



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 18 januari 2005

met betrekking tot de resultaten van de SEBECO-enquête

De ervaringen van middelgrote Vlaamse bedrijven op de
vrijgemaakte energiemarkt

Samenvatting van de resultaten van de enquête in opdracht van de VREG met betrekking tot de ervaringen van Vlaamse bedrijven op de vrijgemaakte energiemarkt

1. Omschrijving van de studie

Eén van de taken van de VREG is het in kaart brengen van de markt. In dat kader organiseert de VREG regelmatig enquêtes bij de marktpartijen (netbeheerders en leveranciers) en bij de afnemers. In november 2004 werden door het marktonderzoeksbureau SEBECO telefonische enquêtes afgenomen bij bedrijven om te peilen naar hun gedrag in de vrijgemaakte energiemarkt. De studie is gebaseerd op 900 antwoorden. De resultaten kunnen in beperkte mate vergeleken worden met deze van de enquête die door INRA uitgevoerd werd in het voorjaar van 2003, bij de bedrijven die op 1 januari 2003 vrij hun elektriciteitsleverancier konden kiezen.

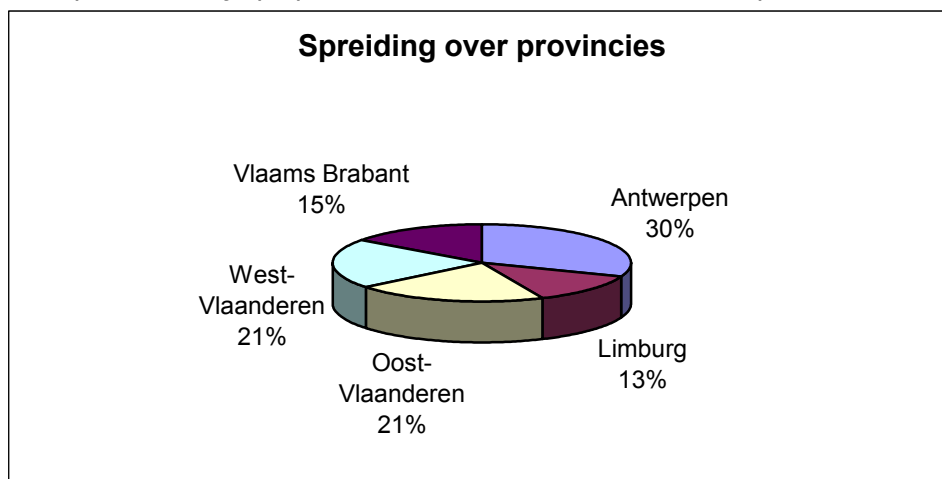
Deze nieuwe enquête behandelt ook aardgasafnemers en beperkt zich niet tot de bedrijven aangesloten op het Vlaamse distributienet, gedefinieerd als het net met een nominale spanning lager dan of gelijk aan 70 kV.

De doelgroep bestond uit middelgrote Vlaamse bedrijven die minimaal 10 en maximaal 500 werknemers tewerkstellen. Bedrijven met minder dan 10 werknemers behoorden niet tot de doelgroep omdat kleine KMO's en zelfstandigen zich grotendeels gedragen zoals particuliere afnemers en door de leveranciers vaak ook op die manier benaderd worden. De allergrootste bedrijven werden evenmin bevraagd omdat hun energiebehoeften te specifiek zijn om te vatten in een algemene enquête.

2. Profiel van de respondenten

De steekproef moest een representatieve weerspiegeling zijn van de Vlaamse bedrijfswereld, zowel op geografisch als op sectoraal vlak. Er werden dan ook quota ingevoerd voor beide criteria.

De respondenten zijn proportioneel verdeeld over de 5 Vlaamse provincies:

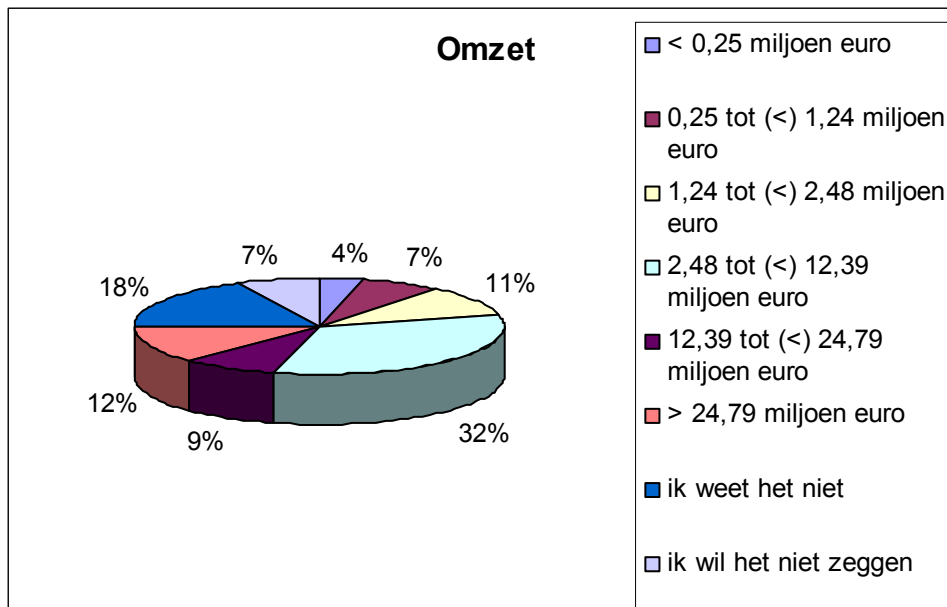


13 sectoren werden weerhouden:

Sector	NACE-codes	Aantal enquêtes	% ten opzichte van totaal aantal enquêtes
Landbouw, jacht en bosbouw	01, 02	12	1,3%
Vervaardiging voeding en genotsmiddelen	15, 16	37	4,1%
Houtindustrie	20	11	1,2%
Papier- en kartonnijverheid, uitgeverijen en drukkerijen	21, 22	23	2,5%
Chemische nijverheid	24	10	1,1%
Metallurgie / Metaal	27, 28	47	5,2%
Overige industrie	17, 18, 19, 23, 25, 26, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37	120	13,3%
Bouwnijverheid	45	130	14,4%
Groot- en kleinhandel, reparatie auto's	50, 51, 52	261	29%
Horeca	55	30	3,3%
Vervoer, opslag en communicatie	60 t/m 64	98	10,9%
Financiële instellingen	65, 66, 67	11	1,2%
Onroerende goederen, verhuur en diensten aan bedrijven	70 t/m 74	110	12,2%

1,3% van de respondenten situeert zich in de primaire sector, 42% in de secundaire sector en de resterende 56,7% komen uit de tertiaire sector.

De verdeling van de respondenten volgens omzet geeft volgend beeld:



Bedrijven met minder dan 10 werknemers behoorden bewust niet tot de doelgroep. Kleine KMO's en zelfstandigen gedragen zich grotendeels zoals particuliere afnemers, en worden door de elektriciteitsleverancier eerder benaderd met overwegend dezelfde aanbiedingen als particuliere afnemers.

70,5% van de ondervraagde bedrijven stelt 10 tot 49 werknemers tewerk. Bij 22,3% van de respondenten werken 50 tot 199 mensen. 7,2% heeft tussen de 200 en de 499 personeelsleden op de loonlijst staan.

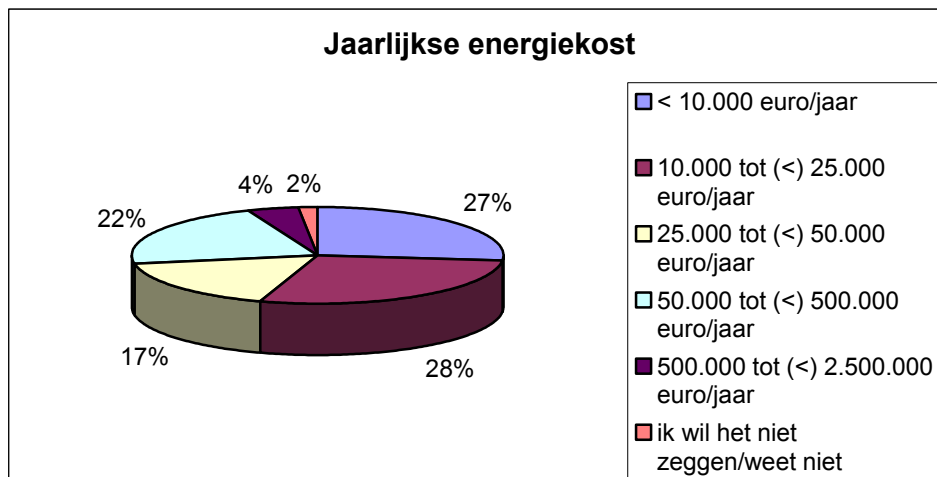
43,6% van de respondenten heeft geen aardgasaansluiting. De totale populatie voor aardgas bedraagt dus 508 bedrijven.

3. Resultaten

3.1. Energie-intensiviteit

Omdat verondersteld werd dat bedrijven met een hoge energiekost meer aandacht hebben voor het eventuele voordeel dat zij kunnen doen door een actieve leverancierskeuze te maken, werden een aantal vragen met betrekking tot het energieverbruik en het daaraan gekoppelde budget gesteld.

De opdeling naar de hoogte van de jaarlijkse energiekost ziet er als volgt uit:



Meer dan de helft van de bedrijven betaalt minder dan 25.000 euro/jaar. 4% zit in het hoogste segment.

Maar liefst 43,1% vindt de kost van elektriciteit niet echt of niet belangrijk in het geheel van zijn kosten. Voor aardgas ligt dit percentage nog een stuk hoger: 65,6%.

Daarentegen vindt 10,2% van de aardgasafnemers de aardgaskost zeer belangrijk. Het percentage voor elektriciteit ligt met 22,3% meer dan dubbel zo hoog.

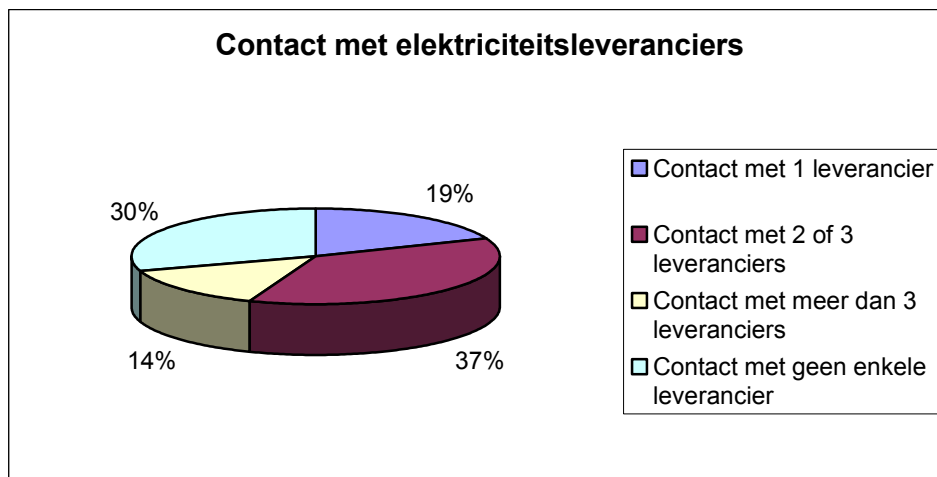
Omzet en het belang dat men hecht aan de energiekost zijn enigszins gecorreleerd. In de hoogste omzetklassen, stijgt het aandeel van bedrijven die hun energiekost zeer belangrijk vinden.

3.2. Leverancierswissel

Contracten

Aan de deelnemende bedrijven werd gevraagd met hoeveel leveranciers ze, op eigen verzoek of na een démarche van de leverancier, sinds de vrijmaking contact hadden om te praten over een contractvoorstel.

De resultaten voor zowel elektriciteit als aardgas worden voorgesteld in volgende grafieken.



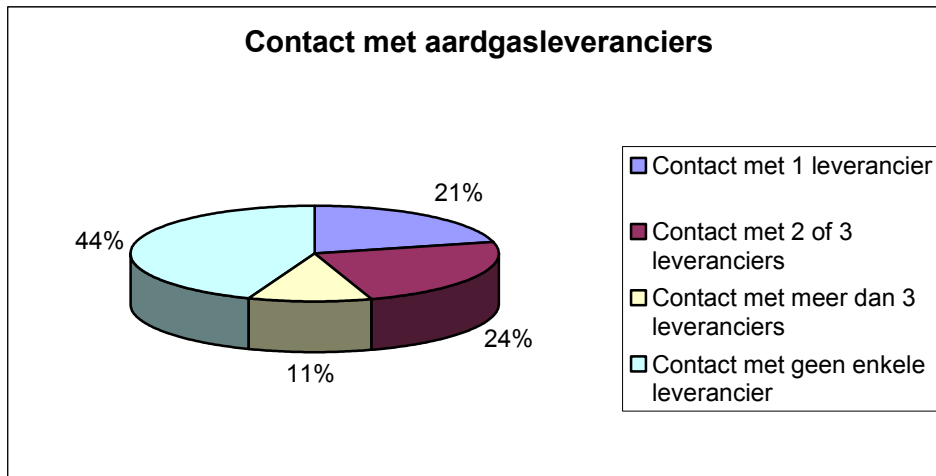
Uit de enquête blijkt dat iets meer dan de helft van de 900 ondervraagde bedrijven (51%) contact gehad heeft met minimum 2 elektriciteitsleveranciers. Dit zijn meestal de iets grotere bedrijven in termen van omzet, die hun energiekost als belangrijk percipiëren. Qua sectoren zijn het vooral de papier- en chemiesector en de 'overige industrie' die met meerdere leveranciers onderhandelden.

Anderzijds onderhandelde bijna 1 op 3 van de bedrijven, vooral in de primaire en tertiaire sector, totnogtoe met geen enkele leverancier.

630 bedrijven (70%) spraken met 1 of meer leveranciers. In bijna de helft van de gevallen (49,2%) leidde dit tot 2 of 3 contractvoorstellen. 15,1% ontving zelfs meer dan 3 voorstellen. 180 bedrijven of 28,6% ontvingen slechts 1 voorstel, 45 bedrijven (7,1%) helemaal geen.

Uiteindelijk ondertekende 64,6% van alle 900 ondervraagde bedrijven een contract voor elektriciteit. Voor de voedingssector, de papiersector, overige industrie en ook voor de financiële instellingen ligt dit percentage zelfs boven 80%. Deze cijfers liggen hoger dan het percentage van niet-telegelezen, niet-huishoudelijke afnemers zoals maandelijks berekend door de VREG. Dat wijst er op dat de keuzegraad bij grotere privé-bedrijven hoger ligt dan bij kleinere en non-profitafnemers.

Voor 10,9% van de bedrijven was dit al het tweede contract in de vrijgemaakte markt.



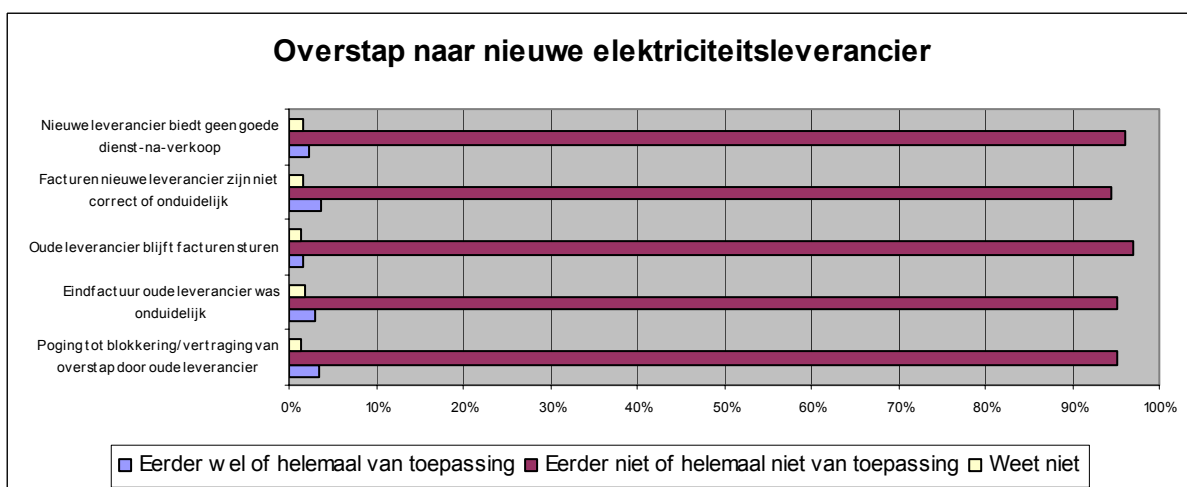
Maar liefst 44% van de 508 aardgasafnemers die deelnamen aan de enquête, hadden nog geen enkel contact met een aardgasleverancier met het oog op contractbesprekingen. Deze situeren zich vooral in de tertiaire sector (financiële instellingen, onroerend goedsector), in alle omzetcategorieën.

56% zag 1 of meerdere leveranciers. Zij kregen in 37,8% van de gevallen tot 2 of 3 offertes, 15,2% ontving er zelfs meer. 36% moest tevreden zijn met 1 voorstel. In 11% van de gevallen was er voorlopig geen leverancier geïnteresseerd.

Uiteindelijk ondertekende 57,5% van de 508 bedrijven die aardgas afnemen, een contract. Voor 11,4% van de 508 bedrijven is dit al het tweede contract. Vooral binnen de industriële sectoren, met de chemische sector, de hout- en voedingsnijverheid op kop, zien we dat een grote meerderheid van de bedrijven een aardgascontract ondertekenden. Ook hier ligt het percentage bedrijven dat een aardgascontract ondertekende hoger dan het cijfer dat maandelijks door de VREG wordt berekend op basis van de gegevens die door de markt worden aangeleverd en kunnen we ervan uitgaan dat de keuzegraad bij bedrijven met minder dan 10 werknemers en bij afnemers uit de non-profit sector gevoelig lager ligt.

Overstap naar nieuwe leverancier

De overgang van de oude naar de nieuwe leverancier verliep voor de overgrote meerderheid van de respondenten probleemloos zoals blijkt uit volgende grafiek.



Het beeld voor aardgas is quasi identiek.

Motivatie om een contract aan te gaan

De beweegredenen om bewust voor een bepaalde leverancier te kiezen, zijn vrij analoog bij elektriciteit en aardgas. De lagere kostprijs op jaarbasis die door de nieuwe leverancier werd aangeboden, was de voornaamste motivatie om een contract te ondertekenen. 30% denkt dat de nieuwe leverancier betrouwbaarder is en geeft dit op als een van de motiverende factoren voor de leverancierswissel. Voor één op vier speelde ook de dienstverlening van de nieuwe leverancier een rol.

Het feit dat andere bedrijven uit de groep of sector eveneens voor een bepaalde leverancier kozen en de flexibiliteit op vlak van betaling waren blijkbaar niet doorslaggevend.

Voor 10% van de bedrijven speelde het feit dat een leverancier hernieuwbare stroom levert een rol bij de leverancierskeuze voor elektriciteit.

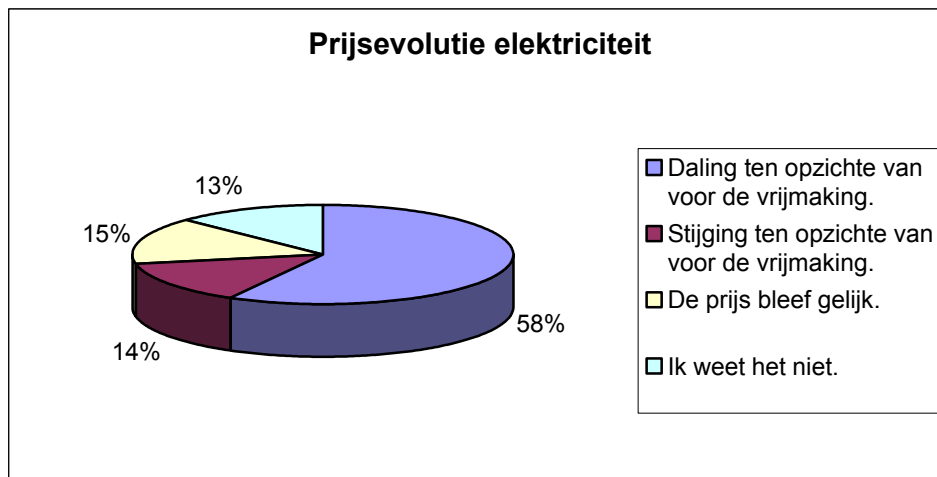
Duurtijd en opzegtermijn

De meest voorkomende duurtijd van de contracten is 1 jaar en dit bij de helft van de ondertekende elektriciteits- en aardgascontracten. Daarna volgen 2 jaar (19,3% voor aardgas, 16,1% voor elektriciteit) en 3 jaar (12,3% voor aardgas, 17,6% voor elektriciteit). 2 à 3% zit vast voor een duurtijd van 5 jaar of langer.

Opvallend is dat 4 op 10 de opzegtermijn van zijn contract niet kent. De meest voorkomende opzegtermijn bedraagt 3 maanden en dit in ongeveer 1 op 3 van de ondertekende contracten. Zowat 10% moet slechts een opzegtermijn van 1 maand respecteren.

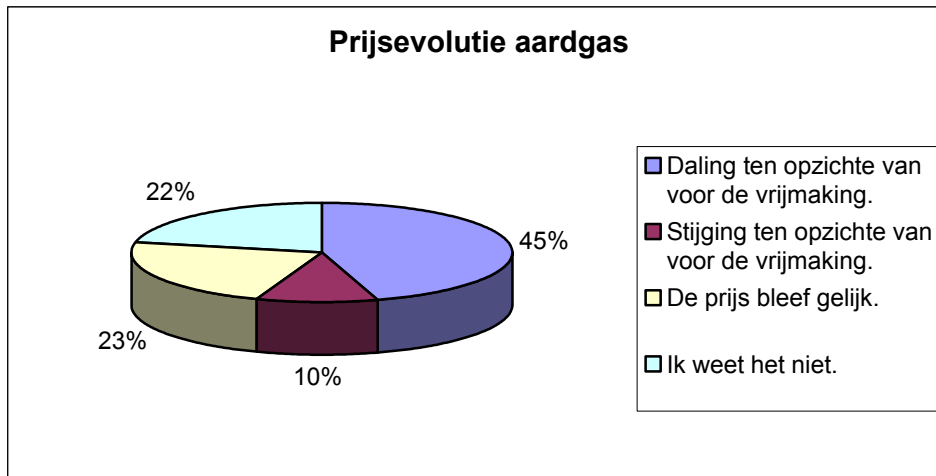
Prijsevolutie gecontracteerde bedrijven

Aan de bedrijven die al een contract afsloten in de vrijgemaakte markt, werd gevraagd te rapporteren over de prijsevolutie sinds de vrijmaking. De bevindingen voor zowel elektriciteit als aardgas werden verwerkt in onderstaande grafieken:



Van de 522 bedrijven die een daling van de elektriciteitsprijs rapporteerden, zegt 65,7% dat deze 5% of minder bedraagt. 22,9% profiteert van een daling van meer dan 5%. 11,4% weet het niet.

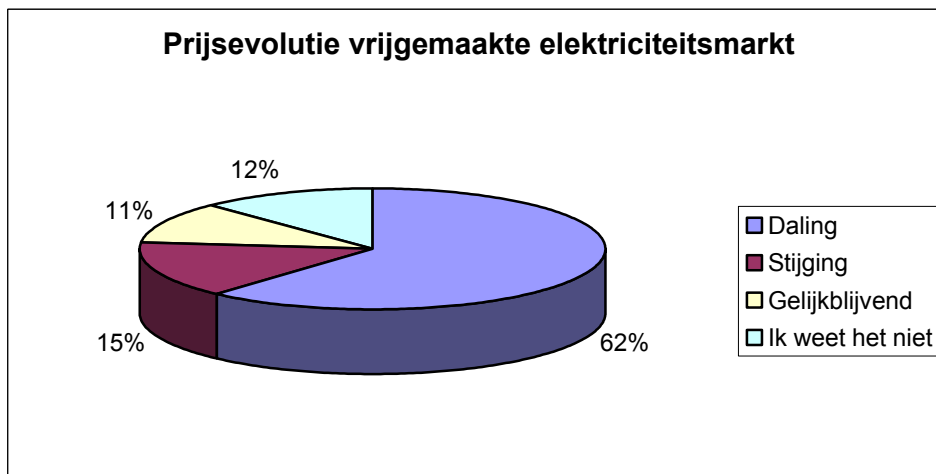
125 bedrijven (of 14%) beweren dat hun factuur gestegen is na de vrijmaking. In 7 op 10 van de gevallen bedraagt de stijging 5% of minder. Voor 11% stijgt de elektriciteitsfactuur meer dan 5%. 19,5% kan niet aangeven hoeveel de stijging bedraagt.



Voor aardgas is de daling gerapporteerd door de bedrijven die een contract ondertekend hebben, iets minder uitgesproken. De mate waarin de aardgasprijzen gedaald zijn, loopt sterk gelijk met de perceptie voor elektriciteit: voor 68,2% bedraagt de daling 5% of minder, voor 21,4% is meer dan 5%. 10,4% weet het niet.

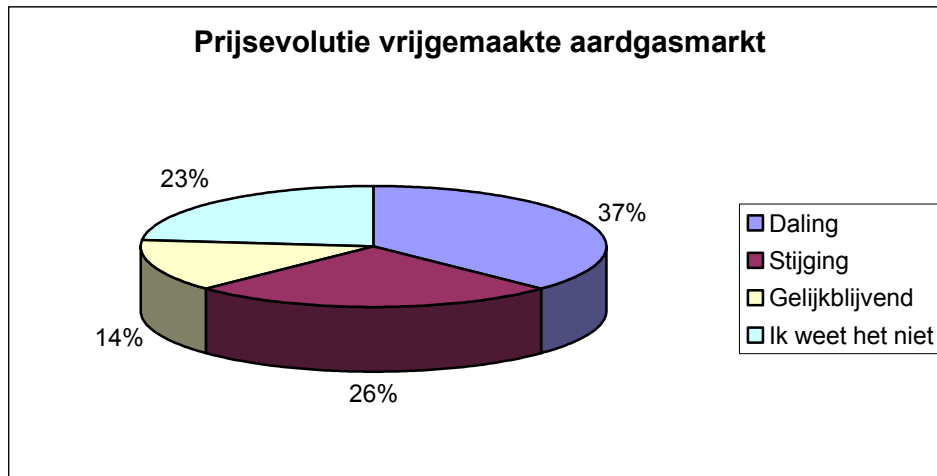
Relatief minder aardgasafnemers rapporteren een stijging, die in 54,8% van de gevallen 5% of minder bedraagt. 16,2% meldt een stijging van meer dan 5%. Opvallend is dat maar liefst 29% wel aangeeft dat de factuur gestegen is, maar de grootte van de prijsstijging niet kan inschatten.

Aan bedrijven die al meer dan één contract ondertekenden sinds de vrijmaking, werd bovendien gevraagd om de prijs tussen het huidige en het vorige contract, beiden ondertekend na de vrijmaking, te vergelijken. Dit levert volgend beeld op:



Van de 98 bedrijven die al meer dan 1 contract afsloten in de vrijgemaakte elektriciteitsmarkt, zeggen 60 bedrijven (62%) opnieuw voordeel te doen. Dit voordeel bedraagt voor 6 op 10 van deze bedrijven 5% of minder. 25% zegt zelfs meer dan 5% voordeel te doen. 13,6% kan hiervan geen concrete inschatting maken.

Van de 15 bedrijven die beweren dat het tweede contract tot een prijsstijging leidde, zijn er 10 die tot 5% meer te betalen en 4 bedrijven zagen hun factuur met meer dan 5% stijgen.



58 van de 508 aardgasbedrijven die deelnamen aan de enquête, sloot al een tweede contract af in de vrijgemaakte aardgasmarkt. Voor 22 onder hen leidde dit opnieuw tot een prijsdaling die in 56,2% van de gevallen 5% of minder bedroeg. 31,3% rapporteert een daling van de aardgaskost van 5% of meer en 12,5% weet het niet.

14 bedrijven beweren dat hun aardgasprijs negatief geëvolueerd is. Opnieuw kan 36,4% (5 bedrijven) zich geen beeld vormen van de omvang van deze prijsstijging. 3 bedrijven zien hun aardgasfactuur met 5% en meer stijgen. Bij de overige 6 bedrijven blijft de stijging beperkt tot 5% en minder.

Doorrekening kosten

Vanuit de bedrijfsfederaties werd bij de start van de vrijmaking bezwaar aangetekend tegen de mogelijkheid die de leveranciers in de contracten inschreven om extra kosten (in casu de kost van de verplichtingen in verband met groene stroom) door te kunnen rekenen, zonder dat de bedrijven het contract konden opzeggen. Om te weten of deze praktijk nog toegepast wordt, werd hierover expliciet een vraag gesteld.

Opvallend is dat zowat de helft van de respondenten niet weet of de leverancier de mogelijkheid heeft om nieuwe meerkosten, heffingen of boetes door te rekenen tijdens de looptijd van het contract.

In bijna een op vier van de contracten is deze mogelijkheid niet ingebouwd. Deze afnemers kozen dus voor een all-in contract. In bijna 1 op 5 van de contracten is de mogelijkheid wel voorzien en dit zonder dat de afnemer het contract kan opzeggen. 1 op 10 kan zijn contract in dat geval wel opzeggen.

Toekomst

Opmerkelijk is dat slechts 11,4% van de bevraagde aardgasafnemers die een contract ondertekenden, op de vervalddag van dit contract ernstig overwogen om over te stappen naar een andere leverancier. De meerderheid zal het contract zeker (19%) of waarschijnlijk (62,9%) verlengen. 6,7% wacht nog af.

Voor elektriciteit ligt de intentie om eventueel opnieuw de markt op te gaan iets hoger: 19,5%. Doch ook hier zullen de meeste bedrijven zeker (14,1%) of waarschijnlijk (52%) verlengen. 14,4% weet nog niet wat ze zullen doen.

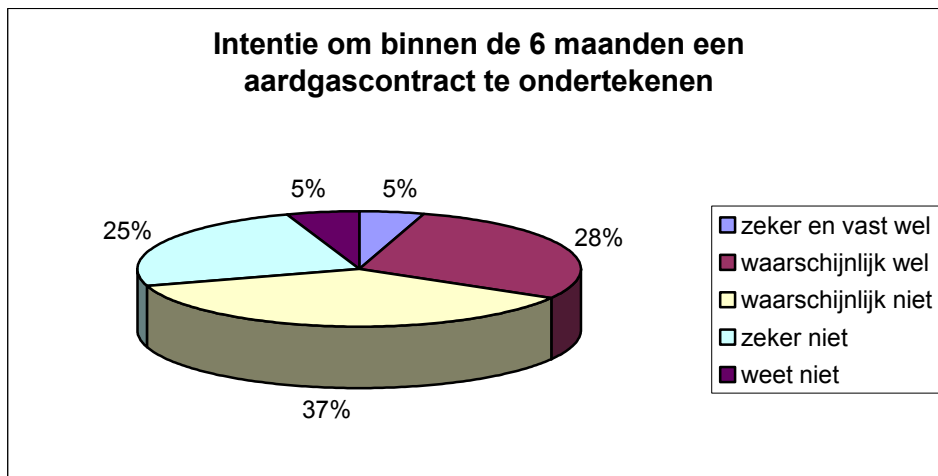
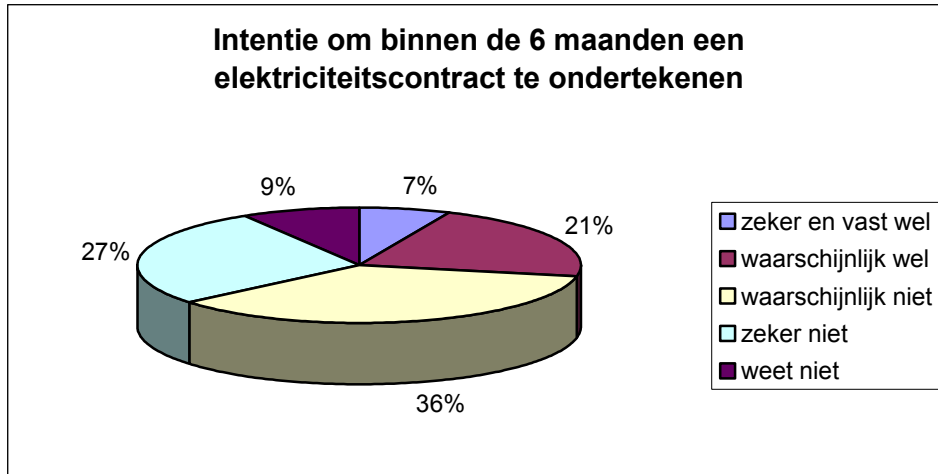
Motivatie om geen contract aan te gaan

4 op 10 van de bedrijven die nog geen contract ondertekenden, melden dat ze tevreden zijn over hun huidige leverancier en om deze reden niet verder op zoek gaan. Ongeveer 3 op 10 geeft aan dat de energiekost vrij onbelangrijk is. Slechts 1 op 5 aardgasafnemers en 1 op 4 elektriciteitsafnemers

noemt het feit dat ze zich onvoldoende geïnformeerd voelen als een belangrijke motivatie om geen keuze te maken. Meer dan 70% is niet akkoord met de stelling dat de offertes van de leveranciers te onduidelijk waren om te beslissen.

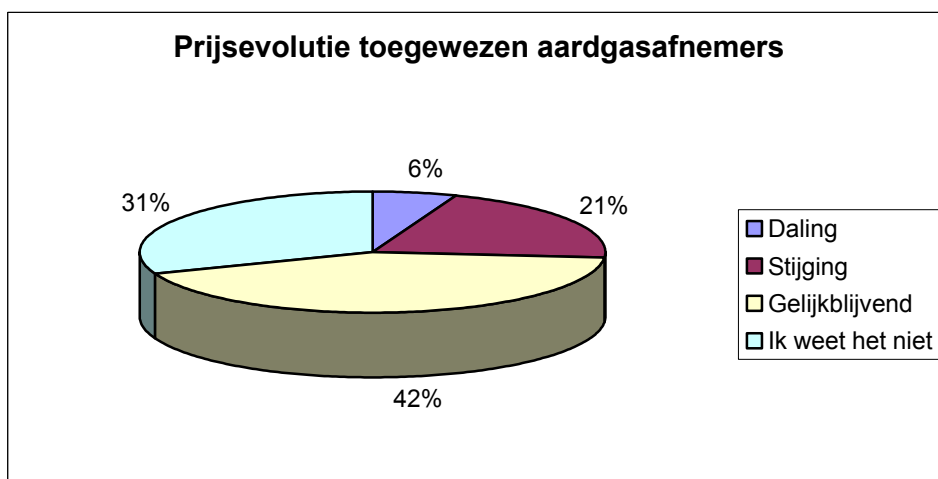
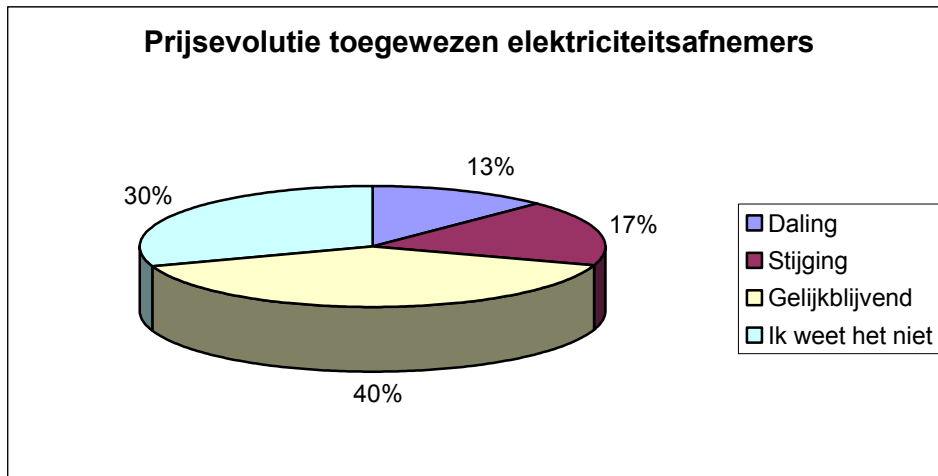
Intentie van de toegewezen afnemers om een contract aan te gaan

Aan de toegewezen afnemers werd de vraag gesteld of zij zinnens zijn om in de komende 6 maanden een contract te ondertekenen met een energieleverancier. De bereidheid om een leverancierskeuze te maken is zowel voor elektriciteit als voor aardgas eerder beperkt, zoals blijkt uit volgende grafieken:



Prijsevolutie toegewezen afnemers

Aan de bedrijven die nog geen contract ondertekenden en bijgevolg toegewezen zijn aan de standaardleverancier, werd gevraagd of zij zich een beeld konden vormen van de prijsevolutie sinds de vrijmaking. Dit levert volgend beeld op:



Zowel voor elektriciteit als voor aardgas zien we dat 3 op 10 van de toegewezen afnemers zich geen beeld kan vormen van de prijsevolutie sinds de vrijmaking en dat 4 op 10 bedrijven menen dat de prijs gelijk bleef. Dit draagt wellicht in belangrijke mate bij tot hun passieve houding.

Iets meer toegewezen aardgasafnemers dan elektriciteitsafnemers rapporteren een stijging, doch de mate waarin de prijzen stegen is voor beide zeer gelijklopend: voor zowat 60% blijft de stijging beperkt tot maximaal 5%, 16% weet het niet en de rest meent dat zijn energiefactuur steeg met meer dan 5%.

Van de toegewezen elektriciteitsbedrijven die menen dat hun factuur gedaald is, zegt 87,2% dat de daling eerder beperkt was (maximaal 5%). Voor aardgas is dit het geval voor 75% van de bedrijven.

Groene stroom

Op de vraag "Vindt u dat u voldoende geïnformeerd werd over de mogelijkheden tot aankoop van groene stroom" zijn de meningen verdeeld. Bijna de helft van de bedrijven (46,7%) meent van wel, de anderen zeggen van niet. Maar liefst 68% van de bedrijven heeft een voorkeur voor de aankoop van groene stroom onder gelijke prijsvoorwaarden. 1 op 4 heeft geen voorkeur. Van zodra gevraagd wordt 3% meer te betalen, heeft nog 20,7% een voorkeur voor groen en verkiest 69,5% grijze stroom. Bij een meerkost van 5% of 10% haakt vrijwel iedereen af.

VREG

De meerderheid van de ondervraagde bedrijven (57,8%) kent de VREG. Opmerkelijk is dat de VREG vooral bekend is binnen de papiersector en de chemische sector, waar dit percentage stijgt naar +/- 90%. Ook binnen de voedingsindustrie en de houtnijverheid is de VREG goed bekend (+/- 70%).

Meer dan de helft van de bedrijven die de VREG kennen (58,7%), heeft de VREG-website echter nog nooit bezocht. Slechts 5% consulteert de VREG-website regelmatig. 26,6% bezocht hem al een paar keer, 11,7% totnogtoe 1 keer.

47,9% van de bezoekers vond de website eerder interessant, 20,4% zelfs zeer interessant. Een kleine minderheid (6,8%) was niet enthousiast. De overige 24,9% kon zich nog geen oordeel vormen. De wekelijkse nieuwsbrief van de VREG is bekend bij 5% van de respondenten.