

## A2.33.1 Die Unternehmensgründung

La création d'entreprise



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.

*Une fondatrice a d'abord créé une **application** pour les élèves et les étudiants. Cela leur permettait de mieux **planifier le temps** et d'avoir plus de temps libre. Plus tard, elle fonde une nouvelle **entreprise** et développe une application d'apprentissage pour la production. L'**équipe** travaille à distance depuis différents pays. Ce qui compte, ce sont **les résultats** et des objectifs clairs, pas le lieu. Pour elle, l'entrepreneuriat est un état d'esprit : faire simplement.*

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

1-b 2-a

### 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 prendre du temps pour moi aujourd'hui.)*
- Andrea:** Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was genau ist deine Idee? *(Merci, Daniel. Explique brièvement, s'il te plaît : quelle est exactement ton idée ?)*
- Daniel:** Ich möchte eine Organizer-App bauen, damit man seine Zeit besser planen kann. *(Je voudrais développer une application d'organisation, afin de mieux planifier son temps.)*
- Andrea:** Klingt interessant. Wer soll die App später nutzen? *(Ça a l'air intéressant. Qui est censé 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 a l'air bien, mais concrètement, comment veux-tu gagner de l'argent ?)*
- Daniel:** Firmen sollen Abos bezahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden. *(Les entreprises doivent payer des abonnements pour que leurs employés soient plus productifs.)*

- Andrea:** Hast du schon genug Kapital? *(As-tu déjà assez de capital ?)*
- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start. *(Je cherche actuellement 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. De plus, beaucoup d'entreprises ont déjà montré de l'intérêt.)*
- Andrea:** Und wenn du zu wenige Kunden findest, hast du einen Plan B? *(Et si tu trouves trop peu de clients, as-tu un plan B ?)*
- Daniel:** Ja. Ich plane zusätzlich, Workshops und Beratung zu verkaufen. *(Oui. Je prévois en plus de vendre des ateliers et du conseil.)*
- Andrea:** Gut. Schick mir bitte die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition. *(Bien. Envoie-moi, s'il te plaît, les chiffres exacts, puis je déciderai d'un investissement.)*

1. Womit will Daniel hauptsächlich Geld verdienen? *(Avec quoi Daniel veut-il principalement gagner de l'argent ?)*
- a. Mit einem Kredit von der Bank
  - b. Mit einer Buchhaltung für andere Unternehmen
  - c. Mit Abos, die Firmen bezahlen
  - d. Mit einem Verkauf im Laden
2. Was ist Daniels Plan B, falls es zu wenige Kunden gibt? *(Quel est le plan B de Daniel s'il y a trop peu de clients ?)*
- a. Er macht die App nur für Studenten
  - b. Er gibt das Projekt sofort auf
  - c. Er verkauft zusätzlich Workshops und Beratung
  - d. Er wird Geschäftspartner in einem anderen Unternehmen

1-c 2-c