

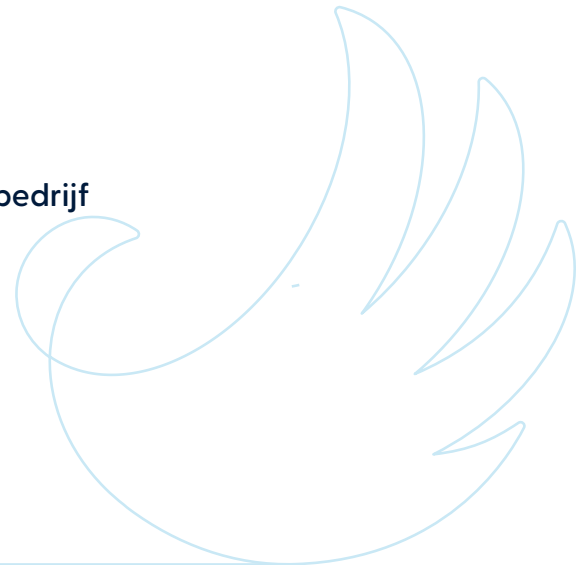
Winstlekkage onderzoek

Editie 2025



Inhoudsopgave

- 3 Winstlekkage treft 9 op de 10 MKB-bedrijven
- 4 Wat is winstlekkage?
- 5 De 7 aandachtsgebieden
- 6 Conclusies algemeen
- 7 Conclusies per aandachtsgebied
- 8 Conclusies naar omzetgrootte
- 10 Conclusies per sector
- 11 De gevolgen van winstlekkage
- 12 Tips om winstlekkage te beperken
- 13 Over thexton armstrong
- 14 Onze werkwijze
- 15 Onze diensten
- 16 Over het onderzoek
- 17 Voorbeeld: winstlekkage, het stille probleem in een druk bedrijf
- 18 Bijlagen: cijfers
- 26 Meer weten? Contactgegevens



Winstlekkage treft 9 op de 10 MKB-bedrijven

Uit veel van onze gesprekken met ondernemers én jarenlang onderzoek blijkt dat winstlekkage een belangrijke rem is op groei en succes. Sinds 2012 voert thexton armstrong continu onderzoek uit naar dit fenomeen binnen het MKB. Inmiddels hebben meer dan 1.000 bedrijven uit Nederland en België aan dit onderzoek meegedaan.

De meest recente analyse (2020 – 2025) laat zien dat bij 9 van de 10 bedrijven winst weglekt. Gemiddeld gaat het om ruim 9% van de omzet – een fors bedrag dat onbenut blijft. In de afgelopen jaren schommelde dit verlies tussen de 8% en 10%.

Het goede nieuws: winstlekkage is meestal eenvoudig aan te pakken. In veel gevallen volstaat betere organisatie en aansturing – zonder grote investeringen

of ingrijpende veranderingen. Dit rapport laat zien waar winst verloren gaat, wat de oorzaken zijn en welke gevolgen dit heeft voor het bedrijf.

Wat we vaak zien: ondernemers besteden het grootste deel van hun tijd aan operationele taken zoals personeel, marketing en financiën. Daardoor blijft het werken aan de onderneming – de strategie, structuur en sturing – onderbelicht.

Ons doorlopend onderzoek bevestigt: winst verdwijnt vooral omdat er te veel **in** het bedrijf wordt gewerkt, en te weinig **óán** het bedrijf. Door hier bewust tijd en aandacht aan te geven, kunnen ondernemers hun winst aanzienlijk verbeteren – vaak met relatief kleine stappen.



“Ook al groeit ons bedrijf, de winst blijft achter. Zo gaan we het niet volhouden. Een pijnlijk maar noodzakelijk besef. We weten dat dingen anders moeten.”

Wat is winstlekkage?

KLIK HIER:

hoeveel
winst lekt er
bij jou weg?

Winstlekkage is het onzichtbare verlies van winst binnen een bedrijf;
geld dat wél verdiend had kunnen worden, maar alsnog weglekt.

wat is winstlekkage?

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

voorbeelden van winstlekkage



te lage
prijzen of
onvoldoen-
de marge



te hoge of
onnodige
bedrijfs-
kosten



ongefactu-
reerde of
inefficiënt
bestede uren



te ruime of
te krappe
personeels-
bezetting



klanten
betalen te
laat



te veel of
verouderde
voorraad



gemiste
omzet door
een zwak
salesproces

waarom is het belangrijk?

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

de oplossing

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

De 7 aandachtsgebieden

Het onderzoek van thexton armstrong richt zich op zeven kerngebieden binnen het MKB waar winstlekkage vaak voorkomt. Deze gebieden worden hieronder beknopt toegelicht. Alle resultaten in dit rapport zijn gekoppeld aan deze thema's. De cijfers laten zien hoe de winstlekkage per aandachtsgebied verschilt, uitgesplitst naar sector en omzetcategorie.



1. Prijs- & Margebeleid

Te lage prijzen en marges door het ontbreken van een duidelijke strategie en sturing.

2. Kostenbeheer

Gebrek aan grip op kosten leidt tot onnodig hoge inkoop en overhead.

3. Productiviteit

Inefficiënte processen en gebrekkige aansturing zorgen voor productiviteitsverlies en veel niet-declarabele uren.

4. Bezetting

Een te ruime of te krappe personeelsbezetting veroorzaakt onnodige kosten of werkdruk.

5. Debiteuren

Te late betalingen verstoren de cashflow en verzwakken de financiële positie.

6. Voorraad

Slechte voorraadbeheersing legt kapitaal vast en beperkt investeringsruimte.

7. Marketing & Sales

Onduidelijke marktpositionering en ineffectieve verkoop aanpak leiden tot gemiste klanten en verloren omzetkansen.

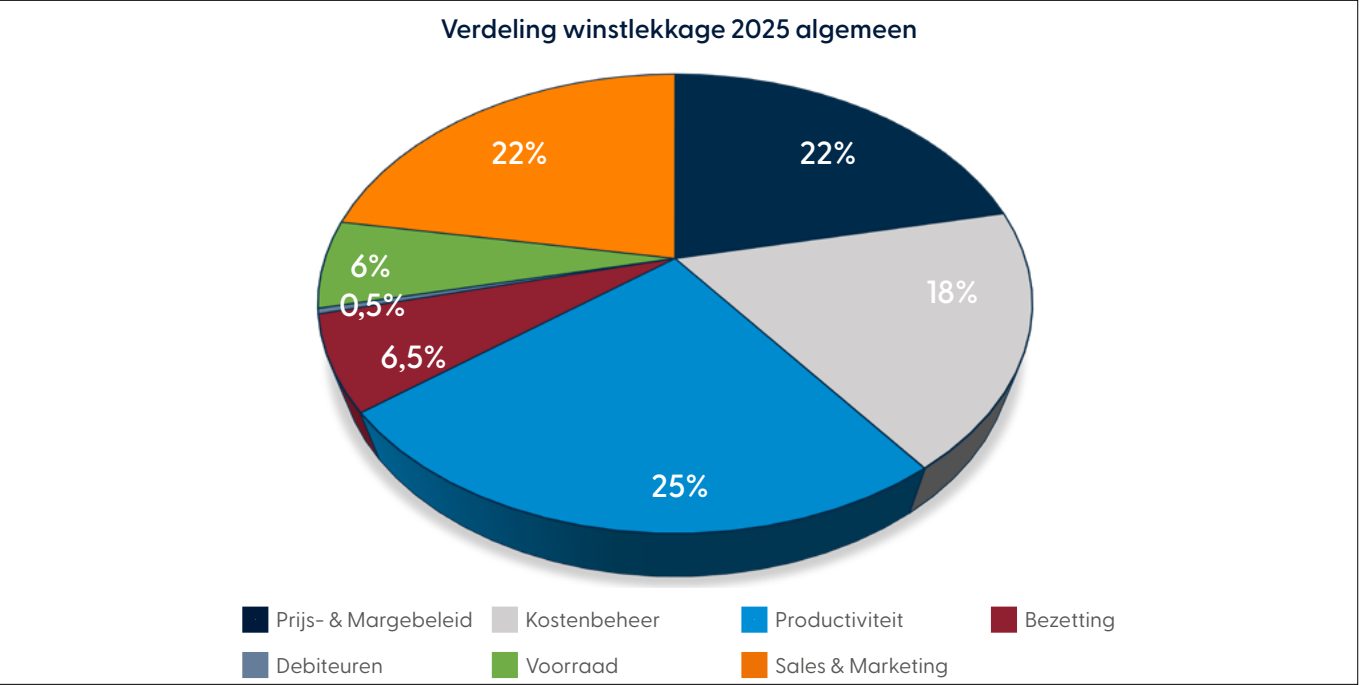
Conclusies algemeen

De nieuwste cijfers uit het winstlekkageonderzoek tonen aan dat het gemiddelde verlies opnieuw licht is toegenomen. Waar in 2024 nog krap 9% van de omzet verloren ging, ligt dit percentage in 2025 boven 9%. Daarmee zet de stijgende lijn van de afgelopen jaren door, en komt het niveau van winstlekkage weer richting de 10%.

Uit de analyse blijkt dat de aandachtsgebieden Prijs- & Margebeleid, Productiviteit en Sales & Marketing structureel de grootste bronnen van winstlekkage zijn. Dit patroon is consistent met eerdere jaren.

Opvallend is de sterke stijging binnen het aandachtsgebied Kostenbeheer, waar het aandeel in de totale winstlekkage steeg van 7% naar 18%. Aan de andere kant zijn er ook positieve ontwikkelingen. Zo is het aandeel van Debiteuren gedaald van 4% naar slechts 0,5%, en is ook Sales & Marketing verbeterd: van 29% naar 22%.

Hoewel er op enkele gebieden vooruitgang is geboekt, onderstrepen de cijfers dat winstlekkage voor veel bedrijven nog steeds een groot en toenemend probleem vormt.



Conclusies per aandachtsgebied

Prijs- & Margebeleid:

Het aandeel van Prijs- & Margebeleid in de totale winstlekkage is vrijwel gelijk gebleven. Dit blijft één van de belangrijkste aandachtsgebieden binnen het MKB, met structureel verlies door onvoldoende sturing op prijsstelling en marges.

Kostenbeheer:

Waar Kostenbeheer in 2024 nog redelijk onder controle leek, is het aandeel in de winstlekkage dit jaar fors gestegen. Dit vraagt om directe actie en scherpere kostenbewaking.

Productiviteit:

Voor het tweede jaar op rij daalt de winstlekkage binnen het gebied Productiviteit licht. Hoewel dit een positieve trend is, blijft het een aandachtspunt vanwege de structurele impact op de marge.

Bezetting:

De winstlekkage door personele Bezetting blijft stabiel rond de 7%. Er is duidelijk sprake van een hardnekkig patroon, wat erop wijst dat hier nog steeds winst te behalen valt.

Debiteuren:

Het aandeel Debiteuren in de totale winstlekkage is gedaald naar 0,5% – een forse verbetering ten opzichte van vorig jaar. Wel blijft structurele aandacht nodig om deze vooruitgang vast te houden.

Voorraad:

De winstlekkage door voorraadbeheer blijft relatief stabiel. Dit jaar is er een lichte stijging naar 6%. Verdere optimalisatie kan hier nog extra winst opleveren.

Sales & Marketing:

Hoewel dit aandachtsgebied traditioneel tot de grootste lekkageposten behoort, is er dit jaar een duidelijke verbetering zichtbaar: van 29% naar 22%. Toch blijft Sales & Marketing, samen met Prijs- & Margebeleid en Productiviteit, één van de drie grootste oorzaken van winstverlies binnen het MKB.



Conclusies naar omzetgrootte

Omzet en winstlekkage: hoe groter de omzet, hoe lager het verlies!

Voor de analyse zijn de deelnemende bedrijven ingedeeld op basis van jaarlijkse omzet:

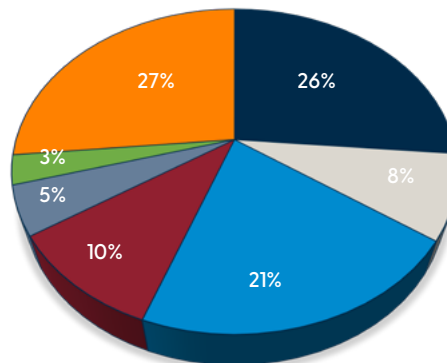
- €500.000 – €1.000.000
- €1.000.000 – €2.500.000
- €2.500.000 – €35.000.000

In de onderzoeksgroep van 2020–2025 bestaat de verdeling uit respectievelijk 21%, 38% en 41%.

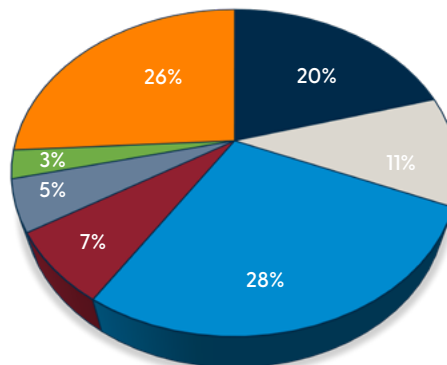
De omvang van een onderneming blijkt invloed te hebben op het niveau van winstlekkage. Kleinere bedrijven kampen gemiddeld met meer verlies dan grotere.

- In de laagste omzetgroep bedraagt de gemiddelde winstlekkage 9%.
- In de middengroep zakt dit licht naar 8,5%.
- Bij bedrijven met een omzet boven de €2.500.000 ligt de winstlekkage gemiddeld onder de 6%.

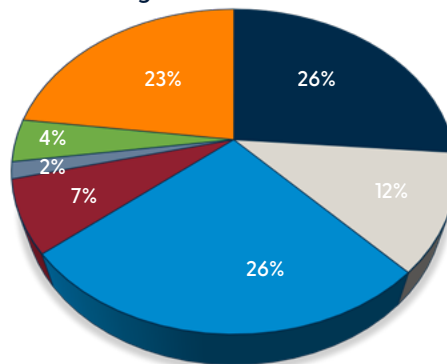
Omzet tussen € 500.000 en € 1.000.000



Omzet tussen € 1.000.000 en € 2.500.000



Omzet groter dan € 2.500.000



Conclusies naar omzetgrootte

conclusie 1:

De omvang van de onderneming heeft geen significante invloed op de verdeling van winstlekkage over de verschillende aandachtsgebieden. In alle categorieën treedt het meeste winstverlies op bij Prijs- & Margebeleid, Productiviteit en Sales & Marketing.

conclusie 2:

Bij de bedrijven met een omzet tussen € 500.000 en € 1.000.000 zien we in het onderdeel Prijs- & Margebeleid een lichte stijging en bij Sales & Marketing een lichte daling ten opzichte van vorig jaar.

conclusie 3:

Bij middelgrote bedrijven (€ 1.000.000 - € 2.500.000 omzet) is dit jaar een verbetering zichtbaar bij Kostenbeheer en Sales & Marketing, maar het onderdeel Productiviteit is hier beduidend verslechterd.

conclusie 4:

Bij grote ondernemingen (meer dan € 2.500.000 omzet) zien we een daling in winstlekkage bij met name Prijs- & Margebeleid, Productiviteit en Sales & Marketing, maar in deze categorie veroorzaakt het aandachtsgebied Kostenbeheer de grootste winstlekkage.



Conclusies per sector

De aard van de bedrijfsactiviteiten blijkt een duidelijke invloed te hebben op het niveau én de aard van de winstlekkage in de volgende sectoren:

Industrie

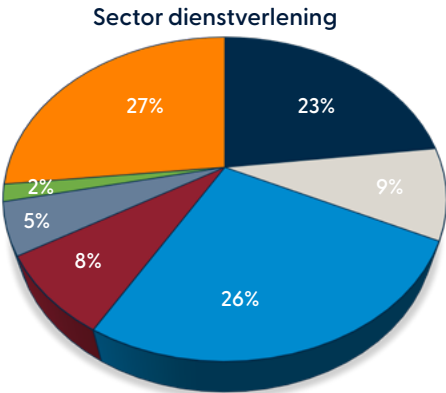
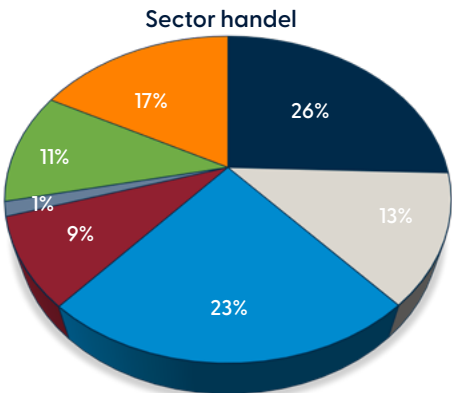
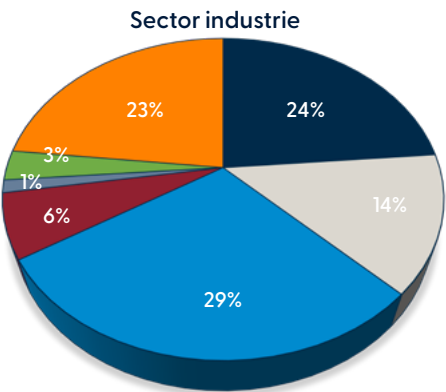
De gemiddelde winstlekkage in de industrie bedraagt 8,1%. Productiviteit is verbeterd, maar Kostenbeheer is verslechterd en vormt nu het grootste lek.

Handel

Met 5,3% laat de handel de laagste winstlekkage zien. Sales & Marketing is verbeterd, maar door verminderde focus op Voorraad is dit nu de grootste oorzaak van verlies.

Dienstverlening

De dienstverlenende sector scoort het hoogst met 9,6% winstlekkage. Problemen liggen vooral bij Prijs- & Margebeleid, Productiviteit en Sales & Marketing. De eerdere verbetering in Productiviteit is in 2025 verdwenen.



De gevolgen van winstlekkage

Winstlekkage krijgt zelden directe aandacht van ondernemers. De meeste focus ligt op urgente zaken zoals groei, klantacquisitie, personeelswerving of financiering. Omdat winstlekkage vaak minder zichtbaar is – het staat niet als aparte post op de balans – wordt het gemakkelijk over het hoofd gezien. Toch is de impact groot.

Structureel winstverlies ondermijnt de financiële basis van een bedrijf. Hoe meer winst er weglekt, hoe minder eigen middelen beschikbaar zijn voor investeringen, groei of het opvangen van tegenvallers. Ondernemers raken sneller afhankelijk van externe financiering, wat extra druk legt op de cashflow en risico's verhoogt.

Een winstgevend bedrijf heeft daarentegen een sterkere uitgangspositie. Minder afhankelijkheid van leningen betekent meer wendbaarheid en ruimte voor strategische keuzes. Financiers kijken bovendien kritischer naar bedrijven met een zwakke bedrijfsvoering. Een goed georganiseerd, winstgevend bedrijf maakt simpelweg een sterker verhaal richting banken en investeerders – en vergroot de kans op gunstige financiering voor innovatie of uitbreiding.

Ook intern heeft winstlekkage gevolgen. Bedrijven die moeite hebben om financieel gezond te blijven, ervaren vaak extra druk op het team. Het wordt lastiger om talent aan te trekken en te behouden, omdat medewerkers nu eenmaal liever werken voor een stabiel, succesvol bedrijf met perspectief. Daarnaast tast winstlekkage de

weerbaarheid van een onderneming aan: het vermogen om mee te bewegen met marktveranderingen, te investeren in digitalisering of om tijdelijke tegenwind op te vangen.

Klanten en leveranciers geven de voorkeur aan stabiele, betrouwbare partners. Als een bedrijf zichtbaar groeit en gezond presteert, straalt dat vertrouwen uit. Winstlekkage werkt juist het tegenovergestelde in de hand: het vergroot onzekerheid en ondermijnt de geloofwaardigheid van de onderneming.

Kort gezegd: winstlekkage is een stille groeiremmers. Het beperkt de slagkracht van de ondernemer, maakt de organisatie kwetsbaarder en vertraagt duurzame ontwikkeling. Door gericht te werken aan het verbeteren van de bedrijfsvoering kunnen ondernemers hun winst verhogen, hun positie versterken en bouwen aan een toekomstbestendig bedrijf.



Tips om winstlekkage te beperken

Wat kun je zelf doen om winstverlies binnen je bedrijf tegen te gaan? Hier volgen een aantal praktische tips per aandachtsgebied:

tip 1. Prijs- & Margebeleid

Zorg voor actueel inzicht in je marges en pas prijzen tijdig aan bij stijgende kosten. Weet wat je producten of diensten écht kosten, en voorkom dat kortingen je winst wegvagen.

tip 2. Kostenbeheer

Bekijk je kosten regelmatig kritisch. Scherp inkoopcondities aan, schrap overbodige uitgaven en bewaak je overhead. Kleine besparingen maken een groot verschil.

tip 3. Productiviteit

Controleer of alle declarabele uren worden geregistreerd én gefactureerd. Verbeter werkprocessen en stuur actief op efficiëntie binnen je team.

tip 4. Bezetting

Zorg voor een personeelsbezetting die in lijn ligt met je werkdruk. Vermijd structurele over- of onderbezetting, en houd ruimte voor flexibiliteit.

tip 5. Debiteuren

Laat betalingen niet uitlopen. Hanteer heldere betaalafspraken, stuur tijdig herinneringen en volg achterstanden actief op. Snellere betalingen verbeteren je cashflow direct.

tip 6. Voorraad

Te veel voorraad kost geld, te weinig belemmert je levering. Houd omloopsnelheid in de gaten, werk met actuele data en voorkom onnodige voorraad.

tip 7. Sales & Marketing

Zonder heldere positionering en gerichte aanpak gaan omzetkansen verloren. Ken je doelgroep, wees duidelijk in je aanbod en volg offertes en leads strak op.



Over thexton armstrong

thexton armstrong is in 2005 opgericht in Australië en helpt vakmensen in het MKB om meer uit hun ondernemerschap te halen. We doen dit door persoonlijke doelen te koppelen aan betere bedrijfsresultaten. Sinds 2011 staan onze bedrijfsmentoren in de Benelux ondernemers bij als vertrouwenspartner, met persoonlijke ervaring én een bewezen methodiek.

Wij geloven dat elke ondernemer, met de juiste ondersteuning en mindset, kan groeien. Niet alleen zakelijk, maar ook persoonlijk. Samen met jou en je team pakken we winstlekkage aan en bouwen we aan een sterker en winstgevender bedrijf.

Onze aanpak draait om vertrouwen, betrokkenheid en concrete resultaten. Als bedrijfsmentor bieden we geen standaardadvies, maar luisteren we, denken we mee en

staan we naast je – ook als het even tegenzit.

Ondernemers komen bij ons op de eerste plaats. Veel vakmensen starten hun bedrijf vanuit passie voor hun vak. Maar ondernemen vraagt meer: strategisch inzicht, focus en keuzes durven maken. In de praktijk raken veel ondernemers verstrikt in de operatie. De druk neemt toe, werkweken worden langer, en privé en werk lopen in elkaar over. Winstlekkage ontstaat vaak onopgemerkt in die dynamiek.

Wij herkennen dat. Ondernemen is complex. Niet elke vakman is vanzelf ook een ondernemer. En hulp vragen voelt soms als toegeven dat je het niet alleen kunt. Maar juist daarin ligt de kracht: samen bouwen aan een bedrijf dat werkt – voor je klanten én voor jezelf.



Onze werkwijze

Met de juiste inzichten, heldere doelen en structurele sturing op cijfers en processen, groeit niet alleen het bedrijf, maar ook de ondernemer zelf. Bij thexton armstrong helpen we ondernemers om grip te krijgen op hun organisatie, winstlekkage te stoppen en het bedrijf toekomstbestendig te maken.

Onze aanpak bestaat uit drie stappen:

stap 1. Kennismaking & oriëntatie

In het eerste gesprek leren we jou als ondernemer en als persoon kennen. Wat drijft je? Hoe sta je in je onderneming? Waar loop je tegenaan?

We brengen in grote lijnen je persoonlijke en zakelijke doelstellingen in beeld en onderzoeken wat je mogelijk tegenhoudt om die doelen te bereiken. Dit gesprek is ook bedoeld om te bepalen of er een goede klik is en of onze begeleiding past bij jouw situatie en ambities.

stap 2. Winstlekkage-sessie

In deze verdiepende sessie kijken we waar in je bedrijf winst verloren gaat. Vaak zijn ondernemers zich hier nauwelijks van bewust, terwijl het om serieuze bedragen kan gaan – gemiddeld 9% van de omzet.

Met onze bewezen methodiek analyseren we de zeven kerngebieden waar winstlekkage vaak optreedt, zoals Prijs- & Margebeleid, Productiviteit en Sales & Marketing. Je krijgt inzicht in de knelpunten én in wat er mogelijk is als je deze structureel aanpakt. We

delen praktijkvoorbeelden, resultaten en praktische oplossingen die ook bij andere bedrijven hebben gewerkt.

stap 3. Actieplan, implementatie & evaluatie

Als er wederzijds vertrouwen is en we een duidelijk beeld hebben van jouw situatie, starten we met een traject op maat. We stellen een concreet actieplan op, gericht op winstverbetering, grip op de bedrijfsvoering en persoonlijke groei als ondernemer.

In drie fases begeleiden we je stap voor stap:

- Inzicht – Waar sta je nu, en wat moet anders?
- Implementatie – Samen werken we gericht aan verbetering.
- Borging & evaluatie – Wat werkt, houden we vast. Wat beter kan, sturen we bij.

Het doel: een bedrijf dat niet alleen goed draait, maar ook toekomstbestendig is – met jou als ondernemer stevig aan het roer.



Onze diensten

Een bedrijfsmentor adviseert niet alleen, maar denkt actief mee, daagt uit en helpt je vooruit. Onze diensten zijn ontwikkeld om winstlekkage structureel te voorkomen en duurzame groei te stimuleren:

Bedrijfsverbetering:

Hoe kun je op een winstgevende manier de volgende stap zetten met je onderneming? Wij helpen je om snel en concreet zicht te krijgen op waar het beter kan. Onze methode legt de knelpunten bloot en maakt duidelijk welke verbeteringen het meeste rendement opleveren. Geen eindeloze analyses, maar praktische inzichten waarmee je direct aan de slag kunt om je bedrijf sterker, efficiënter en toekomstbestendiger te maken.

Bedrijfsmentoring:

Groei vraagt om richting. Tijdens vaste contactmomenten kijken we samen vooruit: hoe ontwikkelt jouw bedrijf zich, waar liggen kansen en wat vraagt nu aandacht? We bespreken niet alleen de cijfers en de strategie, maar ook marketing, personeel en jouw persoonlijke ambities als ondernemer. Het draait niet om terugkijken, maar om koers zetten. Met gerichte ondersteuning helpen we je om je doelen te realiseren en obstakels tijdig te herkennen en aan te pakken.

Bedrijfsoverdracht:

Een bedrijfsoverdracht is meer dan een juridisch of financieel proces – het is een cruciale fase in je ondernemerscarrière. Wie helpt jou om die overgang soepel, goed voorbereid en met oog voor alle betrokkenen te laten verlopen? thexton armstrong beschikt over jarenlange ervaring in het begeleiden van bedrijfsoverdrachten. Daarnaast hebben we toegang tot een uitgebreid netwerk van specialisten – van juristen en fiscalisten tot adviseurs bedrijfswaardering – die we kunnen inschakelen waar nodig. Zo sta je er nooit alleen voor.

Bedrijfsopvolging binnen de familie:

De overdracht van een familiebedrijf is een proces vol emoties, verwachtingen en complexiteit. Of je nu als volgende generatie aan het roer komt, of juist de onderneming overdraagt aan je kinderen of familieleden, er komt veel bij kijken. Van het maken van afspraken tot het bewaken van familierelaties en het begeleiden van de nieuwe leiding. thexton armstrong helpt families om deze overgang op een eerlijke, transparante en toekomstgerichte manier te begeleiden. Want een geslaagde opvolging begint met goede voorbereiding en heldere communicatie.



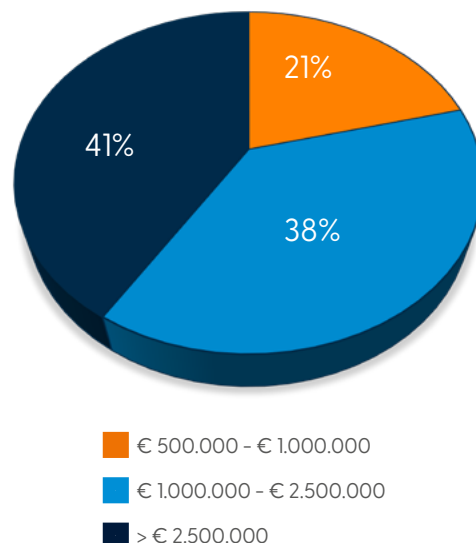
Over het onderzoek

Deze publicatie is gebaseerd op een doorlopend onderzoek naar winstlekkage. Het onderzoeksjaar 2025 liep van september 2024 tot en met augustus 2025. De resultaten zijn vergeleken met de gegevens van de vijf voorgaande jaren (september 2019 tot en met augustus 2024) om ontwikkelingen en trends zichtbaar te maken. In deze vijf jaar hebben 347 Nederlandse en Belgische bedrijven met een jaaromzet tussen €500.000 en €35.000.000 aan het onderzoek meegewerkt. Sinds de start in 2012 hebben meer dan 1.000 ondernemers meegedaan, wat het onderzoek een stevige basis geeft.

Deelnemende ondernemers kregen 63 stellingen voorgelegd over mogelijke verbeterpunten in zeven aandachtsgebieden: Prijs- & Margebeleid, Kostenbeheer, Productiviteit, Bezetting, Debiteuren, Voorraad en Sales & Marketing. De antwoorden laten zien waar bedrijven kansen laten liggen of juist al sterk presteren.



**Omzetten van de bedrijven
in het winstlekkage onderzoek**



Het vastgestelde winstlekkagepercentage is vertaald met behulp van de thexton armstrong-benchmark naar de financiële cijfers van elk bedrijf. Dit geeft ondernemers een concreet beeld van de potentiële winst die onbenut blijft – en waar ruimte ligt voor verbetering.

Voorbeeld: winstlekkage, het stille probleem in een druk bedrijf

Een middelgroot installatiebedrijf met twaalf monteurs, een binnendienst en een groeiende klantenkring draaide op het oog goed. De omzet nam jaarlijks toe, de agenda's waren vol en er kwamen voortdurend nieuwe opdrachten binnen. Toch bleef de winstgevendheid achter. Ondanks lange werkdagen en een hoge werkdruk was het financiële resultaat mager.

Bij analyse bleek dat het bedrijf op meerdere vlakken last had van winstlekkage. Tarieven waren jarenlang niet aangepast, terwijl kosten – met name van inkoop en personeel – wél stegen. Werkprocessen waren inefficiënt, met als gevolg productiviteitsverlies en niet-declarabele uren. Het voorraadbeheer was rommelig, wat leidde tot stilstaand kapitaal in ongebruikte materialen. Daarnaast was er onvoldoende opvolging van offertes, waardoor omzetkansen verloren gingen.

Ook de cashflow stond onder druk door trage betalingen van klanten, terwijl het debiteurenbeheer niet strak was ingericht. De ondernemer zelf was vooral bezig met operationele taken: ad hoc beslissingen, personeelsplanning, klantvragen, inkoop en administratie. Hierdoor bleef strategische sturing achterwege.

Een grondige analyse wees uit dat de totale winstlekkage neerkwam op ruim 10% van de jaaromzet. Zonder het te beseffen, verloor het bedrijf elk jaar een

aanzienlijk bedrag door gebrekkige organisatie en onvoldoende focus op winstgevendheid.

Door gerichte maatregelen kon de winstlekkage worden aangepakt. Voorbeelden hiervan waren het actualiseren van tarieven, het verbeteren van de werkplanning, duidelijke taakverdeling binnen het team, scherper voorraadbeheer en gestructureerde opvolging van offertes en facturatie. Ook werd er actief gestuurd op productiviteit en marge per project.

Binnen enkele maanden begon het bedrijf de positieve effecten te merken: meer overzicht, stabielere cashflow en een merkbare stijging van de winst. Niet door harder te werken, maar door beter te sturen.

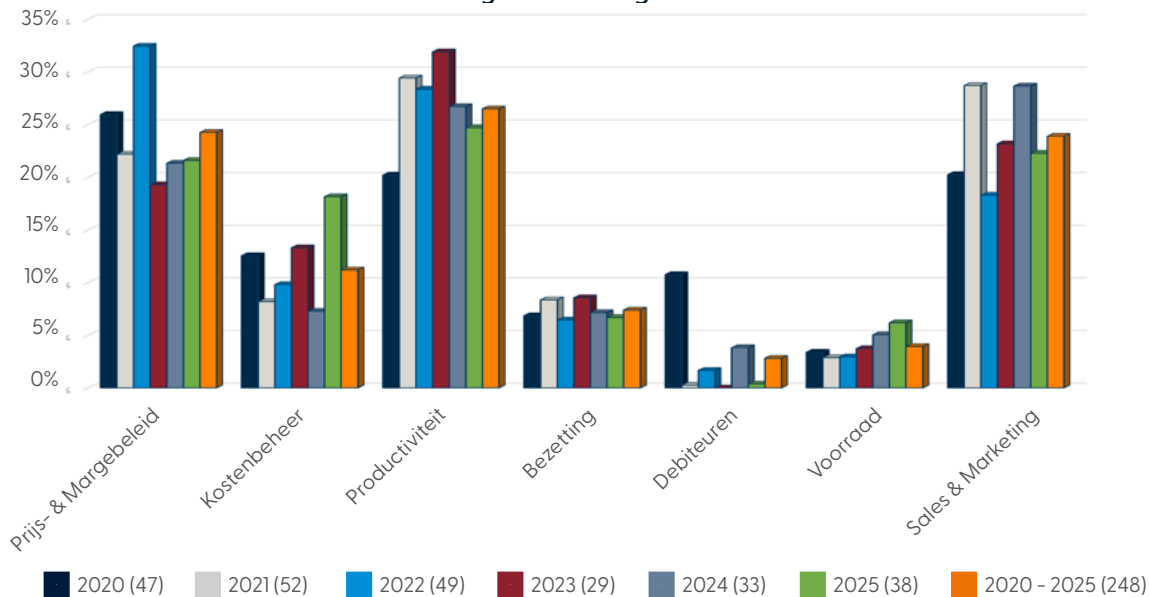
Dit voorbeeld laat zien dat winstlekkage in veel MKB-bedrijven sluipenderwijs ontstaat en vaak jarenlang onopgemerkt blijft. Het is een gevolg van een te eenzijdige focus op de operatie en een gebrek aan structurele aandacht voor de bedrijfsvoering. Door dit te onderkennen en gericht aan te pakken, kan een onderneming haar winstgevendheid aanzienlijk verbeteren – zonder dat daarvoor ingrijpende veranderingen nodig zijn.

Bijlagen: cijfers

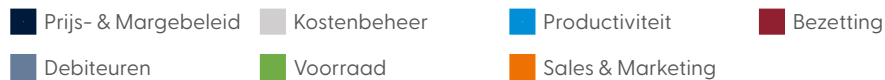
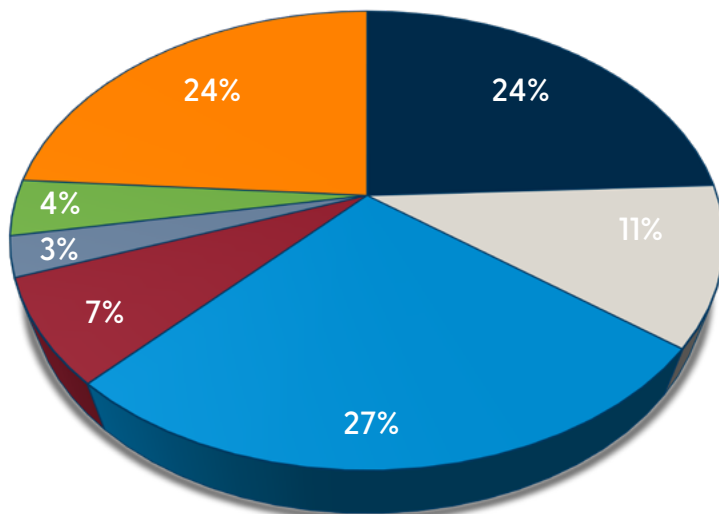
- 19 Verdeling winstekkage 2020 - 2025
- 20 Sector industrie
- 21 Sector handel
- 22 Sector dienstverlening
- 23 Omzet tussen € 500.000 en € 1.000.000
- 24 Omzet tussen € 1.000.000 en € 2.500.000
- 25 Omzet groter dan € 2.500.000

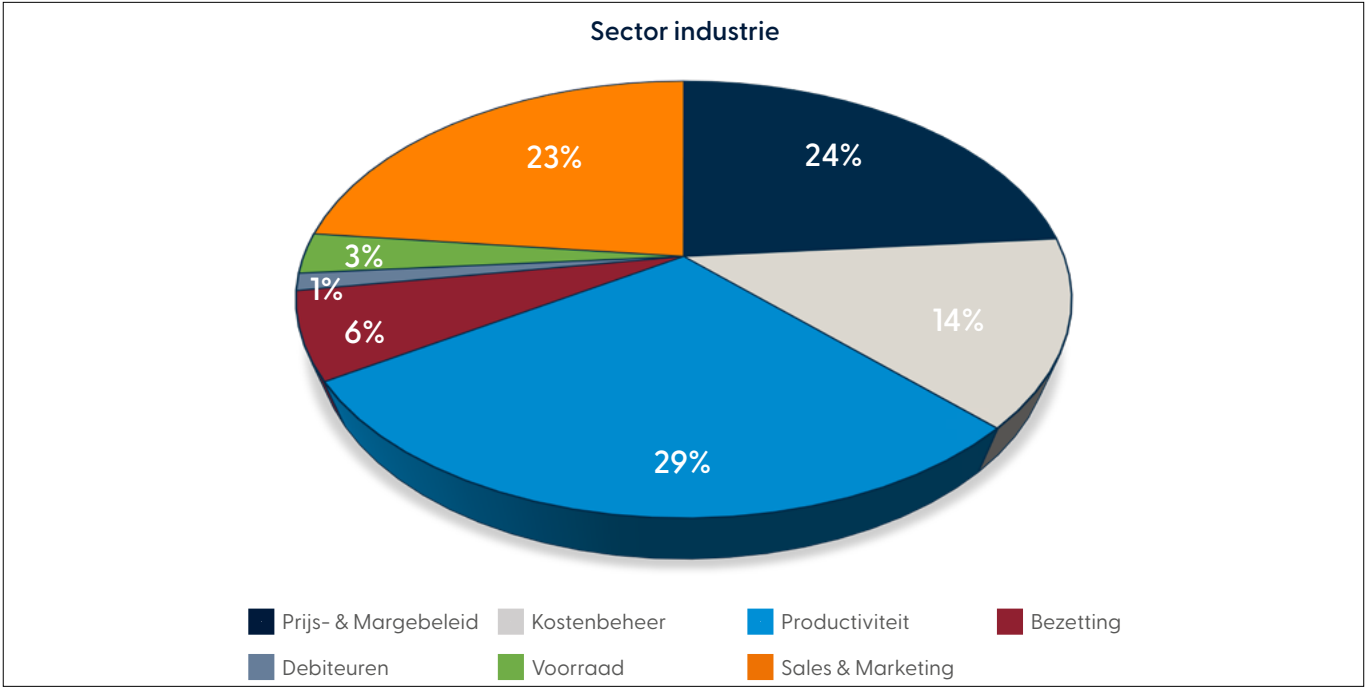
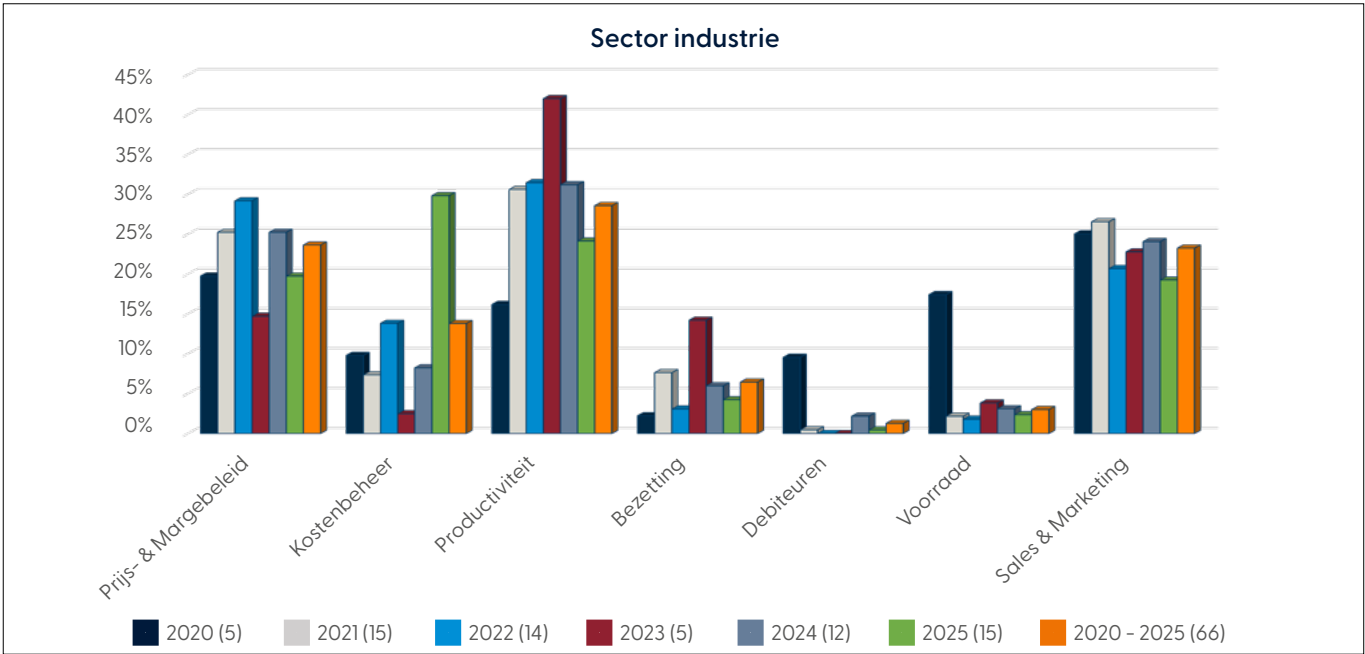


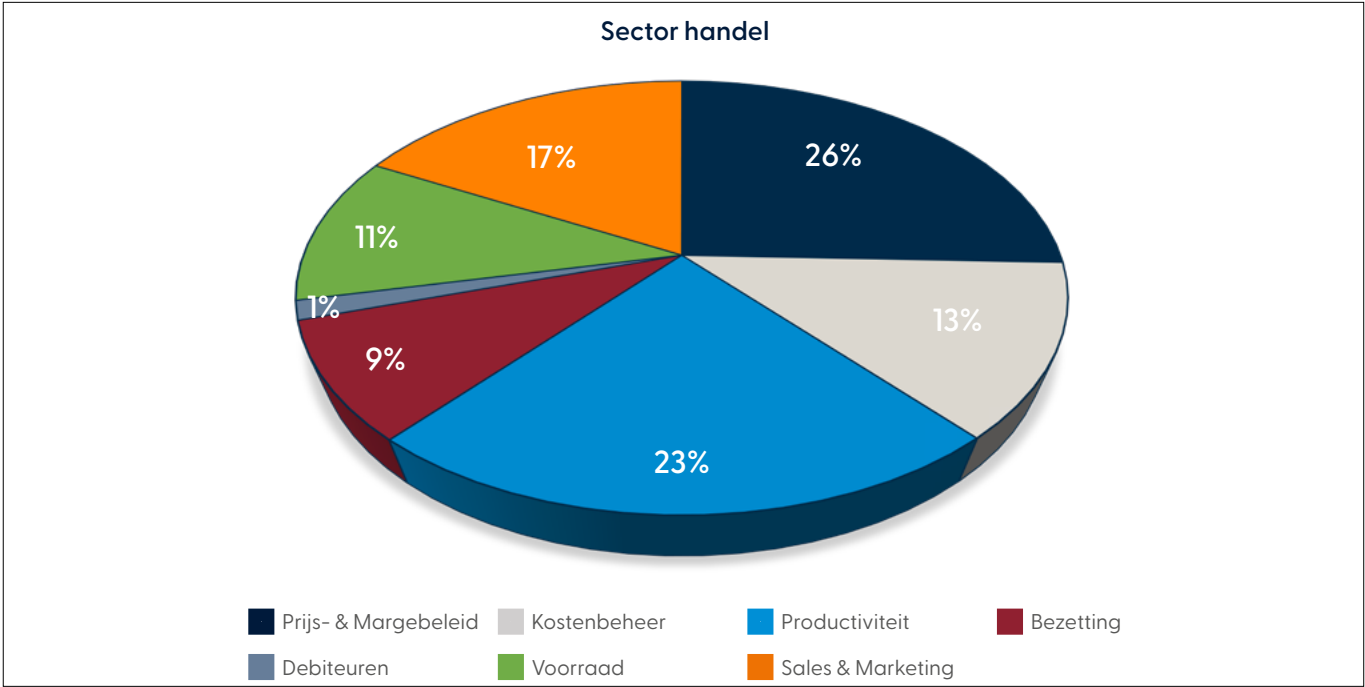
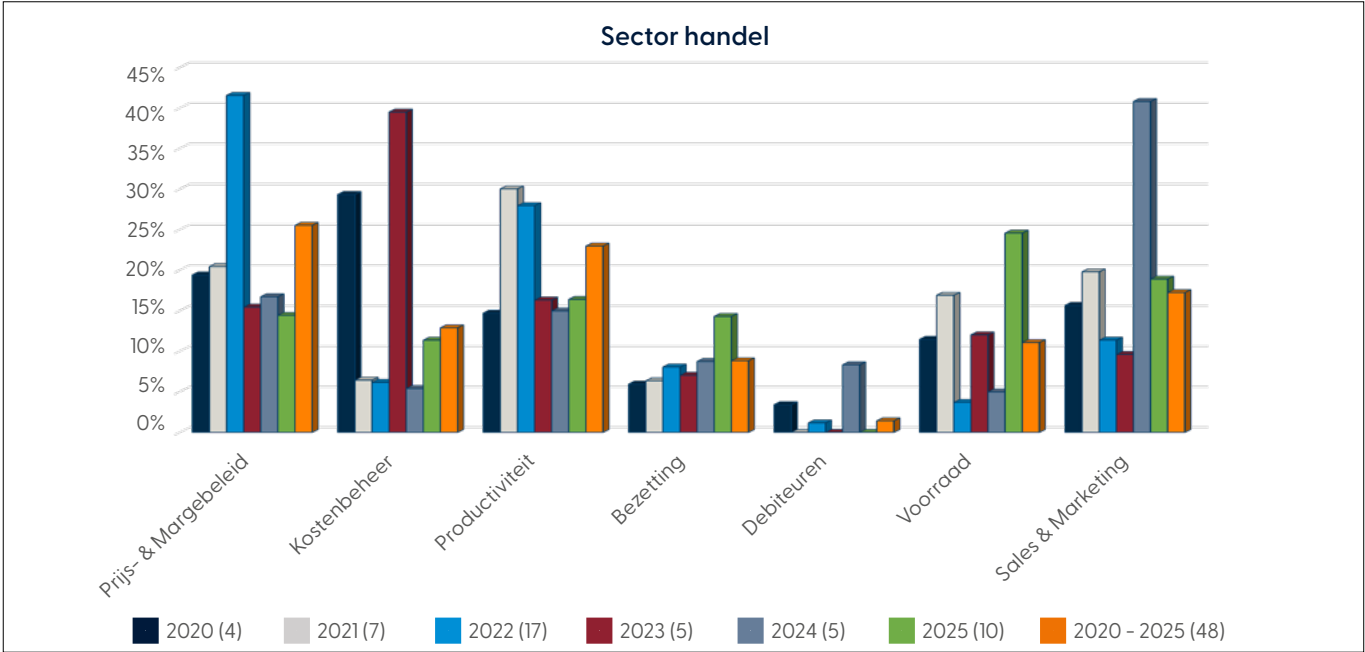
Verdeling winstlekkage 2020 - 2025

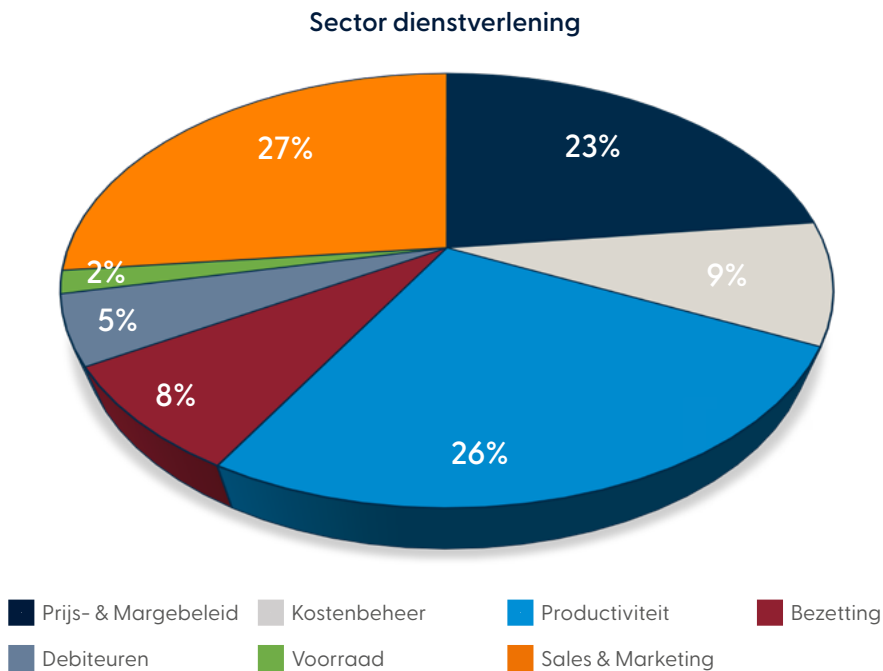
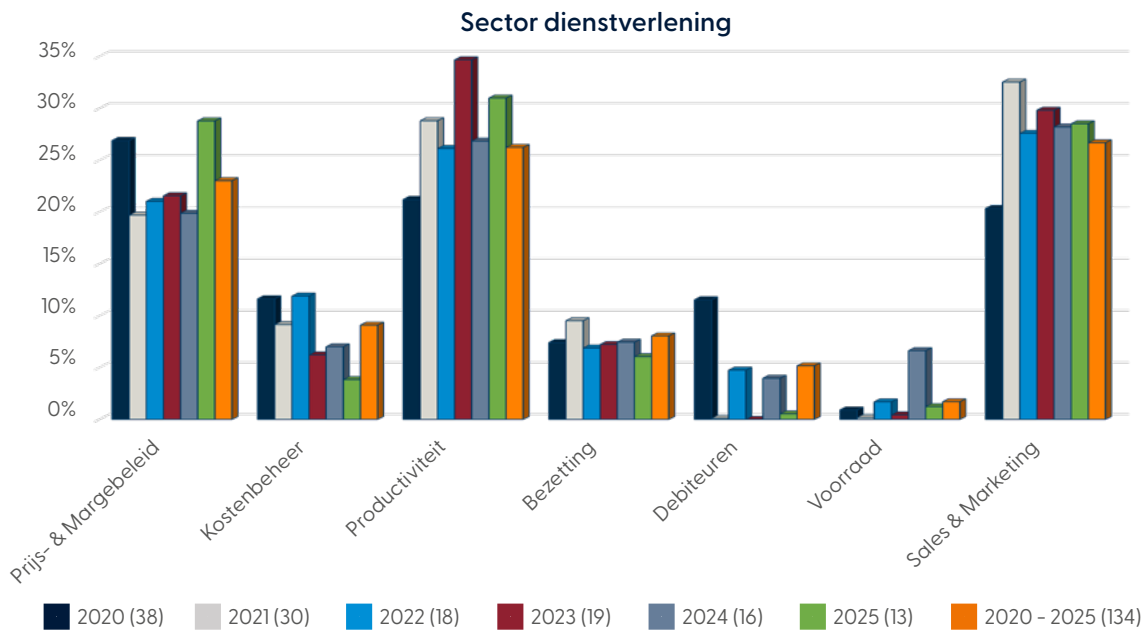


Verdeling winstlekkage 2020 - 2025

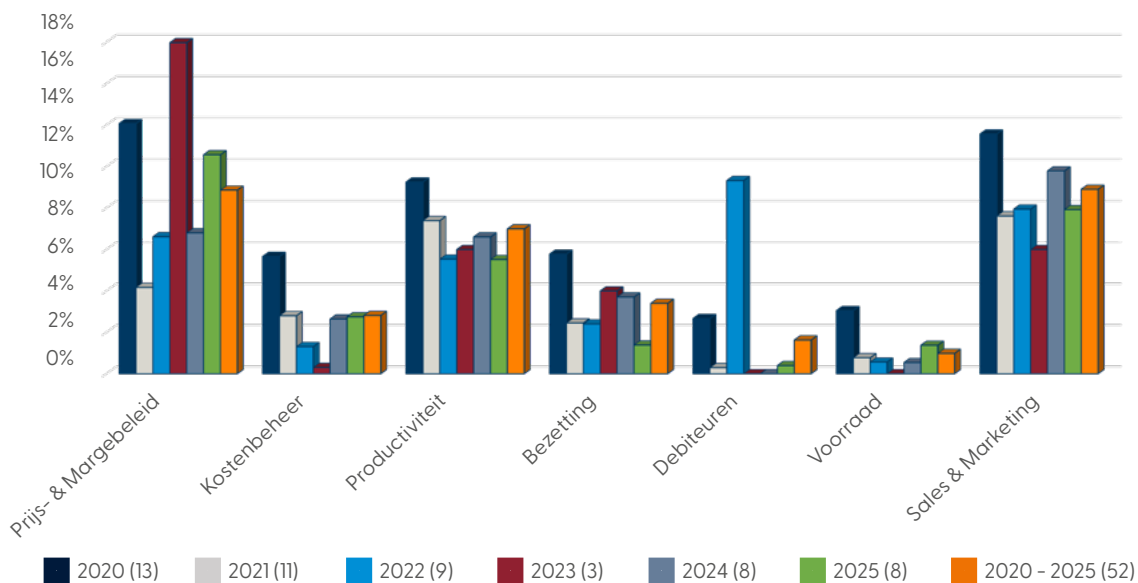




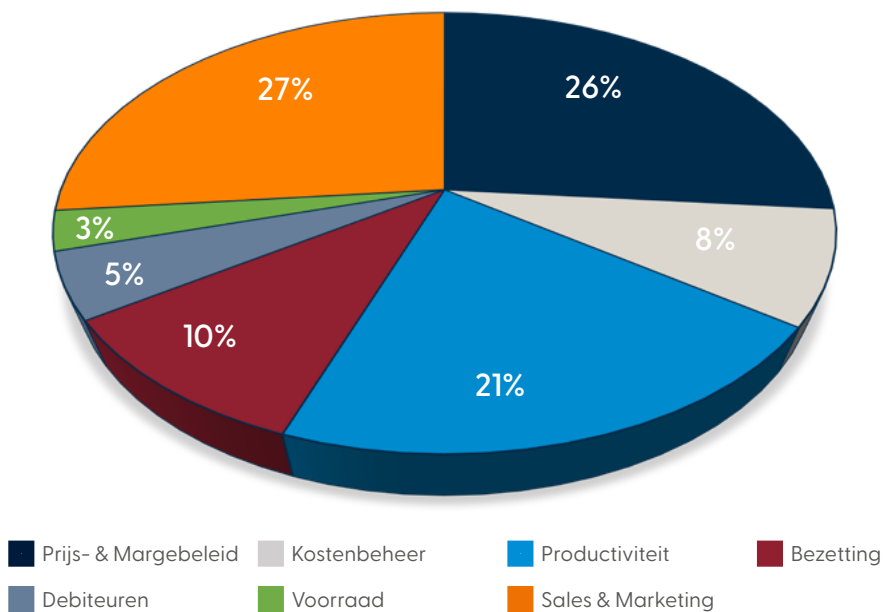


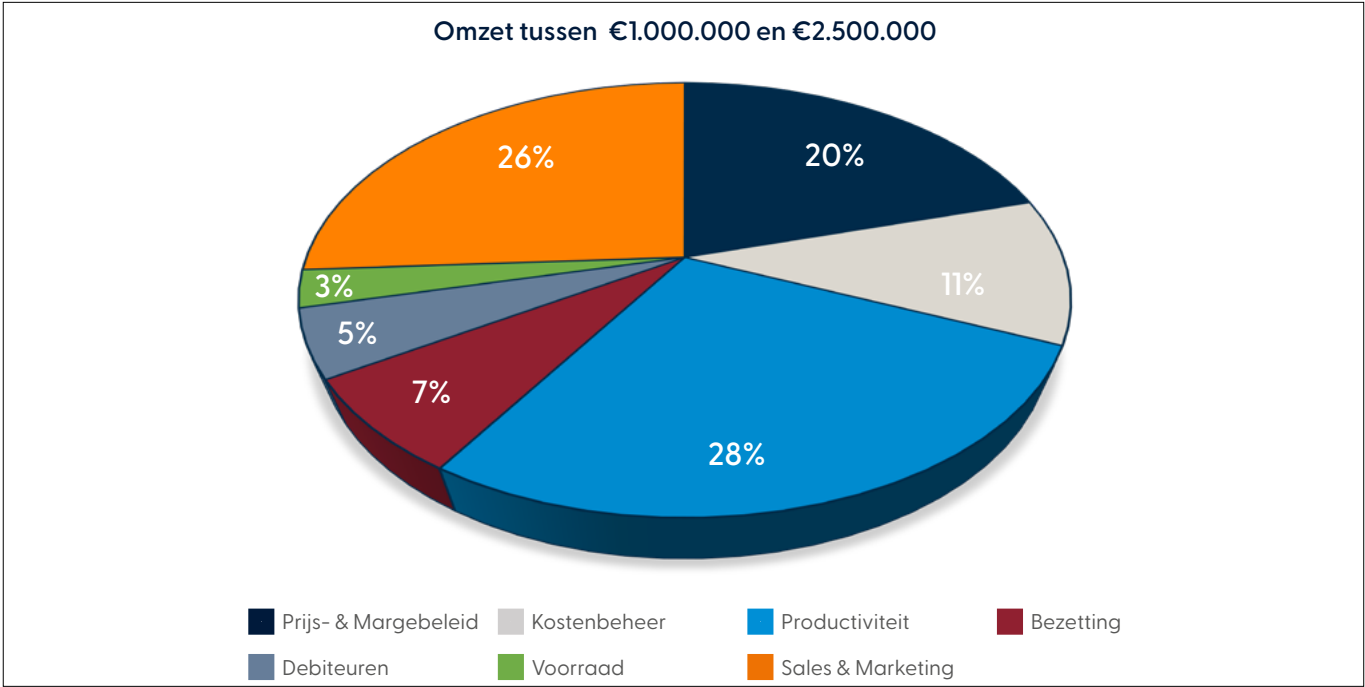
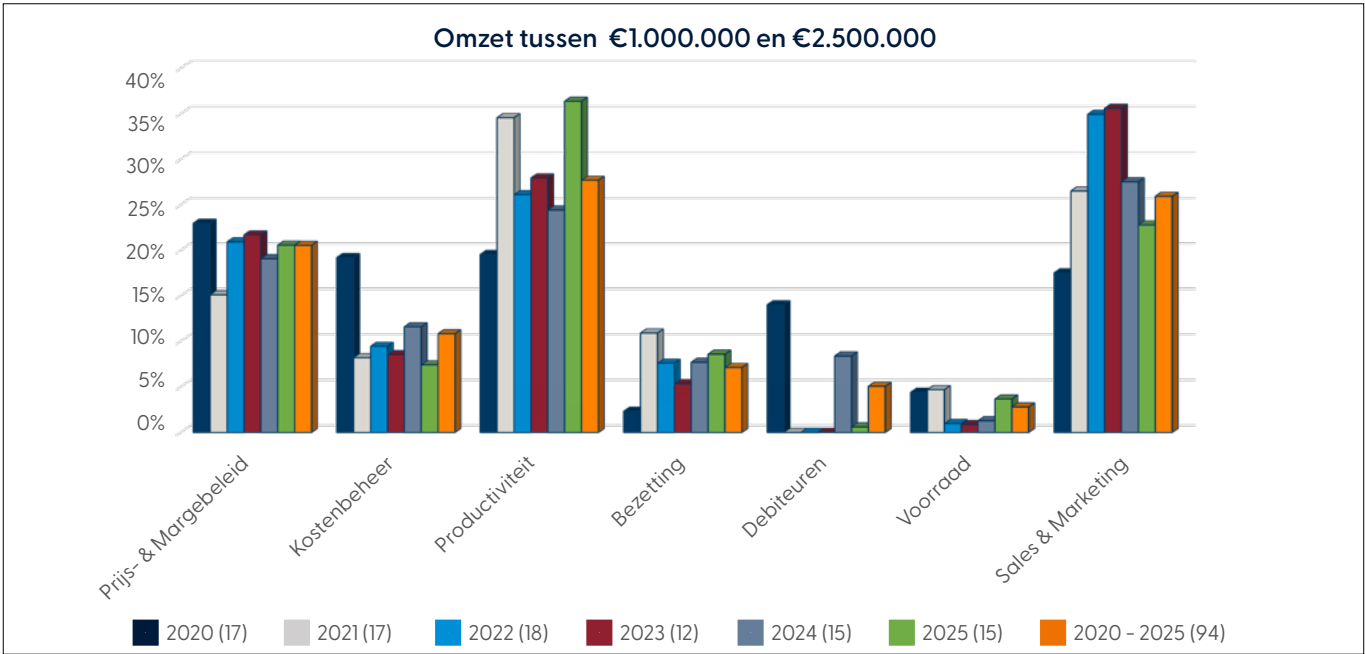


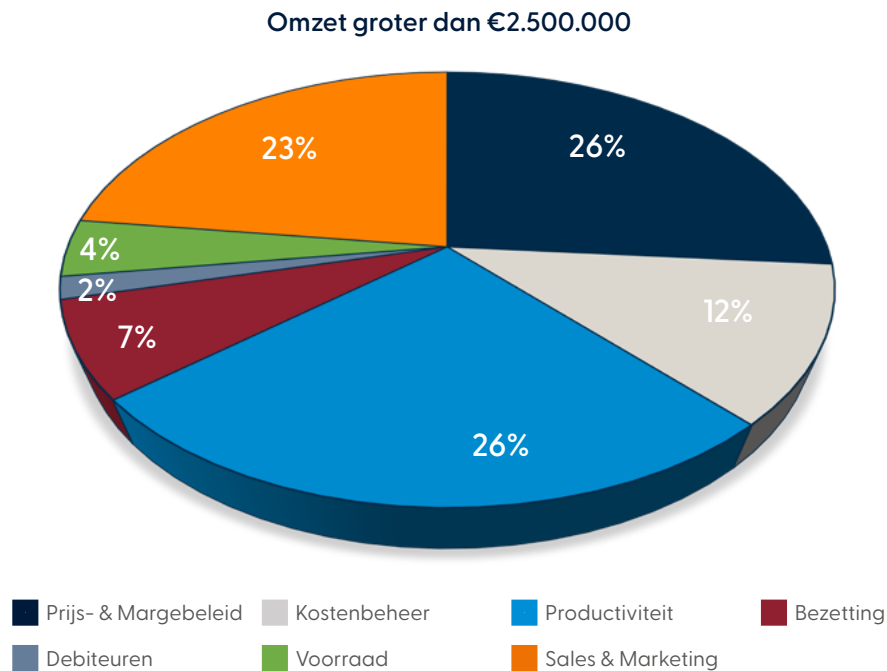
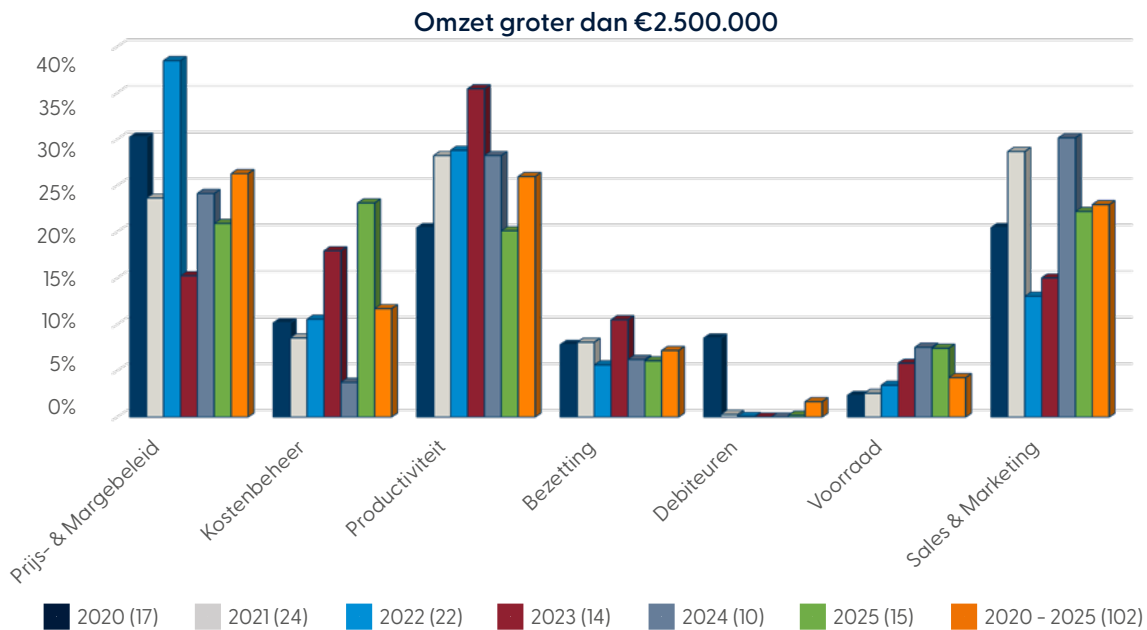
Omzet tussen €500.000 en €1.000.000



Omzet tussen €500.000 en €1.000.000







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 netherlands
Radioweg 6
1324 KW Almere



www.thextonarmstrong.nl



[contactformulier](#)



[volg ons op LinkedIn](#)



KLIK HIER:
hoeveel
winst lekt er
bij jou weg?

De rapportage doorlopend winstlekkage onderzoek 2025
is een uitgave van thexton armstrong netherlands B.V.

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.



thextonarmstrong.nl

