

## Innovapps GmbH



Innovapps GmbH | © wiesbaden.de / Foto Sabine Kobler

**März 2012**

Unternehmen:  
Innovapps GmbH - Innovative Application

Gründer:  
Tobias Derucki

Gründungsdatum:  
Januar 2003

Branche und Unternehmen:  
Die Innovapps GmbH ist auf IT-Beratung und Softwareentwicklung spezialisiert. Mit dem Produkt eLea bietet das Unternehmen ein mehrsprachiges E-Learning-Portal an, mit Innovapps FlightControl

leistet es einen Beitrag zur Aufklärung über Fluglärm und das Kontrollieren von Flugstrecken. Darüber hinaus setzt Innovapps interessante Apps und Webprojekte für die Finanzbranche, Lebensmittelindustrie und den Handel um.

Motto:

"Innovapps - die besten IT- und Softwarelösungen für Sie."

### Interview mit der Gründer Tobias Derucki

#### Was ist die Besonderheit Ihrer Firma?

Meine Kollegen und ich sind immer interessiert an neuen Herausforderungen in der IT-Beratung und Softwareentwicklung. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden untersuchen wir dann die individuellen Anforderungen und finden Lösungen für sie. Es ist immer wieder beachtlich, welche Erfolge man gemeinsam erzielen kann.

#### Was sind Ihre ersten beruflichen Erfolge?

Viele Kontakte zu Geschäftskunden, die ich bereits vor der Gründung hatte, haben mir auch bei Innovapps ihre Treue gehalten. Dass daraus langjährige Kundenbindungen entstanden sind, ist nicht nur der erste, sondern wahrscheinlich auch der größte Erfolg. Dadurch können wir nachhaltig wirtschaften. Wir leisten zum Beispiel einen Beitrag zur Aufklärung zum aktuellen Thema Fluglärm im Rhein-Main-Gebiet. Hier haben wir in Zusammenarbeit mit dem "Gemeinnützigen Umwelthaus" ein Produkt entwickelt, mit dessen Hilfe sich die Routen von Flugzeugen kontrollieren und in 3D betrachten lassen.

#### Wie ist Ihr beruflicher Werdegang?

Ich habe schon immer viel nebenher gearbeitet. Als ich 1999 an der TU-Darmstadt Informatik studierte, habe ich vermehrt auch in Softwareprojekten für verschiedene Firmen wie Lufthansa Systems, Aventis Pharma oder die Europäische Zentralbank gearbeitet. Später habe ich mich dann neben dem Studium selbstständig gemacht.

#### Was war für Sie der Auslöser, ein eigenes Unternehmen zu gründen?

Während der verschiedenen Softwareprojekte, in denen ich parallel zum Studium gearbeitet habe, konnte ich viele Erfahrungen in der Durchführung von Projekten sammeln. Als ein Projekt dem Ende zuzuging, es mal wieder später am Abend wurde und ich als letzter im Büro saß, habe ich mir gedacht: Was Du hier machst, kannst Du auch selbst anbieten, dafür brauchst Du keine Firma, die Dich vermittelt. Die ersten Kontakte hatte ich ja schon geknüpft und darüber bin ich relativ schnell zu den ersten kleineren Aufträgen gekommen.

#### Wer hat Sie beraten, wer sind Ihre Helfer und Mentoren?

Viele Menschen in meinem Freundes- und Bekanntenkreis haben ihre Spezialgebiete. Von ihnen lasse ich mir Tipps geben und versuche, von ihnen zu lernen. Viel Erfahrung bringt auch mein Vater aus seiner Selbstständigkeit mit. Er hat einen guten Überblick über die Entwicklung eines Unternehmens über mehrere Jahrzehnte hinweg und behält so eine realistische Einschätzung meiner Situation.

#### Wie haben Sie die ersten Tage als Gründer erlebt?

Die Gründung an sich war sehr leicht. Danach musste ich aber viel Zeit und Geld in Buchhaltung und Steuerberatung investieren, da diese Themenbereiche doch sehr komplex sind. Als Gründer muss man aufpassen, dass dadurch nicht das eigentliche Geschäftsmodell ins Hintertreffen gerät und man das Ziel nicht aus den Augen verliert.

#### Was war Ihre größte Herausforderung und wie haben Sie diese gemeistert?

Die größte Herausforderung ist die aktive Vermarktung der eigenen Produkte. Das Empfehlungsmarketing und die Mund zu Mund-Propaganda sind ein guter Anfang und gerade in Gründungszeiten sehr hilfreich, sie haben allerdings auch ihre Grenzen. Der Aufbau eines Vertriebs hat seine Tücken, wird aber das Wachstum erheblich beschleunigen und auch sichern.

#### Wie machen Sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam? Was ist Ihre beste Vermarktungsidee?

Bisher wurden wir ausschließlich von unseren zufriedenen Kunden weiter empfohlen. Seit einiger Zeit bin ich

außerdem dabei, ein Marketingkonzept zu entwickeln und es Schritt für Schritt umzusetzen. Dabei hilft mir zum Beispiel auch die IHK in Wiesbaden.

**Wie haben Sie die Finanzierung Ihrer Gründung umgesetzt?**

Während des Studiums waren die Einstiegshürden sehr gering, da die Geschäftsausstattung, wie zum Beispiel ein PC und ein Telefon, schon vorhanden waren. Finanzieren musste ich glücklicherweise nichts.

**Welchen Traum möchten Sie noch verwirklichen?**

Eine innovative Geschäftsidee entwickeln, also ein Produkt, mit dem bisher niemand gerechnet hat, was jedoch jeder gebrauchen kann.

**Bitte ergänzen Sie folgenden Satz: Wenn ich mehr Zeit hätte würde ich...**

...mehr reisen, zum Beispiel in Griechenland segeln.

**Was ist Ihr besonderer Tipp: Was würden Sie Gründerinnen und Gründern empfehlen?**

Freut Euch über den Erfolg der ersten Jahre. Es fühlt sich gut an und man hat auf einmal viel Geld zum Ausgeben. Das kann einen allerdings auch zu überhöhten Ausgaben verleiten. Legt das Geld lieber zurück, denn das Finanzamt wird sich einen ordentlichen Teil davon etwa zwei bis drei Jahre nach der Gründung holen. Mir wurde das glücklicherweise schon vorher gesagt. Ich habe aber auch Bekannte, die mussten sich nach den ersten Erfolgen Geld leihen, um ihre Steuern bezahlen zu können.

**KONTAKT**

---

[Innovapps GmbH](#)