

“De klant is onderdeel van het team en ziet heel snel resultaat”

Met succes een tech-startup van de grond krijgen is een hele onderneming. Het begint met een innovatief idee voor een nieuwe webapplicatie of een revolutionaire mobile app. Maar zie het vervolgens maar eens tot een werkend product te ontwikkelen. Dan is Infi de technische partner met veel ervaring en een bewezen trackrecord. Zij maken gebruik van Infi Bootstrap, een Lean Startup-methode om heel snel van idee naar gegarandeerd werkend product te komen. Een gesprek met directeur Daniel B. Roy.



Daniel B. Roy

Directeur Infi

“Ons belangrijkste doel? Technisch mooi spul produceren en onze klanten blij maken.”

Wat doet Infi?

“Wij zijn een softwareontwikkelaar uit Utrecht en bieden maatwerkoplossingen voor een breed spectrum aan klanten. We bouwen voornamelijk web- en mobiele applicaties. Denk aan reserveringssite Couverts, datingsite Pepper of de vergelijkingssite Independer. We hebben grote klanten, maar werken ook voor startups. Dit zijn vaak bedrijven waar veel innovatie en creativiteit zit. Die zijn voor ons extra interessant om mee samen te werken. Over het algemeen vinden we het fijn om voor bedrijven te werken die IT in de core hebben. Dat zijn klanten die echt draaien op hun software. Voor die klanten kunnen wij met onze software het verschil maken en meebouwen aan hun succes.”

Werken jullie volgens een speciale methode?

“Voor startups hebben we de Infi Bootstrap in de markt gezet. Volgens de traditionele methode wordt eerst lang aan een functioneel ontwerp gewerkt en dan pas gebouwd. Dat levert doorgaans een hoop verspilde tijd op, vooral als het definitieve product niet blijkt te werken. Op basis van onze methode - gebaseerd op Lean Startup - zetten we heel snel een eerste product in de markt.

“Op basis van onze methode - gebaseerd op Lean Startup - zetten we heel snel een eerste product in de markt.”

Daarmee kunnen we direct testen. Het moet functioneren, maar hoeft nog niet mooi en helemaal af te zijn. Wat zijn de eerste resultaten en zitten we op de juiste weg? Zo nee, dan moeten we terug naar de tekenafel; zo ja, dan kunnen we door. We willen zo snel mogelijk aannames kunnen valideren. Eigenlijk is het een voortdurend herhalen van Build-Measure-Learn binnen een heel kort tijdsbestek. Het uiteindelijke product is al uitgebreid in de praktijk getest.”

Een mooi voorbeeld?

“Enige tijd geleden werden we benaderd door Aimforthemoon, een collectief van jonge ondernemers. Zij worden door bestaande bedrijven of organisaties ingehuurd om ideeën en projecten op te pakken die anders op de plank blijven liggen. Independer wilde een energie-vergelijker bouwen. Onze aanpak sprak ze aan.

We vormden binnen Independer een kleine startup met mensen van Independer, onze eigen specialisten en een projectleider van Aimforthemoon. Daarmee zijn we heel snel gaan bouwen. We hadden binnen drie maanden een eerste MVP, Minimum Viable Product. Nog niet volledig uitontwikkeld, maar al wel goed genoeg om mee live te gaan en te testen. Het wordt nu doorontwikkeld.

Er is veel vraag naar deze methode. De klant is onderdeel van het team en ziet heel snel resultaat. Wij zijn eigenlijk de CTO van de opdrachtgever. Ons belangrijkste doel? Technisch mooi spul produceren en onze klanten blij maken.”



Meer weten over Infi?
Lees verder op www.infi.nl