

Voorbeeldrapport met fictieve cijfers

Maandrapport augustus 2026

Veldwerk BV, planningssoftware voor installateurs, Gent

In één oogopslag

Veldwerk groeit, maar trager dan gepland en tegen een hogere cashkost dan vorige maand. Er is geen cashprobleem op korte termijn. De vraag is of de huidige burn in verhouding staat tot de groei die hij oplevert, en die vraag bepaalt de timing van je volgende aanwervingen en je volgende ronde.

Cash op de bank

€ 1,52M

-5,2% t.o.v. juli

Runway

18 mnd

tot ca. februari 2028

Netto burn

€ 84.200

gelijk aan juli

MRR

€ 121.400

+3,0% t.o.v. juli

Wat je moet weten

- 1 Je groei kost meer cash dan vorige maand.** De burn multiple steeg van 1,7 naar 2,0: je verbrandt € 2 voor elke euro nieuwe jaaromzet. Boven 1,5 wordt dat voor investeerders een aandachtspunt, en het is dat nu voor ons.
- 2 Klanten betalen trager.** DSO liep op van 27 naar 32 dagen. € 21.300 staat langer dan 60 dagen open bij één klant, goed voor 16% van je openstaande facturen.
- 3 De churn komt uit één segment.** Kleine installateurs zijn 26% van je MRR, maar goed voor bijna de helft van de weggevallen omzet, met de laagste marge. Zie pagina 6.

Te beslissen in september

- 1 Aanwerving 2 developers:** ja vanaf januari, maar alleen als je MRR eind december minstens € 132.000 bedraagt. Anders uitstellen tot na de zomer. Onderbouwing op pagina 7.
- 2 Openstaande factuur € 21.300:** vandaag persoonlijk bellen, en bij geen betaling binnen 14 dagen de dienstverlening beperken zoals je voorwaarden toelaten.
- 3 Prijs instapplan:** een verhoging van € 15 per maand levert netto ca. € 1.100 MRR op, ook bij drie extra opzeggingen. Te bespreken in onze call.

Nagekeken en goedgekeurd door Arnaud, 9 september 2026

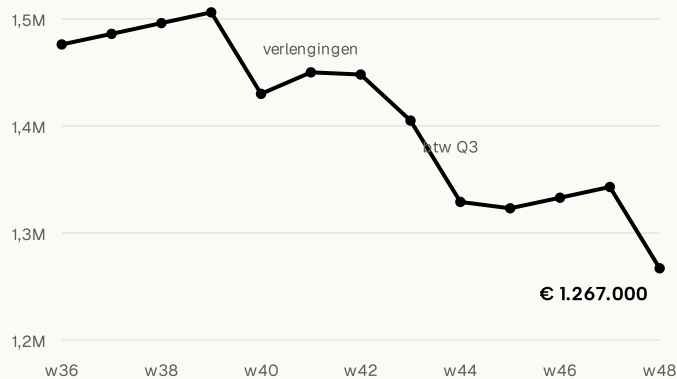
Cash en runway

Je cash daalde in augustus met € 84.200 tot € 1,52M. Dat is volledig in lijn met je normale maandritme; de pieken van december en juni kwamen van eindejaarspremies en dubbel vakantiegeld.

Cash op de bank, laatste 12 maanden



Cashplan komende 13 weken (september tot november)



Geen krappe weken in zicht. Je eindigt eind november rond € 1.267.000. De grootste uitgaande post is de btw-afrekening van Q3 op 20 oktober (€ 53.000). In week 41 verwachten we € 64.000 aan verlengingen van jaarcontracten: stuur die facturen uiterlijk 25 september uit, anders schuift die inkomst een maand op.

Week	In	Uit	Saldo
w36	€ 27.000	-€ 71.000	€ 1.476.000
w37	€ 27.000	-€ 17.000	€ 1.486.000
w38	€ 27.000	-€ 17.000	€ 1.496.000
w39	€ 27.000	-€ 17.000	€ 1.506.000
w40	€ 27.000	-€ 103.000	€ 1.430.000
w41	€ 91.000	-€ 71.000	€ 1.450.000
w42	€ 27.000	-€ 29.000	€ 1.448.000
w43	€ 27.000	-€ 70.000	€ 1.405.000
w44	€ 27.000	-€ 103.000	€ 1.329.000
w45	€ 65.000	-€ 71.000	€ 1.323.000
w46	€ 27.000	-€ 17.000	€ 1.333.000
w47	€ 27.000	-€ 17.000	€ 1.343.000
w48	€ 27.000	-€ 103.000	€ 1.267.000

Resultaat versus budget

Je EBITDA van augustus bedraagt –€ 78.800, € 10.000 slechter dan gebudgetteerd. Het verschil zit niet in je kosten maar in je omzet, en dat is het belangrijkste signaal van deze maand.

	Aug werkelijk	Aug budget	Vershil	%	Jaar tot nu	Budget	Vershil	%
Omzet	€ 122.600	€ 128.000	–5.400	–4,2%	€ 921.300	€ 944.000	–22.700	–2,4%
Directe kosten (hosting, support, betaalkosten)	–€ 22.100	–€ 21.800	–300	–1,4%	–€ 166.400	–€ 163.000	–3.400	–2,1%
Personeelskosten	–€ 138.000	–€ 141.000	+3.000	+2,1%	–€ 1.081.600	–€ 1.104.000	+22.400	+2,0%
Marketing	–€ 24.500	–€ 18.000	–6.500	–36,1%	–€ 161.200	–€ 152.000	–9.200	–6,1%
Overige kosten	–€ 16.800	–€ 16.000	–800	–5,0%	–€ 131.500	–€ 128.000	–3.500	–2,7%
EBITDA	–€ 78.800	–€ 68.800	–10.000	–14,5%	–€ 619.400	–€ 603.000	–16.400	–2,7%

Bedragen in euro, excl. btw. EBITDA vóór afschrijvingen, interesten en belastingen.

Wat de verschillen verklaart

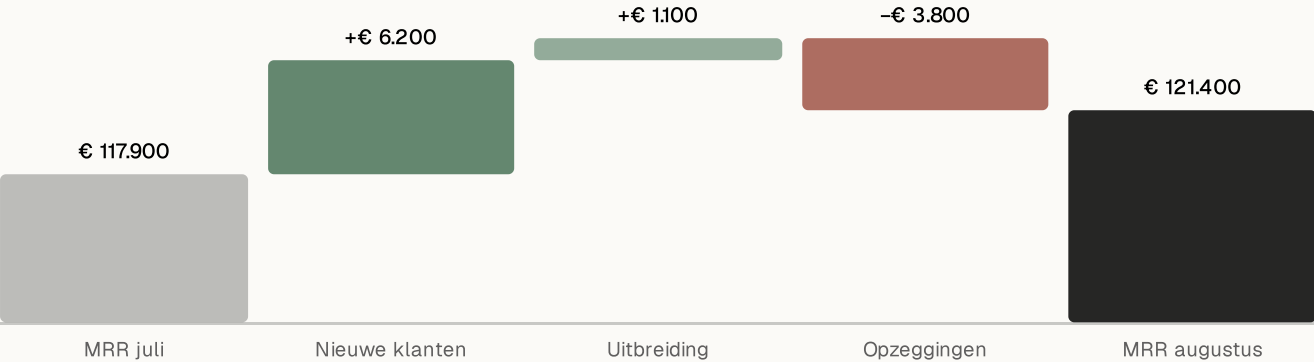
- Omzet € 5.400 onder budget.** Drie van de zeven nieuwe klanten die in augustus zouden starten, schoven hun implementatie door naar september. Dat is timing, geen verlies: € 3.100 MRR komt volgende maand binnen. Het resterende verschil komt van hogere opzeggingen, vooral bij kleine installateurs (€ 1.700 MRR), en dat is wel structureel.
- Marketing € 6.500 boven budget.** De deelname aan de vakbeurs in augustus stond niet in het budget. Er kwamen 41 leads uit; pas eind oktober weten we hoeveel daarvan klant worden. Tot dan zou ik geen tweede beurs vastleggen.
- Personeel € 3.000 onder budget.** De customer success-medewerker start in oktober in plaats van augustus. Dat is een tijdelijke meevaller, geen besparing: vanaf oktober loopt deze lijn gelijk met het budget.

Vooruitblik. Jaar tot nu lig je € 22.700 onder je omzetbudget. Haal je de uitgestelde starts in september binnen, dan verwacht ik dat je het jaar afsluit op ongeveer 98% van je omzetbudget. Die aanname nemen we mee in de kwartaalforecast van oktober.

Kerncijfers en health check

Je MRR steeg met € 3.500 tot € 121.400. De groei uit nieuwe klanten is gezond; de churn van deze maand drukt het netto resultaat met meer dan de helft.

MRR-brug juli naar augustus



As start bij € 110.000 om de verschuivingen zichtbaar te maken.

Health check

Indicator	Augustus	Juli	Richtwaarde	Status	Toelichting
MRR-groei	+3,0%	+3,6%	≥ 3%	Op koers	Net boven de richtwaarde
Bruto MRR-churn	3,2%	1,9%	≤ 2%	Aandacht	Vooral kleine klanten, zie p. 6
Brutomarge	82%	83%	≥ 80%	Op koers	Hosting stabiel
Burn multiple	2,0	1,7	≤ 1,5	Aandacht	Lagere netto groei, zelfde burn
DSO (klanten)	32 d	27 d	≤ 30 d	Aandacht	Eén factuur > 60 dagen
DPO (leveranciers)	24 d	25 d	20 tot 35 d	Op koers	Je betaalt tijdig
Runway	18 mnd	19 mnd	≥ 15 mnd	Op koers	Zie scenario p. 7
Actieve klanten	212	210		Op koers	7 nieuw, 5 opzeggingen

Burn multiple = netto burn per maand gedeeld door netto nieuwe jaaromzet (netto nieuwe MRR × 12). Richtwaarden zijn afgestemd op Veldwerk en worden jaarlijks herzien.

Marge per klantsegment

Niet elke euro MRR is evenveel waard. Kleine installateurs vragen verhoudingsgewijs de meeste support, betalen het minst per klant en zeggen het vaakst op.

Segment	Klanten	MRR	Aandeel MRR	MRR per klant	Brutomarge	Churn aug
Klein (tot 5 techniekers)	128	€ 31.200	26%	€ 244	71%	5,4%
Middelgroot (5 tot 25)	68	€ 52.400	43%	€ 771	84%	2,6%
Groot (meer dan 25)	16	€ 37.800	31%	€ 2.363	88%	2,1%
Totaal	212	€ 121.400	100%	€ 573	82%	3,2%

Brutomarge na toewijzing van hosting, betaalkosten en supporttijd op basis van het aantal tickets per segment.

Doorrekening: prijsverhoging instapplan met € 15 per maand

Extra MRR, 128 klanten × € 15	+€ 1.920
Aangenomen extra opzeggingen: 3 klanten × € 259	-€ 777
Netto effect op MRR	+€ 1.143
Netto effect op jaarbasis	+€ 13.700
Break-even: aantal extra opzeggingen	7 klanten

Mijn inschatting. De verhoging is verdedigbaar zolang minder dan 7 extra kleine klanten opzeggen, ofwel 5,5% van het segment bovenop de huidige churn. Dat risico is beperkt, maar niet nul: kleine installateurs zijn prijsgevoelig. Ik zou de verhoging enkel toepassen op nieuwe klanten en bij verlenging, niet midden in een lopend contract. Dan neemt het effect geleidelijk toe, maar beperk je de kans op een opzeggingsgolf.

Scenario: twee developers aanwerven

Je vroeg of je twee extra developers kan aanwerven om de roadmap voor grotere klanten te versnellen. Hieronder staat wat dat doet met je runway, en onder welke voorwaarde ik het aanraad.

Niets doen

18 mnd

runway, burn € 84.200

Aanwerven in januari 2027

15 mnd

runway, burn € 99.100 vanaf januari

Aanwerven na de zomer 2027

17 mnd

runway, eerst groei bevestigen

Wat de aanwerving kost

Volledige loonkost per developer, incl. werkgeversbijdragen, eindejaarspremie, vakantiegeld en extralegale voordelen	€ 7.450 / maand
Twee developers	€ 14.900 / maand
Enmalig: rekruteringskosten en materiaal	€ 28.000
Extra MRR nodig om de kost te dragen, bij 82% brutomarge	€ 18.200 / maand

Wat de keuze betekent voor je volgende ronde

Een ronde duurt in de praktijk zes maanden, en je wil ze sluiten met minstens zes maanden runway over. Met 15 maanden runway vanaf nu moet je de ronde dus uiterlijk in het voorjaar van 2027 opstarten, en dan met cijfers die de extra kost al rechtvaardigen.

Wervend in januari met de huidige burn multiple van 2,0 ga je die gesprekken in met een zwakker verhaal dan vandaag. Dat is het echte risico, niet de cash zelf.

Advies

Ja, vanaf januari, als je MRR eind december minstens € 132.000 bedraagt. Dat vraagt ongeveer 2,1% groei per maand, iets onder je huidige tempo van 3%. Haal je dat, dan tonen je cijfers dat de groei de investering draagt.

Haal je het niet, stel dan uit tot na de zomer. Je behoudt 17 maanden runway en start de ronde met een beter verhaal.

We evalueren de voorwaarde in het decemberrapport.

Over dit rapport

Elk getal in dit rapport is terug te leiden tot je boekhouding. Dit zijn de bronnen, de controles en de afspraken erachter.

Bronnen

Proef- en saldibalans, grootboek, klantenbalans en leveranciersbalans per 31 augustus 2026, aangeleverd door je boekhouder. MRR en klantdata uit je facturatiesysteem. Budget 2026 zoals goedgekeurd in januari.

Uitgevoerde controles

Balans sluit met het grootboek	In orde
Cash sluit met de bankafschriften	In orde
Klantenbalans sluit met de ouderdomsanalyse	In orde
MRR sluit met de gefactureerde omzet	In orde
Forecast consistent met vorige maand	In orde
Commentaar en advies nagekeken	Arnaud

Hoe dit rapport tot stand komt

Het rekenwerk loopt automatisch: je rekeningen worden ingedeeld volgens het Belgische minimumrekeningenstelsel, en ratio's, afwijkingen en het cashplan worden berekend zonder handwerk. Het commentaar, de aandachtspunten en het advies schrijf en controleer ik zelf.

Wat dit rapport niet is

Geen boekhouding, geen fiscaal of juridisch advies en geen audit. Je jaarrekening en aangiftes blijven bij je boekhouder. Wanneer een beslissing fiscale of juridische gevolgen heeft, zeg ik dat en bekijken we het samen met je adviseurs.

Volgende stappen. Maandelijkse call op dinsdag 16 september, 60 minuten. Kwartaalforecast in oktober. Vragen tussendoor via Slack of e-mail, antwoord binnen één werkdag.

Wil je weten hoe dit rapport eruitziet voor jouw bedrijf?
Plan een vrijblijvend gesprek via saldoo.be of info@saldoo.be.

saldoo

Dit is een voorbeeldrapport. Veldwerk BV is een fictief bedrijf; alle cijfers zijn verzonnen ter illustratie.