

A2.33.1 Die Unternehmensgründung

Zakładanie przedsiębiorstwa



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.

*Założycielka zrealizowała już dwa pomysły jako **firmy**. Najpierw opracowała **aplikację** dla uczniów i studentów, aby mogli lepiej **planować** swój czas i mieć więcej czasu wolnego. Dziś jej **zespół** pracuje międzynarodowo i często zdalnie. Ważne są jasne **wyniki** i cele, a nie miejsce pracy. Dla niej przedsiębiorczość to nastawienie: po prostu działać.*

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

1-d 2-d 3-b

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

Ein Investorentreffen: Daniel stellt seine Idee vor

Spotkanie z inwestorami: Daniel przedstawia swój pomysł

- Daniel:** Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben. *(Dzień dobry, dziękuję bardzo, że mają Państwo dziś dla mnie czas.)*
- Andrea:** Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was ist genau deine Idee? *(Dziękuję, Danielu. Powiedz krótko: na czym dokładnie polega twój pomysł?)*
- Daniel:** Ich möchte eine Organizer-App entwickeln, damit man die Zeit besser planen kann. *(Chcę stworzyć aplikację do organizacji czasu, żeby łatwiej było planować dzień.)*
- Andrea:** Klingt interessant. Welche Kunden sollen die App später nutzen? *(Brzmi interesująco. Kto ma później korzystać z tej aplikacji?)*
- Daniel:** Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen. *(Przed wszystkim osoby pracujące, które chcą efektywniej organizować swój dzień.)*

- Andrea:** Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen? *(Brzmi dobrze, ale jak konkretnie chcesz na tym zarabiać?)*
- Daniel:** Firmen sollen Abos zahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden. *(Firmy będą płacić abonament, żeby ich pracownicy byli bardziej produktywni.)*
- Andrea:** Hast du schon genug Kapital für das Projekt? *(Czy masz już wystarczający kapitał na ten projekt?)*
- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start. *(Właśnie szukam inwestorów, żeby sfinansować rozwój. 20 000 euro byłoby dobrym początkiem.)*
- Andrea:** Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren? *(Konkurencja jest silna. Dlaczego mielibyśmy zainwestować?)*
- Daniel:** Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt. *(Nasza aplikacja oszczędza czas, redukuje stres i zwiększa produktywność. Poza tym wiele firm już wyraziło zainteresowanie.)*
- Andrea:** Und wenn Kunden fehlen: Hast du einen Plan B? *(A jeśli zabraknie klientów, masz plan B?)*
- Daniel:** Ja. Ich möchte zusätzlich Workshops und Beratung anbieten. *(Tak. Chcę dodatkowo oferować warsztaty i doradztwo.)*
- Andrea:** Gut. Schick mir die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition. *(Dobrze. Wyślij mi szczegółowe dane, a wtedy zdecyduję o inwestycji.)*

1. Wie will Daniel mit seiner Idee Geld verdienen?

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

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

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

1-d 2-a