

PERSBERICHT

EnergyVision groeit verder met wind in de rug

GENT – EnergyVision zet ook in het derde kwartaal zijn sterke groei voort. In de eerste negen maanden van 2026 kwam de omzet uit op 142,0 miljoen EUR, een stijging van 52,2% tegenover dezelfde periode vorig jaar. We houden ons groeitempo dus aan. Windenergie krijgt daarbij steeds meer gewicht in een energieportefeuille die tot de zomer van 2025 enkel uit zon bestond: inmiddels is meer dan 150 GWh aan windvolume voor 2027 bevestigd, wat ons zeer goed zicht geeft op de onderliggende EBITDA voor 2027 en verder. Ook zal EnergyVision uiterlijk in 2027 positieve vrije kasstromen na investeringen hebben.

Hoogtepunten:

- Klantentevredenheid blijft bijzonder hoog: Trustpilotscore bedraagt 4,7/5 op meer dan 1.500 reviews en de Net Promoter Score stijgt verder door naar 44, ondanks grote groei zowel in voorjaar (organisch) als in najaar (met onder meer acquisitie klantenportefeuille DATS 24).
- De windproductie is ruim verdubbeld. In 2026 bedraagt het verwachte windvolume 70 GWh. Intussen is meer dan 150 GWh aan windvolume bevestigd voor 2027.
- Het aantal aansluitingspunten steeg van 124.120 per einde Q3 2025 naar 223.914 per einde Q3 2026, een groei van 80,4%.
- Zeer hoge klantenretentie, met recordcijfers voor groepsaankoopklanten: ruim 79% blijft aan boord één jaar na groepsaankoop (ter vergelijking: bij eerdere groepsaankopen waaraan EnergyVision niet deelnam, bleef historisch doorgaans slechts 20% à 30% van de klanten één jaar later aan boord bij de winnende leverancier.)
- Na de succesvolle integratie van de klantenportefeuille van DATS 24, kijkt EnergyVision op dit moment actief naar verschillende acquisitiedossiers om de groei verder te versnellen.
- Met Turbulent onderzoekt EnergyVision eerste Belgische demonstratieprojecten voor micro-waterkracht, zowel in Vlaanderen als in Wallonië.
- Eerste warmtepompprojecten worden in het komende kwartaal opgestart, waarmee we ons aanbod van duurzame energieoplossingen verder uitbreiden en een volgende stap zetten in onze commitment om klanten mee te nemen in de energietransitie, weg van het almaar duurder wordend fossiel gas.
- Op basis van de lopende contracten, volumes en productie-assets herbevestigen we de verwachtingen voor dit jaar, volgend jaar en tot en met 2029. De cashpositie verbetert verder. Uiterlijk in 2027 zal EnergyVision, op basis van een jaarlijks investeringsprogramma van 70 miljoen EUR, een positieve vrije kasstroom na investeringen hebben.

Toelichting door Maarten Michielssens, CEO:

“Na de organische groei in het voorjaar, volgde in september de integratie van de klantenportefeuille van DATS 24. Die liep bijzonder vlot en doet ons uitkijken naar volgende acquisities. We houden ook ons organisch groeitempo aan, met ruim 1.000 nieuwe klanten per week in de voorbije weken, zonder enige marketinginspanning: mensen zien een dure winter op hen afkomen en kiezen voor zekerheid.

Onze systemen zijn klaargemaakt om ook de komende groei aan te kunnen: we hebben al onze platformen en IT-systemen ferme upgrades gegeven in de voorbije maanden. We zoeken die versnelde groei actief op. En intussen blijft klantentevredenheid een enorm belangrijke parameter: we zien ook die cijfers structureel toenemen, met nauwelijks vertrekkende klanten. Ook de retentie bij klanten uit groepsaankopen bedraagt intussen ruim 79%. Dat is positief voor EnergyVision, maar zet tegelijk het klassieke verdienmodel van dienstverleners van groepsaankopen onder druk. Dat model gaat ervan uit dat klanten jaarlijks opnieuw overstappen. Met één van de organisatoren is intussen een probleem ontstaan en is dit kanaal – minstens tijdelijk – afgesloten.

We bevestigen onze vooruitzichten voor dit jaar (35% groei van de onderliggende EBITDA), volgend jaar (minstens 40% groei van de onderliggende EBITDA) en tot en met 2029 (minstens 125 miljoen EUR onderliggende EBITDA in 2029). Onze operationele vrije kasstromen zijn sinds vele jaren positief, maar uiterlijk in 2027 zullen we ook positieve vrije kasstromen hebben na investeringen, zonder ons investeringsritme aan te passen. We halen deze vooruitzichten met andere woorden op eigen kracht, zonder enige kapitaaloperatie of zonder schuldbuffers aan te moeten spreken.

We bekijken continu actief mogelijkheden voor grotere, transformatieve operaties die onze marktpositie, schaal en winstgevendheid substantieel kunnen versterken. Zulke operaties komen boven op ons bestaande investeringsprogramma en kunnen een aanvullende financiering of kapitaaloperatie vereisen.

Daarbij blijven we bijzonder gedisciplineerd. Groei om de groei interesseert ons niet. Een transformatieve operatie moet onmiddellijk substantieel bijdragen aan onze EBITDA, duidelijke strategische meerwaarde opleveren en duurzame waarde creëren voor onze aandeelhouders.”

Financiële kerncijfers

	Q1 - Q3 2026	Q1 - Q3 2025	Q3 26-25	Q3 26/25
Uitgedrukt in miljoen euro				
Totale omzet	142,0	93,3	+ 48,7	+ 52,2%
Omzet per segment				
Asset-based energy (ABE)	26,0	19,4	+ 6,6	+ 34,0%
Asset-based mobility (ABM)	9,0	5,2	+ 3,8	+ 73,1%
Non-asset-based energy (NABE)	96,1	43,9	+ 52,2	+ 118,9%
EPC	26,2	32,3	- 7,1	- 22,0%
Intersegmentele omzet	- 15,3	- 7,5	- 7,8	+ 104%
Omzet per regio				
België	118,4	68,3	+ 50,1	+ 73,4%
China	17,4	19,4	- 2,0	- 10,3%
Marokko	5,7	5,5	+ 0,2	+ 3,6%
Andere	0,5	0,0	+ 0,5	n.b.

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, windturbines en ook stekkerbatterijen)

De windenergieproductie bleef in het derde kwartaal stabiel en in lijn met de voorgaande kwartalen en de verwachtingen. Tegen de achtergrond van de verdere organische groei werd het voor 2027 vastgelegde windvolume inmiddels opgetrokken tot meer dan 150 GWh. Deze volumes versterken de bevoorradingszekerheid en dragen bij aan een verdere optimalisatie van de energieproductiemix.

Ook de portefeuille aan residentiële en niet-residentiële PV-installaties groeide verder. Sinds het begin van het jaar werden inmiddels meer dan 1.200 installaties geplaatst, in nochtans moeilijke marktomstandigheden (gezinnen blijven afwachting voor zonnepanelen ondanks hoge energieprijzen).

Het aantal geïnstalleerde stekkerbatterijen nam sinds de start van de uitrol in het tweede kwartaal verder toe, van 1.095 tot 1.969 stuks eind september. De uitrol ligt daarmee op schema om tegen het jaareinde ruim 2.500 geïnstalleerde stekkerbatterijen te bereiken.

De industriële batterij van 2,25 MW/5 MWh die aan de PV-installatie op de luchthaven Oostende-Brugge werd gekoppeld, is inmiddels operationeel. Daardoor kan overtollige productie op piekmomenten worden opgeslagen en opnieuw worden ingezet wanneer de productie lager ligt, de vraag toeneemt of de marktprijzen gunstiger zijn.

Asset-Based Mobility (ABM)

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

Na de gebruikelijke zomerdip toonden de laadnetwerken opnieuw sterke cijfers. Het publieke Brusselse laadnetwerk ChargyClick noteerde in september een volume van 999 kWh per laadpunt per maand. Ook het laadnetwerk in Aalter kende in september een sterke maand: met 1.008 kWh aan volume in september, noteerde het netwerk voor het eerst volumes boven 1.000 kWh per laadpunt per maand op onze AC-laadpunten. Het nog jonge netwerk van het Vlaamse Departement Mobiliteit en Openbare Werken (MOW) presteerde eveneens sterk kort na de opstart, met volumes die inmiddels oplopen tot 600 kWh per laadpunt per maand.

Het aantal operationele laadpunten steeg in het derde kwartaal met 780 stuks tot 4.900 stuks per eind september 2026. Tegenover eind 2025, toen EnergyVision 3.063 laadpunten telde, betekent dit een groei van 60%. Ook het gebruik van het netwerk verbreedde: in het derde kwartaal maakten 91.278 unieke laadpassen gebruik van de infrastructuur, tegenover 69.997 in dezelfde periode van 2025, een stijging van 30,4%. Cumulatief over de eerste negen maanden van 2026 liep het aantal geregistreerde laadpassen op onze laadpunten op tot 176.373, tegenover 116.363 in dezelfde periode van 2025, een stijging van 51,6%.

Er werd in totaal voor reeds 22,5 GWh geladen aan onze laadpalen tegenover 15,0 GWh in diezelfde periode vorig jaar, of een groei van 50%. In het gemiddeld volume per laadsessie betekent dit een stijging van 18,4 kWh naar 20,7 kWh of een stijging van 12,9% afgenomen volume per laadsessie tegenover dezelfde periode vorig jaar.

De uitrol in het kader van de grote aanbestedingen van NMBS en het Departement Mobiliteit en Openbare Werken wordt verdergezet. EnergyVision bouwt binnen deze opdrachten dit jaar ongeveer 3.000 nieuwe laadpunten, waarvan de laatste 500 laadpunten uiterlijk in februari 2027 in dienst worden genomen.

De sterke operationele groei binnen ABM is des te relevanter tegen de achtergrond van de verdere druk op de marktprijs voor e-credits (HEE-F), die sinds het begin van het jaar met ongeveer 55% is gedaald. De groei van het netwerk, het aantal gebruikers en het gemiddeld geladen volume per sessie tonen het potentieel van het segment.

Non-Asset-Based Energy (NABE)

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

Het NABE-segment zette zijn groei verder in het derde kwartaal. In juli kwamen in Wallonië via de groepsaankoop van Wikipower ruim 15.000 aansluitingspunten bij. Daarnaast maken sinds 1 september de particuliere energiekanten van DATS 24 deel uit van de portefeuille van EnergyVision, goed voor ruim 26.000 bijkomende aansluitingspunten die startten op 1 september (en ruim 4.000 in de volgende twaalf maanden).

Het totale aantal aansluitingspunten per 30 september 2026 bedraagt 223.914. Dat betekent een groei van 27,4% in aansluitingspunten in het derde kwartaal en een stijging van 80,4% tegenover Q3 2025. Dit versterkt onze positie als intussen zesde grootste residentiële energieleverancier van Vlaanderen.

De klantenretentie bleef ook in het derde kwartaal bijzonder sterk. De gemiddelde klantenuitstroom bij klanten die niet via een groepsaankoop instroomden, bedroeg 0,7% per maand over de periode oktober 2025 tot en met september 2026. Ter vergelijking: de Vlaamse elektriciteitsmarkt kende gemiddeld 2% uitstroom per maand over de voorbije twaalf maanden¹.

Van de klanten die via de groepsaankopen instroomden, lag de gemiddelde maandelijkse uitstroom op 2,8%, voornamelijk door het tijdelijke effect van aflopende groepsaankopen.

EPC

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

De klassieke EPC-markt blijft onder druk staan. EnergyVision blijft daarom selectief in zijn EPC-activiteiten en focust op projecten die passen binnen zijn langetermijnvisie en rendabiliteitsdoelstellingen.

Na afloop van het Asterproject Q2 2026 werden er zoals voorzien nauwelijks verdere inkomsten gegenereerd in het Belgische EPC-luik. China werkte verder aan lopende projecten en startte projecten op ter oplevering in het vierde kwartaal. In het derde kwartaal werd één project afgerond. China ligt op schema om het aantal vooropgestelde projecten te realiseren. De activiteiten in Marokko namen, na een klassieke tragere eerste jaarhelft, opnieuw toe in lijn met verwachtingen en gebudgetteerde doelstellingen.

In september werden de eerste aanvragen behandeld binnen de aanbesteding voor laadinfrastructuur die EnergyVision via de Opdrachtcentrale binnenhaalde. Publieke instanties, waaronder ziekenhuizen, politiezones en andere overheidsorganisaties, kunnen in het kader van deze aanbesteding rechtstreeks een beroep doen op EnergyVision.

Omdat de effectieve afnames en timing niet gegarandeerd zijn, werd hiervoor geen omzet opgenomen in het budget. Eventuele inkomsten uit deze aanbesteding vormen bijgevolg bijkomend potentieel boven op de huidige verwachtingen.

Algemene Klantentevredenheid

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

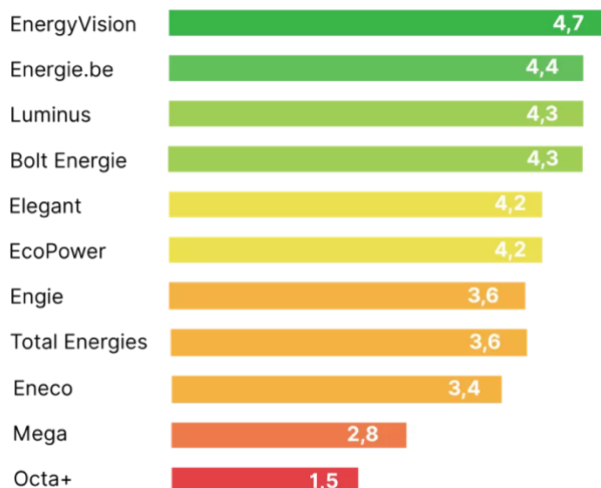
Ook in het derde kwartaal van 2026 bleven onze klantentevredenheidsscores op een hoog niveau. EnergyVision blijft op Trustpilot met een score van 4,7 op 5, gebaseerd op meer dan 1.500 reviews, veruit de best scorende energieleverancier in de sector. Ook onze Google-score bedraagt 4,7 op 5. De Net Promoter Score (NPS) steeg van 43 per 30 juni 2026 naar 44 eind september, ondanks de grote aantallen nieuwe klanten die aan boord kwamen.

De combinatie van een zeer hoog en stabiel niveau van klantentevredenheid, een stijgende NPS en een sterk groeiende klantenportefeuille toont dat EnergyVision zijn kwaliteitsvolle dienstverlening schaalbaar kan uitbouwen. Klantentevredenheid blijft daarmee een fundamentele pijler en drijvende kracht onder het groeimodel.

In onderstaande grafiek is te zien hoe EnergyVision zich blijft onderscheiden binnen het Belgische energielandschap.

¹ Bron: Vlaamse Nutsregulator, publieke marktgegevens: <https://www.vlaamsenutsregulator.be/marktaandelen-en-switches-elektriciteit-dashboard>
EnergyVision  Persbericht

Trustpilot Score



Laatste update op 6 oktober 2026

Vooruitzichten

EnergyVision bevestigt zijn verwachtingen voor 2026, 2027 en 2029. De sterke groei van de klanten- en assetportefeuille en de verdere toename van de recurrente activiteiten ondersteunen de verwachting dat de onderliggende EBITDA in 2026 met 35% zal groeien.

Voor 2027 neemt de visibiliteit verder toe. De verdere groei van de energieleveranciers- en mobiliteitsactiviteiten, in combinatie met de bevestigde windvolumes en de bestaande productie-assets, vormt een brede basis voor verdere winstgroei. De onderliggende EBITDA zal naar verwachting met minstens 40% toenemen. Voor 2029 wordt de onderliggende EBITDA van minstens 125 miljoen EUR bevestigd.

Bij een jaarlijks investeringsprogramma van ongeveer 70 miljoen EUR verwacht EnergyVision uiterlijk in 2027 positieve vrije kasstromen na investeringen.

Webcast

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

Over EnergyVision

EnergyVision (ENRGY, Euronext Brussels) is een geïntegreerd energie- en mobiliteitsbedrijf, opgericht in 2014. Het is de snelst groeiende energieleverancier van het land, gedreven door een obsessieve focus op een uitmuntende klantenervaring. Het doel? De duurzame energietransitie betaalbaar en toegankelijk maken voor iedereen. Dat doet EnergyVision door een gedecentraliseerd energienetwerk uit te bouwen waarin lokale productie en consumptie slim op elkaar worden afgestemd. Het bedrijf produceert hernieuwbare energie uit zon, wind en waterkracht en combineert die met batterijopslag, betaalbare energiecontracten en laadnetwerken voor elektrische mobiliteit. Energie die lokaal wordt opgewekt maar niet ter plaatse wordt verbruikt, levert EnergyVision aan zijn klanten of wordt via zijn laadnetwerken ingezet voor elektrische wagens. Zo benut EnergyVision hernieuwbare energie optimaal, helpt het het elektriciteitsnet in balans te houden en biedt het gezinnen, bedrijven en overheden duurzame energieoplossingen aan zonder grote investeringen vooraf. Technologie en innovatie spelen een centrale rol in dat model. Door productie, opslag en verbruik slim en datagedreven met elkaar te verbinden, bouwt EnergyVision aan een schaalbaar en toekomstgericht energiesysteem dat groei combineert met concrete klimaatimpact, altijd met de klant als uitgangspunt.