

CostPilot

Slimme IT-besparingen voor Vlaamse KMO's

Snel inzicht. Concrete besparingen. Geen verplichtingen.



Wie ben ik?

Insider in telco/IT — nu volledig aan úw kant



**Sandra
Schevenels**
Founder, CostPilot



15+ jaar telco/IT-insider

Aan leverancierszijde gewerkt. Ik weet hoe contracten écht worden opgebouwd, waar marge zit en welke trucs werken.



Sterk netwerk in Vlaamse KMO's

Gewerkt met productie-, retail- en dienstenbedrijven van 10 tot 250 werknemers — de patronen zijn altijd dezelfde.



Onafhankelijk & leverancier-neutraal

Geen kickbacks, geen exclusiviteiten, geen verborgen partnerships. Mijn enige loyaliteit: uw factuur lager krijgen.

"Ik zat aan de andere kant van de tafel. Nu zit ik aan de uwe."

1 op 5

telecomfacturen bevat een fout.

85 % in het voordeel van de operator.

Vraag aan de zaal:

"Wie heeft zijn IT- of telco-contract gecheckt in de laatste drie jaar?"

Wie heeft pijn?

Vlaamse KMO's tussen 10 en 250 medewerkers

DE DOELGROEP

Te groot voor ad-hoc, te klein voor een fulltime IT-inkoper.

- 10-250 medewerkers
- 3-7 % van de omzet aan IT/telco
- Typisch IT/telco-budget: € 30 K - € 500 K / jaar
- Geen tijd of expertise voor benchmarking

DE PIJN

35 % van SaaS-uitgaven verspild — gemiddelde KMO gebruikt slechts 42 % van de licenties.

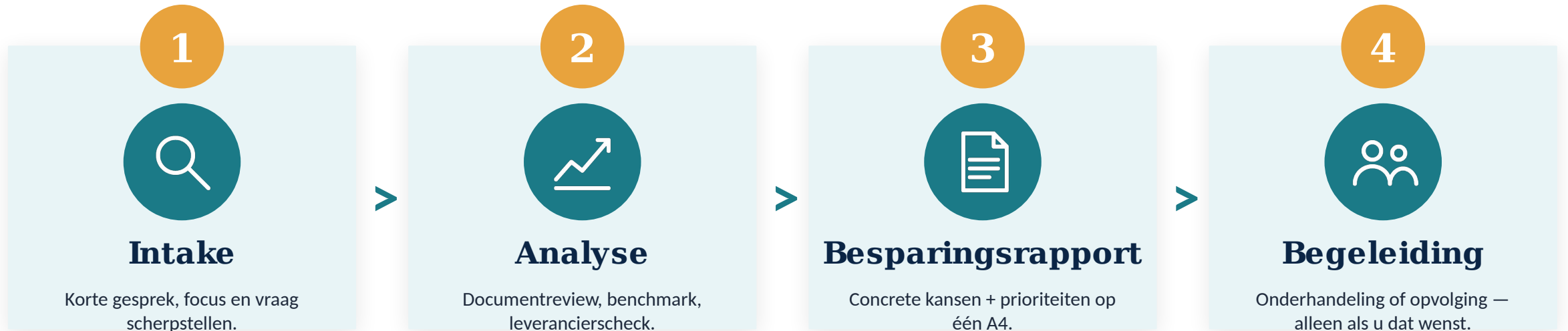
20 % van telecomfacturen bevat fouten of overlap — bijna altijd in voordeel operator.

+€ Belgische telecomprijzen liggen structureel hoger dan in NL/DE — Proximus +2-4 €/maand jaarlijks.

0 overzicht: contracten stapelen, auto-renewals rollen door, niemand grijpt in.

De gratis IT-besparingsscan

Snel, scherp en vrijblijvend — u bepaalt wat er na gebeurt



WAT WE SCREENEN

Netwerk · Telefonie · Licenties · Cloud & hosting · IT-contracten · Development & externe leveranciers

WAT U KRIJGT

Pijnpunten en overlap · Concrete besparingskansen · Beknopt adviesrapport met prioriteiten

Waarom CostPilot

Vier dingen die ons onderscheiden in een volle markt



Onafhankelijk

Geen kickbacks, geen exclusieve partnerships. Mijn enige belang is uw belang.



Focus op besparing

Geen 80-pagina rapport. Wel concrete € en % met een duidelijke actielijst.



Tech én commercieel

Ik spreek de taal van uw CTO én uw CFO — en vertaal tussen beide werelden.



Pragmatisch

Korte doorlooptijd, weinig overhead, geen complexiteit voor de complexiteit.

HET LANDSCHAP

Wie kunt u nog vragen?

- **Big-4 / klassieke consultants**

duur, traag, generalistisch — niet voor KMO-budgetten

- **Telco-makelaars**

leven van commissie van leveranciers — niet onafhankelijk

- **Accountants / boekhouders**

kennen de cijfers, niet de techniek of contractlogica

- **IT-leveranciers zelf**

verkopen méér — geen prikkel om uw factuur te verlagen

De markt schreeuwt om dit

Cijfers uit de internationale praktijk — en uit Belgische realiteit

20-30 %

Gemiddelde besparing na een externe telecom-audit (intern: amper 2-5 %)

Tellennium / Util Auditors

35 %

Van SaaS-uitgaven verspild — slechts 42 % van licenties wordt actief gebruikt

BetterCloud, Zylo (2025)

12-20 %

Van telecomfacturen bevat fouten — 85 % daarvan in voordeel van de operator

Util Auditors

BELGISCHE CONTEXT

- Vlaamse KMO's geven 3-7 % van hun omzet aan IT/telco (Techne, Elty 2026).
- Belgische telecomprijzen liggen structureel hoger dan in NL/DE — geconcentreerde markt (Proximus/Telenet/Orange).
- Proximus verhoogde tarieven jaarlijks (+€2-€4/maand op 1 jan 2025 én 2026, VRT NWS).
- Advies via CostPilot in scope KMO-portefeuille — tot 45 % subsidie op het tarief.

Wat is het marktpotentieel?

Start in Vlaanderen. Schaal naar België, Europa en daarbuiten.



REKENVOORBEELD

Een KMO van 50 medewerkers

IT/telco-budget ≈ € 200 K/jaar

Realistische besparing 15-25 %

→ € 30 K - € 50 K besparing per jaar

ROADMAP

- **2026** Vlaanderen — KMO-focus
- **2027** België breed + partnernetwerk (accountants, IT-resellers)
- **2028** Benelux & DACH — zelfde patroon, andere talen
- **2029+** Productisering: digitaal scan-platform

Drie eenvoudige prijsmodellen

U kiest het model dat bij uw risicoprofiel past — geen lock-in

AANBEVOLEN

OPTIE 1

One-time fee

€ 125-150

per uur

Scan duurt 8-16 uur

€ 1 000 – € 2 400 per scan

- Voorspelbare kost
- U beslist over vervolgtraject
- Ideaal voor eenmalige check-up

OPTIE 2

No cure, no pay

50 %

van de besparing

over de eerste 6 maanden

U betaalt enkel als ik lever

- Nul-risico voor u
- Mijn vergoeding = uw winst
- Sterke incentive aan beide kanten

OPTIE 3

Abonnement

2,5 %

van uw IT/telco-factuur

per maand, jaarlijkse herscan inbegrepen

Continu in topvorm

- Voortdurende monitoring
- Jaarlijkse herscreening
- Opzegbaar per kwartaal

Plan uw gratis scan.

Een sterke eerste scan, met verdere uitwerking alleen als u dat wenst.

VOKA-PILOT AANBOD

**5 gratis scans deze maand voor VOKA-
leden — eerste resultaten binnen 2 weken.**

sandra@costpilot.be · +32 (0) ____ · [linkedin.com/in/sandraschevenels](https://www.linkedin.com/in/sandraschevenels)

Vervolgtraject mogelijk op vaste prijs of success fee.





Dank u — laten we besparen.

Vragen? Suggesties? Pilot-interesse? Ik luister graag.

sandra@costpilot.be · LinkedIn: Sandra Schevenels