

## A2.33.1 Die Unternehmensgründung

### A criação da empresa



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.

*Uma fundadora primeiro fez um **aplicativo** para alunos e estudantes universitários. Com isso, eles podiam **planejar o tempo** melhor e ter mais tempo livre. Mais tarde, ela funda uma nova **empresa** e desenvolve um aplicativo de aprendizagem para a produção. A **equipe** trabalha remotamente a partir de diferentes países. O que importa são **os resultados** e objetivos claros, não o lugar. Para ela, empreender é uma mentalidade: simplesmente fazer.*

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

1-a 2-c

## 2. Leia o diálogo e responda às perguntas.

Ein Investorentreffen: Daniel stellt seine Idee vor

*Uma reunião com investidores: Daniel apresenta a sua ideia*

- Daniel:** Guten Tag, vielen Dank, dass Sie heute Zeit für mich haben. *(Boa tarde, muito obrigado por terem arranjado tempo para mim hoje.)*
- Andrea:** Danke, Daniel. Erzähl bitte kurz: Was genau ist deine Idee? *(Obrigada, Daniel. Conta rapidamente: qual é exatamente a tua ideia?)*
- Daniel:** Ich möchte eine Organizer-App bauen, damit man seine Zeit besser planen kann. *(Quero criar uma aplicação de organização, para que as pessoas consigam planejar melhor o seu tempo.)*
- Andrea:** Klingt interessant. Wer soll die App später nutzen? *(Parece interessante. Quem é que vai usar a aplicação depois?)*
- Daniel:** Vor allem Berufstätige, die ihren Tag effizienter organisieren wollen. *(Sobretudo profissionais que querem organizar o dia de forma mais eficiente.)*
- Andrea:** Klingt gut, aber wie willst du konkret Geld verdienen? *(Parece bem, mas como é que queres ganhar dinheiro concretamente?)*
- Daniel:** Firmen sollen Abos bezahlen, damit ihre Mitarbeiter produktiver werden. *(As empresas devem pagar subscrições, para que os seus funcionários se tornem mais produtivos.)*

- Andrea:** Hast du schon genug Kapital? *(Já tens capital suficiente?)*
- Daniel:** Ich suche gerade Investoren, um die Entwicklung zu finanzieren. 20.000 Euro wären ein guter Start. *(Estou agora à procura de investidores para financiar o desenvolvimento. 20.000 euros seria um bom começo.)*
- Andrea:** Die Konkurrenz ist stark. Warum sollten wir investieren? *(A concorrência é forte. Por que razão deveríamos investir?)*
- Daniel:** Unsere App spart Zeit, reduziert Stress und steigert die Produktivität. Außerdem haben schon viele Firmen Interesse gezeigt. *(A nossa aplicação poupa tempo, reduz o stress e aumenta a produtividade. Além disso, muitas empresas já mostraram interesse.)*
- Andrea:** Und wenn du zu wenige Kunden findest, hast du einen Plan B? *(E se encontrares poucos clientes, tens um plano B?)*
- Daniel:** Ja. Ich plane zusätzlich, Workshops und Beratung zu verkaufen. *(Sim. Também planeio vender workshops e consultoria.)*
- Andrea:** Gut. Schick mir bitte die genauen Zahlen, dann entscheide ich über eine Investition. *(Ótimo. Envia-me, por favor, os números exatos, e depois decidirei sobre um investimento.)*

1. Womit will Daniel hauptsächlich Geld verdienen? *(Com o que é que Daniel quer ganhar dinheiro principalmente?)*
- a. Mit einem Kredit von der Bank
- b. Mit einem Verkauf im Laden
- c. Mit Abos, die Firmen bezahlen
- d. Mit einer Buchhaltung für andere Unternehmen
2. Was ist Daniels Plan B, falls es zu wenige Kunden gibt? *(Qual é o plano B do Daniel, caso haja poucos clientes?)*
- a. Er wird Geschäftspartner in einem anderen Unternehmen
- b. Er macht die App nur für Studenten
- c. Er verkauft zusätzlich Workshops und Beratung
- d. Er gibt das Projekt sofort auf

1-c 2-c