Winstlekkage Monitor

Editie 2026



thexton
armstrong

Inhoudsopgave

3 De stand van winstlekkage in het MKB

4 Wat is winstlekkage?

5 De 7 aandachtsgebieden

6 De gevolgen van winstlekkage

7 Wat zien we per sector?

8 Wat zien we per omzetgrootte?

10 Een voorbeeld over omzet en winst

11 7 tips om winstlekkage te beperken

12 Over het onderzoek

13 Over thexton armstrong

14 Wat valt op? De belangrijkste inzichten

15 Conclusie 2026: Waar lekt de winst weg?

16 Onze werkwijze

17 Onze diensten

18 Bijlagen: cijfers

26 Meer weten? Neem contact met ons op!

De stand van winstlekkage in het MKB

9 op de 10

MKB-bedrijven hebben te maken met winstlekkage

9 %

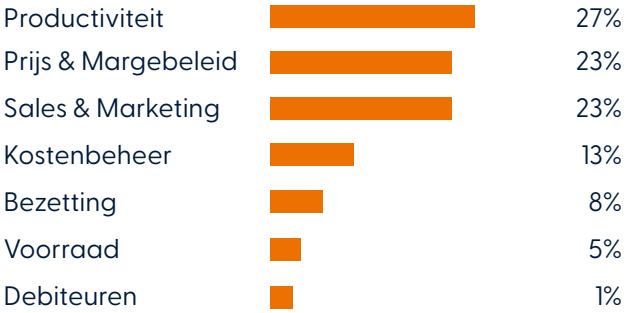
van de omzet lekt gemiddeld weg in 2026

8 - 10 %

het gemiddelde percentage afgelopen jaren

Het beeld blijft hardnekkig

Winstlekkage is geen incident, maar een structureel verschijnsel binnen het MKB. Jaar na jaar zien we dat een aanzienlijk deel van de potentiële winst verloren gaat. De omvang verschilt per bedrijf, sector en omzet-categorie, maar dezelfde aandachtsgebieden blijven terugkomen.





Wat is winstlekkage?

wat is winstlekkage?

winstlekkage = winst uit bestaande bedrijfsactiviteiten
die weglekt uit de onderneming, uitgedrukt in euro's

voorbeelden van winstlekkage



te lage prijzen of onvoldoende marge



te hoge of onnodige bedrijfskosten



inefficiënte of niet in rekening gebrachte uren



te ruime of te krappe personeelsbezetting



klanten betalen te laat



te veel of verouderde voorraad



gemiste omzet door een zwak salesproces

waarom is het belangrijk?

- winstlekkage bedraagt gemiddeld 9% van de omzet
- winstlekkage blijft vaak onder de radar

de oplossing

- slimmer sturen op cijfers, processen, personeel en klantwaarde
- geen grote ingrepen, maar slimme verbeteringen die direct resultaat opleveren

Hoeveel winst lekt er bij jou weg?
Doe de test op onze site!

KLIK HIER

De 7 aandachtsgebieden

De Winstlekkage Monitor brengt zeven kerngebieden in beeld waar binnen het MKB winst kan weglekken. Deze aandachtsgebieden vormen de basis voor de bedrijfsvoering binnen een onderneming. Per thema maken we zichtbaar waar winst verloren gaat en hoe dit verschilt tussen sectoren en omzetcategorieën.

1. Prijs- & Margebeleid

Onvoldoende sturing op prijzen en marges zorgt ervoor dat omzet niet automatisch leidt tot een gezond rendement.

2. Kostenbeheer

Onvoldoende inzicht en grip op kosten kunnen leiden tot onnodig hoge inkoop-, personeels- en overheadkosten.

3. Productiviteit

Inefficiënte processen en onvoldoende aansturing kosten tijd en capaciteit en zorgen voor te veel niet-declarabele uren. Ook digitalisering en AI kunnen helpen om productiviteit te verhogen, bijvoorbeeld door repeterende werkzaamheden slimmer te organiseren. De basis blijft echter een goed ingericht proces: eerst bepalen wat beter kan, daarna bekijken welke technologie daarbij kan ondersteunen.

4. Bezetting

Een personeelsbezetting die niet goed aansluit op de hoeveelheid werk leidt tot hogere kosten, capaciteitsproblemen of onnodige werkdruk.

5. Debiteuren

Late betalingen en onvoldoende debiteurenbeheer zetten de cashflow onder druk en beperken de financiële ruimte.

6. Voorraad

Een te grote of slecht beheerde voorraad legt onnodig kapitaal vast en verkleint de ruimte om te investeren.

7. Sales & Marketing

Een onduidelijke marktpositionering en onvoldoende effectieve verkoopaanpak zorgen voor gemiste klanten, omzet en groeikansen.



De gevolgen van winstlekkage

Winstlekkage staat bij ondernemers zelden bovenaan de agenda. De dagelijkse aandacht gaat vaak uit naar zichtbare en urgente vraagstukken: nieuwe klanten vinden, personeel aantrekken, groeien of financiering regelen. Verloren winst is veel minder tastbaar. Het staat nergens als aparte kostenpost vermeld en blijft daardoor gemakkelijk onder de radar. Ondertussen kan de impact aanzienlijk zijn.

Wanneer structureel winst weglekt, verzwakt de financiële basis van een onderneming. Er blijft minder geld over om te investeren, groei te financieren of tegenvallers op te vangen. Daardoor kan een bedrijf sneller afhankelijk worden van externe financiering, met extra lasten en minder financiële bewegingsruimte als gevolg.

Een gezonde winstgevendheid geeft juist vrijheid. Een bedrijf dat voldoende rendement maakt, kan makkelijker investeren, kansen benutten en strategische keuzes maken. Ook richting banken en investeerders is dat belangrijk. Een onderneming die aantoonbaar grip heeft op haar bedrijfsvoering en financiën staat sterker bij het aantrekken van financiering voor bijvoorbeeld innovatie, verduurzaming of uitbreiding.

De gevolgen zijn bovendien niet alleen financieel. Wanneer marges voortdurend onder druk staan, werkt dat door in de hele organisatie. Investeringen worden uitgesteld, de druk op medewerkers kan toenemen en het wordt lastiger om goede mensen aan te trekken en te behouden. Ook neemt de weerbaarheid af: juist de financiële ruimte om te reageren op marktveranderingen, te digitaliseren of een mindere periode op te vangen, ontbreekt dan.

Een financieel gezond bedrijf straalt daarnaast stabiliteit uit naar klanten, medewerkers, leveranciers en andere zakelijke partners. Het creëert vertrouwen en maakt de onderneming minder kwetsbaar voor veranderingen van buitenaf.

Winstlekkage is daarmee meer dan alleen gemiste winst. Het beperkt de slagkracht van de ondernemer en kan de ontwikkeling van het hele bedrijf afremmen. Wie weet waar winst weglekt en daar gericht op stuurt, creëert ruimte: voor een sterk rendement, een gezonde bedrijfsvoering en een toekomstbestendige onderneming.



Wat zien we per sector?

De aard van de bedrijfsactiviteiten blijkt duidelijk van invloed op zowel het niveau als de verdeling van de winstlekkage. De vergelijking met 2025 laat per sector opvallende verschuivingen zien.

Industrie: 8,5% winstlekkage in 2026

Productiviteit blijft met 29% de grootste bron van winstlekkage. Kostenbeheer is gestegen van 14% naar 17%, terwijl Sales & Marketing licht daalde van 23% naar 22%.

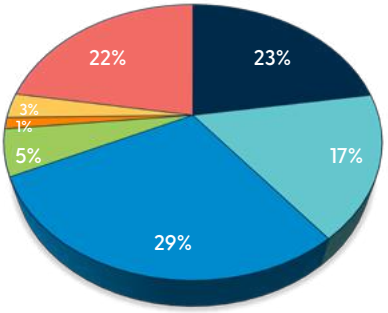
Handel: 5,8% winstlekkage in 2026

Prijs- & Margebeleid blijft met 26% het grootste aandachtspunt. Sales & Marketing steeg licht van 17% naar 18%, terwijl Productiviteit (23% naar 22%) en Voorraad (11% naar 10%) iets daalden.

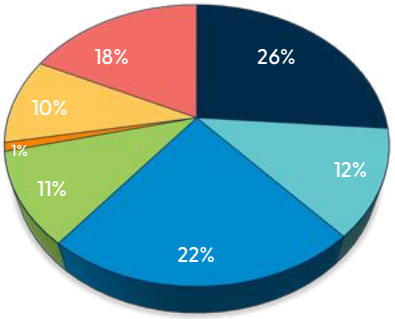
Dienstverlening: 9% winstlekkage in 2026

Productiviteit is gestegen van 26% naar 29% en vormt daarmee de grootste bron van winstlekkage. Ook Sales & Marketing steeg licht (27% naar 28%), terwijl Prijs- & Margebeleid daalde van 23% naar 22%.

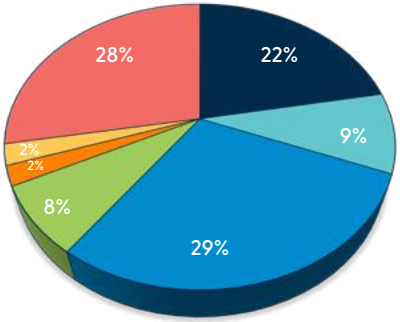
Sector industrie



Sector handel



Sector dienstverlening



- Prijs- & Margebeleid
- Kostenbeheer
- Productiviteit
- Bezetting
- Debiteuren
- Voorraad
- Sales & Marketing

Wat zien we per omzetgrootte?

Omzet en winstlekkage: vooral grotere bedrijven kennen minder verlies.

Voor de analyse zijn de deelnemende bedrijven ingedeeld in drie omzetgroepen:

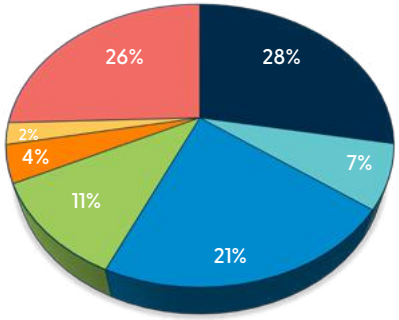
- €500.000–€1.000.000
- €1.000.000–€2.500.000
- €2.500.000–€35.000.000

De verdeling binnen de onderzoeksgroep van 2022–2026 is respectievelijk 22%, 41% en 37%.

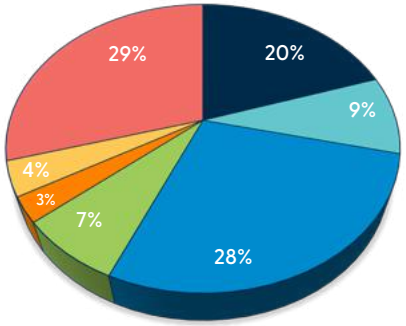
Bij de eerste twee omzetgroepen is de gemiddelde winstlekkage vrijwel gelijk: 8,4% en 8,6%. Pas bij bedrijven met een omzet boven €2,5 miljoen is een duidelijk verschil zichtbaar: daar daalt de gemiddelde winstlekkage naar 5,3%.

De cijfers laten daarmee vooral zien dat grotere bedrijven gemiddeld beter in staat zijn winstlekkage te beperken.

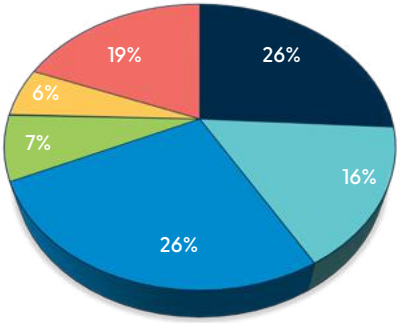
Omzet tussen € 500.000 en € 1.000.000



Omzet tussen € 1.000.000 en € 2.500.000



Omzet groter dan € 2.500.000



Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing

Wat zien we per omzetgrootte?

Conclusie 1:

De verschillen tussen de omzetcategorieën zien we vooral in de ontwikkeling ten opzichte van vorig jaar. Per omzetgroep zijn andere aandachtsgebieden verantwoordelijk voor een stijging of daling van de winstlekkage.

Conclusie 2:

Bij bedrijven met een omzet tussen € 500.000 en € 1.000.000 is het aandeel van Productiviteit en Bezetting duidelijk gestegen ten opzichte van vorig jaar. Prijs- & Margebeleid laat daarentegen een daling zien.

Conclusie 3:

Bij middelgrote bedrijven (€ 1.000.000 – € 2.500.000 omzet) is het aandeel van Productiviteit aanzienlijk gedaald. Voorraad en Sales & Marketing laten juist een stijging zien ten opzichte van vorig jaar.

Conclusie 4:

Bij grotere ondernemingen (meer dan € 2.500.000 omzet) zijn de verschuivingen beperkt. De verschillende aandachtsgebieden laten slechts lichte stijgingen en dalingen zien, waardoor het beeld ten opzichte van vorig jaar relatief stabiel blijft.



Een voorbeeld over omzet en winst

Een regionale groothandel met vijftien medewerkers groeide al jaren gestaag. De omzet steeg, het klantenbestand breidde uit en het team werkte op volle capaciteit. Toch bleef de ondernemer zich afvragen waarom er onderaan de streep zo weinig overbleef.

Een analyse bracht verschillende vormen van winstlekkage aan het licht. Klanten kregen uiteenlopende kortingen, het assortiment was onnodig uitgebreid en kleine spoedleveringen zorgden voor hoge kosten die niet werden doorberekend. Daarnaast ging veel tijd verloren aan handmatige administratie en het herstellen van fouten in bestellingen. Er werd bovendien nauwelijks gestuurd op marges per klant of productgroep.

De totale winstlekkage bleek op te lopen tot 9% van de jaaromzet. Zonder het te beseffen, verloor het bedrijf jaarlijks een aanzienlijk bedrag door inefficiënte processen en gebrek aan financieel inzicht.

Samen met de ondernemer werden gerichte verbeteringen doorgevoerd. Het assortiment werd opgeschoond, prijsafspraken werden herzien, processen geoptimaliseerd en er werd actief gestuurd op marges, voorraad en klantrendement.

Binnen enkele maanden ontstond meer grip op de bedrijfsvoering. De voorraad nam af, de marges verbeterden en de ondernemer kreeg weer ruimte om vooruit te kijken in plaats van alleen de dagelijkse operatie aan te sturen.

Deze case laat zien dat winstlekkage vaak ongemerkt ontstaat. Door kritisch te kijken naar processen, prijsstelling en rendement kan een onderneming haar winstgevendheid aanzienlijk verbeteren, zonder extra omzet te realiseren.



7 tips om winstlekkage te beperken

Winstlekkage is niet altijd direct zichtbaar, maar je kunt er wel gericht op sturen. Met een aantal praktische maatregelen kun je grip krijgen op waar winst verloren gaat en waar verbetering mogelijk is. Hieronder vind je per aandachtsgebied een concrete tip om winstlekkage binnen je bedrijf te beperken.

Tip 1. Prijs- & Margebeleid

Weet wat je producten en diensten écht kosten en houd je marges voortdurend in beeld. Pas prijzen tijdig aan wanneer kosten stijgen en wees kritisch op kortingen. Omzet is pas interessant als er voldoende marge overblijft.

Tip 2. Kostenbeheer

Neem je kosten regelmatig onder de loep. Onderhandel over inkoopvoorwaarden, schrap uitgaven die onvoldoende bijdragen en houd grip op je overhead. Juist een optelsom van kleinere besparingen kan veel opleveren.

Tip 3. Productiviteit

Kijk kritisch naar waar tijd en capaciteit verloren gaan. Zorg dat declarabele uren daadwerkelijk worden geregistreerd én gefactureerd, verbeter werkprocessen en stuur gericht op een efficiënte inzet van mensen en middelen. Zijn de processen helder en goed ingericht? Kijk dan ook waar automatisering of AI routinematig werk kan verminderen en medewerkers kan ondersteunen.

Tip 4. Bezetting

Laat je personeelsbezetting aansluiten op de hoeveelheid werk. Structurele overbezetting kost geld, terwijl onderbezetting zorgt voor werkdruk en gemiste kansen. Bouw voldoende flexibiliteit in om mee te kunnen bewegen.

Tip 5. Debiteuren

Maak duidelijke betaalafspraken en wacht niet te lang met opvolgen. Verstuur facturen op tijd, stuur tijdig herinneringen en pak betalingsachterstanden direct aan. Een kortere betalingstermijn geeft meer grip op je cashflow.

Tip 6. Voorraad

Voorkom dat onnodig veel geld vastzit in voorraad. Houd de omloopsnelheid in de gaten, baseer je voorraad op actuele informatie en zoek naar de juiste balans tussen beschikbaarheid van voorraad en geld dat vastzit.

Tip 7. Sales & Marketing

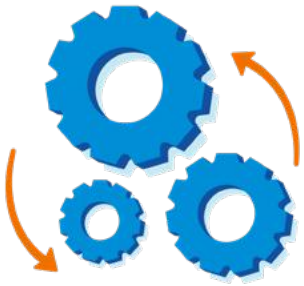
Zorg dat duidelijk is voor wie je er bent en waarom klanten voor jou kiezen. Richt marketing en verkoop op de juiste doelgroep en volg leads en offertes consequent op. Zo voorkom je dat commerciële kansen ongemerkt verloren gaan.
AI kan ondersteunen bij bijvoorbeeld analyse, content, leadopvolging en voorbereiding van commerciële activiteiten. Maar technologie lost een onduidelijke positionering of een slecht ingericht verkoopproces niet op.

Over het onderzoek

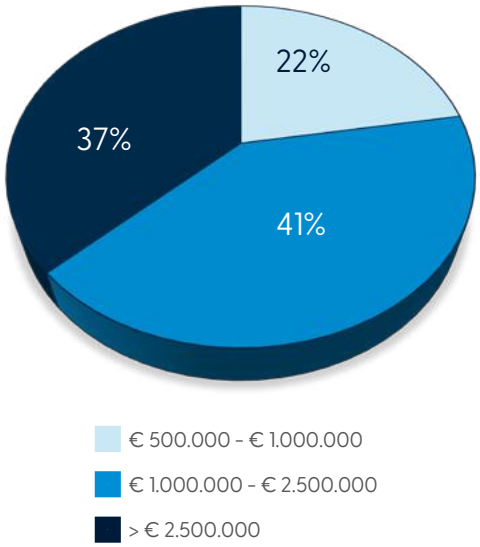
Deze publicatie is gebaseerd op een doorlopend onderzoek naar winstlekkage.
Het onderzoeksjaar 2026 loopt van september 2025 tot en met augustus 2026. De resultaten zijn vergeleken met die van de vier voorgaande onderzoeksjaren om ontwikkelingen en trends in kaart te brengen.

Over deze periode van vijf jaar namen 184 Nederlandse en Belgische bedrijven met een jaaromzet tussen € 500.000 en € 35.000.000 deel aan het onderzoek. Sinds de start in 2012 hebben inmiddels meer dan 1.000 ondernemers meegedaan. Daarmee biedt het onderzoek een brede basis voor inzicht in de ontwikkeling van winstlekkage binnen het MKB.

De deelnemende ondernemers beoordeelden 63 stellingen over mogelijke verbeterpunten binnen zeven aandachtsgebieden: Prijs- & Margebeleid, Kostenbeheer, Productiviteit, Bezetting, Debiteuren, Voorraad en Sales & Marketing.



Omzetten van de bedrijven in het winstlekkage onderzoek



De antwoorden maken zichtbaar waar binnen bedrijven winstpotentieel onbenut blijft en op welke onderdelen juist sterk wordt gepresteerd.

Het vastgestelde winstlekkagepercentage is vervolgens met behulp van de thexton armstrong-benchmark vertaald naar concrete euro-bedragen van ieder bedrijf. Zo ontstaat een helder beeld van de potentiële winst die onbenut blijft én van de gebieden waar de grootste verbeterkansen liggen.

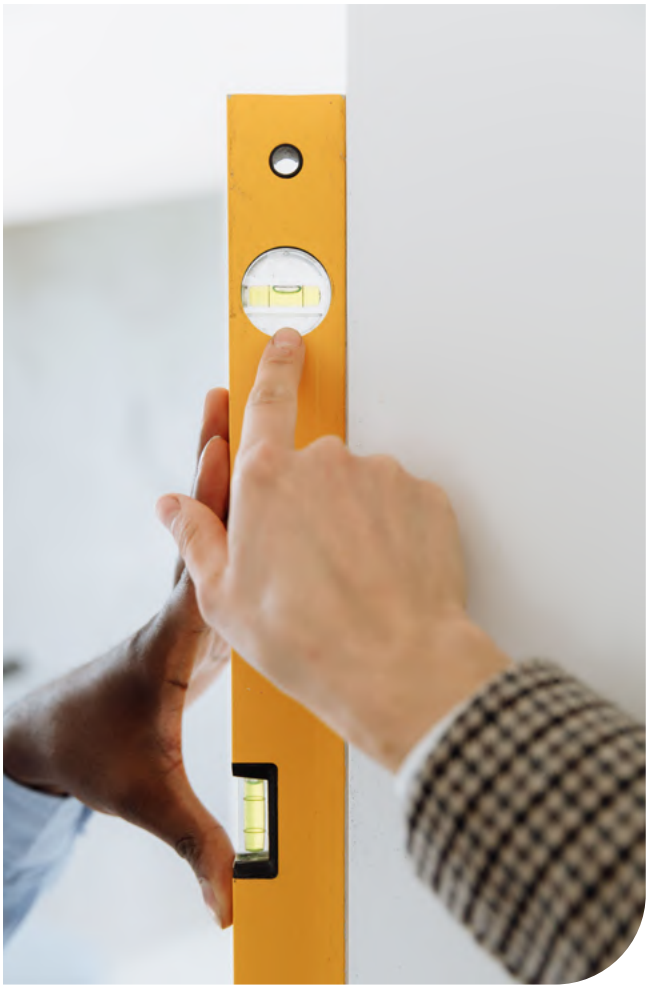
Over thexton armstrong

Een goed bedrijf bouw je niet alleen. Iedere ondernemer komt momenten tegen waarop het waardevol is om iemand naast zich te hebben die met een frisse blik meekijkt, kritische vragen stelt en helpt om de juiste keuzes te maken. Niet iemand die vertelt hoe het moet, maar een ervaren sparringpartner die begrijpt wat ondernemen écht inhoudt.

thexton armstrong is in 2009 opgericht in Australië en helpt ondernemers in het MKB om meer uit hun bedrijf én uit zichzelf te halen. Sinds 2011 begeleiden onze bedrijfsmentoren ondernemers in de Benelux met persoonlijke ondernemerservaring en een bewezen methodiek. We koppelen persoonlijke doelen aan betere bedrijfsresultaten, omdat wij geloven dat een onderneming pas echt succesvol is als deze ook past bij het leven en de ambities van de ondernemer.

Veel vakmensen beginnen vanuit passie voor hun vak. Maar een succesvol bedrijf vraagt meer dan vakmanschap alleen. Het vraagt om strategisch inzicht, focus en de bereidheid om soms lastige, maar krachtige keuzes te maken. In de praktijk zien we dat veel ondernemers volledig worden opgeslokt door de dagelijkse operatie. Ondertussen ontstaat er ongemerkt winstlekkage en blijft er te weinig tijd over om écht aan het bedrijf te werken.

Onze bedrijfsmentoren geloven in de kracht van samenwerken. We delen kennis, stellen de juiste vragen en helpen ondernemers om met vertrouwen de volgende stap te zetten. Samen creëren we overzicht, brengen we inzicht, en werken we aan blijvende verbeteringen die niet alleen vandaag resultaat opleveren, maar ook de basis leggen voor een gezonde en toekomstbestendige onderneming. Zo bouwen we samen aan een bedrijf dat beter presteert én beter past bij jou als ondernemer.

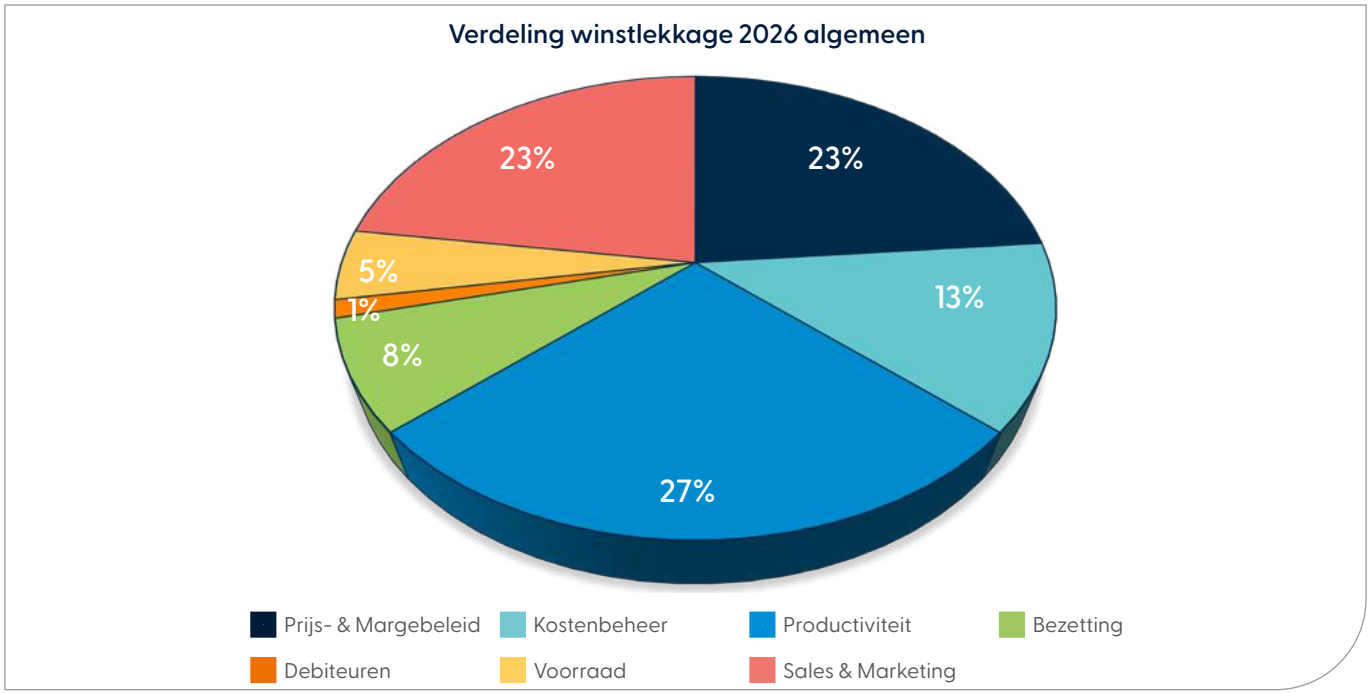


Wat valt op? De belangrijkste inzichten

De nieuwste cijfers uit het winstlekkageonderzoek laten zien dat het winstlekkagepercentage het afgelopen jaar gelijk is gebleven. Ook in 2026 gaat gemiddeld 9% van de omzet verloren. Daarmee blijft de winstlekkage op een hoog niveau.

Achter dit stabiele gemiddelde gaan echter verschillende ontwikkelingen schuil. Niet alle aandachtsgebieden ontwikkelen zich in dezelfde richting. Op sommige onderdelen is verbetering zichtbaar, terwijl op andere juist meer winst verloren gaat.

Over een periode van vijf jaar blijft het algemene beeld consistent. Prijs- & Margebeleid, Productiviteit en Sales & Marketing vormen structureel de belangrijkste bronnen van winstlekkage. De jaarlijkse verschuivingen onderstrepen dat blijvende aandacht voor de verschillende onderdelen van de bedrijfsvoering noodzakelijk is.



Conclusie 2026: Waar lekt de winst weg?

Prijs- & Margebeleid:

Het aandeel van Prijs- & Margebeleid is licht gestegen van 22% in 2025 naar 23% in 2026. Daarmee blijft dit één van de belangrijkste aandachtsgebieden binnen het MKB en een structurele bron van winstlekkage.

Kostenbeheer:

Bij Kostenbeheer is een duidelijke verbetering zichtbaar. Het aandeel in de totale winstlekkage is gedaald van 18% in 2025 naar 13% in 2026. Daarmee is de forse stijging van vorig jaar voor een belangrijk deel weer teruggedraaid.

Productiviteit:

Het aandeel van Productiviteit is gestegen van 25% in 2025 naar 27% in 2026. Daarmee is Productiviteit dit jaar de grootste bron van winstlekkage binnen het MKB. en blijft dit een belangrijk verbeterpunt voor ondernemers.



Bezetting:

Bij Bezetting is een duidelijke stijging zichtbaar: van 6,5% in 2025 naar 8% in 2026. Dit wijst erop dat de inzet en benutting van personele capaciteit voor veel bedrijven een belangrijk verbeterpunt blijft.

Debiteuren:

Het aandeel van Debiteuren is gestegen van 0,5% in 2025 naar 1% in 2026. Dat is een lichte stijging ten opzichte van vorig jaar, maar het aandeel blijft beperkt. Structurele aandacht voor debiteurenbeheer blijft desondanks van belang.

Voorraad:

De winstlekkage door Voorraad is gedaald van 6% in 2025 naar 5% in 2026. Het aandeel blijft daarmee relatief beperkt, maar verdere optimalisatie van het voorraadbeheer kan nog steeds bijdragen aan een beter resultaat.

Sales & Marketing:

Het aandeel van Sales & Marketing is licht gestegen van 22% in 2025 naar 23% in 2026. Daarmee behoort Sales & Marketing, samen met Prijs- & Margebeleid en Productiviteit, nog altijd tot de drie grootste bronnen van winstlekkage binnen het MKB.

Onze werkwijze

Met heldere doelen, inzicht in cijfers en structurele sturing ontstaat ruimte voor verbetering. Bij thexton armstrong helpen we ondernemers om meer grip te krijgen op hun organisatie, winstlekkage terug te dringen en te bouwen aan een gezond en toekomstbestendig bedrijf. Onze aanpak bestaat uit drie stappen:

Stap 1. Kennismaking & oriëntatie

We leren jou en je onderneming kennen. Wat drijft je, waar wil je naartoe en waar loop je tegenaan? We brengen je persoonlijke en zakelijke doelen in beeld en kijken welke uitdagingen je groei in de weg staan. Tegelijkertijd ontdekken we of er een goede klik is en onze begeleiding bij je past.

Stap 2. Winstlekkage-sessie

We onderzoeken waar binnen je bedrijf onnodig winst verloren gaat. Dat kan ongemerkt om aanzienlijke bedragen gaan – gemiddeld 9% van de omzet. Met onze bewezen methodiek bekijken we zeven belangrijke gebieden, waaronder Prijs- & Margebeleid, Productiviteit en Sales & Marketing. Zo krijg je snel inzicht in de belangrijkste knelpunten én verbetermogelijkheden.

Stap 3. Actieplan, implementatie & evaluatie

Willen we samen verder? Dan maken we een concreet actieplan, gericht op meer rendement, grip op de bedrijfsvoering en jouw ontwikkeling als ondernemer. We begeleiden je van inzicht naar implementatie en borging: we bepalen wat beter kan, zetten verbeteringen in gang en sturen bij waar nodig. Daarbij kijken we ook naar mogelijkheden om processen slimmer in te richten en technologie effectief te benutten. Ontwikkelingen zoals AI kunnen daarin een rol spelen. Niet als doel op zich, maar als hulpmiddel wanneer de basis op orde is en de toepassing aantoonbaar waarde toevoegt.



Onze diensten

Een bedrijfsmentor kijkt met je mee, stelt de juiste vragen en helpt je om gericht stappen te zetten. Onze dienstverlening richt zich op meer grip, beter rendement en een toekomstbestendig bedrijf:

Bedrijfsverbetering:

Waar liggen de kansen om je bedrijf winstgevender en sterker te maken? We brengen snel en concreet in beeld waar verbetering mogelijk is en welke acties het meeste rendement opleveren. Geen lange analyses, maar praktische inzichten waarmee je direct aan de slag kunt.

Bedrijfsmentoring:

Groei vraagt om richting en focus. Tijdens vaste contactmomenten kijken we samen naar de ontwikkeling van je bedrijf, je doelen en wat op dat moment aandacht vraagt. Van cijfers en strategie tot marketing, personeel en jouw rol als ondernemer. Zo houd je koers en kun je tijdig bijsturen.

Bedrijfsoverdracht:

Een bedrijfsoverdracht vraagt om een goede voorbereiding, zowel zakelijk als persoonlijk. thexton armstrong begeleidt ondernemers gedurende dit proces en helpt om overzicht te houden en de juiste stappen te zetten. Waar nodig schakelen we specialisten uit ons netwerk in, zoals juristen, fiscalisten en deskundigen op het gebied van bedrijfswaardering.

Bedrijfsopvolging binnen de familie:

Bij een familiebedrijf spelen naast zakelijke belangen ook emoties, verwachtingen en onderlinge relaties een belangrijke rol. We begeleiden zowel de huidige ondernemer als de volgende generatie bij het maken van heldere afspraken en het voorbereiden van de nieuwe rolverdeling. Zo werken we samen aan een zorgvuldige overdracht én een gezonde toekomst voor het bedrijf.



Bijlagen: cijfers

19 Verdeling winstlekkage 2022 - 2026

20 Sector industrie

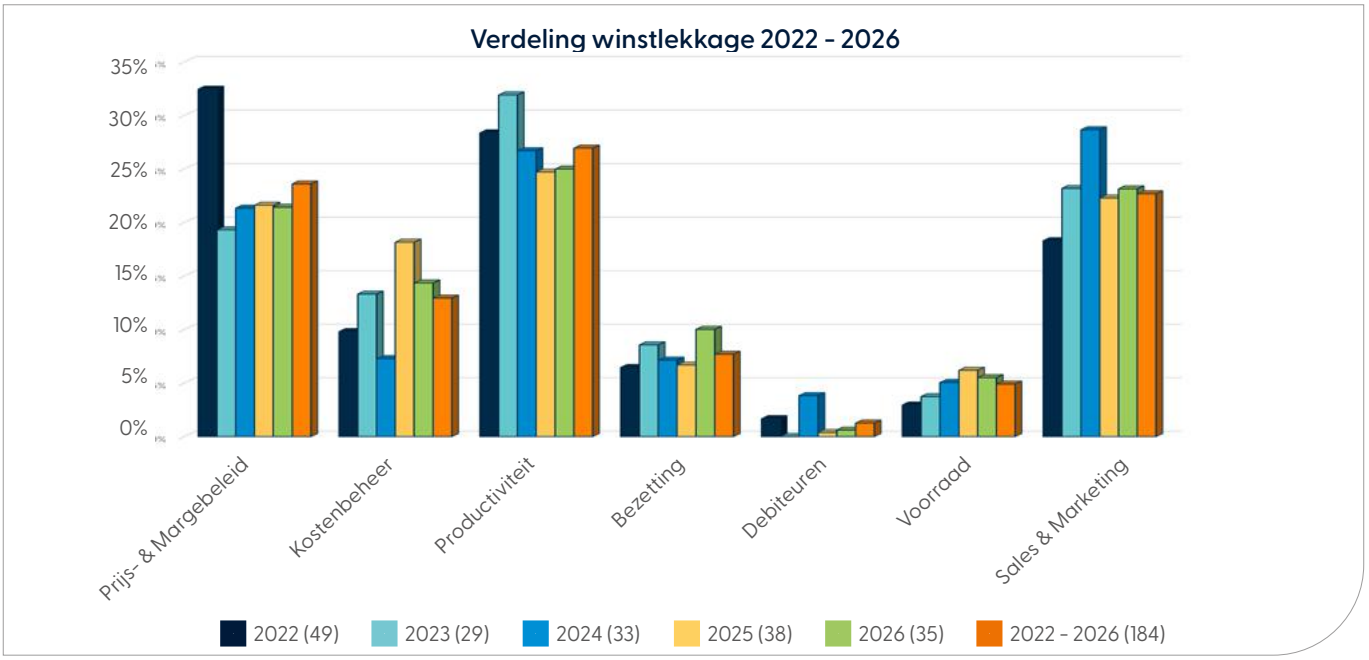
21 Sector handel

22 Sector dienstverlening

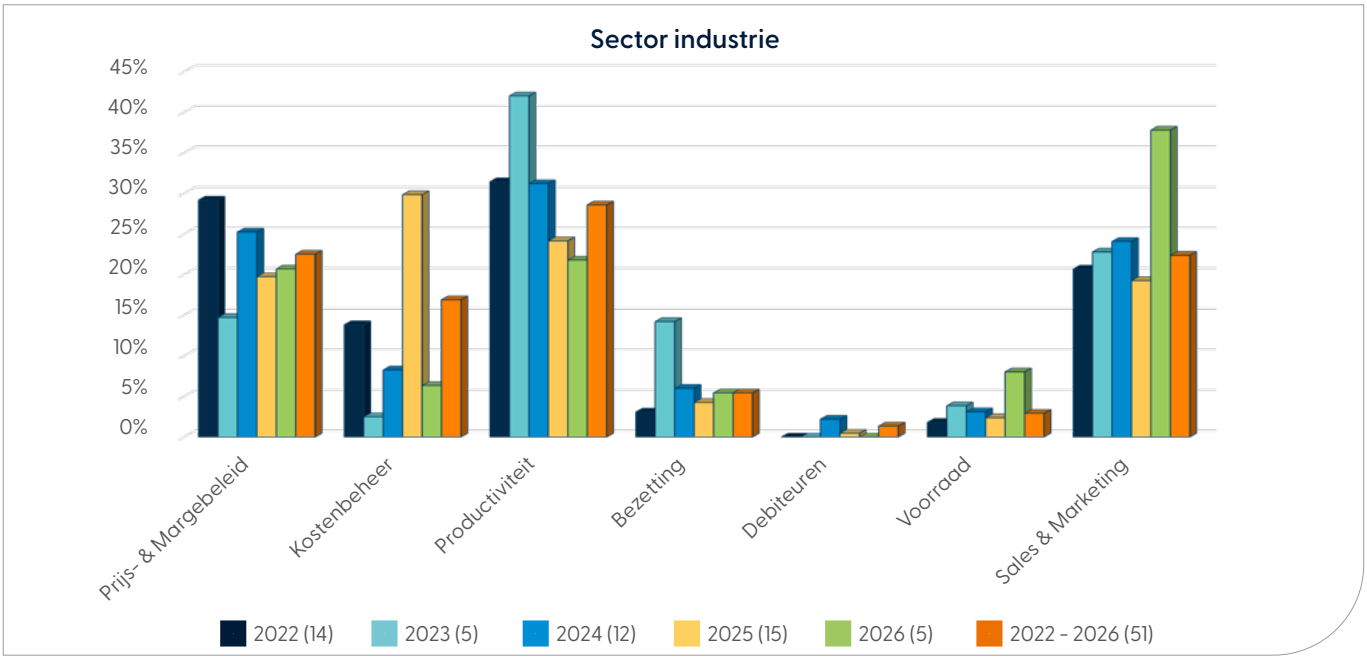
23 Omzet tussen € 500.000 en € 1.000.000

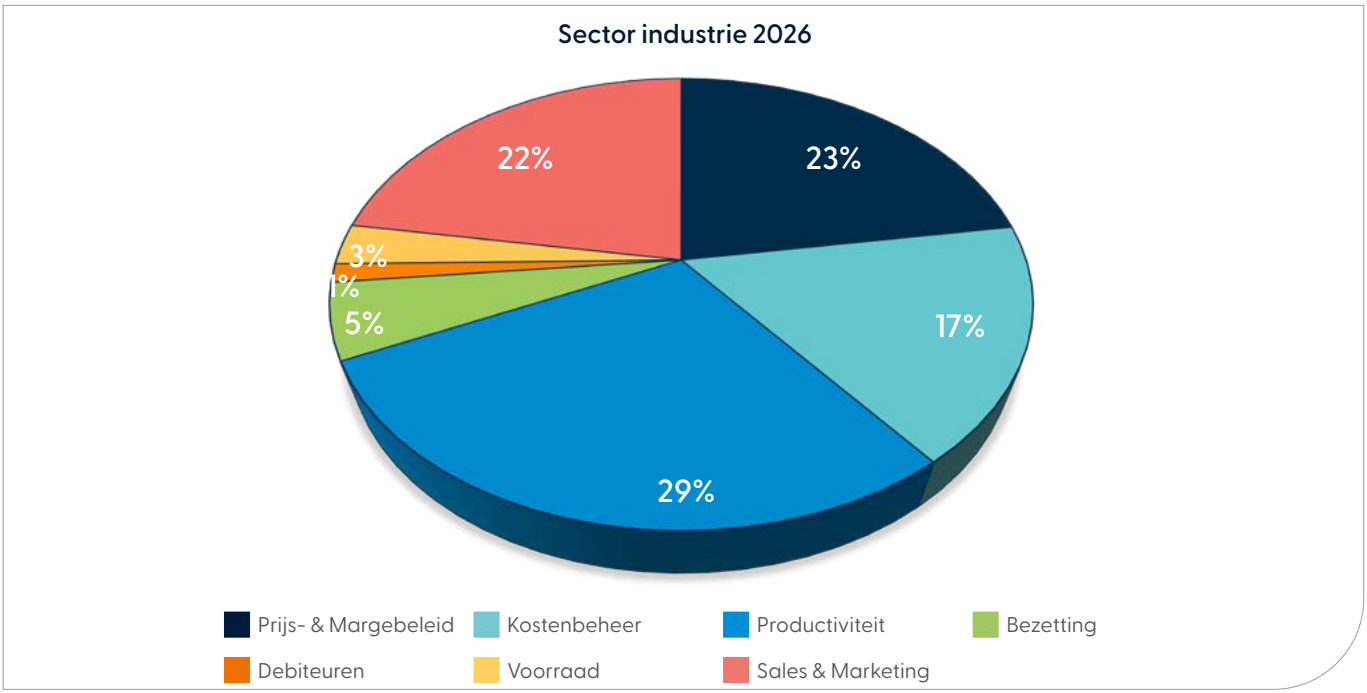
24 Omzet tussen € 1.000.000 en € 2.500.000

25 Omzet groter dan € 2.500.000

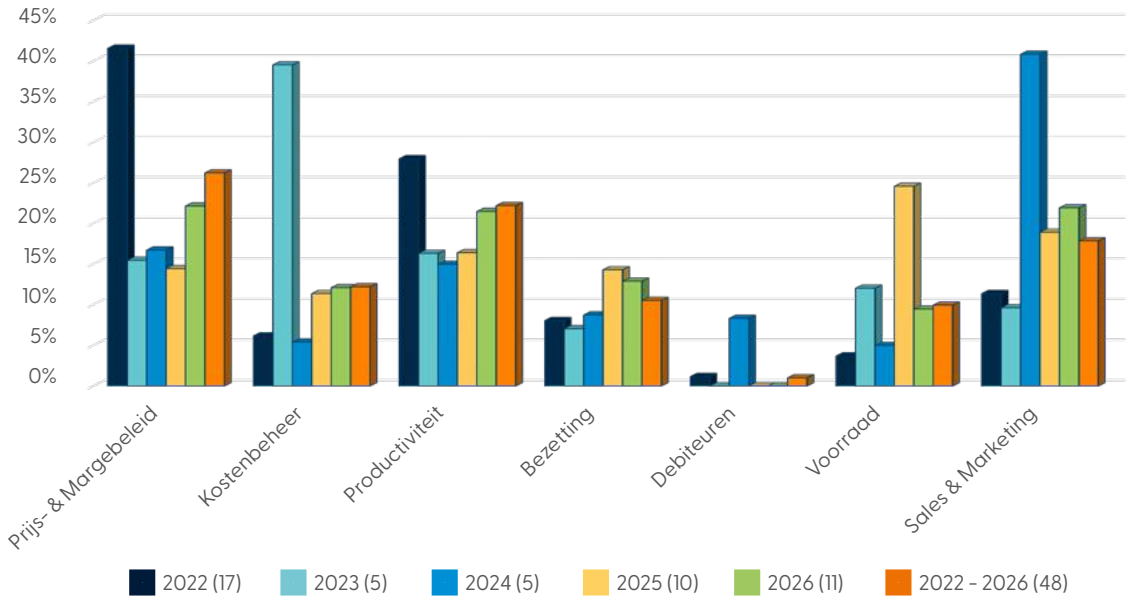

Verdeling winstlekkage 2022 - 2026
35%
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing
2022 (49)
2023 (29)
2024 (33)
2025 (38)
2026 (35)
2022 - 2026 (184)


Verdeling winstlekkage 2022 - 2026
23%
23%
5%
1%
13%
8%
27%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing

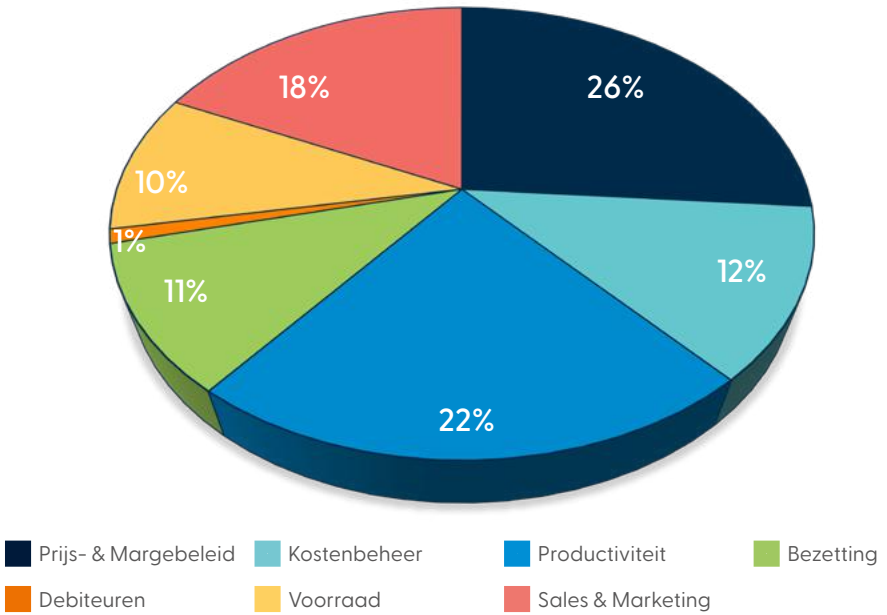

Sector industrie
45%
40%
35%
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing
2022 (14)
2023 (5)
2024 (12)
2025 (15)
2026 (5)
2022 - 2026 (51)

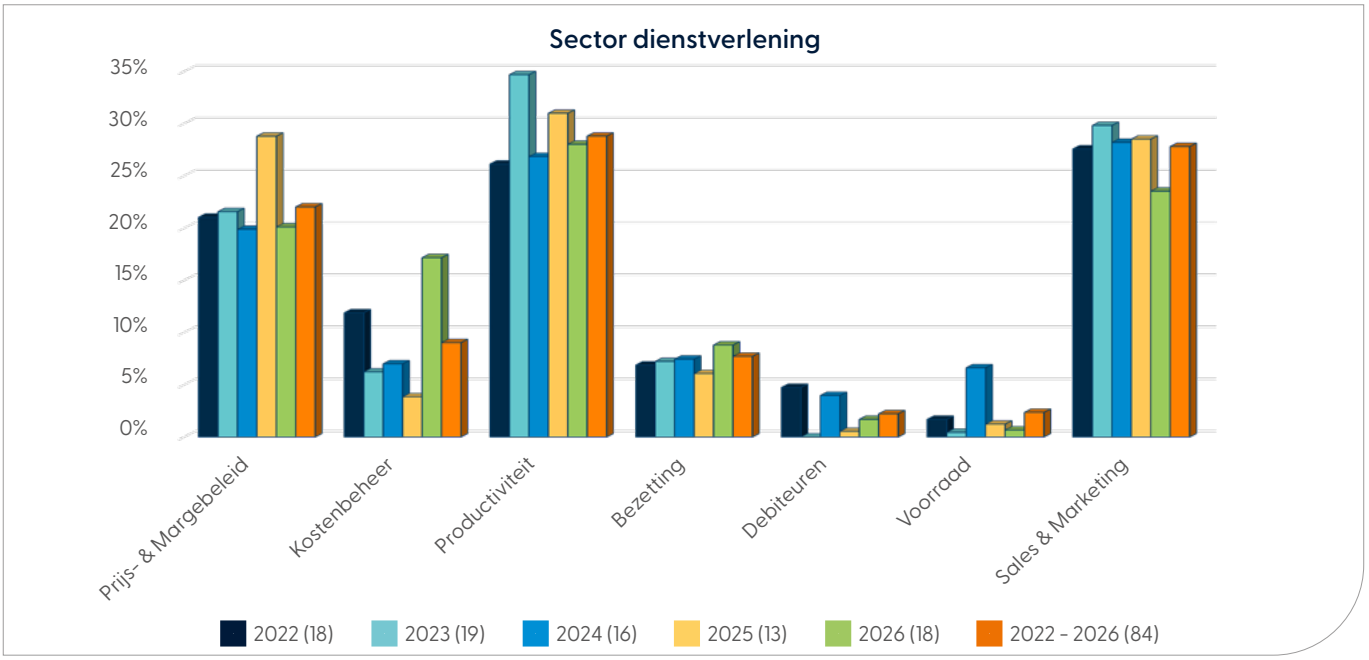

Sector industrie 2026
22%
23%
3%
1%
5%
17%
29%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing

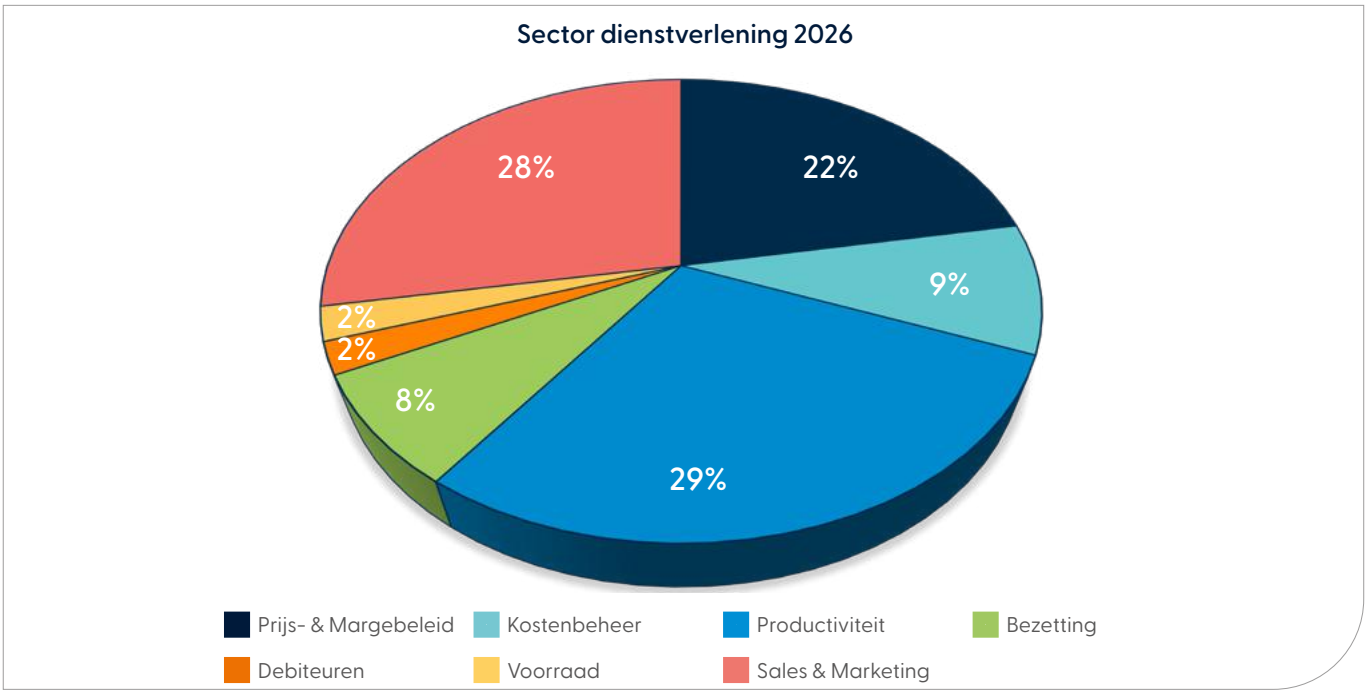
Sector handel

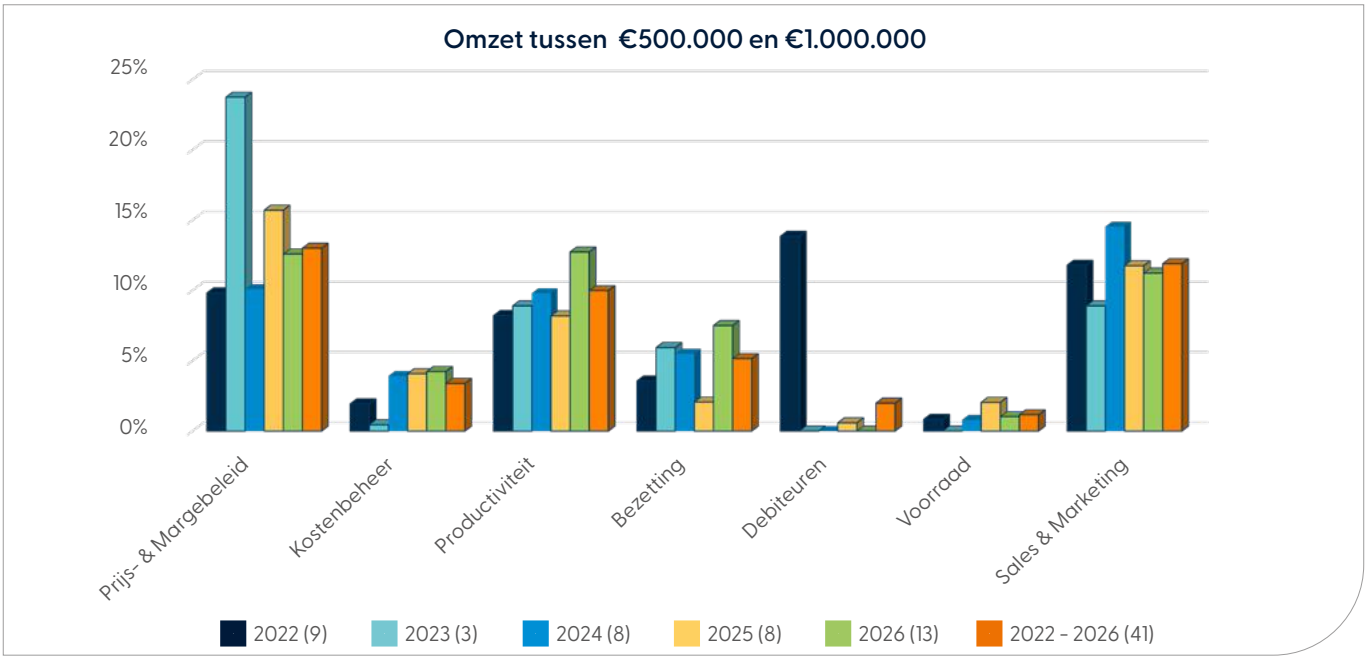


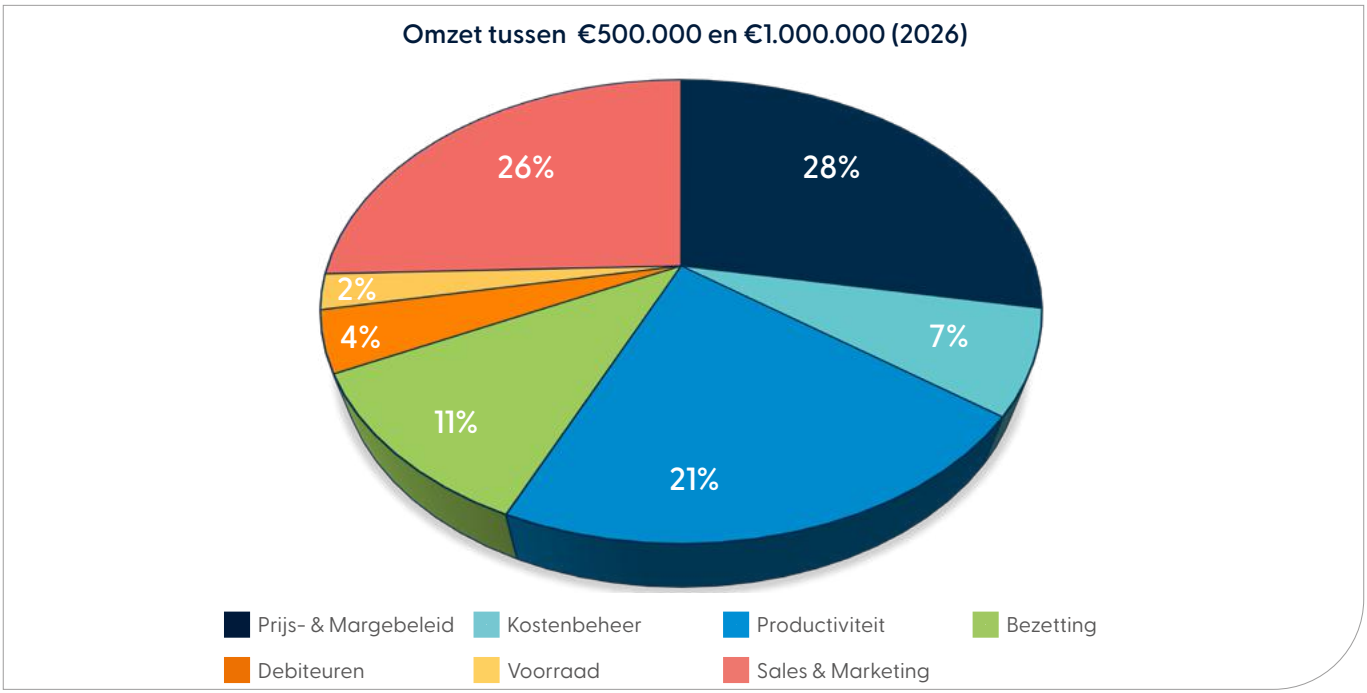
Sector handel 2026

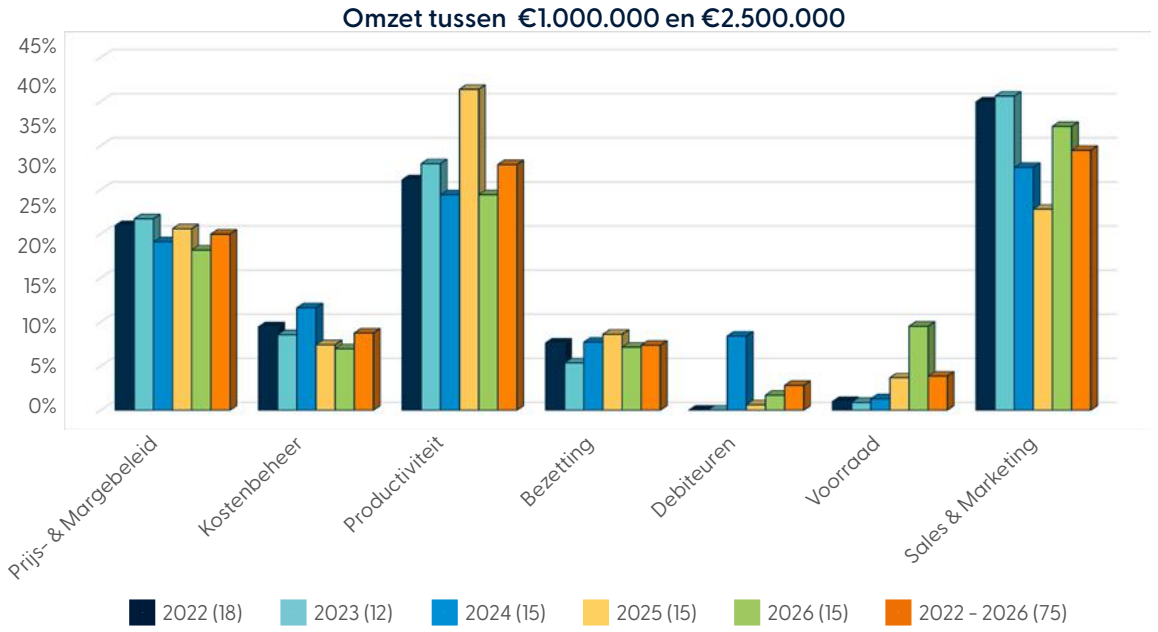


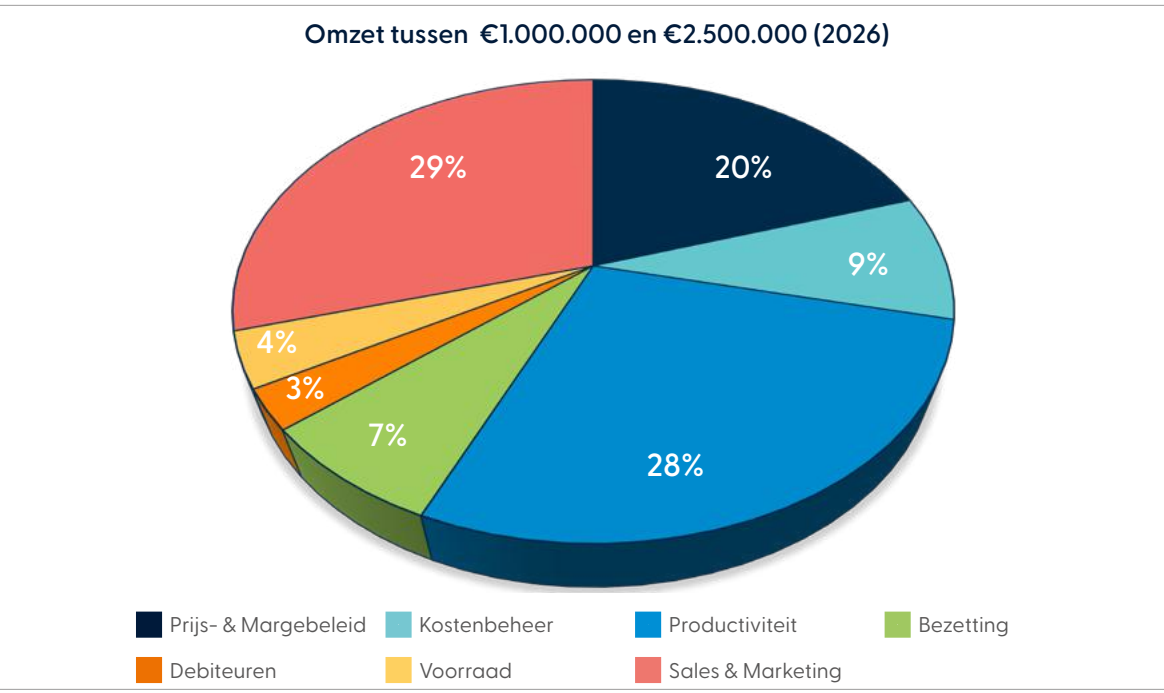

Sector dienstverlening
35%
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing
2022 (18)
2023 (19)
2024 (16)
2025 (13)
2026 (18)
2022 - 2026 (84)

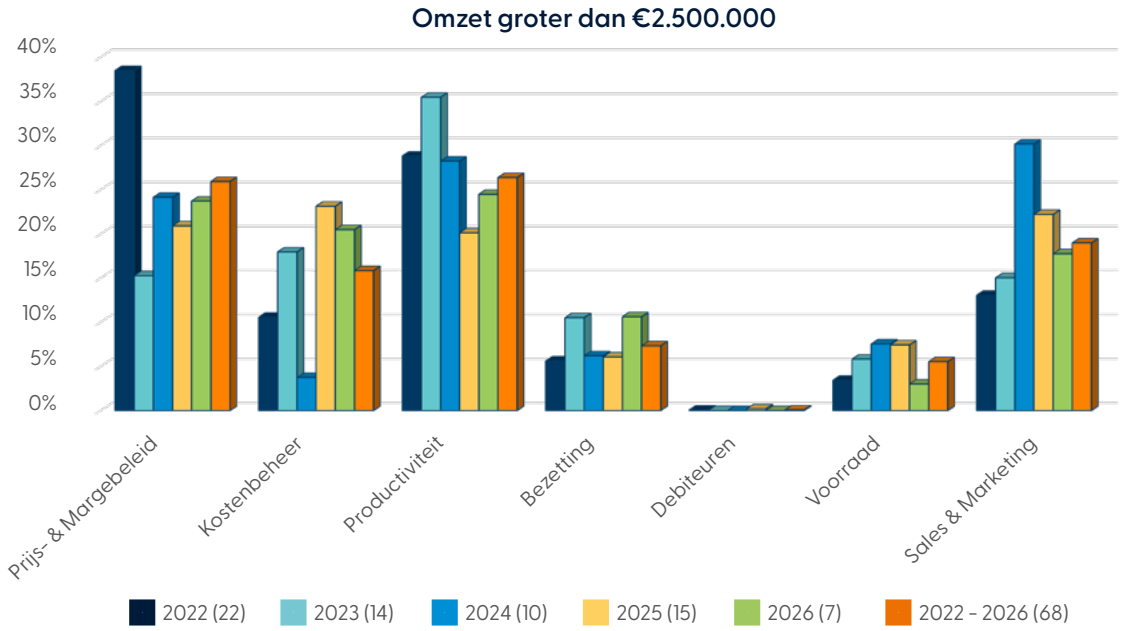

Sector dienstverlening 2026
28%
22%
9%
2%
2%
8%
29%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing

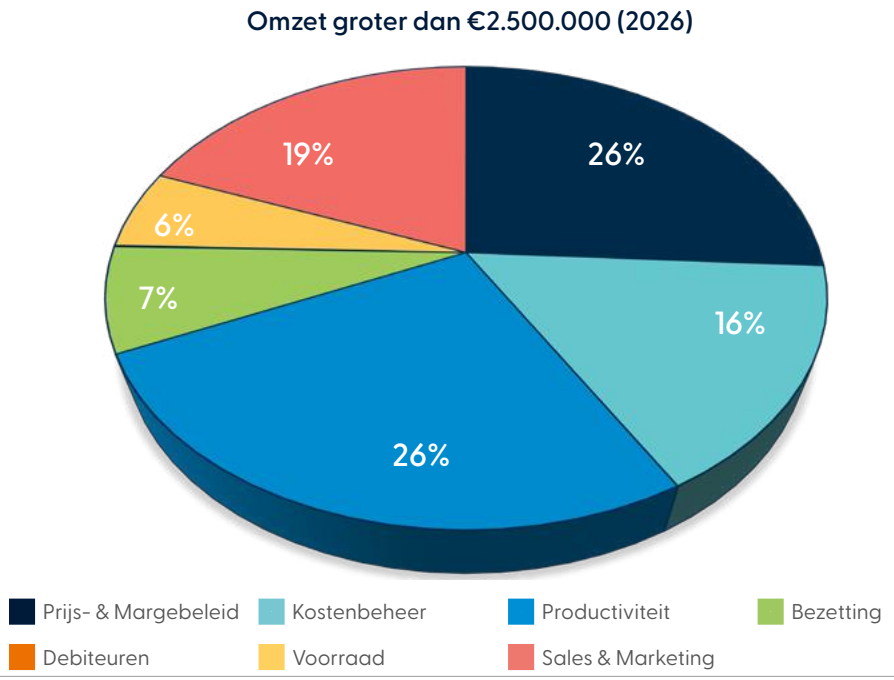

Omzet tussen €500.000 en €1.000.000
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing
2022 (9)
2023 (3)
2024 (8)
2025 (8)
2026 (13)
2022 - 2026 (41)


Omzet tussen €500.000 en €1.000.000 (2026)
26%
28%
2%
7%
4%
11%
21%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing


Omzet tussen €1.000.000 en €2.500.000
45%
40%
35%
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing
2022 (18)
2023 (12)
2024 (15)
2025 (15)
2026 (15)
2022 - 2026 (75)


Omzet tussen €1.000.000 en €2.500.000 (2026)
29%
20%
9%
4%
3%
7%
28%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing


Omzet groter dan €2.500.000
40%
35%
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing
2022 (22)
2023 (14)
2024 (10)
2025 (15)
2026 (7)
2022 - 2026 (68)


Omzet groter dan €2.500.000 (2026)
19%
26%
6%
7%
16%
26%
Prijs- & Margebeleid
Kostenbeheer
Productiviteit
Bezetting
Debiteuren
Voorraad
Sales & Marketing

Meer weten?

Wil je meer weten over dit onderzoek?
Of wil je vrijblijvend in gesprek met een bedrijfsmentor van thexton armstrong?

Neem dan contact met ons op:

info@thextonarmstrong.nl

036 - 23 401 85

thexton armstrong
Radioweg 6
1324 KW Almere

www.thextonarmstrong.nl

contactformulier

volg ons op LinkedIn



Hoeveel winst lekt er bij jou weg?
Doe de test op onze site!

KLIK HIER

De rapportage Winstlekkage Monitor editie 2026 is een uitgave van thexton armstrong netherlands.
Afbeeldingen en tekst zijn samengesteld met hulp van AI, en gecheckt door ons team.

Disclaimer:
De inhoud van dit rapport is met zorg samengesteld. Teksten, data, beelden en ontwerpen zijn auteursrechtelijk beschermd. Gebruik of verspreiding hiervan is alleen toegestaan met voorafgaande schriftelijke toestemming.

thexton armstrong winstlekkage® is geregistreerd bij het Benelux Bureau voor de Intellectuele Eigendom (BBIE)

BedrijfsVerbeterPlan

BedrijfsMentorPlan

BedrijfsOverdrachtPlan

BedrijfsOpvolgingsPlan Families

Interesse?

Scan de QR-code of ga naar thextonarmstrong.nl/onze-bedrijfsmentoren om te zien welke mentor bij jou in de buurt actief is.

