



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

Rapport van de Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

van 2 oktober 2003

met betrekking tot de situatie van de leverancierswissels op de Vlaamse
energiemarkt op 1 september 2003 en m.b.t. de situatie van de elektriciteitsprijzen
voor particuliere afnemers in september

Inleiding

De VREG heeft de situatie van de Vlaamse energiemarkt op 1 september 2003 in kaart gebracht. Dit laat toe een beeld te vormen van de dynamiek van de markt, d.w.z. de leverancierswissels in de verschillende groepen afnemers. Na de vrijmaking van de volledige Vlaamse elektriciteits- en aardgasmarkt op 1 juli, vormde 1 september immers een nieuwe belangrijke mijlpaal.

Daarnaast beschikt de VREG over een volledig en accuraat overzicht van de prijzen voor elektriciteit zoals die toegepast worden door de leveranciers in heel Vlaanderen, in het kader van de vergelijking van de prijs- en leveringsvoorwaarden van de leveranciers. De VREG analyseerde deze informatie in de loop van de maand september.

1. Bereidheid om van energieleverancier te wisselen stijgt

De VREG heeft de situatie van de Vlaamse energiemarkt op 1 september 2003 in kaart gebracht. Dit laat toe een beeld te vormen van de dynamiek van de markt, d.w.z. de leverancierswissels in de verschillende groepen afnemers. Na de vrijmaking van de volledige Vlaamse elektriciteits- en aardgasmarkt op 1 juli, vormde 1 september immers een nieuwe belangrijke mijlpaal.

Ter herinnering: wie geen contract sloot met een energieleverancier voor 1 juni, werd op 1 juli toegewezen aan de standaardleverancier, aangeduid door zijn netbeheerder. Omdat de distributienettarieven, een wezenlijk element van de energiefactuur, pas in de loop van mei bekend raakten, kregen weinig afnemers tijdig duidelijke en volledige offertes. Het valt dan ook te begrijpen dat het aantal Vlamingen dat op 1 juli al door een zelfgekozen leverancier van energie voorzien werd, uiterst gering bleef.

Na 1 juli was 1 september dus het eerste ogenblik waarop afnemers van leverancier konden wisselen. Immers, wie op 1 juli toegewezen werd aan een standaardleverancier (ruim 99% van de afnemers met een aansluitvermogen onder 56 kVA, d.w.z. huishoudelijke en kleine afnemers), kon dit contract pas opzeggen in de loop van juli, zodat de maand augustus als opzegtermijn gold.

"Echte" en "zachte" wissels

Bij het tellen van de afnemers die van leverancier wisselen kunnen twee invalshoeken gebruikt worden. De "echte" wissel naar een nieuwe leverancier, of de "zachte" wissel die het gevolg is van het sluiten van een contract met de (standaard)leverancier waaraan je toegewezen was.

Zoals af te leiden valt uit de vergelijking van de prijs- en leveringsvoorwaarden die je op de VREG website kan laten maken, is in de meerderheid van de gevallen met beide soorten leverancierswissels geld te besparen. De prijs die de standaardleverancier aanrekent aan toegewezen afnemers ligt immers meestal hoger dan de prijs die je krijgt als je een contract sluit, omdat deze afnemers op korte termijn hun contract kunnen opzeggen. De prijzen van de nieuwe leveranciers liggen natuurlijk ook lager, zo lokken ze klanten. Enkel voor afnemers met een heel hoog verbruik, of afnemers die gevestigd zijn in een gebied met hoge distributienettarieven geldt soms dat de standaardleverancier het goedkoopst is.

Je kunt dus als afnemer in drie situaties zitten:

- Toegewezen aan je standaardleverancier
- Contract afgesloten met je (standaard)leverancier
- Contract afgesloten met een nieuwe leverancier.

De cijfers voor **1 september** zien er zo uit:

| | Toegewezen | Contract standaardlev | Contract nieuwe lev |
|--|------------|--------------------------|---------------------|
| Elektriciteit | | | |
| > 56 kVA | 57,80% | 37,01% | 5,19% |
| < 56 kVA | 96,82% | 2,24% | 0,94% |
| < 56 kVA niet-residentieel | 96,32% | 2,38% | 1,30% |
| < 56 kVA residentieel | 96,90% | 2,22% | 0,87% |
| Aardgas | | | |
| Boven 1 mio m ³ | 15,17% | 68,73% | 16,10% |
| Onder 1 mio m ³ | 99,62% | 0,37% | 0,01% |
| onder 1 mio m ³ niet-residentieel | 96,87% | 3,11% | 0,01% |
| onder 1 mio m ³ residentieel | 100% | 0,00% | 0,00% |

Ter herinnering: de elektriciteitsafnemers boven 56 kVA hadden reeds de vrije keuze van leverancier vanaf 1 januari 2003 (en zelfs vanaf 1 januari 2002 voor verbruikers boven 1 GWh/jaar). Ook de aardgasafnemers die meer dan 1 mio m³ verbruiken per jaar zijn vrij vanaf 1 januari 2003.

De situatie op 1 september weerspiegelt dus de keuzes van de afnemers in de loop van de maanden juni en juli. Iedereen moet namelijk een maand wachttijd in acht nemen bij het wisselen van leverancier. Om op 1 september een nieuwe leverancier te hebben, moest dus eind juli ten laatste een contract afgesloten worden.

Vaststellingen:

- Het aantal Vlaamse afnemers dat de kansen benut die de vrije energiemarkt biedt, stijgt dus gestaag. Vermits het wat de cijfers voor 1 september betreft gaat over mensen die tijdens de maanden juni en juli een keuze maakte, kan verondersteld worden dat de zomervakantie nog een rem op het aantal wissels vormde. We verwachten hogere wisselpercentages tijdens de maanden september tot december 2003.
- Het aantal afnemers dat een contract afsloot met een nieuwkomer op de elektriciteitsmarkt stijgt snel. Voor de kleine elektriciteitsafnemers steeg dit aantal van 0,22% op 1 juli naar 0,94% op 1 september.
- Het totaal aantal kleine elektriciteitsafnemers dat een contract afsloot, ofwel met de standaardleverancier ofwel met een nieuwkomer, bedraagt nu 3,18% (2,24% + 0,94%). Op 1 juli bedroeg dit aantal slechts 0,53%.
- De professionele kleine afnemers (zelfstandigen, kleine KMO's) vertonen een hogere bereidheid om over te stappen naar een nieuwe leverancier dan de particulieren. De respectievelijke percentages bedragen 1,30% tegenover 0,87%.
- Van de grote elektriciteitsverbruikers op het distributienet die al langer vrij waren om een leverancier te kiezen had op 1 september in totaal 42,2% (37,01% met de standaardleverancier en 5,19% met een nieuwe leverancier) een contract ondertekend. Op 31 maart lag het aandeel van de nieuwe leveranciers nog op 3,73%.
- Dit alles wijst op het groeiende concurrentiele karakter van de Vlaamse energiemarkt, in het bijzonder wat de elektriciteitsmarkt betreft.
- In de aardgasmarkt blijft de concurrentie voorlopig beperkt tot de industriële en professionele (groot)verbruikers. Pas na 1 september kwamen nieuwe aardgasleveranciers op de markt voor huishoudelijke afnemers.
- Opvallend is het hoge aantal contracten dat door de grootverbruikers van aardgas afgesloten werd: het belangrijke aantal afnemers dat voor een nieuwe leverancier koos duidt op een sterke prijsconcurrentie in deze markt. Het groot aantal contracten afgesloten door de

standaardleveranciers wijst erop dat het prijsnadeel voor toegewezen afnemers nog belangrijker was op de aardgasmarkt dan in de elektriciteitsmarkt.

- Uit enquêtes en internationale gegevens blijkt dat prijsvoordeel voor de meeste afnemers het belangrijkste argument is om van leverancier te wisselen. Blijvende aandacht voor de evolutie van de prijzen en het bevorderen van transparantie door objectieve prijsvergelijking zijn dus nodig om de energiemarkt dynamisch te houden.
- Meer en meer zullen ook andere types van contracten aangeboden worden, zoals voor de levering van groene energie, of contracten met vaste prijzen. Deze bieden afnemers andere voordelen dan enkel de laagste prijs en zullen een bepaald publiek aantrekken.

2. Studie m.b.t. de concurrentiele situatie en de prijssituatie op de Vlaamse energiemarkt

In het kader van de vergelijking van de prijs- en leveringsvoorwaarden van de leveranciers, zoals die sinds 1 juli op de website van de VREG te vinden is, beschikt de VREG over een volledig en accuraat overzicht van de prijzen voor elektriciteit zoals die op het ogenblik toegepast worden door de leveranciers in heel Vlaanderen. De VREG analyseerde deze informatie in de loop van de maand september.

Op vraag van Minister Bossuyt heeft de VREG op 1 juli 2003 op haar website een vergelijking van de belangrijkste leveringsvoorwaarden en prijzen van de leveranciers van elektriciteit geplaatst. De bedoeling is het voor de particuliere afnemer eenvoudiger te maken om de verschillende aanbiedingen van de leveranciers met elkaar te vergelijken.

Deze vergelijking is gebaseerd op gegevens die rechtstreeks van de leveranciers afkomstig zijn. Toch bleek het niet altijd eenvoudig de verschillende aanbiedingen te vergelijken. Er was grote onduidelijkheid over welke elementen allemaal in de prijzen dienen te worden opgenomen. Vanuit de VREG werd de beslissing naar de leveranciers gecommuniceerd dat buiten de energiekost, het transmissienettarief en het distributienettarief, eveneens alle taksen in de vergelijking dienden te worden opgenomen. Daarnaast moesten uiteraard alle kosten die de leveranciers contractueel aan de eindafnemers aanrekenen, ook vervat zitten in de prijsvergelijking.

Een aantal verfijningen drongen zich al snel op als gevolg van de reactie van de leveranciers op het feit dat een objectieve vergelijking van de prijzen beschikbaar kwam. De productnaam werd toegevoegd aan de naam van de leverancier in de vergelijkende tabel waarbij duidelijk werd gemaakt dat alle antwoorden dan ook specifiek dienen te gelden voor dat product.

Daarnaast bleek dat de distributienettarieven gelijkgeschakeld moesten worden zodat alle leveranciers ook dezelfde bedragen voor de tarieven, heffingen en taksen gebruikten.

Bij de eerste update van de gegevens op 1 augustus werd het element van de herkomst van de geleverde stroom toegevoegd aan de vergelijking.

Ondertussen besliste de federale regering om de Energiebijdrage te verhogen. Deze verhoging ging in op 4 augustus.

Bij de tweede update op 1 september werd de leveranciers de mogelijkheid geboden om indien gewenst een bijkomend 'groen' product naast het gewone 'grijs' product in de vergelijking op te nemen. Opnieuw bleek dat uiteenlopende interpretaties bestaan m.b.t. heffingen en taksen. Daarnaast werd ook aandacht besteed op de problematiek van de meterhuur. Aangezien de VREG niet de bevoegdheid heeft om hierover duidelijkheid te scheppen wordt in de leveranciersvergelijking op het probleem m.b.t. meterhuur gewezen en contact opgenomen met de CREG met de vraag om hier duidelijkheid over te scheppen.

Prijnsnadeel standaardleveranciers

Een belangrijk element op vlak van de prijsontwikkeling op de energiemarkt voor particulieren is de gemiddelde afwijking tussen de prijs die de standaardleveranciers toepassen (en die voor ruim 96% van de particuliere afnemers - de 'slapende afnemers' - de huidige betaalde prijs uitmaakt) en de gemiddelde prijs toegepast door de overige leveranciers die in het betrokken gebied actief zijn. Sommige leveranciers bieden immers geen contracten aan in bepaalde distributienetgebieden. Berekningen die hiermee geen rekening houden schetsen een vals beeld!

Het gemiddelde verschil tussen de prijs van de standaardleverancier en de gemiddelde prijs toegepast door de overige leveranciers verschilt sterk naargelang de categorie van afnemer waarvoor we de berekening doen.

De verschillen per categorie situeren zich als volgt (cijfers tussen haakjes: contracten met domiciliëring):

- Voor afnemers met een jaarverbruik van 600 kWh is het gemiddelde voordeel bij overstap van de standaardleverancier naar een contractleverancier gemiddeld 22,21% (35,52%), hetzij een voordeel van 15,11 € (37,19 €) op jaarbasis.
- Voor de afnemers met een jaarverbruik van 1.200 kWh is het gemiddelde voordeel 11,99% (20,8%), hetzij 17,49 € (39,65 €) op jaarbasis.
- Voor de afnemers met een jaarverbruik van 3.500 kWh (tweevoudig tarief) bedraagt het gemiddelde voordeel 5,29% (9,42%), hetzij 17,94 € (41,88 €) op jaarbasis.
- Voor de afnemers met een jaarverbruik van 3.500 kWh (enkelvoudig tarief) bedraagt het gemiddelde voordeel 7% (10,69%), hetzij 31,94 € (51,92 €) op jaarbasis.
- Voor de afnemers met een jaarverbruik van 7.500 kWh (tweevoudig tarief) bedraagt het gemiddelde voordeel 2,81% (4,56%), hetzij 18,57 € (34,58 €) op jaarbasis.
- Voor de afnemers met een jaarverbruik van 20.000 kWh (tweevoudig tarief en exclusief nachttarief) tenslotte is er gemiddeld gesproken geen voordeel. Integendeel, gemiddeld doet de afnemer uit deze categorie een verlies van 7,98% (7,93%), wat neerkomt op een verlies van 234,93 € (237,16 €) op jaarbasis als hij overstapt van de standaardleverancier naar een leverancierscontract.

Hiervoor zijn verschillende redenen. Zo bieden bepaalde leveranciers geen exclusief nachttarief, zodat het hoge verbruik van de elektrische accumulatieverwarming de factuur zeer sterk omhoogtrekt. Ook hanteren bepaalde netbeheerders geen nachttarief wat de distributiekosten voor datzelfde verbruik dan weer optrekt. Toch zijn er slechts 3 van de 18 distributienetgebieden waar deze categorie van afnemers geen voordeel kan doen, m.a.w. waar geen enkele actieve leverancier energie aanbiedt onder de prijs van de standaardleverancier.

De meerderheid van de Vlaamse afnemers doet dus een goede zaak als ze beslissen om actief de voordelen van de vrije energiemarkt te gaan verkennen. Slapende afnemers doen op enkele uitzonderingen na (de zwaarste categorie van afnemers, typisch mensen met elektrische verwarming in grotere huizen, in enkele distributienetgebieden) een slechte zaak.

Dit beeld moet nog genuanceerd worden door de aandacht te vestigen op het feit dat de verschillende distributienettarieven een sterke invloed hebben op het voordeel dat een afnemer kan doen door over te stappen naar een leverancierscontract. Maar ook het feit dat sommige leveranciers een bijzondere inspanning schijnen te doen in bepaalde distributienetgebieden, heeft zeker een effect.

Betrouwbaarheid gegevens VREG-website

De gegevens op de VREG-website zijn afkomstig van de leveranciers zelf, zij het dat ze opgevraagd worden aan de hand van een strikt door de VREG opgelegd rapporteringsmodel. Aan de leveranciers is duidelijk gemaakt dat de geleverde informatie aan een aantal criteria moet voldoen:

- Ze moet waarheidsgetrouw zijn,
- Ze moet van toepassing zijn op reëel aan de afnemers aangeboden producten (tariefformules)

Teneinde de "robuustheid" van de vergelijking op de VREG-website te toetsen, voerde de VREG in september een test uit, die erin bestond op basis van de websites van de leveranciers analoge prijsberekeningen uit te voeren en de resultaten hiervan te vergelijken met de gegevens in de "vergelijking leveranciers".

De resultaten hiervan zijn zeer bemoedigend. De foutmarge tussen de beide reeksen bedraagt gemiddeld (cijfers tussen haakjes: contracten met domiciliëring):

- 0,44% (-0,33%) voor de afnemers met een jaarverbruik van 600 kWh
- 1,31% (0,67%) voor de afnemers met een jaarverbruik van 1.200 kWh
- 0,48% (0,32%) voor de afnemers met een jaarverbruik van 3.500 kWh (tweevoudig tarief)
- 0,60 (0,37%) voor de afnemers met een jaarverbruik van 3.500 kWh (enkelvoudig tarief)
- 0,33% (1,5%) voor de afnemers met een jaarverbruik van 7.500 kWh (tweevoudig tarief)
- -1,27% (-0,40%) voor de afnemers met een jaarverbruik van 20.000 kWh (tweevoudig tarief en exclusief nachttarief)

Deze beperkte afwijkingen tussen de informatie die de afnemer kan vinden op de VREG-website en de informatie die hij van de leveranciers krijgt (verwerkt om inhoudelijk aan te sluiten bij de leveranciersvergelijking van de VREG) bewijst dat de informatie die de leveranciers op vraag van de VREG leveren, realistisch en betrouwbaar is.

Punten van aandacht

Hoewel het opmaken van de vergelijking van de prijs- en leveringsvoorwaarden zeer snel tot een grote duidelijkheid en daardoor uniformiteit gezorgd heeft inzake het doorrekenen van een aantal heffingen, tarieven en kosten door de verschillende leveranciers, blijven nog enkele punten onvoldoende duidelijk.

Er is het aspect van de meterhuur. Sommige netbeheerders rekenen apart de huur van de meter aan. De meeste leveranciers houden geen rekening met de huur van de meter in de prijsberekening die ze maken voor de VREG website. De VREG raadt eindafnemers dan ook aan contact op te nemen met de leverancier om zekerheid te krijgen over dit aspect.

Naast de studie van de prijsvoorwaarden, ging de VREG ook over tot een studie van de contractuele leveringsvoorwaarden die de leveranciers toepassen. Uit dit onderzoek kwamen een aantal inbreuken naar boven tegen bepalingen van het Vlaamse energierecht. Zo boden niet alle leveranciers hun afnemers de keuze tussen diverse betalingsmodaliteiten of pasten ze te korte opzegtermijnen toe ingeval een afnemer betalingsachterstand opliep. Ook de verwijlinteressen dienden in een aantal gevallen aangepast te worden.

Cijfers over het gebruik van de vergelijking leveranciers

Gemiddeld wordt de vergelijking van de leveringsvoorwaarden van de leveranciers op de VREG website ruim 25.000 keer per maand gebruikt. Heel wat bezoekers van de website vullen verschillende keren de vergelijking in, zodat het netto aantal bezoekers lager ligt.

Van de gebruikers van de vergelijking vult één derde in dat het jaarverbruik onbekend is. Omdat er op gewezen werd dat wie "weet niet" invult een overzicht van de hele prijsvergelijking als antwoord krijgt, is dit in een aantal gevallen zonder twijfel een bewuste keuze.

Uit de cijfers blijkt verder dat het zwaartepunt van het aantal gebruikers ligt bij de typecategorieën Dc (3500 kWh met nachtverbruik van 1300 kWh) en Dc1 (3500 kWh met enkel dagverbruik) waar 63,42% van de gebruikers zich situeren. Bijna 15% van de gebruikers van onze website verwarmt blijkbaar elektrisch. Dit is een hoger percentage dan het werkelijk aantal afnemers met elektrische verwarming in Vlaanderen. Het hoge aantal gebruikers uit deze categorie kan waarschijnlijk verklaard worden doordat deze afnemers bijzonder gesensibiliseerd zijn rond deze problematiek. De totale jaarlijkse kostprijs voor energie heeft immers een grote impact op hun gezinsbudget.

Dagelijks maakt de Infocel van de VREG voor enkele tientallen afnemers de vergelijking van de prijs- en leveringsvoorwaarden van de leveranciers op basis van telefonisch overgemaakte gegevens. De

resultaten hiervan worden dan per post aan deze afnemers bezorgd. Hierdoor krijgen ook afnemers die niet over een Internet verbinding beschikken toegang tot deze belangrijke informatie.