

digitl.

In-house of extern?

Wie bouwt jouw digitale ambities?

In-house of extern?

Je weet wat je wil bouwen. Maar wie gaat het doen? Zelf aanwerven, uitbesteden of een combinatie? We leggen het eerlijk naast elkaar, zonder verborgen agenda.

De vragen die er écht toe doen

Voordat je knopen doorhakt, zijn er vier vragen die je eerlijk moet beantwoorden. Ze bepalen voor een groot deel welke aanpak bij jou past.

Hoe snel moet je starten?

Kan je drie tot zes maanden wachten op een goede developer die gevonden, aangeworven en ingewerkt is?

Hoe complex is je digitale vraagstuk?

Zijn er verschillende expertises nodig? UX, backend, integraties, security? Eén persoon kan dat niet allemaal op topniveau.

Hoe groot en hoe lang is het traject?

Gaat het over één afgebakend project, of een digitaal platform dat jarenlang moet meegroeien?

Heb je capaciteit om aan te sturen?

Zowel intern als extern vereist aansturing. Maar de intensiteit en het type betrokkenheid verschilt sterk.

DE AFWEGINGEN

Intern aanwerven vs extern uitbesteden

Interne developer

De vertrouwde keuze

VOORDELEN

- Dagelijkse aanwezigheid geeft een gevoel van controle en rust in het team
- Groeit mee in de cultuur, kent de context door en door
- Digitale kennis blijft in huis, op lange termijn waardevol

VALKUILEN

- Eén developer kan onmogelijk alle expertises beheersen: UX, cloud, backend, frontend, integraties, security
- Vertrek of ziekte = continuïteitsrisico. De kennis zit bij één persoon
- Aanwerving duurt gemiddeld vier maanden, kost veel energie en kan fout lopen
- Verborgene kosten lopen snel op: hardware, licenties, verlof, opleiding, onboarding

Extern partner

Sneller, breder, schaalbaarder

VOORDELEN

- Direct een volledig team met complementaire expertises, ze sparren onderling over de beste aanpak
- Sneller opgestart en gebouwd dan één persoon dat ooit kan
- Continuïteit gegarandeerd, ook bij afwezigheid of piekbelasting
- Je betaalt voor output, niet voor aanwezigheid. Op- en afschalen wanneer het nodig is

LET OP

- Kies een partner die als verlengde van je team werkt, niet als vreemde eend. Vraag naar hun aanpak en manier van samenwerken
- Zorg voor transparantie in prijzen, scope en wat er na de oplevering gebeurt met onderhoud

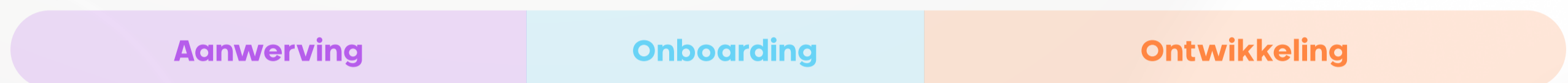
In-house of extern?

DE ECHTE KOST

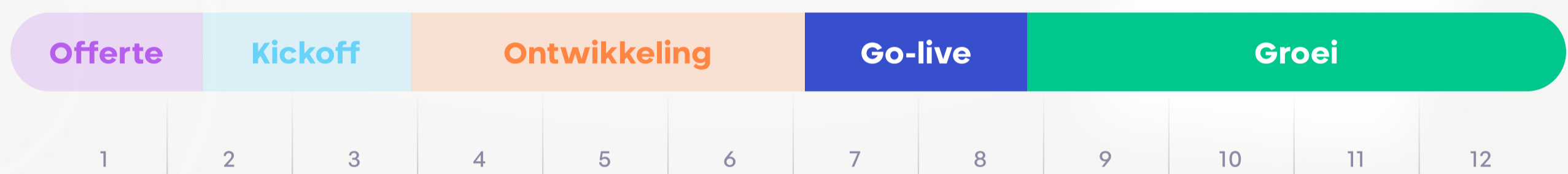
Wat betaal je werkelijk?

Laten we als voorbeeld een project van 180 ontwikkelingsdagen nemen. De tijdlijn en totaalcost liggen verder uiteen dan de meeste mensen denken. We bekijken dit over een tijdspanne van 1 jaar.

INTERNE DEVELOPER (1 PERSOON)



EXTERN TEAM (4 DEVELOPERS)



Met een extern team staat je applicatie al live op het moment dat je intern nog aan het onboarden bent. **Snellere time-to-value, lagere doorlooptijd, meer grip op de eindkost.** Dat is het echte kostenplaatje.

KOSTENFACTOR

INTERN

EXTERN

Aanwerving & onboarding

Hoog. Recruiting en tijd is duur

+ Geen, je start direct

Breedte van expertise

Beperkt tot één persoon

+ Volledig team met complementaire profielen

Continuïteit

Kwetsbaar bij uitval of vertrek

+ Het team draait gewoon door

Schaalbaarheid

Nieuwe aanwerving nodig

+ Op- en afschalen op maat

Verborgene kosten

Hardware, licenties, opleiding, verlof, ziekte

+ Je betaalt voor geleverd werk

Kennisopbouw intern

+ Ja, mits goede overdracht

Vereist goede documentatieafspraken

In-house of extern?

DE MIDDENWEG

Hybride: het beste van 2 werelden

Heb je al een intern team maar loopt de planning even vol? Of heb je tijdelijk extra expertise nodig? Enkele scenario's waarvoor een hybride aanpak the way to go is!

PIEKBELASTING

Product-launch of extra project naast lopende werking

Externe developers sluiten voor een afgebakende periode aan. Zo haal je de deadline zonder een extra vaste aanwerving. De sleutel: een duidelijk afgebakend takenpakket zodat iedereen weet wat van wie verwacht wordt.

NICHE-EXPERTISE

Specifieke kennis nodig bij opstart of middenin een traject

Je intern team wordt bijgestaan door developers met een specifiek profiel. Denk aan cloudmigratie, een complexe integratie of een nieuw technologiedomein. Geen langetermijnaanwerving, wel directe meerwaarde.

MODERNISERING

Verouderde software of processen aanpakken

Het intern team houdt de dagelijkse operatie draaiende, het externe team trekt het moderniseringstraject in nauwe samenwerking. Zo leg je niets stil, is er continu afstemming en verklein je het risico op fouten.

Jouw scenario even samen bespreken?

[Plan een gesprek](#)

VEELGESTELDE VRAGEN

De laatste twijfels

Eerlijke antwoorden op de vragen die je hoofd bezighouden als je voor deze keuze staat.

Zijn externe partners niet veel duurder?

Tel alles op: aanwerving, onboarding, hardware, licenties, opleiding, verlof en ziekte. Het verschil is véél kleiner dan je denkt. En je vermijdt dure fouten bij een slechte aanwerving. Je betaalt enkel voor geleverd werk.

Transparantie over wat je daarvoor krijgt is cruciaal: vraag altijd om een duidelijke offerte en scope.

Verlies ik de controle?

Niet met de juiste partner. Korte communicatielijnen, regelmatige oplevermomenten en duidelijke feedbackcycli zorgen dat je altijd weet waar je aan toe bent. Een goede partner is bereikbaar, spreekt jouw taal en legt nooit neer zonder overleg. Controle zit in goede afspraken, niet in fysieke aanwezigheid.

Kent een externe partner mijn bedrijf dan voldoende?

Een goede partner stelt vragen. Doet intakegesprekken en workshops. Kijkt niet alleen naar 'wat' je vraagt, maar ook naar 'waarom'. Na een grondige kick-off voelt een goed team als een verlengde van je eigen team, niet als een leverancier op afstand.

Wat met intellectuele eigendom en security?

Zorg dat IP-afspraken contractueel vastliggen voor je begint. Je kan kiezen voor volledige ontzorging (servers en accounts bij de partner) of alles meteen op je eigen infrastructuur zetten. Beide opties zijn geldig, als het maar helder is van bij de start. Vraag ook expliciet naar securitybeleid en toegangsbeheer.

Wat als het project klaar is, wie zorgt dan voor onderhoud?

Dit is een kritische vraag die je op tafel moet leggen vóór je start. Vraag altijd naar de afspraken rond SLA, onderhoud en verdere ontwikkeling na oplevering. Vermijd partners die hier vaag over zijn. Lock-ins zijn een groot risico: goede partners werken met open systemen en documentatie zodat je nooit afhankelijk bent.

digiti.

NEXT STEPS

Samen de afweging maken?

Twijfel je nog? Geen probleem. In een vrijblijvend gesprek van 30 minuten bekijken we samen wat voor jouw situatie de slimste aanpak is.

Plan een gesprek

Je kan ons hier vinden 🖐️

digiti.be

letsdothis@digiti.be

03/210.10.80

digiti.



7