Traumpraxis aufbauen können: eine Praxis, die dir Freude bereitet, finanziell stabil ist und dir Raum für dein Privatleben lässt.



Was dich erwartet:

Praxisnahe Strategien, echte Fallbeispiele, umsetzbare Quick-Wins und ein strukturierter 6-Wochen-Fahrplan für deinen Erfolg.

Die 10 fatalen Fehler auf einen Blick

Bevor wir in die Details eintauchen, verschaffe dir einen Überblick über die häufigsten Stolpersteine auf dem Weg zur erfolgreichen Praxis. Jeder dieser Fehler kann dich Zeit, Geld und Energie kosten – aber die gute Nachricht ist: Sie sind alle vermeidbar.

1 Keine klare Vision

Fehlender Fokus und Überforderung durch unklare Ziele

2 Altes Mindset

Perfektionismus und Angst vor Sichtbarkeit bremsen dich aus

3 Finanzplanung wie Angestellte

Fehlende Unternehmerhaltung bei Zahlen und Investitionen

4 Alles selbst machen

Kontrollverlust und Burnout-Risiko durch fehlende Delegation

5 Marketing wie vor 20 Jahren

Unsichtbarkeit und Patientenmangel durch veraltete Strategien

6 Keine klaren Wunschpatienten

Fehlende Positionierung führt zu Erschöpfung

7 Team vernachlässigt

Konflikte und hohe Fluktuation belasten den Praxisalltag

8 Keine persönliche Entwicklung

Stillstand statt Wachstum – fachlich gut, unternehmerisch unsicher

9 Zu niedrige Preise

Mangelndes Selbstwertgefühl kostet dich bares Geld

10 Alles allein schaffen wollen










Isolation und fehlender Austausch führen zu Überforderung

In den folgenden Kapiteln erfährst du zu jedem dieser Fehler: **Wie du erkennst, ob er auf dich zutrifft**, welche konkreten Folgen er hat, und vor allem – **wie du ihn vermeidest oder behebst**. Mit praktischen Quick-Wins, die du sofort umsetzen kannst, und einer klaren Roadmap für nachhaltige Veränderung.

Deine Praxis-Diagnose: Wo stehst du heute?

Worksheet zur Selbsteinschätzung

Bevor wir in die Details der 10 Fehler eintauchen, nimm dir einen Moment für eine ehrliche Bestandsaufnahme. Diese Diagnose hilft dir, deine Stärken zu erkennen und die Bereiche zu identifizieren, in denen du das größte Wachstumspotenzial hast. Bewerte jeden Bereich von 1 (trifft gar nicht zu) bis 5 (trifft voll zu).

 Vision & Klarheit Ich weiß genau, wohin meine Praxis sich entwickeln soll ___/5	 Mindset Ich fühle mich selbstbewusst als Unternehmerin ___/5
 Finanzen Ich habe einen klaren Überblick über meine Zahlen ___/5	 Delegation Ich gebe Verantwortung erfolgreich ab ___/5
 Marketing Meine Praxis ist online gut sichtbar ___/5	 Zielgruppe Ich kenne meine Wunschklienten genau ___/5
 Team Mein Team ist motiviert und entwickelt sich weiter ___/5	 Weiterbildung Ich investiere in meine unternehmerischen Fähigkeiten ___/5
 Preise Ich verlange angemessene Preise für meine Leistung ___/5	 Unterstützung Ich habe einen Mentor oder Coach ___/5

Gesamtpunktzahl: ___/50

Deine persönliche Auswertung:

Finde heraus, was deine Punktzahl über den aktuellen Stand deiner Praxis verrät. Jede Kategorie bietet eine Chance zur Optimierung!

40-50 Punkte: Exzellent!

Du bist auf einem sehr guten Weg! Nutze dieses E-Book für den Feinschliff und bleibe am Ball.

25-39 Punkte: Solide Basis

Du hast eine gute Grundlage. Fokussiere dich auf die schwächsten Bereiche, um dein Potenzial voll auszuschöpfen.

10-24 Punkte: Großes Potenzial!

Hier liegt enormes Wachstumspotenzial! Arbeite systematisch an den Grundlagen, um deine Praxis auf das nächste Level zu heben.

Deine 3 größten Baustellen:

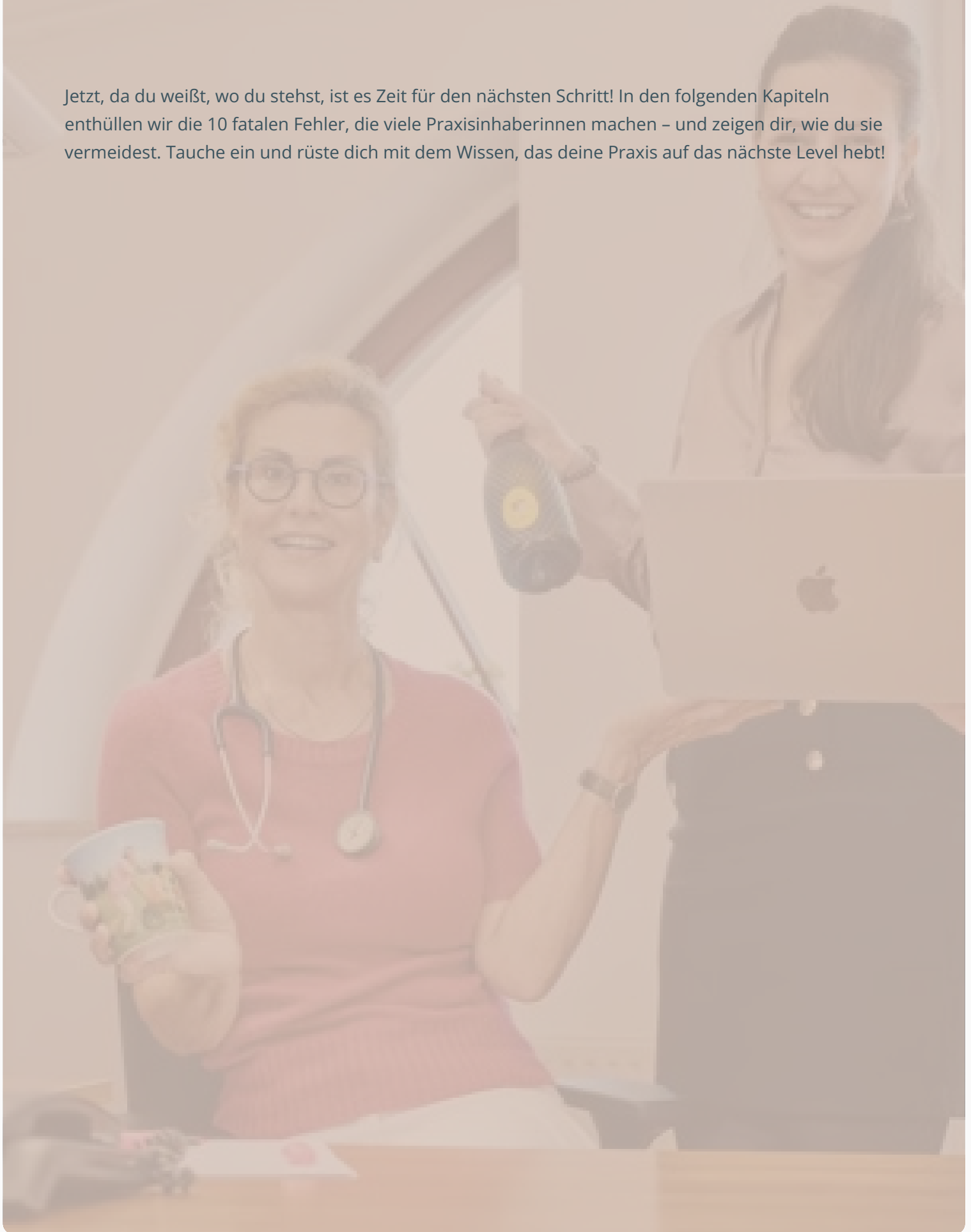
Nutze diese Erkenntnis als Startpunkt für deine Weiterentwicklung. Welche Bereiche bedürfen deiner größten Aufmerksamkeit?

1 Meine Top-Priorität _____	2 Wichtiger Fokus _____	3 Nächstes Wachstumsfeld _____
-------------------------------------------------	---------------------------------------------	----------------------------------------------------

Nimm dir Zeit für diese Reflexion – sie ist der erste Schritt zu einer noch erfolgreicher Praxis!

Bereit für die Transformation?

Jetzt, da du weißt, wo du stehst, ist es Zeit für den nächsten Schritt! In den folgenden Kapiteln enthüllen wir die 10 fatalen Fehler, die viele Praxisinhaberinnen machen – und zeigen dir, wie du sie vermeidest. Tauche ein und rüste dich mit dem Wissen, das deine Praxis auf das nächste Level hebt!



Fehler 1: Du hast keine klare und kraftvolle Vision

Trifft das auf dich zu?

- Du sagst oft Ja zu Dingen, die dich nicht erfüllen
- Du fühlst dich getrieben statt selbstbestimmt
- Du weißt nicht genau, wo deine Praxis in 3 Jahren stehen soll
- Du reagierst nur auf Anforderungen, statt aktiv zu gestalten

Fallbeispiel – Anna, 34, Allgemeinmedizinerin

Anna startete ihre Praxis enthusiastisch, aber ohne klare Vision. Sie übernahm alle Patienten und Termine, arbeitete 60 Stunden pro Woche und war nach einem Jahr erschöpft. Erst als sie ihre Vision – *„Eine Praxis für präventive Frauengesundheit mit maximal 4 Tagen pro Woche und einem starken Team“* – definierte, konnte sie bewusste Entscheidungen treffen, sich spezialisieren und ihre Lebensqualität zurückgewinnen.

Quick Win

Nimm dir heute Abend 20 Minuten Zeit und schreibe auf: **Wie sieht mein perfekter Praxisalltag aus?** Wann stehst du auf? Wie viele Patienten behandelst du? Was machst du nach Feierabend? Sei konkret!

Deine Roadmap zur klaren Vision



Vision entwickeln

Definiere in 3–5 Sätzen, wie deine Traumpraxis aussieht



Werte identifizieren

Was ist dir wirklich wichtig?
Familie, Flexibilität, Expertise?



Prioritäten setzen

Lerne Nein zu sagen zu allem, was nicht zu deiner Vision passt

„Eine klare Vision ist wie ein Leuchtturm – sie gibt dir Orientierung, auch wenn die See rau wird.“

Worksheet: Deine Praxis-Vision entwickeln

Schritt-für-Schritt zu deiner kraftvollen Vision

SCHRITT 1: Deine Werte definieren

Was ist dir in deiner Praxis wirklich wichtig? Wähle deine Top 5 Werte:

- ☐ Empathie ☐ Professionalität ☐ Innovation ☐ Vertrauen ☐ Qualität
- ☐ Effizienz ☐ Nachhaltigkeit ☐ Individualität ☐ Ganzheitlichkeit ☐ Exzellenz
- ☐ Andere: _____

Meine Top 5 Werte:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

SCHRITT 2: Deine Mission formulieren

Vervollständige diesen Satz:

"Ich helfe _____ dabei, _____
indem ich _____."

SCHRITT 3: Deine Vision in 3 Jahren

Beschreibe deine Traumpraxis in 3 Jahren:

Wie viele Patienten behandelst du pro Tag? _____

Welche Behandlungen bietest du an? _____

Wie groß ist dein Team? _____

Wie sieht dein typischer Arbeitstag aus?

Wie fühlst du dich am Ende eines Arbeitstages?

SCHRITT 4: Dein Praxis-Manifest

Schreibe dein persönliches Praxis-Manifest (2-3 Sätze):

Fehler 2: Du bist gefangen in deinem alten Mindset



Trifft das auf dich zu?

- Du glaubst, dass nur Perfektion gut genug ist
- Du zögerst, dich öffentlich zu zeigen oder zu positionieren
- Du denkst: „*Wer bin ich, dass ich das darf?*“
- Du hast Angst vor Kritik oder Ablehnung

Das Mindset einer Angestellten unterscheidet sich fundamental vom Mindset einer Unternehmerin. Als Angestellte wurdest du dafür belohnt, Vorgaben perfekt zu erfüllen. Als Praxisinhaberin musst du lernen, mit Unsicherheit umzugehen, Entscheidungen zu treffen und sichtbar zu werden – auch wenn nicht alles perfekt ist.

Fallbeispiel – Maria, 29, Zahnärztin

Maria hatte Angst, auf Social Media zu posten. „*Was, wenn andere Zahnärzte meine Beiträge sehen und kritisieren?*“ Monatelang schob sie es vor sich her. Erst als ihr Coach ihr half, ihren inneren Kritiker zu erkennen und zu überwinden, startete sie mit authentischen Einblicken in ihren Praxisalltag.

Das Ergebnis: Innerhalb von 8 Wochen bekam sie 40 neue Patienten Anfragen – und unzählige positive Rückmeldungen von Frauen, die sich von ihrer Offenheit inspiriert fühlten. **Ihr größter Fehler? Zu lange gewartet zu haben.**

Quick Win: Mindset-Check

Schreibe 3 limitierende Glaubenssätze auf (z.B. „*Ich darf nicht zu viel verlangen*“) und formuliere sie um in positive, stärkende Aussagen (z.B. „*Ich biete wertvollen Service und darf angemessen bezahlt werden*“).

Roadmap: Vom Angestellten- zum Unternehmerinnen-Mindset

Erkenne deine Muster

1

Wo hält dich Perfektionismus oder Angst zurück?
Führe eine Woche lang ein Mindset-Tagebuch.

2

Übe kleine Mutschritte

Poste einen Beitrag, erhöhe einen Preis, sprich über deine Expertise – starte mit dem, was dir am leichtesten fällt.

3

Hole dir Unterstützung

Mindset-Arbeit gelingt am besten mit Sparringspartnerinnen oder einem Coach, der deine blinden Flecken sieht.

Fehler 3: Du planst deine Finanzen wie eine Angestellte

Trifft das auf dich zu?

- Du kennst deine monatlichen Fixkosten nicht genau
- Du hast keine Rücklagen für schwache Monate
- Du investierst nicht in deine Praxis oder dein Wachstum
- Du denkst in Stundenlohn statt in Umsatz und Gewinn

Als Angestellte erhältst du ein festes Gehalt – pünktlich und verlässlich. Als Praxisinhaberin bist du jedoch selbst für Einnahmen, Ausgaben, Investitionen und Rücklagen verantwortlich. **Diese Umstellung fällt vielen Ärztinnen schwer.**



Fallbeispiel – Sophie, 37, Gynäkologin

Sophie verdiente in ihrer Praxis gut, aber am Monatsende blieb kein Geld übrig. Sie wusste nicht, wohin es floss. Ein Finanzcheck zeigte ihr: ****Sie zahlte sich selbst zu wenig aus**** und trennte Praxis- und Privatvermögen nicht klar. Nach einer Umstrukturierung mit festen Gehältern, einem Steuer-Rücklagenkonto und einem Investitionsbudget fühlte sie sich finanziell sicher und konnte strategisch in Marketing, Fortbildung und Ausstattung investieren, wodurch ihre Praxis wuchs.

40%

der Praxisgründerinnen

haben in den ersten 3 Jahren keine ausreichenden Rücklagen (Quelle: KfW Gründungsmonitor 2023)

63%

Umsatzsteigerung

bei Praxen, die regelmäßig in Marketing und Weiterbildung investieren (Studie Praxismanagement 2022)

€180

Durchschnittlicher Stundensatz

von selbstständigen Fachärztinnen in Deutschland (Statistisches Bundesamt 2023)

Roadmap: Finanzen wie eine Unternehmerin

01

1. Überblick gewinnen

Liste alle monatlichen Fixkosten auf: Miete, Personal, Versicherungen, Geräte, Marketing.

03

3. Investitionsbudget festlegen

Reserviere 10–15% deines Umsatzes für Wachstum: Fortbildung, Marketing, neue Geräte.

02

2. Rücklagen bilden

Plane 3–6 Monatsgehälter als Sicherheitspuffer für unvorhergesehene Ausgaben.

04

4. Zahlen regelmäßig checken

Einmal im Monat: Umsatz, Gewinn, offene Rechnungen, Investitionen überprüfen.

☐ Quick Win: Mini-Finanzcheck

Nimm dir jetzt 15 Minuten Zeit und beantworte diese Fragen schriftlich:

1. Wie viel Umsatz machst du durchschnittlich pro Monat?
2. Wie hoch sind deine Fixkosten?
3. Wie viel bleibt als Gewinn übrig?
4. Hast du Rücklagen für 3 Monate?

Diese Klarheit ist der erste Schritt zur finanziellen Kontrolle.

Finanz-Worksheet für deine Praxis

Ermittle deine monatlichen Fixkosten

TEIL 1: Deine monatlichen Fixkosten

Praxismiete:	_____ €
Personal (Brutto + Sozialabgaben):	_____ €
Versicherungen:	_____ €
Geräte/Leasing:	_____ €
Software/IT:	_____ €
Marketing:	_____ €
Fortbildungen:	_____ €
Sonstiges:	_____ €

GESAMTE FIXKOSTEN/MONAT: _____ €

Fehler 4: Du willst alles selbst machen

Trifft das auf dich zu?

- Du glaubst, dass nur du alles richtig machen kannst
- Du arbeitest länger als dein Team – und fühlst dich ausgelaugt
- Du hast keine Zeit, dich strategisch um deine Praxis zu kümmern
- Du erledigst Aufgaben, die andere genauso gut oder besser könnten

Fallbeispiel – Julia, 36, Kinderärztin

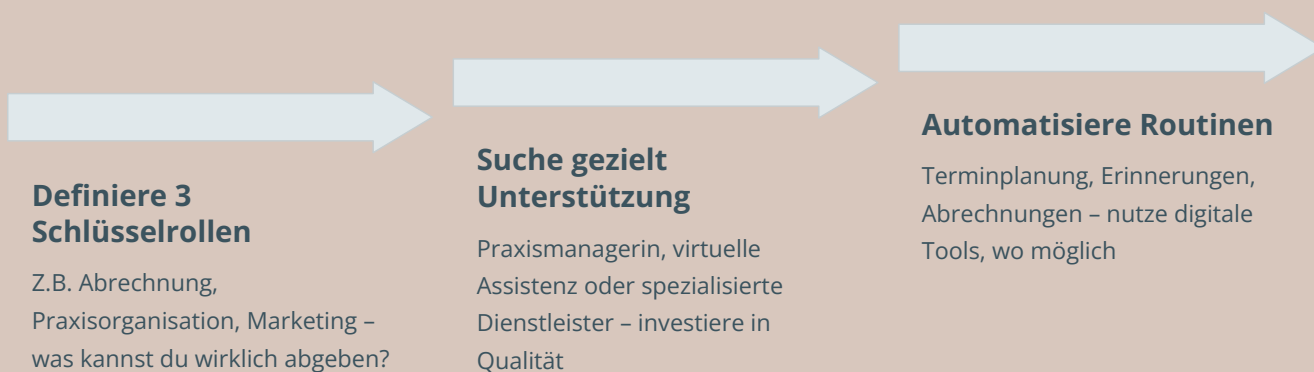
Julia sparte zu Beginn, indem sie alles selbst erledigte – von Social Media bis zur Abrechnung. Mit 70 Arbeitsstunden pro Woche fühlte sie sich erschöpft und kam dennoch nicht voran. Ihr Motto: „*Ich kann das schneller selbst machen*“.

Erst die Einstellung einer erfahrenen Praxismanagerin brachte die Wende. Julia gewann **10 Stunden pro Woche zurück** für Patientengespräche, Fortbildung und ihre Familie. Ihre Einnahmen stiegen, da die Praxisorganisation professioneller lief und sie sich auf ihre Kernkompetenz konzentrieren konnte.

Quick Win

Schreibe 3 Aufgaben auf, die dich regelmäßig frustrieren oder Zeit kosten. Entscheide bei jeder: **Kann das jemand anderes besser, schneller oder günstiger erledigen?** Das ist der erste Schritt zur klugen Delegation.

Roadmap: Vom Einzelkämpfer zum strategischen Delegieren



Deine Zeit ist das Wertvollste, was du hast. Wenn du 50 Euro pro Stunde verdienst, aber 2 Stunden mit Social Media verbringst, die eine Assistenz für 30 Euro erledigen könnte, verlierst du effektiv 70 Euro. Delegieren ist keine Schwäche – es ist intelligentes Unternehmertum.

Aufgabe	Delegieren an	Zeitersparnis/Woche
Terminplanung	Praxisassistentin oder Software	3 Stunden
Social Media	Virtuelle Assistenz	2 Stunden
Abrechnung	Abrechnungsdienst	4 Stunden
Website-Pflege	Freelancer	1 Stunde

Du schaffst das! Halbzeit-Motivation

Du hast bereits die ersten 4 Fehler kennengelernt – und das ist ein wichtiger Schritt! Vielleicht denkst du gerade: "Oh je, das bin ja alles ich..." oder "Wo soll ich nur anfangen?"

Das ist völlig normal und ein Zeichen dafür, dass du bereit bist zu wachsen.

Jede erfolgreiche Ärztin, die heute ihre Traumpraxis führt, stand einmal genau da, wo du jetzt stehst. Sie hatte dieselben Zweifel, Herausforderungen und Ängste. Der Unterschied? Sie ist drangeblieben.

Du bist bereits weiter, als du denkst:

Mut zur Gründung

Deine eigene Praxis aufzubauen, erfordert enorme Courage.

Wille zur Weiterentwicklung

Du investierst Zeit in dich und deine Zukunft (wie jetzt mit diesem E-Book).

Bereitschaft zum Lernen

Du schaust ehrlich hin und bist bereit, dich anzupassen und zu lernen.

Eine klare Vision

Tief in dir trägst du die Vorstellung deiner idealen Praxis.

Erinnere dich daran, warum du angefangen hast:

Du wolltest nicht nur Ärztin sein – du wolltest DEINE Art von Medizin praktizieren. Patienten auf deine Weise helfen, ein Team nach deinen Werten führen und ein Leben leben, das zu dir passt.

Diese Vision ist nicht naiv – sie ist möglich. Und du bist die Richtige dafür.

Atme tief durch. Du packst das. Lass uns weitermachen.



Fehler 5: Du betreibst Marketing wie vor 20 Jahren



Trifft das auf dich zu?

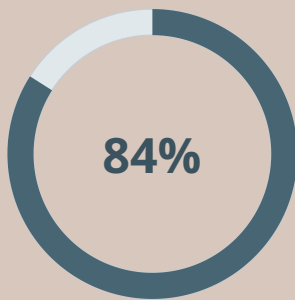
- Du hast kein klares Online-Profil oder keine moderne Webseite
- Du verlässt dich hauptsächlich auf Mundpropaganda
- Du postest unregelmäßig oder unsicher auf Social Media
- Du scheust dich, aktiv für deine Praxis zu werben

Viele Ärztinnen denken, ein Praxisschild und Mundpropaganda reichen aus. Doch **über 80% der Patienten suchen heute online nach einem Arzt** – und wenn sie dich nicht finden, gehen sie zur Konkurrenz. Gutes Marketing ist kein „Verkaufen“, sondern ein „Sichtbar-Machen“ deiner Expertise und Werte.

Fallbeispiel – Katharina, 32, Physiotherapeutin

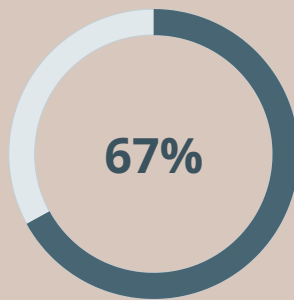
Katharina dachte jahrelang, dass ein Praxisschild ausreicht. Dann stellte sie fest, dass ihre Kolleginnen über Social Media deutlich mehr Patienten gewannen – jüngere, motivierte Menschen, die gezielt nach ihrem Angebot suchten. Nach einem Marken-Workshop entwickelte sie eine klare Personal Brand und startete ihren Instagram-Kanal mit Tipps zu Rückenschmerzen, Haltung und Bewegung.

In nur **3 Monaten** wuchs ihre Praxis um 30%. Neue Patientinnen kamen gezielt zu ihr, weil sie ihre Werte und ihren Ansatz bereits kannten. Das Beste: Die Patienten waren motivierter und die Therapie erfolgreicher, weil sie Vertrauen aufgebaut hatten, bevor sie überhaupt in die Praxis kamen.



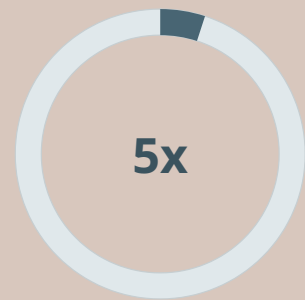
Online-Suche

der Patienten suchen online nach Ärzten
(Bitkom-Studie 2023)



Social Media

der 25-40-Jährigen nutzen Instagram oder
Facebook für Gesundheitsthemen



Mehr Anfragen

bei Praxen mit aktivem Google-Profil und
guten Bewertungen

Roadmap: Modernes Praxis-Marketing

1

Definiere deine Personal Brand

Wofür stehst du? Was macht dich einzigartig? Welche Werte vertrittst du?

2

Wähle 1 Hauptkanal

Website, Instagram oder LinkedIn – fokussiere dich auf einen Kanal und mache ihn richtig gut

3

Teile wöchentlich Mehrwert

1 Gesundheitstipp, 1 Praxis-Einblick, 1 persönliche Geschichte – authentisch und nahbar

☐ Quick Win: Google-Profil optimieren

Aktualisiere heute noch dein Google-Profil: Füge aktuelle Fotos hinzu, vervollständige deine Öffnungszeiten und bitte 3 zufriedene Patienten um eine ehrliche Bewertung. Das dauert 30 Minuten und bringt sofort mehr Sichtbarkeit.

Fehler 6: Du kennst deine Wunschartpatienten nicht

Trifft das auf dich zu?

- Du behandelst „alle“ – aber fühlst dich oft energielos danach
- Du bist ausgelaugt von anstrengenden oder fordernden Patienten
- Du weißt nicht genau, welche Zielgruppe du ansprechen willst
- Du fragst dich: „Warum kommen nicht mehr Patienten, die zu mir passen?“

Wenn du versuchst, für alle da zu sein, bist du am Ende für niemanden wirklich da. **Spezialisierung** bedeutet nicht Ausschluss – sondern Fokus. Du ziehst die Menschen an, die deine Art von Medizin wirklich wertschätzen und mit denen du am liebsten arbeitest.

Fallbeispiel – Lea, 35, Dermatologin

Lea behandelte anfangs „alle Hautprobleme“ – von Kindern mit Warzen bis zu älteren Menschen mit Hautkrebs-Vorsorge. Sie fühlte sich zerrissen, hatte nie das Gefühl, wirklich Expertin zu sein, und war abends erschöpft.

Nach einer Standortbestimmung entschied sie sich, sich auf **Akne-Behandlungen für junge Frauen** zu spezialisieren – ein Thema, das ihr selbst am Herzen lag. Sie baute ihre Praxis um, passte ihre Website an und kommunizierte klar ihre Expertise.

Das Ergebnis: Ihr Umsatz stieg um 50%, weil sie höherwertige Behandlungen anbieten konnte. Und sie hatte wieder **Freude an ihrer Arbeit**, weil ihre Patientinnen dankbar, motiviert und auf ihrer Wellenlänge waren.



Roadmap: Deine Wunschartpatienten definieren



Wunschartpatienten-Profil

Alter, Lebenssituation, Bedürfnisse, Werte – wer bringt dir Energie?



Praxis anpassen

Gestaltung, Kommunikation, Angebote auf diese Zielgruppe ausrichten



Gezielt kommunizieren

Sprich direkt diese Gruppe an – in deinem Marketing, auf deiner Website, in Gesprächen

☐ Quick Win: Wunschartpatienten-Profil erstellen

Nimm dir 20 Minuten und beschreibe deinen Traumpatienten: Wie alt ist sie? Was beschäftigt sie? Was sucht sie bei einer Ärztin? Was schätzt sie besonders? Je konkreter du wirst, desto klarer kannst du kommunizieren und desto mehr Menschen, die wirklich zu dir passen, wirst du anziehen.

Alter	Bedürfnisse	Was sie an meiner Praxis lieben
25–35 Jahre	Ganzheitliche Gesundheit, Work-Life-Balance, Prävention	Empathie, moderne Ausstattung, flexible Termine
...

Wunschpatienten-Profil: Wen willst du wirklich behandeln?

Worksheet zur Zielgruppen-Definition

TEIL 1: Deine Lieblings-Patienten analysieren

Denke an deine 3 liebsten Patienten der letzten Monate:

Patient 1:

Alter: ____ Geschlecht: ____ Beruf: _____

Was schätzt du an ihm/ihr? _____

Welche Behandlung? _____

Patient 2:

Alter: ____ Geschlecht: ____ Beruf: _____

Was schätzt du an ihm/ihr? _____

Welche Behandlung? _____

Patient 3:

Alter: ____ Geschlecht: ____ Beruf: _____

Was schätzt du an ihm/ihr? _____

Welche Behandlung? _____

TEIL 2: Dein Wunschpatient-Profil

Demografische Daten:

Alter: ____ bis ____ Jahre

Geschlecht: _____

Familienstand: _____

Beruf/Branche: _____

Einkommen: _____

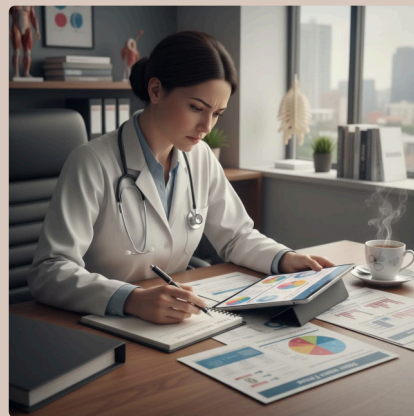
Psychografische Merkmale:

Werte: _____

Interessen: _____

Lebensstil: _____

Herausforderungen: _____



Medizinische Bedürfnisse:

Hauptbeschwerden: _____

Behandlungsart: _____

Behandlungsfrequenz: _____

Budget pro Behandlung: _____

TEIL 3: Wo findest du diese Patienten?

Online:

- ☐ Google-Suche
- ☐ Social Media
- ☐ Bewertungsportale
- ☐ Gesundheits-Websites
- ☐ Foren
- ☐ Newsletter

Offline:

- ☐ Empfehlungen
- ☐ Kooperationen
- ☐ Vorträge
- ☐ Netzwerk-Events
- ☐ Printmedien
- ☐ Sonstiges

TEIL 4: Deine Positionierung

Vervollständige:

"Ich bin die Ärztin für _____,
die _____ suchen,
weil ich _____ biete."

Fehler 7: Du vernachlässigst dein Team

Trifft das auf dich zu?

- Du gibst Aufgaben ab, aber keine echte Verantwortung
- Du führst selten Gespräche über persönliche Entwicklung
- Du fühlst dich oft „allein gegen alle“ im Team
- Du hast hohe Fluktuation oder wiederkehrende Konflikte

Dein Team ist das Herzstück deiner Praxis. Wenn es läuft, läuft alles. Wenn nicht, spüren das auch deine Patienten sofort. **Investiere in dein Team – es ist die beste Investition überhaupt.**



Fallbeispiel – Nadine, 40, Hausärztin

Nadine hatte in 2 Jahren vier Mitarbeiterinnen verloren. Sie verstand nicht, warum – sie bezahlte gut, war nett, und die Arbeit war nicht übermäßig stressig. Doch die Wahrheit war: Niemand fühlte sich wirklich gesehen oder wertgeschätzt. Es gab keine klaren Rollen, keine Entwicklungsperspektiven, keine gemeinsamen Werte.

Nach einem Team-Workshop mit externer Moderation änderte sich alles. Gemeinsam entwickelten sie eine **Teamvision**, definierten Rollen neu und führten monatliche Einzelgespräche ein. Das Team begann, an einem Strang zu ziehen – und Patienten merkten es sofort. Die Atmosphäre wurde wärmer, die Organisation lief reibungsloser, und die Fluktuation ging auf null zurück.

67% der Mitarbeiter

fühlen sich nicht ausreichend wertgeschätzt (Gallup Engagement Index 2023)

3,5x höhere Produktivität

in Teams mit klaren Rollen und regelmäßigem Feedback (Harvard Business Review)

Roadmap: Teamführung, die trägt

Teamvision entwickeln

Was ist eure gemeinsame Mission? Welche Werte verbinden euch? Erarbeitet das gemeinsam.

Feedback-Kultur etablieren

Monatliche Einzelgespräche, offenes Ohr für Sorgen, konstruktive Rückmeldungen in beide Richtungen.

Weiterbildung anbieten

Regelmäßige Schulungen, externe Fortbildungen, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten.

Erfolge feiern

Kleine und große Meilensteine gemeinsam würdigen – das stärkt den Zusammenhalt.

☐ Quick Win: 15-Minuten-Gespräch

Führe einmal pro Monat ein kurzes, persönliches Gespräch mit jedem Teammitglied. Frage: „Was läuft gut? Wo brauchst du Unterstützung? Was wünschst du dir für deine Entwicklung?“ Diese kleinen Gesten zeigen Wertschätzung und bauen Vertrauen auf.

Team-Entwicklungsplan: Dein Weg zum Traumteam

Worksheet für erfolgreiche Teamführung

TEIL 1: Team-Analyse

Bewerte dein aktuelles Team (1 = schlecht, 5 = exzellent):

Mitarbeiter 1: _____ (Position)

Fachkompetenz:	___/5
Motivation:	___/5
Eigenverantwortung:	___/5
Teamwork:	___/5
Entwicklungspotential:	___/5

Mitarbeiter 2: _____ (Position)

Fachkompetenz:	___/5
Motivation:	___/5
Eigenverantwortung:	___/5
Teamwork:	___/5
Entwicklungspotential:	___/5

Team-Entwicklung & Delegation

Aufgaben delegieren und Mitarbeiter fördern

TEIL 2: Delegations-Checkliste

Welche Aufgaben kannst du abgeben?

- ☐ Terminplanung → An: _____
 - ☐ Patientenaufnahme → An: _____
 - ☐ Abrechnung → An: _____
 - ☐ Social Media → An: _____
 - ☐ Bestellungen → An: _____
 - ☐ Qualitätsmanagement → An: _____
 - ☐ Patientennachsorge → An: _____
 - ☐ Sonstiges: _____ → An: _____
-

TEIL 3: Entwicklungsplan pro Mitarbeiter

Mitarbeiter: _____

Stärken: _____

Entwicklungsfelder: _____

Ziele für die nächsten 6 Monate: _____

Unterstützung/Schulungen: _____

Nächstes Gespräch am: _____

Team-Kultur & Aktionsplan

Gemeinsame Werte und konkrete Schritte

TEIL 4: Team-Kultur definieren

Unsere Team-Werte:

1. _____ _____	2. _____ _____	3. _____ _____
----------------------	----------------------	----------------------

Unser Team-Motto:

Wie wir miteinander umgehen:

TEIL 5: Aktionsplan

Diese 3 Dinge setze ich in den nächsten 30 Tagen um:

01 _____ 1. _____	02 _____ 2. _____	03 _____ 3. _____
----------------------------	----------------------------	----------------------------

Ein starkes Team ist der Grundstein für eine erfolgreiche Traumpraxis. Investiere in dein Team – es ist die beste Investition für deine Zukunft!

Fehler 8: Du entwickelst dich nicht weiter

Trifft das auf dich zu?

- Du bildest dich fachlich weiter, aber nicht unternehmerisch
- Du fühlst dich oft unsicher bei strategischen Entscheidungen
- Du arbeitest „im“ Business statt „am“ Business
- Du hast das Gefühl, auf der Stelle zu treten

Als Ärztin hast du gelernt, dich fachlich ständig weiterzubilden – das ist Teil deiner DNA. Aber **unternehmerische Entwicklung** wird oft vernachlässigt. Dabei sind es gerade die Business-Skills – Führung, Kommunikation, Marketing, Finanzen – die über deinen langfristigen Erfolg entscheiden.

Fallbeispiel – Laura, 30, Zahnärztin

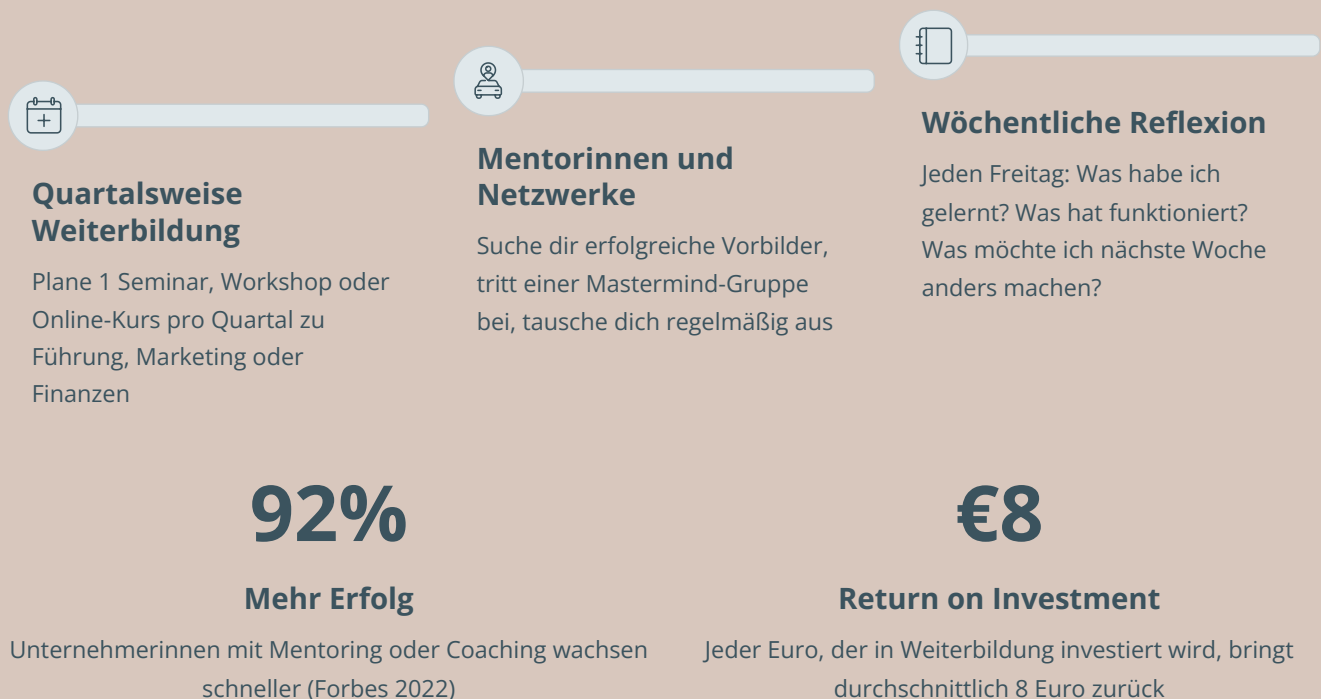
Laura war fachlich exzellent, aber fühlte sich überfordert von den unternehmerischen Herausforderungen. Sie wusste nicht, wie sie ihre Praxis strukturieren, ihr Team führen oder ihre Finanzen optimieren sollte. Jede Entscheidung fühlte sich wie Rätselraten an.

Sie investierte in ein **6-monatiges Business-Mentoring** speziell für Ärztinnen. Dort lernte sie, strategisch zu denken, klare Prozesse aufzubauen und selbstbewusst Entscheidungen zu treffen. Nach 6 Monaten verdiente sie 40% mehr – bei gleichzeitig 10% weniger Arbeitszeit, weil ihre Praxis endlich effizient lief.

Quick Win

Lies täglich 10 Minuten in einem Business- oder Mindset-Buch.
Empfehlungen: „Denke nach und werde reich“, „Die 4-Stunden-Woche“, „Durchstarten zur Traumpraxis“. Kleine tägliche Impulse summieren sich zu großen Veränderungen.

Roadmap: Persönliche und unternehmerische Entwicklung



„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“ – Philip Rosenthal

Deine Transformation hat bereits begonnen

Wow! Du hast es bis hierher geschafft und 8 von 10 Fehlern durchgearbeitet. Das zeigt deine Entschlossenheit und deinen Willen zur Veränderung.

Spürst du es schon?

Jeder erkannte Fehler, jedes ausgefüllte Worksheet und jede ehrliche Antwort haben dich bereits verändert. Du bist nicht mehr dieselbe Ärztin wie zu Beginn dieses E-Books.

Du hast:

- ✓ Klarheit über Vision & Mindset gewonnen
- ✓ Finanzen durchleuchtet & Loslassen gelernt
- ✓ Modernes Marketing verstanden & Wunschartpatienten definiert
- ✓ Einen Teamplan entwickelt & die Wichtigkeit deiner Weiterentwicklung erkannt

Das ist bereits eine gewaltige Transformation!

Viele Ärztinnen stellen sich diese wichtigen Fragen nie. Du hast den Mut, hinzuschauen, zu reflektieren und zu handeln.

Du bist eine Visionärin. Du bist eine Unternehmerin. Du bist eine Führungskraft.

Die letzten Fehler zeigen dir, wie du deinen Wert erkennst und die Unterstützung bekommst, die du verdienst.

Du bist auf dem besten Weg zu deiner Traumpraxis. Bleib dran – es lohnt sich!

Der nächste Schritt wartet auf dich!

Lass uns gemeinsam deine Traumpraxis verwirklichen.

Jetzt ein kostenloses Gespräch sichern



Fehler 9: Du verlangst zu wenig für deine Leistung



Trifft das auf dich zu?

- Du zögerst, deine Preise zu erhöhen
- Du hast Angst, Patienten zu verlieren
- Du fühlst dich unwohl beim Thema Geld
- Du denkst: „Wer bin ich, dass ich so viel verlangen darf?“

Viele Ärztinnen haben ein schwieriges Verhältnis zu Geld. Sie wurden erzogen, bescheiden zu sein, nicht zu fordern, und assoziieren hohe Preise mit Gier. Doch **deine Preise spiegeln deinen Wert wider** – und wenn du zu wenig verlangst, schadest du nicht nur dir selbst, sondern auch deiner Praxis, deinem Team und letztlich deinen Patienten, weil du auf Dauer nicht nachhaltig arbeiten kannst.

Fallbeispiel – Caro, 38, Heilpraktikerin

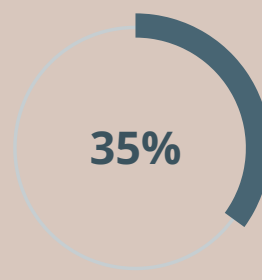
Caro verdiente kaum genug zum Leben. Sie arbeitete hart, aber ihre Preise waren viel zu niedrig – aus Angst, dass sonst niemand zu ihr kommen würde. Nach einem Pricing-Workshop erkannte sie: **Sie verkaufte sich unter Wert**. Sie erhöhte ihre Preise um 60% und kommunizierte klar den Mehrwert ihrer ganzheitlichen Behandlung.

Das Ergebnis: Die Anzahl der Patienten blieb gleich, aber ihr Umsatz verdoppelte sich nahezu. Und überraschenderweise: Die Patienten, die blieben, waren motivierter, nahmen ihre Behandlung ernster und schätzten sie mehr – weil sie bewusst in ihre Gesundheit investierten.



Zu niedrige Preise

mehr als die Hälfte der selbstständigen Ärztinnen verlangen zu wenig (BDH Umfrage 2022)



Durchschnittliche Erhöhung

nach Preisanpassung ohne Patientenverlust bei klarer Kommunikation

Roadmap: Preise selbstbewusst gestalten

1

Echten Wert berechnen

Kosten + Zeit + Expertise + Mehrwert = dein angemessener Preis

2

Nutzen kommunizieren

Verkaufe nicht Leistung, sondern Ergebnis und Transformation

3

Regelmäßig überprüfen

Alle 6 Monate: Passen die Preise noch zu deinem Wert und deinen Kosten?

☐ Quick Win: Dein Wert in Worte fassen

Schreibe jetzt 3 Gründe auf, warum deine Leistung ihren Preis wert ist. Beispiel: „10 Jahre Erfahrung, individuelle Betreuung, ganzheitlicher Ansatz, nachhaltige Ergebnisse.“ Wenn du selbst nicht an deinen Wert glaubst, kann es niemand anderes.

Leistung	Alter Preis	Neuer Preis	Begründung
Erstberatung	€80	€120	Ganzheitliche Analyse inkl. Nachgespräch
...

Preiskalkulation: Was deine Leistung wirklich wert ist

Worksheet für angemessene Preisgestaltung

Dieses Worksheet hilft dir, den Wert deiner Leistungen realistisch einzuschätzen und selbstbewusst angemessene Preise zu verlangen.

TEIL 1: Deine Kosten pro Stunde berechnen

Monatliche Fixkosten (aus Finanz-Rechner): _____ €

Gewünschtes Gehalt für dich: _____ €

Gesamtkosten pro Monat: _____ €

Arbeitsstunden pro Monat: _____

Kosten pro Stunde: _____ ÷ _____ = _____ €

Dieses Worksheet wird auf den nächsten Karten fortgesetzt.

Preiskalkulation - Teil 2

Deinen wahren Wert bestimmen



TEIL 2: Deine Leistungen bewerten

Leistung 1: _____

Zeitaufwand: _____ Stunden

Materialkosten: _____ €

Deine Expertise (1-10): _____

Mehrwert für Patient: _____

Angemessener Preis: _____ €

Leistung 2: _____

Zeitaufwand: _____ Stunden

Materialkosten: _____ €

Deine Expertise (1-10): _____

Mehrwert für Patient: _____

Angemessener Preis: _____ €

TEIL 3: Preiserhöhung planen

Aktuelle Preise zu niedrig? ☐ Ja ☐ Nein

Geplante Erhöhung: _____ %

Begründung für Patienten: _____

Umsetzung ab: _____

TEIL 4: Dein Wert-Statement

"Meine Leistung ist ihren Preis wert, weil..."

1. _____

2. _____ <

3. _____

Fehler 10: Du versuchst, alles allein zu schaffen

Trifft das auf dich zu?

- Du hast keinen Sparringspartner, Coach oder Mentor
- Du trägst alle Entscheidungen allein
- Du fühlst dich isoliert in deiner Verantwortung
- Du hast niemanden, mit dem du offen über Herausforderungen sprechen kannst

Unternehmertum kann einsam sein, besonders für Ärztinnen. Man trägt die Verantwortung allein, muss Entscheidungen treffen und fühlt sich oft unverstanden.

Fallbeispiel – Sandra, 33, Gynäkologin

Sandra fühlte sich oft überfordert und isoliert, da sie niemanden für den Austausch über berufliche Herausforderungen hatte. Nach dem Beitritt zu einer **Unternehmerinnen-Community** fand sie Feedback, Unterstützung und neue Ideen. Ihr Austausch mit Gleichgesinnten brachte ihr die Freude am Beruf und den Erfolg zurück.



85%

Weniger Stress

Unternehmerinnen mit Austauschgruppen berichten von deutlich weniger Überforderung.

2,3x

Höherer Erfolg

Gründerinnen mit Mentoring erreichen Ziele mehr als doppelt so häufig (Studie Female Founders 2023).

Roadmap: Netzwerk und Unterstützung aufbauen

Mentorin finden

1

Suche eine erfahrene Ärztin oder Unternehmerin als Mentorin.

2

Mastermind-Gruppe

Tritt einer Gruppe von Gleichgesinnten für regelmäßigen Austausch bei.

3

Regelmäßige Reflexion

Tausche dich wöchentlich oder monatlich aus – teile Erfolge und Herausforderungen.

Quick Win: Netzwerk starten

Vernetze dich heute mit 3 Kolleginnen, die auf einem ähnlichen Weg sind. Ein kleiner Schritt mit großer Wirkung!

„Alleine bist du schnell, gemeinsam kommst du weiter.“ – Afrikanisches Sprichwort

Dein 6-Wochen-Fahrplan zur Traumpraxis

Du hast jetzt die 10 größten Fehler kennengelernt – und wie du sie vermeidest. Aber Wissen allein reicht nicht: **Du brauchst einen konkreten Plan.** Dieser 6-Wochen-Fahrplan gibt dir eine klare Struktur, um Schritt für Schritt deine Traumpraxis aufzubauen.

01

Woche 1: Vision & Klarheit

Definiere Vision, Mission und Werte für deine Praxis. Erstelle dein Praxis-Manifest und deine 3-Jahres-Vision. Kläre deine Wunscharten.

02

Woche 2: Mindset & Motivation

Entwickle ein unternehmerisches Mindset. Identifiziere und transformiere limitierende Glaubenssätze. Etabliere eine tägliche Mindset-Routine.

03

Woche 3: Finanzen & Struktur

Überblicke deine Finanzen: Führe einen Finanzcheck durch, bilde Rücklagen und erstelle ein Investitionsbudget.

04

Woche 4: Wunschart & Positionierung

Wisse genau, wen du ansprichst. Erstelle dein Wunscharten-Profil, passe deine Kommunikation an und optimiere dein Google-Profil.

05

Woche 5: Team & Kommunikation


Dein Team arbeitet motiviert und mit Freude. Entwickle eine Teamvision, führe Einzelgespräche, plane Weiterbildungen und feiere gemeinsame Erfolge.

06

Woche 6: Sichtbarkeit & Umsetzung

Setze sichtbar um und feiere deine Fortschritte. Wähle deinen Marketing-Hauptkanal, teile deinen ersten wertvollen Beitrag und reflektiere deine Erfolge.

Nach 6 Wochen hast du eine klare Basis geschaffen – für eine Praxis, die dich erfüllt, finanziell trägt und dir genug Raum für dein Privatleben lässt. Der Weg ist nicht immer leicht, aber er lohnt sich.

 **Tipp:** Drucke dir diesen Fahrplan aus und hänge ihn sichtbar auf. Hake jede Woche ab, die du abschließt – das gibt dir ein Gefühl von Fortschritt und Momentum.

Dein persönlicher Umsetzungsplan - Teil 1

Von der Erkenntnis zur Aktion - Schritt für Schritt

TEIL 1: Deine Prioritäten setzen

Aus den 10 Fehlern - welche 3 sind für dich am wichtigsten?

Priorität 1: Fehler Nr. ____ - _____

Warum ist das wichtig für dich? _____

Welche Auswirkung hat es, wenn du es NICHT änderst? _____

Priorität 2: Fehler Nr. ____ - _____

Warum ist das wichtig für dich? _____

Welche Auswirkung hat es, wenn du es NICHT änderst? _____

Priorität 3: Fehler Nr. ____ - _____

Warum ist das wichtig für dich? _____

Welche Auswirkung hat es, wenn du es NICHT änderst? _____

TEIL 2: Deine 30-Tage-Challenge

1

Woche 1 (Tage 1-7)

Ziel: _____

Konkrete Aktionen:

☐ _____

☐ _____

☐ _____

Erfolgsmessung: _____

2

Woche 2 (Tage 8-14)

Ziel: _____

Konkrete Aktionen:

☐ _____

☐ _____

☐ _____

Erfolgsmessung: _____

3

Woche 3 (Tage 15-21)

Ziel: _____

Konkrete Aktionen:

☐ _____

☐ _____

☐ _____

Erfolgsmessung: _____

4

Woche 4 (Tage 22-30)

Ziel: _____

Konkrete Aktionen:

☐ _____

☐ _____

☐ _____

Erfolgsmessung: _____

Dein persönlicher Umsetzungsplan - Teil 2

TEIL 3: Deine Erfolgskontrolle

Wöchentliche Reflexion:

Was lief gut? _____

Was war herausfordernd? _____

Was lerne ich daraus? _____

Was passe ich an? _____

TEIL 4: Dein Support-System

Wer unterstützt dich bei der Umsetzung?

- Mentor/Coach: _____
 - Accountability-Partner: _____
 - Team-Mitglied: _____
 - Familie/Freunde: _____
-

TEIL 5: Deine Belohnung

Wenn ich meine 30-Tage-Challenge erfolgreich abschließe, belohne ich mich mit: _____

TEIL 6: Dein Commitment

"Ich, _____, verpflichte mich hiermit, die nächsten 30 Tage konsequent an meiner Praxis-Entwicklung zu arbeiten.

Datum: _____

Unterschrift: _____ "

"Der beste Zeitpunkt, einen Baum zu pflanzen, war vor 20 Jahren. Der zweitbeste Zeitpunkt ist JETZT."



Deine ersten 3 Schritte ab heute

Vielleicht fühlst du dich jetzt inspiriert – aber auch ein bisschen überwältigt. „Wo fange ich an? Was ist am wichtigsten?“ Hier sind deine 3 konkreten Sofort-Schritte, die du **heute noch** umsetzen kannst:

1 Schreibe dein Praxis-Manifest

Nimm dir 30 Minuten Zeit und beantworte diese Fragen schriftlich:

- Welche **Werte** sind mir in meiner Praxis wichtig? (z.B. Empathie, Professionalität, Innovation)
- Was ist meine **Mission**? Warum mache ich, was ich mache?
- Wie sieht meine **Vision** aus? Wo will ich in 3 Jahren stehen?

Dein Manifest ist dein Kompass – in schwierigen Momenten hilft es dir, Entscheidungen zu treffen.

2 Führe einen Mini-Finanzcheck durch

Nimm dir 20 Minuten und verschaffe dir einen ehrlichen Überblick:

- Wie viel **Umsatz** mache ich durchschnittlich pro Monat?
- Wie hoch sind meine **Fixkosten** (Miete, Personal, Versicherungen)?
- Wie viel bleibt als **Gewinn** übrig?
- Habe ich **Rücklagen** für mindestens 3 Monate?

Dieser Check gibt dir Klarheit – und Klarheit ist der erste Schritt zu finanzieller Kontrolle.

3 Plane eine Austausch-Session

Kontaktiere heute noch 2–3 Kolleginnen oder Unternehmerinnen und lade sie zu einem **virtuellen Kaffee** ein:

- Tauscht euch über eure Herausforderungen aus
- Teilt eure Erfolge und Learnings
- Unterstützt euch gegenseitig mit Ideen und Perspektiven

Du wirst merken: Du bist nicht allein. Und dieser Austausch gibt dir neue Energie und Motivation.

Diese 3 Schritte dauern zusammen weniger als 2 Stunden – aber sie können der Wendepunkt auf deinem Weg zur Traumpraxis sein. Nicht die großen, perfekten Aktionen verändern alles, sondern die kleinen, konsequenten Schritte.

Welchen Schritt gehst du zuerst? Entscheide jetzt – und setze ihn heute noch um.



„Der beste Zeitpunkt, um anzufangen, war gestern. Der zweitbeste ist jetzt.“

Meine persönlichen Notizen & Erkenntnisse

Dieser Bereich ist dein persönlicher Denkraum. Nutze ihn, um deine Gedanken zu strukturieren, wichtige Einsichten festzuhalten und konkrete Schritte für deine Praxisentwicklung zu planen. Die wahre Transformation beginnt, wenn du Wissen in Handlung umwandelst und es für dich persönlich adaptierst.

Meine Reflexionen zu den 10 Fehlern

Welcher der 10 Fehler hat mich am meisten angesprochen oder betrifft mich am stärksten? Warum?

Welche neuen Perspektiven habe ich dadurch gewonnen, um diesen Fehler in Zukunft zu vermeiden?

Wichtige Erkenntnisse & Aha-Momente

Was war die größte Erkenntnis oder der wichtigste "Aha!"-Moment aus diesem E-Book für mich?

Wie werde ich diese Erkenntnis in meinen Praxisalltag integrieren?

Konkrete Aktionspunkte & To-Dos

Was sind meine TOP 3 nächsten Schritte, die ich basierend auf meinen Erkenntnissen umsetzen werde?

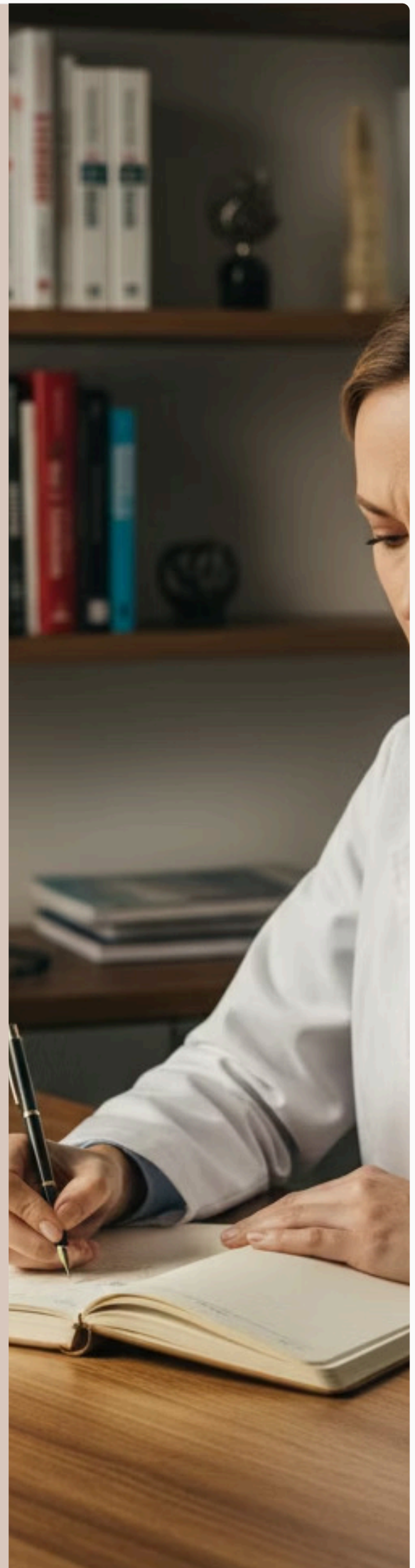
- 1.
- 2.
- 3.

Bis wann setze ich diese Schritte um?

Datum: _____

Raum für eigene Ideen & Gedanken

Nutze diesen Platz für weitere Notizen, Skizzen oder Brainstorming-Ideen:



Nächste Schritte: Deine Traumpraxis wartet auf dich

Du hast jetzt einen umfassenden Überblick über die 10 größten Fehler auf dem Weg zur erfolgreichen Praxis – und wie du sie vermeidest. Du hast praktische Tools, inspirierende Fallbeispiele und einen konkreten 6-Wochen-Fahrplan an der Hand.

Aber Wissen allein reicht nicht. Die Frage ist jetzt: **Was machst du daraus?**

Du hast zwei Möglichkeiten:

Option 1: Du liest dieses E-Book, nickst zustimmend und machst weiter wie bisher. Alte Muster und Fehler wiederholen sich, und du stehst in einem Jahr noch am selben Punkt.

Option 2: Du entscheidest dich, wirklich etwas zu verändern. Du setzt die Quick-Wins um, arbeitest den 6-Wochen-Fahrplan durch und holst dir die notwendige Unterstützung, um erfolgreich zu sein.

Bereit für den nächsten Schritt?

Wenn du deine Praxis auf das nächste Level bringen willst, buche dein kostenloses **Tiefen-Analyse-Gespräch**. In 45 Minuten finden wir gemeinsam deine größten Hebel für mehr Erfolg, Freude und Freiheit.

[Termin vereinbaren](#)

In diesem Gespräch schauen wir uns an:

- Wo stehst du gerade – und wo willst du hin?
- Welche der 10 Fehler bremsen dich am stärksten aus?
- Welche konkreten Schritte bringen dich am schnellsten voran?
- Wie kann ich dich auf deinem Weg begleiten und unterstützen?



Mehr Freude

Arbeite mit Patienten, die dich wirklich erfüllen, in einer Praxis, die zu dir passt



Mehr Erfolg

Baue eine profitable, gut organisierte Praxis mit einem starken Team auf



Mehr Freiheit

Gewinne Zeit für dich, deine Familie und die Dinge, die dir wichtig sind

Du musst diesen Weg nicht alleine gehen. Tausende Ärztinnen haben ihn bereits erfolgreich gemeistert – mit der richtigen Unterstützung, klaren Strategien und dem Mut, Veränderungen anzupacken.

Frauen im Gesundheitswesen

Für Ärztinnen, die mehr wollen als eine Praxis.

Deine Traumpraxis wartet auf dich. Der erste Schritt beginnt jetzt.

Lass uns gemeinsam deine Traumpraxis verwirklichen!



Bist du bereit, den nächsten Schritt zu wagen und deine Vision einer erfüllten Praxis in die Realität umzusetzen? Wir wissen, dass der Weg dahin viele Fragen aufwirft. Deshalb sind wir hier, um dich zu unterstützen und gemeinsam deine größten Potenziale zu entdecken.

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

In diesem unverbindlichen 45-minütigen Gespräch nehmen wir uns Zeit für dich. Wir analysieren deine aktuelle Situation, identifizieren deine größten Herausforderungen und entwickeln konkrete Strategien, die dich schnell voranbringen. 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!

Hast du Fragen oder möchtest du mehr erfahren?
Zögere nicht, uns direkt zu kontaktieren.

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

Verbinde dich mit uns und anderen inspirierenden Ärztinnen. Teile Erfahrungen, hole dir Ratschläge und bleibe auf dem Laufenden über unsere neuesten Insights und Veranstaltungen.

[LinkedIn: Anne-Kathrin Hönig](#)

[Instagram: @frau.medizin](#)

„Tausende Ärztinnen haben bereits mit unserer Unterstützung ihre Traumpraxis realisiert. Dein Erfolg beginnt hier!“