

PERSBERICHT – GEREGLLEMENTEERDE INFORMATIE – VOORWETENSCHAP

Tielt (België), 10 december 2024 – 08:00 uur CET

Vandaag kondigt Ekopak (EKOP:xbru), een toonaangevend bedrijf dat innovatieve circulaire wateroplossingen aanbiedt, een versnelde overgang aan naar zijn *As-A-Service*-businessmodel, met verhoogde lange termijn waardecreatie maar minder onmiddellijke omzet. De totale verkochte projectwaarde (zowel in WaaS als éénmalige projecten) is volledig in lijn met de verwachtingen en toont een jaar-op-jaar groei van meer dan 100% ten opzichte van 2023.

De tweede jaarhelft is traditioneel erg belangrijk voor Ekopak. Gedreven door de huidige crisis in grote delen van de industriële sector, merkt Ekopak dat capex investeringen onder druk staan maar dat steeds meer potentiële klanten bereid zijn om over te stappen naar het Water-as-a-Service -model (de hoeksteen van de lange termijn strategie) in plaats van te kiezen voor het éénmalige model. Daarenboven ziet Ekopak een sneller dan verwachte acceptatie van het innovatieve WaaS-model binnen de afvalwaterbehandelingssector, die traditioneel gebaseerd is op éénmalige projecten. Onlangs verkocht Ekopak zijn eerste afvalwater-WaaS-project, wat de versnelde overgang van het éénmalige model naar WaaS verder versterkt.

Deze dubbele beweging betekent een grotere waardecreatie voor Ekopak op de lange termijn, maar heeft een negatief effect op de korte termijn omzet. Bij gelijke kapitaalinvesteringen is de netto contante waarde van een WaaS-oplossing immers significant hoger in vergelijking met een éénmalig project, doch verspreid over langere periode.

Waar de omzet 2024 oorspronkelijk werd geschat tussen EUR 70-75 miljoen, verwachten we nu een omzetbereik van EUR 55-57 miljoen, wat ook gevolgen heeft voor de EBITDA-marge, die het jaar licht positief zou moeten beëindigen. De omzet impliceert een jaar-op-jaar groei van 53% tot 58%.

Ekopak bevestigt zijn doelstellingen voor 2028: een significante groei van de huidige jaarlijkse omzet naar minimaal EUR 140 miljoen, en een stijging van de EBITDA-marge naar 25-30%. Tevens heeft Ekopak, dankzij de vele getekende WaaS-contracten en deze in de pipeline, nu reeds een mooie gegarandeerde omzet voor de volgende 20 à 30 jaar.

— Einde persbericht —

Over Ekopak Sustainable Water

Ekopak is een Belgische onderneming gespecialiseerd in oplossingen voor industriële waterbehandeling en afvalwaterbehandeling. De oplossingen van de groep bieden industriële klanten de mogelijkheid om hun waterverbruik op een duurzame, betrouwbare en rendabele manier te verlagen en om hun afvalwater te zuiveren. Ekopak stelt haar klanten ook in staat om zich los te koppelen van het reguliere waternetwerk en een circulair watergebruik op te starten. Ekopak focust daarbij op een optimalisatie van het watergebruik met behulp van modulaire waterzuiveringsunits die netonafhankelijke waterbronnen zoals regen-, oppervlakte- en/of afvalwater omzetten in zuiverder water dat in de industriële processen van de klant kan worden gebruikt en hergebruikt.

Ekopak biedt haar oplossingen wereldwijd aan en opereert vanuit kantoren in België, Frankrijk, Nederland, Marokko, de Filipijnen, Thailand, Mexico, Singapore en de VS.

Alle Ekopak-aandelen zijn genoteerd aan de Euronext Brussels (ticker EKOP).

Meer informatie: www.ekopakwater.com

Over Water-as-a-Service

Met [Water-as-a-Service](#) (WaaS) biedt Ekopak een zorgeloze service van A tot Z op vlak van waterbeheer. Ekopak is verantwoordelijk voor de financiering, het ontwerp, de bouw, de werking en het onderhoud van de waterbehandelingsinstallatie. De modulaire installaties zijn snel inzetbaar en produceren duurzaam water volgens de gewenste waterkwaliteitseisen. De klant hoeft geen eigen personeel in te schakelen om de systemen te implementeren of te monitoren. Met WaaS betaalt de klant alleen voor de werkelijk verbruikte liters water.

Voor meer informatie, contacteer:

Melissa Vanhoecke – Marketing Manager Ekopak
+32 496 36 22 17 | marketing@ekopak.be

