

palside

INVESTOR-PITCH · SEPTEMBER 2026

PALSIDE · HET AI-UITZENDBUREAU

De klant wacht niet.

Onbeantwoorde telefoontjes, gemiste appjes, trage reacties. Wie geen gehoor krijgt, komt in 85% van de gevallen niet terug.

palside levert AI-medewerkers die altijd opnemen en direct reageren, via bellen, WhatsApp, video en e-mail. Vanaf €232,50 per maand.

MEER TEAM, MINDER WERKDruk

christian@palside.com · linkedin.com/in/cbosman



● AI-MEDEWERKER · SOPHIE

HET PROBLEEM

Wie moet wachten, is weg. Gemiste contactmomenten zijn geen serviceprobleem, maar een omzetprobleem.



€2.000

Gemiddelde marge per nieuwe klant per jaar. Conservatieve aanname; veel mkb-klanten zijn meer waard.
25% gemist is bovendien conservatief: marktonderzoek noemt tot 62% onbeantwoorde zakelijke gesprekken.

WAAROM NÚ

Drie krachten komen samen, en wij vullen de ruimte ertussen.

01

De techniek is er eindelijk

Natuurlijke, realtime AI-gesprekken zijn productierijp.

02

Het personeel is er niet

De helft van het mkb kampt met een personeelstekort van gemiddeld 6 FTE.
(Exact MKB Barometer 2026)

61% van de mkb'ers ervaart werkstress door de verwachting altijd bereikbaar te zijn. (KPN, 2026)

03

De vraag is er, de uitvoering ontbreekt

66% van het mkb ziet AI als kans, maar slechts 6% heeft het integraal draaien. De structurele inzet blijft achter.

Dat gat is palside.

Marktvalidatie: KPN lanceerde in 2026 "Mobiel AI" voor het mkb; de grote partijen bewegen. De EU AI Act bevoordeelt EU-aanbieders. Bron: KPN, Exact MKB Barometer 2026, Dialogic 2025.

DE OPLOSSING

Altijd bereikbaar, direct antwoord, op elk kanaal.

Je huurt een AI-medewerker in, geen software. Wij zorgen dat het werk gedaan wordt.

BELLEN

WHATSAPP

VIDEO

E-MAIL

AI-medewerkers, gebouwd op ons eigen platform **Umbrella CMS**: kennisbank, geheugen per klant (Customer360), inzichten en integraties. Een AI-medewerker, geen tool. Vanaf **€232,50 per maand**: licentie, één AI-medewerker en telefoonnummer.

LIVE BINNEN ÉÉN DAG

VANAF €232,50/MND

5 min

Agent bouwen

≤60 min

Kennisbank vullen vanaf de website

~4 uur

Trainen en testen

full-managed

Wij stellen standaard koppelingen in of maken op maat

1.000+ apps koppelbaar (CRM, agenda, e-commerce, boekhouding) via de ingebouwde integratielaag. Alleen maatwerk vraagt specialistenwerk.

PROBEER ZELF

Scan met je telefoon en
ervaar het zelf.



Amy
VIDEO



Sophie
BELLEN



Manon
WHATSAPP

Twee jaar gebouwd aan een modern, stabiel en schaalbaar platform. Nu focus op nieuwe klanten.

6

BETALENDE KLANTEN

alle 6 betalende klanten actief

€1.525

MRR · ARR ~€18.300

stand september 2026

€15.558

GEFACTUREERD SINDS JUNI 2025

ruim vijftien maanden omzet

~1.150

GESPREKKEN SINDS JUNI

8 op 10 opgelost of netjes overgedragen

49% volledig zelf opgelost · 30% doorgezet met notitie en terugbelverzoek · 12% buiten kantooruren

BETALEND · 6 KLANTEN

ARPA (abonnement, gem. per klant) ~€254/mnd

Blended all-in, incl. belminuten ~€300-320/mnd

Engaged klanten €400-520/mnd

Installatie, fietsretail, accountancy, e-commerce, motorsport en zakelijke dienstverlening.

Instap €232,50 per klant (platform, AI-medewerker, nummer); gemiddeld ~1,3-1,5 AI-medewerker per klant tilt het naar €254. Bron: Stripe, 2 sep 2026.

3 TRY&BUY-TRIALS IN 30 dagen gratis, dan betaald
ONBOARDING

GSMakelaars

Sound

Escrow Alliance

Trials staan apart van de betalende klanten en zitten niet in de MRR.

22 deals

PIJPLIJN · CRM

6 In Progress · 16 Lead

~€59.500

ARR-potentieel als alles sluit

~€22.400

eenmalige onboarding

3 uitbreidingen

bij bestaande klanten · land-and-expand

Brede spreiding: makelaars (GSMakelaars, Magneet, Trastora) · publieke sector (Gemeente Alkmaar, COA) · advocatuur (CKH) · e-commerce (The Ecom Agency, Flycarpets, Dutchify) · zorg (Acvita) · partners (Lumans, Bits & Bytes, Xafax).

KLANTBEWIJS

Referentieklienten zijn beschikbaar voor een gesprek onder geheimhouding.

ÉÉN GEANONIMISEERDE UITKOMST

Technische dienstverlener, circa 100 medewerkers.

Circa 200 belminuten per maand volledig afgehandeld, bereikbaar buiten openingstijden, terugbelverzoeken automatisch ingepland en bevestigd.

WAT HET DE KLANT OPLEVERT

AI-MEDEWERKER

€300-520/mnd

Abonnement plus verbruik, afhankelijk van kanalen en volume.

0,3 TOT 0,5 FTE

€1.200-1.750/mnd

Zelfde bereikbaarheid, met mensen.

KOSTENVERGELIJKING

Circa €300 tot €520 per maand voor een AI-medewerker, tegenover €1.200 tot €1.750 voor een parttime kracht met dezelfde bereikbaarheid.

DE MARKT

Bottom-up bewezen in NL, dezelfde methode opent €16,5 mld in Europa.

STARTMARKT · NEDERLAND

423.655 mkb-bedrijven met personeel (CBS)

→ serviceable ~100.000 × €2.790/jaar

≈ **€280M** SAM · NEDERLAND

EXPANSIE · ZELFDE METHODE PER LAND

NL 0,42M · UK 1,4M · DE ~2,2M · FR ~1,6M · BE ~0,3M

→ ≈ 5,9M werkgevers × €2.790/jaar

≈ **€16,5 mld** TAM → **€4 mld serviceable**

Het instap-probleem, telefonische bereikbaarheid, is universeel. Daarbovenop heeft elke sector zijn eigen use case:

• Receptie · installatie/retail

• Klantvragen · e-commerce

• Intake · advocatuur

• Planning · accountancy

• Video-onboarding · HR

Verticale focus: eerst installatie en accountants (accountant al live), daarna video-agent richting de publieke sector. Per land een lokale partner. Bron: CBS · UK Business Population Estimates 2024.

WAAROM WIJ WINNEN

Wij zorgen dat het werk gedaan wordt. **Je huurt een AI-medewerker in, geen tool.**

Wij richten in, trainen en bewaken; jij betaalt voor de uitkomst, niet voor software. Schaal op in het hoogseizoen en weer af als het rustig is, zonder werving of werkgeverslast.

SPEERPUNT 01

Full service, live binnen een dag

Wij richten de AI-medewerker in, koppelen je systemen en trainen op jouw kennis. Live binnen een dag.

SPEERPUNT 02

Doorlopende kwaliteitsbewaking

Wij monitoren, verbeteren en geven elke maand een rapportcijfer per klant. Jij hoeft niets te doen.

03 Gedeelde kennisbank

Eén kennisbank voor meerdere AI-medewerkers en kanalen. Fonio en SynthFlow werken per agent, wij per organisatie.

04 Opnemen én terugbellen

Mist iemand de medewerker, of vraagt een beller om contact, dan belt dezelfde AI-medewerker terug en volgt het op. Eén collega voor inkomend en opvolging.

05 Engine-onafhankelijk

Wij werken met elke spraak- of videomotor. Geen afhankelijkheid, en lagere inkooprijzen gaan naar de winst.

06 White-label distributie

Partners leveren onder eigen merk. Leads automatisch toegewezen op regio en branche.

94% van het mkb gebruikt al een managed provider · **gebrek aan kennis is de grootste AI-drempel (61%)** · **60%** haakt af bij self-service zonder waarde binnen zeven dagen. Bron: CBS-cijfers en sectoronderzoek, zie appendix.

CONCURRENTIEPOSITIE

Rechtsboven is leeg: maximaal gemak én volledige dienst, tegen een mkb-prijs.



LAAG MIDDEN HOOG ZEER HOOG ONBEKEND

Bolgrootte en kleur = prijs per maand bij mkb-volume, inclusief inrichting (groen = laag, rood = hoog).
Positie = gemak × volledigheid. Details in de matrix, appendix A1.

09 / 19

BUSINESSMODEL & UNIT ECONOMICS

Twée omzetmotoren per klant, en elke klant is een groeipad.

MOTOR 1 · ABONNEMENT

Umbrella CMS-licentie **€125** plus agent seat **€95**, plus telefoonnummer **€12,50**, samen de instap van **€232,50 per maand**. Extra agent seat **€95** per maand.

MOTOR 2 · VERBRUIK

Belminuten **€0,35 per minuut** en credits, maandelijks gefactureerd. Groeit **passief mee** met de activiteit van de klant, zonder eigen inzet.

ZO KOMT EEN KLANT BINNEN 30 dagen gratis proberen. Daarna €232,50/mnd plus **995 Euro** eenmalige onboarding en training.

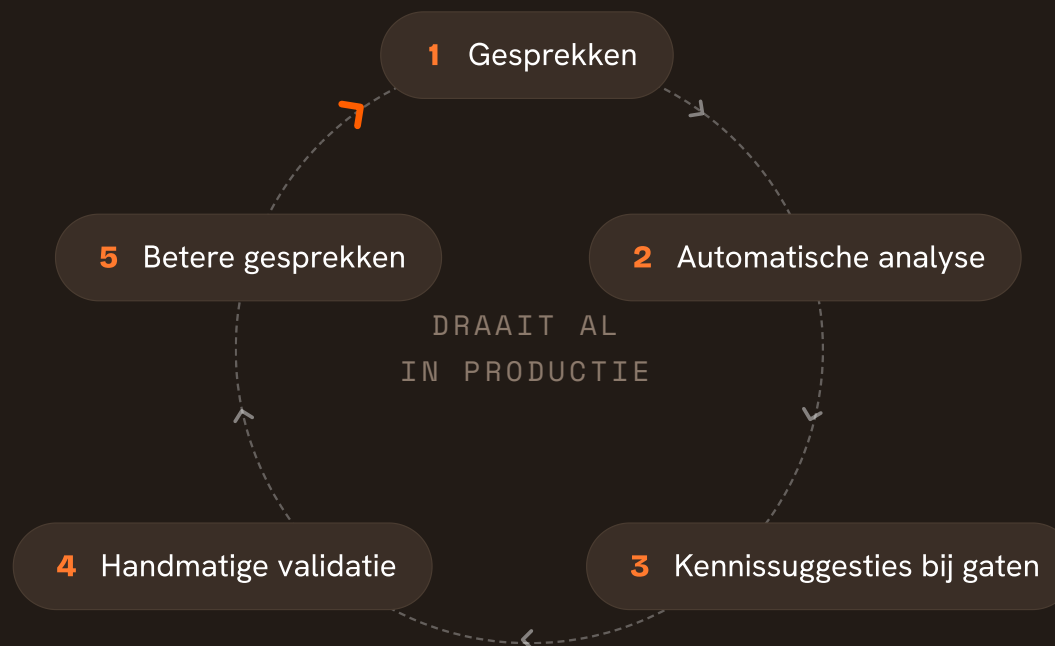
PARTNERMODEL

De partner krijgt een percentage op de Umbrella CMS-licentie en de agent seat, en rekent daarnaast zijn eigen consultancy-fee.

"Wij maken de vraag. Partners leveren."

Elke klant verdient zichzelf terug in circa 2,6 maand. De eerste uitbreidingen bij bestaande klanten lopen al (land-and-expand); klanten starten met één AI-medewerker en breiden uit naar meer agents en kanalen. Opbouw in de appendix.

Elk gesprek maakt de volgende beter, het vliegwiel draait al in productie.



BETROUWBAARHEID

Gesimuleerde gesprekken vóór livegang, automatisch beoordeeld per meetpunt, en **elke maand een rapportcijfer per klant**. Suggesties gaan nooit ongezien de kennisbank in.

Meer gebruik = beter product = meer gebruik.

Umbrella CMS: één platform van agent-wizard tot white-label partnerportal.

Agent-wizard

Een AI-medewerker bouwen in 5 minuten.

Contextueel geheugen

Eén klantgeheugen over alle kanalen heen: een medewerker, geen telefoonbeantwoorder.

Inzichten & verbeterloop

Analyse per gesprek, suggesties terug de kennisbank in.

Automations

Acties tijdens en na het gesprek, automatisch.

Integraties

Koppelbaar aan elk klantsysteem. Bij AFAS: productinformatie en openstaande facturen live in het gesprek.

White-label partnerportal

Partners verkopen en beheren onder eigen merk, met leads die automatisch naar de juiste partner gaan.

ARCHITECTUUR · WERKT MET ELKE MOTOR

VIDEO

BELLEN

WHATSAPP

E-MAIL



Umbrella CMS · alles komt hier samen

kennisbank · klantgeheugen · inzichten · integraties



↔ Spraak-engine

↔ Video-engine

~0,5 sec

Reactietijd in het gesprek. Anderhalf jaar geleden was dat circa 1,2 seconde.

Per kanaal verwisselbaar, de beste engine op prijs en kwaliteit, zonder dat de klant iets merkt.

MCP - KOPPELBAAR

Open koppelbaar via de MCP-standaard: bouwsteen in je AI-stack, geen dichte tool. Klanten en partners pluggen palside in hun eigen AI-workflows.

Van €150.000 naar voorspelbare MRR. Bescheiden en verdedigbaar, op bewijs in plaats van belofte.



MRR-PAD · BASE CASE



AANNAMES

ARPA	circa €315/mnd
Churn	2% per maand
Klanten mnd 12	circa 55
Betalende klanten mnd 18	±75

Bewust onder het huidige gemiddelde gerekend. Partnerkanaal zit niet in deze cijfers, dat is upside.

~mnd 16

BREAK-EVEN

~€53.000

LAAGSTE KASPOSITIE

~€57.000

EINDKAS MND 18

Geen hockeystick. Nieuwe medewerkers × retentie × ARPA, met getemperde groei.

MARGE & HEFBOOM

Kosten groeien niet mee met de omzet.

Vandaag al kostendekkend vóór eigen salaris. De funding schaaft bewust marketing en team; daarna loopt de marge op.

VERTREKPUNT · VANDAAG

€1.537

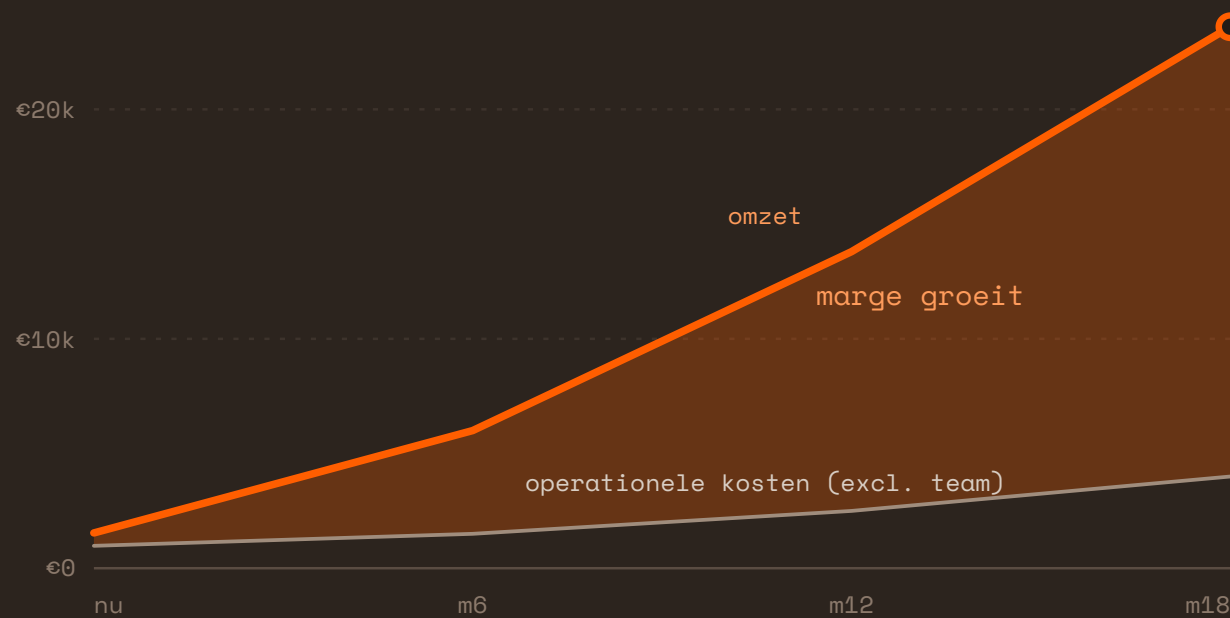
MARGE
€563

KOSTEN
€974

nu · vóór salaris

OMZET VS. OPERATIONELE KOSTEN

— omzet — operationele kosten (excl. team)



Illustratief; prognose afgerond op €500, omzet = forecast. Operationele kosten zijn exclusief team en eigen salaris; team is een aparte, gefinancierde investering (zie de forecast-slide). Overhead en team dalen van circa 63% naar circa 30% van de omzet. Gedeelde tools en infra 100% aan palside toegerekend (conservatief).

Een servicelaag die de omzet per klant laat groeien.

Wij voeren periodiek het functioneringsgesprek met je AI-medewerker en houden alles up-to-date. Jij hoeft niets te doen.

Zilver

circa €95 per maand

- Performance review per kwartaal (rapportcijfer + bijsturing)
- Kennisbank actueel houden
- Onderhoud van bestaande koppelingen
- Reactie op support binnen 1 werkdag

Goud

circa €195 per maand

- Alles uit Zilver, plus:
- Performance review elke maand
- Toegang tot de app (live inzicht, meldingen, terugbelverzoeken afhandelen)
- Reactie binnen 4 uur, wijzigingen binnen 1 werkdag
- Kwartaalreview met vast aanspreekpunt

COMPLEET

Platina

circa €295 per maand

- Alles uit Goud, plus:
- Eén koppeling inbegrepen, ter waarde van €595 (bij jaarcontract)
- Reactie binnen 2 uur, wijzigingen same-day
- Proactieve maandelijkse optimalisatie door een mens
- Prioriteit op nieuwe kanalen en functies

ARPA-UPLIFT

ARPA van €254 naar €350-500 per klant.

Zonder nieuwe klant. Hoge marge, want beheer en optimalisatie zijn grotendeels vaste, gedeelde kosten. Diepere integratie verlaagt de churn.

Illustratief expansiemodel, nog niet in de forecast. Richtprijzen. Koppeling t.w.v. €595 inbegrepen bij Platina op jaarcontract; extra koppelingen tegen gereduceerd tarief. Zonder SLA: best-effort support, geen garanties.

TEAM

Founder all-in, met een commercieel co-founder die instapt.

SKIN IN THE GAME

€100.000

Christian
eigen investering

3.600

uur
Christian

Daan

co-founder
treedt toe

FOUNDER · PRODUCT & GROEI

Christian Bosman

30 jaar IT. Eerdere exit: Jongens van Beheer (2020, eerste volledig cloud-gebaseerde MSP van Nederland). Mede-bouwer van gsm.nl (1995). Enterprise-ervaring bij Maastricht Aachen Airport, WCC Group en Knab/AEGON.

Fulltime op palside. Bouwde het platform en de eerste AI-medewerkers zelf. Techniek blijft bij Christian.

CO-FOUNDER · COMMERCIE · TREEDT TOE

Daan van Geenen

Ex-KPMG. Stapt in als commercieel co-founder: new business van lead tot handtekening, partnernetwerk en de verticale keuze. Afspraken over instap en belang worden nu vastgelegd.

Christian de techniek, Daan de commercie. Een duidelijke scheiding, geen overlap.

UITVOERING Onboarding en training via een parttimer, betaald uit de onboardingfee.

DE INVESTERING

€150.000 converteerbare lening, looptijd 12 tot 18 maanden.

Waardering uitgesteld, cap en korting nader te bepalen. Kapitaal plus netwerk maakt de ideale partner.

ZO BESTEDEN WE HET

45%

Marketing en leadgeneratie

€67.500

30%

Team

€45.000

15%

Product en infra

€22.500

10%

Werkkapitaal

€15.000

WAT WE ERMEE BEREIKEN

Prognose maand 18: circa €23.600 MRR, ±75 betalende klanten. Break-even rond maand 16. Partnernetwerk naar 14+. Een bewezen marketingmotor.

Marketing is de grootste post, want dat is de bewijslast. Marketing-hire vanaf maand 5; operationele kosten grotendeels gedekt door de MRR.

FOUNDER-INBRENG

Christian: circa €100.000 eigen investering en circa 3.600 uur. Daan (co-founder) treedt toe; financiële inbreng nog nader te bepalen.

IP-BRUG

Licentie van 2ndbase naar palside Holding met milestone-overdracht; de broncode staat zolang in escrow. Details in het datapakket.

STRUCTUUR

In oprichting, streefdatum 1 oktober: palside Holding B.V. met een Nederlandse werkmaatschappij. De converteerbare lening en de co-founder komen in de holding. Governance: kwartaalrapportage plus jaarcijfers.

Strategische overname draagt het rendement, met twee routes ernaast.

1 Strategische overname hoofdroute • 5-7 jaar

NL business-software: AFAS, Teamleader: mkb-base zoekt AI-klantcontact.

Telecom: KPN lanceerde zelf al Mobiel AI; kopen is sneller dan bouwen.

Communicatieplatformen: CM.com, Bird.

Internationale CX-platforms: Zendesk, Intercom, Freshworks: EU-mkb-distributie is hun gat.

2 PE / secondary

Aantrekkelijk vanaf circa €5 miljoen
jaaromzet: hoge marge, groeiende
bestaande klanten.

3 **Terugkoop-route (vangnet):** het cashflow-positieve model maakt een gestructureerde terugkoop mogelijk. Er is altijd een route naar liquiditeit.

WAAROM EEN KOPER

Full service en hoge kwaliteit maken ons aantrekkelijk voor strategische kopers. SaaS-bedrijven wisselen doorgaans tegen een veelvoud van de ARR. Marktobservatie, geen belofte.

Het mkb wil AI-medewerkers, maar kan ze niet zelf bouwen. Wij leveren ze, vandaag al en met bewijs.

Gevraagd: €150.000 converteerbare lening. Looptijd 12 tot 18 maanden, waardering uitgesteld.

APPENDIX A1

USP-matrix met prijzen: wat je per aanbieder krijgt

USP	PALSIDE UMBRELLA CMS	SAINER NL	FONIO.AI DE	WATERMELON NL	SYNTHFLOW BOUWTOOL
Telefonie (voice)	✓	✓	✓	✗	✓ zelf bouwen
WhatsApp	✓ zelfde agent	± pas op Pro	± apart abo €69-249	✓	± zelf bouwen
E-mail	✓	✗	✗ coming soon	✓	✗
Video-avatar	✓ beta	✗	✗	✗	✗
Meerdere agents op één gedeelde kennisbank	✓	± aparte agents	± per assistant	✗ 1 agent, extra €25	✗
Omnichannel gedeeld geheugen (Customer 360)	✓	✗	✗	±	✗
Full-service inrichting	✓ done-for-you	✗ self-service	✗ self-service	✗ self-service	✗ zelf, dev
White-label partnermodel	✓	✗	± partnerprogramma	± Business	✓ \$2.000/mnd
INSTAPPRIJS P/M	€232,50 1 agent + CMS + nummer	€50 115 min · of €199	€99 1.000 min	€99 250 gesprekken	\$0 pay-as-you-go
PRIJS PER EXTRA MINUUT	€0,35 bundels tot €0,20	€0,50	€0,15	n.v.t. · chat	~\$0,15-0,24
SETUP / ONBOARDING	€995 done-for-you	self-service	self-service onboarding vanaf Team	self-service	zelf · dev
ZELFDE SCOPE: TELEFOON + WHATSAPP, P/M	€232,50 + verbruik ingericht en beheerd	€349 WhatsApp pas op Pro	€157 Solo €99 + WhatsApp €58, jaarbetaling	kan bellen niet	eigen bouwkosten

Enterprise-platformen (PolyAI, Parloa, Cognigy) bieden vergelijkbare volledigheid maar starten vanaf ~€150.000/jaar, buiten bereik van het mkb. Bron: prijspagina's aanbieders, september 2026 · ex btw · Fonio: fonio.ai, september 2026 · Voicelabs: op aanvraag.

Appendix

Duurder dan een tool, een fractie van een medewerker.

AANBIEDER	PER MAAND	WAT JE KRIJGT	WAT DE STICKER VERBERGT
palside	€232,50/mnd + verbruik €995 eenmalig	Eén AI-medewerker op telefoon, WhatsApp, e-mail en video, met gedeeld geheugen. Door ons ingericht, getraind en beheerd.	De inrichtingsuren zitten in de €995. Geen kanaal- of gesprekslimiet dat de dienst stopzet.
Fonio.ai	€119/mnd (Solo) Team €359/mnd · jaarbetaling -20%	Telefoon en WhatsApp als twee losse abonnementen. Web-chat, e-mail en telefooncentrale aangekondigd (binnenkort); geen video. Zelf inrichten.	Self-service: eigen prompts, zelf bouwen. Solo: 1 gelijktijdige oproep, 1 nummer, e-mail-support. Ontzorging kost extra: beheer 'Ongoing' €899/mnd (jaarlijks), complexe koppeling vanaf €1.000. Bij palside zit dat in het model. Extra minuten €12 tot €15 per 100.
Sainer	€349/mnd Compleet · 600 min · 4 agents	Telefoon met transcriptie. WhatsApp pas op Pro.	Self-service. Minuten boven de bundel €0,50, duurder dan onze €0,35.
Watermelon	€399/mnd 1.000 gesprekken	Chat, e-mail, WhatsApp en social. Geen telefonie.	Kan de kerntaak niet. Testgesprekken tellen mee en de agent pauzeert bij het limiet: de dienst valt uit.
Synthflow	pay-as-you-go white-label \$2.000/mnd	Een bouwtool: je maakt de AI-medewerker zelf.	Alle inrichting, kennis en beheer komt bij de klant terecht.
Enterprise	vanaf ~€150.000/jaar PolyAI · Parloa · Cognigy	Volledig en begeleid.	Buiten bereik van het mkb, met een implementatietraject van maanden.

EERLIJK

Per minuut zijn wij niet de goedkoopste en dat is bewust. Een tool geeft je software, palside levert een ingerichte, getrainde en bewaakte AI-medewerker. De vergelijking die telt is die met een medewerker: €300 tot €520 per maand tegenover €1.200 tot €1.750 voor dezelfde bereikbaarheid.

APPENDIX A3

Retail-menukaart

TERUGKEREND · PER MAAND		
Umbrella CMS-licentie	Per organisatie	€125/mnd
Agent seat	Per AI-medewerker · met licentie en nummer de instap van €232,50	€95/mnd
Telefoonnummer (NL)	Per nummer	€12,50/mnd
VERBRUIK · PREPAID		
Belminuten	Retail €0,35 · bundels €0,30 · €0,25 · €0,20 per minuut · maandelijks gefactureerd	€0,35/min
Credits	Chat/e-mail en AI-features · per pack	per pack
EENMALIG · DIENSTEN		
Onboarding	Done-for-you · custom ±€2.500	€995
Advisory day	Hands-on: strategie, setup, troubleshooting	€1.250/dag

30 dagen gratis proberen, bij doorgaan €232,50/mnd plus 995 Euro eenmalige onboarding · partner krijgt een percentage op licentie en agent seat en rekent zijn eigen consultancy-fee · prijzen ex. btw

Appendix

APPENDIX A4

Unit economics · opbouw en expansie

LEIDENDE ARPA

Licentie	€125
Agent seat	€95
Nummer en verbruik	circa €30
ARPA in de forecast	~€315/mnd

LAND-AND-EXPAND

1 AI-medewerker	30% van de klanten
2 tot 3	50%
Meer dan 3	20%
Gemiddeld	~2,35 seats

Een rijpe klant komt daarmee rond €447 per maand uit. De forecast rekent bewust met circa €315.

PARTNER-KLANT

Korting	alleen op abonnement
Verbruik	op retail
Consultancy-fee	partner, vrij
ARPA voor palside	~€420/mnd

~78%

BRUTOMARGE · STIJGT BIJ
EXPANSIE

~2,6 mnd

PAYBACK OP CAC

~9x

LTV:CAC · LTV OP 24 MND

~2%

CHURN PER MAAND · CAC ~€500

Omzetkwaliteit: jaarcommitment (12 maanden = 2 maanden korting) verhoogt retentie. Automatische incasso en prepaid verbruik betekenen cash vooraf en geen debiteurenrisico. Credits worden ná de bèta doorberekend: benoemde upside van circa €6,75 per klant per maand, niet in de basis meegerekend.

Forecast-aannames (base case, slide 13): ARPA circa €315 per maand · churn 2% per maand · CAC circa €500 · marketingbudget €2.500 oplopend naar €5.000 per maand · LTV afgekapd op 24 maanden · partnerkanaal niet meegerekend.

Gekalibreerd op echte klantdata · marges als percentage

Appendix

Bronnenlijst

- 01 KPN-onderzoek bij de Mobiel AI-lancering, 2026 · 61% werkstress door bereikbaarheidsverwachting
- 02 Exact MKB Barometer 2026 · personeelstekort gemiddeld 6 FTE bij de helft van het mkb · 66% ziet AI als kans, 6% integraal
- 03 Rijksoverheid/Dialogic (2025) · "AI-gebruik in het mkb: Ambitie of aarzeling?"
- 04 CBS · Bedrijven, bedrijfsgrootte (mkb met personeel)
- 05 UK Business Population Estimates 2024
- 06 GTIA SMB Technology & Buying Trends 2025 en JumpCloud-onderzoek onder mkb-IT · 94% werkt met een managed provider · SaaS-onboardingonderzoek (Custify) · 60% haakt af zonder waarde binnen zeven dagen
- 07 Publieke prijspagina's van Sainer, Fonio.ai, Watermelon, Synthflow en de enterprise-aanbieders · geraadpleegd september 2026
- 08 Forbes (2024) · 62% van de zakelijke gesprekken onbeantwoord · PATLive · 85% van de gemiste bellers belt niet terug · gemiddelde klantmarge €2.000 per jaar als conservatieve aanname

APPENDIX A6

Verklarende woordenlijst

MRR

Monthly recurring revenue: de vaste, terugkerende omzet per maand.

ARR

Annual recurring revenue: de MRR maal twaalf.

ARPA

Average revenue per account: de gemiddelde maandomzet per klant.

CAC

Customer acquisition cost: wat het kost om één klant binnen te halen.

Churn

Het percentage klanten dat per maand opzegt.

SAM / TAM

Serviceable en total addressable market: het deel van de markt dat wij kunnen bedienen, en de markt in totaal.

Converteerbare lening (CLA)

Een lening die later omzet in aandelen, tegen de waardering van een volgende ronde.

Cap en korting

De maximale waardering waartegen de lening converteert, plus de korting die de investeerder daarbij krijgt.

Sweat equity

Aandelen die worden verdiend met onbetaald werk in plaats van met geld.

Vesting en cliff

Aandelen komen gespreid vrij, met een minimumperiode voordat het eerste deel vrijvalt.

Secondary

Verkoop van bestaande aandelen aan een nieuwe partij; het geld gaat naar de verkoper, niet naar het bedrijf.

Escrow

Onderbrenging bij een onafhankelijke derde partij, zodat de broncode veilig is als het misgaat.

Full service

Wij richten de AI-medewerker volledig in: kennisbank, training en koppelingen. Geen self-service.