

# Liebes Tagebuch!

**S**amstag, 16. April 2011. Ich kann es sehen. Oder besser gesagt: ich kann mich sehen. Aber nicht den Status Quo – dh liebenswerte, gutmütige und sich aufopfernde Spitalsärztin – sondern das erklärte Endziel: Dr. Lili Berghof, niedergelassene Dermatologin und hohe Priesterin der Faltenfreiheit. Ich sehe mich schon umringt von all den Frauen, die ich glücklich gemacht habe und die mir

euphorisch bekunden, dass ich ihr Leben verändert habe. Eigentlich ist das meine Mission. Ich will nicht gleich die ganze Welt verändern, aber jedenfalls die Welt von meinen Patientinnen.

Nach meiner Behandlung sollen Sie sich einfach erhaben fühlen. Begehrt. Umwerfend. Beschwingt. Sie sollen spüren, wie sie Blicke auf sich ziehen. Sie soll wissen, dass das Leben ein Lottosechser sein kann. Man kann als Frau heute alles haben: Schönheit, Erfolg und Herz.

So – das war jetzt mein mission statement. Mein Marketingguru, Frau Thoermer, hat mir gesagt, dass meine Vision einmal zu Papier bringen soll. Das hilft uns dann dabei, einen Slogan bzw. Claim (mein Schulenglisch ist schon leicht überstrapaziert durch diese Fachausdrücke) zu entwickeln.

Und dann hat sie getextet:

- Erfolgreich schön.
- Schönheit kennt kein Alter.
- Einfach schön.
- Skalpelfrei schön.
- Schön, wenn Sie gut aussehen.



Mein eindeutiger Favorit: Einfach schön. Damit hat sie den Nagel auf den Kopf getroffen. That's me. Dr. Lili Berghof. Einfach schön.

Mein Marketingcoach ist wirklich gut. Und schnell. Gestern hat sie mir gleich den Prototyp der Homepage gemailt. Bin begeistert. Sauber, aufgeräumt und übersichtlich. Einfach schön eben.

A Doc's Life widmet Ihnen MEDplan, 1120 Wien, Tel. 01/817 53 50-266, [www.medplan.at](http://www.medplan.at)



## Hard- & Software

### Xxxx Xxxx Xxxx Xxxx

**X**ie neu angeschaffte EDV und die laufende Servicebetreuung halten oft nicht, was vor dem Kauf versprochen wurde. Eine der Ursachen: Sparen am falschen Platz.

Im Folgenden eine Liste gebräuchlicher Versprechungen – und was meist in Wahrheit dahintersteckt.

**„Xxxx Xxxx Xxxx Xxxx billig/ist gratis!“** Nichts, was einen realen Wert hat, bekommt man gratis. Und wenn Software auffallend billig angeboten wird, ist davon auszugehen, dass sie zu normalen Marktpreisen eben nicht – oder nicht mehr – verkauft werden kann. Das mag z.B. daran liegen, dass die Software veraltet ist oder

die Weiterentwicklung bereits eingestellt wurde.

**„Die Wartung ist besonders günstig ...“** Auch hier bewahrheitet sich leider das Prinzip, dass Geiz ganz und gar nicht geil ist. Wie soll die Firma ein ausreichend großes Team von Betreuern, Technikern und Entwicklern bezahlen, wenn kein Geld für die Wartung hereinkommt? Zu teuer ist auch nicht gut – aber zu billig ist noch viel schlechter!



**„Wir haben eine 24-Stunden-Hotline!“**

Um 3 Uhr morgens werden Sie keine Hotline brauchen. Und sollten Sie es doch versuchen, werden Sie wahrscheinlich nur ein Call-Center oder einen Anrufbeant-

worter erreichen. Den Techniker, der Ihnen wirklich helfen könnte, erreichen Sie mit ziemlicher Sicherheit nicht – weder nachts, noch am Wochenende.

**„Die Hardware können Sie getrost im Supermarkt beschaffen ...“**

Achtung vor dieser Falle! Hardware und Software gehören untrennbar zusammen. Ihre Software-Firma sollte Ihnen einen verlässlichen Service-Partner für Hardware nennen. Sonst ist im Störfall nur eines sicher: Hardware- und Software-Lieferant werden einander die Schuld an den Problemen zuschieben.

**„Die Software hat die Hauptverbands-Zertifizierung.“** Fein!

Dann entspricht die Software also genau den Wünschen des Hauptverbandes und der Krankenkassen. Mal ganz ehrlich: Wollen Sie das wirklich?

**„Die Demosoftware schicken wir per Post. Sie ist völlig gratis!“**

Aber nach einer bestimmten Menge mühsam erfasster Daten ist Schluss. Und weil es zu aufwändig ist, alles wieder umzustellen, beißt man dann erst recht in den sauren Apfel – und es kann teuer werden.

Eine echte Datenbank (z.B. Oracle oder SQL-Server), wie sie für ein stabiles System unverzichtbar ist, lässt sich ohnehin nicht per CD und via Postversand installieren. Für Spiele oder kleine Gimmicks aus dem Internet mag Demosoftware zwar oft ganz nett sein – aber für den professionellen Einsatz ist sie völlig ungeeignet. Daher am Besten lieber gleich Hände weg davon. ■

*Ich freue mich über Hinweise und Anregungen zum Thema Praxis-EDV!*

Mag. Andreas Pokorny ist Betriebsinformatiker und Spezialist für Medizin-Informationssysteme. Tel. 0664 420 34 15, E-Mail: [andreas.pokorny@acom.at](mailto:andreas.pokorny@acom.at)