



S5A2 Gunther Clauwaert: Hoe eerlijke IT-matchmaking projecten doet slagen

Inleiding

In deze aflevering van Elk stapje telt gaat Geert Hoffbauer in gesprek met Gunther Clauwaert, IT-matchmaker en oprichter van LXQ. Gunther brengt bedrijven met een IT-vraag in contact met de leverancier die écht bij hen past, niet op basis van de grootste pitch, maar op basis van een grondige analyse van noden, cultuur en verwachtingen. Een gesprek over eerlijkheid, focus en wat er nodig is om de juiste mensen samen te brengen.

Spreker: Gunther Clauwaert – LXQ

Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- Introductie en welkom – 0:00
- Gunther Clauwaert: van bakker tot IT-matchmaker – 0:52
- Wat verkoop je eigenlijk? Het belang van een helder aanbod – 3:43
- Focus of breedte: hoeveel kan een ondernemer aanbieden? – 6:10
- Technologie als oplossing, niet als doel op zich – 7:42
- IT-matchmaking: verder dan een project doorsturen – 15:16
- Verwachtingen helder maken vóór een project start – 18:59
- Twee verhalen over eerlijke matchmaking in de praktijk – 20:00
- Hoe vind je als ondernemer de juiste IT-partner? – 31:51
- Eerste stappen om een IT-project te doen slagen – 32:20
- Afsluiting – 33:51

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:00)

Geert stelt het thema van de aflevering voor: hoe breng je vraag en aanbod in de IT-wereld beter samen? Gunther Clauwaert bouwt daar zijn missie op: minder tijd verliezen aan zoeken, meer tijd overhouden om samen iets te creëren. Dat klinkt eenvoudig, maar vraagt een aanpak die verder gaat dan een klassiek verkoopgesprek.

Gunther Clauwaert: van bakker tot IT-matchmaker (0:52)

Gunther begon zijn loopbaan als bakker-banketbakker, ver van de IT-wereld. Toch leerde hij er iets essentieels: als de klant aan de deur staat, moet alles klaar zijn. Dat pragmatisme, snel schakelen, oplossingen zoeken en niet wachten tot iemand anders het doet, nam hij mee naar zijn latere carrière in IT. Het vormt tot vandaag de basis van zijn aanpak.

Wat verkoop je eigenlijk? Het belang van een helder aanbod (3:43)

Gunther schetst het voorbeeld van een ondernemer die drie maanden bezig is, maar nog steeds niet duidelijk kan zeggen wat hij verkoopt. Zonder een helder aanbod kan een klant niet kiezen, en kan een leverancier niet leveren. Weten wat je in huis hebt en wat je naar buiten uitdraagt, is de eerste voorwaarde om samen iets te laten slagen.

Focus of breedte: hoeveel kan een ondernemer aanbieden? (6:10)

Een bakker maakt meer dan brood, maar een IT-bedrijf dat alles aanbiedt, is een teken van weinig focus. Gunther legt uit dat focus in de technologiesector geen beperking is, maar een teken van kwaliteit. Een klant die een ERP zoekt, wil geen leverancier die vijf systemen tegelijk aanprijst. Hij wil iemand die zijn situatie begrijpt en de juiste keuze durft te maken.

Technologie als oplossing, niet als doel op zich (7:42)

Technologie lost geen problemen op die je nog niet hebt benoemd. Gunther benadrukt dat de echte vraag niet gaat over welk systeem je kiest, maar over waar je als bedrijf naartoe wil. Een tool die vandaag volstaat, kan morgen een rem zijn op groei. Wie vooruit denkt, kiest niet voor de snelste oplossing, maar voor de meest passende op langere termijn. De aflevering raakt ook kort aan AI en vibe coding, als illustratie van hoe technologie mensen niet vervangt, maar wel vraagt om een andere manier van denken.



IT-matchmaking: verder dan een project doorsturen (15:16)

Wat Gunther doet bij LXQ gaat veel verder dan een project aan een leverancier koppelen. Hij analyseert de behoeften van de eindklant, bekijkt welke tools al in gebruik zijn, hoe teams zijn georganiseerd en wat er cultureel leeft binnen de organisatie. Pas als dat beeld helder is, gaat hij op zoek naar de IT-partner die écht bij dat bedrijf past. Zijn drijfveer is eenvoudig: hij wil niet in de krant komen met een project dat gefaald is.

Verwachtingen helder maken vóór een project start (18:59)

Veel IT-projecten lopen mis omdat verwachtingen nooit expliciet werden gemaakt. Gunther gaat bij beide partijen na wat ze van elkaar verwachten, en spreekt hen daar waar nodig op aan. Een eindklant die een project volledig wil uitbesteden, krijgt van hem te horen dat dat niet werkt: het systeem dat een leverancier bouwt, wordt uiteindelijk jouw verantwoordelijkheid. Dat vergt betrokkenheid, ook van de klant zelf.

Twee verhalen over eerlijke matchmaking in de praktijk (20:00)

Gunther deelt twee concrete voorbeelden. In het eerste geval stuurt hij een bedrijf terug naar zijn bestaande IT-partner, omdat die waarschijnlijk al kan bieden wat gevraagd wordt. In het tweede geval koopt een leverancier een lead op zijn platform, maar na een eerlijk gesprek concludeert Gunther dat de match er niet is. De leverancier bevestigt dat zelf ook, en Gunther stort het geld terug. Beide verhalen tonen dezelfde overtuiging: een goede match is belangrijker dan een snelle deal.

Hoe vind je als ondernemer de juiste IT-partner? (31:51)

Gunther legt uit hoe zijn platform werkt: bedrijven dienen hun project in, leveranciers kunnen daarop bieden. Wie exclusief wil, betaalt meer, maar krijgt ook begeleiding bij de kennismaking en de eerste gesprekken. Gunther treedt daarbij op als onafhankelijke schakel, iemand die beide kanten kent en het belang van de eindklant centraal stelt.

Eerste stappen om een IT-project te doen slagen (32:20)

Wie wil starten, begint best intern. Gunther raadt ondernemers aan om eerst te bekijken wat ze al hebben, wie zich met IT bezighoudt en waar ze naartoe willen. Daarna: schrijf op een A4 in gewone taal op wat je wil verbeteren. Geen uitgebreid lastenboek, gewoon een eerlijk startpunt. Dat is genoeg om een goed gesprek mee te beginnen.

Afsluiting (33:51)

Geert blikt terug op een gesprek dat snel de diepte in ging. Gunther laat zien dat IT-matchmaking in de kern draait om mensen: de juiste verwachtingen, de juiste partners en de bereidheid om eerlijk te zijn, ook als dat op korte termijn iets kost. Elk stapje in de goede richting telt.

Meer weten?

Wil je meer weten over LXQ of contact opnemen met Gunther Clauwaert? www.leadsexq.com.

Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.

