

A2.33.1 Die Unternehmensgründung

Die Unternehmensgründung



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.

A founder has already turned two ideas into a company. First, she developed an app for school students and university students so they could plan their time better and have more free time. Today, her team works internationally and often remotely. What matters are clear results and goals, not the workplace. For her, entrepreneurship is a mindset: just do it.

1. Worum ging es im ersten Unternehmen?
 - a. Um eine Lern-App für Mitarbeitende in der Produktion
 - b. Um ein Büro für Buchhaltung und Steuern
 - c. Um einen Online-Shop für Computerteile
 - d. Um eine Zeitmanagement-App für Schüler und Studenten
2. Wie arbeitet das Team?
 - a. Alle arbeiten nur am Wochenende
 - b. Alle arbeiten jeden Tag im selben Büro in Deutschland
 - c. Alle arbeiten remote aus verschiedenen Ländern
 - d. Alle arbeiten nur nachts wegen der Zeitverschiebung
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-d 2-c 3-d

2. Read the dialogue and answer the questions.

Ein Investorentreffen: Daniel stellt seine Idee vor

An investor meeting: Daniel presents his idea

- Daniel:** Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben. *(Good day, thank you very much for taking the time for me today.)*
- Andrea:** Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was ist genau deine Idee? *(Thank you, Daniel. Please explain briefly: What exactly is your idea?)*
- Daniel:** Ich möchte eine Organizer-App entwickeln, damit man die Zeit besser planen kann. *(I want to develop an organizer app so that people can plan their time better.)*
- Andrea:** Klingt interessant. Welche Kunden sollen die App später nutzen? *(Sounds interesting. Which customers are supposed to use the app later?)*
- Daniel:** Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen. *(Above all, working professionals who want to organize their day more efficiently.)*

- Andrea:** Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen?
(Sounds good, but how exactly do you want to make money?)
- Daniel:** Firmen sollen Abos zahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden.
(Companies are supposed to pay subscriptions so that their employees become more productive.)
- Andrea:** Hast du schon genug Kapital für das Projekt?
(Do you already have enough capital for the project?)
- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start.
(I am currently looking for investors to finance the development. 20,000 euros would be a good start.)
- Andrea:** Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren?
(The competition is strong. Why should we invest?)
- Daniel:** Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt.
(Our app saves time, reduces stress, and increases productivity. Also, many companies have already shown interest.)
- Andrea:** Und wenn Kunden fehlen: Hast du einen Plan B?
(And if customers are missing: Do you have a plan B?)
- Daniel:** Ja. Ich möchte zusätzlich Workshops und Beratung anbieten.
(Yes. I also want to offer workshops and consulting.)
- Andrea:** Gut. Schick mir die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition.
(Good. Send me the exact numbers, then I will decide on an investment.)

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. Er nimmt einen Kredit bei der Bank auf und bezahlt damit alles.
d. Firmen zahlen Abos für die App.

2. Was ist Daniels Plan B, wenn es zu wenige Kunden gibt?

- a. Er erhöht den Preis und spart an der Entwicklung.
b. Er hört auf und wird wieder Angestellter.
c. Er verkauft zusätzlich Workshops und Beratung.
d. Er gründet eine neue Firma mit einem Geschäftspartner.

1-d 2-c