

# ELEPHANT HELPT OPDRACHTGEVERS GROEIEN

DIGITAAL BUREAU ELEPHANT FUNCTIONEERT ALS VERLENGSTUK VAN ZIJN OPDRACHTGEVERS. “WIJ ZIJN DE DIGITALE AFDELING DIE JE ZELF NIET HEBT. WIJ BIEDEN DE KENNIS EN KUNDE DIE NIET IEDEREEN IN HUIS HEEFT, MAAR DIE WEL NODIG IS OM TE KUNNEN GROEIEN”, ZEGT COMMERCIEEL DIRECTEUR JEROEN ROMEIJNDERS.

Elephant begon elf jaar geleden op een zolderkamer als webdevelopment-bureau. Het groeide verder naar een fullservice-internetbureau en komt nu tot volle bloei als strategisch partner in digitale projecten. De oprichters maakten onlangs plaats voor een nieuwe directie. “Dat biedt het bureau een frisse blik in een competitieve branche waar veel kansen liggen”, zegt operationeel directeur Fabian van den Houten.

## SAMEN GROEIEN

De kracht van Elephant zit erin dat het een klein bureau is dat groots kan uitpakken. Jeroen: “We werken in een hecht team samen met opdrachtgevers die tijdens een project het liefst bij Elephant op kantoor zitten. Op die manier begrijpen we elkaar snel en zijn de lijntjes heel kort.” Bovendien kan Elephant flexibel inspelen op de wensen en behoeften van

organisaties en vormt daardoor echt een verlengstuk van de opdrachtgever. “Want alleen samen kunnen we groeien”, zegt Fabian. Die groei is verankerd in het DNA van de organisatie. “Zo willen we als team en collega’s groeien, om zo opdrachtgevers te helpen groeien.”

## STRATEGIE ONDERBOUWEN

Een belangrijke verandering in de dienstverlening van Elephant is dat er nu heel gericht wordt gekeken naar de eindgebruiker, maar ook naar de doelen en plannen van de opdrachtgever. Om dat te kunnen doen,

werd de component ‘strategie’ toegevoegd aan het design en development dat het digitale bureau al leverde. “Strategie wordt vaak onderschat als het om digitale projecten gaat”, vertelt Jeroen. “Wij proberen opdrachtgevers te laten nadenken over: voor wie dóe ik dit?”

Door slimme tools en nauwe samenwerking met de opdrachtgever kunnen strategische beslissingen, maar ook design en development, beter worden onderbouwd. “Voorheen werden veel producten gebouwd op basis van aannames”, legt Fabian uit. “Maar wij kijken vooraf met de opdrachtgever naar zijn doelgroep en de wensen die er in die doelgroep leven. Dat betekent namelijk dat je daar je product direct op kunt afstemmen en niet na een eerste introductie terug de keuken in moet, omdat niet alles blijkt te werken zoals je had bedacht.”

## PERSOONLIJK

Opdrachtgevers kiezen graag voor Elephant. Het is een toegankelijke, benaderbare organisatie waar de ‘girls en guys next door’ werken. “We zijn geen typische leverancier”, zegt Jeroen. “We zijn een enthousiaste club digitale experts die opdrachtgevers verder kunnen brengen in hun groei en dat doen we samen mét die opdrachtgever.” Die persoonlijke en hechte manier van samenwerken is wat Elephant onderscheidt. <



‘ONZE KRACHT LIGT  
IN EEN HECHT TEAM’

