



LEERGIDS

24 Belangrijke KPI's voor Installatiebedrijven

Van het 5-kengetallen model tot operationele KPI's: een praktische gids voor datagedreven sturing

De meeste installatiebedrijven beschikken over bergen aan data. In de boekhouding, het ERP-systeem, de urenregistratie. Maar data alleen vertelt je nog niet wat je moet doen. Daar zijn de juiste kengetallen voor nodig.

In deze gids laten we zien hoe je met een handvol KPI's het volledige financieel plaatje van je installatiebedrijf in kaart brengt. We beginnen bij het 5-kengetallen model — de kern waar alles om draait — en werken vervolgens 24 concrete KPI's uit, gegroepeerd in drie pijlers: **Rendement**, **Planning & Uitvoering** en **Liquiditeit & Groei**.

Per KPI vind je een korte uitleg, de formule en een richtwaarde op basis van onze ervaring met 60+ installatiebedrijven in Nederland. Geen theorie, maar de getallen die in de praktijk het verschil maken.

Het 5-kengetallen model

Met slechts vijf getallen kun je het verwachte resultaat van je hele bedrijf berekenen. Dat klinkt misschien te simpel — maar het werkt. Dit model is de rode draad door deze gids en door onze dashboards.

$$\text{Bedrijfsresultaat} = \text{Capaciteit} \times \text{Productiviteit\%} \times (\text{TW/u} - \text{PK/u} - \text{BK/u})$$

Voorbeeld: 20.000 uur \times 50% \times (€100 - €50 - €30) = €200.000

De vijf getallen zijn: **capaciteit** (hoeveel uren je hebt), **productiviteit** (hoeveel procent daarvan productief is), **toegevoegde waarde per uur** (wat een productief uur oplevert), **personeelskosten per uur** en **bedrijfskosten per uur** (wat het je kost). Het verschil tussen opbrengst en kosten, vermenigvuldigd met je productieve uren, geeft je resultaat.

Waarom dit model zo krachtig is, laat dit voorbeeld zien:

Project A

Omzet: €10.000
Materiaalkosten: €8.000
Toegevoegde waarde: €2.000
Bestede uren: 20
TW per uur: €100

Project B

Omzet: €5.000
Materiaalkosten: €1.000
Toegevoegde waarde: €4.000
Bestede uren: 200
TW per uur: €20

« Project A heeft een lagere omzet, maar levert vijf keer zoveel op per uur. Als je mensen schaars zijn, waar zet je ze dan in? »



Zelf doorrekenen: Met de [Budgetplanner](#) op notifica.nl vul je je eigen vijf kengetallen in en zie je direct wat er met je resultaat gebeurt als je aan een van de knoppen draait.



Rendement

KPI 1-8: Van omzet tot S&O-rendement



Planning & Uitvoering

KPI 9-16: Uren, capaciteit, werkbonden



Liquiditeit & Groei

KPI 17-24: Cashflow, werkkapitaal, sales

€ Rendement

In elk installatiebedrijf draait uiteindelijk alles om één vraag: levert een uur werk meer op dan het kost? Deze acht KPI's geven daar glashelder antwoord op — van de totale omzet tot het rendement op service en onderhoud.

1 Omzet (incl. OHW-mutatie)

Hoeveel heb je deze maand werkelijk verdiend? Dat is niet alleen wat er op facturen staat. Installatiebedrijven werken aan langlopende projecten — in maand één is er volop gewerkt, maar de factuur volgt pas later. De OHW-mutatie corrigeert dat en geeft een eerlijk beeld per periode.

$$\text{Omzet} = \text{Gefactureerde omzet} + (\text{OHW eind} - \text{OHW begin})$$

Zonder deze correctie lijkt het alsof je in drukke maanden niets verdient en in facturatiemaanden alles. Dat geeft een vertekend beeld en maakt bijsturen onmogelijk.

🕒 Volg de trend: groeit de omzet mee met capaciteitsuitbreiding?

2 Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde is het hart van je verdienmodel. Het is het bedrag dat overblijft nadat je de directe projectkosten (materiaal, onderaannemers) van de omzet aftrekt. Met dit geld betaal je je mensen, je huisvesting en je winst.

$$\text{Toegevoegde waarde} = \text{Omzet} - \text{Directe projectkosten (excl. eigen arbeid)}$$

Een bedrijf met 10 miljoen omzet en 2 miljoen toegevoegde waarde heeft een fundamenteel ander verdienmodel dan een bedrijf met 5 miljoen omzet en 3 miljoen toegevoegde waarde. De omzet vertelt het verhaal niet — de TW wel.

➤ Richtwaarde: 50-70% van de omzet

3 Toegevoegde waarde per direct uur

Dit is het kengetal waar het allemaal om draait. Hoeveel levert één productief uur gemiddeld op? Een stijging van €5 per uur klinkt bescheiden. Maar bij 80.000 directe uren is dat €400.000 extra toegevoegde waarde per jaar.

$$\text{TW per uur} = \text{Toegevoegde waarde} / \text{Directe uren}$$

Dit is een van de vijf kengetallen uit het model hierboven. Monitor dit getal per maand, per afdeling en per projecttype. Waar verdienen je het meest per uur? Daar wil je meer van.

➤ Richtwaarde: €70-95 per direct uur

4 Personeelskosten per uur

Personeel is veruit de grootste kostenpost in de installatiebranche. Deze KPI geeft de gemiddelde kosten per uur per medewerker — inclusief bruto loon, werkgeverslasten, pensioen en overige personeelskosten.

$$\text{Personeelskosten per uur} = \text{Totale personeelskosten} / \text{Totale bruto uren}$$

Let op: je deelt door alle bruto uren (inclusief staf), niet alleen door directe uren. Zo krijg je het werkelijke kostenplaatje. Een cao-stijging van 3% verhoogt dit getal direct — zonder dat de TW per uur meestijgt.

➤ Richtwaarde: €35-50 per bruto uur

5 Bedrijfskosten per uur

Naast personeel zijn er de overige bedrijfskosten: huisvesting, wagenpark, gereedschap, ICT, verzekeringen. Gedeeld door het totaal aantal bruto uren krijg je de kostprijs per uur die je bedrijf 'kwijt is' aan overhead.

$$\text{Bedrijfskosten per uur} = \text{Overige bedrijfskosten} / \text{Totale bruto uren}$$

Samen met personeelskosten per uur vormt dit de totale kostprijs. Het verschil tussen TW per uur (KPI 3) en de som van PK/u (KPI 4) + BK/u (KPI 5) is je winst per productief uur. Dat is de kern van het 5-kengetallen model.

↗ Richtwaarde: €15-30 per bruto uur

6 Bedrijfsresultaat

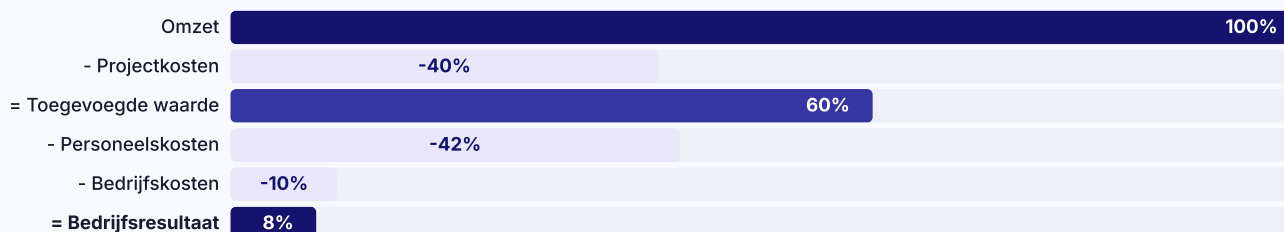
De uitkomst van het 5-kengetallen model: wat blijft er over na aftrek van alle kosten? Zonder gezond bedrijfsresultaat is er geen ruimte voor investeringen, groei of buffers. In de installatiebranche maakt elk procentpunt verschil.

$$\text{Bedrijfsresultaat} = \text{Toegevoegde waarde} - \text{Personeelskosten} - \text{Bedrijfskosten}$$

De kracht van het model: als je weet aan welke van de vijf knoppen je kunt draaien, kun je gericht bijsturen. Meer productiviteit? Lagere kosten? Hogere TW per uur? Elk procent telt.

↗ Richtwaarde: 5-10% nettomarge (onder 3% = weinig buffer)

Van omzet naar resultaat



7 Projectrendement

Het totaalplaatje is belangrijk, maar je wilt ook weten welke projecten bijdragen en welke niet. Door per project het rendement te meten, ontdek je welke projecttypen, klanten of regio's winstgevend zijn — en welke je stilletjes geld kosten.

Projectrendement = Projectopbrengsten – Projectkosten (incl. arbeid)

Zonder dit inzicht subsidieer je verliesgevend projecten met winstgevend, zonder het te weten. Het projectoverzicht is een van de meest waardevolle dashboards die je kunt hebben.

↪ Richtwaarde: minimaal 10-15% marge op projectniveau

8 Rendement Service & Onderhoud

Service en onderhoud (S&O) is voor veel installatiebedrijven een groeiende inkomstenbron. Maar wat levert het daadwerkelijk op? Door de omzet te splitsen in preventief onderhoud en reactieve storingen, en daar de kosten tegenover te zetten, krijg je grip op het rendement van je S&O-afdeling.

Rendement S&O = (S&O-opbrengsten – S&O-kosten) / S&O-opbrengsten × 100%

Preventief onderhoud levert doorgaans stabielere marges op dan storingswerk. Een verschuiving richting meer preventief is bijna altijd goed voor je rendement én voor je klantrelatie.

↪ Volg de verhouding preventief vs. reactief (streef naar ≥ 60% preventief)

⚡ Scenario's doorrekenen: Met de [Budgetplanner](#) op notifica.nl vertaal je je realisatiecijfers naar een concreet budget, inclusief what-if scenario's op productiviteit, toegevoegde waarde per uur en personeelskosten.

🕒 Planning & Uitvoering

Personeel is de grootste kostenpost én de belangrijkste waardecreator. Van het totaal aantal beschikbare uren tot de kwaliteit van je planning en de voortgang van werkbonden: deze KPI's laten zien hoe effectief je je capaciteit benut.

9 Capaciteit (FTE & bruto uren)

Alles begint met de vraag: hoeveel mensen heb je, en hoeveel uren is dat? Je FTE-bezetting omgerekend naar bruto uren is het vertrekpunt van alle urencomputaties. Het verschil van 2 uur per week (40 vs. 38 uur) is over een jaar 104 uur per medewerker. Bij 50 monteurs is dat 5.200 uur verschil.

$$\text{Bruto uren} = \text{FTE} \times \text{Contracturen per week} \times 52 \text{ weken}$$

Maak onderscheid tussen directe FTE (monteurs, projectgebonden) en indirecte FTE (staf, management). In combinatie met de orderportefeuille bepaalt deze KPI of je op tijd kunt leveren.

↪ Standaard: 2.080 uur (40u/w), 1.976 uur (38u/w), 1.872 uur (36u/w)

10 Beschikbare uren

Niet alle bruto uren zijn beschikbaar voor werk. Na aftrek van verlof, feestdagen en opleiding houd je de uren over die je daadwerkelijk kunt inplannen. Met 25 vakantiedagen, 13 ADV-dagen, 7 feestdagen en 1% opleidingstijd verlies je al ruim 370 uur per medewerker — bijna 18% van de bruto uren.

$$\text{Beschikbare uren} = \text{Bruto uren} - \text{Verlof} - \text{Feestdagen} - \text{Opleiding}$$

Dit getal is de bovenkant van wat je kunt inplannen. Alles wat je vervolgens verliest aan ziekte en leegloop gaat hier nog vanaf.

↪ Richtwaarde: circa 1.700 beschikbare uren op 2.080 bruto

11 Directe (productieve) uren

De uren die daadwerkelijk op projecten of werkbonden worden geschreven. Dit is de enige categorie uren die direct waarde toevoegt — en daarmee de basis van je hele verdienmodel.

$$\text{Directe uren} = \text{Beschikbare uren} - \text{Ziekteverzuim} - \text{Leegloop} - \text{Indirecte uren}$$

Elke verloren productieve uur kost je de toegevoegde waarde per uur. Bij een TW van €85/uur en 50 monteurs is 1% productiviteitsverlies al meer dan €14.000 per jaar. Leegloop valt minder op dan ziekte, maar de financiële impact is vergelijkbaar.

↪ Richtwaarde: 1.350-1.500 directe uren per medewerker/jaar

12 Productiviteitspercentage

Het aandeel van de bruto uren dat productief wordt besteed. De ultieme maat voor hoe goed je je personeelscapaciteit benut — en een van de vijf kengetallen uit het model.

$$\text{Productiviteit} = (\text{Directe uren} / \text{Bruto uren}) \times 100\%$$

Het verschil tussen 65% en 70% productiviteit is bij een gemiddeld installatiebedrijf honderdduizenden euro's per jaar. Kleine verbeteringen in planning, werkvoorbereiding of logistiek hebben direct effect op dit getal.

↗ Richtwaarde: 65-72% (boven 72% = bovengemiddeld)

Van bruto uren naar directe uren (per medewerker/jaar)

Bruto uren		2.080
- Verlof & ADV	-304	
- Feestdagen	-56	
- Opleiding	21	
= Beschikbaar		1.699
- Ziekteverzuim (5%)	-104	
- Leegloop (2,5%)	-52	
= Directe uren		1.543

13 Ziekteverzuim (%)

Het percentage van de bruto uren dat verloren gaat door ziekte. In de installatiebranche traditioneel hoger door fysiek zwaar werk. Bij 100 medewerkers kost 1% extra verzuim al snel meer dan €100.000 per jaar aan directe loonkosten en productiviteitsverlies.

$$\text{Ziekteverzuim} = (\text{Ziekte-uren} / \text{Bruto uren}) \times 100\%$$

Kijk niet alleen naar het totaalcijfer, maar ook naar de verdeling: kort verzuim (signaal voor werkdruk) versus lang verzuim (capaciteitsprobleem). Beide vragen een ander beleid.

↪ Richtwaarde: 4-6% (boven 7% = actief beleid nodig)

14 Capaciteitsbezetting (%)

Hoeveel van je beschikbare capaciteit is daadwerkelijk ingepland? Te laag en je betaalt voor onbenutte uren. Te hoog en er is geen ruimte voor spoedwerk, wat leidt tot stress en overwerk.

$$\text{Capaciteitsbezetting} = (\text{Ingeplande uren} / \text{Beschikbare uren}) \times 100\%$$

De optimale bezetting ligt rond de 90%. Dit geeft voldoende buffer voor onverwacht werk, zonder structureel te veel leegloop. In combinatie met de orderportefeuille (KPI 22) bepaalt dit of je moet aannemen of uitbesteden.

↪ Richtwaarde: 85-95% (optimale balans)

15 Calculatienauwkeurigheid

Hoe goed sluit je offerte aan op de werkelijkheid? De afwijking tussen voorcalculatie en nacalculatie is een van de snelste manieren om je marge te verbeteren. Structureel te laag: je geeft marge weg. Structureel te hoog: je verliest opdrachten.

$$\text{Calculatienauwkeurigheid} = (\text{Nacalculatie} / \text{Voorcalculatie}) \times 100\%$$

Monitor dit per projecttype en per calculator. Vaak zit het verschil niet in de uurtarieven, maar in de inschatting van het aantal uren. Terugkoppeling van nacalculatie naar de calculator is essentieel.

↪ Richtwaarde: 95-105% (max 5% afwijking)

16 Openstaande werkbonden

Werk gedaan, maar nog niet gefactureerd? Openstaande werkbonden zijn een stille winstvernietiger. Het werk is uitgevoerd, de kosten zijn gemaakt, maar het geld komt pas binnen als de werkbond is afgerond en gefactureerd.

$$\text{Openstaande werkbonden} = \text{Aantal afgesloten werkbonden} - \text{Gefactureerde werkbonden}$$

In de praktijk zien we bij veel installatiebedrijven een achterstand van weken tot maanden. Elke werkbond die op de plank blijft liggen is geld dat je al verdiend hebt maar nog niet op je rekening staat. Maak dit zichtbaar en pak de achterstand aan.

↪ Streef naar maximaal 2 weken achterstand op facturatie

⚡ **Bereken je eigen cijfers:** Met de [Directe Uren Calculator](#) op notifica.nl reken je direct uit hoeveel productieve uren je werkelijk hebt, inclusief verlof, feestdagen, ziekteverzuim en leegloop.

Liquiditeit & Groei

Winst maken is niet hetzelfde als geld op de bank hebben. En een volle orderportefeuille is geen garantie voor een gezonde toekomst. Deze KPI's geven grip op je geldstromen, je werkkapitaal en je commerciële slagkracht.

17 Onderhanden werk (OHW)

De waarde van al het werk dat uitgevoerd maar nog niet gefactureerd is. Voor veel installatiebedrijven is dit de grootste balanslijn — en een directe belasting van je liquiditeit. Je hebt immers al kosten gemaakt (lonen, materiaal), maar het geld is nog niet binnen.

$$\text{OHW} = \text{Gerealiseerde opbrengsten (naar rato voortgang)} - \text{Gefactureerde opbrengsten}$$

Een stijgende OHW zonder evenredige omzetgroei is een rode vlag. Het betekent dat je werkt maar niet factureert — en dus je eigen bank speelt. Maandelijks monitoring is essentieel.

↪ Richtwaarde: OHW < 15% van de omzet (monitor maandelijks)

18 Cashflowpositie

Hoeveel geld heb je over vier weken op de bank? En over acht weken? De gemiddelde betaaltermijn in de branche is 45+ dagen, terwijl lonen maandelijks doorlopen. Dat verschil creëert structurele cashflow-spanning.

$$\text{Cashflow forecast} = \text{Huidig saldo} + \text{Verwachte ontvangsten} - \text{Verwachte uitgaven}$$

Een goed forecast voorkomt dure noodkredieten en geeft je de rust om strategische beslissingen te nemen. Kijk minimaal 4 weken vooruit, liever 8 tot 12.

↪ Minimaal 4 weken vooruitkijken (bij voorkeur 8-12 weken)

19 Debiteurendagen (DSO)

Hoe lang duurt het gemiddeld voordat je klanten betalen? Bij een omzet van €10 miljoen is 1 dag sneller betaald worden gelijk aan circa €27.000 extra werkkapitaal. Een stijgende DSO is een duidelijk signaal voor actief debiteurenbeheer.

$$\text{DSO} = (\text{Openstaande debiteuren} / \text{Omzet over periode}) \times \text{Aantal dagen}$$

De praktijk leert dat het niet alleen gaat om betaaltermijnen, maar ook om de snelheid van factureren. Hoe sneller de factuur de deur uit is, hoe sneller het geld binnenkomt.

↪ Richtwaarde: 30-45 dagen (boven 60 = actie nodig)

20 Crediteurendagen (DPO)

De tegenhanger van DSO: hoe snel betaal je je leveranciers? Een hogere DPO verbetert je werkkapitaal, maar te lang wachten schaadt leveranciersrelaties en kan inkoopvoordelen kosten.

$$\text{DPO} = (\text{Openstaande crediteuren} / \text{Inkoopkosten over periode}) \times \text{Aantal dagen}$$

De balans tussen DSO en DPO bepaalt je werkkapitaalbehoefte. Ideaal gesproken is je DPO gelijk aan of iets hoger dan je DSO — dan financiert je je werkkapitaal deels via leverancierskrediet.

↪ Richtwaarde: 30-45 dagen (niet structureel lager dan DSO)

21 Werkkapitaalratio

Kun je op korte termijn aan je verplichtingen voldoen? De werkkapitaalratio geeft het antwoord. Een ratio onder de 1,0 betekent dat je vlottende activa kleiner zijn dan je kortlopende schulden — een potentieel liquiditeitsrisico.

$$\text{Werkkapitaalratio} = \text{Vlottende activa} / \text{Kortlopende schulden}$$

Banken kijken hier als eerste naar. Met grote OHW-posities en lange betaaltermijnen is actief werkkapitaalbeheer essentieel voor elk installatiebedrijf.

↪ Richtwaarde: 1,2 - 1,5 (onder 1,0 = direct risico)

22 Orderportefeuille

Hoeveel maanden werk heb je in de pijplijn? De orderportefeuille is je belangrijkste voorspeller voor toekomstige omzet en cashinstroom. Te weinig betekent omzetdruk; te veel kan leiden tot capaciteitsproblemen en langere doorlooptijden.

$$\text{Orderportefeuille (maanden)} = \text{Restwaarde bevestigde orders} / \text{Gemiddelde maandomzet}$$

Combineer dit getal met je capaciteitsbezetting (KPI 14) en je resource planning. Samen bepalen ze of je moet aannemen, uitbesteden of juist afschalen.

↪ Richtwaarde: 3-6 maanden (onder 2 = urgent, boven 9 = capaciteitsprobleem)

23 Stafpercentage

Hoeveel van je mensen zitten op kantoor versus in het veld? Het stafpercentage laat de verhouding zien tussen indirecte uren (management, werkvoorbereiding, administratie) en het totaal. Te hoog verhoogt je vaste kosten. Te laag leidt tot gebrekkige werkvoorbereiding en uiteindelijk lagere productiviteit.

$$\text{Stafpercentage} = (\text{Bruto uren staf} / \text{Totale bruto uren}) \times 100\%$$

Groeiende bedrijven lopen hier vaak tegenaan: je neemt monteurs aan, maar vergeet dat ook de werkvoorbereiding, planning en administratie moeten meegroeien.

↪ Richtwaarde: 15-25%

24 Succesratio offertes

Hoeveel van je uitgebrachte offertes worden daadwerkelijk opdrachten? Een lage succesratio kan wijzen op te hoge prijzen, verkeerde doelgroep of slechte timing. Maar kijk niet alleen naar het aantal — kijk vooral naar de TW per uur in je voorcalculatie.

$$\text{Succesratio} = (\text{Gewonnen offertes} / \text{Uitgebrachte offertes}) \times 100\%$$

Een hoge succesratio met lage TW per uur is een waarschuwing: je wint opdrachten, maar misschien te goedkoop. Combineer dit getal altijd met de calculatienauwkeurigheid (KPI 15) om te checken of je offertes ook daadwerkelijk de beloofde marge opleveren.

↪ Richtwaarde: 25-40% (sterk afhankelijk van segment en aanbestedingstype)

Cashflow voorspellen: Met de [Liquiditeit Forecast](#) van Notifica zie je tot 12 weken vooruit hoe je bankrekening zich ontwikkelt, op basis van je openstaande facturen, verwachte inkomsten en geplande uitgaven.

Aan de slag

Deze 24 KPI's vormen samen een compleet sturingskader. Maar je hoeft niet met alle 24 tegelijk te beginnen. Start met de pijler die het dichtst bij je huidige knelpunt ligt:

Start met Rendement

Marge onder druk? Focus op het 5-kengetallen model: toegevoegde waarde per uur, personeelskosten en bedrijfskosten.

KPI 1-8

Start met Planning

Capaciteitsproblemen? Focus op productiviteit, bezetting en de achterstand op werkbonden.

KPI 9-16

Start met Liquiditeit

Cashflow-zorgen? Focus op cashflow forecast, debiteurendagen en onderhanden werk.

KPI 17-24

Bereken je eigen cijfers



Directe Uren Calculator

Bereken je beschikbare en productieve uren per medewerker (KPI 9-12)



Budgetplanner

Vertaal je realisatie naar een budget met what-if scenario's (KPI 1-6)

Vrijblijvend kennismaken?

Benieuwd hoe deze KPI's er voor jouw bedrijf uitzien in een dashboard? We maken graag een halfuur tijd voor een online kennismaking — geheel vrijblijvend.

Stuur een mail naar info@notifica.nl en we plannen het in.



Power BI dashboards voor installatiebedrijven · notifica.nl