

STARTUPS IM FOKUS

„OH SNAP!“-GRÜNDER IM INTERVIEW ÜBER IHR SOFTWAREENTWICKLUNGS-STARTUP

DAS DUO, BESTEHEND AUS DENNIS DÜRRENBARGER UND NICO HAMMERL, WAR SCHON IMMER TECHNIK BEGEISTERT. BEREITS IN JUNGEN JAHREN HATTEN DIE GRÜNDER SPASS AM PROGRAMMIEREN. DA WAR ES KEINE ÜBERRASCHUNG, DASS BEIDE EINE BERUFLICHE KARRIERE IN RICHTUNG INFORMATIK UND SOFTWAREENTWICKLUNG EINSCHLUGEN. DAS WOLLTEN WIR GENAUER WISSEN.

DGZ: Das Programmieren ist ja fester Lebensbestandteil schon seit eurer Jugend. Stand für euch schon von Anfang an fest, dass ihr einmal euer „eigenes Ding“ machen wollt?

Dennis Dürrenberger: Nein, wir waren bisher als Softwareentwickler und IT-Leiter bei verschiedenen Unternehmen tätig. Dabei haben wir Know-how in sehr vielen Bereichen aufgebaut und es sind zahlreiche eigene Ideen entstanden. Außerdem entwickelt sich die Softwareentwicklung-Welt unglaublich schnell weiter. Wenn man auf „state of the art“ Technologien setzen möchte, sind viele Arbeitgeber da eher konservativ eingestellt. Also haben wir uns dazu entschlossen, unsere Ideen und Vorgehensweisen ohne Einschränkungen in unserer eigenen Firma zu verwirklichen - davon profitieren nun nicht nur unsere Kunden, sondern auch unser Team.

DGZ: Das Resultat daraus ist daher „Oh snap!“. Verrätet uns doch mal, was es mit dem Namen auf sich hat?

Dennis Dürrenberger (lacht): Lustig, dass das immer jeder wissen will. Ehrlicherweise gibt es keine bahnbrechende Story hinter dem Namen. Für mich stand immer fest: Wenn ich einmal ein eigenes Startup habe, dann wird es „Oh snap!“ heißen. Das ist ein amerikanischer Ausdruck und bedeutet so viel wie „Oh, verdammt“. Das kann sowohl positiv als auch negativ gemeint sein - das liegt ja bekanntlich beim Programmieren oftmals nur einen Zahlen- oder Buchstabendreher auseinander. Es funktioniert nicht, es funktioniert. Daher: Oh snap! ...it works. ;-)

DGZ: Was genau macht Oh snap! und was ist das besondere/einzigartige daran?

Nico Hammerl: Wir setzen die unterschiedlichsten Softwareprojekte um - und das fernab vom Fließband. Unsere realisierten Projekte reichen von cloudbasierten Datenbanken bis hin zu Wissens-

plattformen, Schnittstellentechnologien, Web- und APP-Entwicklung und vielem mehr. Dabei gehen wir ganz individuell auf den Kunden und dessen Bedürfnisse ein. In unseren Projekten verstehen wir uns als Teammitglied des Kunden, nicht als reiner Dienstleister. Umso mehr man sich in die Unternehmen hineinversetzen kann, umso besser wird der Output. Unsere Kunden wissen das sehr zu schätzen.

Dennis Dürrenberger: Auf jedes Projekt, das wir anpacken, haben wir wortwörtlich „Bock“. Es macht uns Spaß, mit den Kunden zusammen die beste Lösung für deren Aufgabe zu finden. Wir arbeiten nicht einfach stur Tickets ab. Das ist nicht unser Anspruch.

DGZ: Was waren für euch bis jetzt die wichtigsten lessons learned? Was würdet ihr anderen Gründern mit auf dem Weg geben?

Nico Hammerl: Für uns war und ist es immer wichtig, offen und ehrlich mit unseren Kunden zu kommunizieren. Wenn nötig, auch von Projekten oder bestimmten Umsetzungen und Ideen abzuraten. Transparenz und eine enge Abstimmung sorgen für eine aufrichtige und wertschätzende Kundenbeziehung. Ich sag mal so: Jeder Auftrag, den wir umsetzen, ist am Ende ja auch eine Referenz für uns, auf die wir stolz sein wollen. In Zeiten eines Überflusses an Angeboten und Dienstleistern setzen wir auf Empfehlungsmanagement. Glückliche Kunden empfehlen Dienstleister weiter, wenn sie zufrieden mit deren Arbeit sind. Das ist die beste Werbung überhaupt!

DGZ: Herzlichen Dank für eure ehrlichen Worte und das erfrischende Interview mit euch!



**ALLE INFOS ZUM STARTUP
GIBT'S UNTER [OHSNAP.DE](https://ohsnap.de)**