

The Sharing Group N.V. Financiële resultaten 9M 2025

Hoofdpunten

- **Omzet:** €73,6 miljoen over de eerste negen maanden (+18% tov 9M2024)
- **Brutomarge:** €33,6 miljoen over de eerste negen maanden (+33% tov 9M2024)
- **EBITDA** nam toe van €1,3 miljoen (9M2024) naar €5, 8 miljoen
- **Aantal bediende klanten:** 621 duizend per 30 september 2025

Ontwikkeling van de financiële resultaten over de eerste negen maanden van 2025

In de eerste negen maanden van 2025 is de geconsolideerde omzet met 18% toegenomen tot **€73,6 miljoen** (9M2024: €62,3 miljoen). Het bedrijfsresultaat (**EBITDA**) bedroeg **€5,8 miljoen** (9M2024: €1,3 miljoen). Deze sterke stijging is voornamelijk te danken aan de uitstekende resultaten van **Online**. Daarnaast hebben zowel de business segmenten **Energy** als **Mobility** hun operationele prestaties jaar-op-jaar verbeterd. In het derde kwartaal van 2025 is de omzet van The Sharing Group N.V. ("TSG") belangrijk toegenomen in combinatie met verbeterde brutomarges. Alle business segmenten hebben bijgedragen aan de groei. De omzetgroei werd voornamelijk organisch gerealiseerd; daarnaast droeg ook overnames bij aan de omzetgroei,

Toelichting ontwikkeling business segmenten

Online heeft zijn sterke prestaties in het derde kwartaal voortgezet. Tevens werd **Soverin** overgenomen – een privacy-first en veilige e-mailprovider die wordt beschouwd als een strategische toevoeging aan het productportfolio van Online en aanzienlijke groei mogelijkheden biedt. Samen met het strategisch partnerschap dat Online heeft afgesloten met **Leafcloud**, is het bedrijf goed gepositioneerd om een nieuw aanbod van duurzame hostingoplossingen te bieden gericht op privacy, veiligheid en autonomie.

De prestaties van **Energy** werden opnieuw grotendeels gedreven door omzet uit klanten van **ANWB Energie**. Zoals eerder aangekondigd, zal ANWB energie migreren naar een ander platform, maar dit vindt plaats in een trager tempo dan eerder verwacht. In het derde kwartaal zijn de eerste grotere groepen klanten gemigreerd en naar verwachting zullen alle klanten van ANWB Energie aan het einde van het jaar gemigreerd zijn. Als gevolg hiervan zal het aantal aansluitingen van **EnergyZero** dit jaar afnemen. EnergyZero ontplooit commerciële en strategische initiatieven om deze impact te mitigeren en om lange termijn groei te ondersteunen. De activiteiten van **Bliq** en **Denim** zijn eind vorig jaar overgenomen en worden nu geconsolideerd in de resultaten van TSG. Deze activiteiten zijn momenteel verlieslatend. TSG ziet veel potentiële waarde in de verdere ontwikkeling van hun energiemanagement software als koers voor de toekomst. **Hegg** ontwikkelt een oplossing voor laadstations thuis die in eerste instantie alleen beschikbaar is voor het automodel **Renault 5 V2G**. De eerste pilots zijn veelbelovend.

MyWheels heeft de implementatie van commerciële en operationele initiatieven verder voortgezet, wat heeft bijgedragen aan een verbeterende resultaatontwikkeling. MyWheels bouwt haar **B2B propositie** verder uit, in aanvulling op de B2C propositie, om de bezettingsgraad van haar vloot verder te verbeteren. Tegelijkertijd blijft voortdurende focus op operationele effectiviteit centraal staan. Conform verwachting is MyWheels nog verlieslatend. **DROP** draait winstgevend en ziet

aantrekkelijke mogelijkheden om zijn activiteiten verder uit te breiden, zowel met **ASML** als met nieuwe klanten.

Business development

EnergyZero heeft recent een strategisch partnerschap aangekondigd met **Greenchoice**, waarbij Greenchoice ook een minderheidsbelang in EnergyZero heeft verworven. Greenchoice was al klant voor de dynamische energiecontracten. Het strategische partnerschap bouwt voort op deze bestaande samenwerking en track record. Samen vormen zij een sterke combinatie die uitstekend gepositioneerd is om de energietransitie in Nederland te versnellen.

Vooruitzichten

TSG heeft in 2025 een sterke groei in winstgevendheid laten zien, en verwacht dat deze trend zich gedurende het jaar zal voortzetten, ondanks aanhoudende uitdagingen met snel veranderende marktomstandigheden binnen de mobiliteits- en energieactiviteiten. TSG blijft voortdurend balanceren tussen het stimuleren van impactinvesteringen en het verbeteren van de operationele en financiële prestaties. Het bedrijf blijft zich inzetten om zijn filosofie uit te voeren: investeren in **impactgedreven groeikansen** binnen de markten waarin het actief is.