

“We zijn als bedrijf volwassen geworden”



Twee leuke gasten met hoge gunfactor, bij elkaar gebracht door de accountant. Dat was kort door de bocht de analyse van KVK-adviseur Tjwan Tan. Olifant Media, gerund door Steven de Jong (rechts, 38) en Jurjen Rijdsdijk (30), groeide mede door die gunfactor als kool. “We hadden behoefte aan sturing om onze groei en onze ambities in goede banen te leiden. Nou dat hebben we geweten”, aldus beide mannen.

Olifant Media is een bureau voor search en social marketing, met als doel klanten te ontzorgen met renderende Google-campagnes of merkbekendheid te vergroten via social campagnes. “Voor we startten met Olifant Media hadden we alle twee veel werk en maakten voor klanten gebruik van elkaars expertise. Aan een andere vorm van samenwerken dachten we echter niet, totdat we beiden bij onze accountant dezelfde wens uitspraken om een mooi bureau neer te zetten. Onze accountant heeft ons bij elkaar gebracht”, aldus Jurjen.

Groeien als kool

Olifant Media groeit vervolgens als kool en beide mannen hebben behoefte om meer sturing en richting te krijgen bij die groei. Ze melden zich aan voor nlgroei. “We kregen een aai over onze bol, maar we voldeden (nog) niet aan de voorwaarden. We kregen het advies ons aan te melden voor het EO Accelerator Network. Dat hebben we gedaan. Wij waren blij verrast toen we een maand later alsnog door KVK gebeld werden met de vraag of wij interesse hadden in een innovatietraject: INMANCAP. We kwamen in contact met Tjwan die graag met ons in gesprek wilde.”

Confronterende uitkomst

INMANCAP is een benchmark voor bedrijven op gebied van innovatie, marketing en strategie. “Wij kregen een forse vragenlijst en uit onze antwoorden werd een soort spinnenweb gedestilleerd. De uitkomst was confronterend. We kregen een spiegel voorgehouden dat we twee leuke gasten waren met een hoge gunfactor, maar dat een sterke strategie ontbrak. Dat was de aanzet voor een paar pittige vervolgsessies.” Steven en Jurjen pakken de handschoenen op en gaan aan de slag met werken aan hun bedrijf in plaats van in hun bedrijf. De medewerkers nemen zij mee in het proces en kernwaarden, visie en strategie krijgen steeds meer vorm.

Wanneer ben je een olifant?

Inmiddels hebben Jurjen & Steven hun strategie scherp. Olifant Media richt zich op mkb+ bedrijven en non-profitorganisaties. In hun werkwijze zijn ze professioneel, eerlijk, enthousiast en sociaal, kiezen ze voor een relatie voor de lange termijn en delen ze kennis met hun klanten. “We zijn teamplayers. Tjwan, die later ook Jenk de Jong erbij betrok, heeft de verbinding gelegd met het kwalificeren van je toekomstige collega’s. Mensen moeten bij ons en bij onze klanten passen. Dat hebben we nu scherp en daardoor zijn we ook in staat om de juiste mensen aan te trekken.”

Enterprise Europe Network

Wilt u zakendoen in het buitenland dan is er een netwerk waar u niet omheen kunt: Enterprise Europe Network (EEN). Dit is een initiatief van de Europese Commissie en ondersteunt mkb'ers bij internationale handel en innovatie.

Het netwerk bestaat uit meer dan 600 organisaties in 60 landen en helpt ondernemers, onderzoeksinstituten, universiteiten, technologiecentra en instellingen voor bedrijfs- en innovatie-ontwikkeling kosteloos met het vinden van partners wereldwijd.

Wat biedt Enterprise Europe Network?

- Marktinformatie voor handel & export
- Zakenpartners vinden voor technologische samenwerking en internationale handel
- Alle informatie over Europese wet- en regelgeving
- Advies en hulp bij deelname aan Europese projecten en financiering Innovation Health Check, onderdeel van het KVK-product INMANCAP, een benchmark voor bedrijven op gebied van innovatie, marketing en strategie.

KVK

KVK is een van de EEN-netwerkpartners. KVK adviseurs maken gebruik van de EEN-database en zetten ook hun eigen netwerk actief in om een optimale (internationale) match tussen bedrijven/ ondernemers te realiseren. Doel van Enterprise Europe Network en KVK is bedrijven helpen in het vinden van internationale samenwerkingspartners. KVK is de verbindende schakel tussen kennis en netwerk.

Succesverhaal

"Het is een succesverhaal omdat het bedrijf inzicht heeft gekregen waarom ze zo succesvol zijn. Ze kunnen hun sterktes nu beter onder woorden brengen, hebben veel meer zelfvertrouwen en zijn volwassen geworden als bedrijf", zegt Tjwan. Ook Steven en Jurjen zijn enthousiast. "Wij hebben sturing kunnen geven aan onze ambities. We werden geconfronteerd met onze zwakke punten zonder dat we daarom gevraagd hebben."

"Hoge gunfactor, maar strategie ontbrak"

Top 100 online marketingbureaus

Steven en Jurjen willen over drie jaar 20 tot 25 mensen in dienst hebben en de omzet verdubbelen. "Dat is het resultaat als we doorgaan op dezelfde voet. We behouden onze focus op ons search en social specialisme, we willen de juiste opdrachtgevers aantrekken en hiervoor hoge kwaliteitscampagnes ontwikkelen, want daar worden zowel onze collega's als onze klanten blij van. Eén van onze doelstellingen was om in de top 100 van beste online marketingbureaus van het vakblad Emerce te staan. Daar staan we nu in als jongste agency met grootse ambities. Daar zijn we heel trots op."

VINDEN & GEVONDEN WORDEN?

Kom naar Enterprise Europe Network!

Wilt u een product exporteren of uw innovatie vermarkten in het buitenland? Zoekt u een distributeur, agent of toeleverancier? Maak een profiel aan in de databank van Enterprise Europe Network door contact op te nemen met een van onze adviseurs via 088 585 2222.

Dé specialist spreken voor het neerzetten van een grensverleggende visie en strategie naar disruptieve marketing? Neem dan contact op met Tjwan Tan, Tjwan. Tan@kvk.nl of 06 51 08 55 95.

KVK



Ondernemen en innoveren in Europa

