

Audiotranskription von scryvo.com

Datei: „Beispielaufnahme.mp3“

Datum: 16. November, 13:52 Uhr

A: Herzlich willkommen zu unserem heutigen Gespräch! Bitte stell dich doch einmal kurz vor, wer du bist und was du machst. #00:00:12#

B: Ja. Erst mal vielen Dank für die Einladung. Ich freu mich hier zu sein. Ich bin Max Mustermann, arbeite seit mittlerweile 13 Jahren als Internist in Berlin und bin Experte für Präventivmedizin. #00:00:28#

A: Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen. Herr Mustermann, Präventivmedizin wird ja immer wichtiger. Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen in diesem Bereich? #00:00:41#

B: Ja, also eine der größten Herausforderungen ist, dass viele Menschen Prävention noch immer nicht ernst nehmen. Oft wird erst dann gehandelt, wenn's schon 'n akutes Problem gibt. Dabei könnten wir durch regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen viele Krankheiten frühzeitig erkennen oder sogar verhindern. #00:01:20#

A: Woran liegt das glauben Sie? #00:01:25#

B: Ich denk, es liegt oft an 'nem Mix aus Unwissenheit und Zeitmangel. Viele Menschen wissen nicht genau, welche Untersuchungen für sie relevant sind oder sie haben das Gefühl keine Zeit dafür zu haben. Und zusätzlich spielt auch der Zugang zu Informationen halt 'ne Rolle. Es gibt so so viele widersprüchliche Meinungen, dass man gar nicht mehr weiß, wem man vertrauen kann. Zumindest ist das das Gefühl der Patienten, ne. #00:02:09#

A: Das stimmt ja. Gibt es da Ansätze, die Sie besonders erfolgversprechend finden? #00:02:18#

B: Ja, ich glaub, dass digitale Gesundheitslösungen hier schon so 'ne große Hilfe sein können. Halt wie Apps, die Menschen daran erinnern, ihre Termine wahrzunehmen oder die personalisierte Gesundheitsdaten aufbereiten, das könnte die Prävention revolutionieren. Aber natürlich muss auch die Arzt-Patienten-Kommunikation besser werden. [...]

Zweites Beispiel (Podcast, 1 Sprecher):

Herzlich willkommen zur 12. Folge unseres Formats „Gründen leicht gemacht“. Vielen Dank, dass ihr heute wieder eingeschaltet habt. In dieser Folge sprechen wir über die ersten Schritte aufm Weg zum eigenen Startup. Viele Leute fragen mich, wie fängt man überhaupt an, und die Antwort ist eigentlich immer dieselbe. Du musst deine Idee validieren. Es reicht nicht, einfach zu denken, das ist 'ne coole Idee, das wird schon klappen. Nein, du musst rausgehen und mit potenziellen Kunden sprechen. Das ist übrigens schon so der häufigste Fehler. Man baut ein Produkt, ohne zu wissen, ob es überhaupt jemanden interessiert. Ich erinnere mich an mein erstes Startup. Ne, ich dachte, ich hätte die perfekte Lösung für 'n Problem gefunden, das niemand außer mir hatte. Ich habe Monate damit verbracht, die Website zu bauen, Marketingmaterialien zu erstellen und alles perfekt aussehen zu lassen. Aber als ich schließlich zu den Kunden rausgegangen bin, waren sie nicht wirklich interessiert am Produkt. Was ich draus gelernt hab, lass Perfektionismus los und finde so schnell wie möglich heraus, ob deine Idee wirklich ein Problem löst. Und hier noch ein Tipp. Überleg dir, wie du möglichst früh Feedback bekommst. Das kann ein simpler Prototyp sein, eine Skizze oder sogar nur so 'ne Beschreibung. Je früher du mit echten Menschen sprichst, desto besser. [...]