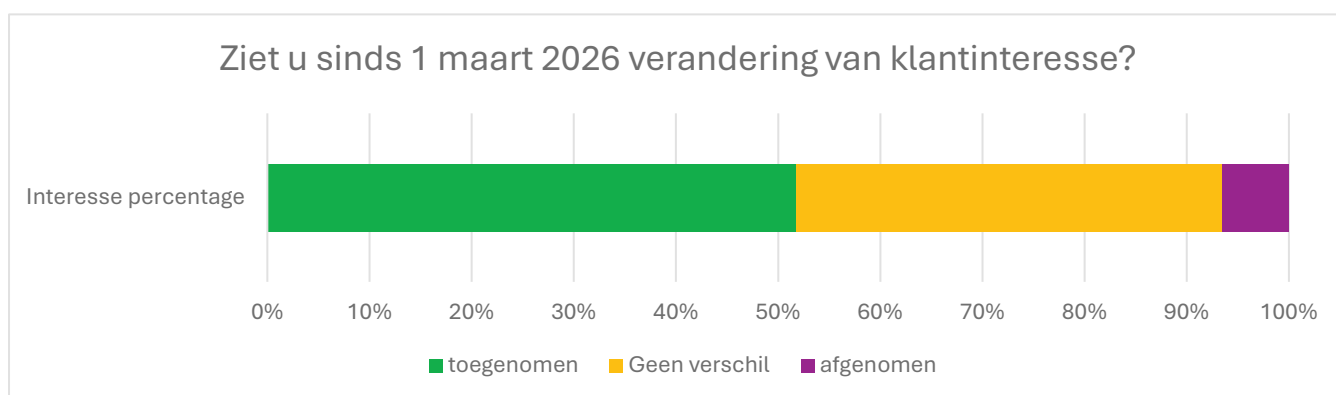


Meer vraag naar verduurzaming door hoge energieprijzen door oorlog Midden-Oosten

Rapportage over inventarisatie onder bedrijven lid van de NVDE en aangesloten brancheorganisaties
2 april 2026

Op 28 februari 2026 startten de vijandigheden tussen de VS, Israël en Iran, met als gevolg stijgende prijzen voor aardgas, benzine en diesel. Er zijn signalen dat hierdoor de interesse in verduurzamingsmaatregelen toeneemt, omdat burgers en bedrijven graag minder kwetsbaar worden voor prijsschokken door geopolitieke ontwikkelingen.

De Nederlandse Vereniging Duurzame Energie (NVDE) en bij haar aangesloten branches peilden of er al eerste signalen zijn dat de vraag naar verduurzaming toeneemt. Deze inventarisatie is uitgestuurd door de NVDE, Holland Solar, NedZero, Vereniging Warmtepompen, stichting warmtenet en andere brancheorganisaties. De inventarisatie richt zich naast verkoopcijfers ook op vroege signalen in de klantreis (oriëntatie, informatie, offertes), omdat het nog vrij vroeg is om al veranderingen in harde omzetcijfers te zien.



Interesse in verduurzaming

De interesse in verduurzamingsmaatregelen is toegenomen, zo blijkt uit een aantal indicatoren die gaan over de eerste stappen in de klantreis. Zo geeft ruim de helft van de bedrijven aan dat het websitebezoek en het online oriënteren van klanten is toegenomen sinds 1 maart. Bij vrijwel geen bedrijven is dit afgenomen in deze periode. Ook informatieaanvragen via mail of telefoon en adviesgesprekken zijn bij ongeveer de helft van de bedrijven toegenomen. Het aantal offerteaanvragen, een behoorlijk harde indicator voor interesse, is bij de helft van de bedrijven toegenomen, bij tien procent zelfs sterk toegenomen. Veertig procent van de bedrijven meldt dat het aantal unieke nieuwe klanten is toegenomen, terwijl dit slechts bij enkele bedrijven is afgenomen.

De angst voor stijgende energieprijzen is volgens meer dan de helft van de bedrijven een reden voor de toegenomen interesse. Ook onzekerheid over leveringszekerheid en geopolitieke spanningen zijn vaak genoemde redenen. Soms spelen ook niet aan de oorlog gerelateerde redenen, zoals het binnenkort eindigen van de salderingsregeling.

Concrete voorbeelden van toegenomen interesse in de oriënterende fase:

- 50 procent meer aanvragen via de website
- We worden meer gevraagd voor warmtenetoplossingen waarin wij een vaste prijs kunnen afspreken
- 44 procent stijging websitebezoeken
- t.o.v. een jaar geleden: 80 procent meer aanvragen voor informatie, 60 procent meer bezoeken door installateurs

Klanten besluiten sneller

Bij ruim een kwart van de bedrijven noemen klanten expliciet de geopolitieke onzekerheid of gestegen gas- en brandstofprijzen, of stellen zij andere vragen dan voorheen, bijvoorbeeld over leveringszekerheid. Ruim een kwart merkt dat klanten sinds 1 maart 2026 sneller beslissen dan voorheen, terwijl ze dat bij acht procent juist langzamer doen.

Enkele genoemde redenen voor de verandering in besluitvaardigheid van klanten:

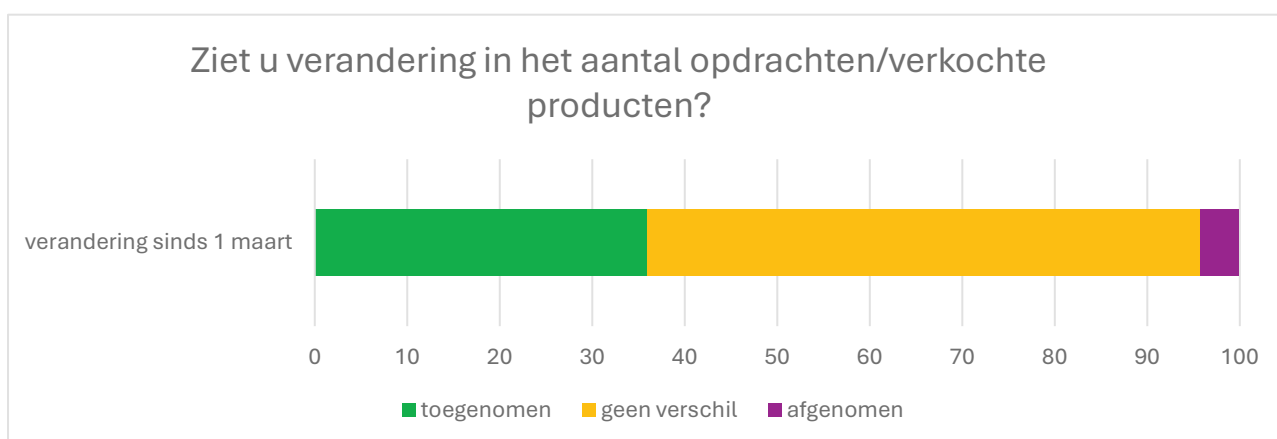
- Consument wil eigen opwek energie
- De voordelen van een warmtepomp zijn ineens een stuk duidelijker. Minder "overtuigingskracht" nodig.
- Soms sneller (willen energiezekerheid), soms langzamer (nu geen keuzes/investeringen maken).
- Door de toenemende urgentie zien we dat ook conservatiever georiënteerde wethouders/ gemeenten meer open staan voor de energie- en warmtetransitie. Daarbij speelt onafhankelijkheid, zekerheid en energierechtvaardigheid een belangrijke(re) rol.
- Minder afhankelijk zijn van de grillen van de markt.

Atlas Power, advies- en installatiebedrijf van duurzame energieoplossingen:

"Momenteel ervaren we de eerste effecten van de oorlog in het Midden-Oosten. Het begint drukker te worden, leads trekken aan en beslissingen tot aankoop worden vaker genomen op basis van deze reden", zegt Commercieel Directeur & Eigenaar Nathan van Dompseleer.

Aantal verkochte producten /opdrachten neemt toe

Het is nog vroeg, maar toch constateren veel bedrijven al een toename van de verkoop. Dit is het geval bij ruim een derde van de bedrijven. Bij vier procent is de verkoop juist afgenomen. Bij de meerderheid van zestig procent is dit nog ongewijzigd sinds 1 maart 2026.



Enkele kwantificeringen:

- 30 procent meer bestellingen
- Meer aanvragen voor deze tijd van het jaar. Normaal gesproken begint het laagseizoen in maart. Daar is nu geen sprake van.
- Ietsje meer aanvragen, echter is het ijs nog heel dun
- Meer aanvragen, circa 20 procent
- 15 procent groei
- Order intake +20 procent
- Maart normaal wat kleiner dan februari. We zien nu een groei van 25 tot 30 procent
- van rustig tot zeer druk
- gemiddeld 25 procent stijging over de gehele lijn. We ervaren week-op-week een verbetering

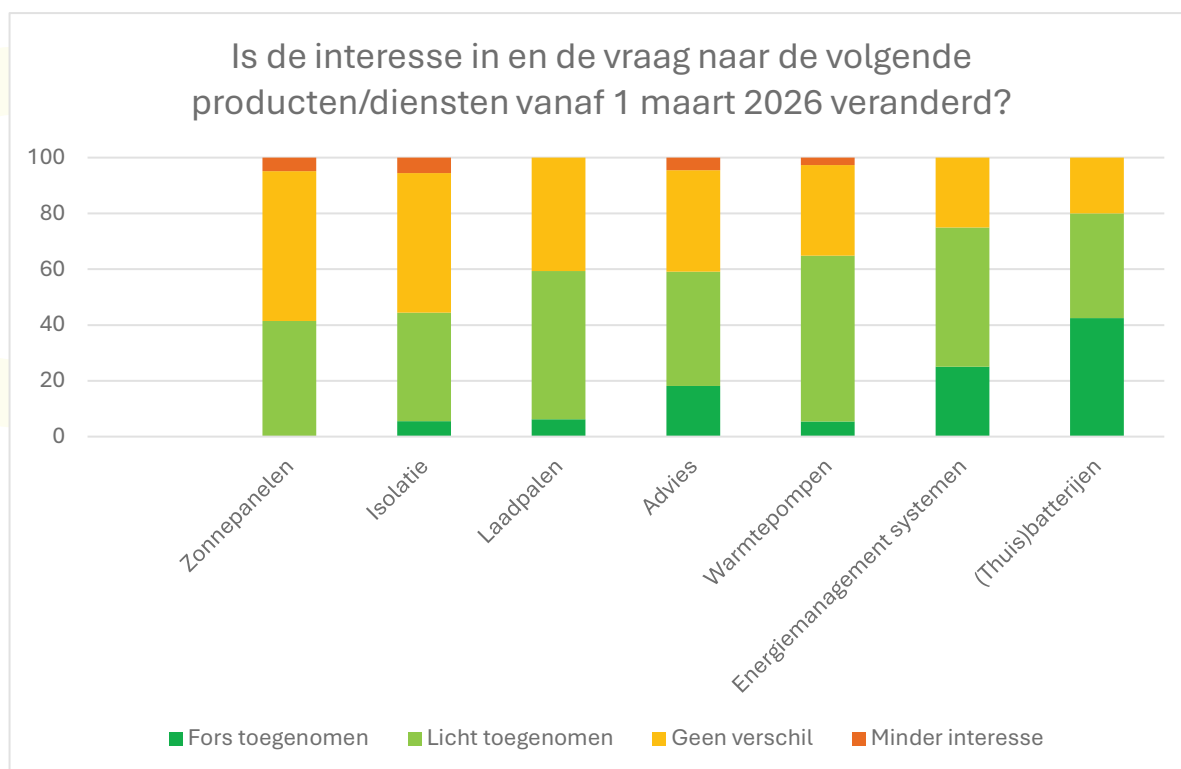
De stijgende gasprijs wordt vaak genoemd als reden.

Het merendeel van de bedrijven verwacht dat de verandering van de vraag zich doorzet in de komende maanden, en velen verwachten dat deze voortzetting sterk zal zijn.

De interesse en de vraag zijn met name toegenomen in de sectoren (thuis)batterijen/ opslag, warmtepompen, zonnepanelen, energiemanagementsystemen en laadpalen. (Thuis)batterijen en energieopslag spannen de kroon: daar is de toename fors. De isolatiesector ziet wel enige toename, maar minder sterk dan in de andere sectoren. De NVDE liet [eerder al zien](#) dat deze sector in zwaar weer zit, vanwege onzekerheid en versnippering van het overheidsbeleid. De vraag naar elektrisch vervoer is fors toegenomen, blijkt uit [een recente analyse van BOVAG](#). In maart verdubbelde de verkoop van elektrische auto's, ten opzichte van de maand ervoor.

Driekwart van de bedrijven uit onze inventarisatie noemt de energieprijzen als belangrijkste factor in de verandering van de vraag. Ook subsidies, media-aandacht, netcongestie en klimaatbewustzijn worden meermaals genoemd. Bijna driekwart van de bedrijven denkt dat de hoge prijzen voor aardgas, benzine en diesel door de oorlog in Iran een (grote) rol spelen. Bij driekwart noemen klanten ook (regelmatig) expliciet de geopolitieke onzekerheid of energieafhankelijkheid.

Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, ziet 45 procent een toename, en 10 procent een afname. Dit is relevant omdat het seizoen ook invloed kan hebben: in maart is het bijvoorbeeld niet ongewoon dat de verkoop van isolatiemaatregelen en warmtepompen afneemt.



Signalen en kansen

- Besluitvorming overheid duurt te lang (oa vergunningen bezwaarperiodes).
- Wij hopen niet dat de overheid de pijn gaat verzachten, want zachte heelmeesters... Nu het weer top of mind is bij veel mensen kan de overheid een subsidie op batterijen met energiemanagementsysteem geven, zodat het net ontlast wordt.
- Het is belangrijk dat de politiek niet voor alle Nederlanders de benzine/gas goedkoper gaat maken, maar pas gerichte steun toe bij bepaalde groepen en gebruik deze crisis om verduurzaming te stimuleren.
- Bewoners hebben behoefte aan concrete plannen voor de buurt. Dan kunnen ze stappen gaan ondernemen. Gemeentes wachten nog te veel af.
- In de huidige situatie zijn de huishoudens die weinig tot geen budget hebben voor verduurzaming opnieuw de klos.
- Kijk ook naar de opgave aardgasvrij die bij gemeenten ligt en waarbij alle oplossingen nodig zijn, hier is grote winst te behalen wat betreft het minder gebruiken van aardgas.
- We moeten als Nederland (Europa) minder afhankelijk worden, waarmee we (prijs en beschikbaarheids)risico's mitigeren. Deze Iran-crisis laat wederom zien (na corona en Oekraïne) hoe afhankelijk we zijn in het systeem. Het is tijd om het heft in eigen hand te nemen en te besparen en verduurzamen: zo houden we energie betaalbaar, betrouwbaar en duurzaam.

NVDE roept op tot beleid voor structurele verduurzaming

De beste bescherming tegen prijsschokken is minder aardgas en aardolie gebruiken en meer oranje-groene energie van eigen bodem. Nederland is met duurzame energie vrijwel immuun voor energiecrises, [berekende TNO onlangs](#). Veel voorstellen uit het '[Spoedplan voor minder aardgas](#)' van de NVDE helpen mensen energie te besparen en de overstap te maken naar duurzame energie. Onze aanbevelingen voor de overheid zijn:

- Stabiel, betrouwbaar en toereikend overheidsbeleid: bied langjarige investeringszekerheid voor huishoudens, bedrijven, energiegemeenschappen en decentrale overheden. Zorg voor voorspelbare en passende normering (zoals de aangekondigde normering van warmtepompen), voorspelbare subsidieregelingen (zoals de ISDE-subsidie) en toegankelijke financiering (zoals aantrekkelijke leningen van het Nationaal Warmtefonds) en zet deze langjarig door met voldoende budget.
- Bouw ambitieus door aan duurzame energie en oplossingen voor netcongestie, versnel de bouw van projecten en neem stikstofbelemmeringen weg. Een [nieuwe studie van Arcadis](#) laat zien dat de energietransitie tot 75 procent sneller kan binnen bestaande regels.
- Spoedplan verduurzaming woningen: bied energiearme huishoudens een structurele oplossing door woningen te verduurzamen via een wijkgerichte en planmatige aanpak. Een [Ecorys-studie uit 2023](#) laat zien dat een collectieve aanpak van wijken het meeste effect per geïnvesteerde euro heeft, waarbij woningen in één keer met isolatie, warmtepompen en warmtenetten van het aardgas gaan.
- In de isolatiesector is al meer dan twee jaar onduidelijkheid en oponthoud bij het natuurvriendelijk isoleren. Er is voor de zomer een landelijke gedragscode nodig die door alle provincies wordt overgenomen, zodat huishoudens zich kunnen voorbereiden op het stookseizoen en mogelijk dure energie in de winter.
- Voer een subsidie in voor lease of koop van tweedehands elektrische auto's. Houd elektrisch rijden fiscaal aantrekkelijk en voer fiscaal voordeel voor elektrisch deelvervoer in.
- Ondersteun huishoudens en bedrijven om energieverbruik te verplaatsen naar rustigere uren en breng lokale vraag en aanbod beter samen. Stimuleer bijvoorbeeld zelfverbruik van zonne-energie via een flexbonus binnen de ISDE. Het verplaatsen van het verbruik kan door slimme, aanstuurbare apparaten zoals warmtepompen, laadpalen, (warmte)batterijen en Home Energy Management Systemen (HEMS) de standaard te maken.

Onderzoeksverantwoording

Deze rapportage is gebaseerd op een inventarisatie die is ingevuld door 85 bedrijven die werken aan de energietransitie, zowel voor de particuliere als de zakelijke markt. De NVDE vroeg haar achterban en die van de bij haar aangesloten branches naar veranderingen in interesse en vraag in de periode sinds 1 maart 2026, het begin van de vijandigheden in het Midden-Oosten. De inventarisatie is ingevuld in de periode 23 tot 27 maart 2026 en zoomt dus in op zeer recente veranderingen in de vraag.

De Nederlandse Vereniging Duurzame Energie (NVDE) maakt zich sterk voor een energievoorziening die volledig is gebaseerd op hernieuwbare energie door het bundelen van krachten uit de gehele sector. De aangesloten bedrijven zijn actief in hernieuwbare elektriciteit, warmte en gassen en in duurzame mobiliteit, de gebouwde omgeving en de industrie. De activiteiten voor duurzame energie bij 1.600 aangesloten bedrijven vertegenwoordigen nu al een omzet van ruim € 43 miljard en bijna 200.000 werknemers in Nederland.