



Vlaamse Reguleringsinstantie
voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt
North Plaza B | Koning Albert II-laan 7 | B-1210 Brussel
Tel. +32 2 553 13 53 | Fax +32 2 553 13 50
Email: info@vreg.be
Web: www.vreg.be

<p>De Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt tijdens het vierde kwartaal van 2002</p>

**Vierde marktrapport van de Vlaamse Reguleringsinstantie voor de
Elektriciteits- en Gasmarkt**

28 februari 2003

RAPP-2003-1

De Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt tijdens het vierde kwartaal van 2002

Inhoudsopgave

DE VLAAMSE ELEKTRICITEITS- EN GASMARKT TIJDENS HET VIERDE KWARTAAL VAN 2002	4
INLEIDING DOOR DE VOORZITTER	4
DEEL 1 HET KADER VAN DE VLAAMSE ENERGIEMARKT	6
1 DE ELEKTRICITEITSMARKT	6
1.1 <i>Groenestroomcertificaten</i>	6
1.1.1 Handel in groenestroomcertificaten	8
1.2 <i>Kalender voor de opening van de elektriciteitsmarkt in Vlaanderen</i>	9
2 DE AARDGASMARKT	9
2.1 <i>Inleiding</i>	9
2.2 <i>Welke weg legt aardgas af?</i>	10
2.3 <i>Verbruik en import van aardgas</i>	10
2.3.1 Het aardgasverbruik in België	10
2.3.2 Dekking van de aardgasvraag in België	12
2.4 <i>Opslag van aardgas en onderscheid hoog- en laagcalorisch aardgas</i>	12
2.4.1 Opslag van aardgas	12
2.4.2 Onderscheid hoogcalorisch aardgas (H-gas) en laagcalorisch aardgas (L-gas)	13
2.5 <i>Marktwerking</i>	15
2.5.1 De laagcalorische markt	16
2.5.2 De hoogcalorische markt	16
2.5.3 Conclusie	17
2.6 <i>De ontwikkeling van de Vlaamse aardgasmarkt</i>	17
2.7 <i>Kalender voor opening van de aardgasmarkt in Vlaanderen</i>	18
DEEL 2 DE VLAAMSE ELEKTRICITEITSMARKT IN HET VIERDE KWARTAAL VAN 2002 EN JAAROVERZICHT	19
1 METHODOLOGIE	19
2 RESULTATEN VAN DE VIERDE MARKTBEVRAGING OVER HET VIERDE KWARTAAL	21
2.1 <i>Actieve leveranciers – spreiding over de netwerken</i>	21
2.2 <i>Aantal leveranciers</i>	22
2.3 <i>Marktaandeelen leveranciers</i>	23
2.4 <i>Opdeling van de in aanmerking komende afnemers, uitgedrukt in toegangspunten, volgens gebruikscategorie, spanningsniveau en onderschreven vermogen</i>	24
2.5 <i>Contractduur en prijsevolutie</i>	26
3 RESULTATEN VAN DE VIERDE MARKTBEVRAGING: JAARCIJFERS	27
3.1 <i>De totale hoeveelheid geleverde elektriciteit in 2002 in Vlaanderen (excl. verliezen)</i>	27
3.2 <i>Marktaandeel uitgedrukt in geleverde elektrische energie</i>	27
3.3 <i>Marktaandeel van standaardleveranciers</i>	28
4 ANTWOORDEN VAN LEVERANCIERS EN DISTRIBUTIENETBEHEERDERS OP DE OPEN VRAGEN	28
4.1 <i>Antwoorden van de leveranciers</i>	28
4.2 <i>Antwoorden van de distributienetbeheerders voor elektriciteit</i>	30
4.3 <i>Besluit</i>	31
DEEL 3 LEVERANCIERSWISSELS OP 1/1/2003	32

1	BEVRAGING BEDRIJVENFORUM	32
1.1	<i>Elektriciteit</i>	32
1.2	<i>Aardgas</i>	32
2	VIERDE MARKTBEVRAGING	33
2.1	<i>Elektriciteit</i>	33
2.2	<i>Aardgas</i>	33
DEEL 4	BESLUITEN	34

De Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt tijdens het vierde kwartaal van 2002

Inleiding door de Voorzitter

Voor het eerst kunnen we met het VREG-marktrapport terugblikken op een volledig jaar vrijgemaakte Vlaamse energiemarkt. Dit vierde VREG-marktrapport behandelt inderdaad de gebeurtenissen tijdens het vierde kwartaal van 2002 zodat de gegevens ervan, gecombineerd met deze van de vorige rapporten, het jaar 2002 vervolledigen.

U vindt de conclusies die de VREG trekt uit de gegevens die we tijdens dit eerste werkjaar uit de marktstudies haalden, achteraan dit rapport. Toch kunnen we hier al vaststellen dat het verkrijgen van solide en consistente cijfers vanuit de vrijgemaakte energiemarkt geen sinecure is. Het nieuwe omgevingskader van de vrijgemaakte markt heeft heel wat processen overhoop gegooid. Alle actoren op deze markt moeten nieuwe procedures toepassen, dit wil zeggen deze processen vertalen naar informatie- en telecommunicatietoepassingen en –protocols. De wijze waarop bepaalde processen opgelegd door de VREG, uitgevoerd worden, verrast soms ook onszelf.

Dit verklaart waarom de cijfers die de VREG in haar persmededeling van 3 februari 2003 verspreidde, achteraf niet correct bleken. Het cijfer betreffende het aantal afnemers dat in de hiervoor voorziene periode een actieve keuze maakte voor een leverancier door wie ze vanaf 1/1/03 beleverd wensten te worden, was immers gebaseerd op gegevens van de netbeheerders. De standaardleveranciers Electrabel Customer Solutions en Luminus lieten echter na, het aantal afgesloten contracten tijdig en volledig mee te delen aan de netbeheerders, zodat deze laatsten niet beschikten over gegevens die de volledige realiteit weerspiegelen. In dit rapport vindt u nieuwe cijfers met betrekking tot de leverancierswissels op 1 januari 2003, aangezien de leverancierskeuze overgemaakt moest worden voor 1 december 2002, dus in het vierde kwartaal.

Een ander aspect hiervan uit zich doordat de gegevens die we van de netbeheerders krijgen enkel een analyse toelaten op basis van de toegangspunten, niet op niveau van de bedrijven. Hoewel het vanzelfsprekend is dat een onderneming zowel over verschillende toegangspunten op één enkele site, als over verschillende sites kan beschikken (denk bvb aan de distributieketens), kan het ondernemingsniveau niet systematisch onderscheiden worden door de netbeheerders. Het feit dat er ook een verschil – weliswaar beperkt – bestaat tussen dezelfde cijfers naargelang deze door de leveranciers en de netbeheerders doorgegeven worden, vormt verder bewijs van de complexe opdracht die het in kaart brengen van de Vlaamse vrijgemaakte energiemarkt betekent.

Er is veel werk verzet op de Vlaamse energiemarkt tijdens het jaar 2002. Leveringsbedrijven werden opgericht, verkregen een vergunning van de VREG en werkten zich in het "métier" van leverancier in. Netbeheerders moesten zich zowel structureel als operationeel volledig aanpassen aan de nieuwe context waarin ze hun taken moeten uitvoeren. De regulator moest vaak op korte termijn beslissingen nemen en (zodanig) opleggen aan de marktpartijen. Het vierde punt van deel 2 van dit rapport is gewijd aan de antwoorden die leveranciers en netbeheerders gaven op de "kwalitatieve" vragen, die betrekking hebben op de drempels die ze ervaren bij het betreden en actief zijn op de Vlaamse energiemarkt en op de administratieve context van deze markt. Deze antwoorden vormen een uitstekende graadmeter van de knelpunten waarmee de marktpartijen geconfronteerd worden. Het is de taak van de regulator hier – voorzover de gesignaleerde knelpunten binnen de bevoegdheden vallen – een antwoord op te formuleren.

In het vierde kwartaal vond ook de eerste grote test plaats voor de procedures die de overgang van gebonden naar vrije verbruikers moesten regelen. Dit was meteen de eerste en tegelijkertijd enige generale repetitie voor de totale marktopening op 1 juli 2003. Het marktsegment dat op 1 januari

2003 geliberaliseerd werd, was in totale geleverde hoeveelheid energie van dezelfde orde grootte als op 1 juli het geval zal zijn, maar in aantal toegangspunten beduidend kleiner. Met om en bij de 30.000 toegangspunten was dit toch een voldoende groot aantal om de overgang van "handmatige" processen naar "geautomatiseerde" gegevensverwerking naar waarde te kunnen beoordelen en zo nodig bij te sturen om de "grote getallen" van 1 juli aan te kunnen.

De werking van de energiemarkt in Vlaanderen kan niet los van de Belgische en zelfs Europese context bekeken worden. Zo wordt de efficiëntie van de marktforming, -werking en -regulatie in soms belangrijke mate gehypothekeerd door de complexiteit van de bevoegdheidsverdeling die in het federale België geldt voor energie.

In dit rapport vindt u verder een vooruitblik op de vrijmaking van de aardgasmarkt in Vlaanderen, met ondermeer een analytisch en duidend luik over aardgas in Vlaanderen. Dit analyseluik van het rapport is analoog met de analyse over de elektriciteitsmarkt die we in het derde VREG-marktrapport opnamen. De informatie die we daarin opnamen blijft actueel en werd dus niet meer hernomen in dit vierde marktrapport.

André Pictoel,
Voorzitter VREG

Deel 1 Het kader van de Vlaamse energiemarkt

1 De elektriciteitsmarkt

Voor een gedetailleerd kader van de elektriciteitsmarkt verwijzen wij naar het derde VREG-marktrapport, gepubliceerd op 14 november 2002 en beschikbaar op onze vernieuwde website onder '[publicaties](#)'. In wat volgt wordt enkel aandacht besteed aan de evolutie op de markt van de groenestroomcertificaten en wordt de kalender voor de liberalisering van de elektriciteitsmarkt hernomen.

1.1 Groenestroomcertificaten

31 maart 2003 is voor elektriciteitsleveranciers de eerste deadline voor het inleveren van groenestroomcertificaten om te voldoen aan hun certificatenverplichting voor 2002, zoals reeds uiteengezet in het derde marktrapport. Opdat een productie-installatie voor elektriciteit in aanmerking zou komen voor groenestroomcertificaten, moet de VREG de betreffende aanvraag hiertoe goedgekeurd hebben. 43 installaties hebben een dergelijke goedkeuring. Van een aantal installaties is de aanvraag nog in behandeling. Een overzicht van het aantal erkende groenestroominstallaties per technologie wordt gegeven in tabel 1.

Tabel 1: Overzicht van het aantal erkende groenestroominstallaties en geïnstalleerd vermogen dat in aanmerking komt voor Vlaamse groenestroomcertificaten, per technologie

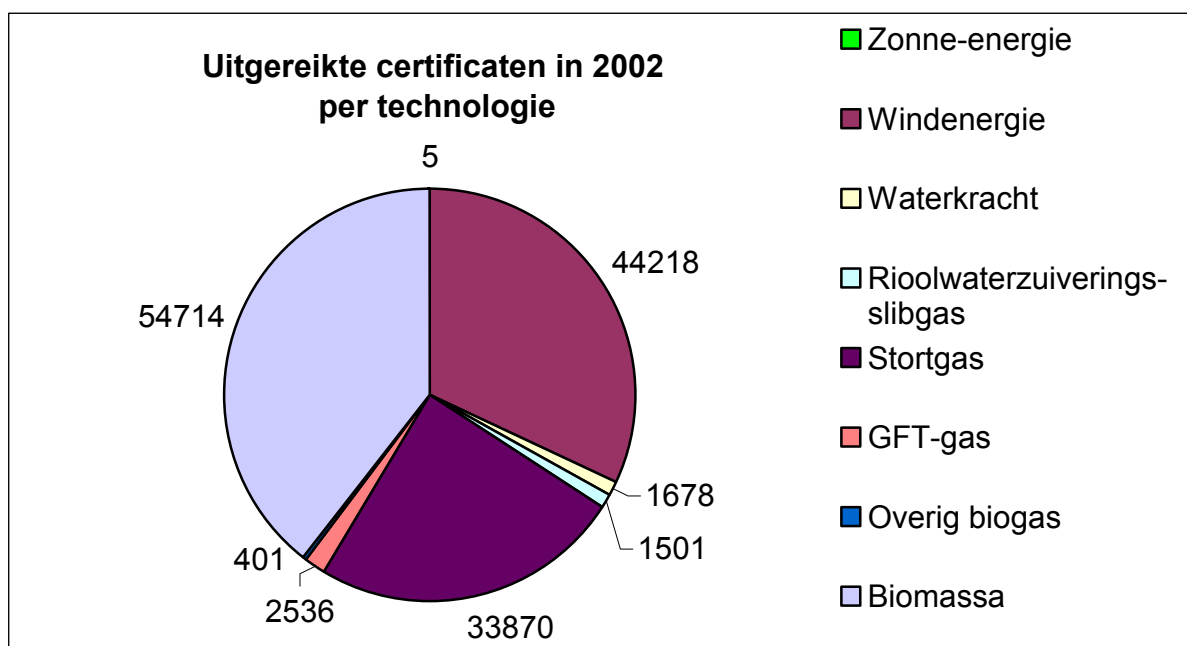
	Aantal installaties die in aanmerking komen voor Vlaamse GSC	Geïnstalleerd vermogen in Vlaanderen dat in aanmerking komt voor GSC [kWe]
PV-installaties	5	11
Windparken	14	28.820
Watermolens	5	296
Slibgasinstallaties	7	1.775
Stortgasinstallaties	7	5.215
GFT-gasinstallaties	2	1.974
Overige biogasinstallaties	1	500
Biomassa-installaties	2	28.400
Totaal	43	65.677

In 2002 zijn er in Vlaanderen 138.923 groenestroomcertificaten uitgereikt. (Dit cijfer kan nog toenemen omdat een aantal certificaten nog niet kon worden uitgereikt wegens het ontbreken van bepaalde meetgegevens.) Tabel 2 en figuur 1 maken duidelijk dat het grootste deel van de groenestroomcertificaten is toegekend aan producenten van elektriciteit uit wind, biogas en biomassa.

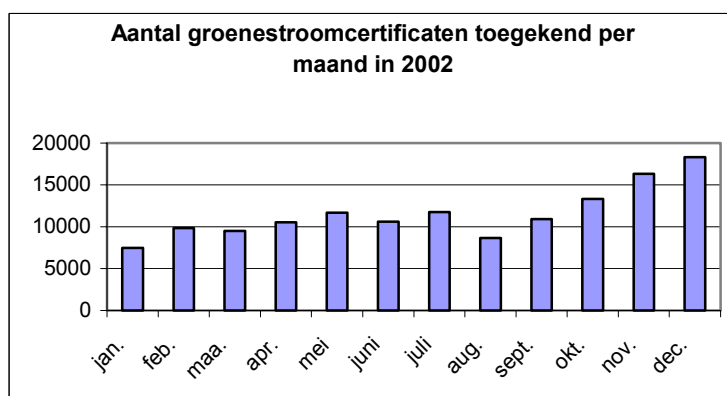
Tabel 2: Overzicht van het aantal uitgereikte groenestroomcertificaten in Vlaanderen in 2002, per technologie.

Hernieuwbare energiebron	Aantal uitgereikte groenestroomcertificaten in 2002
Zonne-energie	5
Windenergie	44.218
Waterkracht	1.678
Waterzuivering-Slibgas	1.501
Stortgas	33.870
GFT-gas	2.536
Overig biogas	401
Biomassa	54.714
Totaal	138.923

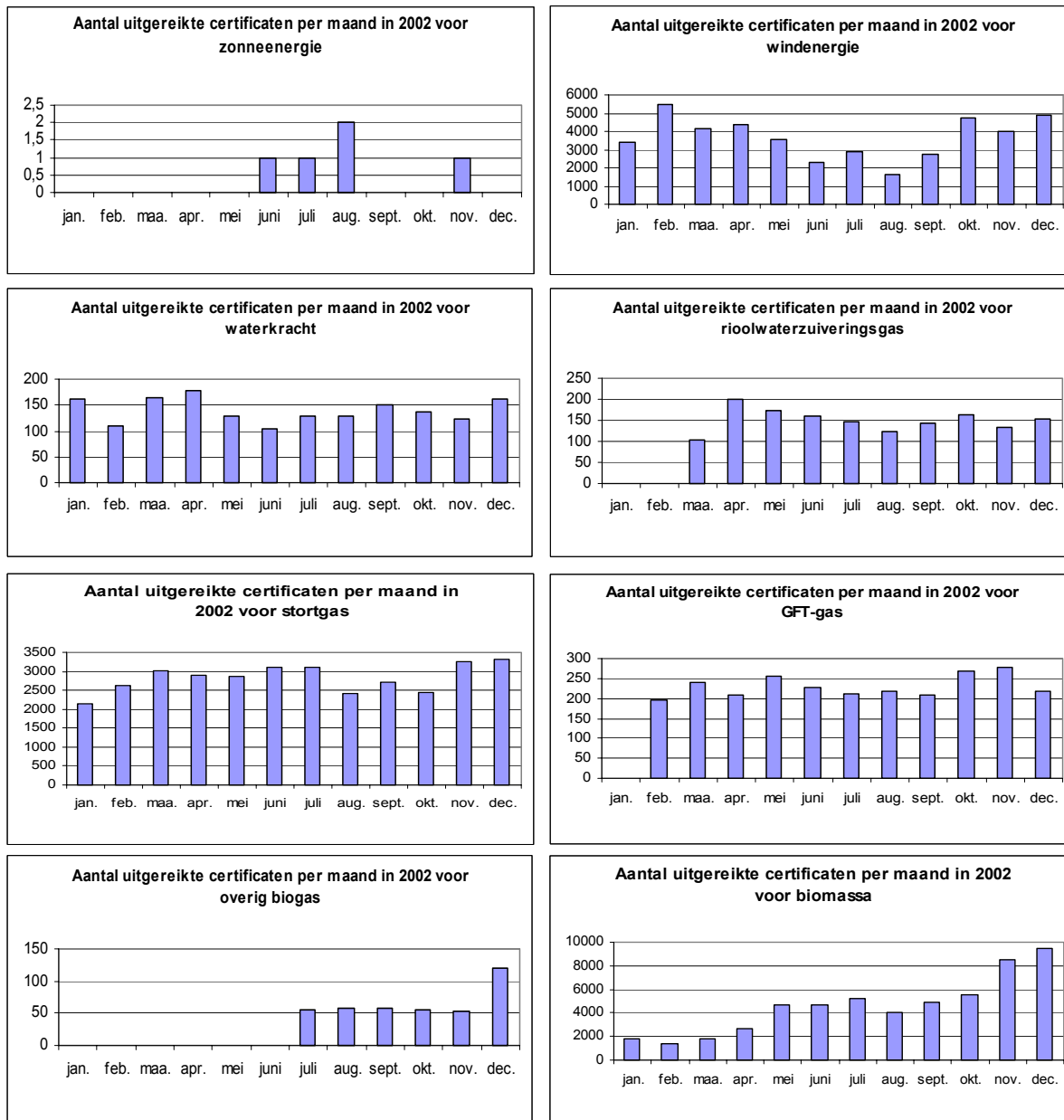
Figuur 1: Overzicht van het aantal uitgereikte groenestroomcertificaten in Vlaanderen in 2002, per technologie



Figuur 2: Overzicht van het aantal uitgereikte groenestroomcertificaten in Vlaanderen in 2002, per maand



De figuren hieronder geven per technologie weer hoeveel certificaten er iedere maand zijn toegekend aan productie-installaties van elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen.



1.1.1 Handel in groenestroomcertificaten

In 2002 zijn er 4.120 certificaten verhandeld. De gemiddelde prijs waaraan certificaten werden verkocht, wordt weergegeven in tabel 3.

Tabel 3: Gemiddelde prijs van groenestroomcertificaten in 2002

Periode	Gemiddelde prijs van een groenestroomcertificaat
November 2002	63,21 euro
December 2002	109,55 euro

Totaal 2002	63,33 euro
-------------	------------

1.2 Kalender voor de opening van de elektriciteitsmarkt in Vlaanderen:

Verbruikscategorie	verbruik in GWh	aantal afnemers
<= 100 GWh	15.372	38
40 GWh < X < 100 GWh	2.404	40
<i>totaal volume en aantal afnemers vrij vanaf 31/12/2000</i>	<i>17.776</i>	<i>78</i>
20 GWh < X < 40 GWh	2.684	96
10 GWh < X < 20 GWh	2.323	168
1 GWh < X < 10 GWh	5.881	2.273
<i>totaal volume en aantal afnemers vrij vanaf 1/01/2002</i>	<i>28.664</i>	<i>2.615</i>
250 MWh < X < 1 GWh	2.631	6.030
50 MWh < X < 250 MWh	2.857	33.431
< 50 MWh	14.176	2.992.147
<i>totaal volume en aantal afnemers vrij vanaf 1/07/2003</i>	<i>48.328</i>	<i>3.034.223</i>

Bron: BFE (cijfers 1999)

De eerste 2 fasen van de vrijmaking zijn achter de rug. 33.327 toegangspunten kwamen vrij op 1/1/2003. De laatste stap volgt op 1/7/2003. Dan worden ook alle particulieren in aanmerking komende afnemers, net als de bedrijven met een aansluitvermogen <56 kVA.

2 De aardgasmarkt

2.1 Inleiding

Aardgas is een fossiele brandstof, gevormd uit de resten van prehistorische vennen en wouden. De aardgasreserves, verspreid over de hele wereld, zitten kilometers diep in de grond.

Aardgas bestaat voor het grootste gedeelte uit methaan, een eenvoudige koolwaterstofstructuur van een koolstofatoom en 4 waterstofatomen (CH₄). Bij verbranding produceert het daarom vooral koolstofdioxide en waterdamp, dezelfde stoffen die mensen uitademen. Vergeleken met andere fossiele brandstoffen stoot aardgas bij verbranding de minste hoeveelheid koolstofdioxide uit en is daarmee de minst verontreinigende fossiele brandstof.

De productie en het gebruik van niet-herbruikbare natuurlijke hulpbronnen zoals aardgas wordt uiteraard bepaald door de omvang van hun voorraad. De op dit moment bekende winbare hoeveelheid aardgas volstaat minstens voor de komende 60 jaar. Tenminste, als we aan het huidige ritme blijven verbruiken. Statistieken van CEDIGAZ (Centre International d'Information sur le Gaz naturel et tous Hydrocarbures Gazeux) tonen aan dat in de periode 1997-2001 de wereldproductie van aardgas jaarlijks gemiddeld met 2,65% toenam. We mogen aannemen dat dit een gevolg is van de toegenomen vraag. Op Europees vlak steeg het aardgasverbruik in 2000 met 3,5% tov 1999 en het aantal aardgasverbruikers nam in 2000 toe met 1,5%. Doch jaarlijks worden ook nieuwe aardgasvelden ontdekt.

2.2 Welke weg legt aardgas af?

			
<p>Wanneer ergens ter wereld een aardgasveld wordt ontdekt, wordt het aanwezige aardgas via boortorens opgehaald en, indien nodig, gezuiverd.</p>	<p>Het opgehaalde aardgas wordt over honderden tot zelfs duizenden kilometers vervoerd naar het land van bestemming via methaantankers en via pijpleidingen uit staal.</p>	<p>Het aardgas wordt binnen België vervoerd via het vervoernet van Fluxys, dat echter geen wettelijk monopolie heeft. Op 31/12/01 was het vervoernet opgebouwd uit 3.701 km aardgasleidingen. Het aardgas kan, indien nodig, ondergronds worden opgeslagen in grote reservoirs.</p>	<p>Uiteindelijk wordt het aardgas verder verdeeld naar de eindverbruiker via het distributienet dat op 31/12/01 49.046 km lang was. Deze aardgasleidingen zijn voornamelijk vervaardigd uit staal en polyethyleen.</p>

2.3 Verbruik en import van aardgas

België beschikt niet over eigen aardgasvelden en is dus voor 100% aangewezen op import. Even werd gedacht dat er in het noorden van België, in Loenhout, een aardgasveld aanwezig was. Boringen in de ondergrond wezen uit dat de samenstelling van de ondergrond er zeer sterk leek op deze van de aardgasvelden in het Nederlandse Slochteren. Verder onderzoek wees echter uit dat de holtes enkel gevuld waren met water. Maar juist door de quasi identieke samenstelling van de ondergrond, bleek Loenhout later de ideale plaats om een ondergronds opslagreservoir te installeren.

2.3.1 Het aardgasverbruik in België

23,5% van het verbruik van primaire energie in België wordt ingenomen door aardgas, daarin alleen voorafgegaan door aardolie (38,3% - cijfers EUROSTAT 2000). Niet elke Belg heeft al toegang tot het aardgasnet, wat voor elektriciteit wel het geval en zelfs wettelijk voorzien is. Volgende tabel geeft een globaal beeld van het aardgasverbruik in België.

Tabel 4: Overzicht van het aardgasverbruik in België

Situatie op 31/12	Aantal aardgasverbruikers	Aardgasverkoop in België in GWh	Huishoudelijk verbruik in GWh	Aantal graaddagen (16,5°C) te Ukkel
1992	2.165.128	115.454	37.372	
1993	2.218.329	121.056	37.798	
1994	2.258.080	123.921	40.040	
1995	2.299.171	137.167	39.239	
1996	2.346.577	152.533	45.011	
1997	2.390.597	145.520	45.350	
1998	2.435.536	160.608	41.544	2.310
1999		171.716	43.820	2.174
2000	2.512.169	173.056	42.702	2.097
2001	2.565.508	170.846	45.839	2.348

Bron: Figas – Voor 1999 is geen vergelijkbaar cijfer voor het aantal aardgasverbruikers beschikbaar.

Hoewel het aantal aardgasverbruikers jaarlijks stijgt, zien we bij de aardgasverkoop schommelingen van jaar tot jaar.

Het **huishoudelijk** aardgasverbruik hangt sterk samen met de temperatuur, gezien aardgas veelal aangewend wordt voor verwarmingsdoeleinden. Daarom wordt de aardgasverkoop aan particulieren gerelateerd aan het aantal graaddagen. Dit cijfer berekent voor alle dagen met een gemiddelde buitentemperatuur beneden 16,5°C, de som van alle dagverschillen tussen de gemiddelde dagelijkse binnentemperatuur (vastgelegd op 16,5°C) en de gemiddelde buitentemperatuur. Hoe hoger deze waarde, hoe kouder het is, hoe hoger het verbruik zal zijn (ceteris paribus). Hierbij wordt aangenomen dat bij een buitentemperatuur van minimum 16,5°C de verwarming uitgeschakeld wordt. De **totale** aardgasverkoop volgt duidelijk niet de evolutie van het aantal graaddagen. Een groot deel van het verbruik situeert zich immers bij de industrie (52.293 GWh in 2001) en bij de productie-eenheden voor elektrische centrales (37.480 GWh in 2001), die eerder conjunctuurgevoelig zijn.

Indien we aardgasverkoop uitgedrukt in GWh opsplitsen naar gewest en naar sector, krijgen we volgend beeld voor het jaar 2001:

Tabel 5: Opsplitsing aardgasverkoop per gewest en per sector

Gewest	Vervoernet: verkoop aan industrie		Distributienet: niet huishoudelijk en industrie		Distributienet: huishoudelijk		Totaal	
		%		%		%		%
Brussels Hoofdst.	0	0	6.838	14,6	4.151	12,1	10.989	6,4
Vlaams	58.732	65,4	28.211	60,3	24.507	71,5	111.450	65,2
Waaals	31.041	34,6	11.755	25,1	5.611	16,4	48.407	28,4
Totaal	89.773	100,0	46.804	100,0	34.269	100,0	170.846	100,0

Bron: Figas

2.3.2 Dekking van de aardgasvraag in België

Zoals reeds vermeld, moet België haar volledige behoefte aan aardgas importeren. Volgende tabel geeft aan bij welke landen België aanklopt om zich te bevoorraden:

Tabel 6:

	1992	1995	1998	1999	2000	2001
Nederland	38,3%	35,2%	32,8%	31,7%	33,3%	43,7%
Noorwegen	20,5%	22,5%	33,3%	33,4%	33,3%	35,2%
Algerije	41,2%	32,7%	29,8%	25,4%	26,8%	13,9%
Duitsland	0,0%	5,3%	4,1%	3,3%	2,0%	1,1%
Abu Dhabi	0,0%	4,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Nigeria	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%
Spotmarkt	0,0%	0,0%	0,0%	6,2%	4,6%	5,1%
Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Bron: Figas

Uit de cijfers van 2001 blijkt duidelijk dat de invoer van Slochterengas uit Nederland sterk aan belang wint, ten nadele van de invoer uit Algerije.

De bevoorrading gebeurt voornamelijk via langetermijncontracten van 15 tot 20 jaar die ook toelaten om belangrijke investeringen te doen. In de aankopen via de spotmarkt zitten ook de inkopen uit het Verenigd Koninkrijk via de Interconnector, die 2,09% vertegenwoordigen.

2.4 Opslag van aardgas en onderscheid hoog- en laagcalorisch aardgas¹

2.4.1 Opslag van aardgas

Om de continuïteit van de aardgasbevoorrading te kunnen waarborgen en om te vermijden dat de transportleidingen een overdreven grote diameter moeten hebben, moet aardgas ondergronds kunnen worden opgeslagen in grote reservoirs.

Opslag van aardgas is één van de middelen om het evenwicht tussen de aardgasvraag en de aardgasbevoorrading (het aanbod) te waarborgen, vooral dan voor wat betreft seizoenschommelingen in het verbruik.

De aardgasvraag kent een typisch seizoensgebonden verloop: een piekperiode tijdens de wintermaanden en een dalperiode in de zomermaanden. De buitentemperatuur is sterk negatief gecorreleerd met de aardgasvraag voor verwarmingsdoeleinden. Bovendien liggen ook de industriële activiteiten lager in de zomer.

Een analyse van de seizoenvraag geeft een indicatie van de noden aan opslagcapaciteit. Gezien de instroom van H-gas (hoogcalorisch aardgas) relatief constant is over het jaar dient de seizoenbalancering van de H-aardgasvraag bijna volledig te gebeuren via opslagfaciliteiten. Dit geldt niet voor L-gas (laagcalorisch aardgas) gezien de leveringen vanuit Nederland in sterke mate de schommelingen in de seizoenvraag kunnen volgen.

¹ Gebaseerd op de CREG-studie "Indicatief plan van bevoorrading in aardgas", 18 oktober 2001.

België beschikt over een beperkte fysische opslagcapaciteit van aardgas. Aardgas opslaan is bovendien een dure operatie. Geologisch lijkt een uitbreiding van de ondergrondse opslagcapaciteit niet mogelijk.

België beschikt over drie operationele opslagfaciliteiten:

- De ondergrondse opslag te Loenhout (hoogcalorisch aardgas) in diepe waterhoudende lagen. Ondergrondse opslag biedt de mogelijkheid om aardgas op te slaan tijdens de zomermaanden en uit te zenden in de winter. Zo wordt ingespeeld op langetermijnschommelingen d.m.v. seizoenopslag. In de ondergrondse aardgasopslag in Loenhout is in 2001 een opslagniveau bereikt van 1,05 miljard m³(n). De komende jaren wordt het opslagniveau verder opgedreven tot 1,1 miljard m³(n).
- De 'peak shaving'² installatie van Dudzele in de hub van Zeebrugge.
- De drie LNG-tanks in de hub van Zeebrugge kunnen ook aanzien worden als opslagcapaciteit. LNG (liquid natural gas)-opslagactiviteiten in Zeebrugge zijn van centraal belang omdat de Belgische geologie slechts beperkt geschikt is voor ondergrondse aardgasopslag en LNG bijzonder geschikt is om piekbelastingen op te vangen. LNG-opslag is vooral geschikt om piekuurbelastingen (korte termijnschommelingen) op te vangen omdat deze opslagtechniek een grote uitzendcapaciteit toelaat.
- In gasvorm in afgedankte steenkoolmijnen in Anderlues en Péronnes. De commerciële uitbating van de opslag in Anderlues is eind februari 2001 definitief beëindigd. In Péronnes is in 2001 de eerste fase van de sluiting beëindigd: alle meet- en injectieleidingen zijn afgesloten en op de secundaire schachten is een afdekplaat geplaatst. In 2002 wordt de uitdienstneming van de opslag voltooid met het afsluiten van de hoofdschachten St-Albert en Ste-Marguerite. Nadien volgt nog een observatieperiode van twee jaar.

Voor L-gas bestaan er geen opslagfaciliteiten. Bevoorrading in L-gas is voldoende flexibel en seizoenopslag is dan ook niet nodig.

Onderbreekbare leveringscontracten bieden de mogelijkheid om contracten voor 'virtuele' opslagcapaciteit aan te bieden. In tijden van extreme piekvragen kan zowel beroep worden gedaan op onderbreekbare leveringscontracten als op ondergronds opgeslagen aardgas of beide om de aardgasvraag van vaste klanten te voldoen.

2.4.2 Onderscheid hoogcalorisch aardgas (H-gas) en laagcalorisch aardgas (L-gas)

De aardgasbevoorrading in België kan gezien worden in functie van de specifieke infrastructuur:

- L-gas dat geproduceerd wordt in Nederland;
- H-gas waarvoor pijpleidingenverbindingen bestaan met verschillende bronnen;
- LNG (liquid natural gas of vloeibaar aardgas) dat wordt ingevoerd per cargo.

Er zijn twee grote categorieën van aardgaskwaliteit: L-gas (9,769 kWh/Nm³) en H-gas (11,630 kWh/Nm³). Voor beide aardgaskwaliteiten is er een afzonderlijk vervoernet. Binnen de categorie L-gas en H-gas kunnen er nog kwaliteitsverschillen bestaan, bijvoorbeeld naargelang het aardgasveld. Het Belgische L-gasverbruik bedraagt 30% van de totale aardgasvraag.

Omwille van het verschil in kwaliteit en de daaraan gekoppelde netten, moeten de L-gasmarkt en de H-gasmarkt dus gezien worden als verschillende markten.

² Hiermee wordt bedoeld: het opvangen van pieken in de vraag.

In België is Fluxys de feitelijke monopolist verantwoordelijk voor het vervoer van aardgas in België (vuistregel: vervoer = transport op leidingen > 15 bar). De dubbele Noord-Zuid verbinding (Poppel-Blaregnies) vormt de centrale as en staat in voor de bevoorrading van L-gas in België. De Oost-West verbinding (Zeebrugge/Zelzate/Zandvliet – 's Gravenvoeren/Eynatten/Obbicht) is de verbinding voor het vervoer van H-gas.

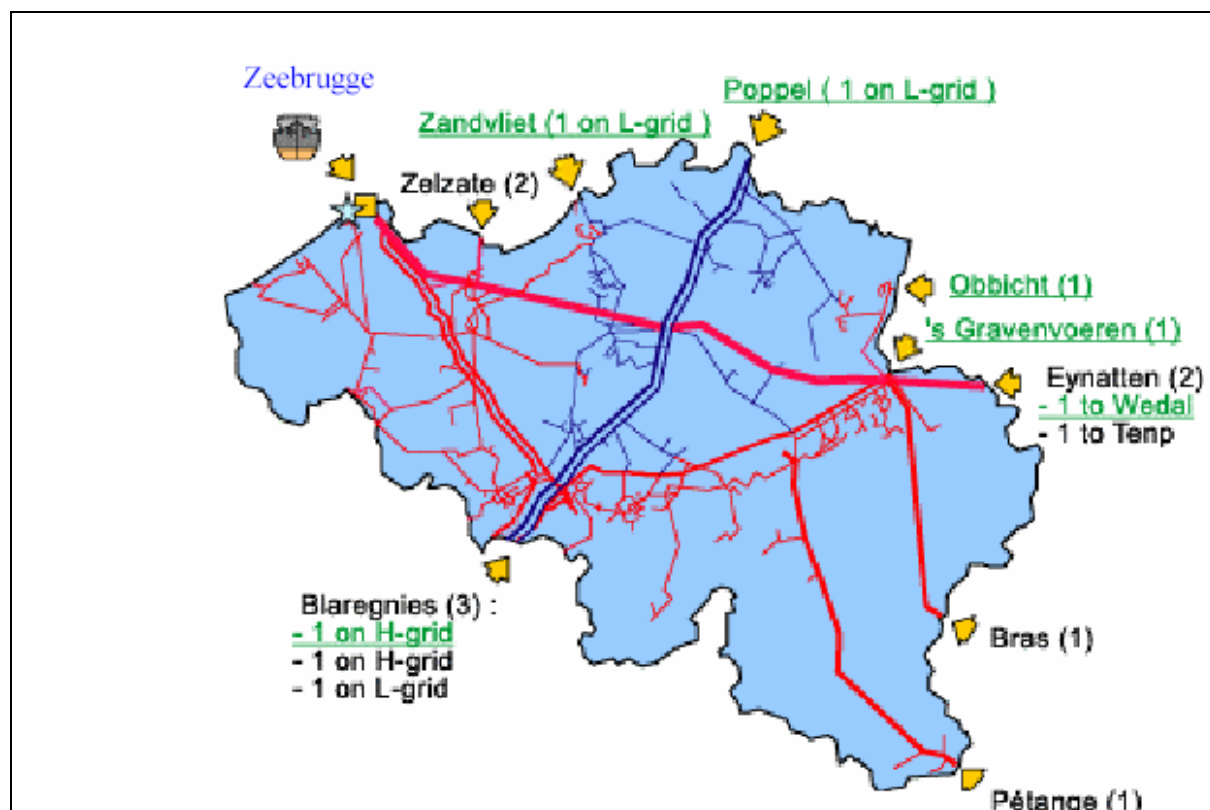
Het L-gas distributienet (vuistregel: leidingen < 15 bar) bevindt zich in het centrum en het noorden van het land. Het H-gas distributienet bevindt zich in het westelijke en oostelijke deel van België. H-gas en L-gas zijn dus twee geografisch gescheiden aardgasmarkten (zie Figuur 3).

Voor de bevoorrading in L-gas zijn er de Nederlandse aardgasvelden. Het L-gas uit Nederland komt België binnen via Poppel en in mindere mate via Zandvliet. De NAM (Nederlandse Aardolie Maatschappij) is de enige producent. Er zijn slechts een beperkt aantal leveranciers die L-gas in België kunnen aanbieden. Dit impliceert dat voor vrije aardgasafnemers in het L-gas gebied de concurrentie voorlopig zwak is. De verdwijning van het L-gasgebied in België op korte termijn lijkt onwaarschijnlijk zolang de Nederlandse voorraden van laagcalorisch aardgas voldoende zijn.

Voor H-gas bestaan er aanzienlijke reserves, o.a. in Rusland, het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Het ingevoerde H-gas uit Noorwegen, Algerije, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Nigeria komt België binnen via LNG-tankers (Zeebrugge), de interconnector (Zeebrugge) en ondergrondse pijpleidingen (Zeebrugge, Zelzate, 's Gravenvoeren, Eynatten). Er zijn verschillende buitenlandse aardgasproducenten en verschillende leveranciers (Electrabel Customer Solutions, Luminus, Wingas, Ruhrgas, Distrigas en Gaz de France) van H-gas. In vergelijking met L-gas is er voor H-gas meer concurrentie op de markt.

Bovendien is er voor H-gas een spot markt (HUB); er zijn nog geen handelsmogelijkheden voor L-gas (zie '2.5 Marktwerking').

Figuur 3: Het Belgisch vervoernet H-gas versus L-gas



BRON: Fluxys

In België wordt de vlotte marktwerking in de aardgassector belemmerd door het probleem van de interoperabiliteit van aardgaskwaliteiten en de geografisch afgeschermd L-gasmarkt:

Omschakelen van L-gas in H-gas is mogelijk mits een technische ingreep bij de toestellen van de aardgasklanten. Omschakeling van de netten is dus technisch mogelijk maar betekent een belangrijke éénmalige investering.

Het aantal afnemers dat dicht genoeg bij de beide distributienetten gelegen is en zou kunnen kiezen, is beperkt. Omschakeling vereist relatief veel investeringen, niet door de eindgebruikers, maar door de aardgasnetbeheerders (de vroegere aardgasintercommunales) en door Fluxys.

Er zijn verschillende strategieën denkbaar om **meer markspelers** toegang te geven tot de Belgische L-gasmarkt:

- (1) transformatie van H-gas in L-gas
- (2) swappen van H-gas in L-gas

De **concurrentie** tussen L-gas en H-gas kan als volgt bevorderd worden:

- Het uitwerken van een mechanisme voor swaps tussen L-gas en H-gas;
- Investeren in dubbele verbindingen (dubbele bevoorradingsleidingen) L-gas en H-gas bij grootverbruikers die een omschakeling vragen en die over installaties beschikken om op beide aardgaskwaliteiten te werken. Het bestaan van aardgasafnemers die bij piekperioden kunnen omschakelen is een belangrijk flexibiliteitsinstrument. Op deze manier wordt het onevenwicht in één zone opgevangen met de reserve in de andere zone.
- Naarmate het aantal markspelers dat over L-gas beschikt toeneemt, kan overwogen worden een spotmarkt en een hub voor L-gas in België op te richten.
- Het invoeren van een 'gas-release'-programma waarbij de huidige invoerder van L-gas, namelijk Distrigas, verplicht wordt een deel van de bevoorradingsportefeuille te veilen.

2.5 Marktwerking

Door het ontbreken van producenten van aardgas in België wordt aardgashandel beperkt tussen invoerders, leveranciers, elektriciteitsmaatschappijen en sommige grote industriële klanten. Marktwerking is ook niet te situeren binnen het Vlaamse of Belgische niveau maar heeft eerder een Pan-Europese dimensie. Dit heeft twee belangrijke redenen: enerzijds het ontbreken van Belgische aardgasproducenten, waardoor er automatisch partijen moeten betrokken worden van buiten België, en anderzijds zijn er belangrijke aardgasproducenten die buiten de Europese grenzen liggen (bv. Rusland en Algerije).

Historisch gezien beperkte de marktwerking zich tot het afsluiten van lange termijn TOP-contracten (Take or Pay) tussen de producenten en invoerders-leveranciers die bijna 100% van het Belgische aardgasverbruik dekten. Gezien de monopoliepositie van de invoerder-leverancier waren deze vaste leveringscontracten perfect in staat om voldoende leveringszekerheid aan de afnemers te bieden. Hoewel de liberalisering deze situatie gewijzigd heeft, zijn leveranciers nog steeds genoodzaakt een substantieel deel van dat verbruik te dekken door lange termijn contracten om aan het verbruik van hun afnemers te voldoen. Wanneer momenteel nog TOP-contracten worden afgesloten moeten deze worden aangemeld bij de Europese Commissie, net omdat deze de vrije marktwerking kunnen verstoren. Deze aanmelding verschaft echter geen informatie over de prijs en hoeveelheid.

Het feit dat contracten slechts kunnen worden afgesloten met een beperkt aantal invoerders van aardgas, blijft de liquiditeit van de markt beperken. Het afsluiten van lange termijncontracten (TOP of

niet) en de handel gebeurt meestal binnen een vrij gesloten club wat resulteert in een vrij matige transparantie.

De opdeling van België in een hoog- en laagcalorisch aardgasgebied vormt een bijkomende barrière voor de verhandelbaarheid van aardgas en dus voor een efficiënte marktwerking. Hoewel het technisch gezien wel mogelijk is om H-gas om te vormen tot L-gas door toevoeging van extra stikstof, wordt dit omwille van de kostprijs (bijna) niet gedaan. De meeste afnemers in Vlaanderen hebben ook geen keuze: ze liggen in een gebied waar ofwel hoog- ofwel laagcalorisch aardgas wordt verdeeld en aangeboden. We moeten dus de beide markten apart bekijken.

2.5.1 De laagcalorische markt

Wat betreft het laagcalorisch aardgas kan men eigenlijk niet van een markt spreken. Er is namelijk maar 1 producent die vrijwel exclusief blijkt te leveren aan enkele leveranciers waarvan momenteel enkel Distrigas en Gaz de France op de Vlaamse markt actief zijn. Indirect kunnen ook Electrabel Customer solutions en Luminus (via Distrigas) laagcalorisch aardgas aanbieden. Doch met slechts twee partijen met rechtstreekse toegang tot de aanvoer van L-gas en vier - niet alle even actieve - leveranciers met toegang tot het distributienet kunnen we moeilijk van een echte concurrentiële markt spreken.

2.5.2 De hoogcalorische markt

Het beeld op de hoogcalorische markt is helemaal anders. Ten eerste zijn hier veel meer producenten op de markt aanwezig en ten tweede is deze geografisch niet zo afgeschermd. Een zeer belangrijk element voor de marktwerking in België was en is de ontwikkeling van de Zeebrugge Hub, die tegemoet komt aan enkele barrières. Een hub is een plaats waar verschillende partijen aardgas kunnen kopen en verkopen. Hubs ontwikkelen zich op locaties waar vraag is naar fysieke aardgastransacties en waar er verschillende aanvoer- en vervoersmogelijkheden voor aardgas zijn.

Op vrij korte termijn is de Zeebrugge Hub uitgegroeid tot een liquide marktplaats voor de kortetermijnhandel en een belangrijk middel voor leveranciers om het dagelijkse evenwicht tussen in- en output van aardgas te bereiken. Het aantal klanten van de Huberator (een dochteronderneming van Fluxys die instaat voor het administratieve beheer van en dienstverlening op de Zeebrugge Hub) is gestegen tot meer dan 40, wat de liquiditeit ten goede komt. De transparantie is vergroot door de publicatie van de Dow Jones Zeebrugge Index for Natural Gas (ZIG). Buiten de traditionele partijen (aardgasproducenten, leveranciers, elektriciteitsmaatschappijen en grote industriële klanten) heeft de Hub ook nieuwe spelers op de aardgasmarkt aangetrokken: traders.

De Zeebrugge Hub is kunnen uitgroeien tot een liquide aardgasmarkt, ondermeer doordat Zeebrugge de verbinding vormt van de continentale aardgasmarkt met de reeds volledig vrijgemaakte aardgasmarkt in het Verenigd Koninkrijk, waar aardgasprijzen onafhankelijk gevormd worden en onderhevig zijn aan seizoeneffecten. Aangezien de prijzen in continentaal Europa nog steeds gelinkt zijn aan de petroleum prijzen, opent dit perspectieven voor traders, die noodzakelijk zijn om een markt liquide te maken.

Een hub kan echter slechts een aanvullende rol spelen voor leveranciers. Leveranciers die op de Vlaamse markt willen leveren zullen het verbruik van hun klanten nog steeds voor het grootste gedeelte moeten afdekken door middel van lange termijn contracten. Een positief punt is wel dat ze het volumerisico van deze contracten via de mogelijkheid van kortetermijnhandel beter kunnen beheren.

De ontwikkeling van meerdere hubs op het Europese vasteland kan leiden tot een handel tussen de hubs onderling en zo tot een eigen prijsvorming van aardgas die niet meer gekoppeld is aan de evolutie van de internationale olieprijs (wat natuurlijk niet wil zeggen dat de aardgasprijs volledig onafhankelijk gevormd zal worden). Momenteel wordt er op de bestaande spotmarkten (o.a. in het Verenigd Koninkrijk waar spothandel reeds ingeburgerd is) nog een sterke prijsvolatiliteit opgemerkt.

2.5.3 Conclusie

De Zeebrugge hub vervult een sleutelpositie voor de marktwerking van het Belgische aardgassysteem, doch enkel voor de hoogcalorische markt. De laagcalorische markt ontbreekt het totaal aan efficiënte marktinstrumenten.

Hoe meer lokale hubs er opgericht zullen worden en hoe meer lokale spotmarkten er zullen ontwikkeld worden, hoe meer mogelijkheden er ontstaan om de vervoerskosten van aardgas te reduceren via het swappen van aardgas. Zonder de ontwikkeling van swaps tussen hoog- en laagcalorisch aardgas dreigt een gedeelte van de Vlaamse aardgasmarkt echter verstoken te blijven van echte concurrentie.

2.6 De ontwikkeling van de Vlaamse aardgasmarkt

Vlaanderen telt sinds 1/1/03 320 in aanmerking komende afnemers op het distributienet. Het betreft de afnemers met een verbruik op locatie vanaf 1 miljoen m³(n). Ook de afnemers met een verbruik vanaf 5 miljoen m³(n) aardgas per jaar aangesloten op het vervoernet zijn reeds vrij en dit als gevolg van de federale vrijmakingskalender, aangezien Vlaanderen niet bevoegd is voor het aardgasvervoernet.

Op dit ogenblik heeft de VREG 6 leveringsvergunningen voor de levering van aardgas via het distributienet in het Vlaamse Gewest uitgereikt. Distrigas, Gaz de France, Luminus en Wingas werden in december 2002 vergund. Het Duitse Ruhrgas ontving zijn vergunning eind januari 2003. Electrabel Customer Solutions kreeg een tijdelijke leveringsvergunning gezien haar aanduiding als standaardleverancier. Haar aanvraag tot het verkrijgen van een definitieve leveringsvergunning wordt nog behandeld. Daarnaast zijn nog 2 twee dossiers in behandeling. Ook zullen waarschijnlijk nog een aantal van de huidige vergunde leveranciers van elektriciteit op termijn ook actief willen worden in de levering van aardgas. Deze situatie biedt dus nog steeds gunstige perspectieven op de ontwikkeling van reële concurrentie in de Vlaamse aardgasmarkt op distributieniveau.

De VREG zal zoveel mogelijk analoge maatregelen treffen en regelgeving uitvaardigen en toepassen in de aardgasmarkt als deze die bestaan in de elektriciteitsmarkt. Onmiddellijk na de inwerkingtreding van de uitvoeringsbesluiten werd de beslissing getroffen die de huidige intercommunales, die instaan voor aardgasdistributie, tijdelijk aanduidt als beheerders voor de aardgasdistributienetten³. De procedure voor de aanwijzing van de aardgasnetbeheerders werd intussen opgestart. De aanvraagdossiers worden ingewacht uiterlijk 30/4/2003.

Voor het opstellen van het Technisch reglement distributie aardgas werd niet gewacht op de uitvoeringsbesluiten. Dit technisch reglement werd goedgekeurd op 15 oktober en is al sinds 16 oktober te raadplegen op de VREG-website. Het trad in werking op 1 december, dus vóór de vrijmaking van de Vlaamse aardgasmarkt een feit was. Ook hier streefde de VREG naar een maximale analogie met het Technisch reglement distributie elektriciteit.

³ Beslissing van de VREG tot aanduiding van de voorlopige aardgasnetbeheerders overeenkomstig artikel 55 van het besluit van de Vlaamse regering van 11 oktober 2002 houdende de organisatie van de aardgasmarkt van 28 oktober 2002.

2.7 Kalender voor opening van de aardgasmarkt in Vlaanderen:

Verbruikscategorie	verbruik in GJ	aantal afnemers
boven 15 mln m ³	7.000.000	8
5 mln < X < 15 mln m ³	9.700.000	30
1 mln < X < 5 mln m ³	21.800.000	260
<i>totaal volume en aantal afnemers vrij vanaf 1 januari 2003</i>	<i>38.500.000</i>	<i>298</i>
300,000 < X < 1 mln m ³	12.800.000	600
100.000 < X < 300,000 m ³	9.800.000	1.400
25.000 < X < 100,000 m ³	11.300.000	5.500
< 25.000 m ³ ⁴	104.300.000	1.300.000
<i>totaal volume en aantal afnemers vrij vanaf 1 juli 2003</i>	<i>138.200.000</i>	<i>1.307.798</i>

Bron: Figas (cijfers 1999)

Uit onze bevraging bij de aardgasnetbeheerders blijkt dat op 1/1/03 al 320 toegangspunten vrijgekomen zijn, dus iets meer dan Figas in 1999 berekend had. De overige toegangspunten, naar schatting zo'n 1.307.500, komen op 1/7/03 vrij.

⁴ Dit cijfer telt gebouwen met verschillende woningen als 1 aansluitpunt. Het aantal gezinnen dat afnemer is van aardgas in zulke gebouwen kan op ongeveer 100.000 geschat worden. Dit brengt het totaal aantal in aanmerking komende afnemers vanaf 1 juli 2003 op ongeveer 1,4 miljoen.

Deel 2 De Vlaamse elektriciteitsmarkt in het vierde kwartaal van 2002 en jaaroverzicht

1 Methodologie

Bij het opstellen van de VREG-marktrapporten gaan we uit van de vraag "is er effectief concurrentie op de vrijgemaakte markt?". Om hierop te antwoorden moeten we zowel de ontwikkeling als de effectiviteit van de concurrentie op de markt meten. De ontwikkeling van concurrentie op de markt is een dynamisch proces, dat gekenmerkt wordt door veranderingen in structuur, gedrag en prestaties, zodat het nodig is hiervoor een hele reeks indicatoren te hanteren. Het geven van een overzicht van de actuele stand van zaken in de Vlaamse energiemarkt gebeurt dan ook het best door het bundelen van alle relevante verzamelde informatie en deze te duiden vanuit de praktijkkennis van de reguleringsinstantie.

Een tweede argument om een marktrapport op te stellen, is de terugkoppeling die hierdoor uit de markt verkregen wordt, waardoor de VREG haar adviserende rol naar de Vlaamse Regering beter kan invullen. De VREG is zich bewust van het belang van overleg met alle marktpartijen en zet zich in om dit overleg te bevorderen.

Dit rapport concentreert zich voornamelijk op de vrijgemaakte markt en vermeldt reeds enkele kerncijfers over de leverancierswissels van 1 januari 2003. Het gaat dus niet dieper in op de afnemers die op 1 januari zijn vrijgekomen, en evenmin op de nog gebonden klanten die pas op 1 juli dit jaar vrij hun leveranciers zullen kunnen kiezen.

Dit rapport is gebaseerd op de resultaten van een bevraging van de leveranciers en van de distributienetbeheerders voor elektriciteit. Al de gestelde vragen hadden betrekking op de periode tussen 1 oktober 2002 en 31 december 2002. We peilden uitsluitend naar de in aanmerking komende afnemers op het Vlaamse grondgebied, die beleverd worden via netten op een nominale spanning lager of gelijk aan 70 kV.

Volgende houders van een leveringsvergunning stuurden onze vierde vragenlijst ingevuld terug: Ecopower C.V.B.A., Electrabel N.V., Electrabel Customer Solutions N.V., EDF, Elektriciteitsbedrijf Merksplas B.V.B.A., E.ON Belgium NV, Essent Energy Trading BV, Luminus N.V., Nuon Belgium NV, Nuon ET&W B.V., REMU Levering BV, RWE Plus Belgium N.V., RWE Solutions A.G., SPE N.V., TotalfinaElf Gas & Power North Europe S.A. en WattPlus B.V.B.A..

Niet al deze bedrijven zijn actieve leveranciers. Zo leverden Ecopower C.V.B.A., Essent Energy Trading B.V., Nuon ET&W B.V., REMU Levering BV en TotalfinaElf Gas & Power North Europe S.A. niet in de beschouwde periode.

Alle distributienetbeheerders verleenden hun medewerking.

Naast een reeks vragen met een kwantitatieve inslag, die hun weerslag vonden in dit rapport in de vorm van tabellen en statistische gegevens, werden aan leveranciers en distributienetbeheerders ook ditmaal een reeks kwalitatieve, open vragen gesteld, net als in de voorgaande vragenlijsten. Deze vragen peilen naar de barrières die de leveranciers en distributienetbeheerders ondervinden op weg naar de vrije Vlaamse energiemarkt en de administratieve context van de vrijgemaakte markt. Het feit dat deze vragen vanaf het eerste VREG-rapport ongewijzigd bleven, laat toe de perceptie bij de marktpartijen van de problemen die de jonge en nog onvolgroeide markt ondervindt op te volgen.

Het is tegelijk een toetssteen voor de activiteit van de VREG, vermits het opruimen van een maximum aan barrières voor de vrije marktwerking een centraal element is in de VREG-opdracht. Natuurlijk

hebben een groot aantal van de gesignaleerde problemen betrekking op elementen die niet onder de bevoegdheid van de VREG vallen, en soms zelfs niet opgelost kunnen worden door eender welke regulator.

2 Resultaten van de vierde marktbevraging over het vierde kwartaal

2.1 Actieve leveranciers – spreiding over de netwerken

In de door dit vierde VREG-rapport bestreken periode (1 oktober tot en met 31 december) waren er uiteindelijk 16 houders van een leveringsvergunning, zij het dat deze niet alle 16 actief waren als leverancier in de beschouwde periode. De geografische spreiding van de actieve leveranciers is eerder onevenwichtig, zoals blijkt uit volgende tabel:

Tabel 7: Spreiding van de actieve leveranciers en % van het aantal in aanmerking komende afnemers in het grondgebied van de distributienetbeheerder⁵

<i>Distributienetbeheerder</i>	<i>Actieve leveranciers vierde kwartaal</i>	<i>Actieve leveranciers op 1/10/02 (dus exclusief SourcePower)</i>	<i>% toegangspunten</i>
AGEM	2	2	0,13%
GASELWEST	9	5	18,40%
Gemeentelijke regie Essen	2	2	0,17%
Gem.Elektriciteitsbedrijf Izegem (ETIZ)	5	4	0,67%
Gemeentelijk havenbedrijf Antwerpen	2	2	2,88%
IMEA	6	4	7,43%
IMEWO	8	5	16,19%
INTERELECTRA	6	4	13,81%
INTERGEM	6	3	7,13%
INTERMOSANE	0	0	0,00%
IVEG	2	2	1,25%
IVEKA	6	5	12,60%
IVERLEK	7	4	12,06%
PBE	2	2	1,21%
SIBELGAS	4	3	2,29%
VEM Nijlen Zelzate (Vosselaar)	2	2	0,17%
WVEM	2	2	3,63%

NOOT: de bevraging beperkte zich tot het deel van het distributienet dat in Vlaanderen ligt.

Relateren we het aantal actieve leveranciers per distributienetbeheerder aan het aantal in aanmerking komende afnemers dat via elk distributienet bediend wordt, dan valt uit de tabel af te leiden dat het percentage in aanmerking komende elektriciteitsafnemers (uitgedrukt in toegangspunten) dat kan kiezen uit meer dan 3 leveranciers, 90,58% bedraagt in het vierde kwartaal. Dit is een indicator dat het overgrote deel van de Vlaamse in aanmerking komende afnemers een beroep kan doen op meerdere elkaar beconcurrerende leveranciers. Omdat Electrabel met twee (weliswaar autonome) entiteiten actief is (Electrabel N.V. en Electrabel Customer Solutions N.V.) is de aanwezigheid van 3 actieve leveranciers immers onvoldoende om in alle gevallen van reële concurrentie te kunnen spreken. Zulke situatie kan immers in de praktijk neerkomen op een duopolie.

We zien trouwens dat de aanwezigheid van actieve leveranciers in bepaalde deelgebieden sterk toegenomen is tov het derde kwartaal. Dit is ondermeer het geval op het grondgebied van Gaselwest,

⁵ We maken hier abstractie van Elia, dat een aantal afnemers bedient via aansluitingen op 70 kV, 36 kV en/of 26 kV. Deze afnemers situeren zich in heel Vlaanderen, zodat Elia niet relevant is voor de oefening i.v.m. de dekkingsgraad van de distributienetbeheerders die 2, 3 of meer actieve leveranciers op hun grondgebied hebben.

Imea, Imewo, Interelectra, Intergem en Iverlek. De deelgebieden met de kleinste omvang blijven het minst bedeed.

Naast het percentage van afnemers dat een reële keuze heeft tussen verschillende elkaar beconcurrerende leveranciers, is het interessant even in detail stil te staan bij de geografische spreiding van de leveranciers. Tabel 8 geeft een overzicht van de leveranciers die op het ogenblik actief zijn via elk distributienetwerk. Dit houdt helemaal niet in dat een leverancier niet in staat zou zijn via andere distributienetwerken te leveren dan deze die in de tabel opgenomen werden. De tabel biedt slechts een momentopname en geeft geen indicatie over het geografische bereik dat een leverancier potentieel kan bestrijken.

Tabel 8: Actieve leveranciers per deelgebied in het vierde kwartaal 2002 (leveringen aan eindafnemers)

<i>DNB</i>	<i>Elec-trabel</i>	<i>ECS</i>	<i>EDF</i>	<i>Merks-plas</i>	<i>E.ON</i>	<i>Lumi-nus</i>	<i>Nuon Belgium</i>	<i>RWE Plus</i>	<i>RWE Solutions</i>	<i>SPE</i>	<i>Watt-Plus</i>
BIAC	X	X									
GASELWEST	X	X	X		X	X	X	X		X	X
Essen		X				X					
ETIZ	X	X			X	X		X			
AGEM				X		X					
Havenbedrijf		X				X					
IMEA	X	X			X	X		X			X
IMEWO	X	X	X		X	X	X	X		X	
INTERELECTRA		X			X	X	X	X	X		
INTERGEM	X	X			X	X		X		X	
IVEG		X				X					
IVEKA	X	X			X	X		X			X
IVERLEK	X	X			X	X		X		X	X
PBE		X				X					
SIBELGAS	X	X			X	X					
VEM		X				X					
WVEM		X				X					

Naast Electrabel, ECS en Luminus, zien we dat ook nieuwkomers E.ON en RWE Plus al in meer dan 5 deelgebieden aanwezig zijn.

2.2 Aantal leveranciers

De evolutie van het aantal (potentiële) aanbieders op een markt is vanzelfsprekend een andere belangrijke indicator voor de concurrentiële toestand op de betrokken markt. De lijst van houders van een leveringsvergunning voor elektriciteit groeide in het vierde kwartaal opnieuw aan: E.ON Belgium N.V., Nuon Belgium N.V. en REMU Levering B.V. verkregen een leveringsvergunning. De eerste twee leverden ook effectief aan eindafnemers in het vierde kwartaal.

Trianel Energie B.V. ontving op 4 februari jl. een vergunning. Naast de zeventien vergunde leveranciers, zijn op het ogenblik van publicatie van dit rapport nog 3 aanvragen voor het bekomen van een leveringsvergunning voor elektriciteit in behandeling bij de VREG. Deze situatie biedt perspectief op reële concurrentie tussen een voldoende groot aantal onafhankelijke leveranciers op de Vlaamse distributiemarkt voor elektriciteit, zelfs al bevat de lijst van de houders van een

leveringsvergunning een aantal "dubbeltellingen" (2 Electrabel's, 2 RWE's) en een reeks (voorlopig nog) "slapende" vergunningen (Ecopower, Remu, Essent, ...).

Er is ondertussen een voldoende groot aantal onafhankelijke leveranciers op de Vlaamse elektriciteitsmarkt aanwezig om van een concurrentiële markt te kunnen spreken. Temeer daar er nog steeds zicht is op groei van het aantal (actieve) leveranciers.

2.3 Marktaandelen leveranciers

Kijken we naar de marktaandelen van de verschillende leveranciers, dan zien we nog steeds een uiteenlopende situatie naargelang we het marktaandeel per leverancier uitdrukken in geleverde hoeveelheden energie (tabel 9) of in aantal afnemers (tabel 10).

Tabel 9: Marktaandelen uitgedrukt in geleverde elektrische energie

Leverancier	eerste kwartaal 2002	tweede kwartaal 2002	derde kwartaal 2002	vierde kwartaal 2002
Electrabel	55,53%	54,95%	54,24%	55,00%
Electrabel Customer Solutions	28,62%	29,75%	29,78%	29,70%
Luminus	11,02%	10,60%	10,52%	11,19%
RWE Solutions	1,76%	1,38%	1,83%	1,46%
WattPlus	0,00%	0,19%	0,50%	0,81%
E.ON Belgium	0,00%	0,00%	0,00%	0,79%
RWE Plus Belgium	0,68%	0,68%	0,67%	0,65%
Electricité de France (EDF)	0,10%	0,10%	0,10%	0,21%
SPE	0,00%	0,00%	0,00%	0,08%
Nuon Belgium	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%
Elektriciteitsbedrijf Merksplas	0,03%	0,03%	0,03%	0,03%
Sourcepower.Net NV	2,26%	2,32%	2,33%	0,00%
Essent Energy Trading	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ecopower	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nuon Energy Trade & Wholesale	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
REMU Levering	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
TotalFinaElf Gas & Power	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Totaal	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabel 10: Marktaandelen uitgedrukt in aantal in aanmerking komende afnemers (toegangspunten)

Leverancier	eerste kwartaal 2002	tweede kwartaal 2002	derde kwartaal 2002	vierde kwartaal 2002
Electrabel Customer Solutions	64,52%	64,77%	64,46%	64,94%
Luminus	21,02%	21,01%	21,28%	21,12%
Electrabel	10,18%	10,00%	9,92%	10,01%
E.ON Belgium	0,00%	0,00%	0,00%	1,62%
RWE Plus Belgium	1,02%	1,01%	1,00%	0,98%
SPE	0,00%	0,00%	0,00%	0,30%
RWE Solutions AG	0,31%	0,27%	0,27%	0,26%
Nuon Belgium	0,00%	0,00%	0,00%	0,26%
Electricité de France (EDF)	0,04%	0,04%	0,04%	0,19%
Elektriciteitsbedrijf Merksplas	0,16%	0,16%	0,16%	0,15%
WattPlus	0,00%	0,04%	0,16%	0,15%
Sourcepower.Net	2,75%	2,70%	2,71%	0,00%
Ecopower	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Essent Energy Trading	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nuon Energy Trade & Wholesale	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
REMU Levering	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
TotalFinaElf Gas & Power	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Totaal	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Zoals reeds aangekondigd in ons derde rapport, heeft het wegvallen van SourcePower, waardoor diens klanten een nieuwe leverancierskeuze moesten maken, tot een verschuiving in de marktaandelen geleid. Nieuwkomer E.ON Belgium heeft een groot deel van de contracten van SourcePower overgenomen waardoor ze qua geleverde energie aan vrije afnemers dadelijk de zesde grootste elektriciteitsleverancier in Vlaanderen werden.

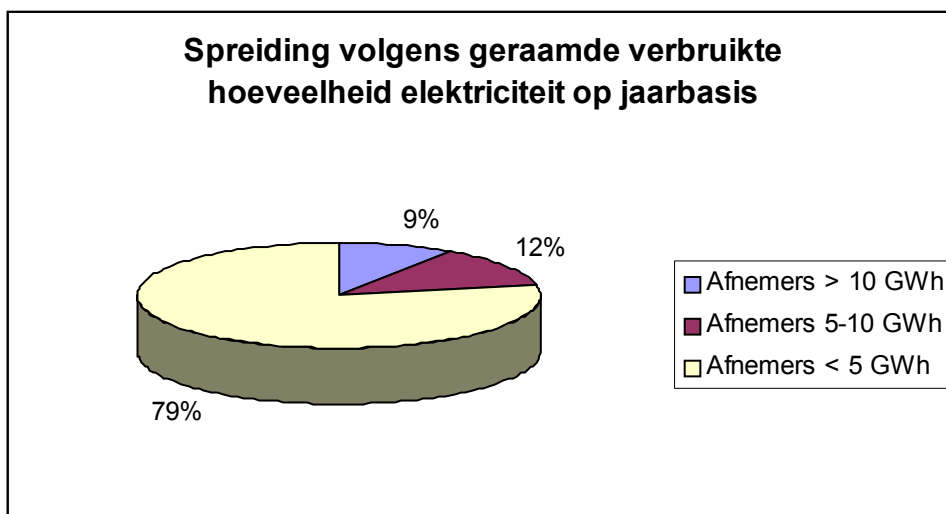
Op 30/9/02 heeft de VREG de leveringsvergunning van SourcePower NV ingetrokken. SourcePower heeft bijgevolg niet meer geleverd, maar wordt wel nog vermeld in de tabellen met de marktaandelen gezien hierin de evolutie voor gans 2002 vermeld staat. Voor de gegevens van SourcePower in het derde trimester werden de resultaten van de tweede bevraging zo nauwkeurig mogelijk geëxtrapoleerd.

Prijsvoordeel, betrouwbaarheid en ontevredenheid over de vorige leverancier werden opgegeven als de voornaamste beweegredenen om te wisselen van leverancier. De beloofde dienstverlening en de bevoorrading van alle afnamepunten binnen het bedrijf door eenzelfde leverancier worden in mindere mate vernoemd.

2.4 Opdeling van de in aanmerking komende afnemers, uitgedrukt in toegangspunten, volgens gebruikscategorie, spanningsniveau en onderschreven vermogen

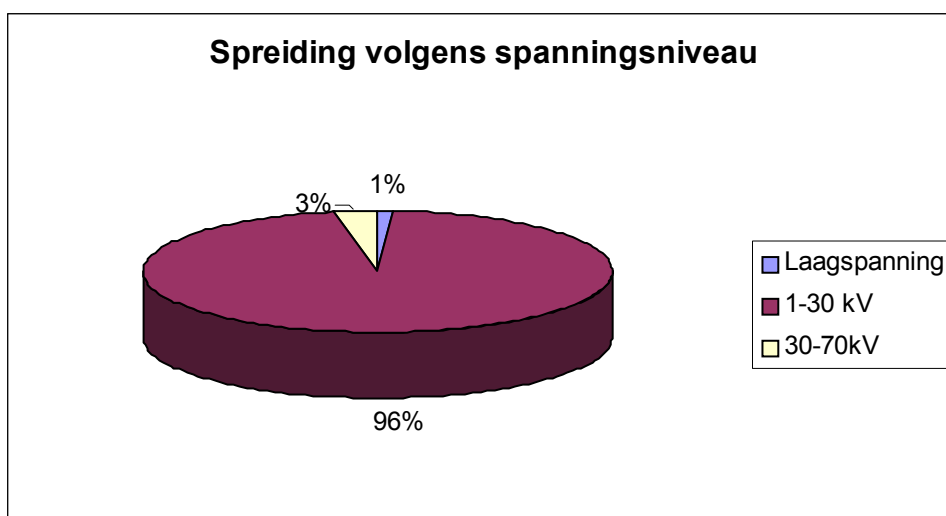
Uit de antwoorden van de distributienetbeheerders blijkt dat op 31/12/2002 2.476 vrije toegangspunten via het distributienet bevoorrad werden.

Figuur 4: Spreiding volgens geraamd verbruik



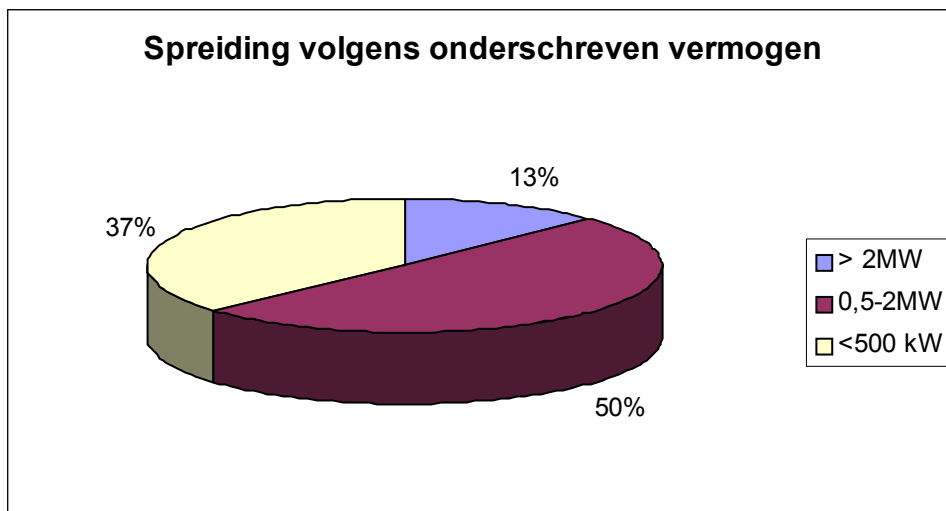
Het merendeel van de afnemers situeert zich duidelijk in de verbruikerscategorie tot 5 GWh.

Figuur 5: Spreiding volgens spanningsniveau



Slechts 1% van de afnemers zit op laagspanningsniveau. De 3% afnemers in de categorie 30-70 kV situeren zich allen bij Elia.

Figuur 6: Spreiding volgens onderschreven vermogen



Net de helft van de afnemers situeert zich in de middencategorie met een vermogen van 0,5-2 MW

2.5 Contractduur en prijsevolutie

Daar waar in ons derde rapport nog looptijden van één tot vijf jaar vernoemd worden voor de contracten met in aanmerking komende afnemers, bedraagt de gemiddelde duurtijd voor contracten afgesloten in het vierde kwartaal over het algemeen één tot drie jaar. De nieuwkomer-leveranciers blijken meestal contracten af te sluiten voor één of hoogstens twee jaar. Drie leveranciers hanteren doorgaans contracten met een looptijd van drie jaar.

Het verschil tussen de looptijd van de contracten die afgesloten worden door de verschillende leveranciers is een aandachtspunt voor de VREG. Aan de vooravond van de laatste stappen in de vrijmaking heeft het vastleggen van grote hoeveelheden afnemers door middel van langlopende contracten mogelijk een negatieve invloed op de vrijmaking van de elektriciteitsmarkt.

Wat de prijsevolutie betreft geven de antwoorden een eerder ongunstig signaal: maar liefst 5 leveranciers geven aan dat hun contractprijzen gestegen zijn t.o.v. de vorige periode, en deze stijging belooft in sommige gevallen tot meer dan 10%. Eén (kleinere) leverancier spreekt van een daling van 3-6%. De andere leveranciers hebben deze vraag niet beantwoord.

De door de leveranciers opgegeven cijfers zijn voorlopig nog zeer uiteenlopend, waarschijnlijk als gevolg van het feit dat de huidige in aanmerking komende afnemers grootverbruikers zijn. Deze kunnen immers genieten van "op maat" gemaakte contracten. De VREG volgt de prijsevolutie van de contracten in de toekomst verder op en we hopen de markt hierover waardevolle informatie te kunnen aanbieden in latere marktrapporten.

3 Resultaten van de vierde marktbevraging: jaarcijfers

3.1 De totale hoeveelheid geleverde elektriciteit in 2002 in Vlaanderen (excl. verliezen)

Tabel 11: Geleverde elektriciteit in 2002 in Vlaanderen (excl.verliezen)

	Geleverde elektriciteit uitgedrukt in MWh	Uitgedrukt in % van het totaal
Aan vrije afnemers op het distributienet	18.680.954	39,64%
Aan gebonden afnemers op het distributienet	20.749.631	44,02%
Aan afnemers op het transportnet	7.701.630	16,34%
Totaal	47.132.215	100,00%

3.2 Marktaandeel uitgedrukt in geleverde elektrische energie

Tabel 12: Marktaandeel vierde kwartaal en marktaandeel 2002

Leverancier	Vierde kwartaal 2002	Volledig jaar 2002	Datum vergunning
Electrabel	55,00%	54,82%	20/12/01
SPE	0,08%	0,02%	20/12/01
SourcePower	0,00%	1,72%	23/1-30/9/02
Electricité de France (EDF)	0,21%	0,13%	28/01/02
Luminus	11,19%	10,91%	11/03/02
Ecopower	0,00%	0,00%	02/04/02
Nuon Energy Trade & Wholesale	0,00%	0,00%	25/04/02
Electrabel Customer Solutions	29,70%	29,61%	27/05/02
RWE Plus Belgium	0,65%	0,67%	28/05/02
WattPlus	0,81%	0,35%	07/06/02
Elektriciteitsbedrijf Merksplas	0,03%	0,03%	15/07/02
RWE Solutions	1,46%	1,52%	16/07/02
TotalFinaElf Gas & Power	0,00%	0,00%	28/08/02
Essent Energy Trading	0,00%	0,00%	17/09/02
REMU Levering	0,00%	0,00%	07/10/02
E.ON Belgium	0,79%	0,20%	22/10/02
Nuon Belgium	0,07%	0,02%	21/11/02

De derde kolom van deze tabel geeft het relatief aandeel van elke leverancier in de totale geleverde elektriciteit in Vlaanderen in 2002 aan vrije afnemers. De nieuwkomers (waarbij we Elektriciteitsbedrijf Merksplas, Electrabel, ECS en Luminus beschouwen als de erfgenamen van de vroegere monopolisten) hebben voorlopig niet meer dan 4,63% van de markt weten te veroveren. Bij de interpretatie van deze ranking moet rekening gehouden worden met de datum waarop de betreffende leverancier zijn vergunning verkregen heeft, datum vanaf dewelke de betreffende leverancier mocht leveren in Vlaanderen. In die zin, sluiten de marktaandelen van het vierde kwartaal sterker aan bij de werkelijkheid, temeer daar SourcePower intussen weggevallen is.

Het valt tenslotte op dat voor een aantal leveranciers het marktaandeel een dalende tendens vertoont naar het einde van 2002 toe!!! Dit lijkt erop te wijzen dat bepaalde leveranciers hun klantenportefeuille al tijdens het eerste jaar van vrijmaking aan het herschikken zijn.

3.3 Marktaandeel van standaardleveranciers

Tabel 13: Marktaandeel 2002 van de standaardleveranciers

	EBEM	ECS + Electrabel	Luminus
AGEM	67,66%	0,00%	32,34%
Gemengde DNB's	0,00%	92,91%	3,66%
Zuivere DNB's	0,00%	15,07%	76,56%

Merk op dat we hier in feite het marktaandeel bekijken van de erfgenamen van de vroegere monopolisten. Electrabel is immers geen standaardleverancier.

Van de totale geleverde elektriciteit in 2002 binnen het distributiegebied van AGEM, werd 67.66% geleverd door EBEM. Merk op dat EBEM pas sedert 15/7/02 over een leveringsvergunning beschikt.

Binnen de gemengde sector is Electrabel er duidelijk in geslaagd om, tesamen met ECS, het overwicht te behouden. Luminus verwierf binnen de gemengde sector een aandeel van 3.66%.

Binnen de zuivere sector heeft Luminus toch 23.44% van de leveringen uit handen moeten geven. Hiervan ging 15,07% naar ECS.

4 Antwoorden van leveranciers en distributienetbeheerders op de open vragen

Ter aanvulling van de kwantitatieve elementen uit de bevraging geven we hieronder de reacties van de ondervraagde marktpartijen op de kwalitatieve vragen uit de bevraging. We hebben hierbij de nog relevante opmerkingen uit de vorige rapporten aangevuld met de nieuwe elementen die in de bevraging met het oog op dit vierde VREG-marktrapport vermeld werden.

4.1 Antwoorden van de leveranciers

Ervaart u het bestaan van toegangsbarrières op de markt? Zo ja, welke toegangsbarrières ziet u (in volgorde van belangrijkheid) en hoe kan hieraan volgens u tegemoetgekomen worden?

Antwoorden:

- Het voorlopige karakter van de distributienettarieven creëert onzekerheid en ondoorzichtigheid
 - Voorbeelden hiervan vormen de prijsverschillen tussen Nederland en Vlaanderen voor de toegang tot de distributienetten en het transmissienet;
 - Alsook de grote verschillen tussen de tarieven van de zuivere en de gemengde distributienetbeheerders (DNB's);
 - Onmogelijk te vergelijken tussen all-in aanbiedingen en offertes op commodity-prijs.
- De voorkennis van de twee standaardleveranciers gezien zij via de vroegere activiteiten in distributie veel beter geïnformeerd zijn; commercieel is het belangrijk om de straks definitieve distributiekost te kennen of in te schatten; de standaardleveranciers kunnen met veel minder risico een offerte maken "all-in" of "distributiekost inbegrepen";

- De hoge transport- en distributiekosten;
- Er is nog geen sprake van een goed ontwikkelde groothandelsmarkt voor elektriciteit, zodat er ook geen reële concurrentie onder binnenlandse producenten mogelijk is:
 - Dit ligt onder andere aan het CPTC-contract tussen SPE en Electrabel;
 - De niet-transparante toegang tot de voorhanden zijnde importcapaciteit;
 - Beperkingen van transmissiecapaciteit op de zuidgrens.
- Probleem van private lijnen bij grote afnemers;
- Er is geen klaarheid over het tempo en de inhoud van het Europees liberaliseringproces. Hierdoor wordt het transport over de landsgrenzen sterk gehinderd. Anderzijds vragen industriële afnemers steeds meer naar Europese offertes;
- De verplichting om Groenestroomcertificaten (GSC) neer te leggen;
- Er zijn nog steeds enkele uitvoeringsbesluiten in voorbereiding. Dit creëert onzekerheid;
- De grote complexiteit van de Belgische regelgeving, het bestaan van verschillende competente beleidsniveaus, het niet-homogene karakter van de Belgische wetgevingen, het ontbreken van hiërarchie of "interfaces" tussen de wetgevingen;
- De hoge bijkomende taken opgelegd door de regering;
- Het van overheidswege opleggen van administratieve formaliteiten en verplichtingen die de 'entry' kost exponentieel verhogen;
- Het ontbreken van garanties op strikte unbundling, onder andere het gevolg van de 5-jarige overgangperiode naar de nieuwe structuren van de DNB's;
- Gebrek aan coördinatie tussen de verschillende (groepen van) netbeheerders;
- Het gebruik van de merknaam "Electrabel" door Electrabel Customer Solutions en de gemengde distributienetbeheerders (DNB's);
- Beperkte mogelijkheden om elektriciteit aan te kopen op binnenlandse markt (dominantie Electrabel, beperkte productie SPE) en beperkte importmogelijkheden;
- Onduidelijkheid over toegangscontracten DNB's;
- Langlopende contracten gehanteerd door bepaalde leveranciers (gemiddeld 3,5 jaar, opzegbaar op 3 tot 6 maand, mits schadevergoeding) waarmee ze de markt vastleggen;
- Het bestendigen en uitbouwen van verticaal en horizontaal geïntegreerde monopolies;
- Discriminerende gedragingen ten opzichte van de nieuwkomers;
- Misbruik van machtspositie van nationaal en regionaal dominante bedrijven;
- De leverancier als toegangsverantwoordelijke dient meer en meer taken op zich te nemen als tussenpersoon tussen netbeheerder en eindafnemer: de leverancier incasseert uit naam van de netbeheerder de transport- en distributiekosten en dient hiervoor aan strenge solvabiliteitscriteria te voldoen. De netbeheerder schuift daarmee alle financiële risico's ten aanzien van de eindafnemers in de schoenen van de leverancier. Zelfs op het gebied van de aansluiting wenst de netbeheerder alle contacten via de leverancier te laten lopen. Het gaat hier nochtans om een lange termijn verantwoordelijkheid tussen de netbeheerder en de eindafnemer. De eindafnemer zal immers periodiek kunnen wisselen van leverancier;
- De leverancier wordt meer en meer een administratiekantoor van de netbeheerders (transport- en distributiekosten) en van de overheden (toenemende heffingen) in plaats van zich te kunnen concentreren op zijn commerciële activiteiten in een geliberaliseerde markt (inkoop en verkoop van elektriciteit en innovatieve aanvullende diensten en producten) die toch uiteindelijk tot prijsdalingen zouden moeten leiden.

Suggesties:

- Het onmogelijk maken van "predatory pricing", waarbij een offerte van een nieuwe leverancier actief beantwoord wordt door de huidige leverancier van de klant, omdat deze weet heeft van het feit dat zijn klant benaderd werd;

- Strikt toezicht op de werking van de clearinghouses (waar de gegevensuitwisseling i.v.m. afnemers die van leverancier willen veranderen zal plaatsvinden);
- Het opleggen van resultaatsverbintenissen aan de DNB's;
- Het aanpassen van de wet op de overheidsopdrachten aan de nieuwe situatie op de elektriciteitsmarkt;
- Het uniformiseren van de distributietarieven. Het verlagen van de transmissie- en distributiekosten of een samensmelting tussen Elia en TenneT;
- Veiling van (virtuele) productiecapaciteit Electrabel;
- Sterk en pro-actief toezicht op de distributienetbeheerders.

Hoe ervaart u de (administratieve) context van de vrijgemaakte elektriciteitsmarkt, in Vlaanderen, België en Europa? Welke problemen ziet u i.v.m. administratieve procedures (in volgorde van belangrijkheid) en hoe kan hieraan volgens u tegemoetgekomen worden?

Antwoorden:

- De moeilijke onderhandelingen tussen de leveranciers en Elia/DNB's rond de toegangscontracten, waarbij weinig of geen onderhandelingsruimte beschikbaar is;
- Het ontbreken van voldoende info over de evolutie en de ontwikkeling van het reguleringskader;
- Het ontbreken van distributietarieven;
- Het bestaan van vragen bij de afnemers naar de inhoud en de draagwijdte van de toegangscontracten met de DNB's;
- De bankwaarborgen zijn erg anti-competitief en ontmoedigen nieuwkomers;
- Er zijn drie verschillende wetgevingen waarmee rekening moet gehouden worden: de Vlaamse, de Waalse en de Brusselse wetgeving. Er is discrepantie tussen de drie wetgevingen op het gebied van verplichte quota voor groene energie en WKK;
- Er zijn vier verschillende regulatoren (CREG, VREG, CWAPE en IBGE-BIM) met elk een verschillende aanpak; daardoor moeten er meerdere vergunningen aangevraagd worden;
- De toenemende heffingen van overheidswege die doorbelast worden aan de eindafnemer;
- Een gebrek aan markt bewustzijn vanwege de overheid;
- Inflatie van administratieve formaliteiten en verplichtingen;
- Gebrek aan een regelgevend kader dat markt vorming toelaat.

Suggesties:

- Het publiceren van de lijst van de toekomstige in aanmerking komende afnemers;
- Het oprichten van een gestructureerd overlegplatform met alle marktpartijen door de VREG;
- Eén regulerend orgaan voor het ganse Belgische grondgebied zou voldoende moeten zijn;
- Er dient één Europese markt te komen.

4.2 Antwoorden van de distributienetbeheerders voor elektriciteit

Ervaart u het bestaan van toegangsbarrières op de markt? Zo ja: welke toegangsbarrières ziet u (in volgorde van belangrijkheid) en hoe kan hieraan volgens u tegemoetgekomen worden?

Hoe ervaart u de (administratieve) context van de vrijgemaakte elektriciteitsmarkt, in Vlaanderen, België en Europa? Welke problemen ziet u i.v.m. administratieve procedures (in volgorde van belangrijkheid) en hoe kan hieraan volgens u tegemoetgekomen worden?

Antwoorden:

- Het ontbreken van de tariefstructuur voor aardgasdistributie en de definitieve tarieven voor de distributienetten (elektriciteit);
- Het bestaan van onduidelijkheden door nog ontbrekende regelgeving;
- De toename van de administratie weegt op de kosten;
- Het feit dat de nood aan meer informatie-uitwisseling leidt tot meer administratie;
- Er is nood aan een goede voorlichting van de afnemers;
- Het niet aangepast zijn van de Technische Reglementen met alle regels voor de op het laagspanningsnet aangesloten afnemers (aansluiting, toegang en meetcode).

Suggesties:

- Het oprichten van een gestructureerd overlegplatform met alle marktpartijen door de VREG;
- Dubbele rapportering voor VREG en CREG dient vermeden te worden.

4.3 Besluit

Waar we in vorige rapporten nog sterk gelijklopende opmerkingen vanwege leveranciers en distributienetbeheerders konden vaststellen, zijn de opmerkingen van beide groepen marktpartijen nu duidelijk uit elkaar gegroeid. Het aantal nieuwe commentaren van distributienetbeheerders is sterk afgenomen en er komen geen nieuwe meldingen van problemen of barrières meer bij.

Bij de leveranciers echter neemt het aantal commentaren nog steeds toe, worden nieuwe problemen en barrières gemeld en vervoegen nieuwe leveranciers de opmerkingen van ondernemingen die vroeger al over een leveringsvergunning beschikten.

DEEL 3 Leverancierswissels op 1/1/2003

1 Bevraging bedrijvenforum

In de vorige rapporten m.b.t. het jaar 2002 werd nog geen aandacht besteed aan de vraagkant van de markt, maar werd essentieel de aanbodskant ondervraagd en in kaart gebracht. In dit rapport geven we al een eerste perceptie van de afnemers.

De VREG bereidt momenteel een marktbevraging voor die zal worden uitgevoerd door een marktonderzoeksbureau. In afwachting van deze grootschalige enquête, organiseerde de VREG reeds een elektronische bevraging van de bedrijven die zich aangemeld hebben op haar bedrijvenforum. Via de website kunnen bedrijven nog steeds kenbaar maken dat ze open staan voor offertes van leveranciers.

Deze resultaten mogen natuurlijk niet veralgemeend worden, zoals ook blijkt uit de bevraging van de netbeheerders en de leveranciers (cfr. infra). Het gaat hier immers om bedrijven die werkelijk geïnteresseerd zijn in de liberalisering en er actief mee bezig zijn.

Van de 344 bedrijven die vóór 1 december op ons forum zijn ingeschreven, hebben er 107 gereageerd. Volgende resultaten werden genoteerd:

1.1 Elektriciteit

Van de ondervraagde ondernemingen sloot 43% een contract met een leverancier, 57% liet zich toewijzen aan de standaardleverancier.

Motivatie voor het afsluiten van een contract was in 84% van de gevallen het prijsvoordeel. Ook betrouwbaarheid (24%) en dienstverlening (19%) scoorden goed. De bedrijven die vooralsnog geen keuze gemaakt hebben, wijten dit voornamelijk aan een gebrek aan voldoende offertes (58%). Daarnaast beklagt 46% zich ook over de onduidelijkheid van de offertes. 14% beweert onvoldoende geïnformeerd te zijn over de liberalisering. Een aantal respondenten neemt een eerder afwachtende houding aan.

Wie wel een contract afsloot, koos overwegend (ruim 40% van de ondervraagden) voor een contract van 1 jaar. 22% tekende een contract van 2 jaar en 24% verbindt zich voor 3 jaar. De overigen engageren zich voor 4 of 5 jaar. Dit laatste is gelukkig een zeldzaamheid.

1.2 Aardgas

32,4% van de respondenten voor aardgas heeft actief voor een bepaalde leverancier gekozen. Ook hier primeert het prijsvoordeel, zij het in iets mindere mate (75%). Ook de vermeende betrouwbaarheid van de nieuwe leverancier scoort hoog: 33%.

Omwille van onvoldoende (48%) en onduidelijke offertes (24%), maakte de resterende 67,6% nog geen keuze. Eén derde onder hen zegt trouwens onvoldoende geïnformeerd te zijn over de liberalisering, wat verklaard kan worden door het feit dat het wetgevend kader rond de liberalisering van de aardgasmarkt slechts in laatste instantie werd goedgekeurd.

Qua contractduur zijn de meest gehanteerde termijnen 1 en 3 jaar.

Tot slot: De VREG verwacht dat het aantal leverancierswissels nog sterk zal stijgen in maart en april. Heel wat bedrijven kregen immers nog geen of onvoldoende offertes vóór eind november, toen ze definitief hun keuze moesten bekendmaken indien ze vanaf één januari beleverd wilden worden door de leverancier van hun keuze. De regulator weet dat er sindsdien nog heel wat contracten werden afgesloten. Refererend naar de beslissingen van de VREG van 7 oktober en 18 november 2002, wijzen we er op dat de volgende belangrijke datum voor leverancierswissels 1 maart e.k. is. Op dat moment

wisselen de afnemers die in de loop van december en januari aan hun distributienetbeheerder gemeld hebben dat ze wensen over te stappen naar een andere leverancier.

2 Vierde marktbevraging

In de vierde vragenlijst werd ook een vraag opgenomen in verband met de leverancierswissels. Immers, de procedure van de leverancierswissel voltrok zich in november-december 2002, en dus in de loop van het vierde kwartaal.

2.1 Elektriciteit

Van de 33.345 toegangspunten die op 1/1/03 vrijkwamen, werd door de distributienetbeheerders gemeld dat 2.190 of zo'n 6,57% een actieve leverancierskeuze gemaakt had. Opmerkelijk is het verschil tussen de zuivere sector waar 11,71% actief gekozen heeft, en de gemengde sector waar slechts 5,34% gekozen heeft. Deze cijfers werden door de VREG gebruikt in een persbericht, dat op 3 februari verspreid werd.

Achteraf bleek echter dat de netbeheerders niet over volledige informatie beschikten. De standaardleveranciers Electrabel Customer Solutions en Luminus hadden beiden nagelaten alle contracten die ze tot en met 31 november hebben afgesloten met afnemers die in het "natuurlijke wingebied" van deze standaardleveranciers gevestigd zijn, aan te melden bij de betrokken netbeheerders. De cijfers die de netbeheerders aan de VREG overmaakten, waren daardoor natuurlijk onderschat. Het aantal afnemers dat een actieve leverancierskeuze maakte ligt dus hoger dan eerst gemeld.

Daarom werd aan de netbeheerders opnieuw gevraagd mee te delen hoeveel toegangspunten een actieve keuze maakten (met inbegrip van de toegangspunten die actief voor de standaardleverancier kozen) en hoeveel toegangspunten werden toegewezen. Het switchpercentage bleef met 6,55% zo goed als onveranderd, doch een aantal netbeheerders gaven toe dat ze geen onderscheid konden maken tussen de toegangspunten die actief kozen voor de standaardleverancier en de toegangspunten die hieraan toegewezen werden. Zij hebben al deze toegangspunten ingedeeld bij de categorie 'geen actieve keuze'. Het switchpercentage blijft dus onderschat.

Tegelijk werd aan ECS en Luminus en EBEM gevraagd hoeveel toegangspunten aan hen werden toegewezen in het kader van de 'standaardleverancier'. Zij geven aan dat in totaal 25.007 toegangspunten aan hen zijn toegewezen, wat overeenkomt met 75%. Dit zou betekenen dat 25% een actieve keuze gemaakt heeft, wat veel hoger ligt dan het oorspronkelijk percentage. De VREG baseert zich voor 100% op de antwoorden van Luminus, ECS en EBEM en kan op geen enkele manier deze cijfers controleren.

2.2 Aardgas

Na de stroommarkt, kwam ook de aardgasmarkt in januari gedeeltelijk vrij. Het gaat om aardgasafnemers met een jaarlijks verbruik van meer dan een miljoen m³(n) (normaal kubieke meter): in de praktijk grootverbruikers uit de industrie en land- en tuinbouwsector. In totaal kwamen hier 320 toegangspunten vrij. Op basis van onze vierde marktbevraging die voor het eerst ook aan de aardgasnetbeheerders gericht werd, sloot 19,06% een contract af met een bepaalde leverancier (80,94% liet zich dus toewijzen). Van de bedrijven die een aardgascontract afsloten, deed zo'n 32,7% dat bij ECS, 11,5% bij Luminus, 39,3% bij Gaz de France, 14,7% bij Distrigas en 1,6% bij het Duitse Wingas.

Volgens onze aanvullende bevraging bij de standaardleveranciers ECS en Luminus, werd 59,38% aan hen toegewezen en maakte dus 40,62% een actieve keuze. Hierdoor zou het marktaandeel uitgedrukt in toegangspunten voor Luminus op 15,31% komen en dat voor ECS op 70,00%.

Deel 4 Besluiten

Op basis van de gegevens die de VREG verzamelde bij de marktpartijen van de Vlaamse elektriciteitsmarkt over het vierde kwartaal van 2002 en over het hele jaar 2002, zoals die hier hoger voorgesteld werden, kunnen volgende besluiten getrokken worden:

- Het verdwijnen van SourcePower was natuurlijk één van de opmerkelijkste feiten van het jaar 2002. Hoewel onvermijdelijk in een vrije markt, is het wegvallen van een leverancier in een zo jonge markt een signaal dat onzekerheid en wantrouwen creëert, vooral bij de groep van afnemers die aan de vooravond staan van hun keuze voor een leverancier. Voor de VREG waren de gevolgen voor de klanten van de betrokken leverancier de voornaamste zorg. Daarom heeft de VREG op 2 augustus geanticipeerd op de wettelijke regeling door de Vlaamse Regering via een "Noodleverancier"-regeling. De beslissing van 2 augustus 2002 voorziet een oplossing voor de klanten van een leverancier waarvan de leveringsvergunning ingetrokken wordt, of die in moeilijkheden komt en zijn verbintenissen tegenover zijn afnemers niet meer kan nakomen. Bij het wegvallen van een leverancier, meldt de VREG dit onmiddellijk aan de distributienetbeheerders. De betrokken netbeheerders dragen de klanten van de leverancier dan over aan een door hun aangeduide leverancier. Deze neemt onmiddellijk de taak van het leveren van elektriciteit aan de betrokken afnemers over. Voor een aantal nieuwe leveranciers was dit de gelegenheid om de markt te betreden. Zo duiken SPE en E.ON voor het eerst op in de ranglijst van de marktaandelen. Zij haalden een aantal afnemers die door het verdwijnen van SourcePower zonder leverancier kwamen te zitten als klant binnen.
- Aan het gebrek aan concurrentie op productieniveau in de Belgische elektriciteitsmarkt dat de mogelijkheden voor concurrentie op de Vlaamse distributiemarkt voor elektriciteit aanzienlijk beperkt, is nog weinig of niets veranderd. De beperkte importcapaciteit belemmert het alternatief om elektriciteit in te kopen in het buitenland. Indien verschillende leveranciers op de distributiemarkt actief zijn, maar quasi gedwongen zijn hun elektriciteit bij één en dezelfde producent aan te kopen, kan moeilijk sprake zijn van reële (prijs)concurrentie tussen deze leveranciers, zeker niet op vlak van de prijs. De ontbinding van CPTÉ, het samenwerkingsverband tussen Electrabel en SPE dat goed is voor 98% van de elektriciteitsproductie in België werd aangekondigd voor heel binnenkort. Dit zou het aandeel in de productie van Electrabel terugbrengen tot 90%. Er is dus meer nodig. De uitspraken van de Raad voor Mededinging, die een aantal concentratiedossiers waarbij een aantal intercommunales en ECS betrokken zijn afkeurde, zouden hierin verandering kunnen brengen. Deze afkeuring van de overdracht van 'slapende' afnemers naar de standaardleverancier ECS kan Electrabel immers ertoe aanzetten toegevingen te doen op het vlak van de productie, door de quasi-monopoliepositie die ze nu aanhoudt af te bouwen.
- Een belangrijk deel van de vroeger gesignaleerde onzekerheden, barrières en drempels die drukten op de markt, werden intussen opgeruimd door acties van de wetgevers, de CREG en de VREG. De goedkeuring van de technische reglementen voor elektriciteits- en aardgasdistributie, het feit dat een aantal uitvoeringsbesluiten goedgekeurd werden, de aanwijzing van de distributienetbeheerders voor elektriciteit en de beslissing in verband met de noodleverancier⁶ maakt dat heel wat dingen duidelijker geworden zijn voor leveranciers, distributienetbeheerders en afnemers. Ook voor afnemers is onzekerheid immers de voornaamste reden om niet actief de vrijgemaakte markt op te gaan.
- De eerste ervaringen met de openstelling van de aardgasmarkt in Vlaanderen bevestigen in grote mate deze met de opening van de elektriciteitsmarkt voor grootverbruikers. Deze afnemers zijn voor het merendeel intensief bezig met energimanagement, inclusief het aankopen van hun energie aan gunstige prijs. Dit betekent dat relatief hoge aandelen van afnemers meteen een actieve leverancierskeuze maken. Het feit dat het wetgevend kader voor de Vlaamse

⁶ VREG-beslissing van 2 augustus 2002.

aardgasmarkt slechts erg kort voor de periode waarin een leverancierskeuze gemaakt moest worden met zekerheid bekend was, heeft de openstelling zeker negatief beïnvloed.

- Daarnaast nam de VREG een reeks beslissingen die van belang waren en zijn voor de afnemers die in de toekomst in aanmerking komend worden. Ook voor deze groep afnemers heerste heel wat onzekerheid, ondermeer voor wat betreft de concrete modaliteiten van de contracten die voortvloeien uit de toewijzing van afnemers die niet (tijdig) een keuze van een leverancier meedeelden. Ook hieraan heeft de VREG de afgelopen maanden veel tijd besteed.
- Over de concurrentiële toestand van de Vlaamse energiemarkt kunnen weinig echt nieuwe vaststellingen gedaan worden. Op de naweeën van het verdwijnen van SourcePower na, bleef de toestand van de markt ook in het vierde kwartaal relatief stabiel. Binnen de kleine groep afnemers die reeds vrij zijn heerste een relatief grote stabiliteit, wat logisch is. Het maakt deel uit van een consolidatiefase. De leveranciers hebben de handen vol met het prospecteren van de volgende groep in aanmerking komende afnemers.
- Het feit dat het aantal leveringsvergunningen zowel voor elektriciteit en aardgas nog steeds stijgt, sterkt onze mening dat er nog steeds met vertrouwen kan uitgekeken worden naar de volgende stappen in de vrijmaking van de elektriciteitsmarkt. Dit wijst erop dat een voldoende concurrentiële markt mogelijk is in Vlaanderen. Er zijn nu al 11 elektriciteitsleveranciers actief op de Vlaamse markt. De context op productie- en importvlak en een aantal markttendensen, zoals de langlopende contracten afgesloten door bepaalde leveranciers, zorgen echter ook voor twijfel. In de aardgasmarkt is tot nog toe nog geen sprake van effectieve concurrentie. Dit is onder andere het gevolg van het bestaan van de gescheiden markten voor H- en L-gas. Het beperkt aantal leveranciers dat toegang heeft tot L-gas is een zorg voor de Vlaamse markt. De VREG heeft, net als de Vlaamse wetgever, lang niet alle elementen in handen om er zeker van te kunnen zijn dat de vrijmaking van de energiemarkt een succes zal worden voor de afnemers en de marktpartijen.
- De leverancierswissels op 1 januari 2003 gaven, een relatief kleiner aantal elektriciteitsafnemers dat een actieve leverancierskeuze maakte, te zien dan het geval was op 1 januari 2002. Dit is niet onlogisch en wijkt ook niet fundamenteel af van de ervaringen in andere landen, waar de vrijmaking reeds vroeger doorgevoerd werd. Vrijmaking is een traag en geleidelijk proces, indien het gemeten wordt aan de hand van de afname van het marktaandeel van de 'erfgenamen' van de oude monopolisten. Het aantal aardgasafnemers dat een contract afsloot lag zoals verwacht hoger, vermits het grootverbruikers betreft voor wie de energiefactuur een substantieel onderdeel van de productiekost vormt.