

Audiotranskription von screvo.com

Datei: „Beispielaufnahme.mp3“

Datum: 16. November, 13:52 Uhr

Anmerkung: Im Folgenden handelt es sich um eine Beispiel-Transkription nach **Dresing & Pehl (erweitert)**. Bei Audioaufnahmen mit zwei oder mehr Sprecher*innen werden die Sprecher*innen mit **A:, B:, C, ...** markiert.

Wichtig: Zusatzoptionen wie eine zusätzliche PDF-Zusammenfassung, Anonymisierung oder eine Express-Lieferung können über das Bestellformular hinzugefügt werden.

Erstes Beispiel (Experteninterview, 2 Sprecher):

A: Ähm, herzlich willkommen zu unserem heutigen Gespräch! (räuspern) Bitte stelle dich doch einmal kurz vor, wer du bist und was du machst. #00:00:12#

B: Ja, äh erstmal vielen Dank für die Einladung (lachend). Ich freue mich, hier zu sein. Und ja, ich bin Max Mustermann, arbeite seit mittlerweile 13 Jahren – pff – 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 so, wenn man/ also es wird ja immer wichtiger. Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen in diesem Bereich? #00:00:41#

B: (atmet laut aus) Ja, also eine der größten Herausforderungen ist, dass viele Menschen Prävention noch immer nicht ernst nehmen. Oft wird erst DANN gehandelt, wenn es schon ein akutes Problem gibt. Dabei könnten wir durch regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen viele Krankheiten frühzeitig erkennen oder sogar ähm verhindern. #00:01:20#

A: Mhm (bejahend). Woran liegt das, glauben Sie? #00:01:25#

B: (...) Ich denke, es liegt oft an einem Mix aus Unwissenheit/ äh ja, also eigentlich ein 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 eine Rolle. Es gibt so viele widersprüchliche Meinungen, dass man gar nicht mehr weiß, wem man vertrauen kann – zumindest ist das das GEFÜHL der Patienten. #00:02:09#

A: (auflachen) Das stimmt, ja. Ähm gibt es da Ansätze, die Sie besonders erfolgversprechend finden? #00:02:18#

B: Ja, ich glaube, dass digitale Gesundheitslösungen hier eine große Hilfe sein können. (atmet laut durch) Apps, die Menschen daran erinnern, ihre äh Termine wahrzunehmen, oder die personalisierte Gesundheitsdaten aufbereiten, könnten 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 auf dem 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: „Ähm das ist eine coole Idee, das wird schon klappen.“ Nein, du musst rausgehen und mit potenziellen Kunden sprechen. Das ist übrigens der häufigste Fehler: Man baut ein Produkt, ohne zu wissen, ob es überhaupt jemanden interessiert.

Ich erinnere mich an mein erstes Startup. (auflachen) Ich dachte, ich hätte die perfekte Lösung für ein Problem gefunden, das NIEMAND – also nicht niemand, sondern/ ja doch, eigentlich schon ein Problem, das NIEMAND außer mir hatte. Ich habe Monate damit verbracht, die Website zu bauen, äh 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 daraus gelernt habe: 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. (räuspert) Das kann ein simpler Prototyp sein, eine Skizze oder sogar nur eine Beschreibung. Je früher du mit echten Menschen sprichst, desto besser. [...]