

## A2.33.1 Die Unternehmensgründung

### La creación de la empresa



Eine Gründerin hat zuerst eine **App** für Schüler und Studenten gemacht. Damit konnten sie besser **die Zeit planen** und mehr Freizeit haben. Später gründet sie ein neues **Unternehmen** und entwickelt eine Lern App für die Produktion. Das **Team** arbeitet remote aus verschiedenen Ländern. Wichtig sind **die Ergebnisse** und klare Ziele, nicht der Ort. Für sie ist Unternehmertum ein *Mindset*: einfach machen.

*Una emprendedora primero creó una **aplicación** para alumnos y estudiantes universitarios. Con ella podían **planificar el tiempo** mejor y tener más tiempo libre. Más tarde funda una nueva **empresa** y desarrolla una aplicación de aprendizaje para la producción. El **equipo** trabaja en remoto desde distintos países. Lo importante son **los resultados** y unos objetivos claros, no el lugar. Para ella, el emprendimiento es una mentalidad: simplemente hacerlo.*

1. Wofür war das erste Unternehmen gedacht?
  - a. Für Mitarbeitende in der Produktion
  - b. Für Sportler im Fitnessstudio
  - c. Für Reisende in Hotels
  - d. Für Schüler und Studenten
2. Wie arbeitet das Team im zweiten Unternehmen?
  - a. Alle arbeiten remote aus verschiedenen Ländern.
  - b. Alle arbeiten nur im gleichen Büro.
  - c. Alle arbeiten nur in Deutschland.
  - d. Alle arbeiten nur am Wochenende.

#### 1-d 2-a

## 2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

### Ein Investorentreffen: Daniel stellt seine Idee vor

*Una reunión con inversores: Daniel presenta su idea*

- Daniel:** Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben. *(Buenos días, muchas gracias por dedicarme tiempo hoy.)*
- Andrea:** Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was genau ist deine Idee? *(Gracias, Daniel. Cuéntame brevemente: ¿cuál es exactamente tu idea?)*
- Daniel:** Ich möchte eine Organizer-App bauen, damit man seine Zeit besser planen kann. *(Quiero crear una aplicación organizadora, para que uno pueda planificar mejor su tiempo.)*
- Andrea:** Klingt interessant. Wer soll die App später nutzen? *(Suena interesante. ¿Quién debería usar la app más adelante?)*
- Daniel:** Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen. *(Sobre todo profesionales que quieren organizar su día de forma más eficiente.)*
- Andrea:** Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen? *(Suena bien, pero ¿cómo quieres ganar dinero concretamente?)*
- Daniel:** Firmen sollen Abos bezahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden. *(Las empresas deberían pagar suscripciones, para que sus empleados sean más productivos.)*

- Andrea:** Hast du schon genug Kapital? *(¿Ya tienes suficiente capital?)*
- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start. *(Ahora mismo estoy buscando inversores para financiar el desarrollo. 20.000 euros serían un buen comienzo.)*
- Andrea:** Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren? *(La competencia es fuerte. ¿Por qué deberíamos invertir?)*
- Daniel:** Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt. *(Nuestra app ahorra tiempo, reduce el estrés y aumenta la productividad. Además, muchas empresas ya han mostrado interés.)*
- Andrea:** Und wenn du zu wenige Kunden findest, hast du einen Plan B? *(Y si encuentras muy pocos clientes, ¿tienes un plan B?)*
- Daniel:** Ja. Ich plane zusätzlich, Workshops und Beratung zu verkaufen. *(Sí. Además, planeo vender talleres y asesoría.)*
- Andrea:** Gut. Schick mir bitte die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition. *(Bien. Envíame por favor las cifras exactas y entonces decidiré sobre una inversión.)*

1. Womit will Daniel hauptsächlich Geld verdienen? *(¿Con qué quiere Daniel ganar dinero principalmente?)*
- a. Mit einem Kredit von der Bank
  - b. Mit einem Verkauf im Laden
  - c. Mit einer Buchhaltung für andere Unternehmen
  - d. Mit Abos, die Firmen bezahlen
2. Was ist Daniels Plan B, falls es zu wenige Kunden gibt? *(¿Cuál es el plan B de Daniel si hay muy pocos clientes?)*
- a. Er gibt das Projekt sofort auf
  - b. Er macht die App nur für Studenten
  - c. Er verkauft zusätzlich Workshops und Beratung
  - d. Er wird Geschäftspartner in einem anderen Unternehmen

1-d 2-c