

Futured weiß, wer welche App braucht – oder nicht

Einige Zeit lang waren Apps aus der Mode, nun sind sie sowohl im B2C-, als auch im B2B-Bereich wieder gefragt. Futured war von Anfang an dabei.

••• Von Georg Sander



© futured/2foto.cz

Vor rund einem Jahrzehnt musste jedes Unternehmen unbedingt eine App haben, danach flaute der Hype ab. Mittlerweile ist er wieder da, wie Lukáš Strnadel, CEO der tschechischen Firma Futured, weiß. Doch braucht wirklich jeder eine App? Und wenn ja, was soll die können?

All das erklärt Strnadel im Interview mit **medianet**.

medianet: Apps sind wieder in, nachdem sie eine Zeit lang von Social Media-Seiten abgelöst worden waren. Wie kam es zu der Abnahme – und nun dem neuen Hype?

Lukáš Strnadel: Als vor gut zehn Jahren iOS und Android auf den

Markt kamen, wollte eigentlich jeder eine App. Das hat sich so angefühlt wie damals mit den Websites. Allerdings gab es viele Apps, die eigentlich nur aufgesetzt wurden, damit es diese App gibt, etwa viele Marketing-, Promotion- oder Gaming-Apps rund um die Produkte. Die gab es für ein paar Monate oder auch nur für einen Event. Da war

nicht jede sinnvoll. Mittlerweile ist der Markt reifer, und es geht um einen Mehrwert, nicht mehr darum, eine App nur um deren Existenz willen zu haben.

medianet: Wie finden Sie heraus, welche Art von App Sinn macht und ob ein Unternehmen diese dann überhaupt auch braucht?