

A2.33.1 Die Unternehmensgründung

La création d'entreprise



Eine Gründerin hat bereits zwei Ideen als **Unternehmen** umgesetzt. Zuerst entwickelte sie eine **App** für Schüler und Studenten, damit sie ihre Zeit besser **planen** und mehr Freizeit haben. Heute arbeitet ihr **Team** international und oft *remote*. Wichtig sind klare **Ergebnisse** und Ziele, nicht der Arbeitsort. Für sie ist Unternehmertum ein *Mindset*: einfach machen.

Une fondatrice a déjà concrétisé deux idées en tant qu'entreprises. Elle a d'abord développé une application pour les élèves et les étudiants afin qu'ils puissent mieux planifier leur temps et avoir plus de temps libre. Aujourd'hui, son équipe travaille à l'international et souvent en remote. Ce qui compte, ce sont des résultats et des objectifs clairs, pas le lieu de travail. Pour elle, l'entrepreneuriat est un mindset : faire simplement.

1. Worum ging es im ersten Unternehmen?
 - a. Um einen Online-Shop für Computerteile
 - b. Um eine Zeitmanagement-App für Schüler und Studenten
 - c. Um eine Lern-App für Mitarbeitende in der Produktion
 - d. Um ein Büro für Buchhaltung und Steuern
2. Wie arbeitet das Team?
 - a. Alle arbeiten nur am Wochenende
 - b. Alle arbeiten jeden Tag im selben Büro in Deutschland
 - c. Alle arbeiten nur nachts wegen der Zeitverschiebung
 - d. Alle arbeiten remote aus verschiedenen Ländern
3. Was ist für das Unternehmen am wichtigsten?
 - a. Wo die Leute sitzen und wie groß das Büro ist
 - b. Wann genau alle anfangen zu arbeiten
 - c. Viele Meetings und lange E-Mails
 - d. Ergebnisse und Ziele

1-b 2-d 3-d

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Ein Investorentreffen: Daniel stellt seine Idee vor

Une rencontre avec des investisseurs : Daniel présente son idée

Daniel: Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben. *(Bonjour, merci beaucoup de m'accorder du temps aujourd'hui.)*

Andrea: Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was ist genau deine Idee? *(Merci, Daniel. Explique brièvement : quelle est exactement ton idée ?)*

Daniel: Ich möchte eine Organizer-App entwickeln, damit man die Zeit besser planen kann. *(Je voudrais développer une application d'organisation pour mieux planifier son temps.)*

Andrea: Klingt interessant. Welche Kunden sollen die App später nutzen? *(Ça a l'air intéressant. Quels clients sont censés utiliser l'application plus tard ?)*

Daniel: Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen. *(Surtout des actifs qui veulent organiser leur journée plus efficacement.)*

- Andrea:** Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen?
(Ça sonne bien, mais concrètement, comment veux-tu gagner de l'argent ?)
- Daniel:** Firmen sollen Abos zahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden.
(Des entreprises devraient payer des abonnements afin que leurs employés deviennent plus productifs.)
- Andrea:** Hast du schon genug Kapital für das Projekt?
(As-tu déjà assez de capital pour le projet ?)
- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start.
(Je suis en train de chercher des investisseurs pour financer le développement. 20 000 euros seraient un bon départ.)
- Andrea:** Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren?
(La concurrence est forte. Pourquoi devrions-nous investir ?)
- Daniel:** Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt.
(Notre application fait gagner du temps, réduit le stress et augmente la productivité. En plus, de nombreuses entreprises ont déjà manifesté de l'intérêt.)
- Andrea:** Und wenn Kunden fehlen: Hast du einen Plan B?
(Et s'il manque des clients : as-tu un plan B ?)
- Daniel:** Ja. Ich möchte zusätzlich Workshops und Beratung anbieten.
(Oui. Je veux proposer en plus des ateliers et du conseil.)
- Andrea:** Gut. Schick mir die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition.
(Bien. Envoie-moi les chiffres exacts, puis je déciderai d'un investissement.)

1. Wie will Daniel mit seiner Idee Geld verdienen?
 - a. Er macht die Buchhaltung für andere Unternehmen.
 - b. Er verkauft nur Workshops und keine App.
 - c. Firmen zahlen Abos für die App.
 - d. Er nimmt einen Kredit bei der Bank auf und bezahlt damit alles.
2. Was ist Daniels Plan B, wenn es zu wenige Kunden gibt?
 - a. Er gründet eine neue Firma mit einem Geschäftspartner.
 - b. Er hört auf und wird wieder Angestellter.
 - c. Er erhöht den Preis und spart an der Entwicklung.
 - d. Er verkauft zusätzlich Workshops und Beratung.

1-c 2-d