

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera



Una aceleradora apoya **startups** de **diferentes sectores**, como restauración, movilidad y **salud**. En los últimos años, han impulsado muchas empresas y ven que los **emprendedores** llegan mejor preparados. Ahora, la salud crece muy rápido. Para empezar un negocio, recomiendan *centrarse* en **satisfacer una necesidad** y conseguir clientes antes de buscar fondos o ayudas.

*Ein Accelerator unterstützt **Start-ups** aus **verschiedenen Branchen**, zum Beispiel Gastronomie, Mobilität und **Gesundheit**. In den letzten Jahren hat er viele Unternehmen gefördert und sieht, dass die **Unternehmer** besser vorbereitet sind. Der Gesundheitsbereich wächst derzeit sehr schnell. Um ein Unternehmen zu gründen, empfehlen sie, sich darauf zu konzentrieren, **ein Bedürfnis zu erfüllen** und Kunden zu gewinnen, bevor man nach Geldern oder Hilfen sucht.*

1. ¿Qué tipo de organización apoya a empresas de muchos sectores?
 - a. Un banco que solo da hipotecas
 - b. Una tienda de deporte
 - c. Una aceleradora generalista
 - d. Un hospital público
2. ¿Qué cambio observan en los emprendedores que llegan al proyecto?
 - a. Llegan solo de un sector, como la industria
 - b. Llegan solo si ya tienen muchos fondos
 - c. Llegan cada vez más preparados
 - d. Llegan con menos ideas y menos experiencia

1-c 2-c

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

El entrevistador pregunta a una directora de proyectos cómo funciona Lanzadera, la primera aceleradora en España.

Der Interviewer fragt eine Projektleiterin, wie Lanzadera funktioniert – der erste Accelerator in Spanien.

- Entrevistador:** ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años? *(Wie siehst du die Entwicklung der Start-ups in Spanien in den letzten Jahren?)*
- Emprendedora:** Hoy en día los emprendedores están mucho mejor preparados y conocen mejor el mercado. *(Heutzutage sind Unternehmerinnen und Unternehmer viel besser vorbereitet und kennen den Markt besser.)*
- Entrevistador:** ¿Qué sectores consideras que están destacando más? *(Welche Branchen stechen deiner Meinung nach besonders hervor?)*
- Emprendedora:** Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización impulsa todo esto. *(Ohne Zweifel gewinnen Technologie und Gesundheit schnell an Bedeutung. Die Digitalisierung treibt das alles voran.)*
- Entrevistador:** ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo? *(Und welche Herausforderungen stehen Start-ups in diesem so wettbewerbsintensiven Umfeld gegenüber?)*

- Emprendedora:** El mayor desafío es encontrar clientes y hacer crecer el negocio. Los fondos ayudan, pero lo más importante es la demanda. *(Die größte Herausforderung ist, Kunden zu finden und das Unternehmen wachsen zu lassen. Fördermittel helfen, aber das Wichtigste 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 financiación como mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento. *(Wir geben ihnen die nötigen Werkzeuge – sowohl Finanzierung als auch Mentoring –, damit sie ihr Wachstum beschleunigen können.)*
- Entrevistador:** ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan? *(Was ist der wichtigste Rat, den du Unternehmerinnen und Unternehmern gibst, die gerade anfangen?)*
- Emprendedora:** Que no se obsesionen con la financiación. Lo más importante es validar el modelo de negocio. *(Sie sollen sich nicht auf die Finanzierung fixieren. Das Wichtigste ist, das Geschäftsmodell zu validieren.)*
- Entrevistador:** Sí, la validación del negocio es clave. *(Ja, die Validierung des Geschäfts ist entscheidend.)*

1. ¿Cuál es el mayor desafío para muchas startups, según la emprendedora? *(Was ist laut der Unternehmerin die größte Herausforderung für viele Start-ups?)*
- a. Montar una tienda y organizar reuniones b. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
c. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín d. Tener una gestoría para pagar los impuestos
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio? *(Welchen Rat gibt die Unternehmerin den Menschen, die ein Unternehmen gründen?)*
- a. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada b. Buscar un socio antes de tener una idea clara
c. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día d. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio

1-b 2-d