



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 19 juli 2004

met betrekking tot de evolutie van de elektriciteitsprijzen op de markt
voor huishoudelijke en kleine afnemers

Inhoud

INHOUD	2
EVOLUTIE PRIJZEN LEVERANCIERS (JULI 2004)	3
1. INLEIDING	3
2. METHODOLOGIE	3
3. EVOLUTIE VAN DE PRIJZEN VAN DE STANDAARDLEVERANCIERS	4
3.1. <i>Evolutie vanaf 01/07/2003 en vergelijking met de 'gebonden markt' (zonder meterhuur en gratis elektriciteit)</i>	<i>4</i>
3.2. <i>Evolutie vanaf 1 januari 2004 en vergelijking met Wallonië (all-in prijzen).....</i>	<i>7</i>
4. VERGELIJKING VAN DE PRIJZEN VAN DE LEVERANCIERS TEN OPZICHTE VAN DE STANDAARDLEVERANCIERS	11
4.1. <i>Gemiddeld en maximaal voordeel bij het actief sluiten van een contract</i>	<i>11</i>
4.2. <i>Prijzen van de 'nieuwe' leveranciers versus de prijzen van de standaardleveranciers</i>	<i>14</i>
4.3. <i>Prijzen van de leveranciers in een goedkoop versus een duur distributienetgebied</i>	<i>17</i>
5. VERGELIJKING VAN DE PRIJZEN VAN ALLE LEVERANCIERS	20
6. CONCLUSIES	22
BIJLAGE: OVERZICHT TYPECATEGORIEËN	23
LIJST MET TABELLEN	24
LIJST MET FIGUREN	24

Evolutie prijzen leveranciers (juli 2004)

1. Inleiding

De VREG is belast met het bewaken en bevorderen van de transparantie op de elektriciteits- en de aardgasmarkt en met het mogelijk maken van vrije concurrentie binnen het door de wetgeving gecreëerde kader. Om meer klaarheid te brengen in de ontwikkeling van de Vlaamse energiemarkt besloot de VREG om op geregelde tijdstippen informatie over de energiemarkt te publiceren. Naast ondermeer de marktaandelen van de diverse leveranciers en het aantal leverancierswissels, de resultaten van bevragingen van de sector en van de eindafnemers wil de VREG met dit rapport meer informatie geven over de prijzen die huishoudelijke afnemers in Vlaanderen moeten betalen. Al deze informatie kan u steeds terugvinden op de VREG website onder de rubrieken "Eigen statistieken" en "Rapporten".

Deze studie over de evolutie van de energieprijzen op de markt voor huishoudelijke en kleine afnemers in Vlaanderen wordt door de VREG periodiek gemaakt. Het huidige rapport weerspiegelt het prijspeil op 1 juli 2004, 1 jaar na de volledige vrijmaking van de elektriciteits- en aardgasmarkt in Vlaanderen. Ten aanzien van het vorige rapport zijn er enkele figuren toegevoegd omdat een grafische voorstelling deze evolutie van de prijzen duidelijker voorstelt.

2. Methodologie

Deze analyse is gebaseerd op de prijsgegevens die de elektriciteitsleveranciers overmaakten in het kader van de leveranciersvergelijking op de VREG-website voor juli 2004. De vergelijkingen worden gemaakt aan de hand van een aantal typecategorieën van eindafnemers (zie bijlage op pagina 23)

De verschillende wijzigingen in de distributienettarieven (in september 2003, januari 2004 en april 2004) werden steeds in de prijzen opgenomen. Aangezien er nog steeds onduidelijkheid is over de doorrekening van de correctiefactor voor netverliezen en decentrale injectie, toe te passen op verschillende heffingen, is dit nog niet bij elke leverancier gelijkgeschakeld. In ieder geval blijft de weerslag hiervan op de jaarlijkse energiekost van de gemiddelde huishoudelijke afnemer marginaal en heeft dit geen impact op de conclusies van dit rapport.

Alle prijscomponenten van de factuur van een particuliere eindverbruiker worden sinds april 2004 verwerkt in de leveranciersvergelijking op de VREG-website. Dit houdt in dat de meterhuur en de gratis hoeveelheid elektriciteit, afhankelijk van het aantal gezinsleden, inbegrepen zijn in de berekening van de jaarlijkse kostprijzen van de verschillende leveranciers.

Wat betreft meterhuur is deze in de meeste distributienetgebieden afhankelijk van de tariefformule (en niet van het geïnstalleerde type van meter) die door de eindafnemer wordt gekozen. Enkel AGEM, WVEM en IVEG hebben tarieven afhankelijk van het soort aansluiting/meter. In deze netgebieden werd uitgegaan van de meterhuur voor een standaardaansluiting (monofasig). Aangezien er vanaf begin 2004 duidelijkheid is over de doorrekening van deze

meterhuur door de netbeheerders **werden de jaarlijkse kostprijzen voor dit rapport vanaf januari 2004 retroactief herberekend**, rekening houdend met de toen geldende meterhuur.

De gratis hoeveelheid elektriciteit die een Vlaamse eindafnemer krijgt, wordt verrekend als een korting op de prijzen die de leveranciers hebben bezorgd aan de VREG. De korting wordt berekend door het aantal gratis kWh te vermenigvuldigen met de prijs die door het Ministerie van Economische Zaken werd vastgelegd en inclusief BTW 15,56 eurocent/kWh bedraagt. Aangezien het aantal gratis kWh afhangt van het aantal gezinsleden hebben wij (enkel voor de analyse in dit rapport en niet voor de leveranciersvergelijking op de VREG-website) de volgende assumpties gemaakt voor de berekening van de jaarlijkse kostprijs per typecategorie:

- Categorie Da: 1 gezinslid → 200 kWh gratis → korting van EUR 31,12 per jaar
- Categorie Db: 2 gezinsleden → 300 kWh gratis → korting van EUR 46,68 per jaar
- Categorie Dc: 3 gezinsleden → 400 kWh gratis → korting van EUR 62,24 per jaar
- Categorie Dc1: 3 gezinsleden → 400 kWh gratis → korting van EUR 62,24 per jaar
- Categorie Dd: 4 gezinsleden → 500 kWh gratis → korting van EUR 77,80 per jaar
- Categorie De: 4 gezinsleden → 500 kWh gratis → korting van EUR 77,80 per jaar

Met uitsluiting van Tabel 1 en Figuur 1 onder punt 3.1, waar meterhuur en gratis elektriciteit niet zijn inbegrepen, worden deze "all-in-prijzen" steeds gebruikt in dit rapport. Wanneer dit niet mogelijk is omwille van de vergelijkbaarheid met oude cijfergegevens, wordt dit duidelijk aangegeven.

3. Evolutie van de prijzen van de standaardleveranciers

De analyse van de evolutie van de prijzen van de standaardleveranciers werd opgesplitst. In punt 3.1 worden de prijzen (vanaf juli 2003) van de standaardleveranciers vergeleken met hypothetische prijzen in de gebonden markt. In punt 3.2 analyseren we de evolutie van de prijzen (vanaf januari 2004) van de standaardleveranciers, rekening houdend met de korting voor gratis elektriciteit en de meterhuur en vergelijken we deze totale jaarlijkse kostprijzen van de typecategorieën met de tarieven in Wallonië.

3.1. Evolutie vanaf 01/07/2003 en vergelijking met de 'gebonden markt' (zonder meterhuur en gratis elektriciteit)

Eén jaar na de vrijmaking kunnen we concluderen dat de prijzen die de standaardleveranciers voor juli 2004 hanteren voor toegewezen afnemers (de afnemers die nog geen contract met een elektriciteitsleverancier ondertekenden) over het algemeen zijn gestegen ten opzichte van 1 juli 2003. De verandering van de prijsstructuur van Electrabel Customer Solutions vanaf 1 juli 2004 maakt dat deze stijging niet voor elke typecategorie geldt. Deze verandering heeft als gevolg dat de afnemer met een klein verbruik (categorie Da en Db) een daling kent van zijn totale jaarlijkse kostprijs, terwijl de eindafnemer die elektrisch verwarmt een stijging van maar liefst 20% op zijn factuur ziet. Voor EBEM en Luminus schommelt de stijging tussen de 5,05% en de 9,53%.

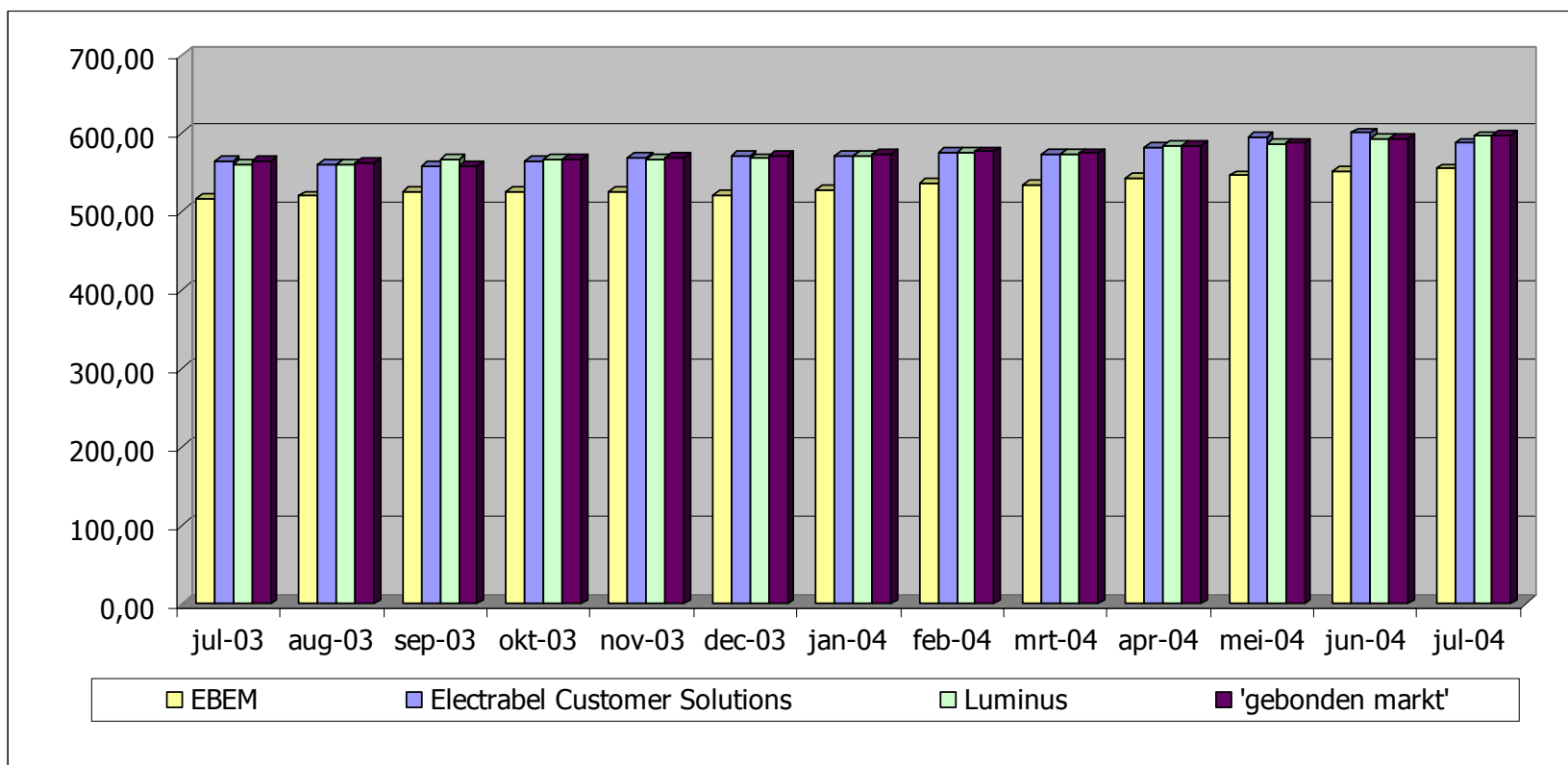
Tabel 1: Evolutie van de prijzen van de standaardleveranciers en de 'gebonden markt' zonder domiciliëring

	jul-03	aug-03	sep-03	okt-03	nov-03	dec-03	jan-04	feb-04	mrt-04	apr-04	mei-04	jun-04	jul-04	Vershil in Valuta	Vershil in %
EBEM															
Da	123,23	123,88	124,82	124,82	124,82	124,17	125,70	126,97	126,61	128,21	128,99	130,14	130,73	7,50	6,09%
Db	216,55	217,84	219,72	219,72	219,72	218,44	221,20	223,72	222,98	226,14	227,64	229,85	230,99	14,44	6,67%
Dc	515,89	519,66	525,13	525,13	525,13	521,41	528,07	535,08	533,00	541,57	545,55	551,30	554,29	38,40	7,44%
Dc1	574,28	578,04	583,51	583,51	583,51	579,79	587,27	594,59	592,42	601,53	605,80	612,06	615,31	41,03	7,14%
Dd	1.046,11	1.054,18	1.065,90	1.065,90	1.065,90	1.057,92	1.071,36	1.086,38	1.081,86	1.100,15	1.108,52	1.120,64	1.126,96	80,85	7,73%
De	1.856,14	1.877,69	1.908,94	1.908,94	1.908,94	1.887,64	1.905,87	1.943,36	1.931,40	1.974,86	1.993,28	2.019,23	2.032,97	176,83	9,53%
Electrabel Customer Solutions															
Da	165,94	164,82	164,55	165,94	166,71	167,13	167,36	168,16	167,82	169,70	172,03	173,47	155,45	-10,49	-6,32%
Db	260,95	258,76	258,26	260,91	262,29	262,96	263,43	264,97	264,20	267,74	272,13	274,61	258,65	-2,30	-0,88%
Dc	564,94	559,08	557,97	564,88	568,31	569,82	571,17	575,20	572,99	582,18	594,17	600,04	587,17	22,23	3,93%
Dc1	625,15	618,86	617,50	624,94	628,66	630,32	631,71	636,04	633,70	643,53	655,84	662,28	641,23	16,08	2,57%
Dd	1.104,23	1.091,68	1.089,32	1.103,99	1.111,14	1.114,15	1.117,04	1.125,63	1.120,76	1.140,19	1.165,49	1.177,51	1.162,95	58,72	5,32%
De	1.921,76	1.891,60	1.887,32	1.921,75	1.937,49	1.943,16	1.950,61	1.970,92	1.958,26	2.003,73	2.066,77	2.091,55	2.314,96	393,20	20,46%
Luminus															
Da	164,63	164,99	165,93	165,99	166,14	166,38	167,36	168,16	167,94	169,85	170,73	172,17	172,94	8,31	5,05%
Db	258,68	259,23	261,06	261,13	261,37	261,80	263,43	264,97	264,45	268,03	269,52	271,99	273,34	14,66	5,67%
Dc	559,22	560,44	565,66	565,74	566,30	567,34	571,17	575,20	573,70	583,04	586,55	592,42	595,70	36,48	6,52%
Dc1	619,24	620,50	625,72	625,82	626,43	627,56	631,71	636,04	634,41	644,39	648,23	654,67	658,23	38,99	6,30%
Dd	1.092,54	1.094,87	1.105,96	1.106,05	1.107,16	1.109,33	1.117,04	1.125,63	1.122,28	1.142,02	1.149,18	1.161,20	1.167,96	75,42	6,90%
De	1.895,87	1.899,49	1.928,50	1.928,18	1.930,31	1.935,02	1.950,61	1.970,92	1.962,30	2.008,62	2.023,26	2.048,04	2.062,49	166,62	8,79%
'Gebonden markt'															
Da	165,86	165,31	164,64	166,04	166,81	167,22	167,54	168,34	167,99	169,91	170,79	172,30	173,08	7,21	4,35%
Db	260,79	259,74	258,46	261,10	262,48	263,16	263,78	265,31	264,55	268,16	269,65	272,27	273,62	12,82	4,92%
Dc	564,48	561,96	558,54	565,45	568,88	570,40	572,18	576,21	574,00	583,40	586,92	593,23	596,50	32,02	5,67%
Dc1	624,70	621,74	618,07	625,51	629,23	630,90	632,72	637,05	634,71	644,75	648,59	655,47	659,04	34,34	5,50%
Dd	1.103,25	1.097,85	1.090,54	1.105,21	1.112,36	1.115,38	1.119,20	1.127,79	1.122,92	1.142,80	1.149,96	1.162,92	1.169,68	66,43	6,02%
De	1.919,15	1.908,05	1.890,57	1.925,00	1.940,74	1.946,45	1.956,38	1.976,69	1.964,02	2.010,70	2.025,35	2.052,63	2.067,08	147,92	7,71%

BRON: VREG

Tabel 1 geeft aan de hand van de 6 typecategorieën een overzicht van deze evolutie en het verschil ten opzichte van het begin van de vrijmaking. We gaan uit van de prijs zonder domiciliëring aangezien bij de standaardleveranciers enkel EBEM een andere prijs hanteert wanneer gekozen wordt voor domiciliëring. Het onderscheid tussen beide betalingswijzen is belangrijker bij een vergelijking met de andere leveranciers, aangezien verschillende leveranciers een korting geven voor domiciliëring of een meerkost aanrekenen indien er niet voor domiciliëring als betalingswijze wordt gekozen. Het tarief 'gebonden markt' geeft een overzicht van de evolutie van de prijzen op basis van het CCEG-tarief van 2003 voor dezelfde periode. Figuur 1 geeft een overzicht van de prijzen van de standaardleveranciers voor een gemiddeld gezin.

Figuur 1: Overzicht van de prijzen van de standaardleveranciers voor een gemiddeld gezin (2.200 kWh dag, 1.300 kWh nacht)



BRON: VREG

Uit Tabel 1 blijkt dat de stijging van de distributienettarieven **tot april 2004** niet werden doorgerekend in de prijzen van de drie standaardleveranciers. Luminus en Electrabel Customer Solutions gebruikten min of meer het 'gebonden markt'-tarief als basis voor hun prijs. De stijging van hun prijzen volgde de stijging van het 'gebonden markt'-tarief en kon perfect worden verklaard door de stijging van de indexatieparameters Ne en Nc. Daartegenover staat echter dat de verlaging van de distributienettarieven van de gemengde intercommunales vanaf april 2004 (die conform de methodologie pas effect heeft op de jaarlijkse kostprijzen vanaf mei!) ook niet wordt doorgerekend. Vanaf mei constateren we een trendbreuk in de prijzen van Electrabel Customer Solutions omdat een bijkomende kost voor de groenestroomcertificaten werd toegevoegd aan de jaarlijkse kostprijs. Dit blijkt zeer duidelijk uit Figuur 1. Uit deze figuur blijkt ook dat de verandering van prijzenpolitiek van Electrabel Customer Solutions vanaf juli 2004 voor een gemiddeld gezin een positief effect heeft. Een volgende interessante vaststelling is dat de prijzen van EBEM als standaardleverancier nog steeds een stuk lager blijven dan de prijzen van de twee andere standaardleveranciers.

3.2. Evolutie vanaf 1 januari 2004 en vergelijking met Wallonië (all-in prijzen)

De vergelijking met de tarieven in Wallonië heeft pas zin vanaf 1 januari 2004. In Wallonië wordt de gratis elektriciteit immers op een andere manier verrekend (door middel van een korting op de vaste vergoeding die voor iedereen dezelfde is) en is de meterhuur steeds inbegrepen in het tarief. Pas vanaf januari worden deze elementen opgenomen in onze berekende jaarlijkse kostprijzen. Dit maakt 1 januari 2004 tot een ideaal startpunt voor de vergelijking met Wallonië.

In Tabel 2 kunnen we zien dat de stijging bij EBEM en Luminus even groot dan wel licht groter is dan de stijging in Wallonië. Voor Electrabel Customer Solutions is dit beeld identiek tot juli, het moment waarop hun nieuwe tariefstructuur in werking trad. Het resultaat is dat de kleinere verbruikers een duidelijk kleinere stijging laten zien, terwijl de grootverbruikers een grotere stijging kennen. Uit Figuur 2 blijkt duidelijk dat Electrabel Customer Solutions in mei een groenestroombijdrage heeft geïncorporeerd in het standaardtarief. De nieuwe tariefstructuur in juli maakt het verschil met Wallonië terug groter.

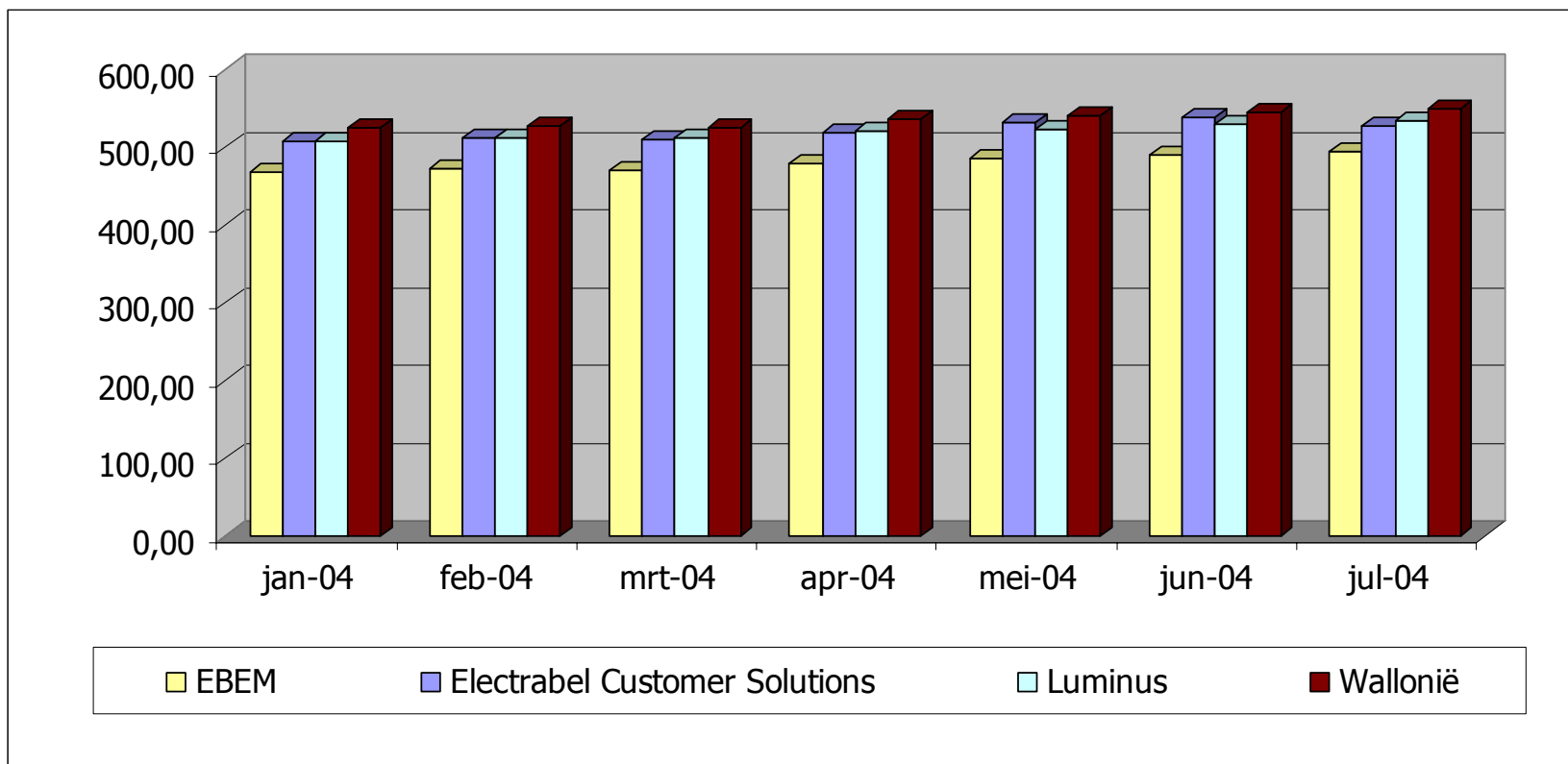
De verschillen met Wallonië worden voorgesteld in Tabel 3. Wat opvalt is dat EBEM steeds merkkelijk goedkoper is dan het tarief in Wallonië. Voor zowel Electrabel Customer Solutions en Luminus zijn de twee laagste categorieën beter af in Wallonië. De impact van een vaste korting van EUR 55 in Wallonië speelt immers een grotere rol ten opzichte van de gezinsgerelateerde korting gratis elektriciteit in Vlaanderen. Deze bedraagt voor de twee laagste categorieën EUR 31,12 en EUR 46,68. Het verschil in totaalprijs voor categorie Da van ± EUR 25 bij Electrabel Customer Solutions en Luminus ten opzichte van Wallonië wordt bijna volledig verklaard door het verschil in korting (EUR 23,88).

Tabel 2: Evolutie van de prijzen van de standaardleveranciers en Wallonië zonder domiciliëring (all in)

	jan-04	feb-04	mrt-04	apr-04	mei-04	jun-04	jul-04	Vershil in Valuta	Vershil in %
EBEM									
Da	96,39	95,85	95,49	97,09	99,69	100,83	101,43	5,03	5,22%
Db	176,33	177,04	176,30	179,46	182,78	184,98	186,12	9,79	5,55%
Dc	467,64	472,83	470,76	479,33	485,12	490,87	493,87	26,22	5,61%
Dc1	526,84	532,35	530,18	539,29	545,37	551,63	554,88	28,05	5,32%
Dd	995,37	1.008,58	1.004,06	1.022,35	1.032,54	1.044,66	1.050,98	55,61	5,59%
De	1.829,88	1.865,56	1.853,59	1.897,06	1.917,29	1.943,24	1.956,98	127,10	6,95%
Electrabel Customer Solutions									
Da	136,24	137,04	136,69	138,58	140,91	142,35	133,72	-2,52	-1,85%
Db	216,75	218,28	217,52	221,06	225,45	227,92	221,32	4,57	2,11%
Dc	508,92	512,95	510,75	519,94	531,92	537,80	526,83	17,91	3,52%
Dc1	569,46	573,80	571,46	581,29	593,60	600,04	588,21	18,75	3,29%
Dd	1.039,24	1.047,82	1.042,96	1.062,38	1.087,69	1.099,71	1.080,07	40,83	3,93%
De	1.872,81	1.893,12	1.880,45	1.925,92	1.988,97	2.013,74	2.162,51	289,70	15,47%
Luminus									
Da	136,24	137,04	136,82	138,73	139,61	141,05	141,82	5,58	4,09%
Db	216,75	218,28	217,77	221,35	222,84	225,31	226,66	9,91	4,57%
Dc	508,92	512,95	511,46	520,80	524,31	530,18	533,46	24,53	4,82%
Dc1	569,46	573,80	572,16	582,15	585,99	592,42	595,99	26,53	4,66%
Dd	1.039,24	1.047,82	1.044,47	1.064,22	1.071,37	1.083,40	1.090,16	50,92	4,90%
De	1.872,81	1.893,12	1.884,50	1.930,82	1.945,46	1.970,24	1.984,69	111,88	5,97%
Wallonië									
Da	113,30	114,04	113,64	115,66	116,33	117,45	118,07	4,78	4,22%
Db	210,91	212,39	211,58	215,55	216,83	218,99	220,19	9,28	4,40%
Dc	524,56	528,54	526,28	537,12	540,43	545,98	549,11	24,55	4,68%
Dc1	585,10	589,38	586,99	598,47	602,10	608,22	611,64	26,54	4,54%
Dd	1.080,72	1.089,26	1.084,34	1.107,51	1.114,46	1.126,17	1.132,78	52,05	4,82%
De	1.946,46	1.966,71	1.953,99	2.009,76	2.024,20	2.048,66	2.062,96	116,51	5,99%

BRON: VREG

Figuur 2: Overzicht van de prijzen van de standaardleveranciers voor een gemiddeld gezin (2.200 kWh dag, 1.300 kWh nacht) (all-in)



BRON: VREG

Tabel 3: Verschillen met Wallonië (all in)

	Zonder domiciliëring							Met domiciliëring						
	jan-04	feb-04	mrt-04	apr-04	mei-04	jun-04	jul-04	jan-04	feb-04	mrt-04	apr-04	mei-04	jun-04	jul-04
EBEM														
Da	16,90	18,20	18,16	18,57	16,64	16,62	16,65	31,42	32,72	32,68	33,09	31,16	31,14	31,17
Db	34,58	35,35	35,28	36,09	34,06	34,01	34,07	49,10	49,87	49,80	50,61	48,58	48,53	48,59
Dc	56,92	55,70	55,53	57,79	55,31	55,11	55,24	71,44	70,22	70,05	72,31	69,83	69,63	69,76
Dc1	58,26	57,03	56,81	59,18	56,73	56,59	56,75	72,78	71,55	71,33	73,70	71,25	71,11	71,27
Dd	85,35	80,68	80,29	85,16	81,92	81,51	81,80	99,87	95,20	94,81	99,68	96,44	96,03	96,32
De	116,58	101,15	100,40	112,71	106,91	105,42	105,99	131,10	115,67	114,92	127,23	121,43	119,94	120,51
Electrabel Customer Solutions														
Da	-22,95	-23,00	-23,05	-22,93	-24,58	-24,90	-15,65	-22,95	-23,00	-23,05	-22,93	-24,58	-24,90	-15,65
Db	-5,84	-5,90	-5,95	-5,51	-8,62	-8,93	-1,13	-5,84	-5,90	-5,95	-5,51	-8,62	-8,93	-1,13
Dc	15,64	15,58	15,53	17,18	8,50	8,18	22,28	15,64	15,58	15,53	17,18	8,50	8,18	22,28
Dc1	15,64	15,58	15,53	17,18	8,50	8,18	23,43	15,64	15,58	15,53	17,18	8,50	8,18	23,43
Dd	41,49	41,43	41,38	45,13	26,77	26,45	52,71	41,49	41,43	41,38	45,13	26,77	26,45	52,71
De	73,65	73,59	73,54	83,84	35,24	34,92	-99,54	73,65	73,59	73,54	83,84	35,24	34,92	-99,54
Luminus														
Da	-22,95	-23,00	-23,17	-23,07	-23,28	-23,59	-23,75	-22,95	-23,00	-23,17	-23,07	-23,28	-23,59	-23,75
Db	-5,84	-5,90	-6,19	-5,80	-6,01	-6,32	-6,47	-5,84	-5,90	-6,19	-5,80	-6,01	-6,32	-6,47
Dc	15,64	15,58	14,82	16,32	16,12	15,80	15,65	15,64	15,58	14,82	16,32	16,12	15,80	15,65
Dc1	15,64	15,58	14,82	16,32	16,12	15,80	15,65	15,64	15,58	14,82	16,32	16,12	15,80	15,65
Dd	41,49	41,43	39,87	43,29	43,09	42,77	42,62	41,49	41,43	39,87	43,29	43,09	42,77	42,62
De	73,65	73,59	69,50	78,95	78,74	78,43	78,28	73,65	73,59	69,50	78,95	78,74	78,43	78,28

Noot: positief getal: voordeliger in Vlaanderen; negatief getal: voordeliger in Wallonië

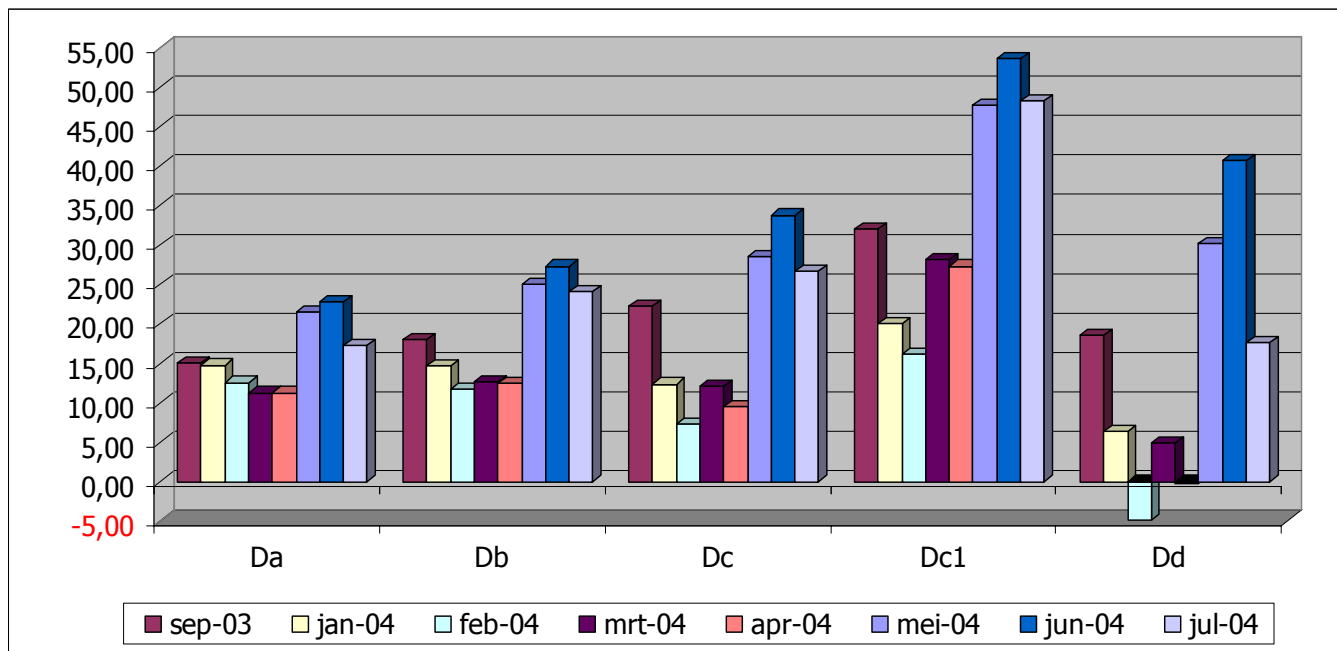
BRON: VREG

4. Vergelijking van de prijzen van de leveranciers ten opzichte van de standaardleveranciers

4.1. Gemiddeld en maximaal voordeel bij het actief sluiten van een contract

De conclusie van september is nog steeds geldig: **de meeste particulieren zijn gemiddeld gesproken duurder af bij de standaardleverancier.** Enkel de grote huishoudelijke verbruiker (categorie De, typisch een groter gezin dat elektrisch verwarmt) is gemiddeld gesproken voordeliger af bij de standaardleverancier. We leggen hierbij de nadruk op "gemiddeld gesproken", want de nieuwe prijzen van Electrabel Customer Solutions als standaardleverancier veroorzaken voor de afnemers in deze categorie immers een serieuze stijging van hun jaarlijkse kostprijs.

Figuur 3: Gemiddeld voordeel voor categorieën Da, Db, Dc, Dc1 en Dd



BRON: VREG

Figuur 3 geeft een overzicht van de evolutie van het voordeel voor alle categorieën met uitsluiting van categorie De, waar het gemiddeld gesproken voordeliger is bij de standaardleverancier te blijven. De vergelijking met de cijfergegevens van september 2003 laat geen algemene stijging of daling van het voordeel voor alle categorieën van typeafnemers zien, maar voor de typecategorieën Db, Dc en Dc1 kan men wel stellen dat het gemiddelde voordeel in euro in juli 2004 vergroot is ten opzichte van september 2003.

De variatie in de verschillen toont aan dat de leveranciers zich continu aanpassen aan de marktomstandigheden. In alle distributienetgebieden (behalve in AGEM-gebied) kan een afnemer gemiddeld gezien steeds voordeel doen door te switchen, met uitzondering van afnemers van categorie De.

Zelfs indien in de bovenstaande figuur het balkje onder nul gaat., kan een eindafnemer een voordeel kan doen door te veranderen van leverancier. Deze figuur is immers gebaseerd op *gemiddelden* over alle leveranciers en distributienetgebieden heen. **In elk distributienetgebied is er minimaal 1 leverancier die (zelfs voor de typecategorie De) een voordeligere prijs aanbiedt dan de standaardleverancier, zoals blijkt uit Tabel 4.** In deze tabel wordt voor elke typecategorie het gemiddelde gemaakt van het mogelijke voordeel dat een afnemer kan doen door een contract aan te gaan met een elektriciteitsleverancier, over alle netgebieden heen .

Tabel 4: Gemiddeld maximaal voordeel per typecategorie bij een leverancierswissel

	Gemiddeld maximaal voordeel zonder domiciliëring (zonder Ecopower)		Gemiddeld maximaal voordeel met domiciliëring (zonder Ecopower)	
	In euro	In %	In euro	In %
Da	40,23	29,58%	39,32	28,70%
Db	36,30	16,31%	36,79	16,46%
Dc	60,16	11,30%	68,01	12,77%
Dc1	75,40	12,75%	79,36	13,43%
Dd	81,10	7,37%	90,80	8,26%
De	82,46	3,19%	88,12	3,45%

BRON: VREG

Dit gemiddeld maximaal voordeel is minstens EUR 36,30 en loopt op tot EUR 82,46 euro zonder domiciliëring. Met domiciliëring is dit gemiddeld maximaal voordeel steeds groter dan 36,79 euro en bedraagt maximaal 88,12 euro. Wanneer we dit vergelijken met gegevens uit voorgaande rapporten zien we dat de verschillen tussen de categorieën zijn afgevlakt.

Ecopower werd niet betrokken bij de analyse van het maximale voordeel in de analyse, weergegeven in Tabel 4 en Tabel 5, omwille van de beperkte capaciteit van deze leverancier. De tarieven die Ecopower toepast zouden het gemiddelde teveel beïnvloeden.

Bij wijze van voorbeeld gaan Tabel 5 en Figuur 4 gedetailleerder in op de situatie van afnemers van de categorie Dc, die overeenkomt met het verbruiksprofiel van een gemiddeld Vlaams gezin. Uit deze tabel blijkt dat het voor een doorsnee gezin gemiddeld gesproken in bijna alle distributienetgebieden voordeel oplevert om een actieve keuze te maken. Wanneer we deze cijfers bekijken zien we dat enkel in het gebied van AGEM en van het Gemeentelijk Havenbedrijf Antwerpen het gemiddelde voordeel een negatieve waarde geeft. In het netgebied van AGEM is een standaardleverancier met lage tarieven actief, terwijl in het netgebied van het Gemeentelijk Havenbedrijf Antwerpen weinig particuliere afnemers zijn.

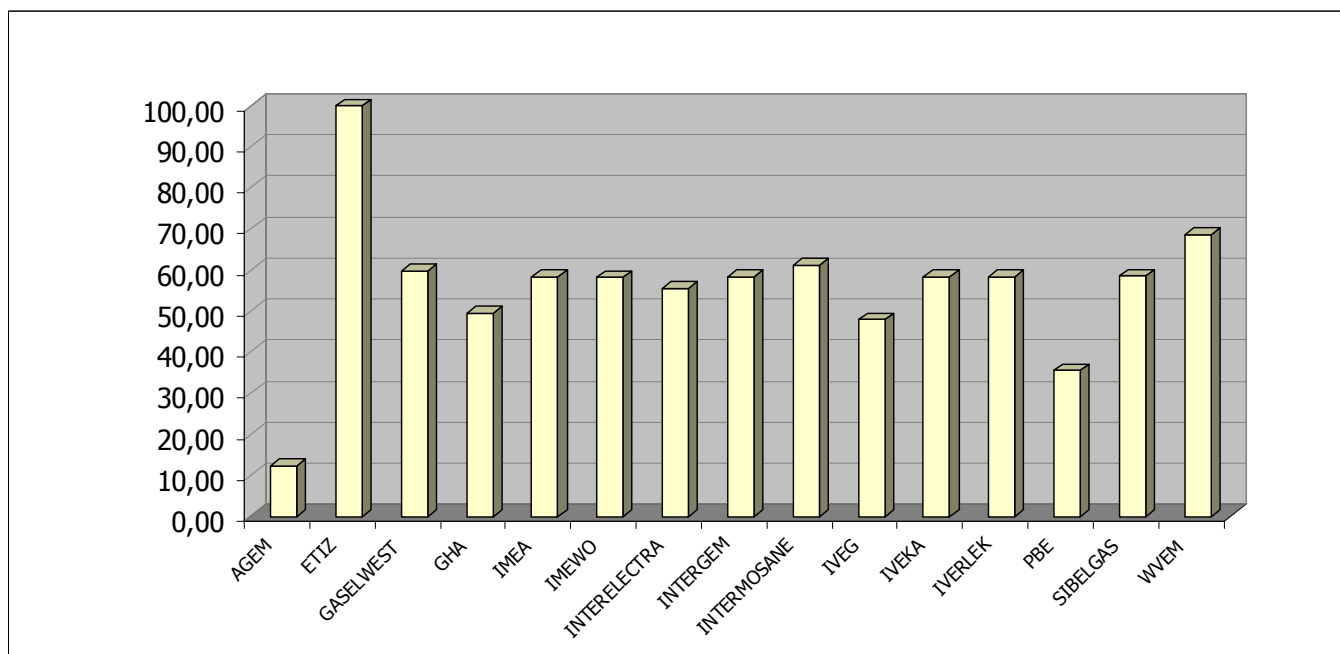
Tabel 5: Gemiddeld en maximaal voordeel voor de categorie Dc per netgebied (in euro)

	Zonder domiciliëring			Met domiciliëring		
	Gemiddeld voordeel	Gemiddeld voordeel (zonder groen)	Maximaal voordeel (zonder Ecopower)	Gemiddeld voordeel	Gemiddeld voordeel (zonder groen)	Maximaal voordeel (zonder Ecopower)
AGEM	-9,79	-20,36	12,30	-17,48	-26,92	12,78
ETIZ	70,09	81,95	99,93	75,90	84,67	105,86
GASELWEST	49,94	40,02	59,68	54,11	43,62	74,68
GHA	-11,04	-42,55	49,53	-8,21	-37,72	64,53
IMEA	27,27	40,05	58,32	33,32	43,01	63,80
IMEWO	35,43	40,01	58,15	40,33	42,42	63,80
INTERELECTRA	41,20	37,82	55,45	45,72	40,91	62,77
INTERGEM	34,25	40,07	58,42	39,42	42,71	63,80
INTERMOSANE	41,12	40,80	61,07	45,54	43,22	63,80
IVEG	36,08	31,64	47,83	39,74	33,48	62,83
IVEKA	24,60	29,29	58,41	32,89	37,35	63,80
IVERLEK	38,26	40,05	58,30	43,02	42,68	63,80
PBE	23,93	13,18	35,51	27,03	15,14	50,51
SIBELGAS	36,27	39,88	58,44	41,53	43,04	63,31
WVEM	50,37	48,59	68,56	52,01	0,00	70,57

BRON: VREG

Wanneer we kijken naar het maximale voordeel zonder domiciliëring zien we dat in alle netgebieden (behalve bij AGEM) dit steeds boven de EUR 35,51 ligt en oploopt tot EUR 99,93. **In vergelijking met het gemiddelde standaardtarief (EUR 518,05) is dit een voordeel van 19,29%**. Bekeken met domiciliëring is het voordeel in alle gebieden (behalve bij AGEM) minimum EUR 50,51 en het maximum voordeel stijgt tot EUR 105,86 (20,63% ten opzichte van EUR 513,21). Iedere eindafnemer met een verbruiksprofiel gelijkaardig aan Dc, kan dus een voordeligere prijs vinden door actief een keuze te maken. Figuur 4 geeft dit zeer duidelijk weer. Ten opzichte van januari 2004 zijn in sommige netgebieden deze maximale voordelen gestegen en in andere dan weer gedaald.

Figuur 4: Maximaal voordeel voor de categorie Dc per netgebied

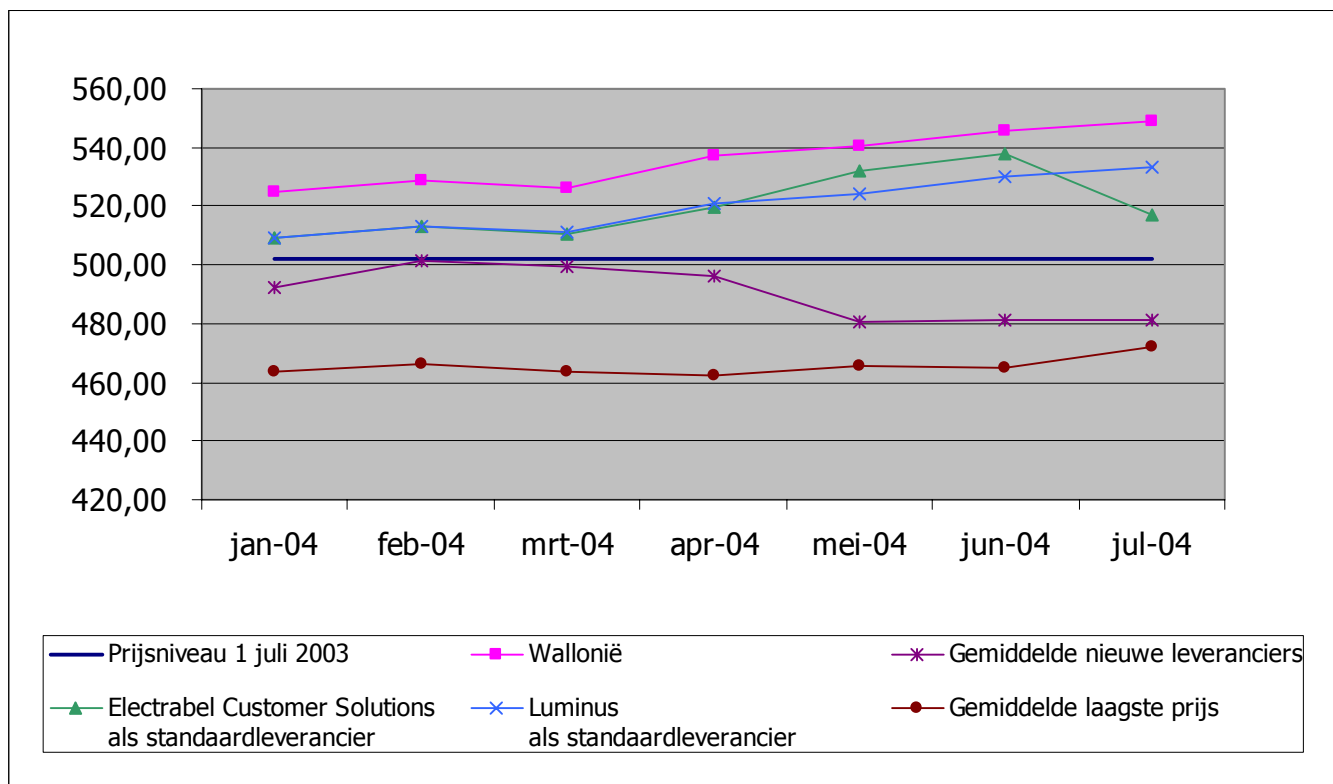


BRON: VREG

4.2. Prijzen van de 'nieuwe' leveranciers versus de prijzen van de standaardleveranciers

Hier bekijken we uitdrukkelijk de positie van de nieuwe leveranciers (die voor de vrijmaking nog niet actief waren op de Vlaamse markt) en vergelijken we deze met de prijzen die de standaardleveranciers (Electrabel Customer Solutions en Luminus) aanrekenen aan afnemers die nog geen contract afsloten. We stellen hierbij het beeld bewust iets scherper voor en houden geen rekening met "groene" elektriciteitsproducten of leveranciers. Dit om te vermijden dat de vergelijking zou scheefgetrokken worden. De gemiddelden waarmee in de rest van het rapport wordt gewerkt hebben immers een afvlakkend effect. We analyseren hier grafisch de situatie van het gemiddeld Vlaams gezin. Dit komt overeen met een verbruik van 3.500 kWh aan elektriciteit per jaar en met een tweevoudige elektriciteitsmeter (dag-/nacht-tarief).

Figuur 5: Vergelijking prijzen voor een gemiddeld gezin (2.200 kWh overdag, 1.300 kWh 's nachts)



BRON: VREG

Figuur 5 toont duidelijk aan dat voor het gemiddelde gezin de energieprijzen in Wallonië, waar de markt voor huishoudelijke afnemers nog niet vrijgemaakt is, hoger ligt. Binnen Vlaanderen zijn de gezinnen die nog geen contract ondertekenden met een energieleverancier, en dus toegewezen zijn aan hun standaardleverancier, het duurst af.

Het prijspeil op 1 juli 2003 wordt weergegeven door de volle lijn. De gezinnen die nog toegewezen zijn aan de standaardleveranciers Electrabel Customer Solutions (—■—) en Luminus (—▲—) betalen nu een prijs die hoger ligt dan in de periode vóór de liberalisering op 1 juli 2003. De verandering van prijsstrategie van Electrabel Customer Solutions heeft wel een neerwaarts effect in juli ten opzichte van mei, maar we zien duidelijk dat de prijs nog steeds boven het niveau van 1 juli 2003 zit.

De prijzen van de nieuwe leveranciers (—■—) – dus zonder groene contracten en zonder de prijzen die de standaardleveranciers aanrekenen aan klanten met een contract – liggen gemiddeld lager dan het niveau van de standaardleveranciers. Kijken we consequent naar de goedkoopste leverancier (—●—) in elk netgebied, dan blijkt de potentiële besparing nog flink hoger te liggen.

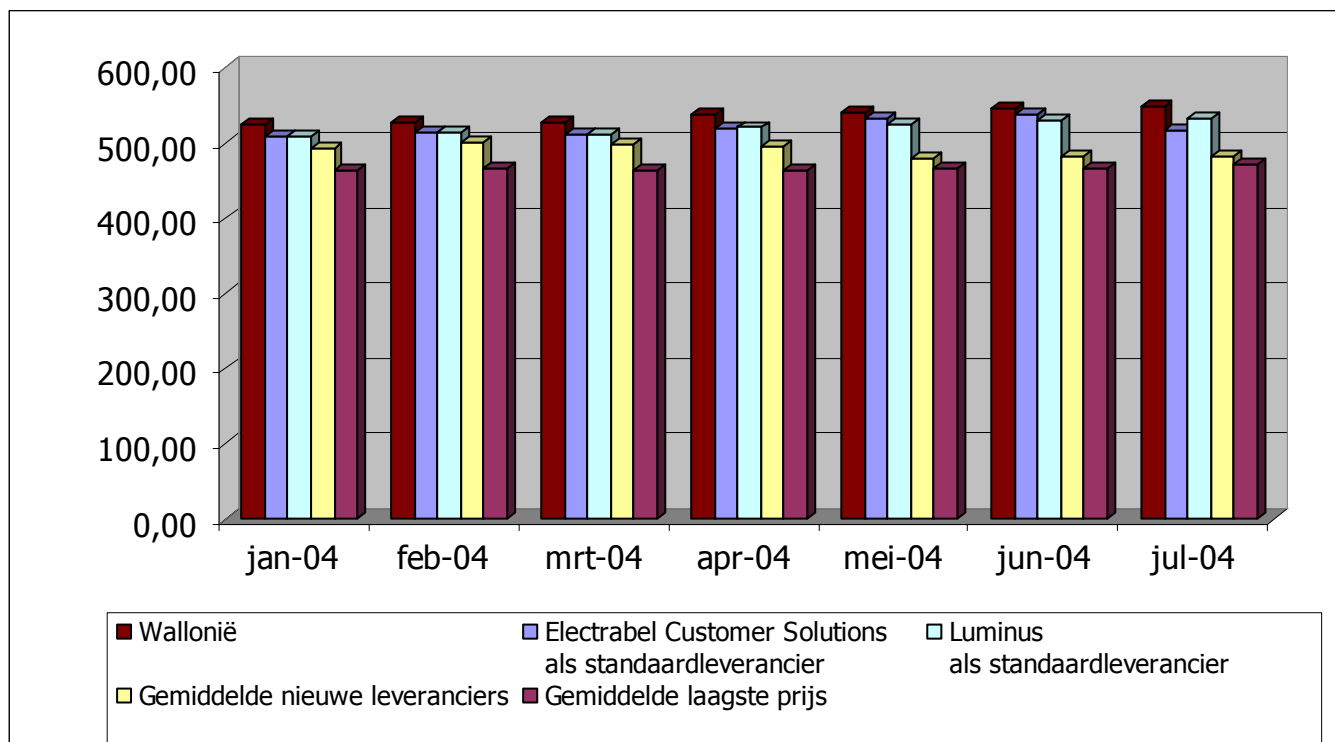
Vlaamse gezinnen die kiezen, kunnen dus een aanzienlijke besparing realiseren. Wie niet kiest, geniet geen voordeel ten opzichte van het begin van de vrijmaking. Bij een liberalisering is het typisch dat in eerste instantie dit enkel gunstigere prijzen oplevert voor wie actief een keuze maakt. Opdat de positieve effecten van concurrentie zich kunnen manifesteren, is marktwerking nodig en dat vergt actieve consumenten. Pas dan zullen ook de prijzen voor de afnemers die geen contract afsluiten, gedrukt worden. De verandering van prijsstrategie van Electrabel Customer Solutions bevestigt de neerwaartse druk op de prijzen door de ontwikkeling van concurrentie op de elektriciteitsmarkt.

Deze figuur laat ook duidelijk de inspanningen van de nieuwe leveranciers zien. Hun gemiddelde prijs (gemiddeld over de nieuwe leveranciers – zonder groene producten – en gemiddeld over de distributienetgebieden) daalde significant sinds februari en in mei was de daling zelfs bijzonder fors. Deze daling wordt volgehouden tot juli en dit bewijst dat zij zich op prijsvlak willen onderscheiden.

Figuur 6 maakt dit nog duidelijker: het toont de besparingen die het gemiddelde Vlaamse gezin kan realiseren, door de vergelijking te maken met de situatie in Wallonië en met de toegewezen afnemers van de standaardleveranciers. Opnieuw geven we het gemiddelde prijspeil van de nieuwe leveranciers en de gemiddelde prijs van de goedkoopste leverancier in elk distributienet. Dit bevestigt dat het noodzakelijk is om een actieve keuze te maken om de prijsvoordelen van de liberalisering te plukken.

Figuur 6 toont beter dan de vorige figuur hoe groot de mogelijke besparing is bij de switch naar een goedkopere leverancier.

Figuur 6: Vergelijking prijzen voor een gemiddeld gezin



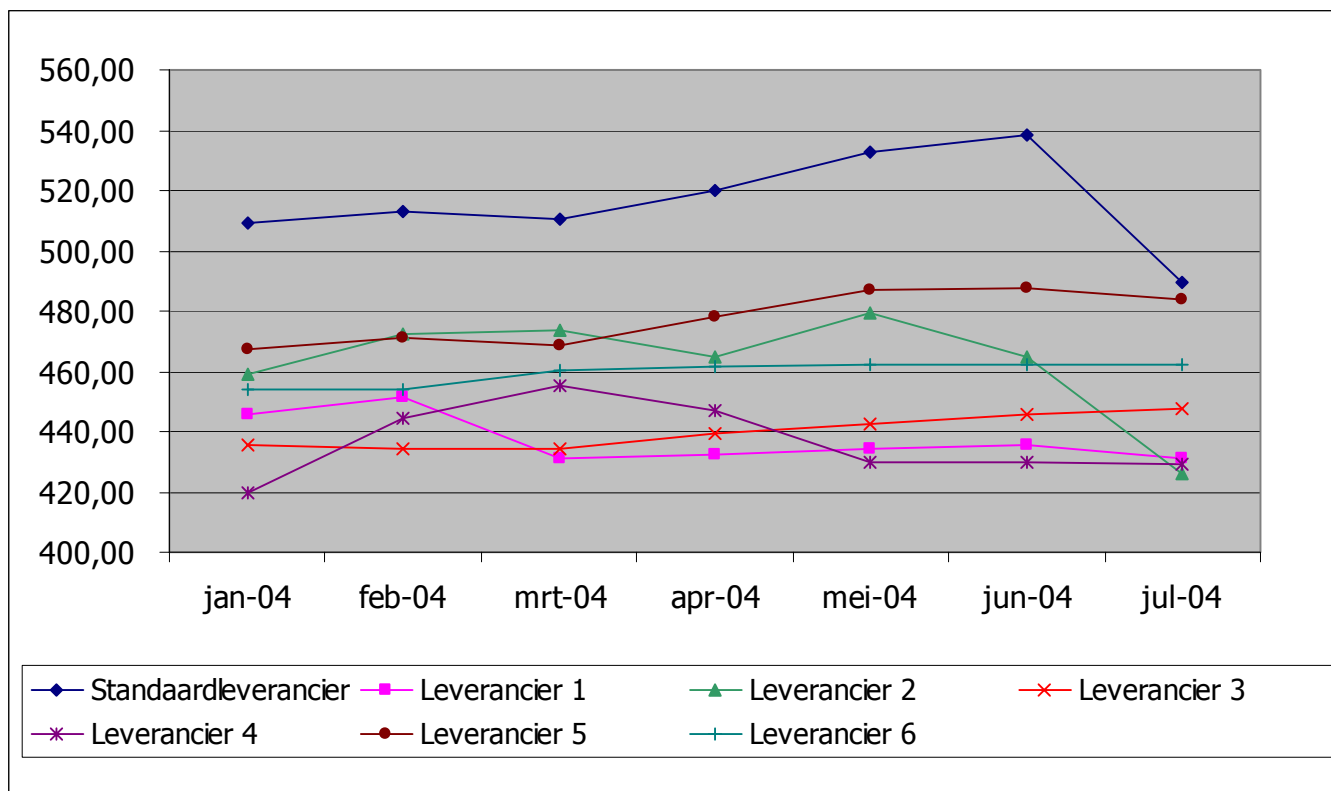
BRON: VREG

4.3. Prijzen van de leveranciers in een goedkoop versus een duur distributienetgebied

Doordat in Vlaanderen 17 distributienetbeheerders voor elektriciteit actief zijn, bestaan er ook 17 verschillende tarieven voor het gebruik van het distributienet. Het hangt dus van de woonplaats van de afnemer af hoeveel transportkosten hij aan de netbeheerder betaalt. Figuur 5 en Figuur 6 werken daarom altijd met de *gemiddelde* prijs van de leveranciers over de (relevante) netgebieden heen. De twee volgende figuren tonen de situatie in 2 specifieke netgebieden, één met een hoog distributienettarief en één met een laag tarief.

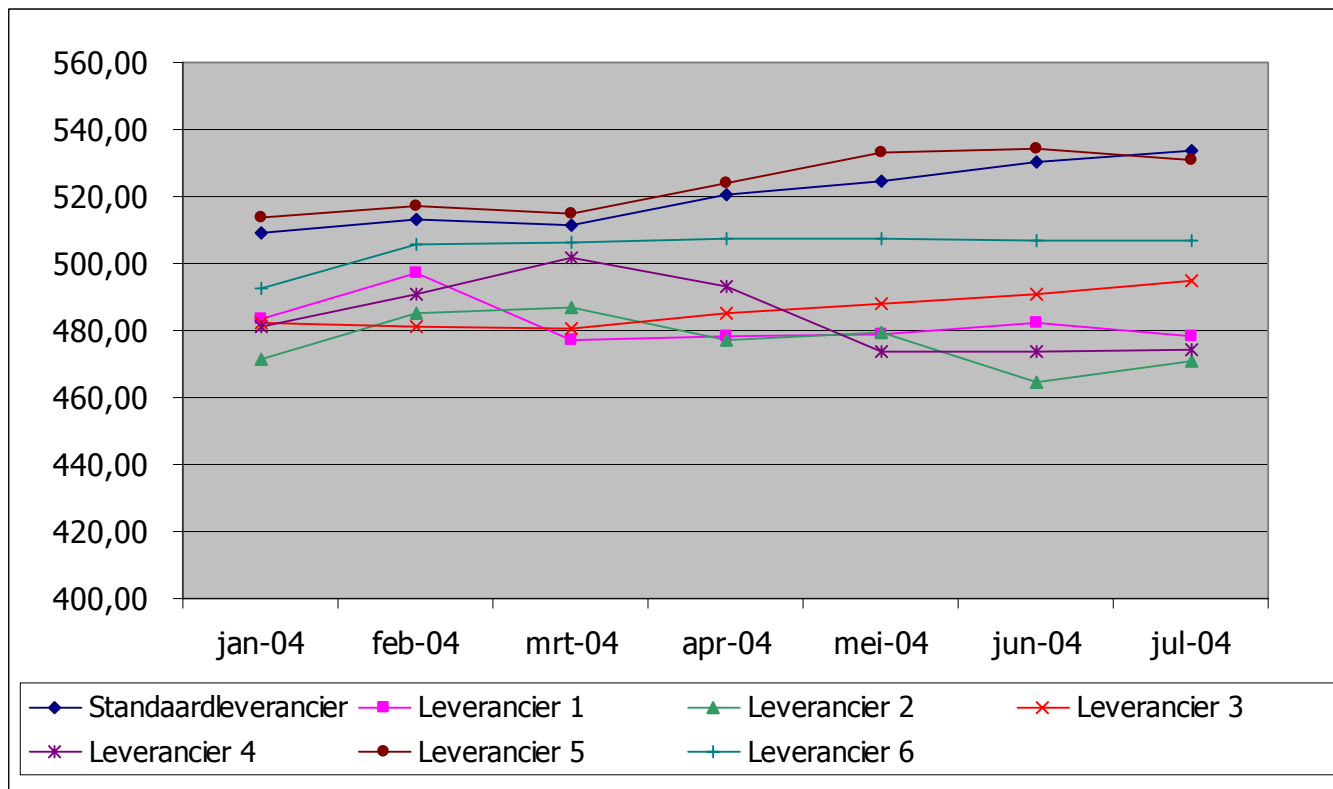
De onderstaande figuren geven de evolutie van de prijzen van de individuele leveranciers. Het betreft hier prijzen met korting voor domiciliëring, in tegenstelling tot de gegevens weergegeven in Figuur 5 en Figuur 6.

Figuur 7: Vergelijking van leveranciers met de standaardleverancier in een distributienetgebied met een laag nettatarief



BRON: VREG

Figuur 8: Vergelijking van leveranciers met de standaardleverancier in een distributienetgebied met een hoog nettatarief



BRON: VREG

Zowel Figuur 7 als Figuur 8 tonen aan dat **een eindafnemer een lagere elektriciteitsfactuur kan bekommen door een leverancier te kiezen in plaats van als toegewezen afnemer bij de standaardleveranciers te blijven**. Beide figuren tonen ook duidelijk dat de nieuwe leveranciers elk een eigen prijspolitiek hebben, die nog volop in beweging is. Ze slagen er steeds in een lagere prijs dan de standaardleverancier in het betrokken gebied aan te bieden, ondanks de erg verschillende situatie op het vlak van het distributienettarief. Voor de afnemers die de moeite nemen om actief de vrije markt te verkennen, zijn substantiële besparingen op de energiefactuur mogelijk.

5. Vergelijking van de prijzen van alle leveranciers

Bij een analyse van de hoogste prijs versus de laagste prijs in een distributienetgebied merken we dat deze zeer ver uit elkaar kunnen liggen. Een factor die dit beïnvloedt zijn de lage prijzen van Ecopower voor de kleine verbruikers.

Opnieuw willen we erop wijzen dat de gegevens in Tabel 6 gemiddelden zijn, waardoor de uiterste waarden worden afgevlakt. Uit de analyse per netgebied (behalve BIAC) blijkt dat dit verschil kan oplopen tot maar liefst EUR 1.161,07 (categorie De bij ETIZ) en steeds minimaal EUR 36,90 bedraagt.

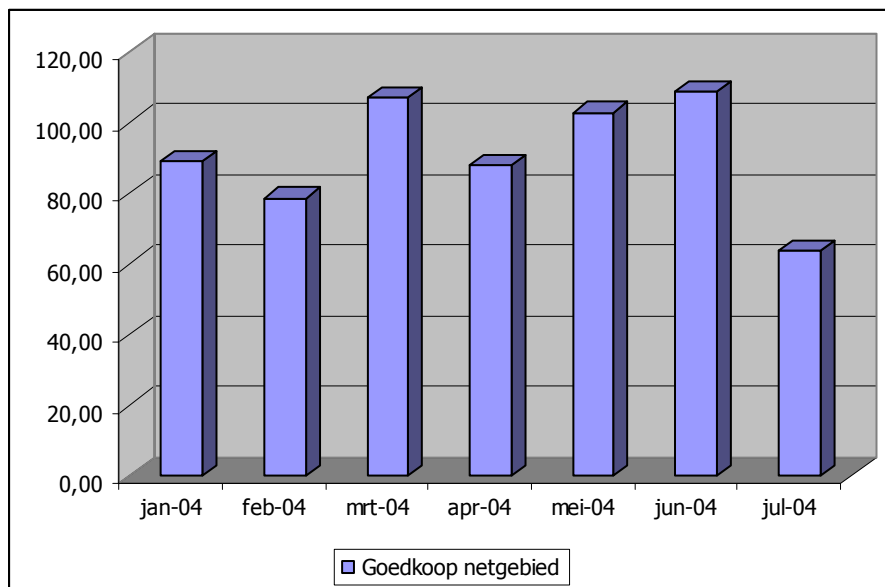
Tabel 6: Gemiddelde verschillen per typecategorie

	Zonder domiciliëring			Met domiciliëring		
	Gemiddelde hoogste prijs	Gemiddelde laagste prijs	Gemiddeld verschil	Gemiddelde hoogste prijs	Gemiddelde laagste prijs	Gemiddeld verschil
Da	138,57	55,47	83,10	135,96	55,47	80,49
Db	223,40	125,73	97,68	222,64	125,43	97,21
Dc	543,02	431,30	111,72	541,80	430,24	111,56
Dc1	593,26	434,70	158,56	591,59	433,76	157,83
Dd	1132,77	969,55	163,22	1132,87	966,64	166,23
De	2988,04	1953,65	1034,40	2994,54	1950,86	1043,67

BRON: VREG

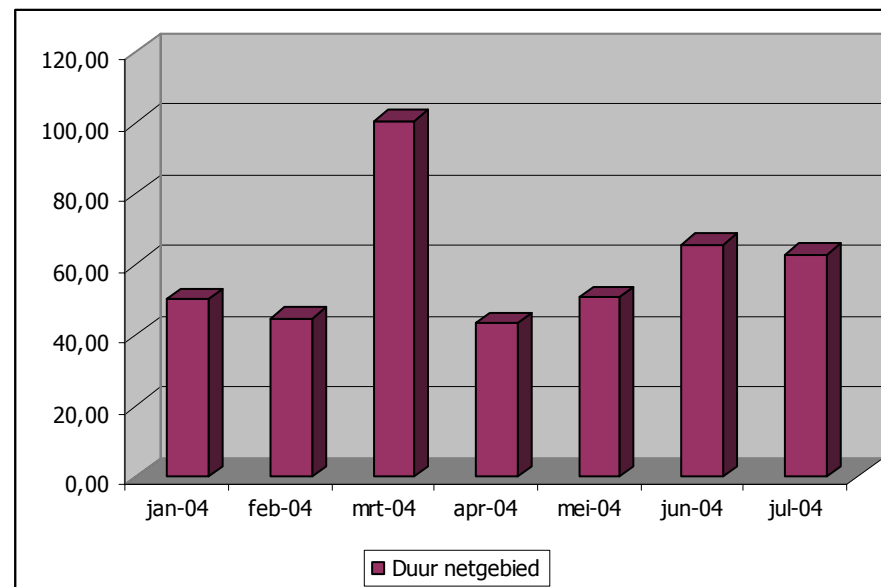
De onderstaande figuren geven grafisch de evolutie weer van de voordelen vanaf januari 2004 in een goedkoop en duur netgebied. Hieruit blijkt duidelijk dat in een goedkoop distributienetgebied het mogelijk voordeel over het algemeen groter is dan in een duur netgebied, alhoewel het verschil tussen beide lijkt te verkleinen wanneer we kijken naar de prijzen voor juli.

Figuur 9: Evolutie van het mogelijk voordeel in een goedkoop netgebied voor typecategorie Dc



BRON: VREG

Figuur 10: Evolutie van het mogelijk voordeel in een duur netgebied voor typecategorie Dc



BRON: VREG

6. Conclusies

- **De liberalisering heeft tot nu toe een significant en onaanvechtbaar neerwaarts effect op de prijzen voor huishoudelijke en kleine elektriciteitsafnemers gehad.** Uit een detailanalyse van een goedkoop en duur distributienetgebied blijkt dat de prijzen van de nieuwe leveranciers gemiddeld onder het prijsniveau van 1 juli 2003 blijven.
- In vergelijking met Wallonië hebben gemiddeld gesproken ook bijna alle Vlamingen een lagere elektriciteitsfactuur. Wanneer we dan nog rekening houden met het feit dat de prijzen van de nieuwe leveranciers gemiddeld gesproken lager liggen dan de prijzen van de standaardleveranciers **kunnen we concluderen dat de eindafnemers in Vlaanderen globaal goedkoper af zijn dan in Wallonië, zeker indien ze een actieve keuze maken.**
- De wijziging van het standaardtarief van Electrabel Customer Solutions in mei 2004 met de doorrekening van een extra kost voor de groenestroomcertificaten werd gevolgd door een verandering van prijzenpolitiek vanaf juli 2004. Dit heeft voor een gemiddeld gezin een positief effect, maar een negatief effect voor de eindafnemer die elektrisch verwarmt die ten opzichte van 1 juli 2003, 20% meer betaalt voor zijn elektriciteit.
- De conclusie uit onze eerste studie van september 2003 met betrekking tot de prijzen toegepast voor huishoudelijke afnemers is nog steeds geldig: **de meeste particulieren zijn gemiddeld gesproken duurder af bij de standaardleverancier.** Enkel de grote huishoudelijke gebruiker (categorie De, typisch een groter gezin dat elektrisch verwarmt) is gemiddeld gesproken voordeliger af bij de standaardleverancier. We leggen hierbij de nadruk op "gemiddeld gesproken", want de nieuwe prijzen van Electrabel Customer Solutions als standaardleverancier veroorzaken voor de afnemers in deze categorie immers een serieuze stijging van hun jaarlijkse kostprijs. Algemeen kunnen we concluderen dat het gemiddelde voordeel in euro in juli 2004 vergroot is ten opzichte van september 2003
- In elk distributienetgebied is er minimaal 1 leverancier die (zelfs voor de typecategorie De) een voordeligere prijs aanbiedt dan de standaardleverancier en is het dus voor de eindafnemer **voordeliger een contract af te sluiten met een leverancier in plaats van als toegewezen afnemer bij de standaardleverancier te blijven.**
- Het verschil in prijs tussen leveranciers onderling kan enorm hoog oplopen. Het is dus voor de eindafnemer belangrijk om de verschillende aanbiedingen met elkaar te vergelijken alvorens een contract te sluiten en eenmalige kortingen kritisch te bekijken.

Bijlage: overzicht typecategorieën

Voor de vergelijkingen in dit rapport worden verschillende typecategorieën gebruikt. De volgende tabel geeft een overzicht van deze typecategorieën en hun verbruik per tariefperiode:

Type-categorie	Jaarverbruik dagtarief	Jaarverbruik nachttarief	Jaarverbruik uitsluitend nachttarief
	In kWh	In kWh	In kWh
Da	600	0	0
Db	1.200	0	0
Dc	2.200	1.300	0
Dc1	3.500	0	0
Dd	5.000	2.500	0
De	5.000	2.500	12.500

Lijst met tabellen

TABEL 1: EVOLUTIE VAN DE PRIJZEN VAN DE STANDAARDLEVERANCIERS EN DE 'GEBONDEN MARKT' ZONDER DOMICILIËRING -----	5
TABEL 2: EVOLUTIE VAN DE PRIJZEN VAN DE STANDAARDLEVERANCIERS EN WALLONIË ZONDER DOMICILIËRING (ALL IN) -----	8
TABEL 3: VERSCHILLEN MET WALLONIË (ALL IN) -----	10
TABEL 4: GEMIDDELD MAXIMAAL VOORDEEL PER TYPECATEGORIE BIJ EEN LEVERANCIERSWISSEL -----	12
TABEL 5: GEMIDDELD EN MAXIMAAL VOORDEEL VOOR DE CATEGORIE Dc PER NETGEBIED (IN EURO) -----	13
TABEL 6: GEMIDDELDE VERSCHILLEN PER TYPECATEGORIE -----	20

Lijst met figuren

FIGUUR 1: OVERZICHT VAN DE PRIJZEN VAN DE STANDAARDLEVERANCIERS VOOR EEN GEMIDDELD GEZIN (2.200 kWh DAG, 1.300 kWh NACHT) -----	6
FIGUUR 2: OVERZICHT VAN DE PRIJZEN VAN DE STANDAARDLEVERANCIERS VOOR EEN GEMIDDELD GEZIN (2.200 kWh DAG, 1.300 kWh NACHT) (ALL-IN) -----	9
FIGUUR 3: GEMIDDELD VOORDEEL VOOR CATEGORIEËN DA, DB, Dc, Dc1 EN Dd -----	11
FIGUUR 4: MAXIMAAL VOORDEEL VOOR DE CATEGORIE Dc PER NETGEBIED -----	14
FIGUUR 5: VERGELIJKING PRIJZEN VOOR EEN GEMIDDELD GEZIN (2.200 kWh OVERDAG, 1.300 kWh 'S NACHTS) --	15
FIGUUR 6: VERGELIJKING PRIJZEN VOOR EEN GEMIDDELD GEZIN -----	17
FIGUUR 7: VERGELIJKING VAN LEVERANCIERS MET DE STANDAARDLEVERANCIER IN EEN DISTRIBUTIENETGEBIED MET EEN LAAG NETTARIEF -----	18
FIGUUR 8: VERGELIJKING VAN LEVERANCIERS MET DE STANDAARDLEVERANCIER IN EEN DISTRIBUTIENETGEBIED MET EEN HOOG NETTARIEF -----	19
FIGUUR 9: EVOLUTIE VAN HET MOGELIJK VOORDEEL IN EEN GOEDKOOP NETGEBIED VOOR TYPECATEGORIE Dc -----	21
FIGUUR 10: EVOLUTIE VAN HET MOGELIJK VOORDEEL IN EEN DUUR NETGEBIED VOOR TYPECATEGORIE Dc -----	21