

PERSBERICHT

Omzetgroei versnelt verder in derde kwartaal

GENT – EnergyVision zette zijn omzetgroei voort in het derde kwartaal van 2025. De groepsomzet in de eerste negen maanden van 2025 steeg met 49% tegenover de eerste negen maanden van 2024: 93,3 miljoen EUR tegenover 62,5 miljoen EUR een jaar eerder. De integratie van windenergie in de portefeuille en de opstart van de leveranciersactiviteit in Wallonië ondersteunen de groei verder.

Belangrijkste hoogtepunten:

- Ook in Q3 lag de focus op de verdere uitbouw van recurrente businessmodellen, met bijkomende expansie zowel geografisch (opstart Wallonië) als technologisch (windenergie).
- De zonne-instraling normaliseerde in Q3, maar de eerste negen maanden van 2025 noteren globaal recordcijfers. Tegelijk was er een recordaantal uren met negatieve prijzen tijdens de zonne-uren, waar we dankzij ons geïntegreerde model van consumptie gelinkt aan productie niet aan blootgesteld zijn.
- In het derde kwartaal hebben we voor het eerst sinds de IPO verschillende bestaande windturbines overgenomen. We hebben ook een vergunning voor een in 2026 te bouwen turbine. We bouwen de portefeuille wind de komende maanden verder uit.
- We verwelkomden 120.000 nieuwe aansluitingspunten sinds het begin van het jaar en zetten een record klantentevredenheidsscore neer bij onze 80.613 klanten, met een trustpilot score van 4,7 de hoogste in de Belgische energiesector.
- Naast 4,4 MW aan bestaande windturbines, werd ook 14,7 MWp aan PV-installaties aan de portefeuille toegevoegd in het derde kwartaal (37,6 MWp sinds aanvang 2025).
- De EPC-activiteiten blijven onder druk staan, in lijn met een breder marktsentiment.

Maarten Michielssens, CEO:

"In Wallonië kende onze lancering als energieleverancier een vlotte start, in lijn met onze verwachtingen. De komende tijd werken we daar aan opschalen.

Daarnaast hebben we in het derde kwartaal onze energieportefeuille versterkt met de toevoeging van wind en investeren we daar ook de komende tijd in, wat een substantiële bijdrage zal leveren aan onze ebitda vanaf 2026.

Klanten staan bij ons centraal en dat gaat steeds verder. We betrekken hen zelfs van bij de start in de keuze van onze energieproducten, met klantgericht productontwerp. Hoe ons volgende product er uit zal zien (waarbij we zowel uit zon als wind assets energie kunnen aanbieden), beslissen onze klanten in de komende week zelf, via een grootschalige bevraging bij al onze klanten. Hoeveel prijszekerheid, welke looptijd, welke kleine lettertjes: onze klanten beslissen over het volgend product dat we op de markt brengen. Zo blijft luisteren naar de klant een strategische pijler van onze verdere groei, waarbij keuzevrijheid en transparantie centraal staan. Die klantentevredenheid is ons hoogste goed en is echt teamwork: het is de grote verdienste van onze medewerkers, die zich allen dag in en dag uit smijten om tevreden klanten te hebben."

Key financials

	Q1 - Q3 2025	Q1 - Q3 2024	Q3 25-24	Q3 25/24
Uitgedrukt in miljoen euro				
Totale omzet	93,3	62,5	+30,8	+49%
Omzet per segment				
Asset-based energy (ABE)	19,4	13,9	+5,6	+40%
Asset-based mobility (ABM)	5,2	3,0	+2,2	+73%
Non-asset-based energy (NABE)	43,9	2,9	40,9	+1.396%
EPC	32,3	44,9	-12,6	-28%
Intersegmentele omzet	-7,5	-2,2	-5,3	+238%
Omzet per regio				
België	68,3	32,5	+35,9	+110%
China	19,4	20,7	-1,3	-6%
Marokko	5,5	9,2	-3,7	-40%

Toelichting per segment

Asset-Based Energy (ABE)

Het asset-based energy segment (energy-as-a-service) omvat alle activiteiten rond de productie en valorisatie van groene stroom uit eigen productie-assets (uit eigen zonnepanelen).

Naast verdere bouw van PV-installaties, werden ook de eerste windturbines met succes overgenomen. De integratie hiervan vormt een belangrijke stap in de verdere versterking van onze duurzame energieportefeuille. In het komend jaar wensen we een bijkomend circa 40 MW aan windcapaciteit toe te voegen, onder de vorm van de overname van bestaande turbines, PPA's of vergunningen voor nieuw te bouwen turbines (bovenop de verdere aangroei van zon).

De meteorologische omstandigheden waren in 2025 tot nu toe bijzonder gunstig. De zonne-instraling bereikte in de eerste negen maanden van het jaar een recordniveau van 1.091,8 kWh/m² - de hoogste waarde sinds het begin van de metingen. Hoewel de prestatie van PV-installaties geen absolute recordcijfers liet optekenen, bedroeg het gemiddelde rendement 813 kWh per geïnstalleerde kWp, wat een stijging van 18% betekent ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

Ondanks het uitzonderlijk hoge aantal uren met negatieve stroomprijzen (in de eerste negen maanden van 2025 reeds 488 uur, een stijging zelfs tegenover het recordjaar 2024 dat in totaal 408 uren met negatieve stroomprijzen kende) bleef EnergyVision gevrijwaard van de negatieve effecten hiervan, dankzij ons geïntegreerde model van consumptie gelinkt aan productie. En ook onze klanten bleven gevrijwaard, want zij betalen nooit voor injectie, krijgen in onze langlopende contracten gegarandeerd minstens 1 cent per kWh en kunnen intussen ook kiezen voor een vaste injectievergoeding, zelfs in periodes waarin de marktprijzen onder nul dalen.

Asset-Based Mobility (ABM)

Het asset-based mobility segment (mobility as-a-service) omvat alle activiteiten gelinkt aan de exploitatie van onze elektrische laadinfrastructuur.

Naast de uitrol van snellaadpleinen op verschillende retailcentra, verlopen de werkzaamheden voor de uitrol van de laadinfrastructuur in het kader van de NMBS-aanbesteding volledig volgens planning. De eerste laadpunten zijn inmiddels succesvol in gebruik genomen.

De bezettingsgraad neemt traditioneel af in de zomer (meer mensen op reis + batterij loopt minder snel leeg dankzij hogere temperaturen), maar desondanks zien we ook hier een verdere toename van de bezettingsgraad.

Non-Asset-Based Energy (NABE)

Het non-asset-based energy segment omvat alle activiteiten verbonden aan onze rol als energieleverancier.

In Wallonië verliep de lancering van onze activiteiten als energieleverancier conform de verwachtingen. De nadruk ligt nu op de verdere opschaling van onze commerciële en operationele activiteiten in deze regio.

Daarnaast introduceerden wij een nieuw energieproduct met een vast injectietarief voor zonnepaneleneigenaars en een looptijd van drie jaar. Dit model draagt bij aan een stabiele inkomstenbasis voor EnergyVision en biedt klanten tegelijk een transparante en bijzonder aantrekkelijke formule in een volatiele energiemarkt.

Na slechts één mailing in september waren de conversiedoelstellingen reeds behaald van de klanten die intekenden op het aanbod van de meest recente groepsaankoop (met start in augustus) naar onze langlopende contracten. Dit resultaat onderstreept de sterke interesse in ons aanbod en de effectiviteit van onze commerciële aanpak.

EPC

Het EPC-segment omvat alle activiteiten rond ontwikkeling en bouw van energie-installaties.

De EPC-markt blijft zich in uitdagende omstandigheden bevinden en staat nog steeds onder druk. Zowel in Brussel als in Vlaanderen gaat de markt verder achteruit ten opzichte van 2024.

In lijn met dit moeilijke marktklimaat, blijven ook onze EPC-activiteiten voor externe klanten (in de verschillende aanbestedingen zoals ASTER, Sibelga en De Watergroep) achter op het voorziene budget.

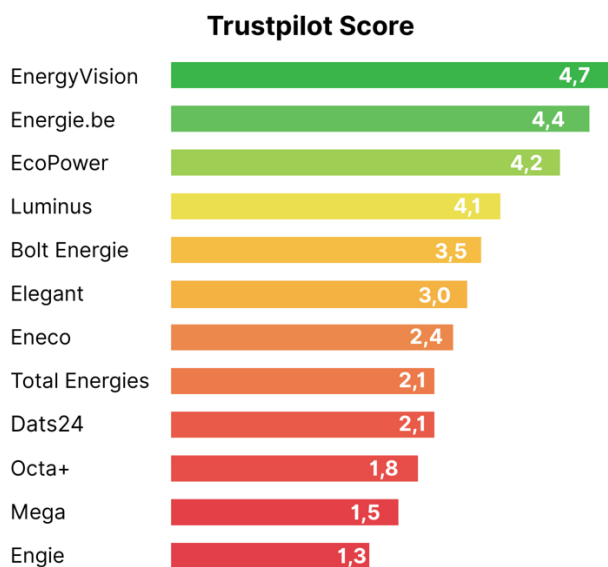
Binnen onze eigen portefeuille bouwen we gestaag verder aan de conversie van bestaande klanten naar zonnepanelen en energieafname. We focussen daarbij bewust voor een duurzame opbouw van vertrouwen en langdurige klantenrelaties alvorens bijkomende assets en diensten te activeren. Deze aanpak legt de basis voor stabiele groei en versterkt onze positie als betrouwbare partner op lange termijn.

Algemene Klantentevredenheid

Klantentevredenheid blijft een absolute prioriteit voor EnergyVision. Een sterke klantenrelatie zorgt niet alleen voor voorspelbare recurrente inkomsten, maar weerspiegelt ook het vertrouwen dat klanten in ons merk stellen.

Ook na juni 2025 hebben we onze uitstekende scores verder weten te versterken. Onze NPS-score steeg van 37 naar 39, wat onze positie als klantgerichte energieleverancier verder benadrukt. Op Trustpilot groeiden we van 4,5 naar 4,7 - aanzienlijk hoger dan het sectorgemiddelde van slechts 2,8. Met deze score van 4,7 voert EnergyVision momenteel het Trustpilot-klassement aan als meest betrouwbare Belgische energieleverancier. Ook op Google Reviews verbeterde onze score van 4,4 naar 4,5.

Deze resultaten bevestigen dat onze inzet op klantentevredenheid, snelle dienstverlening en transparante communicatie duidelijk wordt gewaardeerd. In onderstaande grafiek is te zien hoe EnergyVision zich onderscheidt binnen het Belgische energielandschap.



Laatste update op 3 oktober 2025

Webcast

CEO Maarten Michielssens, Deputy CEO Koen Decourt en CFO Michèle Adams hosten een informatieve call voor financiële media om 13u Belgische tijd. Voorafgaandelijke registratie per email is verplicht via ir@energyvision.be. De presentatie voor de call zal beschikbaar zijn op de website omstreeks 8u Belgische tijd.

Over EnergyVision

EnergyVision is een snelgroeiend, geïntegreerd energie- en mobiliteitsbedrijf, opgericht in 2014 en actief in België, China en Marokko. Het bedrijf maakt de energietransitie toegankelijker en sneller door zonne-energie, windenergie en laadinfrastructuur aan te bieden waarvoor klanten en bedrijven geen investering hoeven te doen. Tegelijk fungeert EnergyVision als energieleverancier en koppelt het de productie van eigen zonnepanelen aan het verbruik van haar klanten. Klanten profiteren van een verlaagde energiefactuur, terwijl de resterende opgewekte stroom door EnergyVision aan andere energiekanten en eigen laadpunten wordt geleverd. Op die manier wordt duurzame energie breed beschikbaar en blijft het elektriciteitsnet stabiel en betrouwbaar. Door deze geïntegreerde aanpak, gecombineerd met een slim, flexibel en datagedreven beheer van de eigen installaties en het netwerk, realiseert EnergyVision stabiele groei, technologische innovatie en een positieve impact op het klimaat, altijd met de klant en de energietransitie als uitgangspunt.