

Studie Online prijzvergelijkers, groepsaankopen en andere prijzvergelijkende diensten

10/12/2019

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
2	Overzicht bestudeerde diensten.....	3
3	Online prijsvergelijkers	5
3.1	Overzicht sites.....	5
3.2	Dienstverlening online prijsvergelijkers.....	5
3.3	Prijzen op online prijsvergelijkers	8
3.4	Evaluatie online prijsvergelijkers.....	12
4	Groepsaankopen	13
4.1	Overzicht groepsaankopen in Vlaanderen	13
4.2	Analyse groepsaankopen	15
4.2.1	Aantal deelnemers en switchgraad.....	15
4.2.2	Energieleveranciers in groepsaankopen	18
4.2.3	Prijsniveaus.....	19
4.2.3.1	<i>Aanbod groepsaankopen</i>	<i>19</i>
4.2.3.2	<i>Besparingspotentieel</i>	<i>24</i>
4.3	Evaluatie groepsaankopen.....	27
5	Andere prijsvergelijkende diensten	28
5.1	Gaele.....	28
5.1.1	Werking	28
5.1.2	Evaluatie.....	30
5.2	June.....	31
5.2.1	Werking June Premium	31
5.2.2	Evaluatie June Premium	32
6	Conclusies	33
Bijlage	37

1 Inleiding

Vorig jaar publiceerden we voor de eerste keer een studie m.b.t. groepsaankopen voor elektriciteit en aardgas in Vlaanderen ([RAPP-2018-17](#)).

Met deze studie willen we hierop verdergaan en kijken we wat er het voorbije jaar gebeurde rond groepsaankopen in Vlaanderen, maar we betrekken ook online prijsvergelijkers en andere prijsvergelijkende diensten voor elektriciteit en aardgas die in Vlaanderen worden aangeboden in de studie.

Al deze diensten en tools zijn een manier om de huishoudelijke en/of kleinzakelijke¹ afnemer te helpen bij het zoeken naar en kiezen voor een energiecontract dat aansluit bij zijn behoeften en verwachtingen. Ze bieden hierbij verschillende maten van ontzorging aan, waarbij het aan de afnemer is om te bepalen in hoeverre hij zelf actief wil op zoek gaan naar een nieuw energiecontract en hij zelf de voorwaarden hiervan wil bepalen, of in hoeverre hij dit liever uitbesteedt.

2 Overzicht bestudeerde diensten

Afhankelijk van de mate waarin de afnemer zelf wenst initiatief te nemen in zijn zoektocht naar een nieuw energiecontract, kunnen de voor deze studie bestudeerde prijsvergelijkende diensten gerangschikt worden van maximale controle door de afnemer naar maximale uitbesteding of ontzorging:

Figuur 1: Mate van ontzorging prijsvergelijkende diensten



Online prijsvergelijkers zijn internet gebaseerde tools die als doel hebben om het huidige contractaanbod van leveranciers van elektriciteit en/of aardgas overzichtelijk voor te stellen aan de gebruiker van de tool. Naast de V-test®, de online prijsvergelijker van de VREG, bestaan er ook verschillende commerciële online prijsvergelijkers. Deze commerciële tools (hierna genoemd

¹ Professionele afnemers met een ondernemingsnummer (zelfstandige, bijberoep, vrij beroep of klein bedrijf) en

- een aansluitingsvermogen kleiner dan 56 kVA met jaarlijkse meteropname op laagspanning (electriciteit),
- een lage drukaansluiting met jaarlijkse meteropname (aardgas).

“online prijsvergelijkers” of “prijsvergelijkers”) zijn gratis in gebruik, en worden gefinancierd via commissies betaald door de energieleveranciers aan de beheerder van de online prijsvergelijker bij het aanbrenge van een (nieuwe) klant. De afnemer moet zelf initiatief nemen om een prijsvergelijking uit te voeren. Hij kan vervolgens een keuze maken tussen de verschillende energiecontracten, waarbij hij rekening kan houden met de verschillende aangeboden contractvoorwaarden (vb. vaste of variabele prijs voor de energiecomponent, groenpercentage, contractduur, online dienstverlening, betalingsvoorwaarden, etc.). Het is de bedoeling dat de afnemer hierbij maximale autonomie heeft om een keuze te maken.

Afhankelijk van de online prijsvergelijker en ook van de contractuele afspraken die de beheerder ervan heeft met de energieleveranciers, kan de gebruiker via een link in de online prijsvergelijker zijn overstap naar het energieproduct van zijn keuze meteen maken, of moet hij zelf contact opnemen met de betreffende energieleverancier om zijn overstap in orde te brengen. De online prijsvergelijkers worden in meer detail besproken in hoofdstuk 3.

Groepsaankopen worden centraal georganiseerd, vaak op initiatief van een lokaal bestuur (vb. provincie) of een algemeen bekende private organisatie (vb. vakbond, mutualiteit, ledenorganisatie). Het idee erachter is om enerzijds niet-actieve (‘slapende’) afnemers te informeren en te mobiliseren om op een laagdrempelige en gemakkelijke manier een nieuw energiecontract af te sluiten, en anderzijds om door het groeperen van verschillende kleine afnamevolumes een betere prijs te bekomen. Voor lokale besturen is ook het sensibiliserend effect van een groepsaankoop van belang, door de uitgebreide communicatie en informatieverstrekking erom, en wordt een stijging beoogd van het aandeel groene energie in de elektriciteitsleveringen. Groepsaankopen zijn vaak ook toegankelijk voor afnemers zonder internet.

Het initiatief van een groepsaankoop kan echter ook uitgaan van een privé onderneming, en dit vanuit een commercieel oogpunt.

De afnemer moet zelf initiatief nemen om zich in te schrijven in de groepsaankoop, maar verder gebeurt de keuze voor bepaalde contractvoorwaarden (vb. vaste prijs, groene elektriciteit) en de selectie van de biedingen van de energieleveranciers door de organisator en de initiatiefnemer. De afnemer heeft hier geen medezeggenschap in, maar hij is ook niet verplicht om het aanbod dat uit de groepsaankoop komt te aanvaarden. Inschrijven en overstappen zijn volledig gratis.

De afnemer hoeft zelf geen contact op te nemen met de energieleverancier om over te stappen op het aangeboden energieproduct, hij moet enkel bevestigen aan de organisator van de groepsaankoop dat hij het aanbod wenst te aanvaarden.

De organisator van de groepsaankoop krijgt een commissie van de winnende energieleverancier(s) per aangebrachte klant.

De analyse over groepsaankopen staat in hoofdstuk 4.

Andere prijsvergelijkende diensten zoals Gaele en June gaan nog een stap verder in de ontzorging van de energieafnemer. Je kan beide vergelijken met een abonnementsdienst waar je op inschrijft (al dan niet tegen betaling) en waarbij je op regelmatige basis het resultaat krijgt van een door hen uitgevoerde prijsvergelijking. Het initiatief en de timing voor het uitvoeren van een prijsvergelijking gaat uit van de dienstverlener. Het is mogelijk dat de dienst de mogelijkheid geeft om zelf te kiezen voor bepaalde contractvoorwaarden, waarmee dan rekening wordt gehouden bij de prijsvergelijking. Aangezien een afnemer geacht wordt voor langere tijd verbonden te blijven aan de prijsvergelijkende dienst, heeft de dienstverlener zicht op het lopende contract van de afnemer, en kan de prijsvergelijking meer gepersonaliseerd worden. De overstap op het geselecteerde energiecontract wordt gefaciliteerd door de dienstverlener.

Deze diensten hebben allen een specifieke werking en worden in meer detail besproken in hoofdstuk 5.

3 Online prijsvergelijkers

3.1 Overzicht sites

We organiseerden in de maanden juni en juli 2019 een bevraging bij verschillende online prijsvergelijkers voor elektriciteit en gas actief in Vlaanderen. De bedoeling hiervan was om meer inzicht te krijgen in de opzet en de werking van de tools en de organisaties erachter. Niet alle beheerders van online prijsvergelijkers reageerden op onze bevraging. De antwoorden die we wel ontvingen, waren niet altijd volledig. Volgende online prijsvergelijkers beantwoordden (deels) onze bevraging:

- CallMePower, beheerd door Selectra SARL (vergelijk.callmepower.be)
- Energieleveranciers, beheerd door Woudens (www.energieleveranciers.be)
- Energie-vergelijker, beheerd door Wikipower sprl (www.energie-vergelijker.be)
- Pricewise, beheerd door Pricewise (www.pricewise.be)
- Tariefchecker, beheerd door ODIM bvba (www.tariefchecker.be)
- Test-Aankoop, beheerd door Test-Aankoop (www.test-aankoop.be/vergelijkgaselektriciteit)

De online prijsvergelijker van Greenpeace Belgium (vergelijken.mijngroenestroom.be), die werd beheerd door Wikipower, werd stopgezet op 1 september 2019 en is niet opgenomen in onze analyse.

Volgende beheerders beantwoordden de bevraging niet:

- Aanbieders (www.aanbieders.be)
- MijnEnergie, beheerd door MyEnergyChoice bvba, met als moederonderneming De Persgroep (www.mijnenergie.be)
- KillMyBill (www.killmybill.be)²

De beheerders van de websites van Energiekampioen (Leadgeneratie.tech VOF) en Besparenkan/Bespaarkiosk/Regionale Dienst Energie Calculatie (allen Comtree) reageerden wel op de bevraging, maar aangezien zij geen eigen online prijsvergelijker (meer) beheren kon dit niet mee worden opgenomen. De site van Energiekampioen verwijst door naar de tool van Aanbieders. De prijsvergelijker op Besparenkan blijkt een white label vergelijker te zijn van ook Aanbieders. Besparenkan/Bespaarkiosk/Regionale Dienst Energie Calculatie bieden enkel telefonische verkoop aan van energiecontracten van enkele energieleveranciers waar ze een contractueel akkoord mee hebben. Zij beheren geen eigen online prijsvergelijker.

3.2 Dienstverlening online prijsvergelijkers

Alle via de bevraging geanalyseerde online prijsvergelijkers hebben huishoudelijke afnemers als doelgroep. CallMePower, Energie-vergelijker, MijnEnergie en Tariefchecker nemen ook het contractaanbod voor kleinzakelijke afnemers op.

Deze prijsvergelijkers zijn opgezet vanuit een commercieel oogpunt. Zij ontvangen een commissie van de energieleveranciers per aangebrachte klant. Voor veel prijsvergelijkers vormen deze

² De prijzen op deze online prijsvergelijker werden gedurende meerdere maanden niet meer geüpdatet. Deze tool is vermoedelijk niet meer actief.

contractuele afspraken rond commissies meteen ook een begrenzing van welke energieleveranciers worden opgenomen in de vergelijking. Andere prijsvergelijkers stellen uit volledigheid alle energieleveranciers op te nemen.

Bij het uitvoeren van een prijsvergelijking op 14 augustus 2019 (cf. §3.3), bleek er echter bij de online prijsvergelijkers die stellen alle energieleveranciers op te nemen, toch geregeld een energieleverancier te ontbreken. Ook is niet het volledige productaanbod van alle energieleveranciers opgenomen in de verschillende prijsvergelijkers, of worden er geregeld nog producten getoond die op het moment van de prijsvergelijking niet meer actief werden aangeboden door de energieleverancier. Bij sommige prijsvergelijkers gaat het maar om een paar producten, bij andere ontbreekt een groter deel van het marktaanbod. Het gaat hier weliswaar om een momentopname. Veel prijsvergelijkers voeren niet één maandelijks update uit van de prijzen, maar brengen continu wijzigingen aan, zeker wat betreft kortingen. De snelheid waarmee de prijzen worden geüpdatet kan verschillen, waardoor het zelfs mogelijk is dat bij het uitvoeren van een prijsvergelijking op een bepaalde site voor sommige producten de prijzen wel zijn geüpdatet en voor andere producten nog niet.

Op basis van de prijsvergelijking uitgevoerd op 14 augustus, kunnen we de geanalyseerde online prijsvergelijkers rangschikken op basis van volledigheid van het getoonde marktaanbod. De vergelijking gebeurt op basis van de V-test® update van augustus. Hoe meer energieleveranciers en/of producten er niet voorkomen in de online prijsvergelijker, hoe lager de prijsvergelijker staat in deze rangschikking. We maken ernaast ook een tweede rangschikking op basis van het aantal producten en energieleveranciers die voorkomen in de online prijsvergelijker, hoewel ze niet meer werden aangeboden/actief waren in de Vlaamse markt op die datum. Hoe meer dergelijke producten en energieleveranciers er voorkomen in de online prijsvergelijker, hoe lager de prijsvergelijker staat in de tweede rangschikking.

Bij deze rangschikkingen wordt nog geen rekening gehouden met de correctheid van de getoonde prijzen (cf. infra).

Tabel 1: Rangschikking van de online prijsvergelijkers (van beste naar laagste score)

Rangschikking online prijsvergelijkers op basis van volledigheid getoonde marktaanbod		Rangschikking online prijsvergelijkers op basis van aantal getoonde niet meer actief aangeboden producten/niet meer actieve energieleveranciers	
V-test (referentie)	107	V-test (referentie)	0
Test-Aankoop	103	Tariefchecker	0
Pricewise	98	Energie-vergelijker	1
CallMePower	94	MijnEnergie	2
Energie-vergelijker	92	Test-Aankoop	2
Tariefchecker	75	Pricewise	4
Aanbieders	65	Energieleveranciers	5
MijnEnergie	64	Aanbieders	8
KillMyBill	58	CallMePower	11
Energieleveranciers	57	KillMyBill	23

De informatie waarop de commerciële sites zich baseren voor opmaak van de prijsvergelijking wordt voornamelijk verzameld op basis van de tarieffiches die maandelijks worden gepubliceerd door de energieleveranciers. Aanvullend hierop zijn er prijsvergelijkers die prijzeninfo rechtstreeks aangeleverd krijgen van de energieleveranciers, zoals kortingen. Het gaat hier dan uitsluitend om energieleveranciers waarmee ze een contractuele afspraak hebben.

Om een prijsvergelijking te kunnen uitvoeren moet de afnemer eerst informatie ingeven betreffende zijn persoonlijke situatie. Doorgaans gaat het om gegevens zoals de postcode (nodig voor berekening van de nettarieven), het metertype (nodig voor berekening van de energiekost en de nettarieven) en of men een huishoudelijke of professionele afnemer is (indien beide zijn opgenomen in de prijsvergelijker). Om een correcte prijsvergelijking te kunnen maken moet er ook gevraagd worden naar het bezit van zonnepanelen, een terugdraaiende teller en het geïnstalleerd vermogen van de omvormer(s) (cf. prosumententarief bij elektriciteit) en of men al dan niet is gedomicilieerd op het adres waarvoor de vergelijking wordt uitgevoerd (cf. heffing 'Bijdrage Energiefonds' bij elektriciteit). Niet alle online prijsvergelijkers stellen vragen over het bezit van zonnepanelen en de vraag of men al dan niet is gedomicilieerd werd zelfs op geen enkele onderzochte online prijsvergelijker gezien. Hoewel dit geen invloed heeft op de *volgorde* van de producten opgenomen in de vergelijking (nettarieven en heffingen zijn gelijk voor elk product bij elke energieleverancier), kan dit toch een aanzienlijk prijsverschil geven op jaarbasis voor de afnemer.³ Indien een online prijsvergelijker bepaalde vragen niet stelt, maakt hij gebruik van default waarden bepaald door de online prijsvergelijker. De vergelijking is hierdoor minder gepersonaliseerd op maat van de situatie van de afnemer.

Een volgend luik van informatie nodig om de prijsvergelijking te kunnen uitvoeren gaat over het energieverbruik van de afnemer. Bij de meeste online prijsvergelijkers moet de gebruiker het energieverbruik opgeven dat exact overeenkomt met een kalenderjaar. Aangezien een jaarafrekening zelfden over exact een kalenderjaar gaat, is dit verbruik voor de meeste afnemers niet precies gekend. De gebruiker kan hier dan zelf een schatting van maken. Wie aangeeft zijn verbruik niet te kennen, kan een prijsvergelijking uitvoeren op basis van een door de online prijsvergelijker geschat verbruik of een default waarde. Voor het inschatten van een ongekend verbruik kunnen een aantal extra vragen gesteld worden. Ook hier geldt hoe minder vragen er gesteld worden of hoe meer vragen niet worden ingevuld door de gebruiker, hoe minder gepersonaliseerd de berekening zal zijn.

Verschillende online prijsvergelijkers geven een besparingspotentieel weer. Net zoals dat het geval is bij groepsaankopen (cf. infra), worden hier verschillende betekenissen aan gegeven door de beheerders van deze tools. Sommige online prijsvergelijkers vatten dit op als het verschil tussen de prijs voor een product en de gemiddelde prijs op de markt of een referentie-aanbod. Het is daarbij niet duidelijk hoe die gemiddelde prijs of dat referentie-aanbod wordt bepaald. Het besparingspotentieel kan ook berekend worden als het verschil tussen de prijs voor een product en de momenteel aangeboden prijs van het product aangeduid door de afnemer als zijn huidig product, of de momenteel aangeboden prijs van het meest voorkomende product van de energieleverancier aangeduid door de afnemer als zijn huidige leverancier, of het gemiddelde van de prijzen van alle door deze energieleverancier momenteel aangeboden producten etc. Er bestaan verschillende berekeningsmogelijkheden, afhankelijk van de online prijsvergelijker en van de informatie die al dan niet werd opgegeven door de afnemer. Ervan uitgaand dat een afnemer het besparingspotentieel interpreteert als het prijsverschil tussen de getoonde prijs en zijn huidig contract, moet om dit correct te kunnen berekenen, bovenop alle informatie rond zijn situatie en verbruik zoals hierboven beschreven, de werkelijke prijs gekend zijn die de afnemer momenteel betaalt voor zijn elektriciteit en/of aardgas. Het is niet voldoende om de huidige energieleverancier en de naam van het huidig product op te geven. De aangeboden prijs (i.e. €/kWh in geval van een vaste prijs voor de energiecomponent, of de prijsformule in geval van een variabele prijs voor de energiecomponent) van een bepaald energieproduct wijzigt namelijk doorgaans (drie)maandelijks (zeker bij een vaste prijs), afhankelijk van groothandelsprijzen e.d. Dit betekent dat de prijs die afnemers met eenzelfde product

³ Vb.: Tarief Bijdrage Energiefonds 2019:

- Huishoudelijke afnemer, gedomicilieerd in de woning (i.e. residentiële afnemer): € 0,43/maand
- Huishoudelijke afnemer, niet gedomicilieerd in de woning (i.e. niet-residentiële afnemer): € 8,06/maand

betalen heel verschillend kan zijn, afhankelijk van het moment waarop ze intekenden op het contract. Bij de prijsvergelijkingen die we zelf uitvoerden vonden we nergens de mogelijkheid om het huidige tarief of de datum van intekenen op het huidige contract in te geven. M.a.w. er wordt nergens een besparingspotentieel berekend als het prijsverschil tussen de getoonde prijs van een product in de prijsvergelijking en de prijs van het huidige contract van de afnemer.

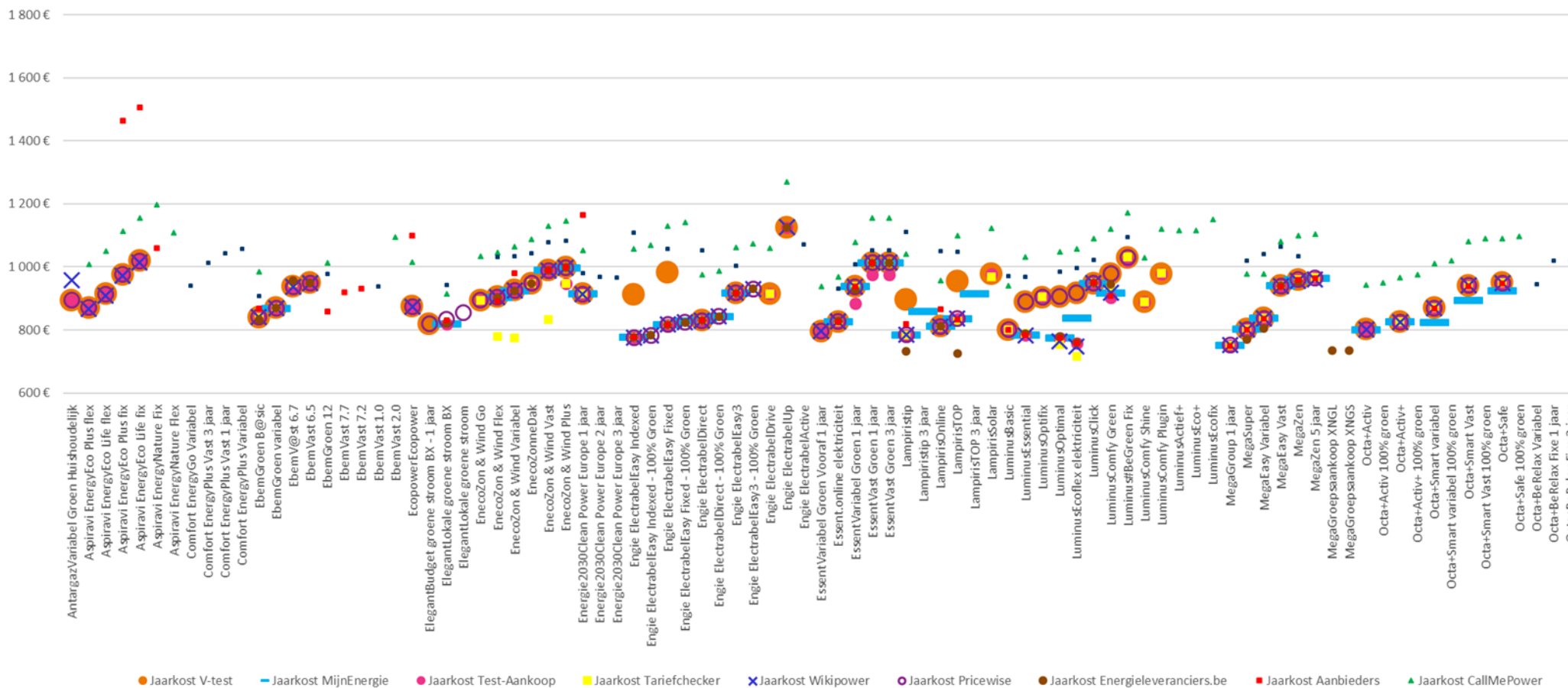
De manier waarop de afnemer, na het maken van een productkeuze, kan overstappen ('switchen') naar dit product, hangt vaak af van het feit of de online prijsvergelijker contractuele afspraken heeft met de betreffende energieleverancier of niet. Voor energieleveranciers waar afspraken mee bestaan, zal de dienstverlening door de online prijsvergelijker meer uitgebreid zijn. Aangezien de commissies die de energieleveranciers betalen worden bepaald per door de prijsvergelijker aangeleverde klant, is het logisch dat dit ook moet kunnen getraceerd worden. In het geval er geen contractuele afspraak bestaat tussen de online prijsvergelijker en de energieleverancier van het gekozen product, zal de afnemer zelf contact moeten opnemen met de energieleverancier om een nieuw contract aan te gaan.

3.3 Prijzen op online prijsvergelijkers

Op 14 augustus 2019 voerden we een prijsvergelijking uit voor eenzelfde afnameprofiel⁴ op de negen in §3.1 geïdentificeerde online prijsvergelijkers en vergeleken we de resultaten met de V-test[®] (tarieven van augustus 2019). Indien de mogelijkheid werd gegeven om kortingen mee op te nemen in de prijsvergelijking, werden deze steeds geselecteerd. De resultaten zijn te vinden in Figuur 1 voor elektriciteit en Figuur 2 voor aardgas. De tabellen met de prijzen achter deze grafieken zijn opgenomen in Bijlage.

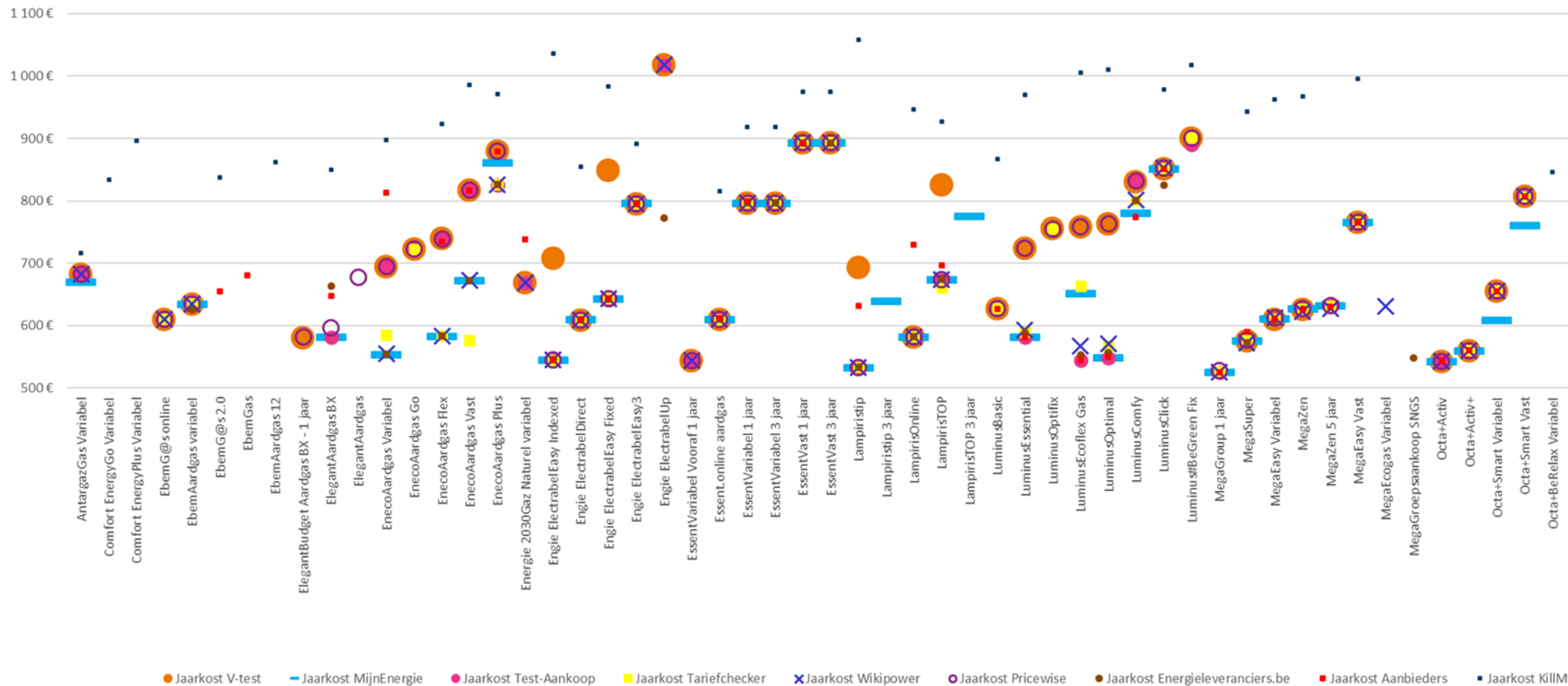
⁴ Elektriciteit: postcode 9200, huishoudelijke afnemer, afname 3500 kWh, eenvoudige meter, geen zonnepanelen, gedomicilieerd
Aardgas: postcode 9200, huishoudelijke afnemer, afname 16.000 kWh

Figuur 2: Alle aangeboden elektriciteitsproducten in de bestudeerde online prijsvergelijkers⁵



⁵ De online prijsvergelijker van KillMyBill is vermoedelijk niet meer actief. De tool werkt nog, maar de getoonde prijzen werden gedurende meerdere maanden niet geüpdatet.

Figuur 3: Alle aangeboden aardgasproducten in de bestudeerde online prijsvergelijkers⁶



⁶ Bij CallMePower was de mogelijkheid om een prijsvergelijking te maken voor enkel aardgas niet duidelijk aangegeven. Dit zou in een vernieuwde versie van de tool aangepast worden. De online prijsvergelijker van KillMyBill is vermoedelijk niet meer actief. De tool werkt nog, maar de getoonde prijzen werden gedurende meerdere maanden niet geüpdatet.

Producten waar in de grafieken een jaarkost voor de V-test[®] is opgenomen, maar waar geen jaarkost is te zien voor een bepaalde andere online prijsvergelijker, zijn producten die niet werden opgenomen door deze online prijsvergelijker. De reden hiervoor kan zijn dat er ofwel geen contractuele afspraken zijn tussen de online prijsvergelijker en de energieleverancier van het product (en deze producten dus nooit worden opgenomen in de prijsvergelijking van de betreffende online prijsvergelijker), ofwel dat het gaat om een fout van de beheerder van de tool, ofwel dat de tool niet (recent) werd geüpdatet.

Ook zijn er in de grafieken hier en daar producten en zelfs energieleveranciers te zien waar geen jaarkost voor de V-test[®] is weergegeven. Dit zijn enerzijds producten die in augustus 2019 niet meer actief werden aangeboden door de betrokken energieleverancier en anderzijds energieleveranciers die in augustus 2019 niet meer actief waren op de Vlaamse energiemarkt. Het feit dat deze producten en/of energieleveranciers nog waren opgenomen in een online prijsvergelijker, duidt ofwel op een fout van de beheerder van deze tool, ofwel op een gebrek aan geüpdatete informatie. Uitzonderingen hierop zijn het product 'Group' van Mega (dit is geen onderdeel van het reguliere productaanbod van Mega, maar enkel toegespitst op commerciële online prijsvergelijkers, waardoor het momenteel niet is opgenomen in de V-test[®]) en de ontubbeling van sommige producten op basis van aangeboden opties (in de V-test[®] zijn deze opties aangegeven via de voetnoten of via verschillende vermelde looptijden van het contract)⁷.

Hetzelfde geldt hier en daar voor de prijzen van nog actief aangeboden producten. Wanneer we de V-test[®] prijzen als referentie nemen, zien we geregeld hogere prijzen voorkomen bij andere online prijsvergelijkers. Dit is voornamelijk het geval bij sommige van deze tools en duidt ook hier ofwel op een fout van de beheerder van deze tool, ofwel op een gebrek aan geüpdatete informatie. De lagere prijzen die regelmatig gezien worden kunnen het gevolg zijn van door energieleveranciers gegeven kortingen via de commerciële online prijsvergelijkers. We raden een gebruiker van een online prijsvergelijker echter aan om steeds na te gaan of de prijs en de korting effectief nog geldig zijn, gezien het hierboven beschreven feit dat niet alle online prijsvergelijkers steeds up-to-date zijn.

Wij voerden de prijsvergelijkingen opgenomen in de grafieken uit op basis van eenzelfde afnameprofiel. Wanneer een gebruiker echter zijn exact jaarverbruik niet kent, hebben de online prijsvergelijkers elk hun eigen methodologie om dit verbruik in te schatten, al dan niet gebaseerd op enkele vragen aan de gebruiker bij het uitvoeren van een prijsvergelijking. Op die manier kunnen er verschillende geschatte jaarverbruiken uit de berekeningen resulteren, wat logischerwijs ook zal resulteren in een andere jaarkost voor eenzelfde product bij verschillende online prijsvergelijkers. Ook het ontbreken van sommige vragen (cf. supra) kan resulteren in een anders berekende jaarkost voor eenzelfde product tussen verschillende online prijsvergelijkers en wanneer men vergelijkt met de jaarkost in de V-test[®] (vb. ontbreken van het prosumentarief bij een eigenaar van zonnepanelen, Bijdrage Energiefonds op basis van residentieel tarief i.p.v. niet-residentieel tarief, niet verrekenen van de degressiviteit van de Federale Bijdrage voor professionele afnemers). De correctheid van de getoonde prijzen hangt samen met de volledigheid van de vraagstelling en de antwoorden gegeven door de gebruiker.

⁷ - Optie 100% groene stroom bij Engie Electrabel (Direct, Easy3, Easy Fixed, Easy Indexed),
- Looptijd 3 jaar bij Lampiris (tip, TOP),
- Looptijd 5 jaar bij Mega (Zen)
- Optie 100% groene stroom bij Octa+ (Activ, Activ+, Safe, Smart Variabel, Smart Vast)

3.4 Evaluatie online prijsvergelijkers

Er is een ruim aanbod aan online prijsvergelijkers voor elektriciteit en aardgas in Vlaanderen. Naast de V-test[®] gaat het om commerciële prijsvergelijkers die allen een commissie ontvangen van de energieleveranciers per aangeleverde klant. Dit resulteert in het feit dat niet alle online prijsvergelijkers steeds alle energieleveranciers opnemen, maar dat dit kan beperkt zijn tot de leveranciers waar een contractuele afspraak mee bestaat. Ook het productaanbod van de opgenomen energieleveranciers is niet altijd volledig of up-to-date.

Voor de correctheid en vergelijkbaarheid van de prijzen getoond in de resultatenlijst van een online prijsvergelijker hangt veel af van de volledigheid van de vraagstelling. Algemeen geldt dat hoe minder vragen er gesteld worden aan de gebruiker van de tool, of hoe minder vragen deze beantwoordt, hoe meer er zal gerekend worden op basis van default waarden en dus hoe minder gepersonaliseerd en minder accuraat de prijsberekening zal zijn. Het ontbreken van sommige vragen kan zelfs leiden tot significante fouten in de prijsberekening (cf. zonnepaneel-eigenaars etc.).

Op het moment van de door ons uitgevoerde prijsvergelijkingen bleken enkele online prijsvergelijkers niet recent geüpdatet te zijn. De weergegeven prijzen waren hierdoor sterk afwijkend van de werkelijke prijzen van de getoonde producten op dat moment. Ook komen er hier en daar producten en zelfs energieleveranciers voor die niet meer worden aangeboden/niet meer actief zijn in Vlaanderen. Een afnemer die een productkeuze wenst te maken op basis van de prijzen verkregen via een commerciële online prijsvergelijker, checkt altijd best eerst de getoonde prijs bij de energieleverancier voor hij intekent op het product van zijn keuze.

Online prijsvergelijkers zijn geschikt voor afnemers die graag zelf controle houden over hun keuze van energieleverancier en -product en de contractvoorwaarden die hierbij horen. Alle geanalyseerde online prijsvergelijkers stellen filters ter beschikking die de keuze voor bepaalde opties faciliteren. Indien de afnemer een correcte en weloverwogen keuze wil maken, moet hij volgende zaken in het oog houden:

- Werd de online prijsvergelijking recent en volledig geüpdatet, en zijn de getoonde producten, contractvoorwaarden en prijzen nog geldig?
- Zijn de gebruikte parameters voor de prijsberekening van toepassing op mijn persoonlijke situatie en verbruik?
- Verkies ik een vast of een variabel tarief voor de energiecomponent, en welke andere contractvoorwaarden vind ik belangrijk?
- Hoelang loopt mijn huidig contract nog en hoe verhoudt de prijs ervan zich t.o.v. het getoonde marktaanbod? Zo kan het in een stijgende markt interessanter zijn om het bestaande contract te behouden, en kan het in een dalende markt de moeite zijn om het bestaande contract te verbreken. Het getoonde besparingspotentieel geeft doorgaans niet het antwoord op deze vraag.
- Moet ik extra kosten incalculeren indien ik vroegtijdig mijn contract verbreek, zoals de aanrekening van de jaarlijkse vergoeding per begonnen contractjaar, of een korting die pas wordt verkregen bij voltooiing van de contractduur?

Eenmaal de afnemer een contractkeuze heeft gemaakt, moet hij zelf opvolgen dat hij effectief overstapt naar het gekozen contract. Afhankelijk van de contractuele afspraken van de online prijsvergelijker met de energieleverancier, wordt dit al dan niet gefaciliteerd door de online tool.

De kwaliteit van de online prijsvergelijkers is niet overal even hoog. Toch is het moeilijk om hier een correcte en duurzame evaluatie van te maken, aangezien dit niet alleen een doorgedreven

doorlichting betekent van alle tools, maar er ook een continue opvolging nodig is van de getoonde prijzeninformatie. Zonder de nodige middelen en een volledige medewerking van de beheerders van de online prijsvergelijkers is dit niet haalbaar en loopt men steeds achter op de feiten.

4 Groepsaankopen

4.1 Overzicht groepsaankopen in Vlaanderen

We kijken hier, naar analogie met onze studie van vorig jaar⁸, enkel naar groepsaankopen voor elektriciteit en/of aardgas toegankelijk voor iedere huishoudelijke ("HH") en/of kleinzakelijke ("KZ") afnemer in het Vlaams Gewest.

Een groepsaankoop verloopt doorgaans in de volgende stappen:

1. De 'initiatiefnemer' is vaak een lokaal bestuur (vb. provincie) of een algemeen bekende private organisatie (vb. vakbond, mutualiteit, ledenorganisatie). Hij kan veel afnemers bereiken en roept een gevoel op van herkenning en betrouwbaarheid. Het initiatief tot het organiseren van een groepsaankoop komt echter niet noodzakelijk van de 'initiatiefnemer', maar komt soms van een privé onderneming die vanuit een commercieel oogpunt zijn diensten voor de organisatie van een groepsaankoop aanbiedt (de 'organisator').
2. De initiatiefnemer werkt samen met de organisator. Beide partijen maken onderling afspraken m.b.t. de verantwoordelijkheden rond organisatie, administratie en communicatie van de groepsaankoop. De organisator ontvangt hiervoor een vergoeding onder de vorm van administratieve vergoedingen die worden betaald door de energieleveranciers die deelnemen aan de groepsaankoop per aangebrachte klant. In sommige gevallen ontvangt de organisator ook een vergoeding van de initiatiefnemer, omgekeerd gebeurt het ook dat de initiatiefnemer een deel ontvangt van de vergoeding die de organisator krijgt van de energieleverancier(s).
3. Er kan een eventuele voorselectie gebeuren van energieleveranciers op basis van hun kwalificatie (beoordeling door organisator van de capaciteit van de energieleverancier om een groepsaankoop, wat kan gepaard gaan met een grote groep nieuwe klanten, in goede banen te leiden en zijn financiële situatie).
4. Geïnteresseerde huishoudelijke en/of kleinzakelijke afnemers schrijven zich vrijblijvend in. De inschrijvingen staan gedurende enkele maanden open. Inschrijving houdt geen verdere verplichtingen in voor de afnemer.
5. De organisator organiseert een veiling waarin (gekwalficeerde) energieleveranciers een bod kunnen indienen. De energieleverancier met het scherpste bod wint de veiling.
6. De organisator stuurt op basis van het winnende bod een persoonlijk voorstel naar alle deelnemende afnemers.
7. De klantgegevens van afnemers die het voorstel aanvaarden binnen de gestelde termijn (de 'beslissingsfase') worden doorgestuurd naar de betreffende energieleverancier, die de (nieuwe)

⁸ Studie groepsaankopen van 20 december 2018 (RAPP-2018-17)

klanten contracteert en de switches initieert. De klant heeft inspraak in het bepalen van de exacte switchdatum. Hier wordt wel, met ruime marge, een uiterlijke datum voor bepaald in het aanbod van de energieleverancier.

8. Zoals het geval is bij alle energiecontracten van bepaalde duur, blijft de klant, indien hij na afloop van het - meestal éénjarige - groepsaankoopcontract geen initiatief neemt, beleverd worden door deze energieleverancier. Dit kan/zal aan een andere (hogere) prijs zijn (het verlengingstarief) dan de prijs die uit de groepsaankoop kwam.

Tabel 2: Overzicht groepsaankopen periode mei 2016-mei 2019

Datum veiling	Initiatiefnemer	Organisator	Doelgroep
11/05/2016	SamenSterker/Mediahuis	iChoosr	HH
08/06/2016	SamenSterker	iChoosr	KZ
12/10/2016	Provincie Antwerpen/Energiehuis EOS	iChoosr	HH
08/02/2017	VAB/Roularta	iChoosr	HH
09/02/2017	Provincies Oost- en West-Vlaanderen	Pricewise	HH
10/05/2017	SamenSterker/Mediahuis	iChoosr	HH
11/10/2017	Provincie Antwerpen/Energiehuis EOS	iChoosr	HH
25/10/2017	Provincie Antwerpen/SamenSterker	iChoosr	KZ
03/11/2017	Wikipower	Wikipower	HH en KZ
08/11/2017	SamenSterker/De Persgroep	iChoosr	HH
07/02/2018	VAB/Roularta	iChoosr	HH
08/02/2018	Provincies Oost- en West-Vlaanderen	Pricewise	HH en KZ
02/05/2018	Pricewise (gesteund door Provincie Limburg)	Pricewise	HH
04/05/2018	Wikipower	Wikipower	HH en KZ
09/05/2018	SamenSterker/Mediahuis/iChoosr	iChoosr	HH
26/09/2018	Provincie Antwerpen/Energiehuis EOS	iChoosr	HH
10/10/2018	Provincie Antwerpen/SamenSterker/iChoosr	iChoosr	KZ
06/11/2018	Wikipower/Crelan	Wikipower	HH en KZ
07/11/2018	SamenSterker/iChoosr	iChoosr	HH
05/02/2019	Provincie Oost-Vlaanderen/Pricewise (gesteund door Provincie Limburg)	Pricewise	HH
05/02/2019	Provincie Oost-Vlaanderen	Pricewise	KZ
06/02/2019	Provincie West-Vlaanderen/VAB/Roularta	iChoosr	HH
06/02/2019	Provincie West-Vlaanderen	iChoosr	KZ
01/04/2019	Wikipower	Wikipower	HH en KZ
06/05/2019	Wikipower	Wikipower	HH en KZ
08/05/2019	Mediahuis/SamenSterker/iChoosr	iChoosr	HH

Sommige groepsaankopen worden gebundeld in één veiling. Dit is een beslissing van de organisator in samenspraak met de betrokken initiatiefnemers. De communicatie per initiatiefnemer blijft wel strikt gescheiden. Er worden ook aparte cijfers bijgehouden inzake inschrijvingen en switches.

Uit de documenten die we ontvingen blijkt dat er verschillen zijn tussen de initiatiefnemers inzake financiële inbreng: de ene initiatiefnemer ontvangt geld van de organisator van de groepsaankopen per afnemer die switcht op basis van het aanbod van de groepsaankoop, terwijl de andere initiatiefnemer betaalt aan de organisator. Dit resulteert uit de verschillende praktische en financiële afspraken die er worden gemaakt tussen de initiatiefnemers en de organisatoren inzake inzet van middelen rond organisatie en administratie en voor de uitwerking van het communicatieplan, voornamelijk voor wat betreft werving van deelnemers.

De provincies die initiatiefnemer zijn van groepsaankopen die in dit rapport geanalyseerd worden, werken via aanbesteding. Zo wordt een samenwerking met een organisator vastgelegd voor één of meerdere jaren. Hierbij wordt ook gelet op de goede werking bij de organisator en op zijn capaciteiten om de groepsaankoop correct uit te voeren.

De organisatoren actief in Vlaanderen, zijnde iChoosr, Pricewise en Wikipower, ontvangen een vergoeding van de winnende energieleverancier(s) per via de groepsaankoop aangebrachte klant. Voor afnemers die al klant waren bij de energieleverancier moet vaak een lagere vergoeding betaald worden aan de organisator dan voor een nieuwe klant.

iChoosr en Pricewise zijn commerciële bedrijven met een oorsprong in Nederland, maar zijn al verschillende jaren actief op de Vlaamse markt van groepsaankopen. iChoosr BVBA is een Belgische vennootschap met kantoor in Antwerpen, Pricewise opereert vanuit Amsterdam. Wikipower is een Belgische BVBA uit Luik, actief sinds 2012. Sinds 2017 organiseren zij ook groepsaankopen in Vlaanderen. Hoewel uit hun marketing materiaal rond groepsaankopen zou kunnen afgeleid worden dat zij een samenwerking hebben met enkele steden en gemeenten in Vlaanderen, en dat enkel de inwoners van deze steden en gemeenten zouden kunnen deelnemen aan de groepsaankoop, is dat niet het geval. Wikipower werkt puur uit eigen initiatief en alle inwoners uit Vlaanderen kunnen zich ook inschrijven. Zij hebben wel een partnerschap met Crelan.

4.2 Analyse groepsaankopen

4.2.1 Aantal deelnemers en switchgraad

Inschrijven op een groepsaankoop kan normaal gezien zowel online als per e-mail, telefoon of brief. In sommige gevallen kan er ook ingeschreven worden via een (gemeentelijk) loket.

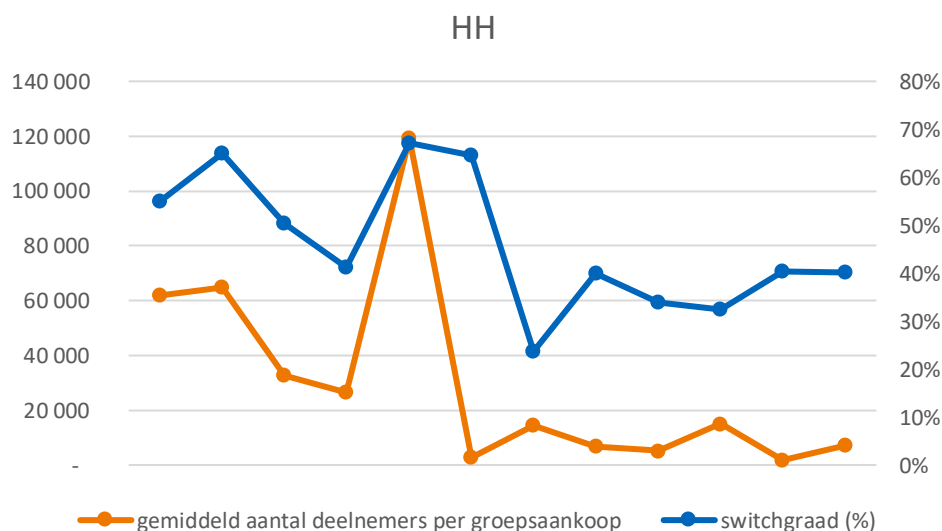
De initiatiefnemers en de organisatoren van de groepsaankopen willen zoveel mogelijk deelnemers, om een zo succesvol mogelijke groepsaankoop te kunnen organiseren en daarmee ook meer inkomsten te verkrijgen voor de organisator/initiatiefnemer. In hun communicatieplan wordt zoveel mogelijk ingezet op, naast het aanschrijven van deelnemers aan eerdere groepsaankopen die aangaven op de hoogte te willen blijven van nieuwe groepsaankopen, het werven van nieuwe deelnemers. Het zijn vooral de nog niet-actieve afnemers die men hoopt te bereiken, zowel vanuit de doelstellingen van de initiatiefnemer rond sensibilisering als omwille van het feit dat daar nog een aanzienlijk besparingspotentieel zit. Dit is ook een interessante groep voor deelnemende energieleveranciers. Om actieve, prijsbewuste afnemers die geregeld van energieleverancier wisselen te laten ingaan op het aanbod van de groepsaankoop zijn namelijk zeer scherpe prijzen nodig wanneer hij vergelijkt met zijn lopend energiecontract. Er kan verondersteld worden dat zij, puur op basis van het prijsaanbod, verhoudingsgewijs mogelijk minder zullen overstappen (en dus minder inkomsten opleveren voor de organisator/initiatiefnemer). Ook kan dit effect hebben op het aantal energieleveranciers dat deelneemt aan groepsaankopen, aangezien zij vooral geïnteresseerd zijn in het opbouwen van een structureel klantenbestand.

Het gemiddeld aantal deelnemers bij de in Tabel 1 opgenomen groepsaankopen was 29.939 HH afnemers en 1359 KZ afnemers per groepsaankoop. Hiervan gingen per groepsaankoop gemiddeld 47% HH en 43% KZ deelnemers in op het groepsaankoop aanbod. Wanneer we kijken naar de cijfers per groepsaankoop, dan schommelt het aantal deelnemers tussen 1329 en 125.664 HH afnemers, en 93 en 3045 KZ afnemers. De percentages van deelnemers die overstappen op het

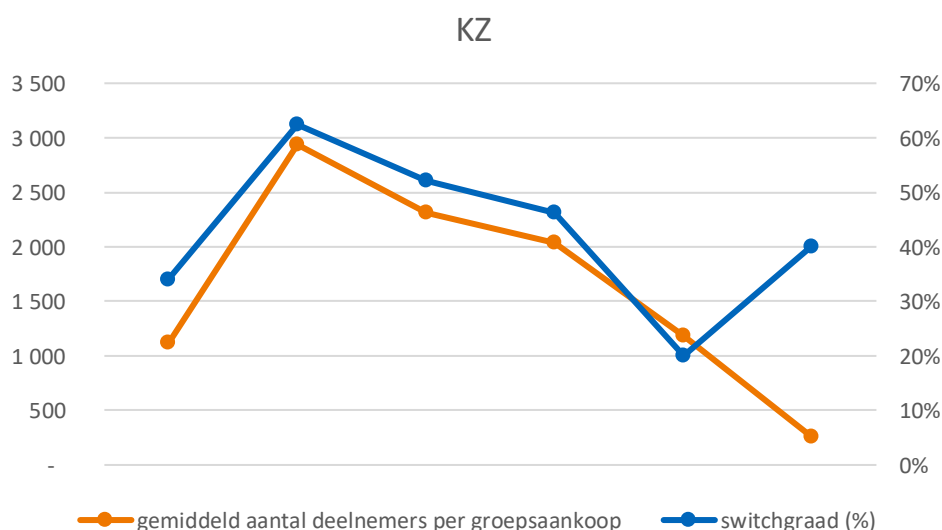
groepsaankoop aanbod variëren tussen 23 % en 73 % bij HH afnemers, en tussen 20 % en 65 % bij KZ afnemers.

In totaal gingen via de bestudeerde groepsaankopen in de periode mei 2016-mei 2019 van de 1.167.605 HH en 20.387 KZ ingeschreven deelnemers, 657.540 HH (56%) en 9854 KZ (48%) afnemers in op het aanbod. De grotere groepsaankopen vertonen dus vaak een hoger switchpercentage.

Figuur 4: Gemiddeld aantal deelnemers aan groepsaankopen per initiatiefnemer en gemiddelde switchgraad (HH)



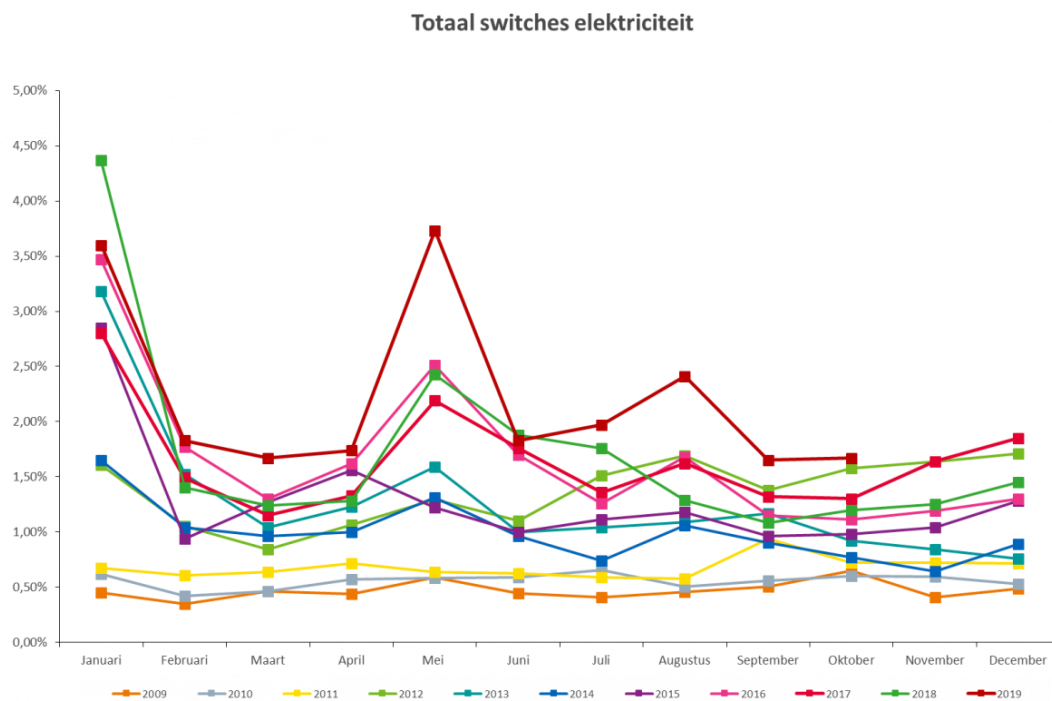
Figuur 5: Gemiddeld aantal deelnemers aan groepsaankopen per initiatiefnemer en gemiddelde switchgraad (KZ)



Wanneer we kijken naar onze switchindicator, dan valt de grootste jaarlijkse piek voor leverancierswissels in januari. Er is een tweede piek die jaarlijks blijkt terug te komen in mei. De trend voor elektriciteit en aardgas zijn vergelijkbaar. Aangezien de datum van de switch sterk kan verschillen tussen de deelnemers aan een groepsaankoop (er wordt een ruime tijds marge gelaten

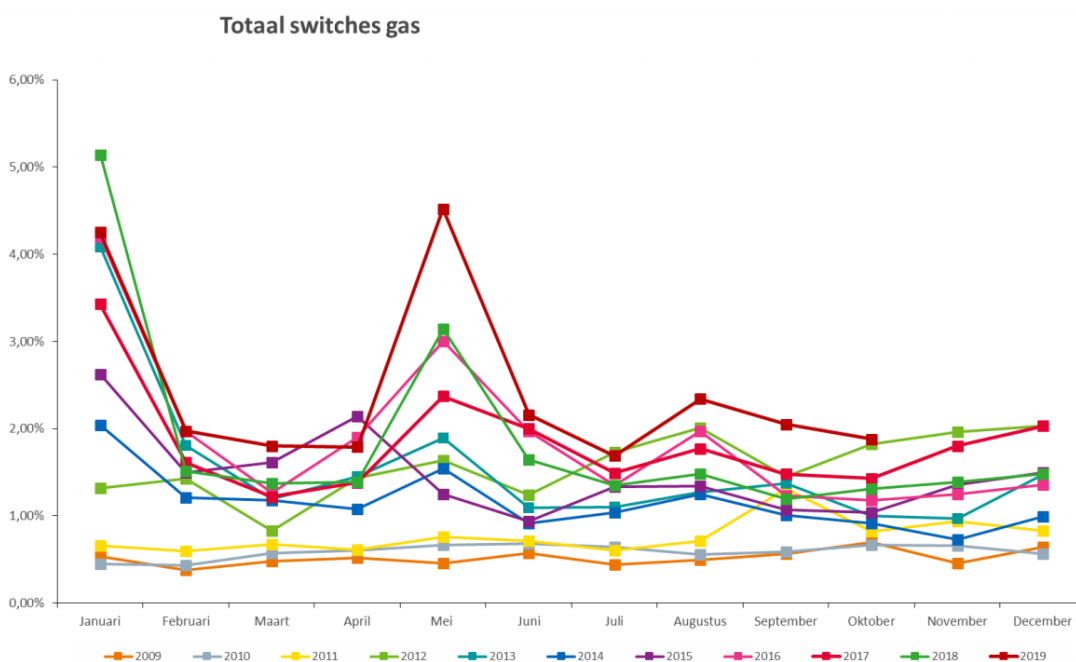
aan de afnemer), is het niet eenduidig te bepalen wanneer de pieken van de groepsaankopen voorkomen in de totale switches op de markt, maar gezien de significante volumes aan overstappers spelen de groepsaankopen zeker een rol in deze cijfers.

Figuur 6: Totaal aantal switches elektriciteit



Bron: VREG website

Figuur 7: Totaal aantal switches aardgas



Bron: VREG website

4.2.2 Energieleveranciers in groepsaankopen

Doorgaans worden bij het organiseren van een veiling in het teken van een groepsaankoop alle energieleveranciers actief in het betreffende klantensegment en met een geldige leveringsvergunning gecontacteerd door de organisator. Energieleveranciers worden wel geacht financieel sterk genoeg te staan, hiertoe worden bepaalde garanties gevraagd door de organisator aan de energieleveranciers. Het kan gebeuren dat een energieleverancier met wie er een slechte ervaring is geweest in een vorige groepsaankoop, niet wordt aangeschreven. Ook coöperatieven worden, omwille van de vooraf bepaalde voorwaarden en garanties, niet systematisch gecontacteerd.

Het aantal energieleveranciers dat deelneemt aan een groepsaankoop fluctueert en het zijn niet altijd dezelfde energieleveranciers die deelnemen. Toch kunnen we niet rond het feit dat er gemiddeld per veiling maar vier energieleveranciers deelnemen aan groepsaankopen in Vlaanderen. Zoals later zal blijken, hoeft dit niet noodzakelijk te wegen op de tot stand komende aanbiedingen, maar het is dus altijd mogelijk dat een niet-deelnemende energieleverancier voor een bepaalde huishoudelijke of kleinzakelijke klant een aantrekkelijker regulier marktaanbod heeft dan de aanbieding die uit de groepsaankoop komt.

Een energieleverancier kan verschillende onderliggende redenen hebben om al dan niet deel te nemen. Sommige energieleveranciers nemen bijna altijd deel aan de groepsaankoop veilingen om hun klantenbestand uit te breiden of niet te laten dalen (vb. indien ze de vorige groepsaankoop wonnen). Ze stellen wel hier financieel maar een kleine tot helemaal geen marge aan over te houden. Andere energieleveranciers nemen principieel nooit deel aan groepsaankopen. De voornaamste redenen die hiervoor worden opgegeven zijn het gebrek aan klantengetrouwheid (kans dat klanten langere tijd gecontracteerd blijven is groter indien ze de klant zelf werven), de voor de energieleveranciers hoge vergoedingen die ze moeten betalen aan de organisatoren en de focus op prijs bij groepsaankopen i.p.v. de kwaliteit van de service (hoewel dit laatste niet opgaat voor alle groepsaankopen, gezien de vele voorwaarden die kunnen gesteld worden aan het aanbod van de energieleveranciers (cf. infra)).

De veilingprocedure staat bij de organisatoren (iChoosr, Pricewise en Wikipower) uitgebreid en transparant beschreven in de documenten die worden gedeeld met geïnteresseerde energieleveranciers bij opstart van de groepsaankoop. Deze transparantie in de procedure is belangrijk voor de bereidheid van energieleveranciers om deel te nemen aan de veiling. Wel zijn er verschillen in hoe de veilingen worden opgezet en uitgevoerd. Dit resulteert in het feit dat er groepsaankopen zijn waar een deelnemer mogelijks een tweeledig prijsaanbod krijgt: een primair aanbod van energieleverancier A (beste prijs op basis van zijn verbruiksprofiel) en een alternatief aanbod van energieleverancier B (aanbod dat als beste uit de veiling kwam voor een significante groep deelnemers met een ander verbruiksprofiel, maar dus niet als beste voor de betreffende deelnemer). De deelnemer kan in dit geval kiezen op welk aanbod hij wenst in te gaan. Hij kan hierbij ook het ene aanbod kiezen voor zijn elektriciteitsafname en het andere aanbod voor zijn aardgasafname. Bij andere groepsaankopen wordt het aanbod dan weer opgesplitst in loten, wat kan leiden tot verschillende winnende energieleveranciers per lot: energieleverancier A als winnaar voor het lot 'enkel elektriciteit' en energieleverancier B als winnaar voor het lot 'dual fuel' (i.e. elektriciteit én aardgas). Een deelnemer kan bv. energieleverancier A kiezen voor zijn elektriciteitsafname en energieleverancier B voor zijn aardgasafname, maar bij sommige groepsaankopen moet hij zich daarvoor twee keer inschrijven voor de groepsaankoop, aangezien er per inschrijving slechts één contract kan aangevraagd worden.

De organisatoren werken dus elk op een andere manier bij de veiling. Wat er wel gelijkaardig is, is de grote keuzevrijheid die de deelnemer aan de groepsaankoop heeft: keuze om al dan niet in te gaan op het aanbod, en keuze tussen de verschillende aanbiedingen indien van toepassing. Hij kan hierbij ook een andere keuze maken voor zijn elektriciteitsverbruik dan voor zijn aardgasverbruik en hoeft niet voor beide over te stappen. Bovendien zijn er groepsaankopen waar een afnemer na afloop van de inschrijvingsperiode (en voor afloop van de beslissingsfase) zich alsnog kan inschrijven en kan ingaan op het aanbod. Dit alles maakt het voor de energieleveranciers moeilijk om een correcte inschatting te maken van het volume energie waarop ze bieden bij de veiling.

4.2.3 Prijsniveaus

4.2.3.1 Aanbod groepsaankopen

De energieleveranciers maken voor de groepsaankopen specifieke producten aan met eigen tarieffiches. Er kan niet ingetekend worden op deze producten buiten de groepsaankoop.

Er kunnen bepaalde eisen gesteld worden aan de producten die het voorwerp uitmaken van de groepsaankoop en aan de kwaliteit van de dienstverlening. Deze vereisten maken deel uit van de contactuele afspraken en staan beschreven in de voorwaarden van de veiling. De meest voorkomende eisen zijn:

- 100% groene elektriciteit (i.e. elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen),
- éénjarige contracten, en
- vaste prijs voor de energiecomponent (voor aardgas producten wordt soms een variabele prijs gevraagd).

Afhankelijk van de organisator van de groepsaankoop en van de vereisten die de initiatiefnemer oplegt kunnen er nog bijkomende eisen gesteld worden zoals:

- jaarlijkse vergoeding en eenheidsprijzen onafhankelijk van het energieverbruik,
- pro rata temporis aanrekening van de jaarlijkse vergoeding,
- maximum bedrag jaarlijkse vergoeding,
- pro rata temporis aanrekening korting,
- maximum bedrag korting (nominaal of t.o.v. jaarlijkse vergoeding),
- het niet verplichten van domiciliëring als betalingsmogelijkheid,
- geen verplichte intekening online,
- geen extra kosten bij versturen van facturen per post,
- telefonisch bereikbare klantendienst,
- service levels rond bereikbaarheid en reactietijd klantendienst, etc.

Niet alle organisatoren hanteren alle bovenstaande vereisten. Zo kan het bv. ook zijn dat een korting maar wordt toegekend nadat men een jaar klant is. In dat geval kan men de korting kwijt zijn bij overstap naar een ander contract binnen het eerste contractjaar. De deelnemer aan de groepsaankoop heeft geen inspraak in deze vereisten, en is daarom ook niet op de hoogte ervan. In geval van twijfel is het aangeraden om dit na te gaan bij de organisator van de groepsaankoop.

Bedoeling van het opleggen van dergelijke vereisten is om de objectieve vergelijkbaarheid tussen de verschillende aanbiedingen van de energieleveranciers te verzekeren, en ook om de afnemers te behoeden voor een potentieel financieel nadeel (bv. bij de aanrekening van de volledige jaarlijkse vergoeding per begonnen leveringsjaar, of een extra kost voor papieren facturen) of een beperkte dienstverlening (bv. enkel elektronische communicatie). Toch kunnen deze vereisten

een impact hebben op de prijzen die worden geboden door de energieleveranciers, alsook op het aantal energieleveranciers dat wenst deel te nemen aan de groepsaankoop. Voor een afnemer die zich echter niet bij machte voelt om zelf een selectie te maken van het uitgebreide marktaanbod en de verschillende contractvoorwaarden die hierbij horen, of die hier geen tijd wil in steken, kan het een pluspunt zijn dat een aantal keuzes voor hem worden gemaakt.

Om de prijzen van de groepsaankopen te situeren t.o.v. het marktaanbod van dat moment, berekenden we de jaarlijkse energiekosten (i.e. energiecomponent, jaarlijkse vergoeding (met eventuele korting verrekend) en voor elektriciteit de bijdragen groene stroom en WKK; voor HH steeds incl. btw) van de winnende producten van de groepsaankopen georganiseerd in Vlaanderen in de periode mei 2016-mei 2019, en vergeleken dit met het aanbod uit de V-test® op dat moment voor volgende typeafnemers:

- Da (HH elektriciteit, 600 kWh enkelvoudig tarief),
- Dc (HH elektriciteit, 1600 kWh dagverbruik en 1900 kWh nachtverbruik),
- D3 (HH aardgas, 23.260 kWh),
- Ib (KZ elektriciteit, 29.000kWh dagverbruik en 21.000 kWh nachtverbruik),
- I1 (KZ aardgas, 116.280 kWh).

We laten de nettarieven en heffingen uit de berekeningen aangezien deze voor een bepaalde afnemer dezelfde zijn, ongeacht het energieproduct.

Zoals beschreven in §4.2.2 kunnen er verschillende winnende biedingen uit de veiling van een groepsaankoop komen. In deze gevallen werden de prijzen van al deze aanbiedingen berekend.

Alle elektriciteitsprijzen aangeboden in de geanalyseerde groepsaankopen hadden een vaste prijs voor de energiecomponent. Voor aardgas waren er ook aanbiedingen met een variabele prijs (SamenSterker/Mediahuis, mei 2016, HH; SamenSterker, juni 2016, KZ; Provincies Oost- en West-Vlaanderen, februari 2017, HH; Wikipower, november 2017, mei en november 2018 en mei 2019, telkens HH en KZ).

Voor het berekenen van de jaarlijkse energiekost van producten met een variabele prijs voor de energiecomponent, rekende Pricewise in het verleden op basis van de methodologie van Bijlage B van het charter voor goede praktijken voor prijsvergelijkingswebsites voor elektriciteit en gas voor residentiële gebruikers en kmo's van de CREG uit 2013⁹. iChoosr en Wikipower berekenden de jaarlijkse energiekost op basis van de laatst gekende waarde van de indexatieparameter, zoals ook wordt getoond op de tarieffiche. Voor onze analyse berekenden we de jaarlijkse energiekost van de groepsaankoop-aardgasproducten met een variabele prijs voor de energiecomponent tot en met september 2018 volgens de methodologie van Bijlage B van het CREG charter uit 2013, en vanaf oktober 2018 op basis van de laatst gekende waarde van de indexatieparameter¹⁰, en dit in overeenstemming met de gebruikte berekeningswijzen in de V-test® in deze perioden. Zo blijft de vergelijkbaarheid met de prijzen uit de V-test® behouden.

De berekende jaarlijkse energiekosten van de geanalyseerde groepsaankopen werden vergeleken met de jaarlijkse energiekosten van de producten uit de V-test® met dezelfde hoofdkenmerken als de producten uit de groepsaankopen:

⁹ www.creg.info/pdf/Fag/charter_voor_goedepraktijken.pdf

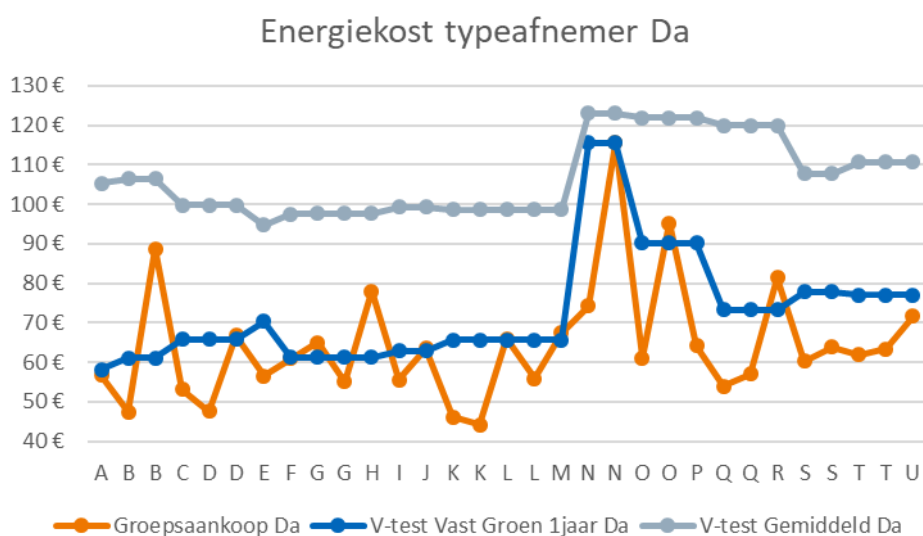
¹⁰ Het CREG charter uit 2013 werd op 5 juli 2018 aangepast via Beslissing (B)1614 van de CREG, waardoor vanaf 1 oktober 2018 ook de berekeningswijze wijzigde voor het schatten van de jaarkost voor producten met een variabele prijs voor de energiecomponent naar een berekening op basis van de laatst gekende waarde van de indexatieparameter.

- vaste prijs voor de energiecomponent/variabele prijs voor de aardgasproducten van de groepsaankopen met aanbod aan variabele prijs;
- looptijd van één jaar;
- groen voor elektriciteitsproducten.

Hierbij werd enkel gekeken naar de commerciële contracten waarop alle afnemers uit het segment (HH of KZ) kunnen intekenen, i.e. exclusief sociaal tarief, DNB-tarief, coöperatieve producten, producten met voorafbetaling en producten die enkel bestemd zijn voor zonnepaneleneigenaars of eigenaars/gebruikers van een herlaadbare elektrische wagen. We nemen telkens het product dat voldoet aan bovenstaande kenmerken met de laagste jaarlijkse energiekost, zoals gepubliceerd in de V-test® in de maand waarin de meeste deelnemers aan de groepsaankoop het voorstel krijgen en verondersteld worden de beslissing te nemen om hier al dan niet op in te gaan. Het valt echter niet uit te sluiten dat er bepaalde andere contractvoorwaarden gelden voor de getoonde producten t.o.v. het groepsaankoopaanbod, zoals de manier van aanrekenen van de jaarlijkse vergoeding of de dienstverlening door de energieleverancier. De resultaten zijn te zien in Figures 8 t.e.m. 12.

We voegden ook telkens de grafiek toe met de gemiddelde jaarlijkse energiekost van alle aangeboden commerciële contracten in de V-test® (excl. sociaal tarief en DNB-tarief) in de betreffende maand. Hierin zitten ook producten die andere voorwaarden hebben dan de producten uit de groepsaankopen (vb. variabele prijs voor de energiecomponent, andere looptijd dan één jaar of grijze elektriciteit (i.e. elektriciteit die ook uit niet-hernieuwbare energiebronnen kan komen, zoals uit nucleaire of fossiele bron)).

Figuur 8: Jaarlijkse energiekost typeafnemer Da (elektriciteit HH)

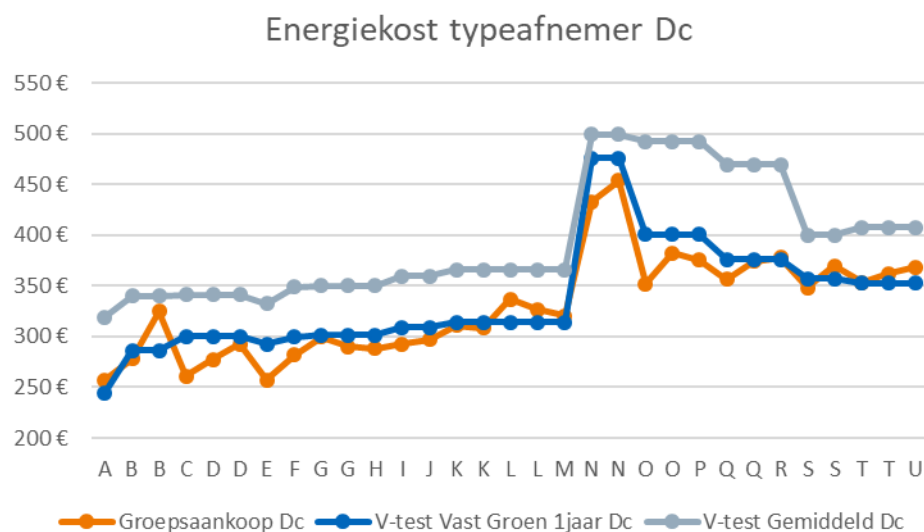


Voor een Da typeafnemer zijn er grote verschillen in de resultaten. Aangezien dit een typeafnemer is met een lage elektriciteitsafname, weegt de jaarlijkse vergoeding of een eventuele jaarlijkse korting zwaar door in de totale jaarkost.

De hoge prijsspieken die worden gezien, zowel in de V-test® prijzen als de groepsaankoop prijzen op dat moment, waren het gevolg van uitzonderlijke omstandigheden op de markt ten gevolge van de onbeschikbaarheid van meerdere kernreactoren. De bevoorradingszekerheid kwam echter niet in het gedrang en de situatie op de markt stabiliseerde nadien weer. Afnemers die een contract aan vaste prijs aangingen op het moment van de prijsspieken, waren hierdoor echter wel

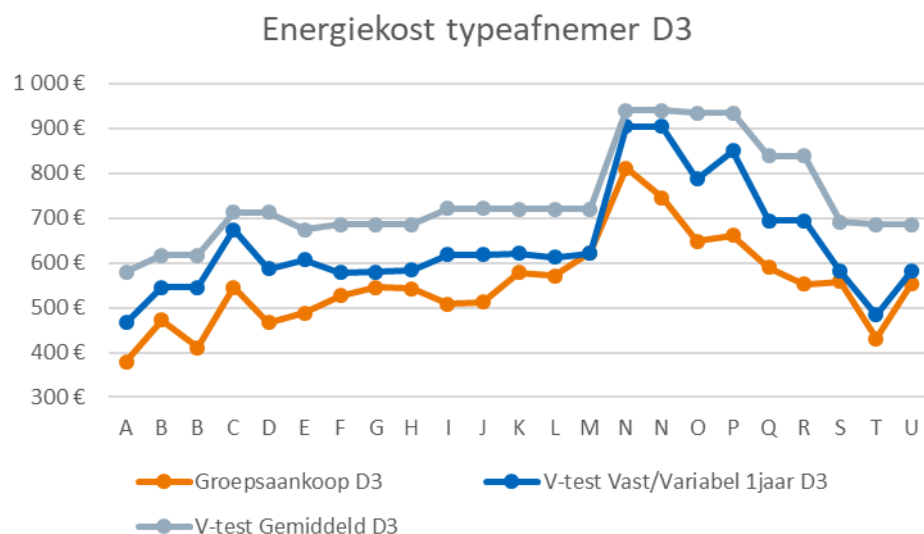
slechter af. Deze prijsspieken zullen ook terugkomen in de grafieken voor de andere typeafnemers (cf. infra).

Figuur 9: Jaarlijkse energiekost typeafnemer Dc (elektriciteit HH)



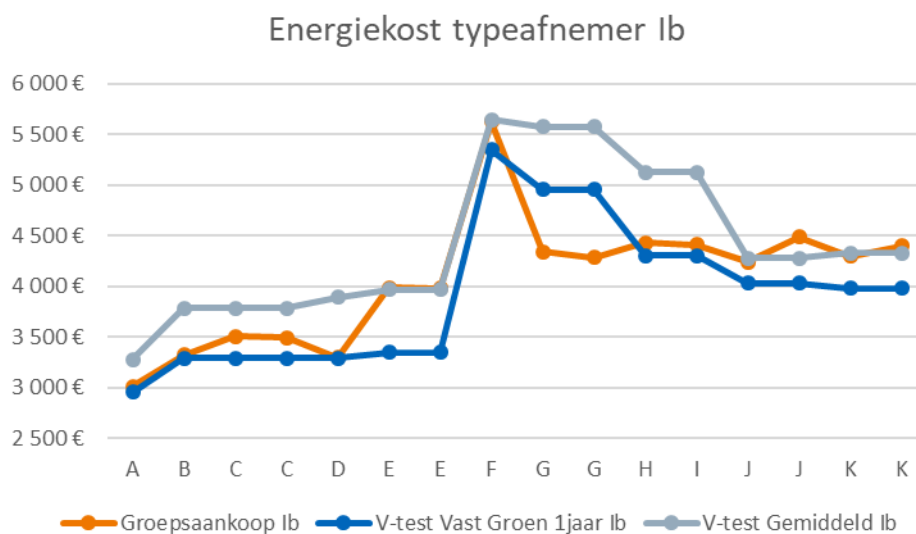
De analyse toont een ander beeld voor een Dc typeafnemer. Het gemiddeld verschil tussen de laagste vaste prijs voor een éénjarig groen elektriciteitsproduct uit de V-test® en het elektriciteitsaanbod van de groepsaankopen is kleiner dan voor een Da typeafnemer.

Figuur 10: Jaarlijkse energiekost typeafnemer D3 (aardgas HH)



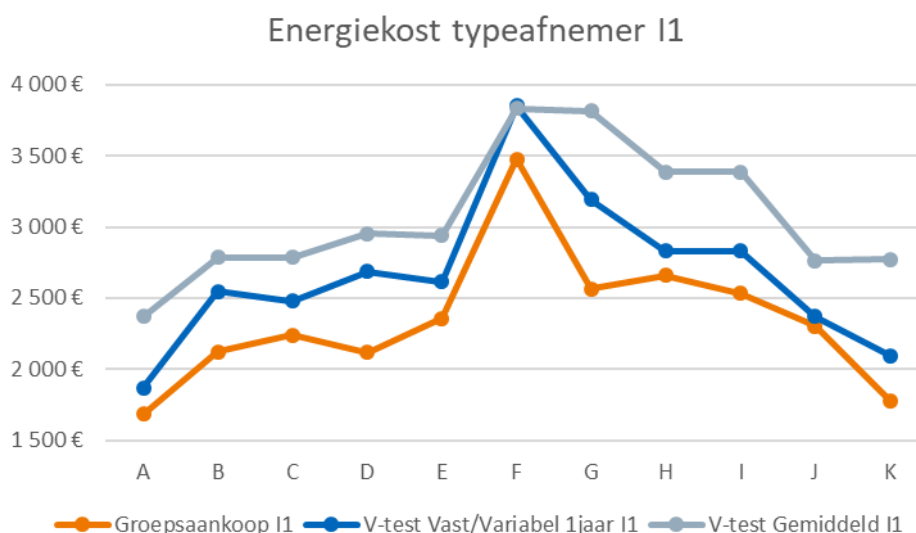
Voor aardgas blijkt het aanbod van de groepsaankopen in de geanalyseerde periode steeds interessanter dan het laagste vergelijkbare marktaanbod uit de V-test® (éénjarige producten met vaste of variabele prijs voor de energiecomponent, afhankelijk van het aanbod van de groepsaankoop), op één groepsaankoop na waar het verschil echter miniem was.

Figuur 11: Jaarlijkse energiekost typeafnemer Ib (elektriciteit KZ)



In de meeste gevallen, behalve in één groepsaankoop, was er op het moment van de groepsaankoop een goedkoper éénjarig contract voor groene elektriciteit met vaste prijs voor de energiecomponent te vinden in de V-test®.

Figuur 12: Jaarlijkse energiekost typeafnemer I1 (aardgas KZ)



Voor aardgas zien we het omgekeerde, namelijk het aanbod van de groepsaankopen was telkens (significant) lager dan het beste vergelijkbare aanbod in de V-test® in die maand (i.e. éénjarige contracten met een vaste of variabele prijs voor de energiecomponent, afhankelijk van het aanbod van de groepsaankoop).

De analyse toont aan dat de prijzen voor aardgas aangeboden via deze groepsaankopen doorgaans goedkoper zijn dan het overige vergelijkbare marktaanbod. De prijsverschillen zijn in sommige gevallen best groot.

Voor elektriciteit hangt dit af van de grootte van de afname en van de groepsaankoop. De prijzen aangeboden via de groepsaankopen zijn niet steeds de laagste prijzen voor elke afnemer t.o.v. het vergelijkbare marktaanbod op dat moment.

Voor een deelnemer aan een groepsaankoop die zowel elektriciteit als aardgas verbruikt, loont het om beide energietypes apart te analyseren en niet zomaar in te gaan op het dual fuel aanbod. Het is in alle groepsaankopen die we analyseerden mogelijk om enkel het elektriciteits- of enkel het aardgasaanbod te aanvaarden. Men is niet verplicht dit samen te houden. Er zijn zelfs groepsaankopen gezien waar de elektriciteitsprijs voor de dual fuel aanbidding hoger was dan voor de aanbidding met enkel elektriciteit.

4.2.3.2 Besparingspotentieel

T.o.v. de schatting van de gemiddelde prijs die een afnemer in Vlaanderen betaalt voor zijn jaarlijkse energiekost¹¹, exclusief kortingen, is het besparingspotentieel in de geanalyseerde groepsaankopen gemiddeld gezien:

- € 51,36 voor een Da typeafnemer (huishoudelijk, elektriciteit),
- € 86,49 voor een Dc typeafnemer (huishoudelijk, elektriciteit),
- € 245,11 voor een D3 typeafnemer (huishoudelijk, aardgas),
- € 648,99 voor een Ib typeafnemer (kleinzakelijk, elektriciteit), en
- € 921,05 voor een I1 typeafnemer (kleinzakelijk, aardgas).

Voor dual fuel (i.e. elektriciteit + aardgas) komt dit samen op € 296,47 (Da + D3), € 331,59 (Dc + D3) of € 1570,04 (Ib + I1). Zowel voor huishoudelijke aardgasafnemers als voor kleinzakelijke afnemers van elektriciteit en van aardgas moet hierbij opgemerkt worden dat de gemiddelde afname in Vlaanderen voor deze afnemers lager blijkt te zijn dan de gehanteerde typeafnemers¹², wat een potentiële overschatting geeft van het gemiddeld besparingspotentieel op jaarbasis.

Bovendien blijkt het publiek dat deelneemt aan een groepsaankoop niet telkens een totaal nieuwe groep afnemers te zijn; er zijn afnemers die jaarlijks opnieuw deelnemen. Aangezien het hierboven vermeld besparingspotentieel voor de verschillende typeafnemers is berekend aan de hand van de geschatte gewogen gemiddelde prijs die een afnemer in Vlaanderen betaalt en de prijzen aangeboden in groepsaankopen lager zijn dan het gemiddelde marktaanbod¹³, kan vermoed worden dat de prijs die een deelnemer aan een groepsaankoop gemiddeld betaalt, en dus zijn gemiddelde werkelijke besparingspotentieel, lager ligt dan het gemiddelde voor Vlaanderen. Een vergelijking tussen de prijzen van de geanalyseerde groepsaankopen en de laagste prijs uit de V-test® (exclusief sociaal tarief, DNB-tarief, coöperatieve producten, producten met voorafbetaling en producten die enkel bestemd zijn voor zonnepaneleneigenaars of eigenaars/gebruikers van een herlaadbare elektrische wagen) geeft een gemiddeld 'besparingspotentieel', exclusief kortingen, van:

- € -2,02 voor een Da typeafnemer,
- € -13,85 voor een Dc typeafnemer,
- € 56,64 voor een D3 typeafnemer,
- € -505,02 voor een Ib typeafnemer,
- € 230,15 voor een I1 typeafnemer.

Voor dual fuel geeft dit een totaal van € 54,62 (Da + D3), € 42,79 (Dc + D3) of € -274,87 (Ib + I1). Een negatieve waarde van het 'besparingspotentieel' betekent een hogere gemiddelde prijs van

¹¹ We vertrekken hierbij van de prijzen zoals gerapporteerd voor de V-test®, gewogen volgens marktaandeel van elk product. De nettarieven, toeslagen en heffingen worden afgetrokken van de totale jaarkosten, aangezien deze ook niet verrekend zijn in de prijzen van de groepsaankopen in deze studie.

¹² Jaarlijkse rapportering segmentering door de distributienetbeheerders aan de VREG: status 31/12/2018:

- gemiddelde huishoudelijke jaarafname = 3303 MWh elektriciteit en 14.484 MWh aardgas;

- gemiddelde kleinzakelijke jaarafname = 7420 MWh elektriciteit en 25.185 MWh aardgas.

¹³ Referentie V-test®, zie figuren 8 t.e.m. 12

het aanbod van de groepsaankopen t.o.v. de laagste prijs uit de V-test® in diezelfde maand. We zetten het begrip 'besparingspotentieel' hier uitdrukkelijk tussen aanhalingstekens, aangezien het laagste marktaanbod in een bepaalde maand niets zegt over de tarieven die de deelnemers aan de groepsaankoop betalen in hun lopend energiecontract.

De berekening van het concrete besparingspotentieel vraagt om een individuele benadering per afnemer. De organisatoren van groepsaankopen actief in Vlaanderen, iChoosr, Pricewise en Wikipower, berekenen het besparingspotentieel dat wordt gecommuniceerd aan de deelnemers van de groepsaankoop allemaal op basis van het verbruik van de afnemer. Voor bepaling van de prijs die als referentie wordt genomen om het aanbod van de groepsaankoop mee te vergelijken rekenen ze elk echter op een andere manier:

- iChoosr berekent het besparingspotentieel op basis van het huidige marktaanbod (met de V-test® als referentie): ze nemen de huidige prijzen van de producten met dezelfde specificaties als de voorwaarden in de groepsaankoop van de zes energieleveranciers met het grootste marktaandeel (elektriciteit en gas apart bekeken; publicatie van de marktaandelen door de VREG als referentie) en passen hierop een weging toe pro rata dat marktaandeel. Dit wordt dan vergeleken met het groepsaankoop aanbod.
- Pricewise berekent het besparingspotentieel t.o.v. het huidige contract van de afnemer. Deze laatste moet zijn huidig contract selecteren, maar met de datum van intekening wordt geen rekening gehouden. Er wordt gerekend met de huidige prijs van dat product, exclusief kortingen. In het geval van een slapend product (i.e. een product dat niet meer actief wordt aangeboden in de markt en waarvoor dus geen huidige prijs bestaat) nemen ze het product van de afnemer zijn huidige energieleverancier dat het meest lijkt op het groepsaankoop aanbod.
- Bij Wikipower is de berekening gelijkaardig als bij Pricewise, met dat verschil dat, in geval van een slapend product of in geval de deelnemer zijn huidig contract niet aangaf bij inschrijving, er wordt gerekend op basis van 'het gebruikelijkste product' van de huidige energieleverancier. Dit is het product dat door andere deelnemers aan de groepsaankoop met dezelfde energieleverancier, het vaakst werd opgegeven als hun huidig contract. Indien de deelnemer zijn huidige energieleverancier niet vermeldde bij inschrijving, wordt er geen vergelijking gemaakt. Indien de deelnemer zijn verbruik niet opgaf bij inschrijving, wordt gerekend met een geschatte afname op basis van de grootte van het huishouden.

Het is dus van belang hoe dit besparingspotentieel wordt gecommuniceerd aan de afnemer. Geen van de beschreven methodes voor de berekening van het besparingspotentieel is volledig correct.

Het idee achter de methodologie van iChoosr is om te rekenen vanaf het 'gemiddeld vergelijkbaar marktaanbod'. Deze manier van rekenen is te verantwoorden vanuit de aanname dat het huidig contract van de deelnemer op een bepaald moment afloopt (contracten van onbepaalde duur vormen slechts een minderheid), en hij zich op dat moment best wendt tot het marktaanbod en niet zomaar ingaat op het verlengingsvoorstel van zijn energieleverancier (wat vaak een meer nadelige prijs betekent). De positie van het groepsaankoop aanbod in het overige gelijkaardige marktaanbod (i.e. vaste prijs, looptijd van één jaar, groene elektriciteit, etc.) geeft de deelnemer zo een beeld van wat zijn alternatieven zijn, ervan uitgaand dat hij naar een nieuw contract moet overstappen. Echter, het feit dat enkel de producten genomen worden die het best aansluiten bij het groepsaankoop aanbod voor de zes grootste energieleveranciers, betekent dat een gelijkaardig aanbod van kleinere energieleveranciers niet mee in rekening wordt genomen, hoewel dat ook interessant kan zijn. Dit geeft een prijs die daarom niet noodzakelijk representatief is voor het 'gemiddeld vergelijkbaar marktaanbod'. Het is vreemd om bij het marktaanbod rekening te houden met marktaandelen. Het hanteren van huidige prijzen van het marktaanbod duidt op de bedoeling om te vergelijken met 'het gemiddeld aangeboden contract',

maar het hanteren van marktaandeelen op de bedoeling om te vergelijken met ‘het gemiddeld gecontracteerde contract’. Dit zijn twee verschillende zaken. Het is niet omdat een product een groot marktaandeel heeft, dat het ook een prominente plaats inneemt in het huidige marktaanbod. Buiten dat er gerekend wordt met het specifieke verbruik van de deelnemer, is het besparingspotentieel dus niet geïndividualiseerd.

Bij Pricewise en Wikipower is het idee achter de methodologie om te rekenen vanaf het huidige lopende contract van de deelnemer aan de groepsaankoop. Indien dit zou gebeuren op basis van zijn werkelijke prijs, dan zou het getoonde besparingspotentieel een correct beeld geven aan de deelnemer van de groepsaankoop of het een goed idee is om al dan niet zijn huidig contract op te zeggen. Hierbij moet hij wel nog rekening houden met de nog resterende looptijd ervan. Er wordt echter gerekend met de huidige prijs van het product, wat in de meeste gevallen een andere prijs is dan de prijs van de deelnemer zijn lopend contract (cf. supra). De deelnemer kan de indruk krijgen dat zijn besparingspotentieel werd berekend specifiek voor zijn situatie, maar dat is dus niet zo. Het is namelijk ook niet noodzakelijk zo dat de deelnemer, indien zijn huidig contract afloopt en de energieleverancier overgaat tot verlenging, het huidige tarief van dat product zal betalen. Een verlengingstarief kan verschillen van (en vaak hoger zijn dan) het tarief dat wordt aangeboden aan nieuwe klanten in de markt.

In het geval de deelnemer een slapend product heeft, of indien hij geen productnaam opgaf (cf. Wikipower), wordt er door beide organisatoren gerekend met de prijs van een ander product van dezelfde energieleverancier, wat ook een heel andere prijs kan zijn dan de prijs van de deelnemer zijn lopend contract. De deelnemer kan dus onterecht het idee krijgen dat zijn besparingspotentieel geïndividualiseerd is.

Indien de deelnemer aan een groepsaankoop een correcte en weloverwogen keuze wil maken, moet hij twee verschillende vergelijkingen maken:

- Een vergelijking van het aanbod van de groepsaankoop met zijn huidig contract:
 - Hoelang loopt mijn huidig contract nog en is de prijs van het aanbod van de groepsaankoop voordeliger dan de prijs van mijn huidig contract? Zo kan het in een stijgende markt interessanter zijn om het bestaande contract te behouden en kan het in een dalende markt de moeite zijn om het bestaande contract te verbreken. De deelnemer heeft doorgaans de nodige vrijheid in het bepalen van de startdatum van het groepsaankoopcontract (ook bv. belangrijk voor eigenaars van zonnepanelen).
 - Moet ik extra kosten incalculeren indien ik vroegtijdig mijn contract verbreek, zoals de aanrekening van de jaarlijkse vergoeding per begonnen contractjaar, of een korting die pas wordt verkregen bij voltooiing van de contractduur?
- Een vergelijking van het aanbod van de groepsaankoop met het huidige marktaanbod:
 - Is het groepsaankoop aanbod beter dan het overige aanbod in de markt? Wat zijn de contractvoorwaarden van de verschillende aanbiedingen? En vind ik mij in de contractvoorwaarden voorzien bij de groepsaankoop (vb. groene elektriciteit etc.)?

Hoewel bovenstaande oefening een zeer moeilijke opdracht is voor de deelnemer aan een groepsaankoop, hoeft dit geen belemmering te vormen voor deelname. Het is net het uit handen nemen van deze oefening, het ontzorgen, dat wordt beoogd door de organisatoren van groepsaankopen. En hoewel het groepsaankoop aanbod niet steeds het scherpste aanbod van het moment zal zijn voor elk type afnemer, zal de prijs gemiddeld gezien goed zijn, zoals bovenstaande analyse aantoonde. Toch moet de deelnemer er zich van bewust zijn dat het getoonde besparingspotentieel niet noodzakelijk kan gehaald worden in zijn situatie, en dat de berekening hiervan overal zijn tekortkomingen heeft. Veel hangt af van hoe actief de deelnemer aan de groepsaankoop al is geweest op de energiemarkt. Als het al even geleden is dat hij van contract veranderde, en hierdoor op een verlengingstarief zit, dan is de kans reëel dat hij kan

besparen door in te gaan op het aanbod van de groepsaankoop. Voor een afnemer die regelmatig vergelijkt en een recent energiecontract heeft lopen, is dit niet noodzakelijk het geval.

Om het aanbod van een groepsaankoop te kunnen situeren t.o.v. het overige marktaanbod, bekijkt de VREG om op termijn ook deze producten op te nemen in de V-test®.

4.3 Evaluatie groepsaankopen

Groepsaankopen zijn een laagdrempelige en gemakkelijke manier voor afnemers om over te stappen naar een andere energieleverancier. Zij hoeven zich slechts in te schrijven, het aanbod af te wachten en hier eventueel op in te gaan. Ook de mogelijkheid om zich binnen sommige groepsaankopen in te schrijven via een (gemeentelijk) loket of per brief betekent dat een groep afnemers kan bereikt worden die de weg naar een online prijsvergelijker niet vinden. Eenmaal ingeschreven én indien een afnemer heeft aangegeven op de hoogte te willen blijven van volgende groepsaankopen, wordt hij de jaren nadien proactief benaderd om opnieuw deel te nemen.

De uitgebreide communicatie en infoverstreking rond groepsaankopen kunnen afnemers die verloren lopen in de complexiteit van de energiemarkt sensibiliseren en hen toch aanzetten tot een leverancierswissel. Een afnemer hoeft zelf geen keuze te maken binnen het uitgebreide aanbod aan contracten. Het nadeel hiervan is dat de afnemer ook geen keuzevrijheid heeft wat betreft contractvoorwaarden zoals een vaste of variabele prijs voor de energiecomponent, of groene elektriciteit. Deze worden bepaald door keuzes van de organisator van de groepsaankoop. Voor een afnemer die geen specifieke voorkeur heeft voor bepaalde contractvoorwaarden, hoeft dit echter geen belemmering te zijn.

Voor de energieleveranciers zijn groepsaankopen een eenvoudige manier om nieuwe klanten binnen te halen of om het bestaand klantenbestand te behouden. Er worden marketing en commerciële kosten (vb. deur-aan-deurverkoop door doorknockers) gespaard, in ruil wordt er een vergoeding betaald aan de organisator van de groepsaankoop per binnengehaald contract. Een deel van de deelnemers aan groepsaankopen blijken echter vaak dezelfde groep actieve afnemers te zijn, wat betekent dat deze groep geregeld switcht van energieleverancier en dus geen nieuwe structurele klant wordt. Het overstappen van deelnemers aan een groepsaankoop gebeurt ook in grote groepen, wat de nodige administratieve capaciteit vergt van de energieleverancier. Het aantal energieleveranciers dat deelneemt aan een groepsaankoop schommelt rond vier energieleveranciers per veiling. Zo wordt er maar een deel van het marktaanbod bereikt door de groepsaankopen, en blijven mogelijks goedkopere tarieven van andere energieleveranciers buiten het aanbod van de groepsaankopen. Ook de voorwaarden die de organisatoren van de groepsaankopen opleggen aan de aan te bieden contracten, kunnen -hoewel goed bedoeld voor de deelnemer aan de groepsaankoop- beperkend werken op de aanbiedingen door energieleveranciers.

Gemiddeld gezien zit er besparingspotentieel in deelname aan een groepsaankoop, maar dit hangt sterk af van de specifieke situatie van de afnemer, zowel wat betreft zijn afname als wat betreft zijn lopend energiecontract, en het aanbod op de markt op dat moment (incl. kortingen). Het besparingspotentieel dat door de organisator wordt gecommuniceerd aan de afnemer blijft een inschatting en komt daarom niet overeen met het werkelijke besparingspotentieel voor die afnemer, hoewel deze dit wel zo kan opvatten. Voor een afnemer die nog nooit eerder van energieleverancier wisselde, zal deelname aan een groepsaankoop doorgaans een positief besparingspotentieel opleveren. Een actieve afnemer die geregeld van energieleverancier/contract wisselt, maakt best steeds een vergelijking met zowel zijn lopend

energiecontract als met het overige marktaanbod. De via de groepsaankopen aangeboden gasprijzen blijken doorgaans interessanter te zijn dan de aangeboden elektriciteitsprijzen.

5 Andere prijsvergelijkende diensten

De prijsvergelijkende diensten die in dit hoofdstuk worden besproken hebben als doel nog een stap verder te gaan in de ontzorging van de energieafnemer. Het maken van de vergelijkingen van een prijsaanbieding met zowel het bestaande energiecontract van de afnemer, als overige aanbiedingen in de markt, wordt opgenomen door de dienstverlener, die een op maat gemaakt voorstel overmaakt aan zijn klanten. We gaan in dit hoofdstuk na in hoeverre de momenteel bekende dienstverleners slagen in die opzet.

5.1 Gaele

De doelgroep van Gaele is zowel huishoudelijke als kleinzakelijke afnemers met een maximum jaarafname van 50 MWh elektriciteit en 100 MWh aardgas. Inschrijven op deze dienst is gratis.

Gaele werkt gedeeltelijk op dezelfde manier als een groepsaankoop, met dat verschil dat je je eenmaal inschrijft en er nadien op regelmatige tijdstippen offertes worden opgevraagd bij de energieleveranciers. Ze blijven de klant opvolgen, wat betekent dat deze niet het risico loopt om op een verlengingstarief te belanden na afloop van zijn bestaand energiecontract. Aangezien Gaele normaal gezien op de hoogte is van de prijzen en contractvoorwaarden van het bestaand energiecontract van zijn klant, zal het prijsvoorstel aan de klant ook meer gepersonaliseerd zijn dan bij een groepsaankoop. De switch naar een nieuw energiecontract wordt gefaciliteerd door Gaele.

Gaele is een privé initiatief vanuit een commercieel oogpunt en maakt integraal deel uit van de firma Enbro NV, in samenwerking met Test-Aankoop. Net zoals het geval is bij commerciële online prijsvergelijkers en bij groepsaankopen, haalt Gaele inkomsten uit commissies van de energieleveranciers bij aanlevering van een klant.

5.1.1 Werking

Telkens wanneer er wordt beslist door Gaele om prijzen op te vragen en te vergelijken, worden alle energieleveranciers actief in de vermelde doelgroep in Vlaanderen gevraagd om een offerte in te dienen. De frequentie waarmee er offertes worden opgevraagd bij de energieleveranciers wordt bepaald door Gaele en hangt af van de marktevolutie en de individuele contractsituatie van de klanten. Deze frequentie is niet op voorhand vastgelegd. De winnende energieleverancier, i.e. deze met het goedkoopste aanbod, betaalt een maandelijkse vergoeding aan Gaele per klant die overstapt op het nieuwe contract. De enige vaste contractvoorwaarde die door Gaele wordt gesteld aan het aanbod is groene elektriciteit.

Bij de evaluatie van de ontvangen offertes hangt de keuze voor een vaste of variabele prijs voor de energiecomponent af van hun waarnemingen in de groothandelsmarkt.

De klant heeft wel de mogelijkheid om voor volgende bijkomende contractvoorwaarden te kiezen:

- betaling via domiciliëring,
- ontvangen van facturen via e-mail.

Andere keuzes van contractvoorwaarden zijn niet mogelijk, tenzij hier een duidelijke vraag naar zou zijn vanuit de klantengroep.

Indien Gaele over de volledige data beschikt van het huidig energiecontract van de klant, wordt de winnende offerte uit de prijsbevraging hiermee vergeleken. De klant ontvangt dan een contractvoorstel op basis van zijn persoonlijke situatie, rekening houdend met zijn voorkeuren voor bepaalde contractvoorwaarden. De berekening van het besparingspotentieel is in deze situatie volledig gepersonaliseerd. Indien het huidig energiecontract interessanter zou blijken dan de winnende offerte, zal de klant geen voorstel tot switch ontvangen en blijft zijn energiecontract doorlopen.

Indien Gaele niet over de volledige data beschikt van het huidig energiecontract van de klant, zal deze toch een voorstel ontvangen op basis van de winnende offerte, maar kan de berekening van het besparingspotentieel niet volledig gepersonaliseerd worden. Nadat de klant een eerste keer is geswitcht via Gaele, zijn de contractdata van de klant natuurlijk wel volledig gekend en is de berekening van het besparingspotentieel volledig gepersonaliseerd.

Bij de berekening van het besparingspotentieel wordt rekening gehouden met de manier waarop de jaarlijkse vergoeding en een eventuele geldende korting in het bestaande energiecontract van de klant worden verrekend door de energieleverancier. Indien de jaarlijkse vergoeding bv. per begonnen contractjaar wordt aangerekend of indien een korting pas geldt na afloop van een contractjaar, dan wordt hiermee rekening gehouden in het voorstel naar de klant.

Bij het selecteren van de ontvangen offertes bij de prijsbevraging wordt er ook gekeken naar het dan geldende marktaanbod. Indien er enkel offertes zouden verkregen zijn die zich in de duurdere laag van het marktaanbod bevinden, dan zal Gaele hier niet mee naar zijn klanten gaan. Er wordt evenwel niet zozeer nagestreefd om telkens de goedkoopste prijs te kunnen aanbieden aan de klant. Gaele heeft hier een nadeel t.o.v. de groepsaankopen in die zin dat enerzijds hun klantengroep kleiner is dan de (grotere) groepsaankopen, en anderzijds de energieleveranciers weten dat ze de klanten die ze verkrijgen via Gaele niet zullen kunnen blijven beleveren aan een (duurder) verlengingstarief na afloop van het via Gaele aangegane energiecontract, aangezien Gaele dit verder zal opvolgen voor de klant. Hierdoor kan het dat de prijzen die ze aanbieden aan Gaele minder scherp zijn dan bij een groepsaankoop. De klant krijgt van Gaele de belofte dat zijn prijs goed zal zijn, maar daarom niet de laagste, en dat zijn contract blijvend wordt opgevolgd om te voorkomen dat hij een (duurder) verlengingstarief moet betalen aan zijn energieleverancier bij afloop van zijn huidig energiecontract¹⁴. Er worden geen garanties gegeven rond bepaalde prijsbesparingen. Het is wel zo dat ieder aanbod dubbel gecheckt en vrijgegeven wordt door de diensten van Test-Aankoop.

Het prijsvoorstel wordt overgemaakt aan de klant via e-mail en bevatte tot nu enkel de eenheidsprijzen voor de energiecomponent en de kosten groene stroom en WKK (bij elektriciteit). De totale jaarkost werd niet gecommuniceerd aan de klant, waardoor deze toch met vragen bleef zitten en het ook moeilijker was voor hem om dit te vergelijken met het overige marktaanbod (indien hij dit zou willen, uiteindelijk is Gaele een ontzorgende dienstverlening die net de nood aan vergelijken van verschillende aanbiedingen in de markt uit handen neemt van de afnemer). Dit zal wijzigen vanaf het eerstvolgende prijsvoorstel dat ze zullen uitsturen naar hun klanten. In de toekomst zal de geschatte totale jaarkost wel opgenomen worden in de communicatie, inclusief nettarieven en heffingen.

¹⁴ Indien de klant telkens gebruik maakt van de opt-out, of geen gebruik maakt van de opt-in, en dus geen nieuw energiecontract wenst aan te gaan, kan Gaele geen garantie meer geven dat de klant geen (duurder) verlengingstarief zal moeten betalen.

Bij inschrijving kan de afnemer kiezen voor opt-in of opt-out. Bij keuze voor opt-in moet de klant bij het krijgen van een prijsvoorstel van Gaele binnen een termijn van 14 dagen bevestigen in te willen gaan op het voorstel en over te stappen op het nieuwe contract. Als hij dit niet doet, dan blijft zijn huidig energiecontract verder lopen. Bij keuze voor opt-out geldt het omgekeerde en moet de klant aangeven niet op het prijsvoorstel te willen ingaan. Indien hij dit niet doet binnen een termijn van 14 dagen, wordt hij automatisch overgezet op het nieuwe energiecontract.

Maandelijks krijgt elke klant van Gaele een infomail met hierin algemene marktinformatie. Elke klant heeft ook toegang tot een persoonlijke profielpagina.

5.1.2 Evaluatie

Er is weinig transparantie over de frequentie waarmee er prijsoffertes worden opgevraagd bij de energieleveranciers. Er wordt hiervoor door Gaele gewezen op de jarenlange marktervaring van de dienstverlener via Enbro. Sinds Gaele actief is in de Vlaamse energiemarkt (mei 2018) werden er winnende offertes uit twee georganiseerde prijsbevragingen verstuurd naar de klanten (december 2018 en maart 2019).

Om de prijzen die uit beide bevragingen kwamen te situeren t.o.v. het marktaanbod van dat moment, berekenden we de jaarlijkse energiekosten (i.e. energiecomponent, jaarlijkse vergoeding (met eventuele korting verrekend) en voor elektriciteit de bijdragen groene stroom en WKK; voor HH steeds incl. btw) van de winnende producten, en vergeleken dit met het aanbod uit de V-test[®] op dat moment voor dezelfde typeafnemers als gebruikt bij de prijsevaluatie voor de groepsaankopen (cf. supra). De via Gaele aangeboden elektriciteitsprijzen hadden een vaste prijs voor de energiecomponent, de aangeboden aardgasprijzen een variabele prijs.

De jaarlijkse energiekosten van het Gaele aanbod waren telkens lager dan de gemiddelde jaarlijkse energiekost van alle aangeboden commerciële contracten in de V-test[®] (excl. sociaal tarief en DNB-tarief) in de betreffende maand, maar er was wel telkens een goedkoper gelijkaardig aanbod te vinden in de markt op dat moment (i.e. voor elektriciteit met als contractvoorwaarden groen, vast, 1 jaar en voor aardgas variabel, 1 jaar).

Het feit dat er tot nu toe enkel eenheidsprijzen werden gecommuniceerd aan de klant bij het doorsturen van een prijsvoorstel, maakte het voorstel onduidelijk voor de klant. Gelukkig zal dit in de toekomst verbeterd worden en zal een inschatting gestuurd worden van de te verwachten jaarkost.

Aangezien Gaele beschikt over de nodige gegevens van de huidige energiecontracten van zijn klanten (tenzij indien de klant deze gegevens niet overmaakte en hij ook nog niet switchte via Gaele), is de berekening van het besparingspotentieel voldoende gepersonaliseerd.

De keuze voor verschillende contractvoorwaarden die momenteel wordt gegeven door Gaele is beperkt. Voor een afnemer die geen specifieke voorkeuren heeft (bv. vaste of variabele prijs voor de energiecomponent, etc.) hoeft dit echter geen probleem te vormen. Voor de afnemer die wel duidelijke voorkeuren heeft, kan dit beperkend zijn.

Een afnemer die ervoor kiest om klant te worden van Gaele en zo de keuze voor een energiecontract overlaat aan de dienstverlener, zal dus normaal gezien een goedkopere prijs betalen dan het gemiddelde aanbod op de markt, maar daarom niet de goedkoopste prijs. Er zijn mogelijks lagere aanbiedingen te vinden in de markt, afhankelijk van de situatie en het verbruik van de afnemer. Gaele is evenwel een gratis dienst, de klant heeft ook geen verplichting om in te gaan op het prijsvoorstel en kan er steeds voor kiezen zijn bestaand energiecontract te behouden,

of om op eigen initiatief van energiecontract te veranderen. In dat laatste geval is het wel nodig dat de klant Gaele hiervan op de hoogte brengt om de verdere dienstverlening correct te kunnen laten verlopen. De klant krijgt de garantie dat hij, zonder hier zelf actie toe te moeten nemen, niet zal overgezet worden op een duurder verlengingstarief door zijn energieleverancier bij afloop van zijn lopend energiecontract. Gaele neemt het op zich om tijdig uit te kijken naar een ander prijsvoorstel en een overstap voor te stellen aan de klant.

5.2 June

De doelgroep van June zijn zowel huishoudelijke als kleinzakelijke afnemers met een maximum jaarafname van 50 MWh elektriciteit en 100 MWh aardgas. Er worden verschillende formules van lidmaatschap aangeboden:

- Gratis formule: June Free: Hiermee krijgt men toegang tot het platform van June, waar de mogelijkheid bestaat om meterstanden bij te houden en diensten te vinden zijn rond beheer van het energieverbruik.
- Betalende formule: June Premium: Er is keuze tussen een maandelijkse (€ 9,99/maand¹⁵), jaarlijkse (€ 7,99/maand) of tweejaarlijkse (€ 4,99/maand) overeenkomst. Naast toegang tot het platform van June, wordt een continue, automatische opvolging van het tarief van het bestaand energiecontract t.o.v. het marktaanbod beloofd. June monitort het elektriciteits- en/of gasverbruik van de klant door een slimme meterlezer die door de klant bevestigd wordt op de elektriciteits- en/of gasmeter, in combinatie met communicatie apparatuur. De klant moet een huurwaarborg betalen voor dit pakket. De meetgegevens worden ter beschikking van de klant gesteld via het June platform. Switchen van de klant gebeurt door June. June geeft zijn Premium klanten (behalve deze met een maandelijkse overeenkomst) een winstgarantie.

June is een privé prijsvergelijkende dienst met een commercieel oogpunt. Er worden geen commissies betaald door de energieleveranciers aan June, de inkomsten komen uit het abonnementsgeld van de klanten.

5.2.1 Werking June Premium

June scant continu het aanbod in de Vlaamse energiemarkt en brengt zijn klanten via e-mail en zijn persoonlijk June profiel in het June platform op de hoogte van zodra er een interessant tarief wordt gevonden. Men baseert zich hierbij op alle beschikbare (online) publieke informatie, ook online prijsvergelijkers. June legt geen contractvoorwaarden op bij zijn zoektocht naar het meest interessante tarief, behalve dat er voldoende contractuele vrijheid moet blijven voor de klant om van leverancier en/of product te wisselen. Zo worden producten waar vooraf een jaarvoorschot moet betaald worden niet meegenomen. Het staat de klant wel vrij om bepaalde voorwaarden vast te leggen, nl. de keuze voor enkel groene elektriciteit en het uitsluiten van bepaalde energieleveranciers.

Alle prijsberekeningen gebeuren op basis van het werkelijk gemeten verbruik van de klant via de geïnstalleerde slimme meterlezer(s). Wanneer een afnemer klant wordt bij June, moet hij een recente afrekening opladen zodat het huidige tarief gekend wordt. Eenmaal de klant een eerste keer is geswitcht via June, zijn alle details van het lopende contract gekend. Zo is June steeds op de hoogte van het werkelijke tarief van zijn klanten en is de berekening van het besparingspotentieel volledig gepersonaliseerd. Bij de berekening van dit besparingspotentieel

¹⁵ Prijzen telkens inclusief btw.

wordt ook rekening gehouden met eventuele kortingen in het lopende contract en met een mogelijke aanrekening van de jaarlijkse vergoeding per begonnen contractjaar. Indien er geen besparing kan gehaald worden, wordt de klant niet geswitcht. Indien er wel een besparing kan gehaald worden, wordt de klant automatisch geswitcht naar het door June voorgestelde tarief. Hij kan er evenwel voor kiezen om eerst zijn goedkeuring te moeten geven voor er een switch kan plaatsvinden.

De winstgarantie die June geeft aan zijn Premium klanten stelt dat de klant, met zijn energiecontract verkregen via June, jaarlijks meer zal besparen t.o.v. de marktconforme (gemiddelde) energieprijzen, dan het bedrag dat de klant aan June betaalt voor zijn lidmaatschap. Zo niet betaalt June het verschil terug, met een maximum van de betaalde abonnementskost. M.a.w. stel dat een klant een jaarlijkse overeenkomst heeft afgesloten, dan garandeert June dat de prijs die de klant na een jaar heeft betaald voor zijn energiecontract verkregen via June, minstens € 95,88 goedkoper zal geweest zijn dan de gemiddelde energieprijis op de markt (excl. kortingen). In het geval van een tweejaarlijkse overeenkomst wordt een verschil van minstens € 59,88 gegarandeerd. Deze winstgarantie geldt niet indien de klant meer dan één energieleverancier uitsluit bij het instellen van zijn voorkeuren in het online platform. Voor de berekening van de gemiddelde energieprijis op de markt nemen ze enkel producten in rekening zonder verplichte extra betalende diensten of goederen.

5.2.2 Evaluatie June Premium

Aangezien June zich baseert op het werkelijke gemeten verbruik van de klant en op het werkelijke tarief van zijn lopend energiecontract, is de berekening van het besparingspotentieel gepersonaliseerd. June stelt het volledige contractaanbod in de Vlaamse markt te scannen op zoek naar het meest voordelige tarief voor het afnameprofiel van de klant. M.a.w. aan de afwegingen die moeten gemaakt worden om een weloverwogen en correcte contractkeuze te kunnen maken, lijkt hier voldaan te zijn. Enkel tarieven die exclusief worden aangeboden aan groepsaankopen of aan diensten zoals Gaele worden niet mee in rekening genomen bij het scannen van het marktaanbod.

De keuze in contractvoorwaarden die worden gegeven aan de klant zijn beperkt tot de mogelijke keuze voor groene elektriciteit en het uitsluiten van bepaalde energieleveranciers. De focus bij de contractselectie door June ligt op prijs. De enige verdere mogelijkheid die de klant heeft om zijn wensen en verwachtingen te personaliseren, is door aan te geven niet te willen geswitcht worden naar een bepaald door June voorgesteld contract. Door dit te doen verzaakt hij evenwel aan zijn rechten op de winstgarantie die June geeft.

Deze winstgarantie heeft echter weinig toegevoegde waarde voor de afnemer, aangezien er wordt vergeleken met de gemiddelde energieprijis op de markt, exclusief kortingen. Het is niet meer dan logisch dat men een beter tarief verkrijgt dan het marktgemiddelde wanneer men zich abonneert op een betalende prijsvergelijkende dienst. Een afnemer die af en toe eens de moeite neemt om een prijsvergelijking uit te voeren of deel te nemen aan een groepsaankoop, heeft normaal gezien ook een contract dat goedkoper is dan de gemiddelde marktprijs.

De bedenkingen rond de gegeven winstgarantie daargelaten, is June Premium een interessante dienst voor afnemers die zelf geen tijd of moeite wensen te steken in het uitzoeken van het voor hun situatie voordeligste energiecontract. Dit wordt uitgezocht door de dienstverlener, die ook de switch faciliteert voor de afnemer. Er moet wel rekening gehouden worden met de abonnementskost, de dienst is niet gratis.

6 Conclusies

Het doel van deze studie was om de verschillende bestaande prijsvergelijkende diensten voor elektriciteit en aardgas voor huishoudelijke en kleinzakelijke afnemers in Vlaanderen in kaart te brengen. Deze diensten kunnen onderverdeeld worden in subgroepen, afhankelijk van de mate van ontzorging die ze bieden aan de afnemer. Het is de keuze van de afnemer in hoeverre hij zelf de touwtjes in handen wil hebben en een keuze van energiecontract wil maken in het marktaanbod, of in hoeverre hij deze keuze wil uitbesteden. Elke vorm van prijsvergelijkende dienst besproken in deze studie heeft zijn voor- en nadelen. Het is aan de afnemer om te bepalen wat het best bij hem past.

Online prijsvergelijkers zijn geschikt voor afnemers die graag zelf controle houden over hun keuze van energieleverancier en -product en de contractvoorwaarden die hierbij horen. Ze geven een overzicht van het marktaanbod en laten de keuze over aan de afnemer. De volledigheid van het getoonde marktaanbod verschilt echter tussen de online prijsvergelijkers. Ook zijn niet alle online prijsvergelijkers even accuraat en up-to-date. De gebruiker verifieert de prijs best eerst bij de energieleverancier voor hij zijn contractkeuze en overstap doorvoert. De in deze studie besproken online prijsvergelijkers zijn gratis in gebruik en krijgen allen een commissie van de energieleveranciers per aangebrachte klant.

Alle online prijsvergelijkers stellen filters ter beschikking die de keuze voor bepaalde opties en contractvoorwaarden faciliteren. Als de afnemer een correcte en weloverwogen keuze wil maken, moet hij volgende zaken in het oog houden:

- Werd de online prijsvergelijker recent en volledig geüpdatet, en zijn de getoonde producten, contractvoorwaarden en prijzen nog geldig?
- Zijn de gebruikte parameters voor de prijsberekening van toepassing op mijn persoonlijke situatie en verbruik? De correctheid van de getoonde inschattingen van de jaarkost hangt namelijk samen met de volledigheid van de vraagstelling en de antwoorden gegeven door de gebruiker.
- Verkies ik een vast of een variabel tarief voor de energiecomponent, en welke andere contractvoorwaarden vind ik belangrijk?
- Hoelang loopt mijn huidig contract nog en hoe verhoudt de prijs ervan zich t.o.v. het getoonde marktaanbod? Het getoonde besparingspotentieel in de online prijsvergelijker geeft doorgaans niet het antwoord op deze vraag.
- Moet ik extra kosten incalculeren indien ik vroegtijdig mijn contract verbreek, zoals de aanrekening van de jaarlijkse vergoeding per begonnen contractjaar, of een korting die pas wordt verkregen bij voltooiing van de contractduur?

Eenmaal de afnemer een contractkeuze heeft gemaakt, moet hij zelf opvolgen dat hij effectief overstapt naar het gekozen contract. Afhankelijk van de contractuele afspraken van de online prijsvergelijker met de energieleverancier, wordt dit al dan niet gefaciliteerd door de online tool.

Bij **groepsaankopen** wordt de vergelijking van het contractaanbod gemaakt door de organisator. Het gaat hierbij niet om het volledige marktaanbod, maar om de offertes die werden ingediend bij de groepsaankoop door de energieleveranciers. De afnemer moet zich enkel inschrijven op de groepsaankoop. Deelname is volledig gratis en vrijblijvend en het switchproces wordt gefaciliteerd door de organisator. Door de uitgebreide communicatie die er vaak gebeurt rond groepsaankopen, zou de groep van minder of (nog) niet actieve afnemers moeten kunnen bereikt worden en kan hun interesse in de energiemarkt opgewekt worden. Ook de mogelijkheid tot inschrijving op een groepsaankoop via een loket of per brief betekent dat een meer kwetsbare

groep van afnemers die de weg naar online platformen niet vindt, toch kan bereikt worden. Het aantal deelnemers en overstappers bij de grotere groepsaankopen is dan ook significant.

Door het verzamelen van een groep afnemers kunnen groepskortingen worden bekomen. De contractvoorwaarden worden weliswaar bepaald door de organisator. De deelnemer aan de groepsaankoop heeft hier geen inspraak in. Deze voorwaarden zijn bedoeld om de objectieve vergelijkbaarheid tussen de verschillende aanbiedingen van de energieleveranciers te verzekeren, en ook omdat ze worden geacht een toegevoegde waarde te betekenen voor de afnemers. Ze kunnen wel invloed hebben op de prijzen aangeboden in de groepsaankoop. Dit maakt dat het groepsaankoop aanbod niet specifiek is toegespitst op de situatie en de wensen van de individuele afnemer. Ook doen niet alle energieleveranciers mee aan veilingen van groepsaankopen, waardoor een deel van het marktaanbod onbereikbaar blijft voor de deelnemer.

Toch is het aanbod van groepsaankopen doorgaans goedkoper dan het gemiddelde aanbod op de markt. Zeker voor een afnemer die nog nooit of al een hele tijd geleden geswitcht is van contract en/of leverancier zal het aanbod van de groepsaankoop normaal gezien interessant zijn. Aangezien de berekening van het besparingspotentieel door de organisator van een groepsaankoop niet voldoende gepersonaliseerd is, maakt een actieve afnemer die geregeld van energieleverancier/contract wisselt, best steeds een vergelijking met zowel zijn lopend energiecontract als met het overige marktaanbod.

Voor wie zelf geen uitgebreid onderzoek wil of kan doen van het marktaanbod, zijn de groepsaankopen een manier om toch actief aan de energiemarkt deel te nemen.

De **andere prijsvergelijkende diensten** die werden bestudeerd zijn Gaele en June (Premium). Zij zetten nog meer in op de ontzorging van de afnemer en het meer individualiseren van de prijsvergelijking.

Gaele organiseert prijsbevragingen bij energieleveranciers op bepaalde momenten. De frequentie hiervan ligt niet vast. De prijzen die hieruit komen zijn beter dan het gemiddelde aanbod op de markt, maar niet de scherpste op de markt voor een gelijkaardig aanbod. Het voordeel dat Gaele biedt is de blijvende opvolging van de klant zodat wordt voorkomen dat deze bij afloop van zijn energiecontract zou overgezet worden op een duurder verlengingstarief. Ook is er een bijkomende prijscontrole door Test-Aankoop.

De berekening van het besparingspotentieel is gepersonaliseerd (voor een nieuwe klant hangt dit wel af van de mate waarin de klant info heeft verschaft over zijn huidig contract). Er kan dus een correcte keuze gemaakt worden of het interessant is om over te stappen op het nieuwe prijsvoorstel, of beter het bestaande energiecontract te behouden. Het is evenwel mogelijk dat er een groter besparingspotentieel kan gehaald worden door de klant op de markt. Het switchproces wordt gefaciliteerd door Gaele.

De keuze aan extra contractvoorwaarden voor de klant is beperkt. Voor een afnemer die geen specifieke voorkeuren heeft, hoeft dit echter geen obstakel te vormen.

De dienst is gratis en niet verplichtend. Men kan er steeds voor kiezen om het huidige energiecontract te behouden of om op eigen initiatief van energiecontract te veranderen. In dat laatste geval is het wel nodig dat de klant Gaele hiervan op de hoogte brengt om de verdere dienstverlening correct te kunnen laten verlopen.

Bij **June Premium** wordt het tarief van het huidig energiecontract van de afnemer vergeleken met het publiek beschikbare marktaanbod van de energieleveranciers. De berekening van het besparingspotentieel is volledig gepersonaliseerd, waardoor een correcte keuze kan gemaakt worden tussen ofwel het behouden van het bestaande contract, ofwel het overstappen naar een

nieuw contract met dan het maken van een keuze binnen de verschillende aangeboden contracten in de markt. Hierbij wordt rekening gehouden met beschikbare kortingen en met de manier van aanrekenen van de jaarlijkse vergoeding door de energieleverancier. Ook het switchproces wordt gefaciliteerd.

De afnemer kan er zeker van zijn dat hij een 'beter dan gemiddelde' prijs zal betalen voor zijn energieverbruik, weliswaar tegen een vaste abonnementskost. Er is weinig mogelijkheid tot het personaliseren van de contractvoorwaarden, de focus ligt voornamelijk op prijs. Ook hier geldt dat voor een afnemer die geen specifieke voorkeuren heeft, dit geen obstakel hoeft te vormen.

Algemeen kan gesteld worden dat, ondanks het grote aanbod aan online prijsvergelijkers, de gemaakte inspanningen om afnemers die nog nooit van energieleverancier wisselden te sensibiliseren en te laten deelnemen aan een groepsaankoop, en de meer recente prijsvergelijkende diensten die inzetten op maximale ontzorging van de afnemer, een deel van de slapende niet-actieve afnemers moeilijk bereikbaar blijft. Het is dan ook belangrijk dat er blijvend inspanningen geleverd worden om ook deze afnemers te bereiken. De diensten besproken in deze studie kunnen hier een belangrijke bijdrage aan leveren en vormen een onontbeerlijk deel van de vrijgemaakte energiemarkt. Het is belangrijk om hieraan toe te voegen dat telefonische verkoopkanalen of deur-aan-deur-verkoop hier niet onder vallen. Zij hebben enkel als doel om contracten te verkopen voor één bepaalde (of enkele) energieleverancier(s) en baseren zich hierbij niet op een objectieve vergelijking met andere aanbiedingen in de markt.

Tabel 3: Samenvatting dienstverlening geanalyseerde prijsvergelijkende diensten

	Online prijsvergelijkers	Groepsaankopen	Gaele	June Premium
Mate van ontzorging		V	VV	VV
Inschrijving nodig		V	V	V
Offline beschikbaar	(V) ¹⁶	V		
Abonnementfunctie			V	V
Gratis	V	V	V	
Commissies van energieleveranciers	V	V	V	
Overstap niet verplicht	V	V	V	V
Facilitatie overstap	(V) ¹⁷	V	V	V
Volledigheid bereikte marktaanbod	(V) ¹⁸			V
Groeperen afnamevolume		V	V	
Prijsniveau aanbiedingen	Lijst van aanbiedingen van scherp tot duur	Beter dan gemiddeld tot scherp	Beter dan gemiddeld	Scherp(*)
Keuze contractvoorwaarden	V		(V)	(V)
Voorstel geselecteerd contract		V	V	V
Gepersonaliseerde selectie contractaanbod			(V)	V
Gepersonaliseerd besparingspotentieel			V	V
Automatisch geen verlengingstarief			V	V

(*) Op voorwaarde dat de dienst correct functioneert en de klant telkens effectief tijdig wordt geswitcht naar het voor hem voordeligste aanbod op de markt.

Bij gebrek aan wetgeving en regulering zijn prijsvergelijkende diensten niet in dezelfde mate gereguleerd als energieleveranciers inzake communicatie van prijzen e.d. naar de afnemer. Er zijn dan ook veel verschillen te zien in volledigheid, correctheid en transparantie tussen de verschillende dienstverleners. Wij zien als regulator dan ook een nood aan de bevoegdheid om te kunnen optreden in geval er ongeoorloofde praktijken zouden plaatsvinden.

¹⁶ Bij verschillende, maar niet alle, online prijsvergelijkers heeft de gebruiker ook de mogelijkheid om telefonisch contact op te nemen voor het laten uitvoeren van een prijsvergelijking.

¹⁷ Afhankelijk van de online prijsvergelijker en van contractuele afspraken met de energieleverancier.

¹⁸ Sterk afhankelijk van de online prijsvergelijker.

Bijlage

Tabel 4: Elektricijtesprijzen (uitgedrukt in €/jaar) op 14/08/2019

Energieleverancier	Productnaam	V-test	Aanbieders	CallMePower	Energie- leveranciers	KillMyBill	MijnEnergie	Pricewise	Tariefchecker	Test- Aankoop	Wikipower
Antargaz	Variabel Groen Huishoudelijk	€ 893,72						€ 893,97		€ 893,85	€ 957,66
Aspiravi Energy	Eco Plus flex	€ 871,19		€ 1008,41				€ 871,43		€ 871,31	€ 867,20
Aspiravi Energy	Eco Life flex	€ 913,54		€ 1050,76				€ 913,78		€ 913,66	€ 909,55
Aspiravi Energy	Eco Plus fix	€ 976,40	€ 1462,85	€ 1113,62				€ 976,63		€ 976,52	€ 972,41
Aspiravi Energy	Eco Life fix	€ 1018,76	€ 1505,20	€ 1155,97				€ 1018,98		€ 1018,87	€ 1014,76
Aspiravi Energy	Nature Fix		€ 1058,89	€ 1197,75							
Aspiravi Energy	Nature Flex			€ 1109,73							
Comfort Energy	Go Variabel					€ 941,25					
Comfort Energy	Plus Vast 3 jaar					€ 1011,68					
Comfort Energy	Plus Vast 1 jaar					€ 1042,31					
Comfort Energy	Plus Variabel					€ 1057,71					
Ebem	Groen B@sic	€ 840,73	€ 868,18	€ 985,33	€ 833,00	€ 906,62		€ 840,86	€ 840,75	€ 840,86	€ 840,86
Ebem	Groen variabel	€ 869,15			€ 869,00		€ 868,70	€ 869,26	€ 869,15	€ 869,14	€ 869,26
Ebem	V@st 6.7	€ 937,13			€ 957,00			€ 937,46	€ 948,95	€ 937,34	€ 937,46
Ebem	Vast 6.5	€ 948,66			€ 949,00			€ 949,06		€ 948,94	€ 949,06
Ebem	Groen 12		€ 859,05	€ 1013,73		€ 978,37					
Ebem	Vast 7.7		€ 920,32								
Ebem	Vast 7.2		€ 931,92								
Ebem	Vast 1.0					€ 937,07					
Ebem	Vast 2.0			€ 1093,53							
Ecopower	Ecopower	€ 874,56	€ 1100,06	€ 1014,52				€ 874,56		€ 874,44	€ 874,56

Elegant	Budget groene stroom BX - 1 jaar	€ 819,17						€ 819,56			
Elegant	Lokale groene stroom BX		€ 829,50	€ 914,33	€ 820,00	€ 943,12	€ 819,00	€ 834,56		€ 819,44	
Elegant	Lokale groene stroom							€ 855,20			
Eneco	Zon & Wind Go	€ 894,11		€ 1034,33				€ 894,30	€ 894,51	€ 894,18	
Eneco	Zon & Wind Flex	€ 904,18	€ 890,49	€ 1044,33	€ 904,00	€ 1030,95	€ 903,85	€ 904,30	€ 778,70	€ 904,18	€ 904,30
Eneco	Zon & Wind Variabel	€ 925,27	€ 979,96	€ 1065,33	€ 925,00	€ 1034,80	€ 924,85	€ 925,30	€ 773,99	€ 925,18	€ 925,30
Eneco	ZonneDak	€ 947,50		€ 1087,73	€ 948,00	€ 1043,90		€ 947,70	€ 947,91	€ 947,58	
Eneco	Zon & Wind Vast	€ 989,15	€ 989,36	€ 1129,38	€ 989,00	€ 1078,55	€ 988,90	€ 989,35	€ 833,14	€ 989,23	€ 989,35
Eneco	Zon & Wind Plus	€ 997,63	€ 997,76	€ 1145,83	€ 998,00	€ 1082,05	€ 997,36	€ 997,81	€ 948,25	€ 946,71	€ 997,75
Energie2030	Clean Power Europe 1 jaar	€ 914,21	€ 1164,39	€ 1052,81		€ 979,69	€ 914,05	€ 914,46	€ 914,19	€ 914,34	€ 914,46
Energie2030	Clean Power Europe 2 jaar					€ 968,56					
Energie2030	Clean Power Europe 3 jaar					€ 965,23					
Engie Electrabel	Easy Indexed	€ 912,45	€ 776,28	€ 1057,63	€ 776,00	€ 1107,81	€ 776,00	€ 776,28	€ 776,21	€ 776,14	€ 776,28
Engie Electrabel	Easy Indexed - 100% Groen			€ 1069,88	€ 784,00			€ 783,62			€ 783,63
Engie Electrabel	Easy Fixed	€ 983,45	€ 816,47	€ 1128,62	€ 816,00	€ 1056,57	€ 815,98	€ 816,47	€ 816,40	€ 816,35	€ 816,47
Engie Electrabel	Easy Fixed - 100% Groen			€ 1140,87	€ 824,00		€ 828,23	€ 823,81			€ 823,82
Engie Electrabel	Direct	€ 830,12	€ 830,41	€ 975,30	€ 830,00	€ 1053,17	€ 830,10	€ 830,41	€ 830,34	€ 830,28	€ 830,42
Engie Electrabel	Direct - 100% Groen			€ 987,55	€ 843,00		€ 842,35	€ 842,66			€ 842,67
Engie Electrabel	Easy3	€ 917,16	€ 917,44	€ 1062,33	€ 917,00	€ 1003,16	€ 917,09	€ 917,43	€ 917,37	€ 917,32	€ 917,44

Engie Electrabel	Easy3 - 100% Groen			€ 1074,58	€ 930,00			€ 929,69			€ 929,69
Engie Electrabel	Drive	€ 914,75		€ 1059,83					€ 914,87	€ 914,82	
Engie Electrabel	Up	€ 1125,31		€ 1270,45	€ 1126,00					€ 1125,44	€ 1125,56
Engie Electrabel	Active					€ 1070,31					
Essent	Variabel Groen Vooraf 1 jaar	€ 795,38		€ 937,10				€ 795,63		€ 795,51	€ 795,63
Essent	.online elektriciteit	€ 826,41	€ 826,65	€ 968,13	€ 827,00	€ 931,64	€ 826,15	€ 826,66	€ 826,71	€ 826,54	€ 826,66
Essent	Variabel Groen 1 jaar	€ 937,37	€ 937,62	€ 1079,09	€ 929,00	€ 1007,46	€ 937,25	€ 937,62	€ 937,67	€ 883,46	€ 937,62
Essent	Vast Groen 1 jaar	€ 1013,24	€ 1013,50	€ 1154,96	€ 1013,00	€ 1053,27	€ 1013,05	€ 1013,49	€ 1013,54	€ 974,45	€ 1013,49
Essent	Vast Groen 3 jaar	€ 1013,24		€ 1154,96	€ 1013,00	€ 1053,27	€ 1013,05	€ 1013,49	€ 1013,54	€ 974,45	€ 1013,49
Lampiris	tip	€ 896,60	€ 818,38	€ 1040,94	€ 733,00	€ 1111,26	€ 784,34	€ 784,91	€ 782,67	€ 784,79	€ 784,91
Lampiris	tip 3 jaar						€ 858,98				
Lampiris	Online	€ 811,42	€ 864,77	€ 955,76	€ 812,00	€ 1049,87	€ 811,20	€ 811,66	€ 809,45	€ 811,54	€ 811,67
Lampiris	TOP	€ 955,07	€ 832,57	€ 1099,41	€ 725,00	€ 1048,04	€ 835,03	€ 835,71	€ 828,52	€ 835,59	€ 835,71
Lampiris	TOP 3 jaar						€ 914,74				
Lampiris	Solar	€ 977,65		€ 1121,99					€ 969,38	€ 977,78	
Luminus	Basic	€ 799,94	€ 800,24	€ 941,18		€ 970,15		€ 800,10	€ 801,15	€ 799,98	
Luminus	Essential	€ 888,95	€ 784,24	€ 1030,48	€ 788,00	€ 967,75	€ 783,91	€ 889,40	€ 788,63	€ 784,23	€ 783,49
Luminus	Optifix	€ 903,88						€ 904,25	€ 905,30	€ 904,13	
Luminus	Optimal	€ 905,28	€ 774,16	€ 1046,78	€ 778,00	€ 984,40	€ 773,80	€ 905,70	€ 753,58	€ 774,12	€ 763,38
Luminus	Ecoflex elektriciteit	€ 916,96	€ 758,02	€ 1058,28	€ 761,00	€ 996,25	€ 837,14	€ 917,20	€ 716,29	€ 757,85	€ 747,12
Luminus	Click	€ 948,33	€ 948,61	€ 1089,68	€ 949,00	€ 1023,10	€ 948,15	€ 948,60	€ 949,65	€ 948,48	€ 948,60
Luminus	Comfy Green	€ 978,47	€ 908,36	€ 1119,78	€ 944,00		€ 916,64	€ 978,70	€ 938,15	€ 902,42	€ 917,10
Luminus	#BeGreen Fix	€ 1029,68		€ 1170,88		€ 1093,80		€ 1029,80	€ 1030,85	€ 1019,68	
Luminus	Comfy Shine	€ 888,11		€ 1029,43					€ 889,40	€ 888,23	
Luminus	Comfy Plugin	€ 978,47		€ 1119,78					€ 979,75	€ 978,58	

Luminus	Actief+			€ 1115,53							
Luminus	Eco+			€ 1115,53							
Luminus	Ecofix			€ 1151,28							
Mega	Group 1 jaar		€ 749,50				€ 751,45	€ 751,72	€ 751,55	€ 751,61	€ 751,73
Mega	Super	€ 801,38	€ 799,50	€ 976,74	€ 770,00	€ 1020,76	€ 801,45	€ 801,72	€ 801,55	€ 801,61	€ 801,73
Mega	Easy Variabel	€ 836,38	€ 835,71	€ 976,58	€ 805,00	€ 1040,76	€ 836,45	€ 836,72	€ 836,55	€ 836,61	€ 836,73
Mega	Easy Vast	€ 939,40	€ 938,72	€ 1079,48	€ 940,00	€ 1063,86	€ 939,35	€ 939,62	€ 939,45	€ 939,51	€ 939,63
Mega	Zen	€ 959,93	€ 959,12	€ 1099,88	€ 955,00	€ 1033,16	€ 959,75	€ 960,02	€ 959,85	€ 959,91	€ 955,03
Mega	Zen 5 jaar		€ 964,12	€ 1104,88			€ 964,75	€ 965,02	€ 964,85	€ 964,91	€ 960,03
Mega	Groepsaankoop XNGL				€ 735,00						
Mega	Groepsaankoop XNGS				€ 735,00						
Octa+	Activ	€ 801,37		€ 942,03			€ 801,20	€ 801,72		€ 801,60	€ 801,73
Octa+	Activ 100% groen			€ 950,78							
Octa+	Activ+	€ 825,45		€ 965,83			€ 825,00	€ 825,52	€ 825,45	€ 825,40	€ 825,53
Octa+	Activ+ 100% groen			€ 974,58							
Octa+	Smart variabel	€ 869,62	€ 868,63	€ 1010,18			€ 822,35	€ 869,87	€ 869,80	€ 869,75	€ 869,88
Octa+	Smart variabel 100% groen			€ 1018,93							
Octa+	Smart Vast	€ 941,05	€ 937,97	€ 1081,58			€ 893,75	€ 941,27	€ 941,20	€ 941,15	€ 941,28
Octa+	Smart Vast 100% groen			€ 1090,33							
Octa+	Safe	€ 948,58	€ 947,77	€ 1089,28			€ 924,79	€ 948,97	€ 948,90	€ 948,85	€ 948,98
Octa+	Safe 100% groen			€ 1098,03							
Octa+	BeRelax Variabel					€ 944,22					
Octa+	BeRelax Fixe 1 jaar					€ 1018,77					

Octa+	BeRelax Fixe 3 jaar					€ 1018,77					
Poweo	Vast 100% groen					€ 1105,35					
Trevion	Groene energie van hier "vast" 1 jaar	€ 924,33		€ 1167,85		€ 910,51		€ 924,58		€ 924,46	€ 924,57
Trevion	Groene energie van hier "vast" 3 jaar	€ 934,18		€ 1177,71		€ 896,57		€ 934,43		€ 934,31	€ 934,13
Vlaamse Energieleverancier	Groen variabel	€ 831,30		€ 972,03				€ 826,02		€ 825,90	€ 826,02
Vlaamse Energieleverancier	Groen Vlaams	€ 832,41		€ 935,98				€ 827,06		€ 826,95	€ 827,07
Vlaamse Energieleverancier	Groen vast	€ 865,30		€ 1012,23				€ 859,92		€ 859,80	€ 859,92
Wase Wind	Wase Wind	€ 941,37	€ 1661,48	€ 1352,18				€ 946,29		€ 941,09	€ 946,28
Watz	100% groen variabel 2 jaar	€ 861,52	€ 809,85	€ 1000,64				€ 850,76		€ 850,64	€ 861,77
Watz	100% groen variabel 1 jaar	€ 863,63	€ 811,97	€ 1002,76			€ 863,25	€ 852,88		€ 852,76	€ 863,89
Watz	100% groen variabel 2 jaar digitaal	€ 850,52		€ 989,64							€ 811,28
Watz	100% groen variabel 1 jaar digitaal	€ 852,63		€ 991,76							€ 852,89
Watz	2 jaar vast					€ 958,74					
Watz	1 jaar vast					€ 982,30					

Tabel 5: Aardgasprijzen (uitgedrukt in €/jaar) op 14/08/2019

Energieleverancier	Productnaam	V-test	Aanbieders	Energie- leveranciers	KillMyBill	MijnEnergie	Pricewise	Tariefchecker	Test- Aankoop	Wikipower
Antargaz	Gas Variabel	€ 682,05			€ 716,45	€ 669,89	€ 682,81		€ 682,01	€ 682,82
Comfort Energy	Go Variabel				€ 833,87					
Comfort Energy	Plus Variabel				€ 896,79					
Ebem	G@s online	€ 609,02					€ 610,35	€ 610,35	€ 609,55	€ 610,36
Ebem	Aardgas variabel	€ 634,12		€ 625,00		€ 633,99	€ 634,75	€ 634,75	€ 633,95	€ 634,76
Ebem	G@s 2.0		€ 654,85		€ 837,33					
Ebem	Gas		€ 679,95							
Ebem	Aardgas 12				€ 861,73					
Elegant	Budget Aardgas BX - 1 jaar	€ 579,90					€ 581,35			
Elegant	Aardgas BX		€ 647,84	€ 663,00	€ 849,93	€ 580,59	€ 596,35		€ 580,55	
Elegant	Aardgas						€ 677,95			
Eneco	Aardgas Variabel	€ 693,91	€ 812,55	€ 554,00	€ 897,33	€ 553,48	€ 694,35	€ 585,15	€ 693,55	€ 554,25
Eneco	Aardgas Go	€ 721,83					€ 722,75	€ 722,75	€ 721,95	
Eneco	Aardgas Flex	€ 739,08	€ 734,64	€ 583,00	€ 922,93	€ 582,39	€ 739,15	€ 583,15	€ 738,35	€ 583,16
Eneco	Aardgas Vast	€ 816,33	€ 817,19	€ 672,00	€ 985,33	€ 671,54	€ 817,55	€ 576,21	€ 816,75	€ 672,31
Eneco	Aardgas Plus	€ 879,54	€ 879,59	€ 826,00	€ 970,93	€ 861,16	€ 879,95	€ 825,87	€ 825,07	€ 825,88
Energie2030	Gaz Naturel variabel	€ 668,62	€ 738,61						€ 668,57	€ 669,37
Engie Electrabel	Easy Indexed	€ 706,90	€ 544,86	€ 545,00	€ 1036,56	€ 543,94	€ 544,81	€ 544,81	€ 544,01	€ 544,82
Engie Electrabel	Direct	€ 608,46	€ 609,24	€ 609,00	€ 854,92	€ 608,94	€ 609,22	€ 609,22	€ 608,44	€ 609,23
Engie Electrabel	Easy Fixed	€ 848,54	€ 643,25	€ 643,00	€ 983,76	€ 642,38	€ 643,25	€ 643,25	€ 642,45	€ 643,26
Engie Electrabel	Easy3	€ 794,78	€ 795,54	€ 796,00	€ 891,92	€ 795,58	€ 795,54	€ 795,54	€ 794,74	€ 795,55
Engie Electrabel	Up	€ 1018,14		€ 773,00					€ 1018,07	€ 1018,88
Essent	Variabel Vooraf 1 jaar	€ 542,97					€ 543,71		€ 542,91	€ 543,72
Essent	.online aardgas	€ 609,12	€ 612,05	€ 610,00	€ 814,76	€ 609,74	€ 609,86	€ 609,86	€ 609,06	€ 609,87

Essent	Variabel 1 jaar	€ 796,04	€ 798,89	€ 797,00	€ 918,80	€ 796,34	€ 796,78	€ 796,78	€ 795,98	€ 796,79
Essent	Variabel 3 jaar	€ 796,04		€ 797,00	€ 918,80	€ 796,34	€ 796,78	€ 796,78	€ 795,98	€ 796,79
Essent	Vast 1 jaar	€ 892,60	€ 893,02	€ 893,00	€ 975,04	€ 892,74	€ 893,64	€ 893,34	€ 892,54	€ 893,35
Essent	Vast 3 jaar	€ 892,60		€ 893,00	€ 975,04	€ 892,74	€ 893,64	€ 893,34	€ 892,54	€ 893,35
Lampiris	tip	€ 692,23	€ 630,89	€ 533,00	€ 1058,07	€ 532,09	€ 533,27	€ 533,28	€ 532,46	€ 533,27
Lampiris	tip 3 jaar					€ 638,42				
Lampiris	Online	€ 580,95	€ 730,12	€ 582,00	€ 946,52	€ 580,99	€ 581,70	€ 581,75	€ 580,89	€ 581,71
Lampiris	TOP	€ 825,70	€ 696,54	€ 674,00	€ 927,56	€ 672,93	€ 673,60	€ 660,61	€ 672,80	€ 673,62
Lampiris	TOP 3 jaar					€ 774,84				
Luminus	Basic	€ 626,97	€ 626,77		€ 867,08		€ 627,30	€ 627,30	€ 626,50	
Luminus	Essential	€ 723,51	€ 580,93	€ 589,00	€ 970,33	€ 581,04	€ 724,15	€ 589,15	€ 581,00	€ 592,91
Luminus	Optifix	€ 754,94					€ 755,05	€ 755,05	€ 754,25	
Luminus	Ecoflex Gas	€ 758,25	€ 544,62	€ 553,00	€ 1005,08	€ 651,44	€ 758,90	€ 663,82	€ 544,70	€ 566,61
Luminus	Optimal	€ 762,77	€ 548,95	€ 557,00	€ 1010,53	€ 548,56	€ 762,75	€ 567,14	€ 548,52	€ 570,48
Luminus	Comfy	€ 830,54	€ 773,67	€ 801,00		€ 780,33	€ 831,95	€ 801,05	€ 831,15	€ 801,06
Luminus	Click	€ 851,18	€ 851,25	€ 825,00	€ 978,38	€ 851,44	€ 852,20	€ 852,20	€ 851,40	€ 852,21
Luminus	#BeGreen Fix	€ 899,88			€ 1017,33		€ 900,75	€ 900,75	€ 889,95	
Mega	Group 1 jaar		€ 525,07			€ 524,99	€ 527,35	€ 525,75	€ 524,95	€ 525,76
Mega	Super	€ 574,92	€ 590,07	€ 573,00	€ 942,53	€ 574,99	€ 577,35	€ 575,75	€ 574,95	€ 572,36
Mega	Easy Variabel	€ 609,92	€ 610,07	€ 608,00	€ 962,53	€ 609,99	€ 612,35	€ 610,75	€ 609,95	€ 612,36
Mega	Zen	€ 625,60	€ 625,76	€ 627,00	€ 967,53	€ 626,19	€ 626,95	€ 626,95	€ 626,15	€ 621,96
Mega	Zen 5 jaar		€ 630,76			€ 631,19	€ 631,95	€ 631,95	€ 631,15	€ 626,96
Mega	Easy Vast	€ 764,96	€ 765,37	€ 766,00	€ 996,13	€ 765,19	€ 765,95	€ 765,95	€ 765,15	€ 765,96
Mega	Ecogas Variabel									€ 631,36
Mega	Groepsaankoop SNGS			€ 548,00						
Octa+	Activ	€ 542,26	€ 543,09			€ 541,59	€ 542,35		€ 541,55	€ 542,36
Octa+	Activ+	€ 559,02	€ 559,74			€ 559,19	€ 559,95	€ 559,95	€ 559,15	€ 559,96
Octa+	Smart Variabel	€ 654,50	€ 655,32			€ 607,59	€ 655,35	€ 655,35	€ 654,55	€ 655,36
Octa+	Smart Vast	€ 807,01	€ 807,35			€ 759,59	€ 807,35	€ 807,35	€ 806,55	€ 807,36
Octa+	BeRelax Variabel				€ 846,13					

Poweo	Vast gas				€ 984,13					
Trevion	Aardgas "variabel"	€ 610,35					€ 611,09		€ 610,29	€ 611,10
Vlaamse Energieleverancier	Aardgas variabel	€ 575,21					€ 575,55		€ 574,75	€ 575,56
Vlaamse Energieleverancier	Aardgas Vlaams	€ 577,04					€ 577,15		€ 576,35	€ 577,16
Vlaamse Energieleverancier	Aardgas vast	€ 694,64					€ 694,75		€ 693,95	€ 694,76
Watz	Aardgas	€ 654,29	€ 654,05		€ 851,64	€ 653,79	€ 655,03		€ 654,23	€ 655,04