



Vlaamse Reguleringsinstantie
voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt
Graaf de Ferrarisgebouw | Koning Albert II-laan 20 bus 19 | B-1000 Brussel
Email: info@vreg.be
Web: www.vreg.be

Persbericht van de Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

van 28 oktober 2009

met betrekking tot de publicatie van de VREG Marktmonitor 2009

Energiemarkt kleurt steeds meer groen

- Milieuvriendelijke elektriciteit is 'hot'. In 2009 zijn gezinnen en bedrijven zich meer dan ooit bewust van groene elektriciteit. Dit vertaalt zich in een verdubbeling van het aantal groene contracten. Eén gecontracteerd gezin op vijf heeft volgens de enquête momenteel een groen contract.
- Vooral bij de nieuwe leveranciers zijn groene contracten populair. Groene stroom kende een grote vooruitgang als motivatie bij de keuze voor een elektriciteitsleverancier.
- Ook bij de bedrijven is er een stijgend groen bewustzijn. In 2009 zien we in de enquête een verdrievoudiging van het aantal groene contracten in vergelijking met 2007.
- De perceptie van stijgende energieprijzen bij de gezinnen en bedrijven is bekoeld. Toch is de groep die een prijsstijging meldt nog altijd groter dan de groep die een daling ziet. In werkelijkheid kenden zowel de elektriciteits- als de aardgasprijzen voor de gezinnen en de elektriciteitsprijzen voor kleine professionele afnemers sinds einde 2008 en in de eerste helft van 2009 een sterke daling.
- Bedrijven met een contract merken vaker een prijsdaling op. Bedrijven zonder contract kunnen minder vaak antwoorden op de vraag naar prijsevolutie.
- Voor het eerst werd gepeild hoe de energieklienten staan tegenover de vrijmaking van de energiemarkt. Volgens 51% van de gezinnen heeft de vrijmaking een positief effect. Gezinnen die op zoek gingen naar informatie over de vrijmaking én deze vonden, zijn positiever. Ook gezinnen met een contract bij een nieuwe leverancier staan positiever ten opzichte van de vrijmaking.
- De bedrijven staan positiever tegenover de vrijmaking. 58% is van mening dat de vrijmaking een positief effect heeft.
- Vandaag voelt 62% van de Vlaamse gezinnen zich voldoende geïnformeerd over de vrijmaking van de energiemarkt. Dit is een duidelijke verbetering ten opzichte van 2008 (52%). Gezinnen die vruchteloos op zoek gingen naar informatie, zijn vooral op zoek naar (prijs)vergelijkingen van leveranciers. Nochtans biedt de VREG al sinds de vrijmaking een objectieve leveranciersvergelijking aan op haar website: de V-test.

De VREG stelt op 28 oktober haar Marktmonitor voor. Dit jaarlijkse rapport bundelt relevante informatie over de elektriciteits- en aardgasmarkt in Vlaanderen. Marktgegevens worden aangevuld en afgezet tegen de enquêteresultaten van het onderzoek dat de VREG jaarlijks laat uitvoeren bij de gezinnen en de bedrijven. Zo wordt gepeild naar het gedrag van de energieafnemers op de energiemarkt en waarom ze zich zo gedragen.

U vindt de VREG Marktmonitor op www.vreg.be, via volgende link: <http://www.vreg.be/vreg/documenten/rapporten/RAPP-2009-10.pdf>

Meer gedetailleerde conclusies uit de Marktmonitor 2009:

Gezinnen

- Anno 2009 kent 68% van de Vlaamse gezinnen de maatregel van gratis kWh, wat een verbetering is tegenover vroeger. 72% van de gezinnen die op de hoogte zijn, zegt dat de maatregel ook correct werd verrekend op de laatste eindafrekening. Vooral gezinnen die de jaarlijkse eindafrekening grondig nakijken, kennen de maatregel en niet zozeer de gezinnen die er het meeste baat bij hebben.
- Ongeveer één gezin op zeven heeft het afgelopen jaar zelf een leverancier gecontacteerd met de bedoeling een contract aan te gaan. De financiële crisis vormt het belangrijkste motief om een andere leverancier te contacteren. Wie in 2009 nog geen contract heeft, ziet weinig of geen aanleiding om op zoek te gaan naar een andere leverancier. Zes jaar na de vrijmaking is 9 op de 10 Vlaamse gezinnen gecontracteerd. Dit geldt zowel voor elektriciteit als voor aardgas. Met gemiddeld 70% blijft het één-jaar contract de dominante contractvorm.
- Gezinnen met een contract bij de standaardleverancier hebben vaak andere motieven om voor een bepaalde leverancier te kiezen dan gezinnen met een contract bij een andere leverancier. Gezinnen kiezen vaker voor de standaardleverancier omwille van de gepercipieerde betrouwbaarheid en omdat familie en vrienden dit ook deden. Het prijsaspect en het aanbod van groene stroom zijn dan weer relatief belangrijker bij gezinnen die kiezen voor een andere leverancier.
- Slechts 1 gezin op 10 heeft een andere leverancier voor aardgas als voor elektriciteit. Elektriciteit en aardgas kopen bij dezelfde leverancier is echter niet altijd het voordeligst. De VREG stelt vast dat veel Vlaamse

gezinnen zich bij het sluiten van een elektriciteitscontract en een aardgascontract laten leiden door de prijs van het elektriciteitsproduct en vervolgens een contract voor een aardgasproduct ondertekenen bij dezelfde leverancier. Gezinnen kunnen echter een besparing van € 200 doen door voor beide energietypes een prijsbewuste keuze te maken.

- De bereidheid van gezinnen zonder contract om alsnog een leverancier te kiezen, is niet bijzonder hoog. Dit geldt zowel voor elektriciteit als voor aardgas: respectievelijk 17% en 8% heeft alsnog de intentie om binnen het half jaar een contract af te sluiten.
 - Nochtans kunnen deze gezinnen financieel voordeel doen door een contract aan te gaan. Een gezin met een gemiddeld verbruik kon op 1 juli gemiddeld € 44,78 besparen door een contract te sluiten met de goedkoopste elektriciteitsleverancier en € 227,89 door een contract te sluiten met de goedkoopste aardgasleverancier.
 - Niet iedereen vindt deze besparing voldoende. Voor elektriciteit zegt 19% van de gezinnen zonder contract dat het de moeite is te veranderen van energieleverancier voor een bedrag tot 50 euro. Voor aardgas zegt 45% van de gezinnen zonder contract dat ze bereid zijn over te stappen voor een bedrag tot 200 euro.
- De tevredenheid over de leverancier is vrij hoog. Energieleveranciers zijn er bij gebaat om de geleverde dienstverlening te verbeteren, omdat deze een hoge impact heeft op de intentie om klant te blijven. De tevredenheid over de klantendienst is nog voor verbetering vatbaar.

Bedrijven

- Het aantal bedrijven dat zich onvoldoende geïnformeerd voelt, is opvallend toegenomen in vergelijking met vorig jaar. Deze negatieve evolutie kan niet verklaard worden door het feit dat bedrijven zelf minder op zoek gaan naar informatie over de vrijmaking. Het aantal zoekende bedrijven blijft immers quasi ongewijzigd voor de drie opeenvolgende jaren. Blijkbaar vinden bedrijven steeds moeilijker de informatie waarnaar ze op zoek zijn. Dit is mogelijk een indicatie dat de situatie op de energiemarkt voor bedrijven complexer wordt.
- Sinds begin 2009 heeft de VREG een vergelijkingstool geïntroduceerd voor de kleine professionele elektriciteitsgebruiker: de V-test. De doelgroep van de professionele V-test, kleine bedrijven met een jaarlijkse elektriciteitskost < € 10.000, gaan net het minst op zoek naar informatie over de vrijmaking (36%).
- Een groot aantal bedrijven geeft aan dat de elektriciteitskost een (nogal) belangrijke kostenpost is in het geheel aan bedrijfskosten en dit ondanks de berichtgeving dat zowel het energieverbruik als de energieprijzen gedaald zijn in het afgelopen jaar. Een verklaring is wellicht de financiële crisis, die maakt dat bedrijven kritischer staan ten opzichte van alle kosten.
- Desondanks kijkt nog steeds minder dan de helft van de bedrijven de factuur grondig na. (Grote) bedrijven met een hogere energiekost kijken de facturen wel grondiger na. De onduidelijkheid van de facturen blijft een frustratie voor vele Vlaamse bedrijven.
- Bedrijven die kiezen voor een standaardleverancier hebben andere prioriteiten dan bedrijven die kiezen voor een andere leverancier. Het kiezen voor de standaardleverancier is voornamelijk terug te brengen op de betrouwbaarheid en de goede dienstverlening (de standaardleverancier als vaste, betrouwbare waarde). De lage kostprijs speelt de voornaamste rol bij de keuze voor een andere leverancier.
- 37% van de bedrijven heeft een vaste contactpersoon bij zijn elektriciteitsleverancier. Bij grotere bedrijven is dit zelfs 70%. Bedrijven met een vaste contactpersoon beoordelen de dienstverlening positiever. Bedrijven zonder vaste contactpersoon kunnen terecht bij de klantendienst. Tevredenheid over de efficiëntie en de effectiviteit van deze dienstverlening leidt tot een hoge intentie om het contract te verlengen.
- Voor drie op vier bedrijven is de huidige elektriciteitsleverancier nog steeds de eerste leverancier waarmee een contract werd afgesloten. Op de aardgasmarkt is de mate van trouw zelfs nog hoger. 72% zegt op de vervalddag het elektriciteitscontract zeker of waarschijnlijk te willen verlengen. Toch worden de bedrijven iets dynamischere klanten. We zien een geleidelijke toename van het aantal bedrijven dat nog niet weet of ze hun contract al dan niet zullen verlengen. Dit wijst erop dat het verlengen van een contract niet altijd meer automatisch gebeurt, maar wordt overdacht.

- In de groep van bedrijven met een contract bij een andere dan de standaardleverancier, zijn grote bedrijven sterker vertegenwoordigd dan kleine bedrijven. Kleine bedrijven kunnen nochtans een aanzienlijk voordeel doen als ze naar de laagste prijsniveaus overstappen. Voor kleine professionele elektriciteitsafnemers bedraagt deze besparing nu € 679,72 per jaar.
- Negen op tien bedrijven koos dezelfde leverancier voor elektriciteit en voor gas. Dezelfde leverancier kiezen is nochtans financieel niet altijd het voordeligst. Ook dit wijst op een gebrek aan inzicht of op een gebrek aan dynamiek op de energiemarkt.
- Bedrijven die nog toegewezen zijn aan de standaardleverancier namen het voorbije jaar weinig initiatief om een contract aan te gaan. Aan hen werd gevraagd waarom ze nog geen contract hebben. De tevredenheid over de huidige (standaard)leverancier is voor 33% de reden voor hun inerte gedrag. Verder laten ze zich ontmoedigen door enkele vermeende barrières zoals de administratieve rompslomp bij het afsluiten van een contract en het gebrek aan informatie.
- Meer dan een kwart van alle bedrijven kan niet zeggen wat de totale duurtijd is van het lopende elektriciteits- of aardgascontract. Bekijken we enkel bedrijven die op de hoogte zijn van de duurtijd, dan zien we:
 - Voor elektriciteit: 43% eenjarige contracten en 36% tweejarige contracten;
 - Voor aardgas: 45% eenjarige contracten en 34% tweejarige contracten.De tweejarige contracten winnen aan populariteit ten koste van eenjarige contracten.

Prijzen

- Een passief gezin met een gemiddeld verbruik kan, door het sluiten van een contract en te opteren voor het goedkoopste product voor elektriciteit en aardgas, een besparing doen van € 272,56 (15,43%). Voor kleine professionele elektriciteitsafnemers bedraagt deze besparing € 679,72 (9,48%).
- Het verschil tussen de hoogste en de laagste prijs is € 606,51 voor gezinnen met een gemiddeld verbruik (electriciteit en aardgas) en € 2.191,31 voor kleine professionele elektriciteitsafnemers.
- In juli 2009 bedraagt het aandeel van de energiekost in de elektriciteitsfactuur 56%. Dit percentage is 66% voor de aardgas. In vergelijking met vorig jaar is dit vooral voor aardgas (71%) een opvallende daling.
- Gezinnen met een gemiddeld verbruik die recht hebben op de sociale maximumprijzen betalen voor elektriciteit aanzienlijk minder dan de gezinnen die hier geen recht op hebben. Voor aardgas stelt de VREG echter vast dat in de periode februari 2009 tot en met juli 2009 de gewogen gemiddelde laagste prijs onder de sociale maximumprijs lag.
- De kloof tussen de totale factuurprijs in Nederland en Vlaanderen is in januari 2009 afgenomen tot € 256,34. Het prijsverschil tussen Vlaanderen en Wallonië bedraagt in juli 2009 € 112,65. Het prijspeil in Vlaanderen is het laagst, zowel in vergelijking met Wallonië als in vergelijking met Nederland.

Groene stroom en warmtekrachtkoppeling

- Het aantal op til staande nieuwe groenestroomprojecten van "groot" vermogen, met (verwachte) indienstname in de 2e helft van 2009, bekend bij de VREG, is zeer beperkt. De elektriciteitsproductie uit fotovoltaïsche (PV) installaties neemt echter nog steeds spectaculair toe.
- Voor de inleveringsronde van 31 maart 2010 wordt verwacht dat er een groot overschot aan warmtekrachtcertificaten beschikbaar zal zijn voor inlevering. Dit komt door het toegenomen aantal uitgereikte warmtekrachtcertificaten en door het feit dat er 885.091 warmtekrachtcertificaten gebankt werden bij de vorige inleveringsronde.
- De gemiddelde marktprijs van groenestroomcertificaten steeg met een halve euro tot € 108,5. De marktprijs van warmtekrachtcertificaten is gezakt tot € 39,97; in 2008 bleef deze relatief stabiel rond € 41.

Nota aan de redacteurs:

1. De VREG (Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt) staat in voor de regulering en controle van de vrijgemaakte elektriciteits- en aardgasmarkt in Vlaanderen. De VREG wil de Vlaamse afnemers bijstaan om de mogelijkheden van de vrije energiemarkt te leren kennen en hun weg te vinden op deze markt. Ze volgt de ontwikkelingen van de Vlaamse energiemarkt, bekeken in een Europese context, via studies. In haar adviserende taak aan de Vlaamse Regering verwerkt ze haar kennis over de Vlaamse energiemarkt. Ze neemt gepaste maatregelen om de uitvoering van het beleid te ondersteunen. De VREG ijvert voor een transparante Vlaamse energiemarkt en realiseert haar opdrachten via een open communicatie met de Vlaamse overheid, de marktspelers en de afnemers.

2. Voor objectieve informatie over de vrijmaking van de Vlaamse energiemarkt kunt u het best onze website bekijken op: www.vreg.be

3. Daarnaast biedt de VREG de V-test aan, een objectieve vergelijking van het aanbod van de verschillende energieleveranciers voor huishoudelijke en kleine professionele energieafnemers. U vindt de V-test voor huishoudelijke elektriciteits- en aardgasklanten en die voor kleine professionele elektriciteitsverbruikers allebei op de VREG-homepage.