

A2.33.1 Die Unternehmensgründung

La costituzione dell'azienda



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.

Una fondatrice ha già trasformato due idee in un'azienda. Prima ha sviluppato un'app per alunni e studenti, perché potessero pianificare meglio il loro tempo e avere più tempo libero. Oggi il suo team lavora a livello internazionale e spesso da remoto. Contano risultati e obiettivi chiari, non il luogo di lavoro. Per lei l'imprenditorialità è un mindset: mettersi semplicemente a farlo.

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

1-c 2-c 3-b

2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

Ein Investorentreffen: Daniel stellt seine Idee vor

Un incontro con gli investitori: Daniel presenta la sua idea

- Daniel:** Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben. *(Buongiorno, grazie mille per avermi dedicato del tempo oggi.)*
- Andrea:** Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was ist genau deine Idee? *(Grazie, Daniel. Racconta brevemente: qual è esattamente la tua idea?)*
- Daniel:** Ich möchte eine Organizer-App entwickeln, damit man die Zeit besser planen kann. *(Vorrei sviluppare un'app per organizzarsi, così da pianificare meglio il tempo.)*
- Andrea:** Klingt interessant. Welche Kunden sollen die App später nutzen? *(Sembra interessante. Quali clienti dovrebbero usare l'app in seguito?)*
- Daniel:** Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen. *(Soprattutto i lavoratori che vogliono organizzare la giornata in modo più efficiente.)*

- Andrea:** Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen?
(Sembra una buona idea, ma come pensi di guadagnare concretamente?)
- Daniel:** Firmen sollen Abos zahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden.
(Le aziende dovrebbero pagare abbonamenti, così i loro dipendenti diventerebbero più produttivi.)
- Andrea:** Hast du schon genug Kapital für das Projekt?
(Hai già abbastanza capitale per il progetto?)
- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start.
(In questo momento sto cercando investitori per finanziare lo sviluppo. 20.000 euro sarebbero un buon inizio.)
- Andrea:** Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren?
(La concorrenza è forte. Perché dovremmo investire?)
- Daniel:** Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt.
(La nostra app fa risparmiare tempo, riduce lo stress e aumenta la produttività. Inoltre, molte aziende hanno già mostrato interesse.)
- Andrea:** Und wenn Kunden fehlen: Hast du einen Plan B?
(E se i clienti non ci fossero: hai un piano B?)
- Daniel:** Ja. Ich möchte zusätzlich Workshops und Beratung anbieten.
(Sì. Inoltre vorrei offrire workshop e consulenza.)
- Andrea:** Gut. Schick mir die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition.
(Bene. Mandami i dati esatti, poi deciderò se investire.)

1. Wie will Daniel mit seiner Idee Geld verdienen?

- a. Firmen zahlen Abos für die App.
- b. Er nimmt einen Kredit bei der Bank auf und bezahlt damit alles.
- c. Er macht die Buchhaltung für andere Unternehmen.
- d. Er verkauft nur Workshops und keine App.

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

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

1-a 2-b