

PERSBERICHT

Recurrente segmenten in thuismarkt zetten boost op groeimotor in eerste helft van 2026

GENT – EnergyVision realiseerde in de eerste helft van 2026 opnieuw een sterke groei. De omzet steeg met 57,0% tot € 98,1 miljoen (H1 2025: € 62,5 miljoen). De onderliggende EBITDA nam met 45,2% toe tot € 22,8 miljoen. De nettowinst groeide met 53,3% tot € 6,9 miljoen. Daarmee realiseert EnergyVision opnieuw een sterke eerste jaarhelft, met duidelijke groei in zowel aantal klanten, geproduceerde energie, omzet als winstgevendheid. We trekken onze groeiverwachtingen dan ook verder op.

Hoogtepunten – H1 2026

- Bijzonder hoge klantentevredenheid: Net Promoter Score stijgt van 40 naar 43, Trustpilot-score bedraagt 4,7/5 en EnergyVision werd door Testaankoop bekroond als 'Beste van de Test' onder de energieleveranciers in 2026.
- Omzetgroei van 57,0% tot € 98,1 miljoen, een stijging met € 35,6 miljoen tegenover H1 2025. De groei zit nagenoeg volledig in de thuismarkt, waar alle segmenten groeien, op EPC (Engineering, Procurement, Construction) na.
- Stijging van de onderliggende EBITDA met 45,2% tot € 22,8 miljoen (tegenover € 15,7 miljoen in de eerste jaarhelft van vorig jaar).
- Nettowinst stijgt met 53,3% tot € 6,9 miljoen tegenover € 4,5 miljoen in de eerste jaarhelft van vorig jaar.
- Verdere groei en diversificatie van de eigen productieportefeuille, met een substantiële bijdrage van windenergie en een belangrijk deel van de energiebehoeften voor 2027 reeds afgedekt via eigen en gecontracteerde productie.
- Groeiversnelling houdt aan en genereert ook duurzame rendabiliteit. We verhogen onze onderliggende EBITDA-groei van +30% naar 35% voor 2026, en verwachten een groei van de onderliggende EBITDA van minstens 40% in 2027 (meer dan 90% van de onderliggende EBITDA voor 2027 is nu reeds verworven op basis van de lopende contracten, volumes en productie-assets).

Maarten Michielssens, CEO:

"Terwijl de meeste energieleveranciers marktaandeel en marges verloren door de Iran-crisis, heeft EnergyVision de sterkte van zijn businessmodel ten volle kunnen uitspelen. Het lokale karakter van onze productie-assets zorgt ervoor dat ze niet reageren op schommelingen van de marktprijs als gevolg van geopolitieke schokken. Het gevolg is voorspelbare prijzen en langdurige zekerheid voor klanten. Dat betekent: veel nieuwe klanten, en nagenoeg geen verloop van bestaande klanten."

Heel belangrijk: De groei heeft niets te maken met prijsverhogingen of met een tijdelijk effect van de Iran-crisis. Ze is structureel: steeds meer klanten komen aan boord én blijven aan boord. We maken niet plots meer winst per kWh, want we hebben onze prijzen niet verhoogd. Ook daarin varen we bewust tegen de stroom in.

Bovendien liep de groei volledig organisch en gebeurde, zoals altijd tot nu, nagenoeg zonder marketinginvesteringen. Deze zomer namen we de klantenportefeuille van DATS 24 over, een eerste acquisitie in energielevering. Het is een pad dat we verder zullen bewandelen.

Alle klantencontracten zijn afgedekt, we nemen ook op dat vlak geen enkel risico: vaste gascontracten hebben we ingedekt op de markt, en op het vlak van elektriciteit komt meer dan 75% uit onze eigen productie-assets en een beperkt deel uit lease van windturbines.

Zoals altijd dragen nieuwe contracten vooral bij aan de EBITDA van het daaropvolgende jaar. Daarom trekken we enerzijds onze groeiverwachting voor dit jaar beperkt op (onderliggende EBITDA voor 2026 groeit met 35%, in plaats van de eerder gemelde 30%), maar zien we nu reeds een groei van minstens 40% in 2027, die reeds grotendeels verworven is op basis van de huidige klanten- en assets-portefeuille. De groeimotor versnelt met andere woorden nog verder, mét behoud van onze hoge klantentevredenheidsscore en met goede kosten- en cashflowcontrole.

Financiële kerncijfers

	H1 2026	H1 2025	H1 2026 – 2025	H1 2026/2025
Uitgedrukt in miljoen euro				
Omzet per segment				
Asset-Based Energy (ABE)	16,2	11,1	+ 5,1	+ 45,9%
Asset-Based Mobility (ABM)	6,0	3,6	+ 2,4	+ 66,7%
Non-Asset-Based Energy (NABE)	65,3	29,8	+ 35,5	+ 119,1%
EPC	20,0	22,8	- 2,8	- 12,3%
Intersegmentele omzet	-9,4	- 4,9	- 4,5	+ 91,8%
Totale omzet	98,1	62,5	+ 35,6	+ 57,0%
EBITDA¹	22,4	15,2	+ 7,2	+ 47,4%
EBITDA Marge	22,8%	24,3%		
Onderliggende EBITDA²	22,8	15,7	+ 7,1	+ 45,2%
Onderliggende EBITDA Marge	23,2%	25,1%		
Afschrijvingen en waardeverminderingen	- 11,8	- 7,6	- 4,2	+ 55,3%
Financieel resultaat	- 3,1	- 2,3	- 0,8	+ 34,8%
Belastingen op het resultaat	- 0,7	- 0,8	+ 0,1	- 12,5%
Nettoresultaat	6,9	4,5	+ 2,4	+ 53,3%

	H1 2026	12 mnd 2025	H1 26 -12 mnd 2025	H1 26/2025
Uitgedrukt in miljoen euro				
Balanstotaal	377,8	342,0	+ 35,8	+ 10,5%
Eigen Vermogen	141,6	134,2	+ 7,4	+ 5,5%
Netto financiële schuld³	110,5	82,0	+ 28,5	+ 34,8%
Netto financiële schuld / onderliggende EBITDA (voortschrijdend voor H1 2026)	2,4	2,1		
Investerings	34,1	75,0		

Toelichting financiële kerncijfers

Sterke groei met behoud van een stabiele winstmarge

De omzet stijgt met 57,0% tot € 98,1 miljoen, tegenover € 62,5 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Ondanks de sterke volumegeïnduceerde groei binnen het NABE-segment weet EnergyVision zijn marges grotendeels op peil te houden dankzij het geïntegreerde model, waarbij eigen productie en consumptieportefeuille optimaal met elkaar worden verbonden.

De omzetgroei is breed gedragen over de verschillende segmenten. Binnen NABE wordt de groei voornamelijk gedreven door de sterke toename van het aantal klanten. In ABE vertaalt het investeringsniveau van de voorbije twaalf maanden zich in een verdere uitbreiding van de productiecapaciteit. Ook ABM groeit verder dankzij de uitrol van bijkomende laadpleinen en laadpunten, gecombineerd met een hogere bezettingsgraad en een toenemende energieafname per laadbeurt. Deze ontwikkelingen versterken de basis voor verdere groei en een toenemend aandeel aan recurrente inkomsten in de komende jaren. Het EPC-segment kent daarentegen (en zoals verwacht) een omzetsdaling, voornamelijk als gevolg van de lagere activiteit binnen de Aster-aanbesteding (zonnepanelen op sociale woningen in Vlaanderen).

¹ EBITDA is gedefinieerd en berekend als de bedrijfswinst gecorrigeerd voor afschrijvingen en waardeverminderingen

² Onderliggende EBITDA is gedefinieerd en berekend als EBITDA + niet-onderliggende elementen

³ Netto financiële schuld wordt gedefinieerd als rentedragende verplichtingen (met uitzondering van leaseverplichtingen die zijn opgenomen volgens IFRS 16), verminderd met geldmiddelen en kasequivalenten en termijndeposito's

Geografisch situeert de groei zich nagenoeg volledig in België. In China stijgen omzet en EBITDA licht tegenover de eerste jaarhelft van 2025, terwijl Marokko een beperkte daling laat optekenen. Deze evolutie ligt in lijn met de strategie van EnergyVision om prioritair in te zetten op de Belgische thuismarkt.

De onderliggende EBITDA stijgt met € 7,1 miljoen tot € 22,8 miljoen, tegenover € 15,7 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Daarmee blijft ook de operationele rendabiliteit op niveau ondanks de aanzienlijke groei van de activiteiten.

De niet-onderliggende elementen bedragen € 0,4 miljoen, een daling met € 0,2 miljoen tegenover dezelfde periode vorig jaar (toen voornamelijk het gevolg van IPO-gerelateerde kosten).

De afschrijvingen stijgen tot € 11,8 miljoen, het gevolg van de investeringen in zonne- en windenergie en de daarmee samenhangende groei van de activa, zowel deze in volle eigendom als via leaseconstructies.

In lijn met de hogere investeringsactiviteit en de daaraan gekoppelde projectfinanciering stijgen ook de financiële kosten, weliswaar beperkt tot € 3,1 miljoen.

De inkomstenbelastingen dalen licht ten opzichte van vorig jaar. Het effectieve belastingtarief blijft daarbij stabiel rond 9%.

Toenemende intersegmentele omzet onderstreept verdere integratie van productie en afname

De significante stijging van de intersegmentele omzet weerspiegelt de toenemende mate waarin de eigen energieproductie binnen de Groep wordt afgestemd op de afnameprofielen van huishoudelijke klanten en laadactiviteiten. Deze evolutie wordt voornamelijk gedreven door een tweeledig effect: enerzijds de verdere uitbreiding van de productiecapaciteit in zonne- en windenergie en anderzijds de sterke groei van de afnameportefeuille binnen zowel NABE als ABM.

Daarnaast zorgt de toenemende schaal en complementariteit tussen zonne- en windproductie voor een steeds betere aansluiting tussen het productie- en consumptieprofiel van de Groep. Hierdoor kan een groter deel van de eigen productie intern en efficiënter worden toegewezen aan de groeiende energieafname door klanten en laadactiviteiten. De stijgende intersegmentele omzet illustreert daarmee de verdere versterking van het geïntegreerde bedrijfsmodel van EnergyVision. Het zorgt voor een betere rendabiliteit en voor een lagere afhankelijkheid van marktprijzen en -volatiliteit.

De netto financiële schuld blijft onder controle

De netto financiële schuld bedraagt € 110,5 miljoen per 30 juni 2026 of 2,4 maal de voortschrijdende onderliggende EBITDA over de afgelopen 12 maanden. De netto schuldpositie per 30 juni wordt tijdelijk verhoogd door de seizoensgebonden opbouw van het werkkapitaal. Dit seizoenseffect is ook zichtbaar in de evolutie van de ratio, die steeg van 3,1 per einde 2024 naar 3,3 in H1 2025 en van 2,1 per einde 2025 naar 2,4 in H1 2026, om vervolgens tegen jaareinde opnieuw te normaliseren.

Een groot aantal projecten was op 30 juni nog in uitvoering, waardoor tijdelijk bijkomende middelen in het werkkapitaal waren geïnvesteerd.

Naarmate deze projecten in de tweede jaarhelft worden opgeleverd, gefactureerd en geïnd, wordt dit werkkapitaal opnieuw vrijgemaakt. De schuldpositie per 30 juni moet daarom, zoals elk jaar, worden beschouwd als een momentopname binnen de normale operationele en investeringscyclus van de Groep.

EnergyVision hanteert intern een maximale hefboom van 3,0 maal de onderliggende EBITDA als financiële discipline. Tegen het einde van het jaar verwachten we de verhouding tussen netto financiële schuld en onderliggende EBITDA onder 2,5 maal te houden.

Investerings afgestemd op consumptie-aangroei

De verdere investeringen in productie- en mobiliteitsassets worden gericht afgestemd op de sterke groei van de consumptieportefeuille. Per 30 juni 2026 bedroeg de totale zonneportefeuille 154,9 MWp, een toename met 52,3 MWp of 51,0% tegenover 30 juni 2025. De windportefeuille groeide over dezelfde periode van 0,0 MW naar 37,4 MW. Ook de eigen laadinfrastructuur werd fors uitgebreid tot 4.120 laadpunten per 30 juni 2026, 1.551 laadpunten meer of een groei van 60,4% tegenover 30 juni 2025.

Nieuw binnen de assetportefeuille is de uitrol van stekkerbatterijen bij residentiële klanten met zonnepanelen. Sinds de lancering in april 2026 werden reeds 1.631 stekkerbatterijen besteld, waarvan 1.096 stuks operationeel. Daarmee voegt EnergyVision een nieuwe categorie assets achter de meter toe, die meegroeit met de snel uitbreidende klantenportefeuille.

Opmerkingen 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).

	H1 2026	H1 2025	H1 2026 – 2025	H1 2026/2025
Uitgedrukt in miljoen euro				
ABE				

Omzet	16,2	11,1	+ 5,1	+ 45,9%
waarvan intersegment	6,2	2,3	+ 3,9	+ 169,6%
waarvan extern	10,0	8,8	+ 1,2	+ 13,6%
Onderliggende EBITDA	15,5	10,8	4,7	+ 43,5%
Onderliggende EBITDA Marge	95,7%	97,3%		

In het ABE-segment zette EnergyVision de groei van zijn eigen productieportefeuille verder, waarbij de eerder ingezette diversificatie naar windenergie in de eerste jaarhelft voor het eerst substantieel bijdroeg aan het resultaat. Daarmee wordt de productieportefeuille breder en neemt de afhankelijkheid van één enkele productietechnologie af. In de eerste jaarhelft voegden we 28,9 MWp aan zonne-energie en 33,0 MW aan windenergie toe aan onze portefeuille. Het gaat om assets die we overnamen, bouwden of momenteel opbouwen.

Tegelijk slaagde EnergyVision erin om reeds een substantieel deel van de energiebehoeften voor 2026 af te dekken met eigen en gecontracteerde productie. De combinatie van een groeiende productieportefeuille en een grotere afdekking van de energiebehoefte ondersteunt de verdere integratie tussen eigen productie en de snelgroeiende klantenportefeuille.

Ook bij klanten thuis breidt EnergyVision zijn eigen productie- en opslagassets verder uit, wat tegelijk de klantenrelatie versterkt.

De verdere groei van de eigen productie-assets, samen met de bijdrage van windenergie, vormt daarmee een belangrijke basis voor verdere onderliggende EBITDA-groei binnen ABE. EnergyVision blijft bovendien gericht en actief kijken naar bijkomende mogelijkheden om zijn productieportefeuille verder uit te breiden en te diversifiëren. Onder meer de toevoeging van stekkerbatterijen en de voorbereiding voor microwaterkrachtinstallaties passen hierin.

Asset-Based Mobility (ABM)

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

	H1 2026	H1 2025	H1 2026 – 2025	H1 2026/2025
Uitgedrukt in miljoen euro				
ABM				
Omzet	6,0	3,6	+ 2,4	+ 66,7%
Waarvan intersegment	0,1	0,4	- 0,3	- 75,0%
Waarvan extern	5,9	3,2	2,7	+ 84,4%
Onderliggende EBITDA	2,0	1,2	+ 0,8	+ 66,7%
Onderliggende EBITDA Marge	33,3%	33,3%		

Het ABM-segment zette zijn groei verder in de eerste jaarhelft van 2026, gedreven door zowel de uitbreiding van het aantal operationele laadpunten als een toenemend gebruik van de bestaande infrastructuur.

De uitrol van nieuwe laadinfrastructuur versnelt de komende jaren aanzienlijk. EnergyVision verwacht zowel in 2026 als in 2027 ongeveer 3.000 nieuwe laadpunten per jaar te realiseren en ligt daarmee op schema voor de uitvoering van de grote contracten met NMBS (laadpunten op de parkings van de Belgische treinstations) en het Mobiliteit en Openbare Werken (publieke laadpunten in drie Vlaamse provincies). Deze projecten zorgen de komende jaren voor een aanzienlijke uitbreiding van de eigen laadpuntenportefeuille en vormen de basis voor verdere recurrente groei.

De bezettingsgraad van de nieuw uitgerolde laadpunten ontwikkelt zich positief. Het gebruik van nieuwe laadpunten stijgt geleidelijk naarmate ze langer operationeel zijn, in lijn met wat EnergyVision eerder vaststelde bij ChargyClick (publieke laadpunten in het Brussels Gewest), dat als referentieproject kan worden beschouwd. De ChargyClick-laadpunten startten met een gemiddeld verbruik van om en bij de 200 kWh per laadpunt per maand, maar na een constante stijging realiseren ze twee jaar later een gemiddelde van ongeveer 1.000 kWh. De eerste gebruikscijfers van recentere locaties volgen een vergelijkbare trend.

De marge binnen het ABM-segment blijft op peil, ondanks een scherpe daling van de marktprijs voor e-credits sinds begin 2026 (daling van bijna 40%, tendens die ingaat tegen de marktprijzen in onze buurlanden).

Non-Asset-Based Energy (NABE)

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

	H1 2026	H1 2025	H1 2026 – 2025	H1 2026/2025
--	---------	---------	----------------	--------------

Uitgedrukt in miljoen euro				
NABE				
Omzet	65,3	29,8	+ 35,5	+ 119,1%
Waarvan intersegment	3,1	2,2	+ 0,9	+ 40,9%
Waarvan extern	62,2	27,6	+ 34,6	+ 125,4%
Onderliggende EBITDA	3,0	0,2	+ 2,8	+ 1.400,0%
Onderliggende EBITDA Marge	4,6%	0,7%		

In het NABE-segment zette EnergyVision de sterke groei van zijn residentiële klantenportefeuille verder en klom het bedrijf inmiddels van de negende naar de zesde plaats⁴ qua marktaandeel van de residentiële energieleveranciers in Vlaanderen. Die groei werd grotendeels organisch en zonder significante marketingkosten gerealiseerd, dankzij een extreem klantgerichte en flexibele aanpak onder meer tijdens de Iran-crisis, net op het moment dat de klantenvraag piekte en verschillende andere leveranciers niet thuis gaven. Maar ook de dagelijkse organische groei versnelt.

De klantenretentie blijft bijzonder sterk. De gemiddelde klantenuitstroom bedroeg 1,3% per maand over de periode juli 2025 tot en met juni 2026 (inclusief het segment van de groepsaankopen), tegenover 1,8%⁵ per maand voor de sector. De groepsaankopen buiten beschouwing gelaten, is de klantenuitstroom minder dan 0,7% per maand. De hoge klantentevredenheid en het stabiele prijsbeleid spelen daarin een belangrijke rol. EnergyVision hield zijn prijzen stabiel, terwijl de meeste andere leveranciers hun tarieven met 28% tot 60% verhoogden. De combinatie van competitieve prijzen en hoge klantentevredenheid ondersteunt de structureel lage klantenuitstroom en het recurrente karakter van de klantenportefeuille.

De groei zet zich ook in de tweede jaarhelft verder. In augustus komen via een nieuwe groepsaankoop ongeveer 10.000 bijkomende aansluitingspunten binnen. Vanaf september worden daar ruim 30.000 aansluitingspunten aan toegevoegd door de overname van de residentiële klantenportefeuille van DATS 24.

De sterke klantengroei in 2026 legt tegelijk de basis voor verdere onderliggende EBITDA-groei in 2027. Klanten die doorheen het jaar instromen, dragen in 2026 slechts gedeeltelijk bij aan het resultaat, maar zullen in 2027 een volledig jaar bijdragen aan de recurrente inkomsten en onderliggende EBITDA.

EPC

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

	H1 2026	H1 2025	H1 2026 – 2025	H1 2026/2025
Uitgedrukt in miljoen euro				
EPC				
Omzet	20,0	22,8	- 2,8	- 12,3%
Waarvan intersegment	0	0	0	-
Waarvan extern	20,0	22,8	- 2,8	- 12,3%
Onderliggende EBITDA	2,3	3,5	- 1,2	- 34,3%
Onderliggende EBITDA Marge	11,5%	15,4%		

De evolutie binnen het EPC-segment ligt in lijn met het budget en de verwachtingen, maar blijft zoals voorzien sterk onder druk. De omzetsdaling situeert zich voornamelijk in België, waar het ASTER-project in de voorbije twaalf maanden nagenoeg volledig is stilgevallen en er ook geen verwachtingen meer zijn. Deze terugval past binnen de verwachte afbouw van de klassieke EPC-activiteiten en staat tegenover de sterke groei van de recurrente segmenten van de Groep.

Wel haalde EnergyVision in de thuismarkt een grote aanbesteding van de Opdrachtcentrale binnen voor laadinfrastructuur. Via deze aanbesteding kunnen verschillende publieke instanties, waaronder ziekenhuizen, politiezones en andere overheidsorganisaties, rechtstreeks een beroep doen op EnergyVision voor de uitrol van laadinfrastructuur. De raamovereenkomst kan de komende maanden en jaren een substantiële omzetbijdrage genereren, maar aangezien de effectieve afname en timing niet gegarandeerd zijn, is er geen omzet uit deze aanbesteding in het budget opgenomen. Eventuele omzet vormt bijgevolg bijkomend potentieel boven op de huidige verwachtingen.

De buitenlandse EPC-projecten tonen respectievelijk een lichte daling (Marokko) en een lichte stijging (China), maar zijn in lijn met het budget. Turbulent (micro-waterkrachtbedrijf dat we eind 2025 overnamen) realiseerde één project en heeft twee projecten in uitvoering, en was voor het eerst in zijn geschiedenis (licht) EBITDA-positief. We zetten de gesprekken verder met Belgische overheden om tot een kader te komen voor waterkracht, maar intussen genereert Turbulent wel omzet in het buitenland.

⁴ Bron: Vlaamse Nutsregulator, publieke marktgegevens: <https://www.vlaamsenutsregulator.be/marktaandelen-en-switches-elektriciteit-dashboard>

⁵ Bron: Vlaamse Nutsregulator, publieke marktgegevens: <https://www.vlaamsenutsregulator.be/marktaandelen-en-switches-elektriciteit-dashboard>

Klantentevredenheid

Klantentevredenheid blijft een belangrijke pijler voor de voorspelbaarheid van onze recurrente inkomsten en onze langetermijngroei. In 2026 hebben we dit belang verder verankerd door klantentevredenheid op te nemen als criterium voor de collectieve bonus van onze medewerkers. Zo koppelen we een deel van onze gezamenlijke doelstellingen rechtstreeks aan de kwaliteit van onze dienstverlening en de tevredenheid van onze klanten.

Ook in de eerste helft van 2026 bleven onze klantentevredenheidsscores op een hoog niveau. Onze Trustpilot-score bleef stabiel op 4,7 op 5, inmiddels op basis van meer dan 1.300 reviews. Onze Google-score steeg verder van 4,6 naar 4,7 op 5. Ook onze Net Promoter Score (NPS), die we sinds begin 2025 systematisch meten via een brede klantenbevraging, zette zijn positieve evolutie voort en steeg van 40 per 31 december 2025 naar 43 per 30 juni 2026.

Deze sterke klantwaardering werd in 2026 ook extern bevestigd: EnergyVision werd eind augustus door Testaankoop bekroond met het label 'Beste van de Test' onder de energieleveranciers. Bij de toekenning kijkt Testaankoop niet alleen naar de prijs, maar naar een bredere combinatie van toegankelijkheid, transparantie en dienstverlening. Daarnaast worden meer dan 6.000 Testaankoop-leden actief bevraagd over onder meer de klantendienst, informatieverstrekking en probleemafhandeling van energieleveranciers in België. (de voorbije jaren kwam DATS 24 trouwens als beste uit de test).

Vooruitzichten

Op basis van de resultaten van de eerste jaarhelft, de verdere groei van onze klanten- en assetportefeuille en de toename van de recurrente activiteiten, verhoogt EnergyVision zijn verwachtingen voor 2026.

Zoals elk jaar verwachten we dat de onderliggende EBITDA in de tweede jaarhelft hoger zal liggen dan in de eerste jaarhelft. Nieuwe klanten en projecten dragen geleidelijk doorheen het jaar bij aan het resultaat. Bovendien worden in de tweede jaarhelft meer projecten opgeleverd dan in de eerste jaarhelft. Daarom verhogen we onze verwachting voor de groei van de onderliggende EBITDA in 2026 van minstens 30% naar 35%.

Ook voor 2027 is er dankzij het recurrente karakter van onze inkomsten al een grote visibiliteit. EnergyVision verwacht een verdere groei van de onderliggende EBITDA met minstens 40%. Meer dan 90% van de verwachte onderliggende EBITDA voor 2027 is vandaag al verworven op basis van de lopende contracten, volumes en productie-assets.

Tussentijdse financiële cijfers

De tussentijdse financiële cijfers (niet-geauditeerd) voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2026 zijn beschikbaar op de website van EnergyVision, samen met dit persbericht via [volgende link](#).

Governance

Sinds 14 mei 2026 is Jonas Vermeulen, voordien Deputy CFO, CFO van EnergyVision. Hij volgde Michèle Adams op, die om persoonlijke redenen afscheid nam als CFO en bestuurder. Deze wijziging werd reeds eerder publiek aangekondigd.

Financiële kalender

15 oktober 2026	Bedrijfsupdate derde kwartaal 2026
25 februari 2027	Jaarresultaten 2026
31 maart 2027	Publicatie jaarverslag 2026
8 april 2027	Bedrijfsupdate Q1 2027
11 mei 2027	Jaarlijkse Algemene Vergadering
19 augustus 2027	Halfjaarresultaten 2027

Webcast

CEO Maarten Michielssens, Deputy CEO Koen Decourt en CFO Jonas Vermeulen houden een informatieve call voor financiële media op 3 september 2026 om 13u00 (CEST). Voorafgaandelijke registratie per e-mail is verplicht via ir@energyvision.be. De presentatie voor de call zal beschikbaar zijn op de website op 3 september 2026 omstreeks 8u00 (CEST).

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.

Belangrijke informatie met betrekking tot toekomstgerichte verklaringen

Bepaalde uitspraken in dit persbericht kunnen als toekomstgericht worden beschouwd. Dergelijke toekomstgerichte verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en worden beïnvloed door verschillende risico's en onzekerheden. EnergyVision kan derhalve geen enkele garantie bieden dat dergelijke toekomstgerichte verklaringen daadwerkelijk werkelijkheid zullen worden en kan geen enkele verplichting aanvaarden om enige toekomstgerichte verklaring te actualiseren of te herzien als gevolg van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of om enige andere reden.

In het geval van verschillen tussen de Engelse vertaling en het Nederlandse origineel van dit persbericht prevaleert de Nederlandse versie.

Operationele KPI's per segment

	H1 2026	FY 2025	H1 2025	FY 2024	H1 2024
Asset-Based Energy (ABE)					
Totale productie (GWh)	100,0 GWh	95,0 GWh	47,4 GWh	58,7 GWh	27,7 GWh
Totale productie zonne-energie (GWh)	67,7 GWh	89,4 GWh	47,4 GWh	58,7 GWh	27,7 GWh
Totale productie windenergie (GWh)	32,3 GWh	5,6 GWh	0,0 GWh	0,0 GWh	0,0 GWh
Gemiddelde ABE-prijs zonne-energie (EUR/GWh)	€ 78	€ 70	€ 68	€ 60	€ 60
Gemiddelde ABE-prijs windenergie (EUR/GWh)	€ 99	€ 99	nvt	nvt	nvt
Totale portefeuillecapaciteit zonne-energie operationeel (MWp)	154,9 MWp	144,8 MWp	102,6 MWp	95,9 MWp	78,4 MWp
Totale portefeuillecapaciteit windenergie (MW)	37,4 MW	4,4 MW	0,0 MW	0,0 MW	0,0 MW
Totaal aantal batterijen	1.096	1	1	0	0
Stekkerbatterij B2C	1.095	0	0	0	0
Batterij B2B	1	1	1	0	0
Investerings in ABE activa (mEUR)	€ 33,0	€ 55,5	€ 15,5	€ 26,7	€ 8,0
Zon B2C operationeel	€ 5,3	€ 11,7	€ 5,8	€ 11,4	€ 4,1
Zon B2C in opbouw	€ 0,9	€ 0,9	€ 1,0	€ 0,7	€ 0,2
Zon B2B operationeel	€ 3,8	€ 24,5	€ 1,8	€ 6,2	€ 1,5
Zon B2B in opbouw	€ 8,9	€ 8,7	€ 6,5	€ 8,4	€ 2,2
Windenergie	€ 12,9	€ 9,3	0	0	0
Batterijen	€ 1,2	€ 0,4	€ 0,4	0	0

	H1 2026	FY 2025	H1 2025	FY 2024	H1 2024
Asset-Based Mobility (ABM)					
Totaal verkochte elektriciteit (GWh)	14,5 GWh	21,2 GWh	10,3 GWh	14,6 GWh	6,1 GWh
Totaal aantal laadpunten	4.120	3.063	2.569	2.276	2.144
Totaal aantal AC-laadpunten operationeel	3.998	2.950	2.515	2.249	2.130
Totaal aantal DC-laadpunten operationeel	122	113	54	27	14
Totaal aantal laadsessies	714.602	1.135.184	563.111	865.312	380.388
Investerings in ABM activa (mEUR)	€ 7,2	€ 11,0	€ 3,6	€ 3,1	€ 1,7
AC-laadpunten operationeel	€ 3,5	€ 2,3	€ 0,9	€ 0,8	€ 0,4
AC-laadpunten in opbouw	€ 1,4	€ 0,7	€ 0,1	€ 0,3	€ 0,1
DC-laadpunten operationeel	€ 0,7	€ 6,5	€ 2,0	€ 2,0	€ 1,1
DC-laadpunten in opbouw	€ 2,4	€ 2,8	€ 1,3	€ 0,4	€ 0,1

	H1 2026	FY 2025	H1 2025	FY 2024	H1 2024
Non-Asset-Based Energy (NABE)					
Totaal verkochte elektriciteit (GWh)	117,0 GWh	144,5 GWh	50,5 GWh	15,3 GWh	4,2 GWh
Totaal verkocht fossiel gas (GWh)	326,0 GWh	439,0 GWh	164,7 GWh	6,7 GWh	0,0 GWh
Totaal aantal aansluitingspunten (PODs)	175.826*	133.363	73.340	13.146	4.782
Elektriciteit	101.416	63.299	31.993	5.510	1.241
Fossiel gas	67.065	47.003	23.931	2.260	0
Enkel injectie	7.345	23.061	17.416	5.376	3.541

Totaal aantal klanten	99.430	68.160	34.664	4.385	369
Langetermijnklanten (in EnergyVision-producten)	81.098	26.516	14.056	4.113	246
Klanten via groepsaankopen	18.332	41.644	20.608	272	123

* Per 1 april maken circa 16.000 Aster-injectiepunten niet langer deel uit van de portefeuille.

	H1 2026	FY 2025	H1 2025	FY 2024	H1 2024
Engineering, Procurement, Construction (EPC)					
Totale omzet (in mEUR)	€ 20,0	€ 76,0	€ 22,8	€ 77,1	€ 33,2
België	€ 2,0	€ 13,3	€ 6,4	€ 24,4	€ 11,7
China	€ 15,5	€ 50,8	€ 13,9	€ 41,0	€ 15,2
Marokko	€ 2,0	€ 11,9	€ 2,5	€ 11,7	€ 6,3
Andere*	€ 0,5	nvt	nvt	nvt	nvt

* Turbulent rondde in de eerste jaarhelft in het EPC-segment een project af in Zuid-Afrika, en heeft projecten in uitvoering in Zambia en de Filipijnen.

	H1 2026	FY 2025	H1 2025	FY 2024	H1 2024
Totaal aantal klanten	122.274	87.677	50.837	19.508	13.175