

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

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

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

Mein eigenes Unternehmen: die Entwicklung von Startups in Spanien

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.