

A2.33.1 Die Unternehmensgründung



Eine Gründerin hat bereits zwei Ideen als **Unternehmen** umgesetzt. Zuerst entwickelte sie eine **App** für Schüler und Studenten, damit sie ihre Zeit besser **planen** und mehr Freizeit haben. Heute arbeitet ihr **Team** international und oft *remote*. Wichtig sind klare **Ergebnisse** und Ziele, nicht der Arbeitsort. Für sie ist Unternehmertum ein *Mindset*: einfach machen.

1. Worum ging es im ersten Unternehmen?
 - a. Um einen Online-Shop für Computerteile
 - b. Um eine Zeitmanagement-App für Schüler und Studenten
 - c. Um eine Lern-App für Mitarbeitende in der Produktion
 - d. Um ein Büro für Buchhaltung und Steuern
2. Wie arbeitet das Team?
 - a. Alle arbeiten nur nachts wegen der Zeitverschiebung
 - b. Alle arbeiten nur am Wochenende
 - c. Alle arbeiten remote aus verschiedenen Ländern
 - d. Alle arbeiten jeden Tag im selben Büro in Deutschland
3. Was ist für das Unternehmen am wichtigsten?
 - a. Wo die Leute sitzen und wie groß das Büro ist
 - b. Viele Meetings und lange E-Mails
 - c. Wann genau alle anfangen zu arbeiten
 - d. Ergebnisse und Ziele

1-b 2-c 3-d

2. Lesen Sie den Dialog und beantworten Sie die Fragen.

Daniel: Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben.

Andrea: Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was ist genau deine Idee?

Daniel: Ich möchte eine Organizer-App entwickeln, damit man die Zeit besser planen kann.

Andrea: Klingt interessant. Welche Kunden sollen die App später nutzen?

Daniel: Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen.

Andrea: Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen?

Daniel: Firmen sollen Abos zahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden.

Andrea: Hast du schon genug Kapital für das Projekt?

Daniel: Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start.

Andrea: Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren?

Daniel: Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt.

Andrea: Und wenn Kunden fehlen: Hast du einen Plan B?

Daniel: Ja. Ich möchte zusätzlich Workshops und Beratung anbieten.

Andrea: Gut. Schick mir die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition.

1. Wie will Daniel mit seiner Idee Geld verdienen?
 - a. Firmen zahlen Abos für die App.
 - b. Er verkauft nur Workshops und keine App.
 - c. Er macht die Buchhaltung für andere Unternehmen.
 - d. Er nimmt einen Kredit bei der Bank auf und bezahlt damit alles.
2. Was ist Daniels Plan B, wenn es zu wenige Kunden gibt?
 - a. Er hört auf und wird wieder Angestellter.
 - b. Er gründet eine neue Firma mit einem Geschäftspartner.
 - c. Er verkauft zusätzlich Workshops und Beratung.
 - d. Er erhöht den Preis und spart an der Entwicklung.

1-a-2-c