DANE PRZYKŁADOWE · RAPORT POKAZUJE FORMAT, NIE POCHODZI OD KLIENTA

ADHD CFO

Raport miesięczny · październik 2026

Przykładowa firma usługowa sp. z o.o.
Przygotował: Bartłomiej Prejs

Najważniejsze w tym miesiącu

Zapas gotówki przy obecnych kosztach
9 tyg.
najniżej w tyg. 7: 640 tys. zł

Marża brutto (po kosztach zespołu)
37,0%
plan 40,0%

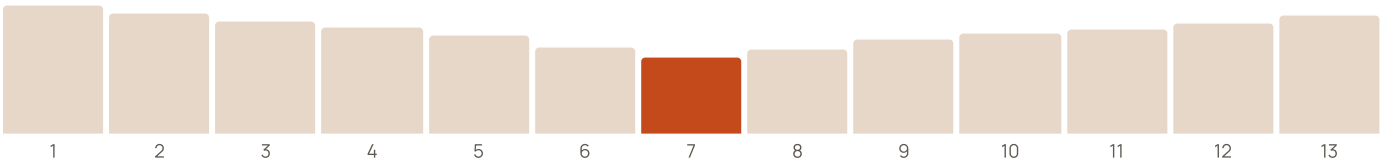
EBITDA miesiąca
319 tys. zł
plan 440 tys. zł

DECYZJA NA TEN MIESIĄC
Renegocjować stawkę lub zakres z klientem C: zespół spędza u niego o 35% więcej godzin, niż zakłada wycena.

Wynik: plan a wykonanie tys. zł

Pozycja	Plan	Wykonanie	Różnica	Komentarz
Przychody	2 400	2 310	−90	przesunięty start projektu u klienta F
Koszty zespołu (bezpośrednie)	1 440	1 455	−15	nadgodziny u klienta C
Marża brutto	960	855	−105	37,0% wobec 40,0% w planie
Koszty stałe	520	536	−16	jednorazowy koszt licencji
EBITDA	**440**	**319**	**−121**	**13,8% przychodów (plan 18,3%)**

Gotówka: prognoza na 13 tygodni stan na koniec tygodnia



Stan dziś: 1 180 tys. zł. Najniższy punkt w tygodniu 7 (640 tys. zł), po wypłacie wynagrodzeń i zaliczki CIT. Bez ryzyka utraty płynności, jeśli dwaj klienci zapłacą zaległe faktury do tygodnia 6.

DANE PRZYKŁADOWE · RAPORT POKAZUJE FORMAT, NIE POCHODZI OD KLIENTA

Wskaźniki (KPI)

Wskaźnik	Cel	Październik
Wykorzystanie czasu zespołu	78%	71%
Średni czas płatności klientów (DSO)	45 dni	52 dni
Należności po terminie	< 100 tys.	184 tys.
Przychód na etat miesięcznie	38 tys.	36,5 tys.
Udział 5 największych klientów	< 80%	72%

Obszar pogłębiony: rentowność klientów

tys. zł

Klient	Przychód	Marża	Godziny vs wycena
Klient A	520	41%	−4%
Klient B	410	38%	+6%
Klient C	380	22%	+35%
Klient D	300	44%	−8%
Klient E	260	12%	+28%

Marża po kosztach zespołu, liczona z czasu pracy przypisanego do klienta.

Lista działań

1. **Klient C: stawka albo zakres do 15 listopada.**
   Przygotuję wariant cenowy na rozmowę. Szacunek: +35–40 tys. zł marży miesięcznie przy obecnym zakresie.
2. **Należności po terminie: plan rozmów z dwoma klientami do tygodnia 3.**
   Razem 70% zaległości. W nowych umowach termin płatności 30 dni zamiast 60.
3. **Rekrutacja: wstrzymać jeden etat do grudnia.**
   Wykorzystanie zespołu 71% wobec celu 78%. Wracamy do decyzji po raporcie za listopad.

Na kolejne spotkanie

Spotkanie 60 min, 6 listopada: decyzja w sprawie klienta C, status należności, założenia budżetu na 2027.