

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

<https://app.colanguage.com/de/spanisch/dialogue/lanzadera>



1. Sehen Sie sich das Video an und beantworten Sie die zugehörigen Fragen.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=EtFujl1SAVs&start=05&end=132>

Las compañías	<i>(Die Unternehmen)</i>	La sociedad española	<i>(Die spanische Gesellschaft)</i>
Los emprendedores	<i>(Die Gründer)</i>	La aceleradora	<i>(Der Accelerator)</i>
El proyecto	<i>(Das Projekt)</i>	Las empresas	<i>(Die Firmen)</i>
Las startups	<i>(Die Start-ups)</i>	La restauración	<i>(Die Gastronomie)</i>
De diferentes sectores	<i>(Aus verschiedenen Branchen)</i>	El deporte	<i>(Der Sport)</i>
Los paradigmas	<i>(Die Paradigmen)</i>	La movilidad	<i>(Die Mobilität)</i>
La innovación	<i>(Die Innovation)</i>	El ecosistema	<i>(Das Gründerökosystem)</i>
El sector de la salud	<i>(Der Gesundheitssektor)</i>	emprendedor	
Satisfacer una	<i>(Einen Bedarf decken)</i>	Los clientes	<i>(Die Kunden)</i>
necesidad		El compromiso	<i>(Das Engagement)</i>
Los fondos y las ayudas	<i>(Die Mittel und Förderungen)</i>	El empleo	<i>(Die Beschäftigung)</i>

- ¿Cuál es el objetivo principal del proyecto?
 - Identificar a los mejores emprendedores, sin importar el sector.
 - Cerrar las empresas que no son de tecnología.
 - Enseñar solo teoría sobre innovación.
 - Controlar todas las empresas de España.
- ¿Qué tipo de empresas incluye la aceleradora?
 - Solo empresas de tecnología.
 - Únicamente empresas públicas grandes.
 - Solo pequeños comercios sin empleados.
 - Empresas de muchos sectores, como restauración, salud y deporte.
- ¿Qué característica tienen los emprendedores que llegan al proyecto?
 - Llegan cada vez más preparados y con más conocimiento del ecosistema.
 - No conocen la situación del mercado en España.
 - Solo quieren ayudas y no clientes.
 - Tienen menos interés en aprender.
- ¿Qué se recomienda a los emprendedores que empiezan un negocio?
 - Buscar primero ayudas y fondos y después clientes.
 - Centrarse en cubrir una necesidad y ganar clientes.
 - Trabajar en muchos proyectos al mismo tiempo.
 - Olvidar el mercado español y trabajar solo en el extranjero.

1-a 2-d 3-a 4-b

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

Mi propio negocio: la evolución de las startups en España

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años? *(Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Startups in Spanien in den letzten Jahren?)*
- Emprendedora:** Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado. *(Heutzutage sind Gründer viel besser vorbereitet und verfügen über mehr Marktkenntnis.)*
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más? *(Welche Sektoren stechen Ihrer Meinung nach besonders hervor?)*
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto. *(Zweifellos gewinnen Technologie und Gesundheitswesen schnell an Bedeutung. Die Digitalisierung treibt das alles voran.)*
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo? *(Und welchen Herausforderungen stehen Startups in diesem so wettbewerbsintensiven Umfeld gegenüber?)*
- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda. *(Die größte Herausforderung ist, Kunden zu finden und das Geschäft zu skalieren. Fördermittel sind hilfreich, aber entscheidend ist die Nachfrage.)*
- Entrevistador:** ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas? *(Wie hilft Lanzadera dabei, diese Probleme zu lösen?)*
- Emprendedora:** Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(Wir geben ihnen die nötigen Werkzeuge — sowohl finanzielle Unterstützung als auch Mentoring — damit sie ihr Wachstum beschleunigen können.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(Welchen wichtigsten Rat geben Sie Gründerinnen und Gründern, die gerade anfangen?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio. *(Sich nicht ausschließlich auf die Finanzierung zu fixieren; am wichtigsten ist es, das Geschäftsmodell zu validieren.)*
- Entrevistador:** Sí, sin duda, la validación del negocio es clave. *(Ja, ohne Zweifel ist die Validierung des Geschäftsmodells entscheidend.)*

1. ¿Cómo ve la emprendedora a los emprendedores de hoy en día?
 - a. Están peor preparados y tienen muchas dudas sobre el mercado.
 - b. Quieren montar una tienda pero no tienen ninguna idea.
 - c. Están mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.
 - d. Solo sueñan con ganar dinero rápido.
2. ¿Qué sectores están ganando terreno, según la emprendedora?
 - a. Los maletines y las tarjetas de visita.
 - b. La tecnología y la salud.
 - c. Solo el comercio tradicional y las tiendas pequeñas.
 - d. Las gestorías y los impuestos.