

## A2.33.1 Die Unternehmensgründung

### De bedrijfsoprichting



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.

*Een oprichtster heeft eerst een **app** voor scholieren en studenten gemaakt. Daarmee konden ze beter **de tijd plannen** en meer vrije tijd hebben. Later richt ze een nieuw **bedrijf** op en ontwikkelt ze een leer-app voor de productie. Het **team** werkt op afstand vanuit verschillende landen. Belangrijk zijn **de resultaten** en duidelijke doelen, niet de plek. Voor haar is ondernemerschap een mindset: gewoon doen.*

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

1-a 2-c

### 2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

Ein Investorentreffen: Daniel stellt seine Idee vor

*Een investeerdersbijeenkomst: Daniel presenteert zijn idee*

**Daniel:** Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben.

*(Goedendag, hartelijk dank dat u vandaag tijd voor mij heeft.)*

**Andrea:** Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was genau ist deine Idee?

*(Dank je, Daniel. Vertel alsjeblieft kort: wat is precies je idee?)*

**Daniel:** Ich möchte eine Organizer-App bauen, damit man seine Zeit besser planen kann.

*(Ik wil een organizer-app bouwen, zodat je je tijd beter kunt plannen.)*

**Andrea:** Klingt interessant. Wer soll die App später nutzen?

*(Klinkt interessant. Wie moet de app later gaan gebruiken?)*

**Daniel:** Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen.

*(Vooral werkenden die hun dag efficiënter willen organiseren.)*

**Andrea:** Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen?

*(Klinkt goed, maar hoe wil je concreet geld verdienen?)*

**Daniel:** Firmen sollen Abos bezahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden.

*(Bedrijven moeten abonnementen betalen, zodat hun medewerkers productiever worden.)*

**Andrea:** Hast du schon genug Kapital?

*(Heb je al genoeg kapitaal?)*

- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start. *(Ik ben momenteel op zoek naar investeerders om de ontwikkeling te financieren. 20.000 euro zou een goede start zijn.)*
- Andrea:** Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren? *(De concurrentie is sterk. Waarom zouden we investeren?)*
- Daniel:** Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt. *(Onze app bespaart tijd, vermindert stress en verhoogt de productiviteit. Bovendien hebben al veel bedrijven interesse getoond.)*
- Andrea:** Und wenn du zu wenige Kunden findest, hast du einen Plan B? *(En als je te weinig klanten vindt, heb je een plan B?)*
- Daniel:** Ja. Ich plane zusätzlich, Workshops und Beratung zu verkaufen. *(Ja. Ik ben daarnaast van plan workshops en advies te verkopen.)*
- Andrea:** Gut. Schick mir bitte die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition. *(Goed. Stuur me alsjeblieft de exacte cijfers, dan beslis ik over een investering.)*

1. Womit will Daniel hauptsächlich Geld verdienen? *(Waarmee wil Daniel vooral geld verdienen?)*
- a. Mit Abos, die Firmen bezahlen
  - b. Mit einem Verkauf im Laden
  - c. Mit einem Kredit von der Bank
  - d. Mit einer Buchhaltung für andere Unternehmen
2. Was ist Daniels Plan B, falls es zu wenige Kunden gibt? *(Wat is Daniels plan B, als er te weinig klanten zijn?)*
- a. Er macht die App nur für Studenten
  - b. Er verkauft zusätzlich Workshops und Beratung
  - c. Er wird Geschäftspartner in einem anderen Unternehmen
  - d. Er gibt das Projekt sofort auf

**1-a 2-b**