

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.*

- ¿Qué tipo de organización apoya a empresas de muchos sectores?
 - Un banco que solo da hipotecas
 - Una tienda de deporte
 - Un hospital público
 - Una aceleradora generalista
- ¿Qué cambio observan en los emprendedores que llegan al proyecto?
 - Llegan con menos ideas y menos experiencia
 - Llegan solo si ya tienen muchos fondos
 - Llegan solo de un sector, como la industria
 - Llegan cada vez más preparados
- ¿Qué sector está creciendo muy rápido en los últimos meses?
 - El sector de la moda
 - El sector de la salud
 - El sector de la construcción
 - El sector de la agricultura
- ¿Qué recomiendan hacer antes de buscar ayudas o fondos?
 - Subir los precios desde el primer día
 - Cubrir una necesidad y ganar clientes
 - Cambiar de sector cada mes
 - Gastar todo el dinero en publicidad

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

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?
 - a. Encontrar clientes y hacer crecer el negocio
 - b. Diseñar una tarjeta de visita y comprar un maletín
 - c. Montar una tienda y organizar reuniones
 - d. Tener una gestoría para pagar los impuestos
2. ¿Qué consejo da la emprendedora a las personas que empiezan un negocio?
 - a. No obsesionarse con la financiación y validar el modelo de negocio
 - b. Obsesionarse con ganar dinero desde el primer día
 - c. Buscar un socio antes de tener una idea clara
 - d. Cumplir deseos de los clientes sin validar nada

1-a 2-a