

PERSBERICHT

Recurrente groei zorgt voor recordcijfers in H1 2025

GENT - EnergyVision is trots om, voor het eerst als beursgenoteerd bedrijf, zijn halfjaarresultaten 2025 voor te stellen. Ondanks uitdagende marktomstandigheden, zette EnergyVision recordcijfers neer in de eerste jaarhelft van 2025, met 47% omzetgroei en 45% EBITDA-groei. De EBITDA-groei manifesteert zich integraal in de asset-based segmenten (eigen zonnepanelen en laadpunten).

Belangrijkste hoogtepunten:

- Sterkste eerste jaarhelft ooit, met verdere uitbouw van de recurrente businessmodellen in de thuismarkt. De EBITDA-groei situeert zich volledig in het asset-based energy en asset-based mobility segment in België.
- Slechts een beperkt deel van de EBITDA is rechtstreeks gelieerd aan de uiterst gunstige zonne-instraling in de eerste jaarhelft. In een genormaliseerd halfjaar (450 kWh/kWp ten opzichte van 499 kWh/kWp in het 1e semester 2025) zou de EBITDA slechts 1 mio EUR lager liggen.
- Recordcijfers qua bezetting van de laadpunten in het asset-based mobility segment. Vooral de publieke laadpunten in het Brussels Gewest scoren bijzonder hoog, met een afname van gemiddeld 836 kWh/laadpunt/maand tegenover 512 kWh/laadpunt/maand in dezelfde periode vorig jaar.
- Hoge klantentevredenheid en -retentie: sterke aangroei van klanten en hoge NPS-score van 37.
- In eerste jaarhelft werd 23 MWp aan nieuwe assets aan onze portefeuille toegevoegd: overgenomen, gebouwd en/of in opbouw.
- Verdere focus op thuismarkt en recurrente modellen, weg van loutere EPC activiteiten.
- Het management handhaaft zijn prognoses voor de middellange termijn doelstellingen zoals vermeld in het prospectus en bevestigt dat de Groep goed op schema ligt om deze doelstellingen te realiseren.

In lijn met voorgaande jaren is, is de eerste jaarhelft altijd de minste van de twee in een groeibedrijf als EnergyVision: enerzijds valt een groot deel van de opleveringen in het EPC-segment in de tweede jaarhelft, anderzijds zullen nieuwe projecten en de sterke groei van het aantal energiekanten -die in de eerste zes maanden werden opgestart- pas later in het jaar volledig bijdragen. Daarnaast lag in het voorjaar veel aandacht van het management bij de succesvolle beursgang op 9 juli, een belangrijke stap in de verdere ontwikkeling van de groep.

Ten slotte deed in de eerste helft van 2025 de zon wel overuren, maar waren de marktomstandigheden zeer uitdagend met veel minder gebouwde PV-installaties zoals blijkt uit de statistieken van VEKA (-46% in Vlaanderen) en Brugel (-65% in het Brussels Gewest) en een recordaantal aan negatieve prijzen tijdens de zonne-uren.

Ondanks deze omstandigheden zette EnergyVision een record halfjaar neer, met een recordaantal nieuwe klanten, een record aantal nieuwe assets, een record omzet, een record EBITDA, een record nettowinst en een maximale valorisatie van zijn uniek, asset-based, software gedreven businessmodel.

Maarten Michielssens, CEO:

“Na het donkere 2024 (het zevende slechtste zonnejaar sinds het begin van de metingen), was de eerste jaarhelft van 2025 uitzonderlijk zonnig. Voor veel energiespelers betekende die recordzonneschijn echter ook recordproblemen, want tegelijk was het aantal uren met negatieve prijzen tijdens de zonne-uren nooit zo hoog. Voor EnergyVision was dat net een zegen: het was de perfecte omgeving voor ons businessmodel. We konden kortingen geven aan klanten (bijvoorbeeld laden aan halve prijs of zelfs gratis), we garandeerden al onze klanten dat ze bij ons nooit betalen voor hun injectie, en tegelijk konden we als bedrijf recordinkomsten genereren. Dat komt doordat we onze geproduceerde elektriciteit kunnen afstemmen op verbruikers, en zo optimaal alle stromen valoriseren. Dankzij dit softwaregedreven businessmodel vermijden we om onze geproduceerde energie op de markt te moeten injecteren bij negatieve prijzen, maar kunnen we deze verkopen aan klanten: aan energiekanten in onze langlopende contracten, maar ook aan laadpashouders of passanten langs onze laadpunten, en tevens aan energiekanten die via de groepsaankopen bij ons kwamen. Daar waar we vorig jaar in de eerste jaarhelft 0,4 miljoen euro konden puren uit de valorisatie van onze energiestromen bij klanten, was dat dit jaar reeds 2,7 miljoen euro. In de tweede jaarhelft van 2025 zal dit model op volle snelheid komen.

Eens te meer blijkt dat we een crisis-resistent businessmodel hebben: we groeiden tijdens de covid-crisis, tijdens de energiecrisis, toen de intrestvoeten verdrievoudigden en ook nu er een recordaantal negatieve prijzen zijn, blijven we verder doorgroeien.”

Key financials

	H1 2025	H1 2024	H1 25-24	H1 25/24
Uitgedrukt in miljoen euro				
Omzet per segment:				
Asset-based energy (ABE)	11,1	7,3	+3,8	+52%
Asset-based mobility (ABM)	3,6	2,0	+1,6	+80%
Non-asset-based energy (NABE)	29,8	1,7	+28,1	–
EPC	22,8	33,2	-10,4	-31%
Intersegmentele omzet	-4,9	-1,7	-3,2	+189%
Totale omzet	62,5	42,6	+19,9	+47%
EBITDA	15,2	10,4	+4,7	+45%
EBITDA Marge	+24,3%	+24,5%		
REBITDA¹	15,7	10,4	+5,3	+50%
REBITDA Marge	+25,2%	+24,5%		

	H1 2025	12 mnd 2024	H1 25-12 mnd 24	H1 25/FY24
Uitgedrukt in miljoen euro				
Balanstotaal	273,7	253,7	+20,1	+8%
Netto financiële schuld	112,4	88,8	+23,6	+27%
Netto financiële schuld na IPO opbrengsten	71,0			

EnergyVision realiseerde in de eerste helft van 2025 een omzet van 62,5 miljoen euro, een stijging met 47% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar (42,6 miljoen euro). De groei komt integraal uit de thuismarkt België en uit de recurrente segmenten: asset-based energy, asset-based mobility en non-asset-based energy.

De omzet in België groeide met 121% terwijl de omzet in de buitenlandse EPC-markten, bewust daalde met 11% in China en 61% in Marokko, in lijn met de groeistrategie en inzet van middelen in de asset-based segmenten in de thuismarkt.

¹ REBITDA of aangepast EBITDA wordt gedefinieerd als EBITDA exclusief correctieposten die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de Groep.

De EBITDA steeg met 45% tot 15,2 miljoen euro (H1 2024: 10,4 miljoen euro).

De nettowinst verdrievoudigde van 1,4 miljoen euro voor H1 2024 naar 4,5 miljoen euro in H1 2025, ondanks de bijkomende IPO-gerelateerde kosten.

Het balanstotaal steeg tot 274 miljoen euro per 30 juni 2025 (einde 2024: 254 miljoen euro), voornamelijk door de verdere uitbreiding van de assetportefeuille. De investeringen in PV-installaties en laadpunten bedroegen samen ruim 19,5 miljoen euro in de eerste jaarhelft.

De netto financiële schuld² bedroeg 112,4 miljoen euro per einde semester tegenover 88,8 miljoen euro op jaareinde 2024. Kort na afsluiten van het semester, op 9 juli, werd de kapitaalverhoging in het kader van de beursgang gerealiseerd. Daardoor daalt de netto schuld met 41,4 miljoen euro, wat de schuldgraad terugbrengt tot 71,0 miljoen euro. Deze versterking van de balans creëert bijkomende ruimte om verdere groei te financieren.

Sterkte van het businessmodel speelt volop

EnergyVision is actief in de twee pijlers van het energielandschap, met assets/activa en klanten zowel aan productie- als consumptiezijde. Deze twee pijlers worden zo goed mogelijk op mekaar afgestemd dankzij onze activiteiten als data-gedreven energieleverancier. Zo leiden we de geproduceerde stroom maximaal af naar klanten, of dat nu aan laadpunten is of voor de energiebevoorrading bij mensen thuis. In 2024 stond dit model nog in de kinderschoenen. Eerste jaarhelft 2024 bedroeg de valorisatie 0,1 miljoen euro. In dezelfde periode 2025 werd voor 2,3 miljoen euro stroom gevaloriseerd via eigen afname segmenten NABE en ABM.

De geproduceerde zonnestroom die we niet kunnen afzetten bij klanten, optimaliseren we maximaal via het strategisch afschakelen of verminderen van onze productie-installaties bij negatieve prijzen (i.e. curtailment). Sinds maart 2025 passen we curtailment toe op verschillende industriële zonne-installaties, ondermeer in Oostende, Gent en in Brussel. Sinds mei 2025 passen we dit, als enige energiebedrijf in België, ook toe op onze residentiële installaties. Op sommige dagen leverde curtailment meer dan 25.000 EUR per dag op, daar waar we anders zouden blootstaan aan meer dan 25.000 EUR aan negatieve injectie voor die dag.

Het gevolg van dit alles is dat net dankzij de volatiliteit en de negatieve prijzen, we een recordwinst noteerden terwijl we tegelijk alle klanten konden beschermen tegen negatieve injectieprijzen.

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).

	H1 2025	H1 2024	H1 25-24	H1 25/24
Uitgedrukt in miljoen euro				
ABE				
Omzet	11,1	7,3	+3,8	+52%
waarvan intersegment	2,3	0,1	+2,2	+1.629%
waarvan extern	8,8	7,2	+1,6	+23%
REBITDA	10,8	6,4	+4,4	+70%
REBITDA Marge	+97,3%	+87,0%		

Na twee jaren van matige tot zwakke zonne-instraling, kende 2025 een recordstart. Bovendien werd de geproduceerde stroom veel beter gevaloriseerd, dankzij de combinatie van verkoop aan laadpunten, bij energiekanten en curtailment-optimalisatie.

Meer instraling, meer assets en betere valorisatie leidden tot een REBITDA van 10,8 miljoen euro of een stijging van 70% tegenover vorig jaar.

² 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.

We bouwden in de eerste jaarhelft 21,4 MWp aan nieuwe assets en we namen ook voor 1,6 MWp bestaande assets over van derden waardoor de totale assets op 30 juni 2025 140,3 MWp bedraagt.

We blijven de overname van verdere zonneparken onderzoeken en verkennen de toevoeging van wind-assets aan onze portefeuille.

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 2025	H1 2024	H1 25-24	H1 25/24
Uitgedrukt in miljoen euro				
ABM				
Omzet	3,6	2,0	+1,6	+80%
REBITDA	1,2	0,7	+0,5	+76%
REBITDA Marge	+31,9%	+32,6%		

Dit segment tekende opnieuw voor sterke groei.

De REBITDA steeg tot 1,2 miljoen euro of een stijging van 76% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

De gemiddelde afname per laadpunt per maand steeg van 512 kWh in eerste jaarhelft 2024 naar 836 kWh in de eerste jaarhelft 2025 voor de publieke laadpunten in het Brusselse Gewest. Ook elders zien we een verdere stijging van de laadbeurten.

Net na afsluiten van het tweede kwartaal, maakte EnergyVision bekend dat ze de grote aanbesteding van de NMBS binnenhaalde, goed voor minstens 5.000 laadpunten die we de komende twee jaar gaan bouwen en de komende tien jaar zullen exploiteren.

Non-Asset-Based Energy (NABE)

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

	H1 2025	H1 2024	H1 25-24	H1 25/24
Uitgedrukt in miljoen euro				
NABE				
Omzet	29,8	1,7	+28,1	+1.659%
REBITDA	0,2	-0,0	+0,3	n.v.t.
REBITDA Marge	+0,8%	-1,6%		

Dit segment tekende voor de grootste omzetgroei, maar beperkte REBITDA-groei.

We eindigden het vorige jaar met 4.385 klanten. Op 30 juni 2025 hadden we reeds 78.269 aansluitingspunten, verspreid over 34.761 energieafnamecontracten. In mei wonnen we een nieuwe groepsaankoop, die 45.000 nieuwe aansluitingspunten geeft op 1 augustus, met een verdere impact in de daarop volgende maanden. Deze nieuwe klanten kunnen we vanaf september converteren naar onze langlopende formules.

Per 30 juni hadden we 19.955 variabele contracten (via de groepsaankoop) en 14.806 contracten in onze langlopende formules (gebaseerd op 10 jaar vaste prijs voor de eerste 1.000 kWh), ofwel doordat ze organisch klant werden, ofwel door conversie van klanten uit deze groepsaankopen.

We bereiden momenteel een opstart voor van ons energieaanbod in Wallonië, waar we medio september willen starten.

EPC

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

	H1 2025	H1 2024	H1 25-24	H1 25/24
Uitgedrukt in miljoen euro				
EPC				
Omzet	22,8	33,2	-10,4	-31%
REBITDA	3,5	3,4	+0,0	+2%
REBITDA Marge	+15,4%	+10,3%		

Het segment toont een daling van de omzet met 31%, maar weet zijn REBITDA op peil te houden.

Dit EPC segment is het enige segment waar de moeilijke marktomstandigheden in de PV-sector impact hebben gehad.

In China bouwen we onze omzet verder af, met behoud van REBITDA-marge, door overzeese modellen te vervangen door lokale modellen, waarbij de tussenkomst van de Belgische hoofdzetel wordt beperkt

De Marokkaanse activiteiten kenden een trage start in 2025. De omzet in het eerste semester was gevoelig lager dan in dezelfde periode vorig jaar. Deze terugval hangt samen met een meer voorzichtige klantenselectie. Ook projecten voor eigen assets bevinden zich momenteel in studiefase.

In België lijdt het EPC-segment onder de algemene marktomstandigheden (46% minder residentiële installaties gebouwd in Vlaanderen dan in de eerste jaarhelft van 2024, in het Brussels Gewest zelfs een daling met meer dan 65%). Ook onze Belgische EPC-activiteit ontsnapte daar niet aan, met een daling conform de markt.

Algemene klantentevredenheid

Een belangrijke graadmeter om onze recurrente inkomsten voorspelbaar te houden, is klantentevredenheid. Daarop scoorden we in 2025 opnieuw hoger dan in 2024.

Op Trustpilot hadden we op 30 juni 2025 een score van 4,5, op dat moment de hoogste als Belgische energieleverancier. Onze score op Google op 30/06/2025 was 4,4.

De gemiddelde wachttijd voor klanten aan telefoon bij onze klantendienst, was in de eerste helft van 2025 19 seconden.

Sinds begin 2025 meten we ook onze NPS-score op basis van een bevraging bij alle klanten. Op 30 juni bedroeg onze score 37. Ter vergelijking: Octopus Energy, dat in heel Europa gekend staat voor zijn klantenobsessie, behaalt 25, terwijl de sector standaard volgens Octopus Energy -14 is.

Het aantal uittreders voor wat betreft klanten die onze assets bij hen thuis hebben (voornamelijk PV-installaties op hun dak) bedraagt sinds de eerste installaties in 2018 slechts 17 klanten.

Tussentijdse financiële cijfers

De tussentijdse financiële cijfers (niet-geauditeerd) voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2025 zijn beschikbaar op de website van EnergyVision, samen met dit persbericht via [volgende link](#).

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 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.