



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

**De Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt tijdens
het eerste en tweede kwartaal van 2003**

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

12 augustus 2003

RAPP-2003-5

De Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt tijdens het eerste en tweede kwartaal van 2003

INLEIDING DOOR DE VOORZITTER-----	4
DEEL 1 DE VLAAMSE ELEKTRICITEITSMARKT IN HET EERSTE EN TWEEDE KWARTAAL VAN 2003.	5
1 METHODOLOGIE DRIEMAANDELIJKSE BEVRAGING -----	5
2 RESULTATEN VAN DE VIJFDE MARKTBEVRAGING ELEKTRICITEIT OVER HET EERSTE KWARTAAL 2003-----	5
2.1 <i>Actieve leveranciers – spreiding over de netwerken.....</i>	<i>5</i>
2.2 <i>Aantal leveranciers.....</i>	<i>7</i>
2.3 <i>Marktaandelen leveranciers.....</i>	<i>8</i>
2.4 <i>Contractduur en prijsevolutie</i>	<i>9</i>
2.5 <i>Evolutie van de toegewezen klanten</i>	<i>10</i>
3 ANTWOORDEN VAN LEVERANCIERS EN DISTRIBUTIENETBEHEERDERS OP DE OPEN VRAGEN-----	11
3.1 <i>Antwoorden van de leveranciers.....</i>	<i>11</i>
3.2 <i>Antwoorden van de distributienetbeheerders voor elektriciteit.....</i>	<i>12</i>
3.3 <i>Besluit.....</i>	<i>12</i>
4 SWITCHGEDRAG VAN ELEKTRICITEITSKLANTEN IN VLAANDEREN N.A.V. DE VRIJMAKING OP 1 JANUARI 2003: SAMENVATTING VAN DE RESULTATEN VAN DE INRA-STUDIE UITGEVOERD IN HET TWEEDE TRIMESTER 2003--	13
4.1 <i>Omschrijving van de studie.....</i>	<i>13</i>
4.2 <i>Deelnemende ondernemingen.....</i>	<i>13</i>
4.3 <i>Energie-intensiviteit.....</i>	<i>13</i>
4.4 <i>Informatieverstrekking</i>	<i>14</i>
4.5 <i>Naambekendheid leveranciers.....</i>	<i>15</i>
4.6 <i>Offertes</i>	<i>15</i>
4.7 <i>Leverancierswissels.....</i>	<i>15</i>
4.8 <i>Contractduur en opzegtermijn.....</i>	<i>15</i>
4.9 <i>Prijs.....</i>	<i>16</i>
4.10 <i>De overgang naar een nieuwe leverancier</i>	<i>16</i>
4.11 <i>Vooruitzichten.....</i>	<i>16</i>
4.12 <i>Stroom uit hernieuwbare energiebronnen.....</i>	<i>16</i>
DEEL 2 DE VLAAMSE AARDGASMARKT IN HET EERSTE EN TWEEDE KWARTAAL 2003 18	
1. METHODOLOGIE DRIEMAANDELIJKSE BEVRAGING -----	18
2. RESULTATEN VAN DE VIJFDE MARKTBEVRAGING AARDGAS OVER HET EERSTE KWARTAAL 2003 -----	18
2.1 <i>Actieve leveranciers – spreiding over de netwerken.....</i>	<i>18</i>
2.2 <i>Aantal leveranciers.....</i>	<i>20</i>
2.3 <i>Marktaandelen leveranciers.....</i>	<i>20</i>
2.4 <i>Contractduur</i>	<i>21</i>
2.5 <i>Evolutie van de toegewezen klanten</i>	<i>21</i>
3. ANTWOORDEN VAN LEVERANCIERS EN DISTRIBUTIENETBEHEERDERS OP DE OPEN VRAGEN-----	22
3.1 <i>Antwoorden van de aardgasleveranciers</i>	<i>22</i>
3.2 <i>Antwoorden van de aardgasnetbeheerders.....</i>	<i>23</i>
3.3 <i>Besluit.....</i>	<i>23</i>

4.	SWITCHGEDRAG VAN AARDGASKLANTEN IN VLAANDEREN N.A.V. DE VRIJMAKING OP 1 JANUARI 2003: SAMENVATTING VAN DE RESULTATEN VAN DE VREG-STUDIE UITGEVOERD IN HET TWEEDE TRIMESTER 2003	24
4.1	<i>OMSCHRIJVING VAN DE STUDIE</i>	24
4.2	<i>ENERGIE-INTENSIVITEIT</i>	24
4.3	<i>INFORMATIEVERSTREKKING</i>	24
4.4	<i>NAAMBEKENDHEID LEVERANCIERS</i>	25
4.5	<i>OFFERTES</i>	25
4.6	<i>LEVERANCIERSWISSELS</i>	25
4.7	<i>CONTRACTDUUR EN OPZEGTERMIJN</i>	25
4.8	<i>PRIJS</i>	26
4.9	<i>DE OVERGANG NAAR EEN NIEUWE LEVERANCIER</i>	26
4.10	<i>VOORUITZICHTEN</i>	26
DEEL 3	LEVERANCIERSWISSELS OP 1/7/2003	27
1	METHODOLOGIE	27
2	ELEKTRICITEIT	27
3	AARDGAS	27
DEEL 4	BESLUITEN	28

De Vlaamse elektriciteits- en gasmarkt tijdens het eerste en tweede kwartaal van 2003

Inleiding door de Voorzitter

Het in kaart brengen van de vrije markt blijft voor iedereen een grote uitdaging. De VREG probeert via haar driemaandelijks rapport de geïnteresseerden te informeren over de vrijmaking. Dit vijfde VREG-marktrapport liet lang op zich wachten maar omvat zowel het eerste als het tweede kwartaal van 2003.

De leveranciers en netbeheerders voor elektriciteit werden voor de vijfde keer bevroegd over het eerste kwartaal 2003. De aardgasleveranciers en aardgasnetbeheerders werden voor de eerste keer uitgebreid bevroegd over dezelfde periode. Deze oefening werd niet herhaald in het tweede kwartaal van dit jaar om een aantal redenen. Ten eerste waren alle marktpartijen rond de datum van 1 juli, datum waarop de zesde vragenlijst normaal verspreid zou worden, uitermate druk bezig met de laatste fase van de vrijmaking. De VREG wilde de marktpartijen dan ook enigszins ontlasten en besliste om hen geen vragenlijst toe te sturen met betrekking tot het tweede kwartaal 2003.

Verder kwamen de antwoorden op de vijfde vragenlijst met enige vertraging binnen omdat een aantal databeheerssystemen nog niet op punt stonden. De antwoorden bevatten een aantal inconsistenties die eerst zoveel mogelijk uitgeklaard moesten worden. Bij een volgende bevraging zullen de traditionele vragen met betrekking tot aantal beleverde toegangspunten en geleverde energie aan leveranciers hernomen worden, met bijkomend de vraag om de opsplitsing te maken per netbeheerder. Ook aan de netbeheerders zal gevraagd worden om deze gegevens op te splitsen per leverancier. Via deze kruisbevraging hoopt de VREG inconsistenties sneller te kunnen detecteren en te kunnen rechtzetten.

Bovendien wil de VREG haar methodiek enigszins aanpassen en dit vergt tijd.

Toch hebben we in het tweede trimester niet stilgezeten. Het studie bureau INRA werd ingeschakeld om een telefonische enquête uit te voeren bij 900 elektriciteitsafnemers die op 1/1/2003 in aanmerking komende afnemers werden. De VREG contacteerde zelf alle aardgasafnemers die op 1/1/2003 vrijkwamen. De belangrijkste resultaten werden al via een persbericht verstuurd, maar worden nogmaals opgenomen in dit rapport.

En op 30/6/2003 ondervroegen we de netbeheerders en de standaardleveranciers in verband met de doorgevoerde switches op 1/7/2003, zowel voor elektriciteit als voor aardgas. Ook de resultaten van die bevraging vindt u in dit marktrapport.

André Pictoel,
Voorzitter VREG

Deel 1 De Vlaamse elektriciteitsmarkt in het eerste en tweede kwartaal van 2003.

1 Methodologie driemaandelijkse bevraging

Dit rapport concentreert zich op de vrijgemaakte markt in de eerste helft van het jaar en vermeldt al enkele kerncijfers over de leverancierswissels van 1 juli 2003. Het gaat niet dieper in op de afnemers die op 1 juli zijn vrijgekomen.

Dit rapport is enerzijds gebaseerd op de resultaten van een bevraging van de leveranciers en van de distributienetbeheerders voor elektriciteit. Volgende houders van een leveringsvergunning stuurden onze vijfde vragenlijst ingevuld terug: Ecopower C.V.B.A., Electrabel N.V., Electrabel Customer Solutions N.V., Electricité de France (EDF), Elektriciteitsbedrijf Merksplas B.V.B.A., E.ON Belgium N.V., Essent Energy Trading B.V., Luminus N.V., Nuon Belgium N.V., Nuon ET&W B.V., REMU Levering B.V., RWE Plus Belgium N.V., RWE Solutions A.G., SPE N.V., TotalfinaElf Gas & Power North Europe S.A., Trianel Energie B.V. 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., TotalfinaElf Gas & Power North Europe S.A. en Trianel Energie B.V. niet in de beschouwde periode.

Alle distributienetbeheerders verleenden hun medewerking.

Al de gestelde vragen hadden betrekking op de periode tussen 1 januari 2003 en 31 maart 2003. We peilden uitsluitend naar de in aanmerking komende afnemers op het Vlaamse grondgebied, die beleverd worden via netten op een nominale spanning lager dan of gelijk aan 70 kV.

2 Resultaten van de vijfde marktbevraging elektriciteit over het eerste kwartaal 2003

2.1 Actieve leveranciers – spreiding over de netwerken

In de door deze vijfde vragenlijst bestreken periode (1 januari tot en met 31 maart) waren er uiteindelijk 17 houders van een leveringsvergunning, zij het dat deze niet alle 17 actief waren als leverancier in de beschouwde periode. De geografische spreiding van de actieve leveranciers blijft vrij onevenwichtig, zoals blijkt uit volgende tabel:

Tabel 1: Spreiding van de actieve leveranciers en % van het aantal in aanmerking komende afnemers in het grondgebied van de distributienetbeheerder¹

<i>Distributienetbeheerder</i>	<i>Actieve leveranciers vierde kwartaal 2002</i>	<i>Actieve leveranciers eerste kwartaal 2003</i>	<i>% toegangspunten volgens DNB</i>
AGEM	2	3	0,10%
BIAC	2	3	0,36%
GASELWEST	9	10	16,26%
Gem.Elektriciteitsbedrijf Izegem (ETIZ)	5	5	0,58%
Gemeentelijk havenbedrijf Antwerpen	2	4	1,29%
IMEA	6	8	8,91%
IMEWO	8	9	17,38%
INTERELECTRA	6	10	10,54%
INTERGEM	6	9	8,60%
INTERMOSANE	0	1	0,05%
IVEG	2	6	1,18%
IVEKA	6	9	12,36%
IVERLEK	7	11	14,82%
PBE	2	5	1,87%
SIBELGAS	4	5	1,96%
VEM Nijlen Zelzate Vosselaar	2	4	0,33%
WVEM	2	6	3,40%
TOTAAL			100.00%

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

Met uitzondering van de 0,05% afnemers in het distributiegebied van Intermosane, de 0,10% afnemers in het distributiegebied van AGEM en de 0,36% in het distributiegebied van BIAC, kunnen alle in aanmerking komende elektriciteitsafnemers (uitgedrukt in toegangspunten) kiezen uit meer dan 3 leveranciers. Aangezien Electrabel met twee (weliswaar autonome) entiteiten actief is (Electrabel N.V. en Electrabel Customer Solutions N.V.) is de aanwezigheid van minimum 3 actieve leveranciers vereist om van reële concurrentie te kunnen spreken.

De bevraging leert ons dat de aanwezigheid van actieve leveranciers in bepaalde deelgebieden opnieuw sterk toegenomen is ten opzichte van het vierde kwartaal 2002. Zo ondermeer voor Interelectra, Intergem, IVEG, IVEKA, Iverlek, PBE en WVEM. Enkele deelgebieden van kleinere omvang blijven het minst bedeed: AGEM, BIAC, Gemeentelijk Havenbedrijf Antwerpen, Intermosane en VEM.

Naast het feit dat de meeste afnemers een reële keuze hebben tussen verschillende elkaar beconcurrerende leveranciers, is ook de geografische spreiding van de leveranciers een interessant gegeven. Tabel 2 geeft per distributienetwerk het overzicht van de leveranciers die er in het eerste kwartaal 2003 actief waren. Dit impliceert niet 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. De meeste leveranciers richten zich naar verbruikers uit gans Vlaanderen. Enkel Elektriciteitsbedrijf Merksplas geeft aan voorlopig enkel afnemers uit de netgebieden van AGEM en IVEKA te willen beleveren.

¹ 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.

Tabel 2: Actieve leveranciers per deelgebied in het eerste kwartaal 2003 (leveringen aan eindafnemers)

<i>DNB</i>	<i>Electrabel</i>	<i>ECS</i>	<i>EDF</i>	<i>Merks- plas</i>	<i>E.ON</i>	<i>Luminus</i>	<i>Nuon Belgium</i>	<i>REMU Levering</i>	<i>RWE Plus</i>	<i>RWE Solutions</i>	<i>SPE</i>	<i>Watt- Plus</i>
BIAC	X	X					X					
GASELWEST	X	X	X		X	X	X		X	X	X	X
ETIZ		X			X	X	X		X			
AGEM		X		X								X
Havenbedrijf		X				X	X					X
IMEA	X	X			X	X	X		X		X	X
IMEWO	X	X	X		X	X	X		X		X	X
INTERELECTRA		X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
INTERGEM	X	X	X		X	X	X		X		X	X
INTERMOSANE		X										
IVEG		X	X			X	X				X	X
IVEKA	X	X	X	X	X	X	X		X			X
IVERLEK	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
PBE		X	X			X	X				X	
SIBELGAS	X	X			X	X	X					
VEM		X				X	X					X
WVEM		X			X	X	X				X	X

Naast Electrabel, ECS en Luminus, zien we dat ook nieuwkomers EDF, E.ON, Nuon Belgium, SPE, RWE Plus Belgium en WattPlus al in 8 of meer deelgebieden aanwezig zijn.

2.2 Aantal leveranciers

Een andere belangrijke indicator om de concurrentiële toestand op de vrijgemaakte elektriciteitsmarkt te evalueren, is de evolutie van het aantal (potentiële) aanbieders op een markt. In het eerste semester van 2003 verkregen 3 energiebedrijven een leveringsvergunning voor elektriciteit: Trianel Energie B.V. op 4 februari, Eneco Energiehandelsbedrijf B.V. op 1 april en City Power N.V. op 10 juni 2003.

Naast de negentien vergunde leveranciers, is op het ogenblik van publicatie van dit rapport nog 1 aanvraag voor het bekomen van een leveringsvergunning voor elektriciteit in behandeling bij de VREG.

Zelfs al vinden we in de lijst van vergunde leveranciers een aantal dubbeltellingen (2 Electrabel's, 2 RWE's, 2 Nuon's en na de overname van REMU door de Enecogroep ook 2 Eneco's) en zelfs al zijn een aantal vergunde leveranciers nog niet actief, we kunnen toch stellen dat het criterium van een voldoende groot aantal onafhankelijke leveranciers op de Vlaamse distributiemarkt voor elektriciteit om concurrentie mogelijk te maken, vervuld is.

Er is een voldoende groot aantal onafhankelijke leveranciers op de Vlaamse elektriciteitsmarkt aanwezig voor een concurrentiële markt. Met 1 lopende aanvraag is er nog steeds zicht op groei van het aantal (actieve) leveranciers.

2.3 Marktaandelen leveranciers

Tabel 3: Marktaandelen uitgedrukt in aantal in aanmerking komende afnemers (toegangspunten)

<i>Leverancier</i>	<i>eerste kwartaal 2002</i>	<i>tweede kwartaal 2002</i>	<i>derde kwartaal 2002</i>	<i>vierde kwartaal 2002</i>	<i>eerste kwartaal 2003</i>
Electrabel Customer Solutions	64,52%	64,77%	64,46%	64,94%	76,68%
Luminus	21,02%	21,01%	21,28%	21,12%	18,74%
Nuon Belgium	0,00%	0,00%	0,00%	0,26%	2,60%
Electrabel	10,18%	10,00%	9,92%	10,01%	0,77%
WattPlus	0,00%	0,04%	0,16%	0,15%	0,74%
E.ON Belgium	0,00%	0,00%	0,00%	1,62%	0,14%
SPE	0,00%	0,00%	0,00%	0,30%	0,11%
Elektriciteitsbedrijf Merksplas	0,16%	0,16%	0,16%	0,15%	0,09%
RWE Plus Belgium	1,02%	1,01%	1,00%	0,98%	0,06%
Electricité de France (EDF)	0,04%	0,04%	0,04%	0,19%	0,05%
RWE Solutions AG	0,31%	0,27%	0,27%	0,26%	0,02%
REMU Levering	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%
Sourcepower.Net	2,75%	2,70%	2,71%	0,00%	0,00%
Ecopower	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Essent Energy Trading	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nuon Energy Trade & Wholesale	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
TotalFinaElf Gas & Power	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Totaal	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Deze tabel is gebaseerd op de antwoorden van de elektriciteitsleveranciers. Volledigheidshalve vermelden we dat het totaal van het aantal toegangspunten opgegeven door de netbeheerders 3,3% hoger ligt dan het totaal van het aantal toegangspunten opgegeven door de leveranciers. Gezien beiden in principe aan elkaar gelijk moeten zijn (elk toegangspunt aangesloten op het distributienet moet door een leverancier beleverd worden), betekent dit dat we met een bepaalde foutenmarge zitten waarvoor de oorzaak niet kon achterhaald worden. De percentages in de tabel zijn dus indicatief. Via kruisbevraging kan in de toekomst de bron van de inconsistenties achterhaald worden en zal worden getracht de foutenmarge tot 0 te herleiden.

Meest opmerkelijk feit is dat Nuon Belgium NV in de tabel over Electrabel springt en dat ook WattPlus dicht in de buurt komt. Dit is perfect te verklaren gezien de meeste toegangspunten die klant zijn bij Electrabel al sinds 1/1/2002 vrij waren. De toegangspunten die op 1/1/2003 vrijkwamen, vallen buiten de doelgroep van Electrabel. Daarentegen zien we dat Electrabel Customer Solutions aan belang wint en dat nieuwkomers Nuon en WattPlus toch een deel van de koek konden bemachtigen.

De marktaandelen berekend op basis van toegangspunten zeggen op zichzelf weinig. Interessante conclusies kunnen pas getrokken worden indien ze gekoppeld kunnen worden aan marktaandelen berekend op basis van geleverde energie. Op vraag van een aantal marktspelers worden echter geen individuele marktaandelen op basis van geleverde energie vermeld in dit vijfde rapport. Om toch een idee te hebben van de evolutie van deze marktaandelen, wordt in onderstaande tabel 4 het gezamenlijke marktaandeel van de 3 standaardleveranciers + Electrabel (de 'traditionele' leveranciers) vergeleken met dat van de nieuwe leveranciers.

Tabel 4: Marktaandelen uitgedrukt in geleverde elektrische energie

	<i>eerste kwartaal 2002</i>	<i>tweede kwartaal 2002</i>	<i>derde kwartaal 2002</i>	<i>vierde kwartaal 2002</i>	<i>eerste kwartaal 2003</i>
Standaardleveranciers + Electrabel	95,20%	95,33%	94,57%	95,93%	92,93%
Andere leveranciers	4,80%	4,67%	5,43%	4,07%	7,07%
Totaal	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Het marktaandeel van de nieuwe leveranciers is met 74% gestegen naar aanleiding van de tweede vrijmakinggolf op 1 januari 2003. Ook hier maken we melding van een foutenmarge: de totale geleverde elektriciteit aan in aanmerking komende afnemers gedurende het eerste kwartaal ligt volgens de netbeheerders 2,77% hoger dan de som van de cijfers die elke leverancier doorgaf. Ook hier moet kruisbevraging in de toekomst soelaas brengen.

2.4 Contractduur en prijsevolutie

De gemiddelde duurtijd voor contracten afgesloten in het eerste kwartaal bedraagt over het algemeen één tot drie jaar. De nieuwkomers blijken meestal contracten af te sluiten voor één of hoogstens twee jaar. Eén leverancier hanteert doorgaans contracten met een looptijd van drie jaar.

De meeste afnemers leggen zich niet voor lange duur vast. Dit bevordert de marktwerking.

Wat de prijsevolutie betreft zijn de antwoorden zeer divers: 4 leveranciers geven aan dat hun contractprijzen gestegen zijn t.o.v. de vorige periode, in sommige gevallen tot meer dan 10%. Twee leveranciers spreken van een daling. 7 leveranciers stellen dat de gecontracteerde prijzen gelijk bleven. De andere leveranciers hebben deze vraag niet beantwoord.

2.5 Evolutie van de toegewezen klanten

Aan de standaardleveranciers werd gevraagd ons te melden hoeveel van de klanten die op 1/1/2003 default aan hen werden toegewezen, op 31/3/03 een contract hebben getekend, hetzij met die standaardleverancier zelf, hetzij met een andere leverancier. Dezelfde vraag werd nadien gesteld met betrekking tot de situatie op 30/6/03. De resultaten werden uitgezet in tabel 5.

Tabel 5: Evolutie van de toegewezen klanten

	<i>Electrabel Customer Solutions NV</i>		<i>Luminus NV</i>		<i>Elektriciteitsbedrijf Merksplas NV</i>	
	Toegangs-punten	%	Toegangs-punten	%	Toegangs-punten	%
Aantal toegewezen klanten op 1/1/03 = totaal	20.381	100,00%	6.804	100,00%	20	100,00%
• Nog steeds toegewezen op 31/3/03	18.903	92,75%	4.113	60,45%	16	80,00%
• Contract ondertekend met standaard-leverancier – 1° trimester	1.034	5,07%	2.210	32,48%	0	0,00%
• Contract ondertekend met andere leverancier – 1° trimester	444	2,18%	481	7,07%	4	20,00%
• Nog steeds toegewezen op 30/6/03	17.646	86,58%	3.990	58,64%	16	80,00%
• Contract ondertekend met standaard-leverancier – 2° trimester	410	2,01%	46	0,68%	0	0,00%
• Contract ondertekend met andere leverancier – 2° trimester	847	4,16%	77	1,13%	0	0,00%

Luminus en Electrabel Customer Solutions hebben het eerste trimester duidelijk inspanningen geleverd om een aantal toegewezen klanten een contract aan te bieden. Elektriciteitsbedrijf Merksplas deed dit voorlopig niet. Toch zien we dat 30% van de aan Electrabel Customer Solutions toegewezen klanten die gedurende het eerste trimester een contract ondertekenden, voor een andere leverancier opteerde. Voor Luminus bedraagt dit percentage 18%. Alle toegewezen EBEM-klanten die een contract ondertekenden, verkozen een andere leverancier.

In het tweede trimester van 2003 daalde het aantal aan ECS toegewezen afnemers van 92,75% naar 86,58%. Iets meer dan 6% van de op 1/1/03 aan ECS toegewezen klanten tekende in het tweede trimester een contract, waarvan 2% met ECS en 4% met een andere leverancier. In Luminusgebied was de daling van het aantal toegewezen afnemers minder groot. Minder dan 2% sloot in de loop van

het tweede trimester een contract af met de leverancier van zijn keuze. Voor EBEM bleef de situatie in het tweede trimester ongewijzigd.

3 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 vijfde bevraging. Sommige van deze opmerkingen zijn intussen achterhaald. De nog relevante opmerkingen uit de vorige rapporten werden niet meer herhaald teneinde het rapport niet te verzwaren.

3.1 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:

- De onstabiele regelgeving omtrent de vrijstelling van distributietarieven voor duurzame energie.
- Blijvend monopolie van Electrabel op productiegebied.
- Het uitblijven van definitieve distributie- en transportkosten wat zorgt voor een enorme belemmering van de vrijgemaakte markt.
- Er zijn nog zeer veel onduidelijkheden rond tarieven en verplichtingen, vooral voor wat betreft hernieuwbare energie.
- Switching klanten laagspanning: DNB's hanteren een limiet op het behandelen van aantal switches per dag.
- Het bestendigen en uitbouwen van verticaal en horizontaal geïntegreerde monopolies, afwezigheid van unbundling tussen netbeheer en historische bedrijven.
- Discriminerende gedragingen ten opzichte van new entrants.
- Misbruik van machtspositie van nationaal en regionaal dominante bedrijven.
- Het van overheidswege opleggen van administratieve formaliteiten en verplichtingen die de entry kost exponentieel verhogen.
- Sourcing blijft een probleem voor een niet-producerende leverancier.
- Geen capaciteit beschikbaar aan de grens met Frankrijk voor import.

Suggesties:

- Stabiele regelgeving, met vrijstelling van distributiekost voor de laagspanningsmarkt, ook voor geïmporteerde duurzame energie.
- Veiling van een deel van de productiecapaciteit van Electrabel.

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 administratieve context van de vrijgemaakte markt is zeer ingewikkeld in België en leidt tot aanzienlijke administratieve kosten.
- Men ondervindt moeilijkheden om (tijdig) aan bepaalde informatie te geraken: metertype van de klant, ontbreken van reactief vermogen, kwartuurgegevens, gevalideerde meetdata...
- Onduidelijkheden over federale en Vlaamse regels, bv. gratis distributie over het net is wel van toepassing in Vlaanderen, maar niet federaal.
- Tarieven Elia voor ARP of voor DNB?
- Het gebrek aan markt bewustzijn vanwege de Vlaamse en Belgische overheid.
- Afwezigheid van wetgevende consistentie.
- Afwezigheid van coördinatie tussen gewesten onderling en tussen gewesten en federale overheid.
- Gebrek aan regelgevend karakter dat markt vorming toelaat

Suggesties:

- Het oprichten van een gestructureerd overlegplatform met alle marktpartijen door de VREG;

3.2 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:

De distributienetbeheerders meldden geen nieuwe elementen.

3.3 Besluit

Er komen geen nieuwe meldingen van problemen of barrières bij de distributienetbeheerders meer bij. Bij de leveranciers echter neemt het aantal commentaren nog steeds toe, worden nieuwe problemen en barrières gemeld deels gerelateerd aan de praktische problemen die men ondervindt naar aanleiding van de tweede liberaliseringfase. Het probleem van de onbekende transporttarieven is intussen van de baan. Ook inzake het tijdig verkrijgen van meetgegevens is sedert 31/3/03 vooruitgang geboekt maar valt nog een hele weg af te leggen.

4 Switchgedrag van elektriciteitsklanten in Vlaanderen n.a.v. de vrijmaking op 1 januari 2003: samenvatting van de resultaten van de INRA-studie uitgevoerd in het tweede trimester 2003

4.1 Omschrijving van de studie

Doelgroep: afnemers van elektriciteit die vanaf 1/1/03 in aanmerking komende afnemers werden.

900 effectief afgenomen interviews, in 2/3^{de} van de gevallen met de zaakvoerder, directeur,...

Interviews werden afgenomen tussen 7 en 20 mei 2003.

Wat de respondenten betreft, 41% waren industriële, landbouw- of bouwbedrijven. De handelsondernemingen vertegenwoordigden 34% en de dienstensector was goed voor 10%. De overige 15% zijn (semi-)publieke instellingen.

4.2 Deelnemende ondernemingen

De omvang van de ondervraagde bedrijven is zeer evenwichtig verdeeld:

20% telt minder dan 4 werknemers

18% tussen 5 en 9 werknemers

21% stelt tussen 10 en 19 werknemers tewerk

De bedrijven met 20 tot 49 werknemers vertegenwoordigen 20%

21% tenslotte stelt meer dan 50 werknemers tewerk

De omzet van de ondervraagde bedrijven is als volgt verdeeld:

43% had in 2002 een omzet van meer dan 25 mio €

38% zit qua omzet tussen 10 en 25 mio €

6% had een omzet tussen 1 en 10 mio €

de resterende 13% had een omzet lager dan 1 mio €

29% van de ondervraagde bedrijven is in de provincie Antwerpen gelegen

14% in Vlaams-Brabant

24% in West-Vlaanderen

22% in Oost-Vlaanderen en 11% in Limburg

De verdeling van de ondervraagde afnemers over het gebied van de zuivere en de gemengde netbeheerders weerspiegelt de reële situatie. 20% is gevestigd in het gebied van de zuivere distributienetbeheerders, 80% in gemengd gebied.

4.3 Energie-intensiviteit

Het is logisch te veronderstellen dat, hoe energie-intensiever een bedrijf is, hoe meer aandacht geschonken wordt aan het aankopen van energie door de bedrijfsverantwoordelijken.

Voor 77% van de bedrijven bedraagt het energiebudget minder dan 50.000€ per jaar. 19% spendeert tussen 50.000 en 500.000€ per jaar aan energie, 3% van de ondervraagde bedrijven besteedt tussen 500.000 en 2.500.000€ per jaar aan hun elektriciteitsaankopen. Tenslotte is 1% van de ondervraagde ondernemingen duidelijk grootverbruiker, met meer dan 2.500.000€ energiekosten per jaar.

Dat de hoogte van het energiebudget niet alles zegt, blijkt uit de perceptie die de ondernemingen hebben van hun energie-intensiviteit. Zo vindt slechts 4% van de ondervraagde ondernemingen de kost van hun energie "helemaal niet belangrijk". 23% acht dit "niet zo belangrijk". Van de bedrijven vindt 47% de energiefactuur "nogal belangrijk" in het totaal van de bedrijfskosten. Voor 26% is de energiekost een "zeer belangrijk" onderdeel van de totale kosten van hun onderneming.

4.4 Informatieverstrekking

Vrijmaking zonder het informeren van de afnemers die de voordelen ervan kunnen genieten is zinloos. Daarom deed de VREG een belangrijke inspanning om de markt van objectieve informatie te voorzien.

De informatiecampagne van de VREG was vooral gericht op het bekendmaken van de openingsdata van 1 januari en 1 juli. Hiervoor werd gebruik gemaakt van de diensten van een professioneel bureau. De campagne bestond uit het opmaken van een folder, die via de kanalen van de Vlaamse diensten maximaal werd verspreid, het volledig vernieuwen van haar website, die door de gebruikers algemeen geprezen wordt, een radiocampagne en het creëren van een informatiecel.

Daarnaast bewandelde de VREG een tweede piste. Zij legde contacten met belangenverenigingen en beroepsgroeperingen om de informatie over de vrijmaking ook via hun kanalen te kunnen verspreiden. Zo werd een infosessie georganiseerd voor de Vlaamse leden van het OIVO, het Onderzoeks- en Informatiecentrum van de Verbruikersorganisaties, waaronder de vakbonden, KAV, Test Aankoop en de Gezinsbond. De informatie die daar gegeven werd, is door hen verwerkt tot artikels in hun ledenbladen. Op die manier werden een paar miljoen eindverbruikers bereikt. Dezelfde informatie werd eveneens aangeboden aan diverse informatieve websites (die deze in een aantal gevallen gebruikt hebben) en aan de regionale TV-zenders (die echter niet reageerden). Specifiek met betrekking tot de belangenvereniging voor mensen die in armoede leven (PRISO) werden meerdere gesprekken gevoerd, specifieke vragen- en antwoordenlijsten opgesteld en informatiesessies gegeven die tegemoet kwamen aan de noden van deze mensen. Ook met beroepsgroeperingen (Unizo, Agoria, Fedichem enz.) werden gesprekken gevoerd en werd geparticipeerd in de informatieverstrekking aan hun leden. Ook aan gemeenten (o.m. via VVSG) werd informatie doorgegeven. Over het hele Vlaamse grondgebied heeft de VREG presentaties gegeven over de liberalisering van de elektriciteits- en gasmarkt. In enkele radioprogramma's en op de TV-zender Vitaya werd aandacht besteed aan de vrijmaking, met inbreng van of aandacht voor de VREG.

Tot slot dient hierbij gezegd te worden dat deze inspanningen en de goede samenwerking met de geschreven pers, geleid heeft tot een groot aantal artikelen betreffende deze problematiek in de kranten en weekbladen.

Slechts 13% van de bedrijven zegt zich "zeker niet" voldoende geïnformeerd te *voelen* m.b.t. de vrijmaking van de Vlaamse energiemarkt en de gevolgen ervan voor de onderneming. Daarnaast vindt 20% zich "eerder niet" geïnformeerd. Meer dan 2 op 3 bedrijven vinden zich dus eerder wel (26%) tot zeker wel (41%) voldoende geïnformeerd. Grotere ondernemingen (meer dan 20 werknemers en/of omzet van meer dan 10 mio €), en bedrijven met een hoge energiefactuur scoren hier hoger dan gemiddeld. De allerkleinste ondernemingen voelen zich duidelijk slechter dan gemiddeld geïnformeerd.

De antwoorden wijken nauwelijks af als de vraag gesteld wordt of de bedrijven voldoende informatie *kregen* m.b.t. de vrijmaking. Interessant is wel hoe de informatie tot bij de bedrijven kwam. De spelers op de energiemarkt waren zondermeer de belangrijkste informatiebronnen: de netbeheerders (intercommunales) en de nieuwe leveranciers. De geschreven en audiovisuele media volgen dicht. De beroepsfederaties, het Internet en de VREG zelf volgen op enige afstand als informatiebronnen.

Dit bevestigt onze hypothese dat grotere en/of energie-intensieve bedrijven zelf geneigd zijn naar informatie over de vrijmaking van de energiemarkt te zoeken. Kleinere en/of minder energie-intensieve ondernemingen stellen zich eerder passief op in deze.

Het aantal bedrijven dat stelt zeker niet voldoende geïnformeerd te zijn over de vrijmaking van de Vlaamse energiemarkt, valt in omvang samen met het aantal bedrijven dat stelt niet gezocht te hebben naar informatie. De bedrijven (en alle andere afnemers) hebben vanzelfsprekend de verantwoordelijkheid zich voor te bereiden op de vrijmaking, o.a. door zich hierover te informeren.

Toch moeten we vaststellen dat niet iedereen die zocht ook (bruikbare) informatie vond. Hoewel de leveranciers en de VREG belangrijke inspanningen leverden en leveren, zowel rechtstreeks als via intermediären, zoals werkgevers- en sectororganisaties, bereikten deze boodschappen lang niet altijd

hun doel. Hieruit moeten lessen getrokken worden, hoewel iedereen tevreden stellen natuurlijk nooit zal kunnen.

90% van de respondenten herinnerde zich de brief die ze in de loop van oktober 2002 ontvingen van hun netbeheerder/intercommunale. 6% beweert nooit deze – nochtans wettelijk verplichte – brief ontvangen te hebben. Belangrijker is dat een grote meerderheid (83%) van de bedrijven deze brief duidelijk vond.

Brengen we de resultaten i.v.m. 'info zoeken' en 'info vinden' met elkaar in verband, dan blijkt 21% van de bedrijven niet gezocht en ook niets gekregen te hebben. 46% kreeg wel informatie, zonder er naar gezocht te hebben. 21% van de deelnemende ondernemingen zocht en vond ook info, terwijl 12% zegt wel gezocht te hebben naar bepaalde info, maar deze niet gevonden te hebben.

4.5 Naambekendheid leveranciers

Spontaan kunnen de ondervraagden gemiddeld slechts 2 leveranciers bij naam noemen. Als ze de namen voorgelezen krijgen, stijgt dit gemiddeld tot 5.

De standaardleveranciers scoren vrijwel perfect qua naambekendheid in hun "catchment area", d.w.z. het gebied waarin ze als standaardleverancier optreden.

4.6 Offertes

61% van de ondervraagde bedrijven ontving spontaan minstens 1 offerte. Hiervan was 44% op tijd voor de keuzedatum van 1 december. 1 derde van de bedrijven vroeg zelf een offerte aan. 28% van alle bedrijven kreeg voor 1 december een offerte toegestuurd van de door hen gecontacteerde leverancier(s). in totaal kreeg 67% van de ondervraagde ondernemingen minstens 1 offerte.

4.7 Leverancierswissels

Van de ondervraagde ondernemingen tekende reeds 20% een contract. Bijna 60% van deze bedrijven deed dat voor 1 december en werd dus vanaf 1 januari beleverd door de leverancier van hun keuze.

Opmerkelijk is dat in het gebied van de zuivere intercommunales het aantal bedrijven dat al een contract ondertekende, ruim dubbel zo hoog ligt als in "Electrabel-gebied". Ook – en dat is logisch - tekenden opvallend meer grote en energie-intensieve bedrijven een contract dan andere bedrijven.

De motivatie om van leverancier te wisselen schuilt vooral in de prijs. Deze wordt door drie vierde van de bedrijven die wisselden als voornaamste motivatie genoemd. Als tweede motivatie (39%) wordt verwezen naar de ervaring van bedrijven uit dezelfde groep of die de onderneming kent. Motivaties als flexibiliteit in betalingswijze, betrouwbaarheid, dienstverlening en oorsprong van de geleverde elektriciteit, scoren allen tussen 20 en 30%.

4.8 Contractduur en opzegtermijn

Ruim de helft van de getekende contracten loopt over 1 jaar. 2-jarige contracten zijn goed voor 13% en contracten van 3 jaar voor 31%. De afnemers stellen zich dus open op en leggen zich niet voor lange termijn vast bij één leverancier. Dit is een positieve tendens. Opvallend is dat 11% van de ondervraagden niet weet hoelang het contract loopt.

Van de opzegtermijn ligt ruim een derde van de respondenten niet wakker. Dit is ook logisch. Wie een korte termijncontract sluit hoeft zich niet zozeer in te dekken d.m.v. een korte opzegtermijn. 83% van de respondenten die deze vraag beantwoordden, kan het afgesloten contract opzeggen mits een opzegtermijn van maximum 3 maand gerespecteerd wordt. Opnieuw is dit een positief element, omdat afnemers hun relatie met een leverancier snel kunnen stopzetten. Dit bevordert de marktwerking.

4.9 Prijs

Niet minder dan 86% van de ondervraagde bedrijven dat een contract afsloot en dat een inschatting van de prijsevolutie maakte, meldt een prijsdaling t.o.v. de situatie voor de vrijmaking.

In 12% van de gevallen bedraagt deze prijsdaling 3%, voor 23% ligt ze tussen 3 en 5%, 36% meldt een prijsdaling tussen 5 en 10% en 29% van de bedrijven zegt zelfs meer dan 10% te besparen.

Opvallend is dat 15% van de ondervraagde bedrijven een prijsdaling meldt, maar niet weet met hoeveel.

11% van de ondervraagde ondernemingen meldt een status-quo en 3% ziet een prijsstijging, weliswaar in alle gevallen beperkt tot max. 3%.

Hieruit blijkt een al bij al zeer positief beeld. De bedrijven die actief de sprong in de vrijgemaakte elektriciteitsmarkt waagden, werden hiervoor zeker beloond.

4.10 De overgang naar een nieuwe leverancier

De bedrijven hebben zeer weinig moeilijkheden ondervonden indien ze van leverancier wilden wijzigen. Slechts 1 op 10 maakt melding het gevoel te hebben gehad dat de overgang een nieuwe leverancier vertraagd werd. 5% van de ondervraagde bedrijven maakt melding van een foute eindafrekening van de oude leverancier, terwijl 11% een onduidelijke eindfactuur van de oude leverancier meldt.

De keuze om de overgang tussen leveranciers voor de afnemers administratief zo eenvoudig mogelijk te maken, werkt dus. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de leverancierswissels op 1 januari en de daarop volgende maanden nog grotendeels manueel verwerkt zijn. Pas vanaf de leverancierswissels voor 1 juli wordt gebruik gemaakt van een geautomatiseerd computer- en telecomgebaseerd systeem.

Van de nieuwe leveranciers is men over het algemeen tevreden. 10% van de respondenten die een contract ondertekenden vermeldt onduidelijke facturen vanwege de nieuwe leverancier. 6% stelt dat de dienstverlening na verkoop niet voldoet.

4.11 Vooruitzichten

Bijna een derde van de bedrijven die ons antwoordde dat ze nog geen nieuw contract met een leverancier ondertekenden, is van plan om dat de komende 6 maanden "vast en zeker" of "waarschijnlijk" alsnog te gaan doen.

Daarentegen zegt eveneens 1 op 3 dit "zeker niet" te willen doen. Nog eens 27% denkt "waarschijnlijk niet" over te zullen gaan tot het sluiten van een nieuw contract. Dit betekent dat bijna 60% van de ondervraagde bedrijven die nog geen contract met een leverancier ondertekenden, geen intentie heeft om de komende maanden de voordelen van de vrijgemaakte elektriciteitsmarkt in Vlaanderen te benutten.

Dit kan misschien verklaard worden doordat veel bedrijven niet geloven dat er een prijsvoordeel te halen is. Iets meer dan de helft (52%) van de bedrijven die hierover een appreciatie gaven, zegt immers te geloven dat het prijsniveau op de markt gelijk gebleven is. 11% van hen vreest zelfs dat de elektriciteitsprijs gestegen is t.o.v. de situatie voor 1 januari. Ruim 1 op 3 van de bedrijven moest het antwoord schuldig blijven.

Van de ondervraagden die wel dachten dat het prijsniveau gedaald was, schatte de meerderheid deze daling eerder laag in: 2 op 3 ziet een prijsdaling beperkt tot max. 5%.

4.12 Stroom uit hernieuwbare energiebronnen

Driekwart van de bedrijven voelt zich "zeker niet" of "eerder niet" voldoende geïnformeerd over de mogelijkheid stroom uit hernieuwbare energiebronnen te kopen. Dit is niet onlogisch, in de periode waarin deze afnemers op zoek gingen naar informatie, was de markt voor stroom uit hernieuwbare

energiebronnen nog maar zeer zwak uitgebouwd. Opnieuw scoren grote bedrijven qua omzet en aantal werknemers en energie-intensieve bedrijven hier beter dan gemiddeld.

Nochtans heeft bijna twee derde van de bedrijven een voorkeur voor deze stroom, onder gelijkblijvende voorwaarden. 31% zegt niet geïnteresseerd te zijn in "groene stroom".

Indien een meerprijs van maximum 3 % betaald moet worden is nog slechts 1 op 3 bedrijven bereid stroom uit hernieuwbare bronnen aan te kopen. Verder oplopende prijsverschillen tussen groene en grijze stroom doen dit aandeel verder teruglopen, tot 25% bij maximaal 5% meerkost en tot 13% gegadigden indien de meerkost 10% bedraagt.

DEEL 2 De Vlaamse aardgasmarkt in het eerste en tweede kwartaal 2003

1. Methodologie driemaandelijkse bevraging

Voor het eerst ontvingen ook de aardgasleveranciers en de aardgasnetbeheerders een uitgebreide vragenlijst. Net zoals we dit eerder deden voor de spelers op de vrijgemaakte elektriciteitsmarkt, werd ook aan hen, naast vragen met een kwantitatieve inslag, een reeks kwalitatieve, open vragen gesteld. Deze vragen peilen naar de specifieke barrières die de aardgasleveranciers en aardgasnetbeheerders ondervinden op weg naar de vrije Vlaamse energiemarkt en de administratieve context van de vrijgemaakte markt. U vindt hiervan een opsomming in dit rapport.

Dit rapport concentreert zich op de vrijgemaakte markt en gaat dus niet dieper in op de afnemers die op 1 juli zijn vrijgekomen.

Dit rapport is enerzijds gebaseerd op de resultaten van een bevraging van de aardgasleveranciers en van de aardgasnetbeheerders. Volgende houders van een leveringsvergunning stuurden onze vijfde vragenlijst ingevuld terug: Distrigas N.V., Electrabel Customer Solutions N.V., Gaz de France, Luminus N.V., Nuon Belgium N.V., Ruhrgas A.G. en Wingas GmbH.

Niet al deze bedrijven zijn actieve leveranciers. Zo leverden Nuon Belgium N.V. en Ruhrgas A.G. niet in de beschouwde periode.

Alle aardgasnetbeheerders verleenden hun medewerking.

Al de gestelde vragen hadden betrekking op de periode tussen 1 januari 2003 en 31 maart 2003. We peilden uitsluitend naar de in aanmerking komende afnemers op het Vlaamse grondgebied die beleverd worden via het distributienet.

2. Resultaten van de vijfde marktbevraging aardgas over het eerste kwartaal 2003

2.1 Actieve leveranciers – spreiding over de netwerken

In de door deze vijfde vragenlijst bestreken periode (1 januari tot en met 31 maart) waren er uiteindelijk 7 houders van een leveringsvergunning, zij het dat deze niet alle 7 actief waren als leverancier in de beschouwde periode. De geografische spreiding van de actieve leveranciers is eerder onevenwichtig, zoals blijkt uit volgende tabel:

Tabel 6: Spreiding van de actieve leveranciers en % van het aantal in aanmerking komende afnemers in het grondgebied van de distributienetbeheerder

<i>Distributienetbeheerder</i>	<i>Actieve leveranciers eerste kwartaal 2003</i>	<i>% toegangspunten</i>
Gaselwest	4	28,98%
IGAO	4	16,56%
IMEWO	2	10,83%
Intergem	4	6,05%
IVEG	3	2,23%
IVEKA	3	7,64%
IVERLEK	3	12,10%
PLIGAS	3	11,15%
Sibelgas	1	1,91%
VEM	2	0,96%
WVEM	2	1,59%
TOTAAL		100.00%

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

Intergas had in de betreffende periode geen in aanmerking komende afnemers die aangesloten waren op haar distributienet.

De afnemers in de 2 distributiegebieden die het meest aantal vrijgekomen aardgasklanten bevatten (Gaselwest en IGAO) en de afnemers in het distributiegebied van Intergem kunnen theoretisch gezien kiezen uit meer dan 3 leveranciers, zij het dat steeds rekening moet gehouden worden met de vraag of zij L-gas dan wel enkel H-gas aanbieden.

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 7 geeft per distributienetwerk het overzicht van de leveranciers die er in het eerste kwartaal 2003 actief waren. Dit impliceert niet 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 7: Actieve leveranciers per deelgebied in het eerste kwartaal 2003 (leveringen aan eindafnemers)

<i>DNB</i>	<i>Distrigas</i>	<i>ECS</i>	<i>Gaz de France</i>	<i>Luminus</i>	<i>Wingas</i>
Gaselwest	x	x	x	x	
IGAO	x	x	x	x	
IMEWO		x	x		
Intergem		x	x	x	x
IVEG	x		x	x	
IVEKA		x	x	x	
IVERLEK	x	x	x		
PLIGAS		x	x	x	
Sibelgas		x			
VEM	x			x	
WVEM		x		x	

Naast Distrigas, ECS en Luminus, zien we dat ook nieuwkomer Gaz de France al in meerdere deelgebieden aanwezig is.

2.2 Aantal leveranciers

Een andere belangrijke indicator om de concurrentiële toestand op de vrijgemaakte aardgasmarkt te evalueren, is de evolutie van het aantal (potentiële) aanbieders op een markt. Distrigas, Gaz de France, Luminus en Wingas verkregen hun vergunning allen in december 2002. Ook Electrabel Customer Solutions beschikte in 2002 over een tijdelijke vergunning voor 6 maanden, die op 22 april 2003 werd verlengd voor onbepaalde duur.

In het eerste trimester van 2003 verkregen ook Ruhrgas A.G. en Nuon Belgium N.V. een leveringsvergunning voor aardgas. Intergas N.V. tenslotte werd op 24 juni 2003 vergund.

Recent, op 4 juli 2003, ontving ook ENECO Energie Levering B.V. een vergunning. Naast de negen vergunde leveranciers, is op het ogenblik van publicatie van dit rapport nog 1 aanvraag voor het bekomen van een leveringsvergunning voor aardgas in behandeling bij de VREG.

Er is op het eerste zicht dus een voldoende groot aantal onafhankelijke leveranciers op de Vlaamse distributiemarkt voor aardgas aanwezig om concurrentie mogelijk te maken. Doch 44% van de vrijgekomen aardgasafnemers neemt L-gas af terwijl niet alle leveranciers L-gas kunnen aanbieden. De andere 56% zijn in H-gasgebied gesitueerd.

Er is theoretisch gezien een voldoende groot aantal onafhankelijke leveranciers op de Vlaamse aardgasmarkt aanwezig voor een concurrentiële markt. Om van echte concurrentie te kunnen spreken moet het aantal leveranciers dat toegang heeft tot L-gas toenemen.

2.3 Marktaandelen leveranciers

Tabel 8: Marktaandelen uitgedrukt in aantal in aanmerking komende afnemers (toegangspunten)

Leverancier	eerste kwartaal 2003
Electrabel Customer Solutions	61,79%
Luminus NV	13,73%
Distrigas	12,24%
Gaz de France	11,94%
Wingas	0,30%
Nuon Belgium	0,00%
Ruhrgas	0,00%
Totaal	100,00%

Tabel 8 is gebaseerd op de antwoorden van de aardgasleveranciers. Volledigheidshalve vermelden we dat het totaal van het aantal toegangspunten opgegeven door de aardgasnetbeheerders 6,3% lager ligt dan het totaal van het aantal toegangspunten opgegeven door de leveranciers. Gezien beiden in principe aan elkaar gelijk moeten zijn (elk toegangspunt aangesloten op het distributienet moet door een leverancier beleverd worden), betekent dit dat we met een bepaalde foutenmarge zitten. Mogelijke oorzaak hiervan is het al dan niet meetellen van de WKK's. De percentages in de tabel zijn dus indicatief.

Nieuwkomer Gaz de France slaagt er als enige nieuwe leverancier in om een serieus marktaandeel te verwerven. Ruhrgas verkreeg zijn vergunning eind januari 2003 waardoor ze de tijd niet hadden om

contracten af te sluiten die vanaf 1 maart zouden ingaan. Voor Nuon Belgium was dit helemaal onmogelijk gezien zij pas in de loop van maart hun vergunning verkregen.

Tabel 9: Marktaandelen in geleverde energie

	<i>eerste kwartaal 2003</i>
Standaardleveranciers + Distrigas	83,20%
Andere leveranciers	16,80%
Totaal	100,00%

De nieuwkomers zijn er in geslaagd om een zesde van de markt te veroveren.

2.4 Contractduur

3 actieve leveranciers hanteren doorgaans contracten van 2 jaar. De andere 2 bieden vooral contracten van 1 jaar aan. Het betreft voor het overgrote deel vaste, dit wil zeggen niet onderbreekbare, contracten.

De meeste aardgasafnemers leggen zich voor 1 à 2 jaar vast. Dit bevordert de marktwerking.

2.5 Evolutie van de toegewezen klanten

Aan de standaardleveranciers voor aardgas werd gevraagd ons te melden hoeveel van de klanten die op 1/1/2003 default aan hen werden toegewezen, op 31/3/03 een contract hebben getekend, hetzij met die standaardleverancier zelf, hetzij met een andere leverancier. Dezelfde vraag werd gesteld met betrekking tot het tweede trimester 2003. De resultaten werden uitgezet in tabel 10. Intergas NV, de standaardleverancier voor afnemers woonachtig in het in Nederland gesitueerde deel van de gemeente Baarle Hertog, werd niet bevraagd gezien zij op 31/3/03 nog geen in aanmerking komende afnemers hadden.

Tabel 10: Evolutie van de toegewezen klanten

	<i>Electrabel Customer Solutions NV</i>		<i>Luminus NV</i>	
	Toegangs-punten	%	Toegangs-punten	%
Aantal toegewezen klanten op 1/1/03 = totaal	147	100%	54	100%
• Nog steeds toegewezen op 31/3	54	36,73%	16	29,63%
• Contract ondertekend met de standaard-leverancier – eerste trimester	66	44,90%	30	55,56%
• Contract ondertekend met andere leverancier – eerste trimester	27	18,37%	8	14,81%
• Nog steeds toegewezen op 30/6	30	20,41%	15	27,78%
• Contract ondertekend met de standaard-leverancier – tweede trimester	0	0,00%	0	0,00%
• Contract ondertekend met andere leverancier – tweede trimester	24	16,33%	1	1,85%

Zowel Luminus als Electrabel Customer Solutions hebben duidelijk inspanningen geleverd om een aantal toegewezen klanten een contract aan te bieden. 29% van de aan Electrabel Customer Solutions toegewezen klanten die gedurende het eerste trimester een contract ondertekenden, opteerde voor een andere leverancier. Voor Luminus bedraagt dit percentage bijna 21%.

In het tweede trimester tekende nog eens 16,33% van de op 1/1/2003 aan ECS toegewezen afnemers een contract, allen met een andere leverancier. Hierdoor daalde het aantal nog toegewezen klanten van 36,73% tot 20,41%. In Luminusgebied tekende slechts 1 afnemer een contract waardoor het percentage toegewezen afnemers quasi gelijk blijft.

3. 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 vijfde bevraging. Sommige van deze opmerkingen zijn intussen achterhaald. De nog relevante opmerkingen uit de vorige rapporten werden niet meer herhaald teneinde het rapport niet te verzwaren.

3.1 Antwoorden van de aardgasleveranciers

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:

- De monopoliepositie van bepaalde leveranciers.
- De onbekende distributietarieven voor aardgas.
- Meetgegevens worden te laat en in onjuist formaat doorgestuurd.
- Gevalideerde gegevens worden niet tijdig aangeleverd.
- Meters waren niet tijdig geïnstalleerd.
- Moeilijkheden voor leveranciers om L-gas te bekomen.
- Operationele moeilijkheden om het evenwichtssysteem op het vervoernet te beheren gezien enkel beschikbaarheid van dagelijkse informatie op de distributienetten.
- GOS nog niet gedefinieerd, dus het evenwicht moet per OS beheerd worden.
- Aansluitingscontracten zijn nog niet beschikbaar wat maakt dat de grenzen tussen de verplichtingen van de leverancier en van de DNB niet duidelijk zijn (gaskwaliteit, verantwoordelijkheid, meteringverplichtingen).
- Geen lijst beschikbaar van de in aanmerking komende klanten.

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 aard zelf van de bevoegdheidsverdeling inzake energie in België leidt ertoe dat een ingewikkeld geheel van regels ontstaat met betrekking tot de vrijmaking van de elektriciteits- en aardgasmarkt.
- Het tempo van de vrijmaking van de energiemarkt loopt in Europa sterk uiteen per land en per regio. De opvolging hiervan schept een grote bijkomende werklast voor ondernemingen die een positie ambiëren op de vrijgemaakte Europese energiemarkt.
- Zwaar administratief beleid, temeer daar verschillende overheden dezelfde informatie opvragen.
- Onduidelijkheid omtrent de verantwoordelijkheid van de verschillende regulatoren (VREG, CREG).
- De technische regels voor de distributie- en transportnetten zijn momenteel niet duidelijk (GOS/OS, tarieven, meteringgegevens) wat onzekerheid meebrengt over de beheerskosten van een commerciële investering in de Vlaamse energiemarkt.

Suggesties:

- Er is nood aan een officiële codificatie van alle teksten terzake (inclusief het up-to-date houden van deze codex). Een gratis internetplatform kan in deze een oplossing bieden.

3.2 Antwoorden van de aardgasnetbeheerders

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:

Geen enkele aardgasnetbeheerder maakte melding van toegangsbarrières of van problemen in verband met administratieve procedures.

3.3 Besluit

Voor het eerst werd ook gepeild naar problemen bij de aardgasnetbeheerders. Verrassend genoeg werden geen problemen of barrières gemeld.

Bij de aardgasleveranciers daarentegen worden een aantal problemen en barrières van diverse aard gemeld.

4. Switchgedrag van aardgasklanten in Vlaanderen n.a.v. de vrijmaking op 1 januari 2003: samenvatting van de resultaten van de VREG-studie uitgevoerd in het tweede trimester 2003

4.1 Omschrijving van de studie

Doelgroep: afnemers van aardgas die vanaf 1/1/03 in aanmerking komende afnemers werden.

In tegenstelling tot de INRA-studie, die peilde naar het switchgedrag en de ervaringen van de elektriciteitsafnemers die op 1/1/03 in aanmerking komende afnemers werden via de bevraging van een representatieve steekproef, werden voor de aardgasenquête alle vrijgekomen afnemers gecontacteerd. Dit resulteerde in 180 effectieve interviews, afgenomen tussen half april en half juni 2003.

4.2 Energie-intensiviteit

Op 1/1/03 kwamen enkel de allergrootste aardgasverbruikers vrij, bedrijven met een verbruik boven 1 miljoen m³ per jaar. In absolute termen kunnen we stellen dat dit allemaal energie-intensieve bedrijven zijn. De VREG heeft echter ook gepeild naar de energie-intensiviteit in relatieve zin, nl. het aandeel van de component energie binnen de operationele kosten. Gezien het een telefonische enquête betrof, kon 31% van de ondervraagden hier niet dadelijk op antwoorden.

Voor 23% van de bedrijven bedraagt het energiebudget minder dan 5% van de operationele kosten. 15% situeert de energiekost tussen de 5 à 10% en voor 32% loopt deze op tot meer dan 10% van de operationele kosten.

4.3 Informatieverstrekking

Globaal zegt twee derde van de bedrijven zich voldoende geïnformeerd te voelen m.b.t. de vrijmaking van de Vlaamse aardgasmarkt. Een derde was onvoldoende geïnformeerd. Hiervan was de helft niet geïnteresseerd. De andere helft bleef, ondanks een actieve zoektocht naar informatie, toch op zijn honger zitten.

Bij de minst energie-intensieve bedrijven (met een energiekost die lager ligt dan 5% van de operationele kosten) voelt 68% zich voldoende geïnformeerd tegenover slechts 59% bij de meest energie-intensieve bedrijven (10% en meer). Wellicht stellen deze laatsten hogere eisen aan de informatie die ze willen verkrijgen.

De overgrote meerderheid, nl. 81%, heeft zelf actief naar informatie gezocht. De netbeheerder was voor 86% van de bedrijven veruit de belangrijkste bron om informatie over de vrijmaking te bekomen. Ook de leveranciers (72%) en de sector- en beroepsfederaties (71%) scoren hoog. Zij worden respectievelijk gevolgd door de geschreven pers (61 à 63%), de nieuwe media (51 à 56%) en de audiovisuele pers (43 à 45%). De VREG scoort met 29% eerder laag. Deze bedrijven zochten in de periode oktober-november naar informatie. Sedertdien heeft de VREG belangrijke inspanningen geleverd om de markt te informeren.

94% van de respondenten herinnerde zich de brief die ze in de loop van oktober 2002 ontvingen van hun netbeheerder/intercommunale. 2% beweert nooit deze – nochtans wettelijk verplichte – brief ontvangen te hebben. Belangrijker is dat een grote meerderheid (75%) van de bedrijven deze brief duidelijk vond. 9% vond hem ronduit onduidelijk.

4.4 Naambekendheid leveranciers

28% van de respondenten kan spontaan 3 leveranciers bij naam noemen. Nog eens 28% kan 2 leveranciers opnoemen en 22% kan slechts 1 naam bedenken (waarschijnlijk enkel de standaardleverancier). Een enkeling kent 4 of meer vergunde aardgasleveranciers. 7% kent zelfs geen enkele leverancier.

Bedrijven die al actief gekozen hebben (zie punt 6 – leverancierswissels) zijn logischerwijze beter op de hoogte: zowat 35% kan spontaan 3 leveranciers opnoemen. Bij de toegewezen bedrijven, kent slechts 13,5% 3 leveranciers. 17% onder hen kan geen enkele leverancier bij naam noemen.

4.5 Offertes

46% van de ondervraagde bedrijven verklaart geen enkele spontane offerte te hebben ontvangen. 7% weet het niet meer. De overige 47% heeft minstens 1 spontane offerte ontvangen.

51% van de respondenten ontving geen enkele spontane offerte voor de keuzedatum van 1 december. 40% werd door minstens 1 leverancier spontaan gecontacteerd voor deze beslissingsdatum.

78,5% van de ondervraagde bedrijven die actief kozen, contacteerde zelf een of meerdere leveranciers om een offerte te vragen. In 90% van de gevallen, leidde dit ook tot extra offertes.

Ook 47,5% van de toegewezen bedrijven nam contact op met een of meerdere leveranciers om een offerte te verkrijgen. In 7 op 10 van de gevallen, verkreeg men ook een offerte, doch deze was blijkbaar niet overtuigend genoeg om ook effectief een contract aan te gaan.

4.6 Leverancierswissels

Van de ondervraagde ondernemingen maakte 33% tot op het moment van de bevraging nog geen actieve keuze en werd dus toegewezen aan de standaardleverancier. Twee derde van de bedrijven maakte dus al een actieve keuze: 38% deed dit voor 1/12/02 en sprong dus al van bij de start op de trein van de liberalisering. 28% ondertekende later een contract. Er is geen correlatie tussen de energie-intensiviteit en het al dan niet actief kiezen; zowel bedrijven waar energie een groot deel van de operationele kosten vertegenwoordigt als minder energie-intensieve bedrijven hebben een contract ondertekent.

Meer dan 92% van de bedrijven die een contract ondertekenden, geven aan dat de prijs de belangrijkste motivatie was voor hun keuze. Ook betrouwbaarheid (65%) en dienstverlening (63,5%) speelden een belangrijke rol. Het feit dat andere bedrijven van dezelfde groep met dezelfde leverancier in zee gingen, speelde voor 39% van de bedrijven mee. Betalingstermijn (18%) en manier van betaling (11,5%) waren in mindere mate van doorslaggevend belang voor de keuzebeslissing.

4.7 Contractduur en opzegtermijn

Bijna de helft (46,3%) van de getekende contracten loopt over 1 jaar. Contracten voor 2 en 3 jaar zijn goed voor telkens 20%. Slechts enkele bedrijven kozen voor een contract van langere duur (4 en 5 jaar). De overgrote meerderheid van de afnemers legt zich dus niet voor lange termijn vast bij één leverancier. Dit bevordert de marktwerking.

Een op drie respondenten kon niet antwoorden op de vraag welke opzegtermijn in hun contract bepaald werd. Een derde van de bedrijven moet een opzegtermijn van 3 maanden respecteren en kan dus vrij snel van leverancier veranderen. 10% ging akkoord met een opzegtermijn van 6 maanden. Opzegtermijnen langer dan 6 maanden kwamen niet voor.

4.8 Prijs

Van de ondervraagde bedrijven die een actieve keuze maakten, meldt maar liefst 59% een prijsstijging. 23% geniet een prijsdaling sedert de vrijmaking en 12% betaalt evenveel als voorheen. 7% kon zich nog geen beeld vormen van de prijsevolutie naar aanleiding van de vrijmaking.

Mogelijke oorzaken voor de prijsstijgingen:

1. Het gebrek aan concurrentie op de markt voor aanbieders van laag calorisch gas geeft marktmacht aan de weinige leveranciers die L-gas aanbieden, wat een opwaartse druk kan veroorzaken op de prijzen in dit segment.
2. De geënquêteerde groep telde vooral veel grootverbruikers die tot 1/1/2003 genoten van gunstige tarieven omdat de netbeheerder/leverancier de vervoertarieven niet volledig doorrekende aan hen. Met de vastlegging van de voorlopige distributie- en transporttarieven is dit na 1/1/03 niet meer mogelijk. Ook de mogelijkheid van kruissubsidiëring tussen de leveringsactiviteit en de netbeheeractiviteit vervalt voor de netbeheerder. De tarieven die de grootverbruikers momenteel aangerekend krijgen vallen in bepaalde gevallen hoger uit maar weerspiegelen de economische realiteit beter.
3. De stijging van de G-parameter, die per maand de prijs van aardgas aan de grens weergeeft voor alle gassoorten. Deze steeg met 6,2% in de periode december 2002 – mei 2003 (Bron: Figas).

4.9 De overgang naar een nieuwe leverancier

14% van de bedrijven die actief kozen, vond de eindfactuur van de netbeheerder onduidelijk. 9% beweert zelfs dat die factuur niet correct was. 21,5% klaagt over onduidelijke facturen bij de nieuwe leverancier. 11,5% van de respondenten beweert dat de overgang naar de leverancier van hun keuze vertraagd werd.

Andere problemen zoals het ontbreken van of een slecht functionerende dienst-na-verkoop bij de nieuwe leverancier, of de weigering van de leverancierswissel, kwamen slechts sporadisch voor.

4.10 Vooruitzichten

Meer dan de helft (53,5%) van de bedrijven die zijn toegewezen aan de standaardleverancier, denkt er sterk aan om binnen de zes maanden, dus in de loop van 2003, alsnog een actieve keuze te maken. Een kwart van de toegewezen bedrijven zegt de overstap nog niet te willen maken. 21% heeft nog niet beslist wat ze gaan doen.

DEEL 3 Leverancierswissels op 1/7/2003

1 Methodologie

Aan alle netbeheerders werd gevraagd om uiterlijk 30 juni 2003 volgende gegevens aan de VREG te bezorgen:

- het totaal aantal netgebruikers dat vanaf 1/7 in aanmerking komt en aangesloten is op het distributienet van de betreffende netbeheerder, alsook de opsplitsing residentieel/niet-residentieel
- per leverancier: het totaal aantal netgebruikers dat vanaf 1/7 in aanmerking komt, aangesloten op betreffende distributienet, dat een contract heeft ondertekend en vanaf 1/7 beleverd wordt door de gekozen leverancier, alsook de opsplitsing residentieel/niet-residentieel

Bijkomend werden de standaardleveranciers bevroegd om het onderscheid te kunnen maken tussen aan hen toegewezen en door hen gecontracteerde klanten.

2 Elektriciteit

- Op 1 juli 2003 kwamen 2.893.948 toegangspunten vrij. 85,6% hiervan zijn particulieren, de overige 14,4% behoren tot het niet-residentiële segment.
- 14.432 onder hen of 0,50% ondertekende een contract met een leverancier.
- 6.332 onder hen of 0,22% ondertekende een contract met een nieuwe leverancier, zijnde Nuon, WattPlus, E.ON, SPE of Ecopower.
- 4.528 huisgezinnen, wat overeenkomt met 0,18% van het totaal aantal huisgezinnen (= residentieel segment), tekende een contract met een nieuwe leverancier.
- 1.804 niet-residentiële klanten of 0,43% van dit segment tekende een contract met een nieuwe leverancier.

3 Aardgas

- Op 1 juli 2003 kwamen 1.473.882 toegangspunten vrij. 87,8% hiervan zijn particulieren, de overige 12,2% behoren tot het niet-residentiële segment.
- 1.445 onder hen of 0,1% ondertekende een contract met een leverancier.
- Slechts 11 onder hen, allen niet-residentiële klanten, tekenden een contract met een van de nieuwe leveranciers.

Deel 4 Besluiten

Op basis van de gegevens die de VREG verzamelde bij de marktpartijen van de Vlaamse elektriciteitsmarkt over het eerste en tweede kwartaal van 2003, zoals die hier hoger voorgesteld werden, kunnen volgende besluiten getrokken worden:

- Met 19 vergunde leveranciers is er momenteel voldoende concurrentie op de Vlaamse elektriciteitsmarkt, zij het dat nog niet alle leveranciers al actief zijn. Een aantal leveringsbedrijven die al veel vroeger hun vergunning verkregen, waren anderzijds voor het eerst actief in het eerste trimester van 2003. De geografische aanwezigheid van de leveranciers in de verschillende netgebieden is sterk verbeterd. Het marktaandeel van de niet-standaardleveranciers met uitsluiting van Electrabel berekend op basis van geleverde energie, is met 75% gestegen ten opzichte van 31/12/2002 en bedraagt nu 7,07%.
- De aardgassector werd voor het eerst uitgebreid bevroegd. In de periode waarop de bevraging betrekking had, waren 5 van de 7 vergunde leveranciers actief. Intussen verkregen nog 2 aardgasleveranciers een vergunning wat het totaal op 9 brengt. Theoretisch is dit voldoende om ook op de aardgasmarkt voldoende concurrentie te waarborgen, maar niet alle leveranciers bieden L-gas aan zodat de concurrentie in L-gasgebied lager ligt dan in H-gasgebied. Uit de berekende marktaandelen blijkt dat toch 1 nieuwe leverancier voet aan huis krijgt op de Vlaamse aardgasmarkt.
- De vrees dat de op 1/1/2003 aan de standaardleveranciers toegewezen afnemers voor langere tijd onder de standaardvoorwaarden beleverd zouden blijven, bleek niet correct. Zowel voor aardgas als voor elektriciteit zien we dat ook na 1/1/2003 afnemers een actieve keuze maakten, hetzij voor de standaardleverancier hetzij voor een andere leverancier.
- Aan de marktspelers werd ook gevraagd welke belemmeringen en problemen zij nog ervaren op de vrijgemaakte markt. De distributienetbeheerders waren karig met opmerkingen. Verrassend genoeg maakten ook de aardgasnetbeheerders, die deze vraag voor het eerst voorgeschied kregen, geen opmerkingen. Bij de leveranciers daarentegen worden nog problemen van diverse aard gemeld. Een aantal items duiken voor het eerst op. Het zijn vaak praktische (technische) problemen verweven met de tweede vrijmakinggolf.
- Uit de INRA-enquête bleek dat de elektriciteitsafnemers die een contract ondertekenden, hiervoor in het merendeel van de gevallen beloond werden met lagere prijzen. De VREG-studie bij de aardgasafnemers meldt daarentegen hogere prijzen, zij het dat deze evolutie deels te wijten is aan externe factoren, nl. aan de stijging van de G-parameter. De prijsstijging was minder uitgesproken bij de afnemers die wel een contract tekenden dan bij de toegewezen afnemers. Getuige hiervan de vele afnemers die wel een contract tekenden en dit deden op basis van prijsincentives, alsook de vele afnemers die de intentie hebben om op korte termijn een leverancierskeuze te maken.
- De antwoorden op onze bevraging met betrekking tot de leverancierswissels op 1/7/2003 resulteren in een switchpercentage van 0,5% voor elektriciteit en van 0,1% voor aardgas. Gezien de distributienettarieven slechts in de loop van de maand mei bekend raakten, konden de leveranciers hun commerciële strategie nog niet ten volle uitvoeren. De VREG beschouwt de datum van 1/7/2003 echter niet als een eindpunt om het succes van de liberalisering te beoordelen, maar als een beginpunt. Een aantal leveranciers is intussen gestart met het druk prospecteren van de markt wat op 1 september, datum waarop de volgende leverancierswissels zullen uitgevoerd worden, ongetwijfeld zal resulteren in hogere switchpercentages.