

Energieleveranciers 2018-2019

30/01/2020

Inhoudsopgave

1	Executive Summary	4
2	Inleiding	7
3	Regelgevend kader	8
3.1	Kader leveringsvergunningen.....	8
3.2	Kader noodleveranciersregeling	9
4	Leveranciers die hun activiteiten stopzetten.....	10
4.1	Belpower International NV.....	10
4.2	Energie I&V België (Anode)	11
4.3	Energy People BVBA.....	12
4.4	natGAS.....	12
4.5	Andere leveranciers die hun activiteiten afbouwden of stopzetten	12
4.5.1	Comfort Energy	13
4.5.2	Industriële spelers: Powerhouse, Uniper, Naturgy.....	13
4.6	Verdere consolidatie?	13
5	Overzicht van de markt.....	14
5.1	Statuut van leveranciers t.a.v. de VREG.....	14
5.2	Ondernemingsvorm en aandeelhouderschap.....	15
5.3	Financiële situatie.....	16
5.3.1	Solvabiliteit	18
5.3.2	Rendabiliteit	20
5.3.3	Combinatie rendabiliteit - solvabiliteit	24
5.3.4	Dekking financiële lasten en schulden.....	26
5.3.5	Liquiditeit.....	28
5.3.6	Opvolging financiële capaciteit door en via de distributienetbeheerder	29
5.4	Technische capaciteit en samenwerkingsverbanden.....	30
5.4.1	Evenwichtsverantwoordelijke en bevoorrading.....	30
5.4.2	Partner voor communicatie met distributienetbeheerders	33
6	Conclusies	34
7	Bijlage 1: Uitgebreide beschrijving regelgevend kader.....	36
7.1	Kader leveringsvergunning.....	36
7.1.1	Decretaal kader	36

7.1.2	Uitvoeringsbesluit.....	37
7.1.3	Kader toegang tot het net	39
7.1.4	Kader noodleveranciersregeling	40

1 Executive Summary

In 2018 en 2019 verlieten enkele energieleveranciers, al dan niet noodgedwongen, de Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt. In een aantal van deze gevallen ging het werkelijk om bedrijven die in financieel zwaar weer kwamen en niet meer voldeden aan de voorwaarden voor toegang tot het net. Hoewel dit op een vrije markt kan voorvallen, was dat op de vrijgemaakte energiemarkt in Vlaanderen tot op heden nauwelijks voorgekomen. Deze evoluties gingen gepaard met (en werden gedeeltelijk veroorzaakt door) een periode van sterke prijsstijgingen in de tweede helft van 2018. Parallel met de marktontwikkelingen was er ook een wetgevende aanpassing die alle leveranciers actief in Vlaanderen opnieuw verplicht om een leveringsvergunning te behalen, waar eerder een uitzondering mogelijk was¹.

In dit rapport maken we als regulator een algemene balans op van de informatie waarover wij beschikken in het kader van de leveringsvergunningen. Daarmee proberen we voor een stuk tegemoet te komen aan de vraag hoe het staat met de energieleveranciers die in de markt blijven. Uiteraard is veel informatie confidentieel, dus beperken we ons noodgedwongen tot hoofdlijnen. We nemen ons voor om deze analyse in de toekomst regelmatig te maken, en daarbij voort te bouwen op deze eerste editie, met een verdere uitdieping van de analyse.

Een groot deel van het rapport gaat in op enkele financiële ratio's van de bedrijven actief als leverancier in Vlaanderen. We kijken daarbij naar twee boekjaren, met name het meest recent afgesloten boekjaar (veelal afgesloten op 31/12/2018, verder Y-1) en het boekjaar daarvoor (veelal afgesloten op 31/12/2017, verder Y-2). Een belangrijke kanttekening is dat deze cijfers steeds slaan op alle activiteiten die deze bedrijven ondernemen, waarvan een groot deel zich buiten België of buiten de Vlaamse leveringsmarkt kan afspelen. Slechte of goede financiële resultaten wijzen daarom niet noodzakelijk op een respectievelijk slechte of goede winstgevendheid op de Vlaamse energiemarkt. De resultaten kunnen wel globaal iets leren over de winstgevendheid en financiële gezondheid van de bedrijven die (onder andere) actief zijn op de Vlaamse leveringsmarkt. Daarnaast vergelijken we ook zeer verschillende types van leveranciers, gaande van bedrijven die verticaal geïntegreerd zijn met productie-installaties, tot bedrijven die quasi alle belangrijke taken outsourcen. Het is moeilijk hen zonder meer te vergelijken aan de hand van enkele ratio's.

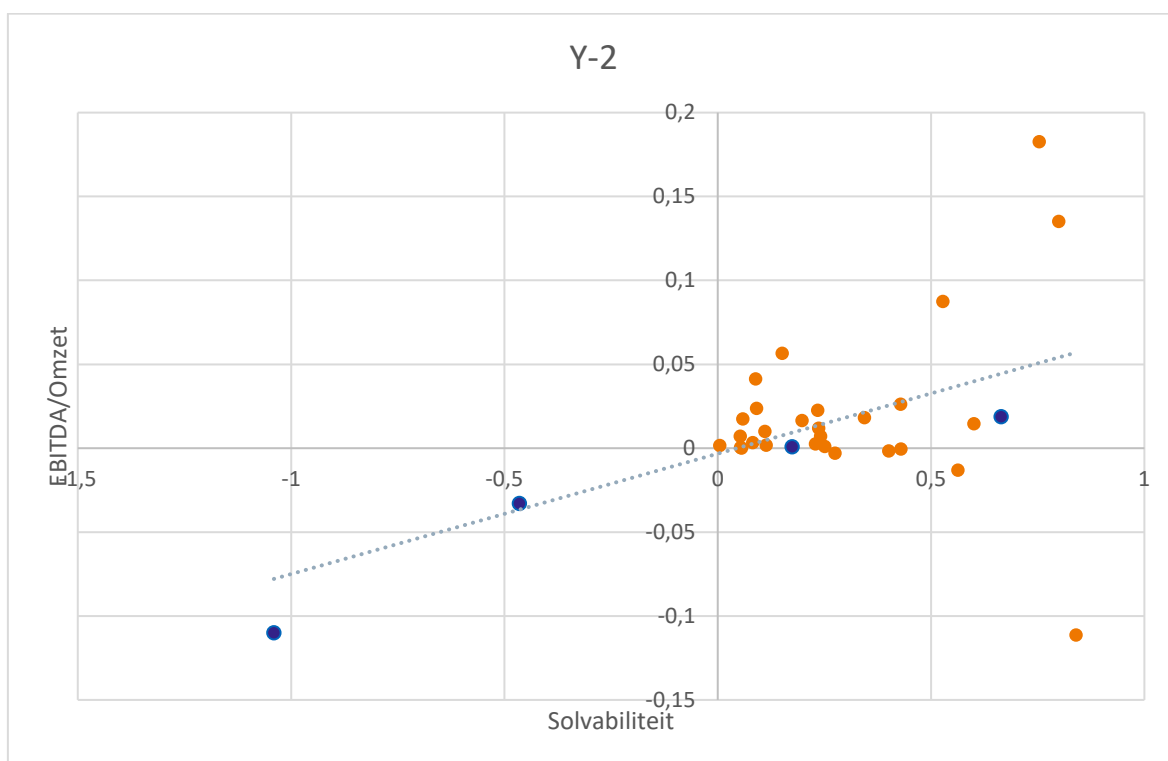
In de financiële analyse van dit rapport besteden we veel aandacht aan twee verbonden kenmerken, de solvabiliteit en de rendabiliteit. Bij de solvabiliteit bekijken we de verhouding tussen eigen vermogen (eventueel aangevuld met achtergestelde leningen) ten opzichte van het balanstotaal. Deze indicator is een maatstaf voor het risico dat eventuele schuldeisers hebben bij het aangaan van een lening, en zo indirect ook voor de lange termijn stabiliteit van de onderneming. Een vergelijking tussen de leveranciers op basis van hun solvabiliteit kan niet los gezien worden van het type activiteiten dat zij ondernemen. Meer dan de helft van de leveranciers halen niet de grens van 30% die als algemene vuistregel voor niet-financiële bedrijven wordt gehanteerd, maar dit kan vaak verklaard worden door de activiteiten van de betrokken onderneming. Er waren ook enkele leveranciers met een negatieve solvabiliteit, maar de analyse wijst erop dat net die slechtst presterende bedrijven de markt hebben verlaten. Over het algemeen genomen ging tussen de twee beschouwde jaren de solvabiliteit bij meer bedrijven achteruit dan vooruit.

¹ Ondernemingen die al voldeden aan de voorwaarden in een ander gewest, op de federale netten, of in een andere regio van de EER, waren tot juni 2019 vrijgesteld van het behalen van een leveringsvergunning. Sindsdien mogen enkel leveranciers die over een leveringsvergunning van de VREG beschikken leveren aan eindafnemers op de Vlaamse distributienetten.

Ten tweede kijken we naar de rendabiliteit, op basis van de indicatoren nettoresultaat (winst of verlies) en EBITDA (als benadering van het operationele resultaat). Uiteraard geven de resultaten een inzicht in de richting waarin het financiële profiel (en de solvabiliteit) evolueren. Om vergelijkbaar te blijven, vergeleken we in deze analyse enkel die energieleveranciers die ook hun omzet publiceren. De resultaten geven aan dat meer dan de helft van de leveranciers een (soms bescheiden) positief resultaat konden tonen in beide boekjaren. Opnieuw zijn een aantal leveranciers met een minder resultaat ondertussen uit de markt verdwenen. Ook hier kunnen we vaststellen dat de prestatie van de bedrijven die actief zijn als leverancier in Vlaanderen vergeleken tussen de twee boekjaren in meer dan de helft gevallen slechter was.

In Figuur 1 tonen we de combinatie van beide factoren voor het eerste van de twee geanalyseerde boekjaren. Bedrijven die meer naar links (lagere solvabiliteit) of meer naar onder (lagere EBITDA/omzet) staan, beschouwen we hier, zonder verdere context, als bedrijven met een slechter financieel profiel. De vaststellingen van de vorige twee analyses komen hier samen. Er zijn grote verschillen tussen de bedrijven onderling, en enkele van de slechter presterende leveranciers blijken de markt te hebben verlaten (met blauw aangeduid).

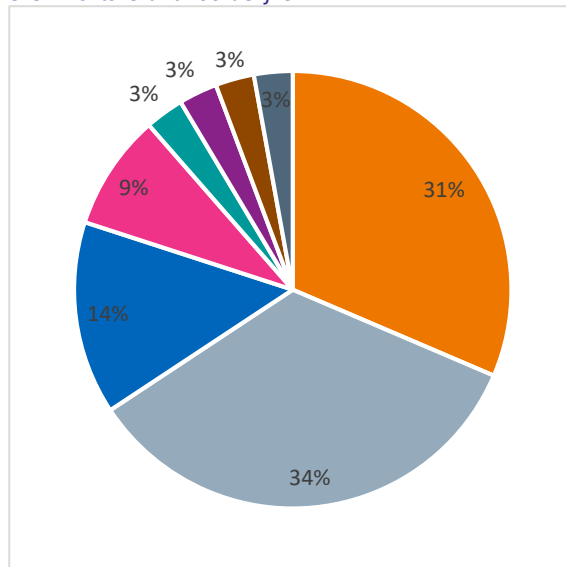
Figuur 1: Combinatie solvabiliteit en EBITDA/omzet



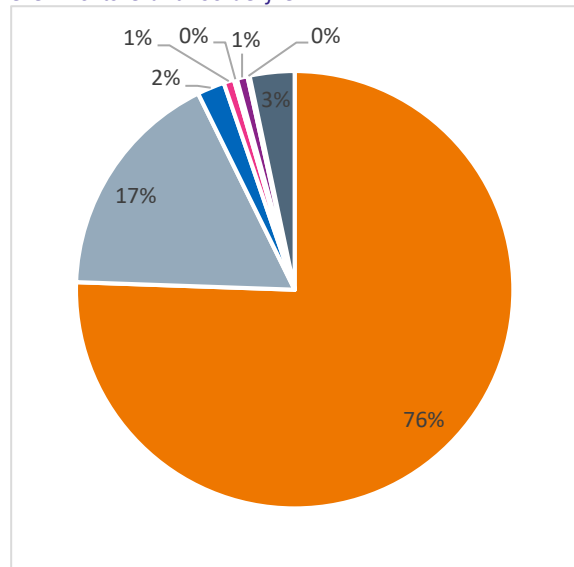
In een laatste luik bespreken we de samenwerkingsverbanden die leveranciers hebben met andere partijen om bepaalde essentiële taken van een leverancier over te nemen. In het bijzonder bekeken we de evenwichtsverantwoordelijkheid, de rol van bevrachter en de IT-partner voor de communicatie met de netbeheerders. In alle gevallen blijkt er een ruim aanbod aan partners, en zijn er duidelijk ook een hele groep leveranciers die hier beroep op doen. Zowel bij de rol van bevrachter als bij de IT-partner lijkt een hele groep wel geconcentreerd te zijn bij één aanbieder. Toch stellen we vast dat het eerder de kleinere leveranciers zijn die in zee gaan met deze derde partijen. Rekening houdend met het volume organiseert het grootste deel van de markt de

activiteiten zelf of in een verbonden onderneming. Als voorbeeld illustreren we dit hier aan de hand van de rol van evenwichtsverantwoordelijke in Figuur 2 en Figuur 3.

Figuur 2: Verdeling leveranciers over evenwichtsverantwoordelijken



Figuur 3: Verdeling geleverd volume over evenwichtsverantwoordelijken



Oranje = zelf, grijs = via een verbonden onderneming. Overige kleuren zijn andere spelers

We hopen dat dit eerste rapport enkele interessante inzichten bevat, die we in volgende edities verder en in meer detail kunnen uitdiepen.

2 Inleiding

2018 was een bewogen jaar voor veel leveranciers actief op de Vlaamse, en bij uitbreiding ook de Belgische (retail)markt voor elektriciteit en (in mindere mate) aardgas. Drie leveranciers, Belpower International, Energie I&V België (merknaam Anode) en Energy People, moesten noodgedwongen hun activiteiten stopzetten omdat ze de toegang tot het distributienet verloren. Verschillende andere leveranciers kondigden aan dat zij hun activiteiten op het Vlaamse distributienet zouden afbouwen of geplande activiteiten niet zouden ondernemen, waaronder Comfort Energy, Uniper Belgium, Powerhouse, Zeno en Gas Natural Europe (Naturgy).

Daarnaast kwam ook het bedrijf Energie E&E (ook onder merknaam Anode), dat als evenwichtsverantwoordelijke en doorverkoper van elektriciteit diensten verleende aan een tiental leveranciers, in de problemen. De leveranciers die gebruik maakten van de diensten van dit bedrijf moesten dus meteen op zoek naar een nieuwe partner.

Bovendien was de tweede helft van 2018, net de periode waarin vele van deze problemen zich voordeden, een periode van uitzonderlijke stijgingen van de prijzen op de energiemarkten. De problemen met Anode veroorzaakten zo ook bijkomende kosten bij de leveranciers die via deze partij termijncontracten hadden vastgelegd.

Voor de markt en ook de regulatoren was deze situatie relatief nieuw. Over de gehele periode van 15 jaar vrijgemaakte energiemarkt was de stopzetting van de activiteiten van marktpartijen slechts zeer zelden voorgekomen. Een leverancier actief op het Vlaamse distributienet die de handdoek in de ring moest gooien, was zelfs nog maar één keer eerder voorgekomen. Die ene situatie had zich bovendien voorgedaan bij de aanvang van de liberalisatie, in een context van standaardleveranciers die zich eenvoudig om de betrokken klanten konden ontfemen. De opgedane ervaringen door de marktpartijen en de regulatoren in deze totaal nieuwe context en bijzondere omstandigheden waren daarom bijzonder leerzaam.

In dit rapport maken we de balans op van de gebeurtenissen in 2018, en plaatsen we daarnaast een analyse van de actieve leveranciers in Vlaanderen. Het is onze bedoeling om in de toekomst jaarlijks een rapport over de toestand van de leveranciers op te maken, en om in volgende versies de analyse verder uit te diepen.

3 Regelgevend kader

In ‘Bijlage 1: Uitgebreide beschrijving regelgevend kader’ beschrijven we het kader dat Energiedecreet en Energiebesluit uittekenen met betrekking tot de leveringsvergunning en de noodleveranciersregeling, en hoe dat kader in de loop van 2019 geëvolueerd is. Hieronder bespreken we kort de krachtlijnen van dat kader, en staan we stil bij die evoluties die een impact hebben op de verdere analyse in dit rapport.

3.1 Kader leveringsvergunningen

Elke levering van elektriciteit en aardgas via het distributienet of het plaatselijk vervoernet van elektriciteit, aan afnemers, is vandaag onderworpen aan de voorafgaande toekenning van een leveringsvergunning van de VREG. De distributienetbeheerder krijgt, voor zijn taken in het kader van een openbardienstverplichting, een uitzondering op deze verplichting.

Tot medio 2019 bestond er echter een tweede uitzondering, die erin bestond dat leveranciers die al voldeden aan de eisen, gesteld door een andere lidstaat van de Europese Economische Ruimte, de federale overheid of een andere gewestelijke bevoegde overheid in verband met de levering van elektriciteit of aardgas, ook ontsnapten aan de verplichting voor een leveringsvergunning. Het decreet digitale meters maakte een einde aan deze uitzondering met ingang van 15 juni 2019, maar voorzag voor alle leveranciers die ervan gebruik maakten wel een overgangstermijn van 6 maanden om alsnog een vergunning aan te vragen en te behalen. Al deze leveranciers behaalden ook effectief een leveringsvergunning voor elektriciteit en/of aardgas voor 15 december 2019.

In het rapport is er daarom een onderscheid te maken, ten minste voor de periode tot het einde van 2019, tussen die leveranciers die een vergunning moesten behalen en daarvoor bepaalde informatie ter beschikking moesten stellen, en andere leveranciers waarvoor dit niet het geval was.

Figuur 4: Evolutie verplichting leveringsvergunning



Om een leveringsvergunning te behalen moet aan bepaalde voorwaarden voldaan worden. Concreet moet de leverancier bewijzen te beschikken over voldoende financiële en technische

capaciteit, over voldoende capaciteit te beschikken om aan de behoeften van de klanten te voldoen (zowel voor elektriciteit als voor aardgas) en te voldoen aan een aantal voorwaarden betreffende professionele betrouwbaarheid en juridische onafhankelijkheid t.o.v. de netbeheerders. Hoewel een aantal mogelijke documenten worden aangehaald die kunnen dienen voor deze beoordeling, kan de VREG in principe zelf bepalen op welke manier en op basis van welke informatie het deze beoordeling uitvoert. De leverancier (in spe) is uiteraard verplicht zijn volledige medewerking te verlenen.

3.2 Kader noodleveranciersregeling

In alle gevallen waarin een toegangshouder (meestal een leverancier) de toegang tot het distributienet of het plaatselijk vervoernet verliest, moet een scenario uitgewerkt zijn voor wat er met de klanten en hun afnames moet gebeuren. Ook het opheffen van een leveringsvergunning leidt tot het beëindigen van de toegang tot het distributienet. Sinds 2018 beschrijft Artikel 4.3.3. van het Energiedecreet de procedure die gevolgd moet worden in grote lijnen, die erop neerkomt dat de netbeheerder alle klanten overneemt. Verdere uitvoeringsmodaliteiten en ook een maximale periode kunnen nog verder gespecificeerd worden door de Vlaamse Regering. De VREG werkt in het kader van een FORBEG samenwerkingsverband al geruime tijd aan een advies om deze procedure te uniformiseren over de gewesten en te verbeteren.

4 Leveranciers die hun activiteiten stopzetten

In de gehele periode tussen de vrijmaking van de elektriciteits- en aardgasmarkt (2002 en 2003) en 2018 heeft slechts één leverancier zijn activiteiten noodgedwongen moeten stopzetten. In oktober 2002 werd de vergunning van Sourcepower opgeheven, nadat zij gedurende heel korte tijd een leveringsactiviteit voor elektriciteit hadden opgestart. Voor de 70 professionele afnemers die Sourcepower op dat moment beleverde, trad een zeer beperkte noodleveranciersregeling in werking. Die noodleveranciersregeling hield toen in dat de toenmalige standaardleveranciers zijn taak opnieuw opnam en de 70 klanten opnieuw opnam. In deze periode van relatieve stabiliteit nam het aantal leveranciers actief op de Vlaamse markt enorm toe, van slechts 3 bij de vrijmaking, tot meer dan 40 in 2018. In een vrijgemaakte markt, zoals ook deze voor elektriciteit en aardgas, is het niet onlogisch dat vroeg of laat spelers verdwijnen.

In 2018 zorgden verschillende omstandigheden ervoor dat Belpower International NV, Energie I&V België en Energy People hun activiteiten moesten staken en dat verschillende andere leveranciers aankondigden hun activiteiten te zullen afbouwen. In 2019 deden zich ook problemen voor bij aardgasleverancier natGAS. In wat volgt wordt kort op deze gevallen ingegaan.

4.1 Belpower International NV

Belpower International NV (verder “Belpower”) was actief sinds 2009 als elektriciteitsleverancier in Vlaanderen. Zij waren ook houder van een leveringsvergunning voor elektriciteit bij de VREG. Na de zomer van 2017 doken operationele problemen op door de overgang naar een nieuw facturatiesysteem. Belpower slaagde er door die problemen niet meer in om voorschot- en afrekeningsfacturen op te maken voor zijn klanten. Dit zorgde er in combinatie met de krappe financiële situatie voor dat de VREG besliste om op 14 mei, na het volgen van de wettelijke procedure, de leveringsvergunning op te heffen. De uitzonderingsregeling beschreven in 7.1.1 zorgde er echter voor dat Belpower nog steeds de toestemming had om te blijven leveren. Zij beschikten namelijk nog steeds over een leveringsvergunning in het Brusselse en Waalse gewest, waar de regulatoren op dat moment niet hadden beslist om de vergunning op te heffen.

De situatie werd uiteindelijk onhoudbaar toen ook de distributienetbeheerders vaststelden dat de voorwaarden voor de toegang tot hun net niet werden gerespecteerd. Na een bemiddelingspoging door de VREG tussen Belpower en de distributienetbeheerders, leidde dit tot het stopzetten van de toegang op 12 juni 2018, nadat de VREG bij beslissing van 24 mei 2018 daarvoor de toestemming had gegeven.

De klanten van Belpower werden in verschillende fasen op de hoogte gebracht van de problemen bij hun leverancier. Bij het opheffen van de leveringsvergunning communiceerde de VREG via de pers. Klanten van Belpower konden toen op basis van deze informatie al overstappen naar een andere leverancier. Op het moment dat de VREG de toestemming gaf om de toegang te beëindigen, werden ook de klanten aangeschreven door de distributienetbeheerder waarin hen gevraagd werd zo snel mogelijk een nieuwe leverancier te kiezen. Na het beëindigen van de toegang van Belpower, startten de distributienetbeheerders een noodleveranciersregeling op. Daarbij namen zij alle resterende klanten van Belpower tijdelijk over en trachtten hen zo snel mogelijk opnieuw bij een leverancier van hun keuze te brengen. Gezien het beperkte aantal

resterende (voornamelijk huishoudelijke) klanten konden de distributienetbeheerders deze opdracht tot een goed einde brengen.

Klanten van Belpower konden op verschillende manieren schade ondervinden door het teloorgaan van de leverancier:

- Klanten hadden soms contracten voor meerdere jaren gesloten met een vaste prijs. Het is mogelijk dat zelfs de beste aanbiedingen in de markt op het moment dat ze moesten overstappen minder voordelig waren dan de voorwaarden uit het vorige contract.
- Sommige klanten moesten tijdelijk bij de distributienetbeheerder het zogenaamde “standaardtarief” betalen, dat de distributienetbeheerder hanteert voor zijn leveringen. Dit standaardtarief is hoger dan de meest gunstige tarieven in de markt.
- Sommige klanten hadden al meer betaald onder de vorm van voorschotfacturen dan dat ze op basis van hun werkelijk verbruik verschuldigd waren aan Belpower. In veel gevallen slaagde Belpower er niet in om een definitieve afrekening te maken, en was het voor de klanten dus niet duidelijk hoeveel geld zij tegoed hadden van Belpower. Binnen de vereffening is het ook niet duidelijk of er nog voldoende middelen zullen zijn om al deze tegoeden ooit terug te betalen.
- Een heel klein aantal (professionele) klanten werd uiteindelijk afgesloten omdat ze niet reageerden op de aanmaningen om een nieuwe leverancier te kiezen. Zij leden mogelijk direct of indirect schade door deze afsluiting.

Anderzijds is het voor sommige klanten ook mogelijk dat zij onverwacht voordeel deden, bijvoorbeeld omdat hun voorschotten een onderschatting waren van hun werkelijk verbruik of omdat ze gunstigere tarieven in de markt vonden op het moment dat ze verplicht een nieuwe leverancier moesten kiezen.

4.2 Energie I&V België (Anode)

Op 25 juni 2018 kondigde Energie E&E, gekend onder de handelsnaam Anode, aan dat zij hun activiteiten als evenwichtsverantwoordelijke en tussenpersoon in de aankoop van elektriciteit niet meer zouden kunnen verderzetten. Meteen werden alle 11 toegangshouders die in Vlaanderen gebruik maakten van de diensten van Energie E&E aangespoord om zo snel mogelijk een nieuwe evenwichtsverantwoordelijke te vinden. Er was slechts een zeer klein tijdsvenster om deze operatie tot een goed einde te brengen. Door uitgebreide inspanningen van alle betrokken marktactoren, waaronder de distributienetbeheerders, de betrokken leveranciers, de regulatoren en Anode zelf, kon de beëindiging van de toegang voor één of meerdere toegangshouders vermeden worden.

Binnen de groep van Anode was echter ook een elektriciteitsleverancier (Energie I&V België) actief. Energie I&V België beleverde een beperkt aantal grote afnemers op de Vlaamse distributienetten. Zij hadden echter geen leveringsvergunning bij de VREG, gezien zij zich hadden aangemeld op basis van hun leveringsvergunning bij de CREG. Deze leverancier werd uiteraard getroffen door dezelfde financiële moeilijkheden als het zusterbedrijf E&E en kon dus geen nieuwe evenwichtsverantwoordelijke vinden. Het beperkte aantal klanten moest dus zo snel mogelijk een nieuwe leverancier vinden. Opnieuw in samenspraak met alle betrokken actoren

werd ervoor gezorgd dat dit kon gebeuren zonder dat een formele toepassing van de noodleveranciersregeling nodig was.

4.3 Energy People BVBA

Verschillende leveranciers liepen schade op door het wegvallen van Anode. Energy People BVBA (verder Energy People) gaf meteen aan dat het zijn activiteiten niet verder zou kunnen zetten ten gevolge van het opgelopen verlies. Het raadde in eerste instantie zijn klanten aan om een specifiek aanbod van een concurrent (Power Online, gekend onder de merknaam MEGA) te accepteren. Het was echter niet duidelijk wanneer Energy People zou stoppen met leveren. Pas toen ook de voorwaarden uit het toegangscontract met de Vlaamse distributienetbeheerders niet meer werden gerespecteerd, werd een moment aangekondigd (1 januari 2019) waarop de toegang zou worden beëindigd. De VREG had eerder, op 23 november 2018, zijn toestemming gegeven voor het starten van die procedure. Een groot deel van de klanten koos voor 1 januari 2019 nog een nieuwe leverancier. Andere klanten werden tijdelijk overgenomen door de distributienetbeheerder in afwachting van hun keuze voor een nieuwe leverancier.

Op 25 april 2019 werd het faillissement van Energy People uitgesproken. Ook hier kunnen klanten uiteindelijk schade geleden hebben. Gezien de beëindiging van de toegang van Energy People viel in een periode van relatief hoge energieprijzen, zullen de klanten met een vaste prijscontract waarschijnlijk aan minder gunstige voorwaarden beleverd worden door hun nieuwe energieleverancier. Ook bij Energy People is er een beperkte groep klanten die geen correcte facturatie ontving en/of zijn tegoed nog niet terugkreeg.

4.4 natGAS

De Duitse vennootschap natGAS was actief als aardgasleverancier voor enkele professionele klanten in Vlaanderen, en was ook actief als tussenpersoon en bevrachter. In september 2019 werd echter een insolventieprocedure gestart tegen dit bedrijf in Duitsland. Onder meer door deze omstandigheden kon de onderneming zijn verplichtingen tegenover Fluxys niet meer nakomen, en werd met ingang van 9 oktober de standard transmission agreement geschorst. Uiteindelijk leidde dit ook tot het beëindigen van de toegang tot het distributienet van natGAS op 1 november 2019. Alle klanten slaagden erin vooraf een andere leverancier aan te duiden.

4.5 Andere leveranciers die hun activiteiten afbouwden of stopzetten

In de aanloop naar het jaareinde van 2018 kondigden verschillende leveranciers de geleidelijke afbouw van hun activiteiten aan in Vlaanderen. Waar dit in sommige gevallen leek samen te hangen met de problemen bij Anode, lijken in andere gevallen andere factoren aan de basis te liggen. Denken we hierbij aan volatiele en onzekere prijsvooruitzichten, snel wisselende en moeilijk te implementeren regelgeving, onduidelijkheid over de ontwikkeling van (complexe) marktprocessen, etc.

4.5.1 Comfort Energy

Comfort Energy kondigde in het najaar van 2018 aan dat zij hun activiteiten in aardgas en elektriciteit zouden stopzetten. De levering van stookolie door hetzelfde bedrijf wordt echter gewoon verdergezet. Het gaat hier dan ook niet om de financiële problemen die eerder werden besproken. Ook Comfort Energy raadde zijn klanten aan over te stappen naar MEGA, dat uiteindelijk ook de resterende contracten aan de geldende voorwaarden overnam op 1 april 2019.

4.5.2 Industriële spelers: Powerhouse, Uniper, Naturgy

Ook enkele energieleveranciers die zich specifiek richten op de grotere afnemers op de distributienetten kondigden in 2018 of begin 2019 aan dat zij hun activiteiten zouden stopzetten. Uniper Belgium en Naturgy ronden hun activiteiten in Vlaanderen inderdaad eind 2019 af. In de andere gevallen gaat het om een gestage afbouw van de activiteiten, waardoor klanten dus geen nieuwe leverancier moesten zoeken voor het einde van hun contract.

4.6 Verdere consolidatie?

Sinds de vrijmaking van de elektriciteits- en aardgasmarkt nam het aantal actieve leveranciers sterk toe. Onder deze nieuwe leveranciers zaten zowel filialen van buitenlandse groepen als kleine lokale initiatieven die organisch probeerden hun niche in de markt in te nemen. Naast de partijen die hun activiteiten stopzetten of die niet verder willen of kunnen leveren, zijn de laatste jaren ook verschillende fusies voltrokken. In 2017 nam Lampiris Total gas & power Belgium op die manier over, net zoals Direct Energie (Poweo) in 2019. Eneco Belgium nam in 2018 ook Eni gas&power, het retail gedeelte van de Italiaanse groep Eni S.p.A. in België, over door een fusie.

Anderzijds stellen we vast dat er nog steeds interesse is van nieuwe spelers om actief te worden als energieleverancier in Vlaanderen. Zo werden in de besproken periode leveringsvergunningen toegekend aan Vlaamse Energieleverancier en Dats 24. Ondertussen werden bovendien ook nog leveringsvergunningen toegekend aan OMV Gas Marketing & Trading Belgium en Bolt Energie BV.

5 Overzicht van de markt

In wat volgt geven we een overzicht van een doorsnede van de informatie die we hebben over de leveranciers die in 2018 en 2019 actief waren op het Vlaamse distributienet. Enerzijds worden dus ook leveranciers opgenomen die actief werden begin 2019, tenzij waar hun informatie voor de analyse irrelevant zou zijn. Anderzijds nemen we, tenzij anders aangegeven, bewust ook leveranciers in beschouwing die in de loop van 2018 hun activiteiten stopzetten. Hun profiel is immers interessant als referentie voor de analyse die we maken. In de grafieken en tabellen verder in dit rapport duiden we deze leveranciers wel steeds apart aan, zodat het duidelijk is dat zij op dit moment geen deel meer uitmaken van de markt.

5.1 Statuut van leveranciers t.a.v. de VREG

Zoals in deel 3.1 besproken waren er tot voor de wetswijziging van 15 juni 2019 zowel energieleveranciers actief in Vlaanderen die beschikken over een leveringsvergunning van de VREG, als leveranciers die gebruik maken van de mogelijkheid tot aanmelding bij de VREG. Ondertussen dienden alle leveranciers die van deze uitzonderingsregeling gebruik maakten een aanvraag voor een leveringsvergunning in, en kende de VREG de vergunningen ook allemaal toe.

Onderstaande opsplitsing geeft dus enkel de situatie weer voordat de leveranciers hun situatie regulariseerden. De leveranciers wiens activiteiten pas in 2019 werden opgestart, worden voor een deel van de analyse buiten beschouwing gelaten. Dit wordt telkens aangegeven.

Tabel 1: overzicht actieve leveranciers op het Vlaamse distributienet in de loop van 2018

Leveranciers met vergunning	Leveranciers zonder vergunning	Leveranciers die in 2019 zijn opgestart
28	11	4
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aspiravi Energy ✓ Belpower International (tot 14/5/2018) ✓ Belgian Eco Energy ✓ Comfort Energy (tot 13 mei 2019) ✓ Elektriciteitsbedrijf Merksplas ✓ Ecopower ✓ EDF Luminus ✓ Electrabel ✓ Electrawinds Distributie ✓ Elegant ✓ Elexys ✓ Elindus 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Antargaz Belgium ✓ Axpo Benelux ✓ Coretec Trading ✓ Direct Energie Energie Belgium ✓ Energie2030 Agence ✓ Eni SPA ✓ GETEC Energie ✓ Power Online ✓ RWE Supply & Trading ✓ Wingas ✓ Yuso 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dats 24 ✓ Vlaamse Energieleverancier ✓ Bolt Energie BV ✓ Total Gas & Power Limited

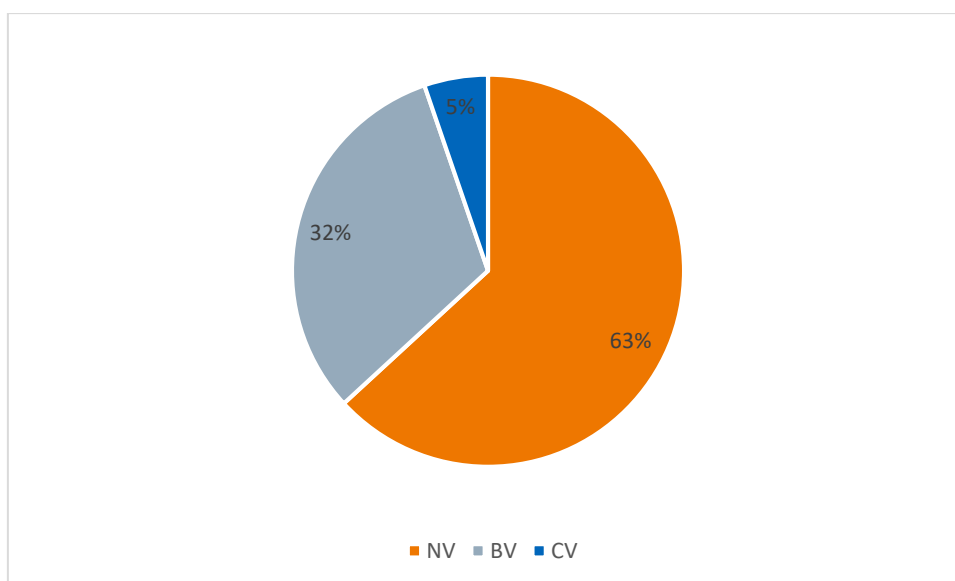
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Eneco Belgium ✓ Energy People (tot 1 januari 2019) ✓ Enovos Luxembourg ✓ EOLY ✓ Essent Belgium ✓ Lampiris ✓ natGas (tot 1 november 2019) ✓ Gas Natural Europe (tot 1 januari 2020) ✓ OCTA+ Energie ✓ Powerhouse ✓ Scholt Energy Control ✓ Trevion ✓ Uniper Belgium (tot 1 januari 2020) ✓ Vlaams Energiebedrijf ✓ Wase Wind ✓ Watz 		
---	--	--

Voor dit rapport wordt deels uit publiek beschikbare informatie geput, en deels uit informatie ter beschikking gesteld door leveranciers in het kader van de opvolging van hun leveringsvergunningen. Omdat de informatie minstens gedeeltelijk gebaseerd is op niet-publieke informatie kiezen we er in deze versie van het rapport voor om de informatie steeds geanonimiseerd weer te geven.

5.2 Ondernemingsvorm en aandeelhouderschap

De mogelijke vennootschapsvormen werden, in lijn met het buitenland, recent ook in België teruggebracht naar vier types, namelijk de besloten vennootschap (BV), de naamloze vennootschap (NV), de coöperatieve vennootschap (CV) en de maatschap. Leveranciers die een BVBA als ondernemingsvorm hebben, tellen we hieronder daarom bij BV, terwijl de CVBA's onder de CV gerekend worden. Een aantal buitenlandse ondernemingen hebben vergelijkbare statuten aan NV (SpA, AG, SAS) of aan BV (GmbH). Uit de verdeling onderaan valt op dat het overgrote deel van de leveranciers een NV (of gelijkaardig) als vennootschapsvorm hebben. In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van de vennootschapsvormen van de leveranciers actief in Vlaanderen op dit moment. Belpower International NV, Comfort Energy NV, Energy People BVBA en Direct Energie Belgium NV zijn daarom uitzonderlijk niet mee opgenomen.

Figuur 5: Vennootschapsvormen leveranciers actief in Vlaanderen 1/12/2019



Ook wat de aandeelhoudersstructuur betreft zijn de meeste leveranciers die in Vlaanderen actief zijn gelijkaardig. Een zeer groot deel heeft als belangrijkste aandeelhouder een moedermaatschappij. Binnen deze groep zijn er echter meerdere profielen te onderscheiden. In sommige gevallen gaat het om grote buitenlandse ondernemingen, in andere gevallen is de moedermaatschappij een holding die nog enkele gelijkaardige ondernemingen omvat en in nog andere gevallen gaat het eerder om een managementvennootschap of een onderneming actief in een ander veld met een historische band. Voorts zijn er ook enkele leveranciers waarin verschillende grote aandeelhouders samen de meerderheid van de aandelen in handen hebben. Ook de overheid is actief als belangrijke aandeelhouder (lokale of gewestelijke/nationale overheid) in enkele leveranciers. Bij slechts drie leveranciers zijn de belangrijkste aandeelhouders natuurlijke personen.

5.3 Financiële situatie

In dit deel geven we een overzicht van enkele kernindicatoren voor het financiële welzijn en de financiële stabiliteit van de leveranciers actief in Vlaanderen. Hiervoor vergelijken we de cijfers van het meest recente boekjaar waarvan cijfers gepubliceerd zijn met het boekjaar ervoor. In de meeste gevallen gaat het om een boekjaar afgesloten op het einde van 2018 of het eerste deel van 2019, waarin een stuk van de turbulente periode op de markt vervat zit, en om een boekjaar afgesloten op het einde van 2017 of in het eerste deel van 2018, voor dezelfde turbulente periode. In de grafieken en tabellen die volgen, wordt het meest recent opgenomen boekjaar aangeduid als “Y-1” en het boekjaar ervoor als “Y-2”.

Het is belangrijk erop te wijzen dat leveranciers van elektriciteit en aardgas enkele bijzonderheden vertonen die hun vergelijking met andere bedrijven bemoeilijkt. Die bijzonderheden noodzaken dus ook een aangepaste beoordelingswijze.

Ten eerste zijn de leveranciers in verschillende mate verticaal geïntegreerd. Het meest lichte model is het model van een "doorverkoper". In dat model zijn er nauwelijks investeringen binnen de leverancier zelf, en worden quasi alle taken uitbesteed aan partnerbedrijven. Bevoorrading (van elektriciteit, aardgas en eventuele certificaten), evenwichtsverantwoordelijkheid en (in grote mate) facturatie worden in dit model geoutsourcet. De leverancier staat dan enkel in voor het zoeken van klanten, het vastleggen van de prijs voor de klant en de klantendienst. Verschillende opstartende leveranciers kiezen in eerste instantie voor dit model, omdat de benodigde investeringen zeer laag zijn, en daarmee ook de instapkosten en het risico beperkt blijven. We moeten er hier op wijzen dat ook een aantal grotere leveranciers puur in theorie dit model hanteren. Zo gebeurt het dat verschillende activiteiten (sourcing, evenwicht, productie, ...) (omwille van risicospreiding) ondergebracht worden in aparte vennootschappen, die echter wel centraal worden aangestuurd. Vanuit financieel perspectief beschikken deze leveranciers doorgaans ook over minder eigen vermogen. Het grootste deel van de actiefzijde van hun balans bestaat immers uit korte termijn vorderingen (de facturen van de klanten). Het is dan minder vanzelfsprekend om deze met lange termijn middelen te gaan financieren.

Sommige leveranciers nemen één of meer van die belangrijke taken wel in eigen beheer. Ze zijn zelf erkend als evenwichtsverantwoordelijke of bevrachter, hebben zelf toegang tot de elektriciteits- en gasbeurzen en/of kunnen connecteren met het systeem van de netbeheerders om de gegevens voor de facturatie op een correcte manier te ontvangen en te verwerken in hun eigen facturatiesysteem. Deze leveranciers moeten bepaalde investeringen doen om deze taken uit te kunnen voeren.

Andere leveranciers hebben productie-installaties in eigen beheer. Het geleverde volume van deze productie-installaties worden dan verkocht aan de klanten of doorverkocht op de markt. De leverancier heeft hier dus als bijkomende rol die van producent. Waar de kapitaalsvereisten voor bedrijven die enkel leveren begrijpelijkerwijs redelijk laag kunnen zijn, zijn die voor deze geïntegreerde bedrijven logischerwijs hoger. Productie-installaties zijn immers vaste activa, die best ook op lange termijn gefinancierd worden.

Ten tweede moeten we ook opmerken dat bedrijven die elektriciteit en vooral aardgas leveren geconfronteerd worden met seizoenseffecten. Dit is in het bijzonder het geval voor leveranciers van klanten met jaarlijkse meteropname. Hoewel de voorschotfacturen van de klanten relatief constant blijven, neemt het aan te kopen volume immers toe in de winter, en af in de zomer. Hoewel door het systeem van voorschotten in principe de cashflow buiten schot zou moeten blijven, geeft dit toch een vertekend beeld op de balans. Immers, een bedrijf dat zijn jaarrekening afsluit op 1 april zal vermoedelijk meer korte termijn vorderingen hebben openstaan en een lagere reserve van liquide middelen dan hetzelfde bedrijf op 1 september. Gezien leveranciers ook effectief op verschillende momenten hun jaarrekening afsluiten, is dit werkelijk een moeilijkheid bij de vergelijking.

Tenslotte zijn verschillende leveranciers dermate kleine bedrijven dat zij geen omzetcijfers moeten publiceren in hun jaarrekening. Dit maakt het uitdagender om bepaalde kengetalen uit de resultatenrekening op een correcte manier te wegen en zo vergelijkbaar te maken met de andere leveranciers.

5.3.1 Solvabiliteit

Een eerste belangrijke factor bij de beoordeling van de financiële capaciteit van de leveranciers actief in Vlaanderen is de solvabiliteit. De solvabiliteit wijst op het deel van de balans van de leverancier dat gedekt wordt door het eigen vermogen. Deze maatstaf is belangrijk omdat het een indicatie geeft van het risico waaraan schuldeisers (waaronder klanten en andere marktpartijen) zijn blootgesteld indien de leverancier niet langer aan zijn verplichtingen kan voldoen. Het eigen vermogen zal immers pas laatst worden vergoed indien de middelen van de vennootschap te gelde gemaakt worden. Investeerders of banken zullen deze ratio dus ook bekijken indien zij overwegen om bijkomende kredieten te verstrekken.

De interpretatie van de solvabiliteit bij leveranciers van elektriciteit en aardgas wordt bemoeilijkt door de interpretatie van de immateriële vaste activa opgenomen in de balans van veel actieve leveranciers. Bij het evalueren van het eigen vermogen wordt geen rekening gehouden met de immateriële vaste activa die daar mogelijk tegenover staan, maar die in het geval van financiële problemen waarschijnlijk een minder hoge verkoopwaarde hebben².

In Figuur 6 wordt een overzicht geboden van de standaard ratio voor solvabiliteit van de leveranciers actief in Vlaanderen³. Hierbij worden achtergestelde leningen wel meegeteld voor de berekening van het eigen vermogen, omdat ook deze leningen bij een eventuele ontbinding pas vergoed worden na alle andere schuldeisers (maar wel nog voor de aandeelhouders). Leveranciers Direct Energie Belgium (Poweo), Belpower, Comfort Energy en natGAS werden met blauw aangeduid.

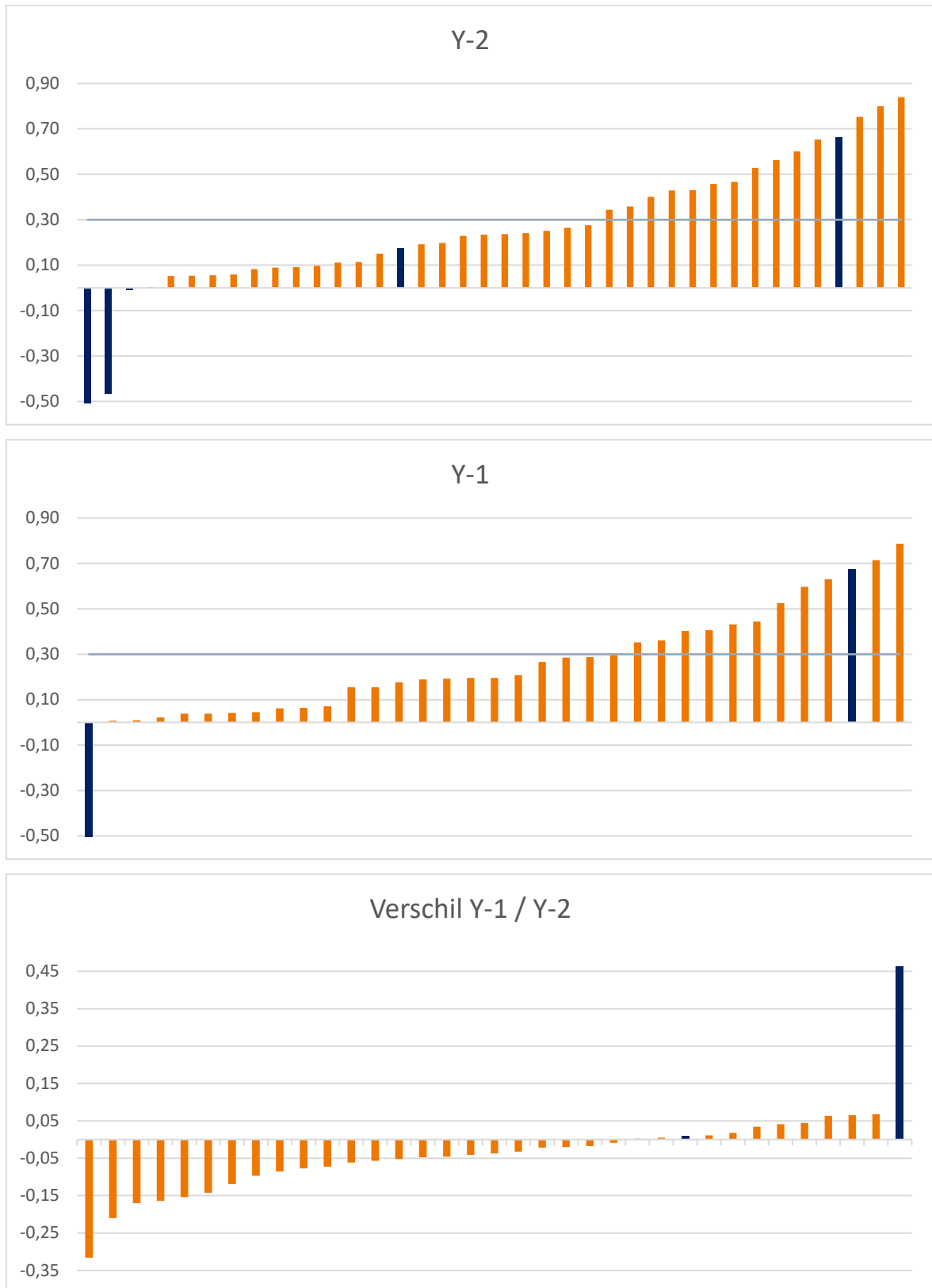
Het blijkt meteen dat er sterke verschillen zijn tussen de actieve leveranciers in hun solvabiliteit. Die conclusie geldt voor beide beschouwde boekjaren. De leveranciers die hun activiteiten uiteindelijk staakten (aangeduid in blauw) bevonden zich in een aantal gevallen (uiterst) links op de grafiek. Belpower International en Energy People hadden beiden een negatieve solvabiliteit in het jaar voor ze hun activiteiten staakten. Op het moment dat beide bedrijven in de problemen kwamen, was hun solvabiliteit berekend op basis van hun op dat moment laatst gepubliceerde jaarrekening echter wel nog positief (respectievelijk 15% en 6% op 31/12/2016). De leverancier volledig aan het linker uiteinde van de reeks, Direct Energie (Poweo), had bij afsluiting in 2017 zelfs een negatief eigen vermogen dat groter was dan alle activa opgeteld. De klanten van deze leverancier werden door een overname van het moederbedrijf recent overgenomen door Lampiris. Voor het meest recente boekjaar waren van een aantal leveranciers die hun activiteiten staakten geen gegevens beschikbaar.

Ter illustratie voegden we een lijn toe op de grens van 30% die doorgaans gehanteerd wordt als een zeer veilige grens voor niet-financiële bedrijven. Hoewel het grootste deel van de leveranciers dus wel een positieve solvabiliteit hebben, haalt slechts een beperkte groep werkelijk een hoge solvabiliteit. Zoals eerder gezegd valt dit voor een stuk te verklaren door het profiel van verschillende leveranciers en hoeft dit niet noodzakelijk op een probleem te wijzen. In sommige gevallen worden ook garanties van moedermaatschappijen geboden om het gebrek aan eigen vermogen in te dekken.

² Immateriële activa kunnen bijvoorbeeld investeringen zijn in softwaresystemen van de leverancier. Die investeringen in de eigen softwareomgeving zijn uiteraard onmogelijk te verkopen.

³ Het gaat om alle leveranciers voor wie deze ratio berekend kon worden en die op 31/12/2018 actief waren als leverancier, aangevuld met Belpower en Energy People. Leveranciers in opstart werden niet meegenomen.

Figuur 6: Solvabiliteit van leveranciers actief in Vlaanderen



De laatste grafiek toont de verschillen in solvabiliteit tussen het laatste en voorlaatste boekjaar. Uiteraard konden enkel die leveranciers opgenomen worden die voor beide jaren cijfers publiceerden. Daardoor vallen opnieuw Energy People en Belpower af, die zeker een negatieve waarde zouden laten optekenen in deze grafiek. Uit de resultaten blijkt in ieder geval dat bij een overgrote meerderheid van de leveranciers het aandeel eigen vermogen daalde. Dit hoeft niet noodzakelijk gerelateerd te zijn aan een verlies (zie verder), maar kan ook beïnvloed worden door de groei van de onderneming (en dus de toename van het balanstotaal) of door de uitkering van dividenden aan aandeelhouders.

De solvabiliteit wordt niet enkel beïnvloed door de resultaten, maar eveneens door kapitaalsverhogingen (in positieve zin) en door dividenduitkeringen (in negatieve zin). We analyseerden ook beide evoluties voor jaren Y-2 en Y-1. Tussen beide jaren werd de totale hoeveelheid kapitaal bij de bedrijven actief als leverancier in Vlaanderen verhoogd met 55 miljoen euro⁴. In het laatste boekjaar werd tegelijkertijd 100,7 miljoen euro aan dividenden uitgekeerd door dezelfde bedrijven. Het is belangrijk op te merken dat 2 bedrijven instaan voor 100 miljoen euro van dat bedrag, en dat het telkens gaat om een fiscale optimalisatie met het moederbedrijf. Dit is dus geen weerspiegeling van grote winsten die in dat boekjaar door de organisaties actief in Vlaanderen als leverancier werden gemaakt.

5.3.2 Rendabiliteit

Een ander belangrijk aspect in de financiële analyse van de bedrijven die actief zijn als leverancier is of hun resultaten positief zijn. Positieve resultaten zullen immers in de regel een positief effect hebben op de toekomstige solvabiliteit, terwijl negatieve resultaten het eigen vermogen dreigen af te kalven.

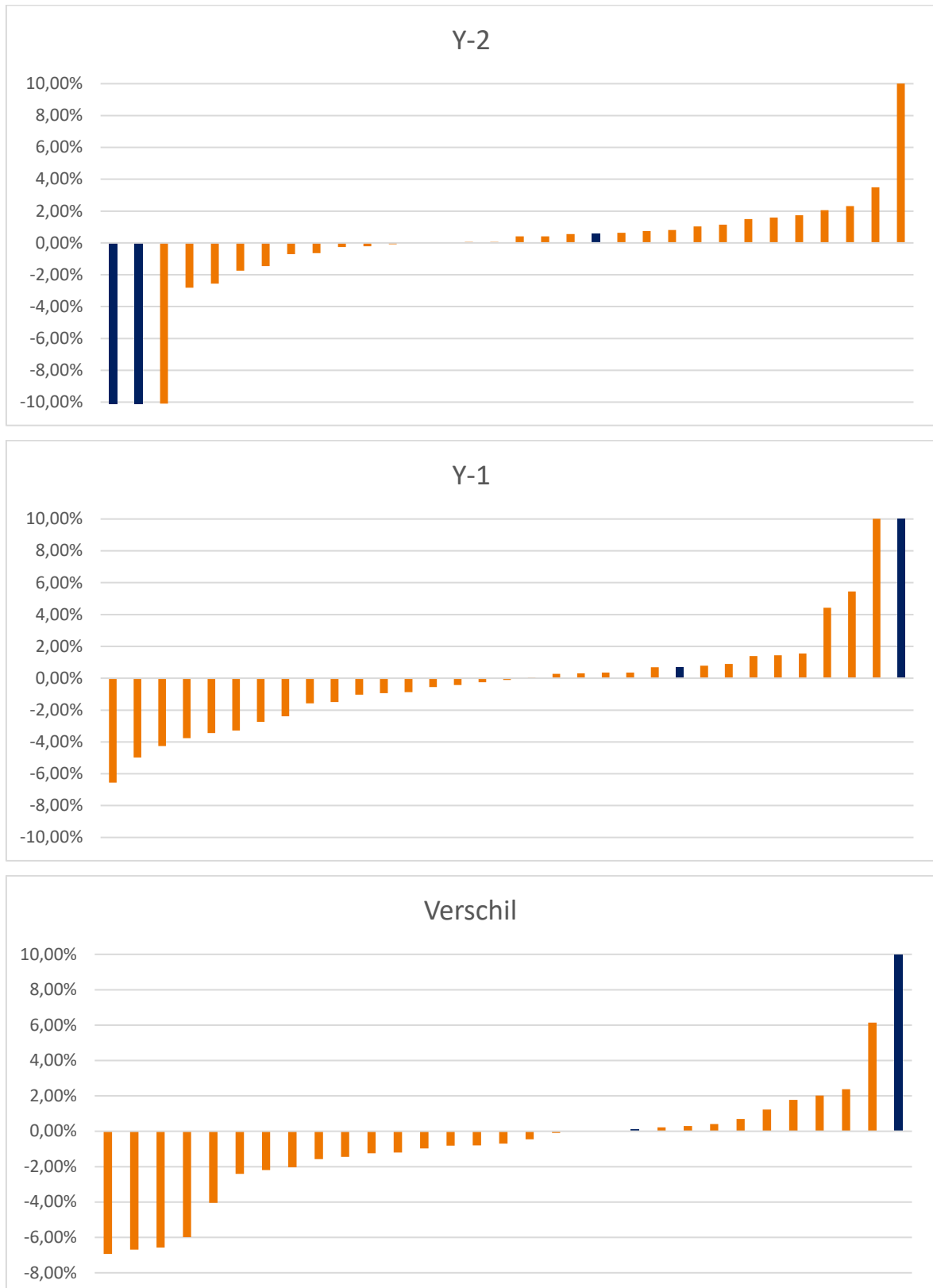
Bij het evalueren van de resultaten van bedrijven zijn er twee belangrijke parameters, namelijk nettowinst/verlies en de EBITDA. Het is vanzelfsprekend dat de nettowinst of het nettoverlies van het bedrijf een eerste belangrijke indicator is voor een evaluatie van de rendabiliteit. Het geeft immers weer of globaal gezien de activiteiten van een leverancier in een bepaald jaar leiden tot een verhoging van de aandeelhouderswaarde, wat de doelstelling is van het bedrijf. In Figuur 7 tonen we het resultaat van de leverancier gewogen op de omzet⁵.

In jaar Y-2 maakten er van de 38 leveranciers actief in Vlaanderen op dat moment 25 winst en 13 verlies. 6 van deze leveranciers (5 winst en 1 verlies) zijn niet opgenomen in de figuur omdat hun omzetcijfers niet bekend zijn. Twee van de slechtst presterende leveranciers hebben hun activiteiten later stopgezet, net als één leverancier die ook verlies maakte maar niet opgenomen is in de grafiek. Van de leveranciers die winst maakten, waren er in jaar Y-2 slechts 9 bij wie deze winst meer dan 1% van hun omzet bedraagt.

⁴ We gaan er hierbij vanuit dat het kapitaal van Belpower, Energy People en natGAS tot nul is herleid.

⁵ Zoals eerder vermeld zijn er een aantal leveranciers die hun omzet niet publiceren. Derhalve was het niet mogelijk hun cijfers mee op te nemen in de grafiek.

Figuur 7: Resultaat gedeeld door omzet



In jaar Y-1, veelal het boekjaar 2018, zijn de resultaten duidelijk minder positief. Van de 31 leveranciers opgenomen in de vergelijking, zijn er 20 voor wie de winst procentueel lager lag in jaar Y-1 dan in jaar Y-2. Van de 36 leveranciers waarover cijfers beschikbaar zijn, rapporteerde exact de helft (18) winst en de andere helft verlies in dat jaar. Van de 33 leveranciers waarvoor omzetcijfers beschikbaar waren, waren er nu slechts 7 leveranciers voor wie de winst meer dan 1% van de omzet bedroeg. Bovendien zijn er voor Belpower, Energy People en natGAS, partijen die wegens financiële moeilijkheden noodgedwongen moesten stoppen, (nog) geen cijfers beschikbaar over dit boekjaar.

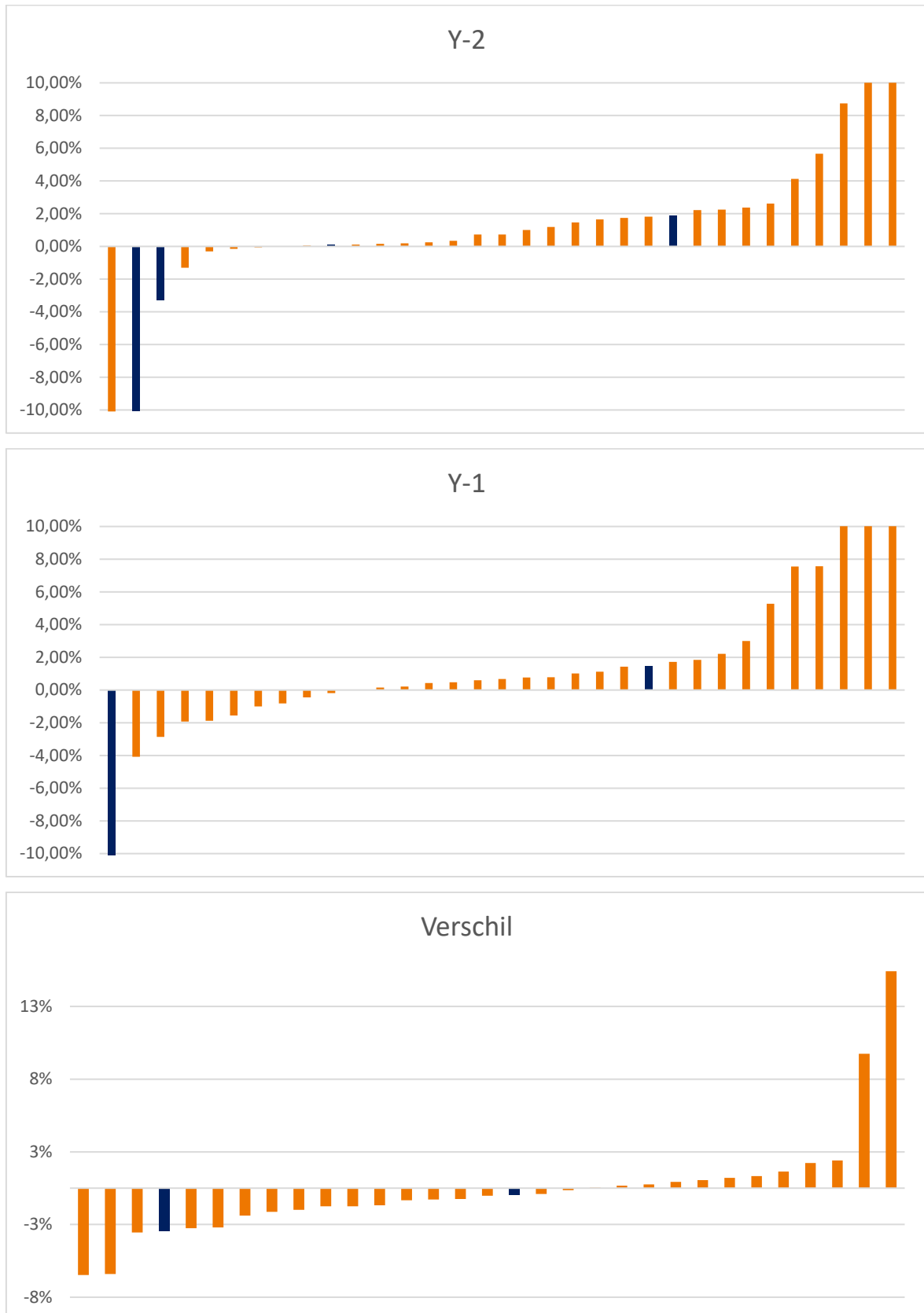
Het is belangrijk erop te wijzen dat de resultaten die hier getoond worden telkens betrekking hebben op de hele vennootschap. In een aantal gevallen is deze ook in andere gewesten, of zelfs in andere landen actief, en zeggen deze cijfers dus niets over de winstgevendheid op de Vlaamse energiemarkt zelf. Meer nog: een aantal leveranciers ontplooit nog volledig andere activiteiten die niets te maken hebben met energiemarkt, maar waarvan het resultaat wel mee verschijnt in deze analyse. We kunnen wel stellen dat voor de bedrijven actief op de Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt de resultaten in het jaar Y-2 gemiddeld duidelijk slechter waren dan in jaar Y-1.

Winst en verlies zijn echter niet altijd een goede indicatie van de rendabiliteit van een bedrijf. Een bedrijf dat met zijn activiteiten zelf winst maakt, maar door bijvoorbeeld uitzonderlijke waardeverminderingen toch op verlies eindigt, kan immers toch als gezond beschouwd worden. Omgekeerd kan een verlieslatend bedrijf een aantal activa verkopen met meerwaarde en zo toch winstgevend zijn. Daarom wordt bij financiële analyse vaak gekeken naar de EBITDA⁶ als alternatief voor de netto winst. Het geeft een betere indruk van de courante winst van een bedrijf in zijn hoofdactiviteiten. In onderstaande figuur wordt de EBITDA opnieuw gewogen over de omzet voor de vergelijkbaarheid. Opnieuw wordt een vergelijking gemaakt tussen het meest recente boekjaar (Y-1) en het boekjaar daarvoor (Y-2).

De conclusies zijn ruwweg dezelfde als deze voor de eerdere analyse van winst en verlies. Tussen de boekjaren Y-1 en Y-2 is er duidelijk een negatieve evolutie, waarbij meer dan de helft van de leveranciers hun gewogen EBITDA zien dalen. Ook hier is er bovendien een duidelijke stijging tussen de twee boekjaren van het aantal leveranciers voor wie deze indicator negatief is, en ook hier geldt de opmerking dat de leveranciers in problemen in Y-2 zelfs niet werden meegenomen omdat zij nog geen cijfers publiceerden. Opnieuw is het belangrijk erop te wijzen dat deze analyse niet noodzakelijk enkel de activiteiten op de Vlaamse energiemarkt weerspiegelt, maar wel de totale prestaties van de ondernemingen die er actief zijn.

⁶ Earnings before interest taxes depreciation and amortization

Figuur 8: EBITDA gedeeld door omzet



5.3.3 Combinatie rendabiliteit - solvabiliteit

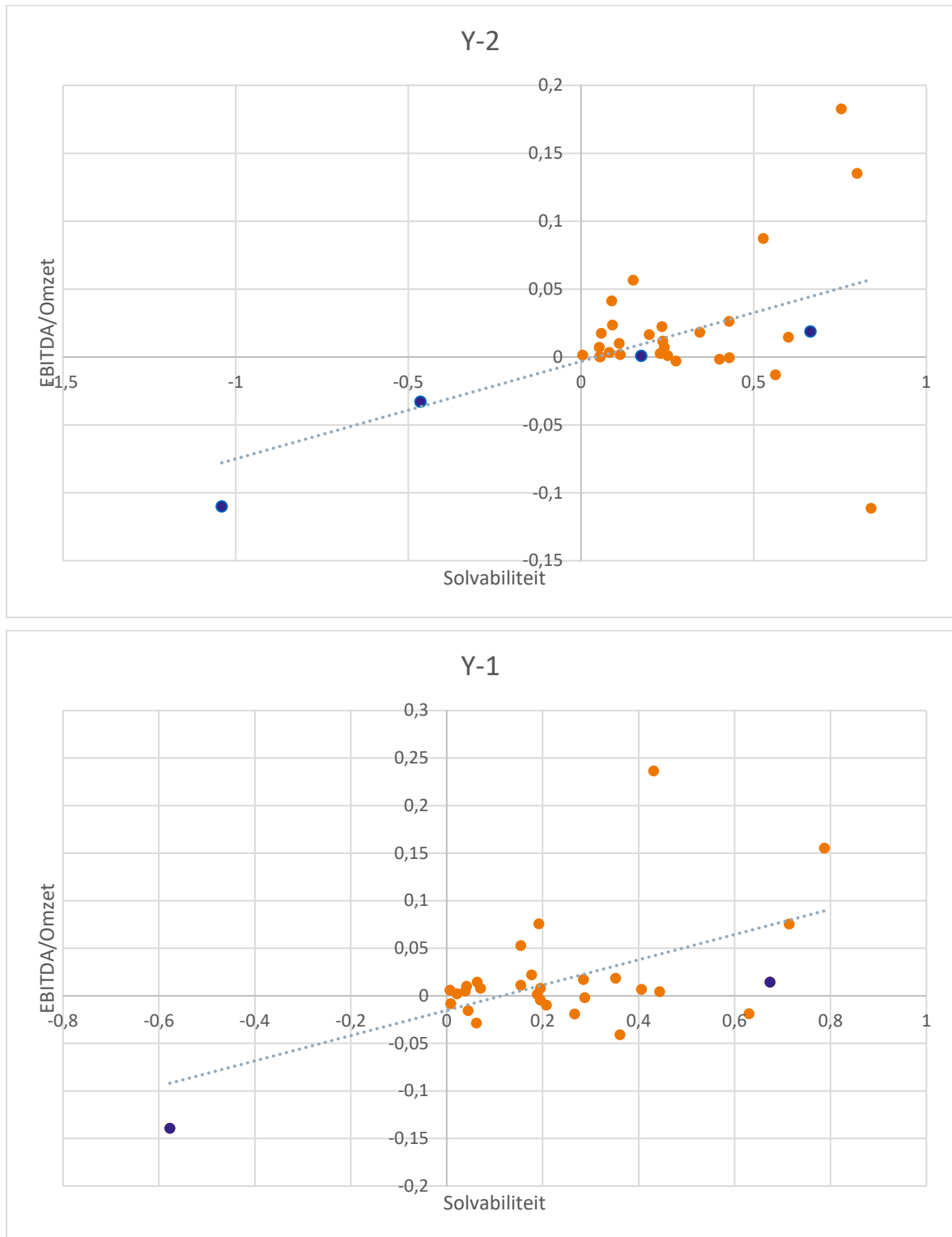
Na beide parameters apart te hebben bekeken, analyseren we hieronder de combinatie van rendabiliteit en solvabiliteit. Een leverancier met negatieve resultaten op het vlak van rendabiliteit zal zijn hoge solvabiliteit misschien snel zien afkalven en zal herstelmaatregelen moeten nemen om dit te vermijden. Een leverancier met een lage solvabiliteit kan echter in een periode van opstart zitten waarbij met overgedragen en gereserveerde winsten de solvabiliteit uiteindelijk aangesterkt wordt.

In Figuur 9 tonen we de combinatie van beide factoren (solvabiliteit en EBITDA⁷). De trendlijn geeft het omgekeerde verband weer dan wat we zouden verwachten. Leveranciers met een (eerder) lage solvabiliteit, bleken ook moeite te hebben om rendabel te zijn. Dit houdt een sterk risico in dat hun situatie op korte termijn nog slechter wordt. Voor de bedrijven met een hoge solvabiliteit is het beeld eerder onduidelijk. Er zijn zowel bedrijven met een hoge solvabiliteit die een (zeer) positieve EBITDA haalden, terwijl er minstens één andere een zeer negatieve EBITDA had.

Van de leveranciers die (noodgedwongen) zijn moeten stoppen met leveren in 2018 of 2019 zijn er twee die uiterst linksonder in de grafiek voorkomen. Leveranciers kunnen met bijkomende garanties, bijvoorbeeld bijstandsverklaringen van moedermaatschappijen, wel degelijk een sterke financiële capaciteit hebben, ondanks hun positie in onderstaande grafiek. Toch is een degelijke opvolging van de leveranciers die zich eerder linksonder in deze grafiek bevinden aangewezen.

⁷ We kiezen hier voor EBITDA, terwijl het netto resultaat een directere link heeft met de solvabiliteit. In theorie zou de EBITDA in principe een beter beeld geven van de "gewone" bedrijfsvoering. De afschrijvingen, interesten etc. zullen uiteindelijk de solvabiliteit verder verlagen, maar de positieve EBITDA zou daarna de solvabiliteit weer omhoog moeten trekken.

Figuur 9: Combinatie solvabiliteit en EBITDA/omzet



5.3.4 Dekking financiële lasten en schulden

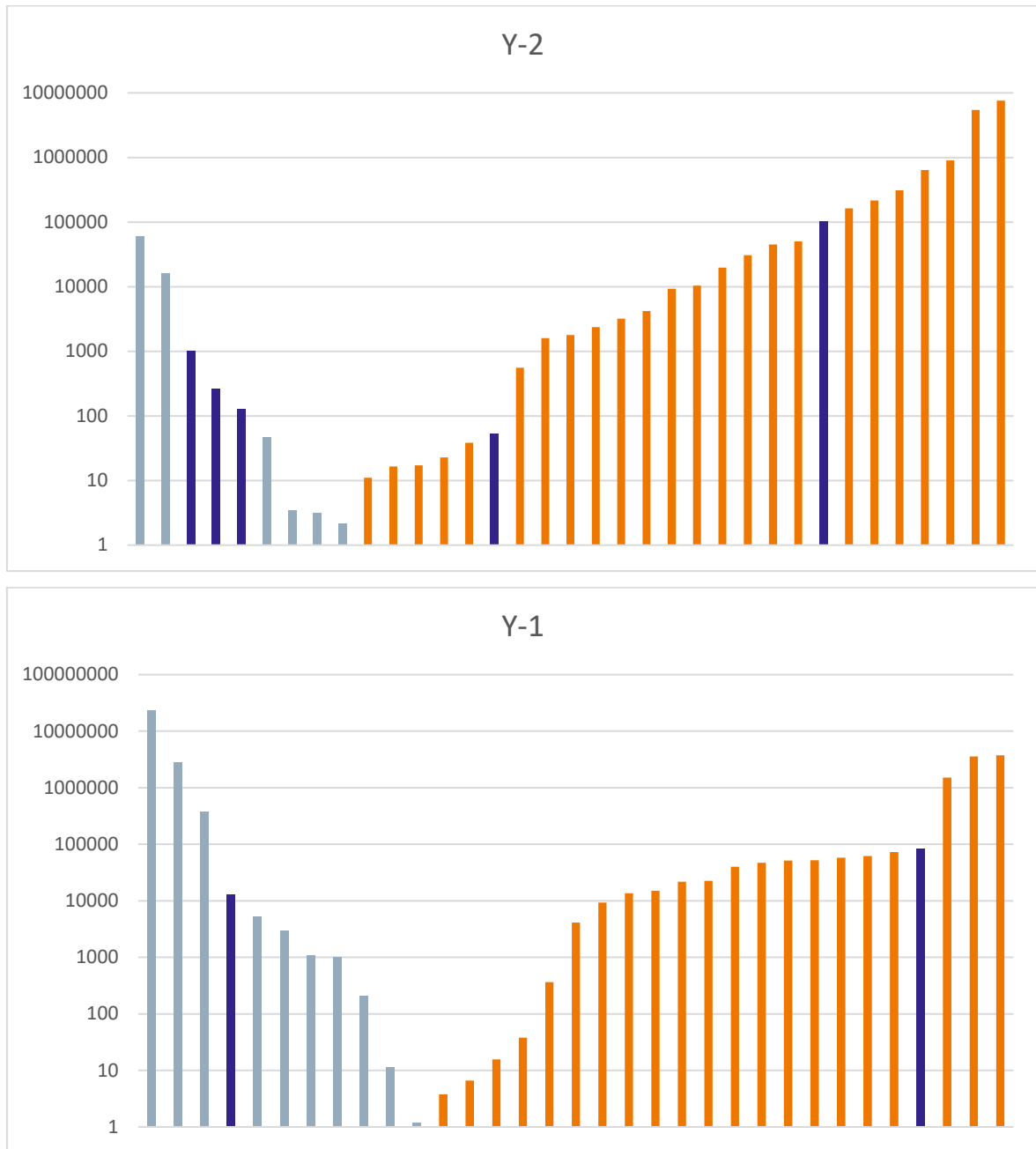
De financiële schulden van de leveranciers zijn ook belangrijk voor de beoordeling van hun financiële capaciteit. Enerzijds zorgen grote financiële schulden ervoor dat kredietverstrekkers moeilijker te overtuigen zijn om bij cashflowproblemen nog bijkomende leningen toe te staan. Anderzijds moeten de activiteiten van de organisatie voldoende middelen genereren om de leningen af te lossen en de intresten te betalen. Bij aflossingsproblemen zullen deze schuldeisers immers het snelste beslag leggen op de overblijvende middelen van de vennootschap, en zal er mogelijk minder overblijven voor de klanten die ook schuldeiser zijn.

In het algemeen stellen we vast dat weinig leveranciers financiële schulden aangaan. Slechts 13 van de beschouwde leveranciers hadden in jaar Y-2 kredieten met een looptijd groter dan 1 jaar open staan in hun laatste jaarrekening. In jaar Y-1 was dit aandeel opgelopen tot 15. De analyse beperkt zich hier dus noodgedwongen tot een klein aandeel van de leveranciers.

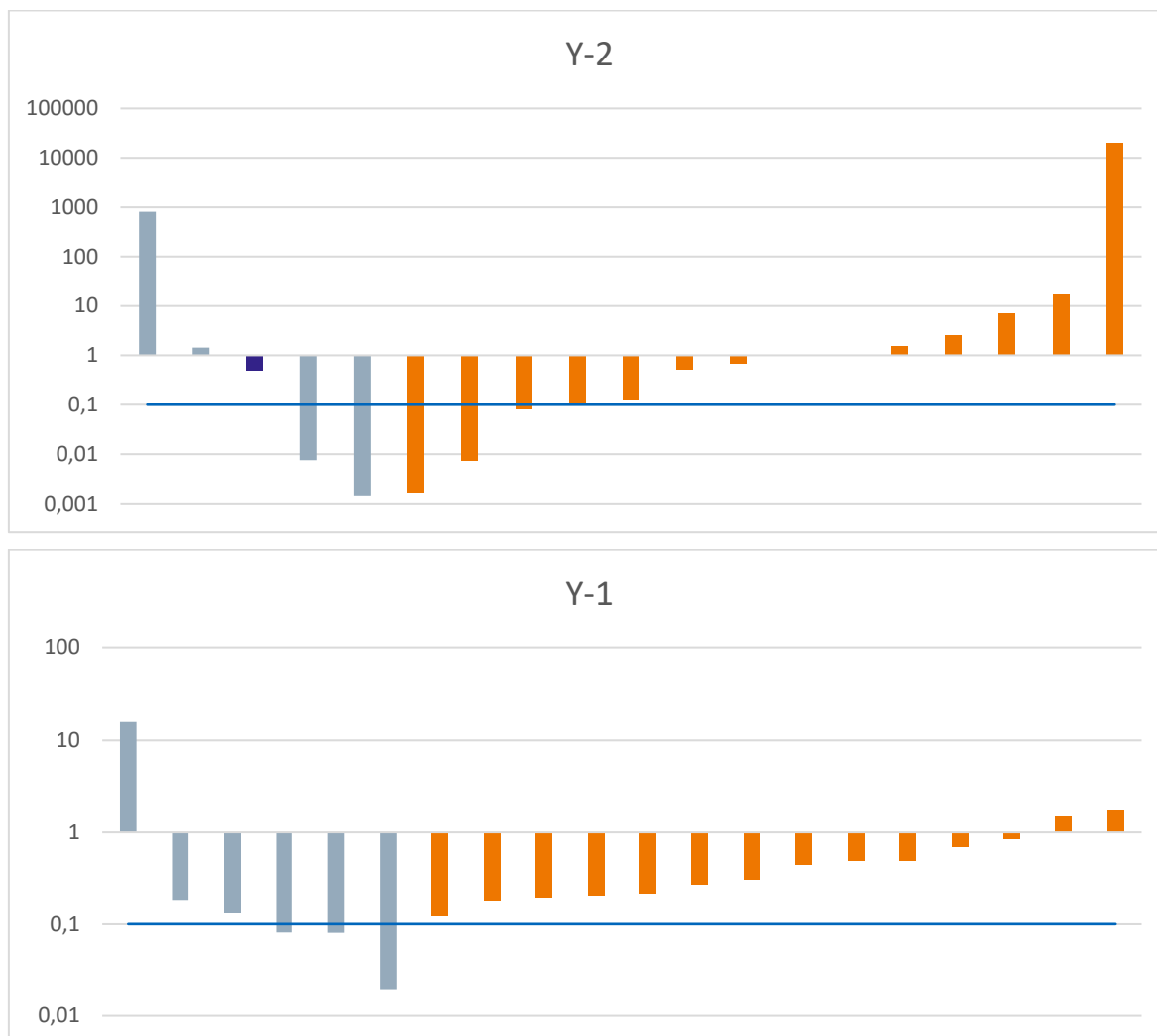
In het de bovenste grafiek (Y-2) van Figuur 10 wordt een overzicht gegeven van de dekkingsgraad van de financiële kosten door de EBITDA, als graadmeter van de operationele resultaten. We maken hierbij abstractie van de verschillende types financiële kosten. Deze zijn immers niet altijd gerelateerd aan intresten op leningen. Om de resultaten vergelijkbaar weer te geven hebben we in deze figuur een logaritmische schaal gehanteerd, en de resultaten daarvoor eerst in absolute waarden omgezet. De oorspronkelijk negatieve waarden worden in de grafiek grijs gekleurd. Hieruit blijkt dat voor de meeste leveranciers de financiële lasten verhoudingsgewijs slechts een heel kleine impact hebben op het resultaat.

In Figuur 11 tonen we een vergelijkbare analyse, waarbij we in plaats van de financiële lasten de financiële schulden (zowel KT als LT) als noemer gebruiken. Het aantal leveranciers met financiële schulden is zoals eerder gezegd zeer laag. Toch stellen we in de figuren vast dat er enkele leveranciers zijn van wie de schulden in verhouding tot de operationele resultaten zeer groot zijn. De lijn in beide grafieken geeft als referentie weer wanneer een leverancier meer dan 10 keer zijn jaarlijkse operationele resultaat zou moeten inzetten om de schulden af te betalen. In het boekjaar Y-2 zijn er enkele leveranciers die hier ruim over gaan, met waarden voorbij 100 en zelfs bijna 1.000 keer het operationele resultaat. Uiteraard hangt dit sterk samen met het operationele resultaat in het beschouwde resultaat, dat uitzonderlijk laag kan zijn. Bovendien zijn er ook constructies waarbij moedermaatschappijen een grote lening toestaan als een alternatief voor het toevoegen van eigen vermogen. In die zin maakt deze grafiek ook geen onderscheid tussen achtergestelde- en andere leningen.

Figuur 10: Dekking van financiële lasten door EBITDA (beschikbare gegevens voor boekjaren Y-2 en Y-1)



Figuur 11: EBITDA gedeeld door financiële schulden (beschikbare gegevens van boekjaren Y-2 en Y-1)⁸



5.3.5 Liquiditeit

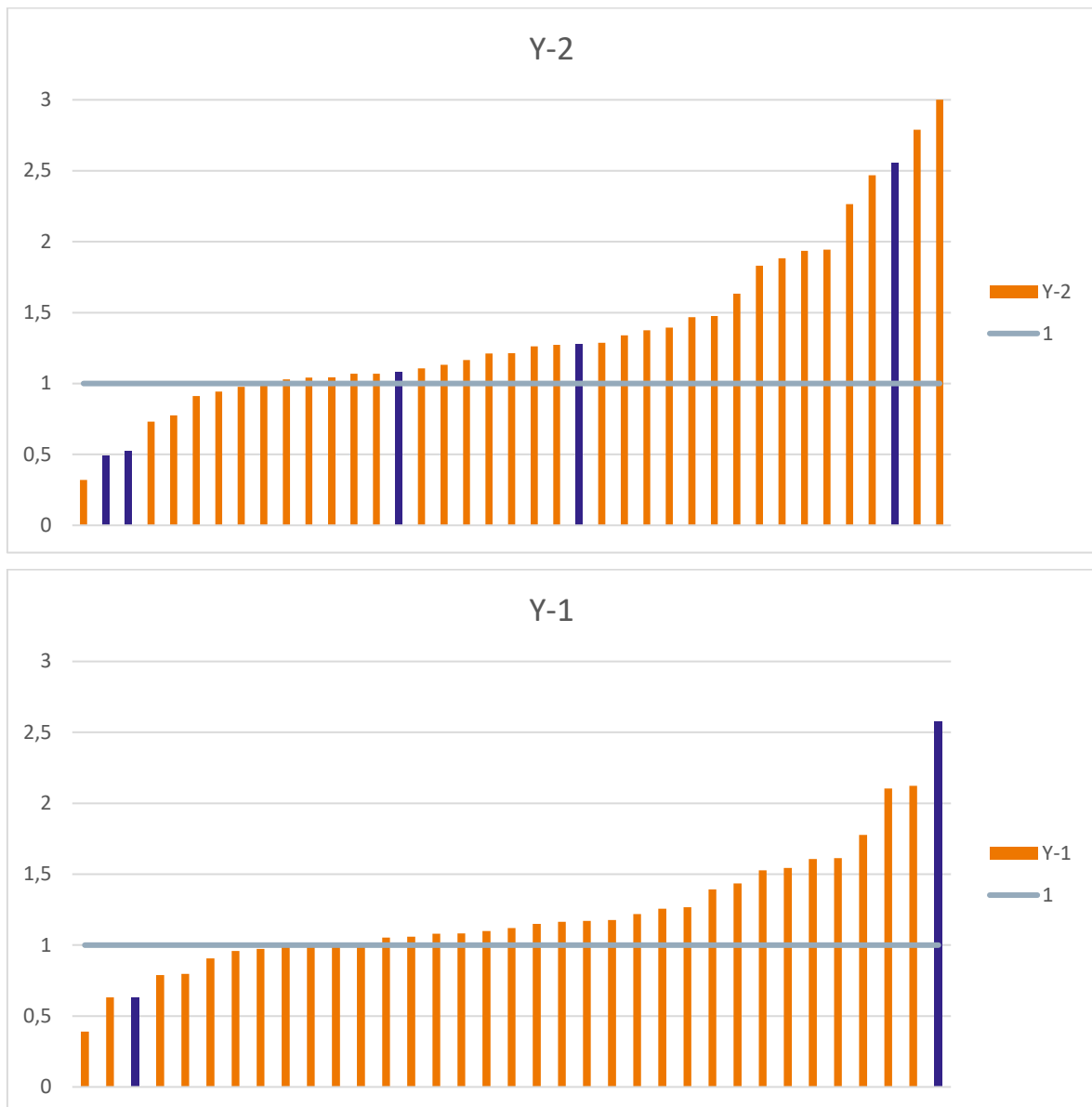
Bij de financiële analyse van bedrijven wordt regelmatig ook naar de liquiditeit gekeken. Ook de distributienetbeheerders bekijken ratio's voor de liquiditeit in de beoordeling van de nood voor een waarborg in het kader van het toegangscontract. De liquiditeit geeft aan in hoeverre de korte termijn activa van een bedrijf (vorderingen en liquide middelen) volstaan om de korte termijnschulden van dat bedrijf te dekken. Bij leveranciers kunnen ook seizoenseffecten een rol spelen, afhankelijk van de boekhoudkundige verwerking. Bovendien zit er een sterke vertraging op de beschikbaarheid van deze gegevens uit de jaarrekening (minimaal 6 maanden), terwijl ze eerder een momentopname tonen op het moment van afsluiten van de rekeningen. Ten slotte zijn er ook verschillende leveranciers die op andere manieren hun liquide middelen beheren, bijvoorbeeld in samenspraak met de moedermaatschappij. In die zin lijkt deze parameter minder relevant voor de opvolging van de lange termijn stabiliteit van actieve leveranciers.

In Figuur 12 tonen we alsnog de analyse van de Quick ratio, een bekende maat voor de liquiditeit. In de grafieken tonen we ook telkens de benchmark (1) die klassiek voor deze ratio wordt gehanteerd. Uit de analyse blijkt dat het grootste aandeel van de leveranciers deze benchmark toch minstens bijna bereiken.

—

⁸ Uit deze grafiek werden drie leveranciers geweerd omdat hun score voor deze ratio meer dan 1000% was.

Figuur 12: Quick ratio actieve leveranciers in Vlaanderen in boekjaren Y-2 en Y-1



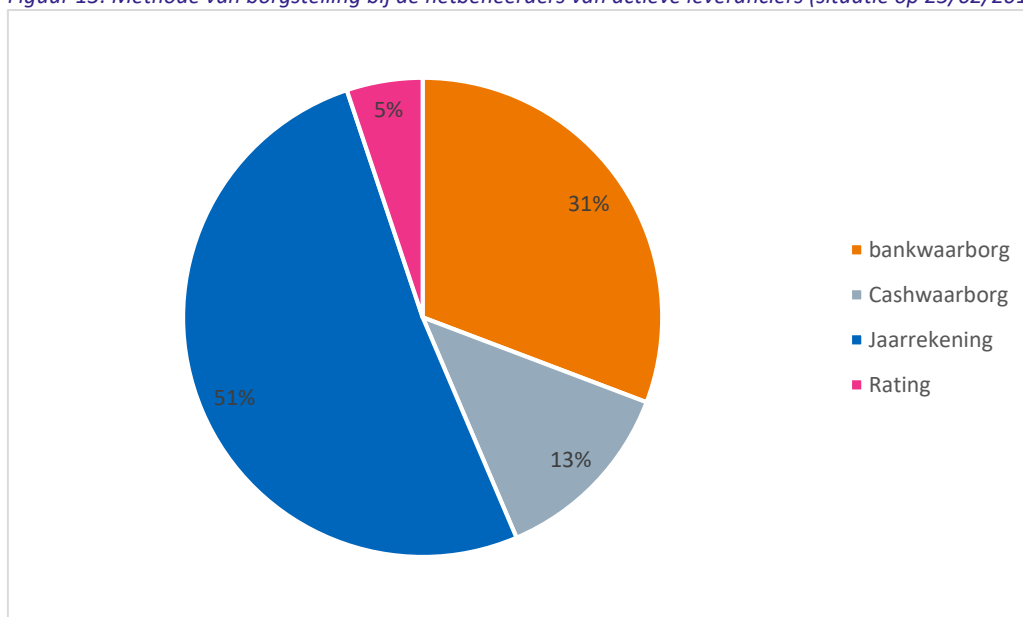
5.3.6 Opvolging financiële capaciteit door en via de distributienetbeheerder

De distributienetbeheerders zijn een belangrijke zakenpartner van de leveranciers. De leveranciers innen immers via hun factuur ook de distributienettarieven bij de eindafnemers van elektriciteit en aardgas. De distributienetbeheerders factureren aan de leveranciers de integrale som van de distributienettarieven, en zijn dus sterk afhankelijk van de correcte betaling.

In het toegangscontract, het contract tussen distributienetbeheerders en energieleveranciers, werden daarom afspraken gemaakt over de manier waarop de leveranciers hun financiële capaciteit kunnen aantonen. Voldoet de leverancier niet aan die criteria, dan wordt een bankwaarborg of een cash waarborg gevraagd om toch de nodige zekerheid te hebben.

De financiële capaciteit kan aangetoond worden via een voldoende hoge rating van Moody's, Standard & Poors of Fitch, of door een analyse van een aantal ratio's. Leveranciers die zelf niet voldoen, kunnen ook beroep doen op een moedermaatschappij die wel aan de criteria voldoet. Die moet dan een onvoorwaardelijke Parent Garantie ondertekenen. Figuur 13 toont hoe de leveranciers actief⁹ op 1/4/2019 aan de voorwaarden voor financiële capaciteit voldeden binnen het toegangscontract. Daaruit blijkt dat de ratio-analyse op basis van de jaarrekeninginformatie voor meer dan de helft van de leverancier als methode wordt gebruikt. Slechts een minderheid van 18% moet een cash- of bankwaarborg voorzien.

Figuur 13: Methode van borgstelling bij de netbeheerders van actieve leveranciers (situatie op 25/02/2019)



5.4 Technische capaciteit en samenwerkingsverbanden

In het technische luik van de analyse van vergunningsdossiers bekijken we onder meer de manier waarop leveranciers hun bevoorrading, evenwichtsverantwoordelijkheid en communicatie met de distributienetbeheerder organiseren. Zoals in 5.3 beschreven, doen verschillende bedrijven voor deze opdrachten beroep op een externe partner. Deze informatie is grotendeels enkel beschikbaar voor de leveranciers die beschikten over een leveringsvergunning in de in dit rapport geanalyseerde periode.

5.4.1 Evenwichtsverantwoordelijke en bevoorrading

Evenwichtsverantwoordelijkheid en het contracteren voor volumes voor de levering zijn in principe twee te onderscheiden activiteiten. De verantwoordelijkheid van de evenwichtsverantwoordelijke in de relatie met zijn leverancier is in de regel beperkt tot het dekken van en het betalen van de onevenwichten die ontstaan door het verschil tussen de voorspelde afname en injectie en de werkelijkheid. Die verantwoordelijkheid wordt ook weerspiegeld in de contractuele relatie tussen Elia en de BRP's enerzijds, en Fluxys en de bevrachters anderzijds, waar waarborgen en interacties ook gebaseerd zijn op het verzekeren van deze activiteit. De leverancier is in deze logica verantwoordelijk voor het voorzien van het grootste deel van het volume dat uiteindelijk nodig is voor de balancerings van de portefeuille van

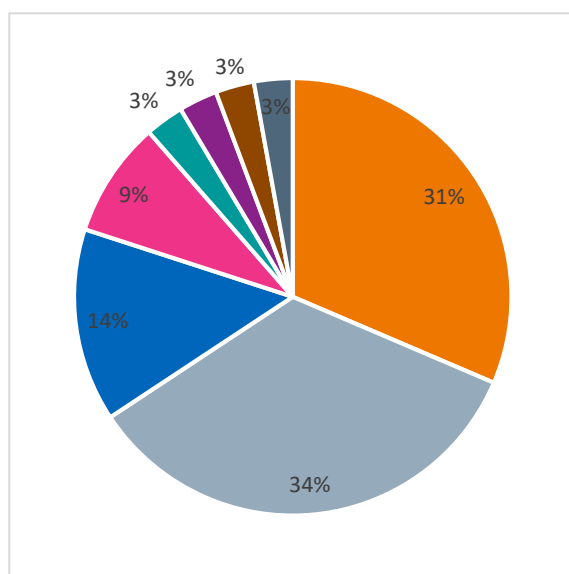
⁹ Ook de leveranciers in opstartfase werden hierbij geteld. Belpower, Energy People en Comfort Energy werden uit de resultaten geweerd.

afnames, en kan ook daarvoor beroep doen op een derde partij. Het is wel belangrijk hierbij op te merken dat verschillende bedrijven een combinatie van deze twee diensten aanbieden.

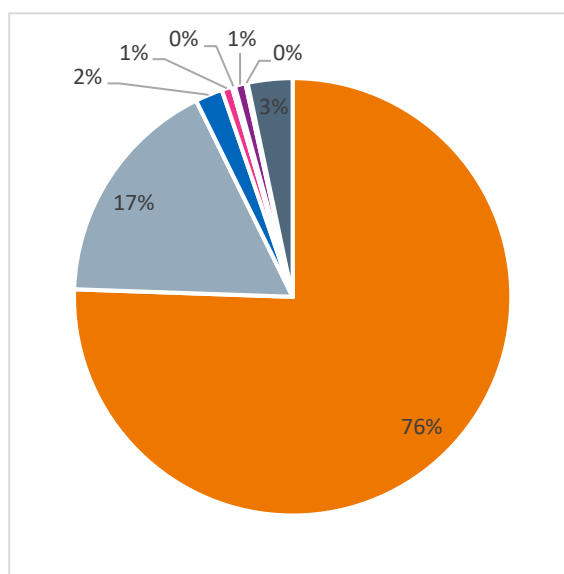
In Figuur 14 en Figuur 15 wordt weergegeven met welke evenwichtsverantwoordelijken samengewerkt wordt door de leveranciers actief in Vlaanderen. In Figuur 14 gaat het om het aantal leveranciers, terwijl Figuur 15 de vertegenwoordigde volumes weergeeft. Een eerste vaststelling is dat een groot aantal leveranciers de (belangrijke) taak van evenwichtsverantwoordelijke outsourcen aan een partij waarmee ze niet verbonden zijn. Ongeveer de helft van de beschouwde leveranciers neemt deze taak zelf of via een verbonden onderneming waar. Die groep vertegenwoordigt wel ruim het grootste deel (+/-90%) van het volume. Het zijn dus eerder de kleinere leveranciers die hun toevlucht nemen naar andere partijen om het evenwicht te voorzien.

Een andere opvallende vaststelling is dat het aantal externe bedrijven dat de dienst van evenwichtsverantwoordelijke aanbiedt relatief groot is. Zeker voor elektriciteit lijkt het alsof het verdwijnen van Anode de ruimte heeft geboden aan verschillende andere aanbieders. Verschillende leveranciers hebben in reactie op deze ontwikkeling ook zelf of via zusterbedrijven de activiteit opnieuw in handen genomen. Voor aardgas, waarvoor dezelfde resultaten getoond worden in Figuur 16 en Figuur 17, lijkt er wel nog een relatief hoge concentratie bij één specifieke aanbieder. Toch lijken ook op die markt alternatieven te bestaan.

Figuur 14: Verdeling leveranciers over evenwichtsverantwoordelijken

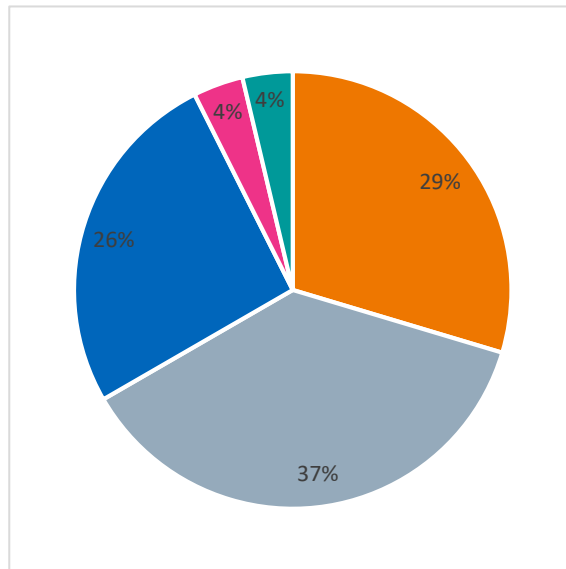


Figuur 15: Verdeling geleverd volume over evenwichtsverantwoordelijken

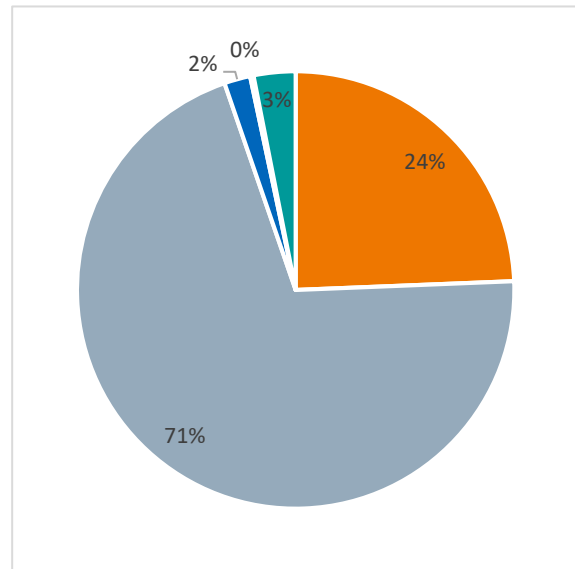


Oranje = zelf, grijs = via een verbonden onderneming. Overige kleuren zijn andere spelers

Figuur 16: Verdeling leveranciers over bevrachters



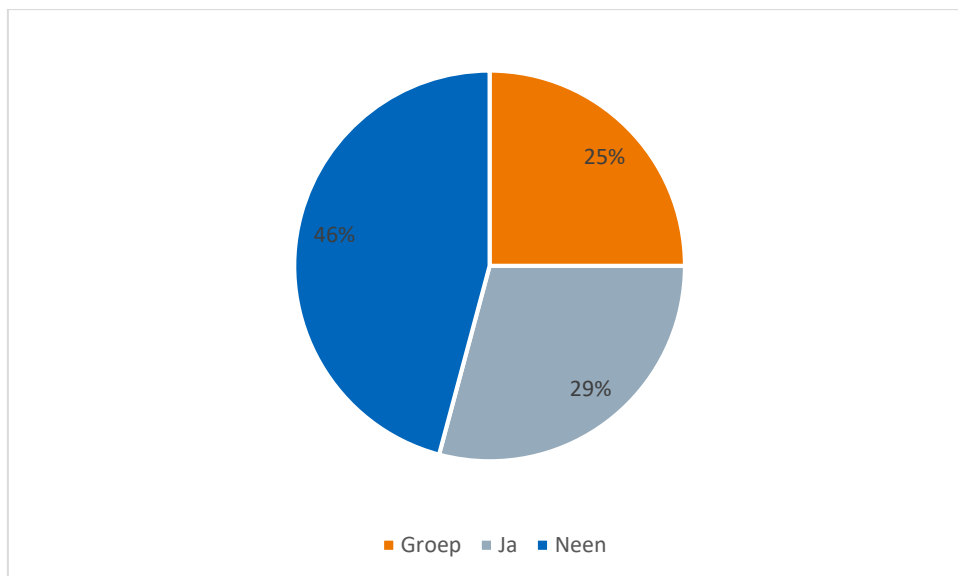
Figuur 17: Verdeling geleverd volume over bevrachters



Oranje = zelf, grijs = via een verbonden onderneming. Overige kleuren zijn andere spelers

Sommige elektriciteitsleveranciers zijn ook verticaal geïntegreerd als producent. Deze informatie hebben we op het moment van schrijven van het rapport enkel voor de leveranciers die al over een vergunning beschikken voor mei 2019. Figuur 18 toont dat iets meer dan de helft van deze elektriciteitsleveranciers (54%) binnen de groep of binnen de onderneming productie-assets beheert. De overige leveranciers beperken zich dus tot het aankopen van energie op de beurs of via een tussenpersoon.

Figuur 18: Beschikt de leverancier over eigen productie-installaties? (enkel vergunningshouders 2018)

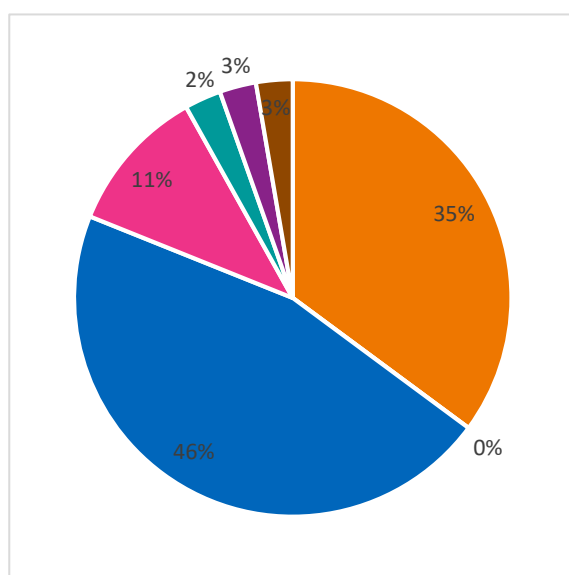


5.4.2 Partner voor communicatie met distributienetbeheerders

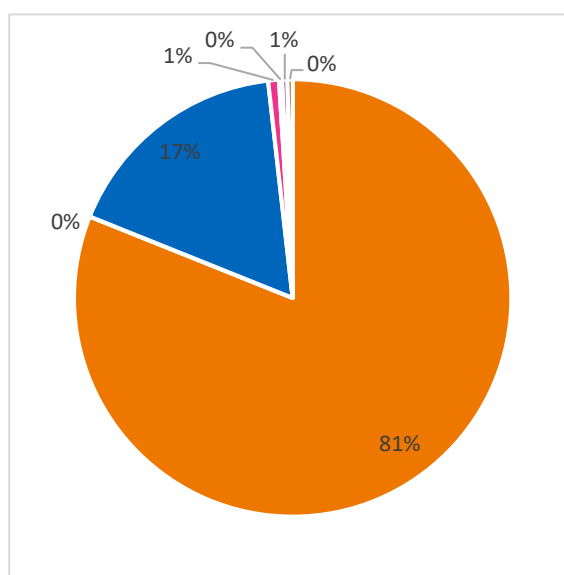
Leveranciers met een leveringsvergunning geven in hun aanvraagdossier en bij de opvolging ook aan hoe zij de communicatie met de distributienetbeheerders, via de afgesproken gestandaardiseerde berichten (UMIG), organiseren. De marktgegevens die uitgewisseld worden regelen alles van wijzigingen aan het klantenbestand (verhuizen, switches, ...), maar bevatten ook de informatie die de leveranciers gebruiken om hun klanten te factureren (meterstanden, tarieven, ...). In die zin is deze verplichting vaak nauw verbonden met het facturatiesysteem. Recente voorvallen bewijzen dat het correcte verloop van deze marktinteracties, en de koppeling ervan met het facturatiesysteem, van vitaal belang zijn voor de leveranciers.

Figuur 19 en Figuur 20 tonen met welke partners de leveranciers samenwerken in dit verband. Er is duidelijk één marktspeler (blauw) die het grootste deel van de markt bedient. Het aantal leveranciers dat gebruik maakt van hun diensten is zelfs groter dan het aandeel leveranciers die de communicatie zelf opzetten. Net als voor de andere diensten verandert het beeld duidelijk wanneer we rekening houden met de volumes¹⁰ die de leveranciers in de markt vertegenwoordigen. Voor het grootste deel van de leveringen wordt de marktcommunicatie in-house uitgewerkt. Partijen die toch een externe partner aanstellen, komen vaak bij dezelfde onderneming uit.

Figuur 19: Verdeling leveranciers over IT partners



Figuur 20: Verdeling geleverd volume over IT partners



Oranje = zelf, grijs = via een verbonden onderneming. Overige kleuren zijn andere spelers

¹⁰ Gezien het hier zowel om elektriciteit als aardgas gaat, hebben we een gewogen volume opgemaakt op basis van het aantal MWh. Dit zorgt voor een groter aandeel voor aardgas in deze marktaandelen. De grafiek is echter voornamelijk indicatief.

6 Conclusies

In 2018 en in het voorjaar van 2019 verlieten enkele elektriciteits- en aardgasleveranciers al dan niet gedwongen de Vlaamse markt. Een aantal bedrijven kondigde ook hun vertrek aan in 2019. Twee leveranciers bouwden daarop meteen hun activiteiten af naar het einde van 2020, terwijl minstens één andere zijn lopende contacten uitdient. Naar aanleiding van deze ontwikkelingen en de vragen die deze met zich meebrachten hebben we een eerste rapport gemaakt dat inzicht geeft in het profiel, de financiële toestand en de samenwerkingsverbanden van de leveranciers actief op de markt. Het is onze intentie om dergelijk rapport periodiek uit te brengen, en er ook gestaag meer gedetailleerde informatie in op te nemen.

In een eerste deel van het rapport gaven we iets meer toelichting bij de verschillende leveranciers wiens activiteiten in de periode 2018-2019 stopgezet werden. Elke situatie was duidelijk verschillend, zowel qua oorzaken als in de manier waarop ermee omgegaan werd. In een aantal situaties moest een leverancier noodgedwongen zijn activiteiten stopzetten op korte termijn, en waren de klanten die niet snel reageerden (tijdelijk) aangewezen op een noodleverancier. In een aantal andere gevallen lagen overnames en fusies aan de oorzaak van het verdwijnen van de leveranciers.

Vervolgens maakten we een doorsnede op van energieleveranciers actief in Vlaanderen. Daarbij merken we vooraf op dat de structuur van verschillende van deze bedrijven helemaal anders is, gaande van verticaal geïntegreerde procenten en verkopers met alle processen in house afgewerkt en toegang tot energiebeurzen, tot doorverkopers met verschillende achterliggende partners. Dit blijkt ook uit de financiële analyse die we uitvoerde op basis van de jaarrekeningen. We gingen daarvoor telkens af op de cijfers gepubliceerd in het laatste boekjaar (Y-1), dat veelal overeenkomt met het kalenderjaar 2018, en in het kalenderjaar daarvoor (Y-2), dat veelal overeenkomt met het kalenderjaar 2017. We beperkten ons in deze brede analyse noodgedwongen tot enkele kernindicatoren, waarbij we uiteraard moeten duiden dat het verhaal van de financiële capaciteit steeds veel breder gaat.

In een eerste stap bekeken we de solvabiliteit als indicator van de buffer van eigen vermogen die het bedrijf bevat. Deze indicator verschilt sterk tussen de bedrijven actief in de Vlaamse markt. Slechts een beperkte groep van de leveranciers haalt de benchmark van 30% die regelmatig de financiële analyse van niet-financiële bedrijven wordt gehanteerd. Enkele van de leveranciers met de laagste cijfers voor deze indicator verliet ondertussen op één of andere manier de markt.

In een tweede stap bekeken we ook de winst en EBITDA als indicatoren van de rendabiliteit van de bedrijven die leverancier zijn in de Vlaamse energiemarkt. Ook hier springen vooral de verschillen in het oog. Waar enkele ondernemingen in verhouding tot hun omzet zeer hoge winst maken, behalen de meeste leveranciers slechts een bescheiden winst of maken ze verlies.

Hoewel er geen uniforme trend te distilleren is uit de vergelijking tussen beide boekjaren, zou men toch kunnen stellen dat zowel rendabiliteit als solvabiliteit voor een meerderheid van de bedrijven negatief evolueerde tussen de beide boekjaren. Het is onmogelijk om meteen de link te leggen met de moeilijke marktsituatie in 2018. Zo zijn verschillende leveranciers ook betrokken in andere activiteiten in binnen- en buitenland. Toch vonden we toch ook bij een reeks bedrijven

aanwijzingen in het jaarverslag dat de evoluties op de groothandelsmarkt voor elektriciteit en gas geen gunstig effect had gehad op de resultaten.

In een laatste deel bekeken we ook de mate van integratie van de leveranciers actief op de Vlaamse energiemarkt. Zowel voor wat betreft de evenwichtsverantwoordelijkheid t.a.v. Elia, de bevrachterrol t.a.v. Fluxys als voor de marktcommunicatie met de netbeheerders is de algemene conclusie dat een heel deel van de leveranciers hiervoor beroep doet op derde partijen, maar dat de groep die de activiteiten in eigen beheer (of binnen de groep) uitvoert toch nog ruim het grootste deel van het geleverde volume vertegenwoordigt. Wat de partijen betreft die deze rollen opnemen, lijkt de concentratie ruim het hoogst bij de marktcommunicatie, gevolgd door de bevrachters. Voor de rol van evenwichtsverantwoordelijke is er duidelijk meer spreiding over verschillende aanbieders.

Het is belangrijk erop te wijzen dat deze hele analyse zich toespitst op de bedrijven die actief zijn als energieleverancier, maar zich niet noodzakelijk tot die activiteit beperken. De resultaten kunnen daarom niet zomaar worden toegedicht aan de Vlaamse energiemarkt. Resultaten uit de andere activiteiten van de leveranciers sluipen immers in deze analyse. Toch hopen we met deze doorsnede enkele inzichten te geven in de ondernemingen die zich op de Vlaamse markt voor elektriciteit of aardgas begeven.

7 Bijlage 1: Uitgebreide beschrijving regelgevend kader

7.1 Kader leveringsvergunning

7.1.1 Decretaal kader

Titel IV, Hoofdstuk III, afdeling I van het Energiedecreet beschrijft de leveringsvergunning. In artikel 4.3.2. §1 wordt daarin vooreerst afgebakend welke leveringsactiviteiten onderworpen zijn aan de voorafgaande toekenning van een leveringsvergunning door de VREG. Tot 15 juni 2019 was het artikel op onderstaande manier geformuleerd.

§ 1. De levering van elektriciteit en aardgas via het distributienet of het plaatselijk vervoersnet van elektriciteit, aan afnemers, is onderworpen aan de voorafgaande toekenning van een leveringsvergunning door de VREG of aan de eisen, gesteld door een andere lidstaat van de Europese Economische Ruimte, de federale overheid of een andere gewestelijke bevoegde overheid in verband met de levering van elektriciteit of aardgas.

De levering van elektriciteit en aardgas door een netbeheerder in het kader van zijn taken, vermeld in artikel 4.1.6, of een openbardienstverplichting die opgelegd is in dit decreet of een uitvoeringsbesluit ervan, is niet onderworpen aan de toekenning van een leveringsvergunning.

Enkel leveranciers die leveren via het distributienet (waarmee het “publieke” elektriciteits- en aardgasdistributienet wordt bedoeld) of het plaatselijk vervoersnet van elektriciteit moeten een leveringsvergunning halen. Daarmee worden leveringen op de gesloten distributienetten onder de bevoegdheid van de gewesten expliciet uitgesloten van deze plicht. Er worden bij het schrijven van dit rapport bovendien nog twee uitzonderingen gemaakt:

- Alle leveringen door de (distributie)netbeheerders in uitvoering van hun wettelijke taken;
- Leveringen door leveranciers die al aan de voorwaarden voldoen “van een andere lidstaat van de Europese Economische Ruimte, de federale overheid of een andere gewestelijke bevoegde overheid in verband met de levering van elektriciteit of aardgas”.

Het decreet digitale meters¹¹ hief deze laatste uitzondering op. Bijgevolg zijn alle elektriciteits- en gasleveranciers die leveren op het publieke net opnieuw verplichten om eerst een vergunning bij de VREG aan te vragen. Dit wetsontwerp voorziet in een overgangstermijn van 6 maanden waarin alle op dat moment actieve leveranciers zonder leveringsvergunning een leveringsvergunning moeten aanvragen en toegekend krijgen.

Artikel 4.3.1. §2 delegeert vervolgens de procedures (op uitzondering van de verlening bij afwezigheid van reactie) en de voorwaarden voor toekenning aan de Vlaamse Regering.

§ 2. De Vlaamse Regering bepaalt, na advies van de VREG, de voorwaarden en de procedure tot toekenning, wijziging en opheffing van een leveringsvergunning.

De voorwaarden tot toekenning van een leveringsvergunning hebben in ieder geval betrekking op:

¹¹ Decreet tot wijziging van het Energiedecreet van 8 mei 2009, wat betreft de uitrol van digitale meters en tot wijziging van artikel 7.1.1, 7.1.2 en 7.1.5 van hetzelfde decreet (1)

- 1° de technische, organisatorische en financiële capaciteit van de aanvrager;
- 2° de professionele betrouwbaarheid van de aanvrager;
- 3° de capaciteit van de aanvrager om aan de behoeften van zijn afnemers te voldoen;
- 4° de openbaredienstverplichtingen die opgelegd zijn aan de leveranciers volgens dit decreet of de uitvoeringsbepalingen ervan;
- 5° de beheersmatige en juridische onafhankelijkheid van de aanvrager ten opzichte van de netbeheerders.

Bij gebrek aan een beslissing door de VREG binnen twee maanden na de ontvangst van een volledig aanvraagdossier, waarvan het model wordt vastgesteld door de VREG, wordt de leveringsvergunning geacht verleend te zijn.

Artikel 4.3.1. §3 voegt nog toe dat alle leveranciers die elektriciteit of aardgas leveren aan afnemers in het Vlaamse Gewest moeten voldoen aan de “handels- en balanceringsvereisten, vastgesteld in de technische reglementen”. Deze handels- en balanceringsvereisten zijn overgenomen uit de richtlijn, doch zijn ook daar niet toegelicht. In de technische reglementen worden deze vereisten in ieder geval niet expliciet gemaakt. Er kunnen wel de voorwaarden uit verstaan worden waaraan toegangshouders (en dus ook leveranciers optredend als toegangshouders) moeten voldoen in hun interacties met de markt.

§ 3. Iedere leverancier die elektriciteit of aardgas levert aan afnemers in het Vlaamse Gewest voldoet aan de handels- en balanceringsvereisten, vastgelegd in de technische reglementen.

7.1.2 Uitvoeringsbesluit

Titel III, hoofdstuk II van het Energiebesluit geeft uitvoering aan de delegatie aan de Vlaamse Regering voorzien in het decreet voor de voorwaarden (m.u.v. de verlening zonder reactie) en de procedure. Afdeling I bespreekt de voorwaarden waaraan de houder van een leveringsvergunning moet voldoen.

Energiedecreet	Energiebesluit
1° de technische, organisatorische en financiële capaciteit van de aanvrager; 2° de professionele betrouwbaarheid van de aanvrager; 3° de capaciteit van de aanvrager om aan de behoeften van zijn afnemers te voldoen; 4° de openbaredienstverplichtingen die opgelegd zijn aan de leveranciers volgens dit decreet of de uitvoeringsbepalingen ervan; 5° de beheersmatige en juridische onafhankelijkheid van de aanvrager ten opzichte van de netbeheerders.	1. De voorwaarden betreffende financiële en technische capaciteit 2. De voorwaarden betreffende professionele betrouwbaarheid 3. De voorwaarden betreffende capaciteit om aan de behoeften van de klanten te voldoen 4. De voorwaarden betreffende de beheersmatige en juridische onafhankelijkheid van de houder van een leveringsvergunning t.o.v. de netbeheerders

Het Energiebesluit vermeldt, rechtstreeks of via verwijzing naar andere artikelen, een aantal documenten die “onder meer” kunnen dienen om deze voorwaarden te staven. Die worden hieronder samengevat. Gezien de toevoeging “onder meer” die quasi steeds gemaakt wordt, heeft de VREG de mogelijkheid om ook andere elementen in overweging te nemen bij het beoordelen van de criteria.

Financiële capaciteit

- *passende bankverklaringen;*
- *balansen, uittreksels uit de balansen of jaarrekeningen, als de wetgeving van het land waar de netbeheerder gevestigd is de bekendmaking van de balansen voorschrijft;*
- *een verklaring over de omzet van de laatste drie boekjaren.*

Technische capaciteit

- *een lijst met de relevante studie- en beroepskwalificaties van de personeelsleden;*
- *een lijst met de belangrijkste activiteiten in de laatste drie jaar;*
- *een verklaring over de gemiddelde jaarlijkse personeelsbezetting en over de omvang van het personeelskader weergeeft tijdens de laatste drie jaar.*

Capaciteit om aan de behoeften van de klant te voldoen (Elektriciteit)

- *een beschrijving van de hoeveelheid elektriciteit die zelf opgewekt wordt of aangekocht wordt bij derden, alsook de productiewijze en de productieplaats;*
- *een beschrijving van de hoeveelheid en de aard van de geleverde elektriciteit;*
- *een beschrijving van de manier waarop het evenwicht tussen geproduceerde en geleverde elektriciteit gerealiseerd wordt.*

Capaciteit om aan de behoeften van de klant te voldoen (Aardgas)

- *een beschrijving van de hoeveelheid aardgas die zelf ingevoerd wordt of aangekocht wordt bij derden, alsook de oorsprong van het aardgas;*
- *een beschrijving van de hoeveelheid en de aard van het geleverde aardgas;*
- *een beschrijving van de manier waarop het evenwicht tussen het ingevoerde of gekochte aardgas en het geleverde aardgas gerealiseerd wordt.*

De rest van titel III, hoofdstuk II van het Besluit beschrijft de verschillende procedures en informatieverstrekkingen die in het kader van de leveringsvergunning gelden. Daarbij is het interessant om in het kader van dit rapport ook te verwijzen naar artikel 3.2.14. met betrekking tot de opheffing van een leveringsvergunning. Er worden twee mogelijke situaties beschreven, namelijk enerzijds de situatie waarin de VREG oordeelt dat de leverancier niet meer aan de voorwaarden voldoet, en de vergunning wil opheffen, en anderzijds de situatie waarin een leverancier zelf vraagt om zijn vergunning te laten opheffen.

In de eerste situatie moet een beschreven procedure gevolgd worden die de VREG als volgt interpreteert:

Stap 1: De leverancier wordt (per aangetekende brief) gemotiveerd op de hoogte gebracht van de redenen waarom hij niet meer aan de voorwaarden voldoet, met daarbij een datum waartegen de nodige aanpassingen gemaakt moeten worden.

Stap 2: Indien tegen die datum niet de nodige handelingen gesteld zijn, stelt de VREG de leverancier in gebreke m.b.t. de voorwaarden van de leveringsvergunning, en roept hem op voor een hoorzitting.

Stap 3: Na deze hoorzitting kan de VREG de beslissing nemen om de vergunning te beëindigen.

We stellen vast dat deze procedure tijdsintensief is. Bij stap 1 moet de leverancier een redelijke termijn geboden worden om de vastgestelde gebreken te verhelpen, en ook na de ingebrekestelling in stap 2 moet een redelijke termijn geboden worden voor de leverancier om aanwezig te kunnen zijn op de hoorzitting. Zelfs in het meest optimistische geval, en zonder reactie van de leverancier in kwestie, zal deze procedure minstens 5 weken in beslag nemen. Gelet op de doorlooptijd, is deze procedure dus niet geschikt om met plotse acute problemen om te gaan.

De tweede situatie wordt niet expliciet als mogelijkheid beschreven, maar volgt wel uit de beperking die voor deze situatie wordt opgelegd. Een leverancier die zijn vergunning zelf wil “teruggeven” moet immers aantonen dat al zijn klanten zijn overgedragen aan één of meerdere andere energieleveranciers. Slecht voorbereide overnames zijn echter moeilijk tot een goed einde te brengen door de grote complexiteit van de klantenbestanden en contracten. Merk op dat in Wallonië en Brussel een procedure beschreven is om op relatief korte termijn de klanten volledig over te dragen aan een nieuwe leverancier, zonder dat deze rechtstreeks de contracten hoeft over te nemen¹².

7.1.3 Kader toegang tot het net

Titel IV, Hoofdstuk I, afdeling VI van het Decreet beschrijft andere redenen waardoor de activiteiten van een leverancier beëindigd kunnen worden. Immers, een leverancier die geen toegang meer heeft tot het distributienet, kan ook niet meer leveren over het distributienet.

Art. 4.1.18. §2 beschrijft slechts drie redenen waarom de netbeheerder de toegang tot het net kan weigeren, beëindigen of opschorten, namelijk:

1. indien zijn net niet over voldoende capaciteit beschikt om het vervoer te verzekeren;
2. indien de veilige en betrouwbare werking van zijn net in het gedrang komt;
3. indien de aanvrager van de toegang tot het net niet voldoet of de toegangshouder niet meer voldoet aan de voorwaarden voor de toegang tot zijn net, vastgelegd in of krachtens de technische reglementen, vermeld in artikel 4.2.1.

In art.4.1.18. §3 wordt gespecificeerd in welke gevallen geen toestemming van de VREG vereist is alvorens de netbeheerder tot deze beslissing overgaat, met name:

1. bij overmacht of een noodsituatie, zoals omschreven in het van toepassing zijnde technisch reglement;
2. in geval de toegangshouder geen evenwichtsverantwoordelijke of bevrachter meer heeft;
3. de netbeheerder oordeelt dat er een ernstig risico bestaat voor de veiligheid van personen of materieel;

¹² Voeg verwijzing toe naar de relevante wettelijke bepalingen.

4. voor een individueel toegangspunt, het aansluitingsvermogen op aanzienlijke wijze overschreden wordt.

Wij merken op dat in geval 2 de tijd om tot een oplossing te komen zeer kort kan zijn, en dringen dan ook aan dat de transmissie- en transportnetwerkbeheerders in de mate van het mogelijke gesensibiliseerd of verplicht worden om tijdig de nodige signalen te verstrekken aan de gewestelijke regulatoren en netbeheerders.

7.1.4 Kader noodleveranciersregeling

Voor de gevallen waarin een toegangshouder de toegang tot het net verliest, daarbij inbegrepen bij het opheffen van zijn leveringsvergunning, werd recent voorzien in een decretale regeling voor het opvangen van de klanten. Artikel 4.3.3. van het Decreet schrijft een overname van de klanten voor door de netbeheerder, voor een periode van maximum zestig dagen, te specificeren door de Vlaamse Regering. De Vlaamse Regering wordt ook gemandateerd om uitvoeringsmodaliteiten te bepalen.