

Strnadel: Es ist grundsätzlich schon wichtig, eine App zu haben, aber wenn wir sehen, dass sie für den vom Kunden gewünschten Fall keinen Sinn macht, raten wir auch nicht, eine zu machen. Wenn neue Klienten zu uns kommen, fragen wir deshalb öfter nach, *warum* sie die App wollen. Wenn man das nicht weiß, dann empfehlen wir auch nicht, eine zu machen.

”

Wir haben ein ganzes Team von allen, die für eine gute App nötig sind. Uns gibt es seit elf Jahren, also seit es Apps gibt – diese Erfahrung kauft man mit.

Lukáš Strnadel
CEO Futured

“

Ein Beispiel: Für den Kauf einer Luxusvilla brauchen Sie keine Applikation, da setzt man sich in Ruhe hin und macht den Deal. Umgekehrt hat man nun viele Möglichkeiten, eine App einzusetzen. Etwa, um schnell ein Hotel zu buchen, nach Car-Sharing zu suchen oder ein Bankkonto zu verwalten – das macht alles wirklich Sinn.

medianet: *Sprich, wenn Sie feststellen, man braucht es nicht, machen Sie es nicht?*

Strnadel: Manchmal kommt man erst im Gespräch darauf, wie die App überhaupt eingesetzt werden kann und es ist ganz anders, als es sich die Kunden vorgestellt haben. Wir

betrachten die Zusammenarbeit immer als Partnerschaft. Der gesamte Prozess beginnt mit einem Gespräch über die Erwartungen des Kunden, sein Geschäftsmodell, seine Ziele ... Dann entwerfen wir eine optimale, maßgeschneiderte Lösung.

medianet: *Sie entwickeln Anwendungen sowohl für das B2C- als auch für das B2B-Segment, die von normalen Nutzern nicht so häufig gesehen werden. Welche Umsetzungen haben Sie da schon durchgeführt?*

Strnadel: Wir haben zum Beispiel eine App für einen großen Sportartikelhändler entwickelt, bei der die Mitarbeiter einen Code mit der App scannen und die Ware im Lager sehr schnell finden, weil sie innerhalb von Sekunden wissen, wo sie sich befindet.

Wir haben weiters für eine tschechisches Energieunternehmen eine App aufgesetzt, die der Firma massiv Zeit spart. Die Außendienstmitarbeiter waren zuvor den ganzen Tag bei den Kunden, machten alles schriftlich und kehrten um fünf Uhr ins Büro zurück, um den Papierkram zu erledigen. Wir haben die App so aufgesetzt, dass alle wichtigen Themen am Smartphone ersichtlich sind. Oder: In der Gastronomie ist es schwer, Personal zu finden, auch, weil die Branche sehr kurzlebig ist. Für Kunden in dem Bereich haben wir eine App entwickelt, bei der potenzielle Arbeitgeber auf Arbeitnehmer treffen.

Hierbei war das Problem: Früher wurde eine Stelle ausgeschrieben, und im Schnitt kam die Antwort vier Stunden später; mit der Notification in der App konnte diese Zeit auf rund zehn Minuten reduziert werden.

medianet: *Egal ob Kunde oder Unternehmen, das Smartphone ist heutzutage immer dabei.*

So können Informationen noch schneller an die Leute gebracht werden ...

Strnadel: Genau. Eine gute App sollte die Möglichkeiten, die uns Handy und Tablets bieten, voll ausschöpfen: Man hat sie immer dabei, man ist online, sie zeichnen den Standort auf, Sie können fotografieren und scannen, oder man kann verschiedene Sensoren nutzen, wie Beschleunigung, Annäherung oder die Fähigkeit, sich über Bluetooth mit anderen Geräten zu verbinden.

medianet: *Kommen wir zu einer wichtigen Frage: Wie viel kostet eine App?*

Strnadel: Die Entwicklung ist nicht davon abhängig, ob das Unternehmen zehn Mitarbeiter hat oder tausend. Die Arbeits-

beginnt bei 50.000 Euro und die Entwicklung dauert mindestens zwei bis drei Monate. Natürlich gibt es Freelancer oder andere, die es schneller und billiger machen. Aber wir haben nicht nur *einen* Developer, der vielleicht krank wird, sondern ein ganzes Team von allen, die für eine gute App nötig sind – Designer, Entwickler, Tester, Marketingspezialisten, Projektmanager und Analysten. Uns gibt es seit elf Jahren, also seit es Apps gibt – diese Erfahrung kauft man mit.

medianet: *Welche Kunden haben Sie in Ihrem Portfolio?*

Strnadel: Zu unseren Kunden zählen etwa Colop, Skoda, Decathlon, das Nationalmuseum oder Cybex. Wir haben also schon in vielen Branchen gearbeitet.



Mit 50 Mitarbeitern ist Futured eine der größten App-spezialisierten Firmen in Tschechien. CEO Lukáš Strnadel sagt: „Wir wissen genau, was wir tun.“

zeit bleibt die gleiche. Bei Futured entwickeln wir native mobile Apps, was bedeutet, dass wir zwei Versionen erstellen – eine für iOS und eine für Android. Eine solche Lösung bedeutet zwar höhere Anfangskosten, aber für komplexere Projekte, die auch in der Zukunft mit der App rechnen und sie weiterentwickeln wollen, ist sie die beste Lösung. Der Preis für eine solche App

medianet: *Die Expansion nach Österreich fand letztes Jahr statt. Wie zufrieden sind Sie, wie läuft es?*

Strnadel: Wir arbeiten für mehrere österreichische Unternehmen und haben viel Spaß an der Zusammenarbeit. Unsere Länder sind sich nicht nur geografisch nahe, sondern auch in Bezug auf die Mentalität und die Betonung der hohen Professionalität.