

# PERSBERICHT

## Sterke groei in eerste kwartaal, straks versnelling

**GENT – Ook het eerste kwartaal van 2026 is voor EnergyVision gestart met substantiële groei: de omzet steeg met 60% tegenover het eerste kwartaal van 2025, van €26,1 miljoen naar €41,8 miljoen. Al zitten de belangrijkste verwezenlijkingen van Q1 2026 nog niét in de cijfers: de echte start in Wallonië, en een aanzienlijke toeloop van nieuwe klanten naar aanleiding van de geopolitieke crisis. Deze zullen de groei van de energieleveranciersactiviteiten verder ondersteunen in de rest van 2026.**

### Belangrijkste hoogtepunten:

- Een recordproductie van eigen energie in het eerste kwartaal, onder meer dankzij de integratie van windenergie in de portefeuille. Ten opzichte van Q1 2025 werd een groei van 190% gerealiseerd in het Asset-Based Energy segment (eigen energieproductie).
- Het beste eerste kwartaal ooit binnen Asset-Based Mobility (laadinfrastructuur voor elektrische voertuigen), met een groei van 61% ten opzichte van Q1 2025, gedreven door een toename van het aantal laadpunten, meer laadsessies per laadpunt en een optimalisatie van de opbrengsten.
- Een groei van 96% in het Non-Asset-Based Energy segment (energielevering) ten opzichte van Q1 2025. Daarnaast werd in maart een recordgroei van ruim 39.000 nieuwe aansluitingspunten gerealiseerd, die vanaf Q2 effectief stroom afnemen. Ook werd een Waalse groepsaankoop binnengehaald, goed voor minstens 15.000 bijkomende aansluitingspunten vanaf 1 juni.
- Eind maart werden in twee dagen tijd meer dan 18.000 nieuwe aansluitingen verwerkt, wat de schaalbaarheid van de systemen en de robuustheid van het businessmodel in een volatiele marktcontext onderstreept.
- Ondanks de sterke instroom blijft de klantentevredenheid op niveau: de Net Promoter Score bedroeg 40 op 31 maart en de Trustpilot-score van 4,7 blijft de hoogste in de Belgische energiesector.
- De EPC-activiteiten blijven, zoals voorzien, onder druk staan (daling van -48% ten opzichte van Q1 2025), al kan een aanhoudende geopolitieke crisis hier ook een positieve impact hebben.
- De verwachting wordt herbevestigd dat de REBITDA in 2026 met minstens 30% zal groeien ten opzichte van 2025. Begin juni wordt een duidelijker beeld verwacht van de effectieve klanten- en assetportefeuille voor de rest van het jaar, waarna ook de middellangetermijndoelstellingen (omzet, assets en REBITDA maal drie) opwaarts zullen worden bijgesteld.

### Maarten Michielssens, CEO:

*“Het was al vanaf de eerste januari duidelijk dat de groei zich zou verderzetten – dankzij het recordaantal klanten, laadpunten en eigen energie – maar in de loop van het kwartaal versterkte die groei zich verder. De bezettingsgraad aan onze laadpunten lag hoger dan ooit (circa 32% meer kWh geladen op onze laadpunten tegenover dezelfde periode vorig jaar) en de organische groei van ons klantenbestand als energieleverancier steeg elke week: van 350 nieuwe klanten per week eind vorig jaar, naar 500 per week in januari, naar 750 per week in februari en vervolgens 1.500 per week in de eerste drie weken van maart.*

*De laatste week van maart brak alle records. En zo eindigde maart met meer dan 20.000 extra energiekanten erbij, en ruim 39.000 nieuwe aansluitingspunten: de beleving van die punten start pas in de loop van april, en zit dus nog niet in deze kwartaalcijfers verwerkt. Die laatste week toonde de sterkte van ons model in actie op alle fronten: extreme focus op klantentevredenheid (dus bleven wij in de laatste dagen van maart telkens open tot middernacht, terwijl andere leveranciers onbereikbaar waren voor hun klanten) en zeer stabiele, voorspelbare prijzen (onze installaties trekken zich niks aan van geopolitieke omstandigheden of marktprijzen, terwijl quasi alle andere leveranciers hun prijzen doorheen de maand verhoogden).*

*Het legt de basis voor de groei doorheen de rest van het jaar en zal een substantiële bijdrage leveren aan onze REBITDA in 2026 en verder. Grote dank aan alle medewerkers, en dan vooral de zeventig medewerkers die zich spontaan aanboden om in de laatste avonden van maart tot middernacht op kantoor te blijven om een maximaal aantal gezinnen te helpen in hun zoektocht naar een betrouwbare energieleverancier.”*

	Q1 2026	Q1 2025	Q1 26-25	Q1 26/25
<b>Uitgedrukt in miljoenen euro</b>				
<b>Omzet per regio</b>				
België	39,3	23,4	+16,0	+68%
Marokko	0,5	1,0	-0,5	-47%
China	2,0	1,8	+0,2	+14%
<b>Omzet per segment</b>				
Asset-Based Energy (ABE)	6,1	2,1	+4,0	+190%
Asset-Based Mobility (ABM)	2,4	1,5	+0,9	+61%
Non-Asset-Based Energy (NABE)	35,0	17,9	+17,1	+96%
EPC	3,1	6,1	-2,9	-48%
Intersegmentele omzet	-4,9	-1,5	-3,4	+229%
<b>Totale omzet</b>	<b>41,8</b>	<b>26,1</b>	<b>+15,8</b>	<b>+60%</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).

In het eerste kwartaal werd de portefeuille verder uitgebreid met de toevoeging van windenergiecapaciteit. Deze uitbreiding draagt bij aan een verdere diversificatie van onze productie en leidde er mee toe dat de omzet in dit segment steeg met 190% van €2,1 miljoen naar €6,1 miljoen.

In het eerste kwartaal van 2026 kwam er 3,0 MW zonne-energie en 7,5 MW windvermogen bij (gebouwd, overgenomen en/of in aanbouw).

Daarnaast zetten we actief in op het uitleggen van het belang van microwaterkrachtcentrales op beleidsniveau, zodat we op termijn ook waterkracht kunnen toevoegen aan onze Belgische productieportefeuille. Waterkracht is helaas een totaal vergeten technologie in ons land. Verder werden stekkerbatterijen zonder investering uitgerold bij klanten met EnergyVision-zonnepanelen. Hiermee kunnen we een hoger volume aan autoconsumptie-energie valoriseren aan €0,20 per kWh. De eerste resultaten zijn positief: een mailing naar enkele honderden klanten gaf een conversiepercentage van meer dan 60% na 24 uur. Dit onderstreept het potentieel van Asset-Based contracten en de bereidheid van klanten om bijkomende oplossingen binnen het EnergyVision-ecosysteem te activeren.

### Asset-Based Mobility (ABM)

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

In het eerste kwartaal zagen we een duidelijke stijging in de bezettingsgraad van laadpunten die meer dan één jaar operationeel zijn. Binnen ons publiek laadnetwerk in Brussel (ChargyClick) steeg het aantal laadsessies van circa 860 kWh per punt per maand in Q1 2025 naar 975 kWh per punt per maand in Q1 2026, wat neerkomt op een toename van 13% op deze laadpunten. Dit bevestigt de toenemende benutting van onze bestaande infrastructuur.

De inkomsten binnen dit segment namen verder toe, enerzijds door een aanpassing van de laadprijzen (2 cent stijging tegenover Q1 2025), waarbij we competitief blijven en ons nog steeds positioneren bij de goedkoopste 2% in de markt, en anderzijds door een hogere opbrengst uit e-credits en vooral een hogere opbrengst uit aantal geladen kWh (+32% over de hele portefeuille aan laadpunten).

De uitrol van laadinfrastructuur bij NMBS werd in het eerste kwartaal van 2026 versneld. In totaal werden 458 laadpunten geplaatst in Q1 2026, tegenover 240 laadpunten over het volledige jaar 2025, waardoor het totaal aantal gebouwde laadpunten op 698 komt, waarvan er 330 actief zijn per 31/03/2026. Voor de rest van het jaar voorzien we een verdere uitrol, met 2.730 bijkomende laadpunten op de parkings van NMBS-stations gepland in Q2-Q4 2026. Deze volumes onderstrepen de schaalvergroting binnen dit segment.

### Non-Asset-Based Energy (NABE)

Het Non-Asset-Based Energy segment omvat alle activiteiten verbonden aan onze rol als energieleverancier.

In het eerste kwartaal versterkten we onze positie in Wallonië via de groepsaankoop van Wikipower, waar we verschillende loten binnenhaalden. Dit resulteert in een significante instroom van naar verwachting 15.000 nieuwe aansluitingspunten en ondersteunt de verdere uitbouw van onze activiteiten in de regio.

In de laatste weken van maart zagen we, in de context van de geopolitieke crisis en de bijhorende stijging van de energieprijzen, een duidelijke toename in de vraag naar vaste energiecontracten. Deze marktdynamiek leidde tot een bijkomende instroom van ruim 39.000 aansluitingspunten in maart alleen, bovenop de reeds bestaande 134.289 aansluitingspunten per 31 maart 2026.

Vanaf het tweede kwartaal lanceren we een loyaliteitsprogramma waarbij klanten worden beloond op basis van hun anciënniteit. Hiermee zetten we bewust in op duurzame klantrelaties, in contrast met marktpraktijken die voornamelijk focussen op tijdelijke welkomstkortingen voor nieuwe klanten.

Tegelijk onderzoeken we de uitbreiding van het model met stekkerbatterijen zonder investering naar klanten met zonnepanelen die niet door EnergyVision werden geplaatst, met als doel een bredere conversie naar Asset-Based contracten.

## EPC

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

De EPC-markt blijft onder druk staan en herstelt voorlopig slechts beperkt. Hoewel we recent de eerste tekenen zien van hernieuwde interesse in zonnepanelen, onder meer gedreven door stijgende energieprijzen in het kader van de geopolitieke crisis, vertaalt zich dit vandaag nog niet in een structureel herstel van de vraag.

De omzet binnen dit segment blijft dan ook verder dalen. Dit is evenwel in lijn met onze strategische keuzes en conform het vooropgestelde budget voor 2026. We blijven bewust selectief in onze EPC-activiteiten en focussen op projecten die passen binnen onze langetermijnvisie en rendabiliteitsdoelstellingen.

Internationaal blijven onze activiteiten zich stabiel ontwikkelen. In zowel Marokko als China zien we een traditioneel tragere opstart in het eerste kwartaal, respectievelijk door de impact van de ramadan en het Chinees Nieuwjaar. Beide markten evolueren echter volgens plan en liggen op schema voor de rest van het jaar.

## Algemene klanttevredenheid

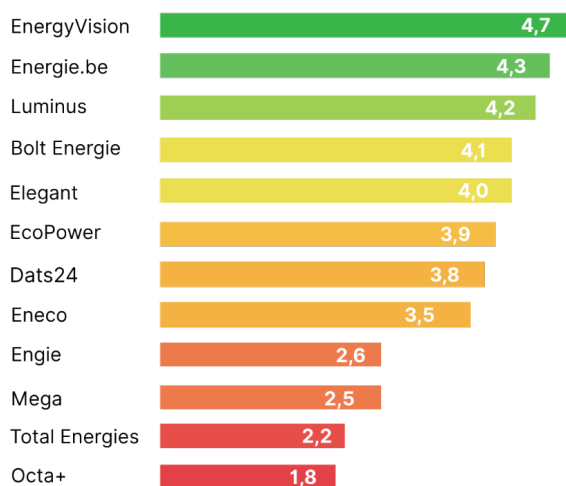
Klanttevredenheid blijft een absolute prioriteit voor EnergyVision en vormt de basis van ons groeimodel. Ondanks de uitzonderlijke drukte door de massale toeloop in aanloop naar de prijsstijgingen van april, zijn we erin geslaagd onze sterke prestaties verder te verbeteren.

Per 31 maart 2026 blijft EnergyVision op vlak van klanttevredenheid de best scorende energieleverancier in België op Trustpilot, met een score van 4,7 op 5. Ook onze Google-score blijft op een hoog niveau van 4,6 op 5. Onze Net Promoter Score bedraagt 40 en blijft daarmee uitzonderlijk sterk binnen de sector.

Opvallend is dat onze klanttevredenheid verder is gestegen ondanks de piekbelasting op onze dienstverlening. Dankzij een extreme focus op bereikbaarheid en service, waarbij onze klantendienst in de laatste dagen van maart telkens tot middernacht beschikbaar bleef om klanten te helpen hun contract nog aan te passen, hebben we het verschil kunnen maken op momenten dat andere leveranciers vaak onbereikbaar waren.

Deze resultaten bevestigen opnieuw dat onze combinatie van transparantie, scherpe prijzen en een toegankelijke klantendienst leidt tot een structureel hogere klanttevredenheid dan de rest van de markt.

### Trustpilot Score



Laatste update op 7 april 2026

## Webcast

CEO Maarten Michielssens, Deputy CEO Koen Decourt en CFO Michèle Adams hosten een informatieve call voor financiële media om 13u00 Belgische tijd. Voorafgaandelijke registratie per e-mail is verplicht via [ir@energyvision.be](mailto: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 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-, wind- en waterkrachtenergie 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 en windturbines 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.