



marktmonitor  
**2009**

**vreg** 

Vlaamse Reguleringsinstantie  
voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

<b>1</b>	<b>ERVARINGEN VAN DE ENERGIEAFNEMERS OP DE VRIJGEMAAKTE ENERGIEMARKT IN VLAANDEREN?</b>	<b>5</b>
<b>A.</b>	<b>GEZINNEN</b>	<b>5</b>
1.1	INDELING AFNEMERS	5
1.2	HOE ERVAREN DE GEZINNEN DE VRIJGEMAAKTE ENERGIEMARKT IN VLAANDEREN IN 2009?	5
1.2.1	Tarieftype	5
1.2.2	Verwarming	6
1.2.3	Het energieverbruik en de jaarlijkse energiekost	6
1.2.4	Maatregel gratis elektriciteit	8
1.2.5	Controle en duidelijkheid van de eindfactuur	9
1.2.6	Informatieverstrekking	9
1.2.7	Houding tegenover de vrijgemaakte energiemarkt	10
1.3	HOE GEDRAGEN GEZINNEN ZICH OP DE ENERGIEMARKT IN VLAANDEREN IN 2009?	10
1.3.1	Leverancierswissels en marktaandelen	10
1.3.1.1	Contacten met leveranciers	10
1.3.1.2	Contracten en marktaandelen elektriciteit	11
1.3.1.3	Contracten en marktaandelen aardgas	16
1.3.2	Waarom veranderen gezinnen van leverancier?	19
1.3.3	Tevredenheid over de huidige leverancier	20
1.3.4	Contact met de klantendienst	20
1.3.5	Toekomstplannen?	20
1.3.5.1	Gezinnen met contract	20
1.3.5.2	Gezinnen zonder contract	21
<b>B.</b>	<b>BEDRIJVEN</b>	<b>23</b>
1.1	INDELING AFNEMERS	23
1.2	HOE ERVAREN BEDRIJVEN DE VRIJGEMAAKTE ENERGIEMARKT IN VLAANDEREN IN 2009?	23
1.2.1	De jaarlijkse energiekost	23
1.2.2	Controle en duidelijkheid van de eindfactuur	24
1.2.3	Informatieverstrekking	25
1.2.4	Houding tegenover de vrijgemaakte energiemarkt	27
1.3	HOE GEDRAGEN BEDRIJVEN ZICH OP DE ENERGIEMARKT IN VLAANDEREN?	27
1.3.1	Leverancierswissels en marktaandelen	27
1.3.1.1	Contracten en marktaandelen elektriciteit	27
1.3.1.2	Contracten en marktaandelen aardgas	31
1.3.2	Waarom veranderen bedrijven van leverancier?	33
1.3.3	Tevredenheid over leverancier	34
1.3.4	Contact met de klantendienst	35
1.3.5	Toekomstplannen?	36
1.3.5.1	Bedrijven met contract	36
1.3.5.2	Bedrijven zonder contract	37
<b>2</b>	<b>EVOLUTIE ELEKTRICITEITS- EN AARDGASPRIJZEN</b>	<b>39</b>
<b>A.</b>	<b>GEZINNEN</b>	<b>39</b>
2.1	ENERGIEPRIJS: PERCEPTIE EN VOORKEUREN VAN DE VLAAMSE GEZINNEN	39
2.1.1	Electriciteit	39
2.1.2	Aardgas	40
2.2	MONITORING ENERGIEPRIJS GEZINNEN	40
2.2.1	Overzicht van de markt	40
2.2.2	Onderdelen van de energieprijs	43
2.2.3	Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract en verschil tussen hoogste en laagste prijs	46
2.2.4	Dual fuel contract of niet?	48

2.2.5	Sociale maximumprijzen.....	48
2.2.6	Vergelijking van de energieprijz in Vlaanderen met Wallonië en Nederland.....	50
<b>B. BEDRIJVEN .....</b>		<b>53</b>
2.3	ENERGIEPRIJS: PERCEPTIE EN VOORKEUREN VAN DE VLAAMSE BEDRIJVEN .....	53
2.3.1	Elektriciteit.....	53
2.3.2	Aardgas .....	54
2.4	MONITORING ENERGIEPRIJS KLEINE PROFESSIONELE AFNEMERS.....	55
2.4.1	Overzicht van de markt.....	55
2.4.2	Onderdelen van de energieprijz .....	56
2.4.3	Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract en verschil tussen hoogste en laagste prijs .....	58
<b>3 GROENE STROOM EN WKK .....</b>		<b>59</b>
3.1	KIEZEN VOOR GROENE STROOM .....	59
<b>A. GEZINNEN .....</b>		<b>59</b>
<b>B. BEDRIJVEN .....</b>		<b>60</b>
3.2	DE HERKOMST VAN DE IN 2008 GELEVERDE STROOM AAN EINDAFNEMERS.....	61
3.2.1	Juridisch kader .....	61
3.2.2	Controle door de VREG op de correctheid van de brandstofmix .....	61
3.2.3	Toelichting bij de berekening van de brandstofmix .....	62
3.2.3.1	Hoeveelheid geleverde elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen.....	62
3.2.3.2	Hoeveelheid geleverde elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling .....	62
3.2.3.3	Hoeveelheid geleverde elektriciteit uit fossiele brandstoffen en nucleaire centrales .....	62
3.2.3.4	Hoeveelheid geleverde elektriciteit waarvan de oorsprong onbekend is .....	63
3.2.3.5	Hoeveelheid geleverde elektriciteit (in totaal en per product) .....	64
3.2.3.6	Resultaten van de controle van de correctheid van de brandstofmix voor leveringen in 2008 ..	64
3.2.3.7	Aandeel groene stroom in totale leveringen in het Vlaamse Gewest .....	66
3.3	GROENE STROOM – EEN STAND VAN ZAKEN OP 1 JULI 2009 .....	67
3.3.1	De groenestroomcertificatenverplichting .....	67
3.3.2	Uitgereikte groenestroomcertificaten .....	68
3.3.3	Handel in groenestroomcertificaten .....	70
3.4	WARMTEKRACHT – EEN STAND VAN ZAKEN OP 1 JULI 2009 .....	70
3.4.1	De warmtekrachtcertificatenverplichting.....	70
3.4.2	Uitgereikte warmtekrachtcertificaten.....	72
3.4.3	Handel in warmtekrachtcertificaten.....	73
3.5	INTERNATIONALE HANDEL VAN GARANTIES VAN OORSPRONG.....	73
3.6	AIB.....	74
<b>4 CONCLUSIES.....</b>		<b>75</b>
4.1	GEZINNEN.....	75
4.2	BEDRIJVEN .....	76
4.3	PRIJZEN .....	77
4.4	GROENE STROOM EN WARMTEKRACHTKOPPELING .....	78
<b>5 BIJLAGEN .....</b>		<b>79</b>

## VOORWOORD

Beste lezer,

De VREG stelt u graag de nieuwste editie van haar Marktmonitor voor. In dit rapport bundelen we jaarlijks heel wat relevante informatie over de elektriciteits- en aardgasmarkt in Vlaanderen. De meerwaarde van de marktmonitor ligt grotendeels in het feit dat de marktgegevens aangevuld en in zekere mate afgezet worden tegen de resultaten van de enquêtes die de VREG jaarlijks laat uitvoeren bij de gezinnen en de bedrijven in Vlaanderen. Met deze enquêtes wordt gepeild naar het gedrag van de energieafnemers op de energiemarkt in Vlaanderen en waarom dat zo is.

Dit biedt heel wat inzicht en laat toe om de statistieken van de VREG beter te begrijpen en te duiden. In haar rol als kenniscentrum van de energiemarkt in Vlaanderen houdt de VREG er aan dit onderzoek te doen en haar expertise op die manier ter beschikking te stellen van de overheid, de bedrijven en burgers.

De enquêtes die de VREG laat uitvoeren, worden zoveel mogelijk stabiel gehouden zodat zich duidelijke evoluties aftekenen. Toch worden ieder jaar een aantal vragen toegevoegd en geschrapt.

Dit jaar vroegen we voor het eerst aan gezinnen en bedrijven hoe ze staan tegenover de vrijmaking. Volgens 51% van de gezinnen heeft de vrijmaking een positief effect, 38% denkt niet dat de vrijmaking een positief effect heeft. De bedrijven zijn positiever: 58% is van mening dat de vrijmaking een positief effect heeft, 32% vindt van niet.

Wie kranten, radio en TV volgt, denkt wellicht dat de beoordeling veel minder positief is, zeker in de eerste jaren na de vrijmaking van de markt waren er heel wat kinderziektes en daar werd uitgebreid aandacht aan besteed. Dat beeld moet nu bijgesteld worden: de tevredenheid over de dienstverlening van de energieleveranciers scoort hoog tot zeer hoog.

Toch is er nog veel werk aan de winkel. Niet alle gezinnen en bedrijven benutten de kansen die de concurrentie op de energiemarkt biedt. Door over te stappen naar een energieleverancier naar keuze kan nog heel wat bespaard worden. Het apart aankopen van aardgas en elektriciteit bij de voordeligste leverancier in plaats van bij dezelfde leverancier is nog te weinig ingeburgerd. De hiervoor aangehaalde redenen zijn eenvoudig en het ontvangen van slechts één factuur.

Groene stroom is ondertussen wél al ingeburgerd. Dat bewijst de explosie van het aantal zonnepanelen dat bij de VREG aangemeld wordt voor groenestroomcertificaten, en dat blijkt ook uit de enquête: het aantal groene contracten stijgt mee met het bewustzijn over groene stroom.

De prijs blijft een van de meest besproken aspecten van energie. We stellen opnieuw vast dat de prijsevolutie heel anders aanvoeld wordt door de afnemers dan ze in werkelijkheid verloopt. Dit heeft wellicht veel te maken met het systeem van voorschotfacturen, waardoor prijswijzigingen minder zichtbaar zijn. De steile klim van de energieprijzen in 2008 haalde de pers, de scherpe daling in de eerste helft van 2009 veel minder. Het aantal gezinnen en bedrijven dat een prijsstijging zag ten opzichte van een jaar eerder is weliswaar veel kleiner dan in de vorige enquête, maar toch valt moeilijk te ontkennen dat de energieafnemers moeite hebben om de energieprijzen correct in te schatten.

De VREG neemt haar informatietaak ernstig en streeft ernaar om iedereen in Vlaanderen wegwijs te maken op de energiemarkt. Dat dit een noodzaak is, bewijst het feit dat energieafnemers die zich goed ingelicht voelen, een duidelijk actievere houding aannemen en ook meer tevreden zijn over de effecten van de vrijmaking.

Andre Pictoel  
Gedelegeerd bestuurder

# 1 Ervaringen van de energieafnemers op de vrijgemaakte energiemarkt in Vlaanderen?

## A. Gezinnen

### 1.1 Indeling afnemers

Op 1 juli 2009 telde Vlaanderen 3.158.503 toegangspunten voor elektriciteit waarvan 2.639.474 huishoudelijke toegangspunten. Voor aardgas waren er in totaal 1.762.219 toegangspunten waarvan 1.544.471 huishoudelijke. Een toegangspunt is elk onderscheiden afnamepunt waaraan een EAN-nummer<sup>1</sup> werd toegekend.

Sinds 1 januari 2009 is een huishoudelijke afnemer als volgt gedefinieerd: elke natuurlijke persoon aangesloten op het distributienet op een spanning  $\leq 1.000$  volt die elektriciteit afneemt om te voorzien in zijn behoeften of die van de personen die samen met hem in de woning in kwestie gedomicilieerd zijn, behoudens in het geval dat het leveringscontract voor de levering van elektriciteit op het afnamepunt in kwestie werd afgesloten door een onderneming<sup>2</sup>.

### 1.2 Hoe ervaren de gezinnen de vrijgemaakte energiemarkt in Vlaanderen in 2009?

Deze marktmonitor is net als vorig jaar opgebouwd met de resultaten van de jaarlijkse enquêtes van de VREG als rode draad. In juni en juli 2009 voerde het marktonderzoeksbureau Synovate een telefonisch onderzoek uit bij 1.000 gezinnen, representatief verdeeld over de vijf provincies in Vlaanderen, om te peilen naar hun gedrag en ervaringen op de vrijgemaakte energiemarkt. 64% van de respondenten heeft aardgas. Dit ligt iets hoger dan de werkelijke verhouding aardgas/elektriciteit bij gezinnen in Vlaanderen die op 1 juli 2009 58,5% bedroeg<sup>3</sup>

Het uitgebreide enquêterapport wordt midden november 2009 gepubliceerd op [www.vreg.be](http://www.vreg.be) -> Publicaties -> Rapporten.

#### 1.2.1 Tarietype

Met de invoering van het weekendtarief op 1 januari 2007 werd het goedkopere nachttarief uitgebreid tot het hele weekend. Het effect hiervan is anno 2009 duidelijk merkbaar. Het aantal gezinnen met een tweevoudig uurtarief (dag/nacht) overstijgt voor het eerst duidelijk het aantal gezinnen met een enkelvoudig tarief: respectievelijk 58% en 40%.

Overige tarietypes komen veel minder vaak voor:

- 1% vermeldt spontaan het drievoudige uurtarief (dag/nacht/peik) dat niet meer actief wordt aangeboden
- 0,6% meldt (spontaan) het gebruik van een budgetmeter. Mogelijk zitten in het percentage gezinnen met tweevoudig uurtarief ook een aantal gezinnen met budgetmeter. De budgetmeter werkt immers als een tweevoudige meter.

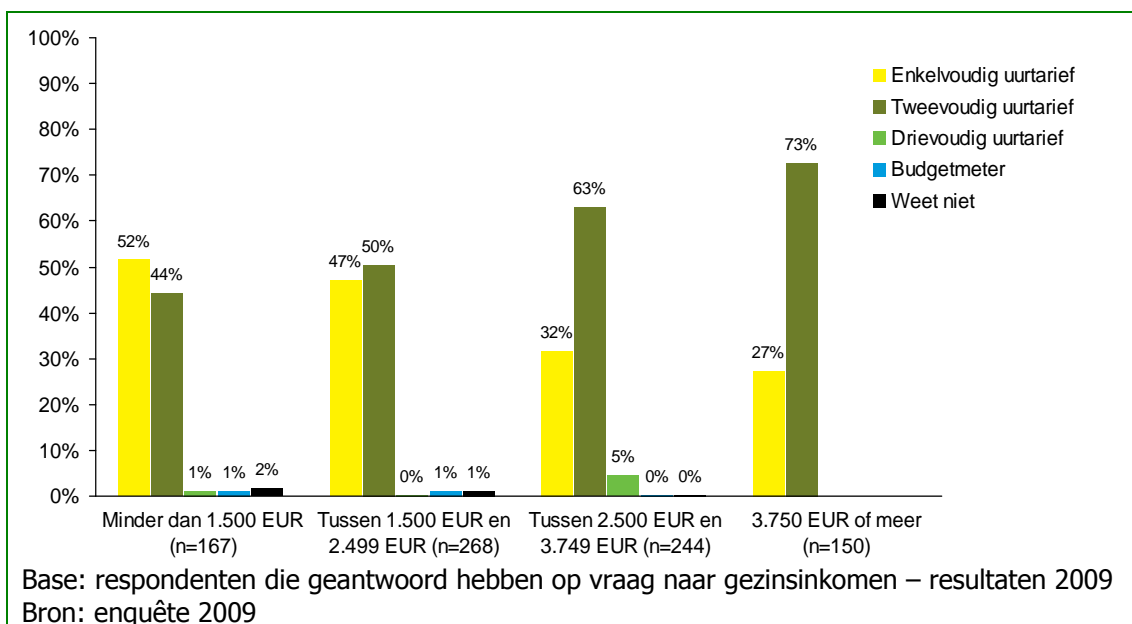
Het tweevoudige uurtarief varieert van 44% binnen de groep met de laagste inkomens (< € 1.500 netto/maand) naar 73% binnen de groep met de hoogste inkomens (> € 3.750 netto/maand).

<sup>1</sup> Elke woning of bedrijf die aangesloten is op een elektriciteits- of aardgasnet heeft een uniek identificatienummer, een zogenaamde EAN-code. Deze codes worden in heel Europa toegepast.

<sup>2</sup> Zoals bedoeld in artikel 2, 3° van de wet van 16 januari 2003 tot oprichting van een kruispuntbank voor ondernemingen, tot modernisering van het handelsregister, tot oprichting van erkende ondernemingsloketten en houdende diverse bepalingen.

<sup>3</sup> In de veronderstelling dat elke afnemer met een aardgasaansluiting ook een elektriciteitsaansluiting heeft.

**Figuur 1. Tarietype elektriciteit per inkomstencategorie**



### 1.2.2 Verwarming

60% van de gezinnen verwarmt de woning op aardgas (2008: 59%), 28% op stookolie (2008: 28%), 9% heeft elektrische verwarming als hoofdverwarming (2008: 8%) en 4% heeft elektrische verwarming als bijverwarming (2008: 6%). 7% gebruikt ook nog andere energiebronnen voor de verwarming van de gezinswoning (2008: 11%).

Aardgas is vooral populair in Antwerpen (73%) en West-Vlaanderen (63%), maar veel minder in Limburg (48%). In Limburg is stookolie even populair als gas (44%). Appartementen worden vaker dan huizen verwarmd met aardgas (appartementen: 69%; huizen: 58%) of met elektrische verwarming als hoofdverwarming (appartementen: 20%; huizen: 7%).

Slechts 50% van de gezinnen met elektrische verwarming als hoofdverwarming, zegt ook te beschikken over een afzonderlijke teller voor het verbruik van de accumulatieverwarming en/of warmteboiler. Bij accumulatieverwarming wordt 's nachts stroom omgezet in warmte tegen een gunstig elektriciteitsstarief. De geaccumuleerde warmte wordt vervolgens overdag verbruikt. Deze 50% is merkkelijk lager dan de 80% van de gezinnen die in 2008 beweerden te beschikken over een dergelijke afzonderlijke teller. Gebaseerd op slechts 93 gezinnen in de steekproef met elektrische verwarming als hoofdverwarming – en dus een lagere betrouwbaarheid – moet dit resultaat met de nodige omzichtigheid bekeken worden.

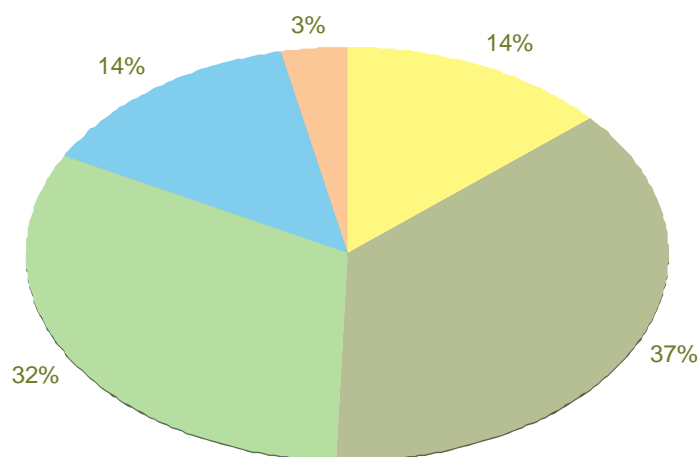
### 1.2.3 Het energieverbruik en de jaarlijkse energiekost

De enquête meet energie-intensiteit door rechtstreeks te peilen naar het verbruik van elektriciteit en gas gedurende het afgelopen jaar. De interviews werden telefonisch afgenomen. De respondenten antwoordden meestal niet op basis van facturen. Veel respondenten konden dan ook geen indicatie geven van hun elektriciteitsverbruik of aardgasverbruik (respectievelijk 46% en 48%).

**Figuur 2. Jaarlijks elektriciteitsverbruik**

*Hoeveel elektriciteit heeft uw gezin in het totaal verbruikt het afgelopen jaar?*

■ < 900 kWh ■ 900-2.350 kWh ■ 2.350-5.500 kWh ■ 5.500-13.750 kWh ■ > 13.750 kWh



**Base: Totale steekproef Excl. 'weet niet' – resultaten 2009 (n=540)**

Bron: enquête 2009

Wanneer we enkel gezinnen beschouwen die wel een idee hadden van hun elektriciteitsverbruik, dan blijft het huishoudelijke elektriciteitsverbruik stabiel ten opzichte van vorig jaar: 51% van de gezinnen is kleinverbruiker (<2.350 kWh), 32% is middelgrote verbruiker (2.350-5.500 kWh), en 17% kan worden bestempeld als (huishoudelijk) grootverbruiker (>5.500 kWh) (zie Figuur 2). In 2008 bedroegen deze percentages respectievelijk 50%, 35%, en 15%. Binnen de groep van gezinnen met elektrische verwarming als hoofdverwarming, kan bijna de helft (48%), bestempeld worden als grootverbruiker.

Op basis van cijfers van de VREG blijkt dat het huishoudelijke marktsegment in Vlaanderen (distributienet) in 2008 in totaal ongeveer 12 miljoen MWh afnam. Rekening houdend met een totaal aantal huishoudelijke afnemers in Vlaanderen komt men tot een gemiddeld verbruik van 4.500 kWh<sup>4</sup>.

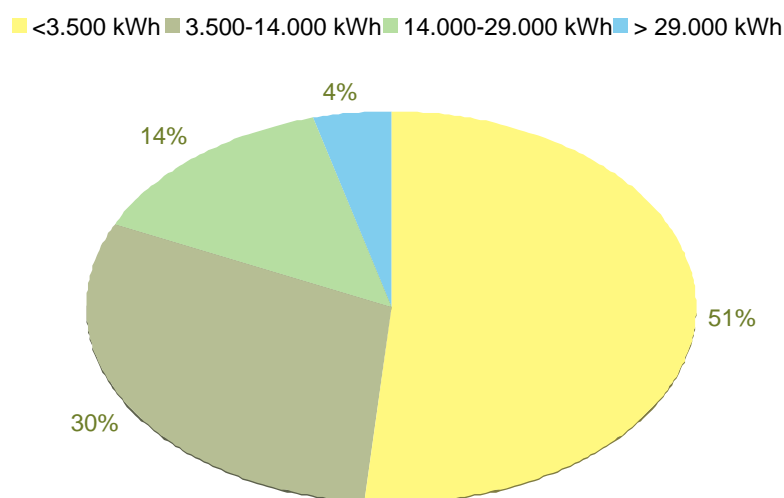
Het gebruik van aardgas in Vlaanderen blijft stabiel: 64% van de ondervraagde gezinnen heeft aardgas tegenover 63% in 2008. Koken op een gasfornuis verliest aan populariteit: het aandeel aardgasgebruikers dat kookt op een gasfornuis is gezakt van 50% in 2007 naar 40% in 2009. Het gebruik van overige toepassingen van aardgas blijft meer stabiel: 94% verwarmt op aardgas en 85% verwarmt water door middel van aardgas.

Ook het huishoudelijke aardgasverbruik blijft stabiel ten opzichte van vorig jaar: 51% is absoluut kleinverbruiker (<3.500 kWh), 30% verbruikt tussen 3.500 en 14.000 kWh, 14% is middelgrote verbruiker (14.000-29.000 kWh). De resterende 4% verbruikt meer dan 29.000 kWh (zie Figuur 3). In 2008 bedroegen deze percentages respectievelijk 52%, 28%, 15% en 4%.

<sup>4</sup> 12 miljoen MWh / 2.645.000 (aantal huishoudelijke elektriciteitsafnemers per 31/12/2008) = 4.500 kWh. Dit is hoger dan het gebruikte gemiddelde op Europees vlak (Dc categorie met een totaalverbruik van 3.500 kWh).

**Figuur 3. Jaarlijks aardgasverbruik**

*Hoeveel aardgas heeft uw gezin in het totaal verbruikt het afgelopen jaar?*



*Base: aardgasgebruikers excl. weet niet – resultaten 2009 (n=335)*  
Bron: enquête 2009

Op basis van cijfers van de VREG blijkt dat het huishoudelijke marktsegment in Vlaanderen in 2008 28.250.000 MWh aardgas afnam wat neerkomt op een gemiddeld verbruik van om en bij de 18.225 kWh<sup>5</sup>. Dit cijfer maakt geen onderscheid tussen het doel van het aardgasverbruik. In Europese statistieken wordt vaak nog een onderscheid gemaakt tussen "gebruik van aardgas als verwarming" of "gebruik voor aardgas enkel voor koken en warm water".

Aan de respondenten werd ook gevraagd naar het relatieve belang van de energiekost binnen het gezinsbudget. De energiekost blijft een belangrijke plaats innemen in het gezinsbudget: 77% van de huishoudens duidt de energiekost als "nogal belangrijk" (46%) tot "zeer belangrijk" (31%) aan (2008: 80%). Het relatieve belang van de energiekost hangt niet zozeer samen met het effectieve energieverbruik, maar wel met de grootte van het totale gezinsbudget: zo loopt het percentage dat de energiekost 'nogal tot zeer belangrijk' vindt op van 62% in de hoogste inkomenscategorie (> €3.750) tot 85% in de laagste inkomenscategorie (< €1.500).

#### 1.2.4 Maatregel gratis elektriciteit

Elke huishoudelijke afnemer in Vlaanderen heeft jaarlijks recht op 100 kWh gratis elektriciteit vermeerderd met nog eens 100 kWh gratis elektriciteit per gezinslid. Een gezin bestaande uit vader, moeder en twee kinderen heeft dus recht op 500 kWh gratis elektriciteit per jaar. Anno 2009 kent 68% van de Vlaamse gezinnen deze maatregel, wat hoger is dan de 62% die vertrouwd was met de maatregel in 2008. Bij gezinnen die de jaarlijkse eindafrekening grondig nakijken zijn, is 74% zich bewust van de maatregel. De maatregel is minder bekend bij de gezinnen met de laagste inkomens (< € 1.500/maand): 58% van hen weet dat zij recht hebben op een gratis hoeveelheid elektriciteit. De bekendheid van de maatregel blijkt dus niet meteen het grootst te zijn bij de groep die het meest gebaat is bij de maatregel.

<sup>5</sup> 28.250.000 MWh / 1.550.000 (aantal huishoudelijke aardgasafnemers per 31/12/2008) = 18.225 kWh.



72% van de gezinnen die op de hoogte zijn van de maatregel, zegt dat de maatregel ook correct werd verrekend op de laatste eindafrekening. 7% beweert echter deze korting niet (6%) of niet correct (1%) te hebben gekregen en ongeveer één gezin op vijf (21%) weet niet of deze correct werd verrekend op de laatste eindafrekening.

### 1.2.5 Controle en duidelijkheid van de eindfactuur

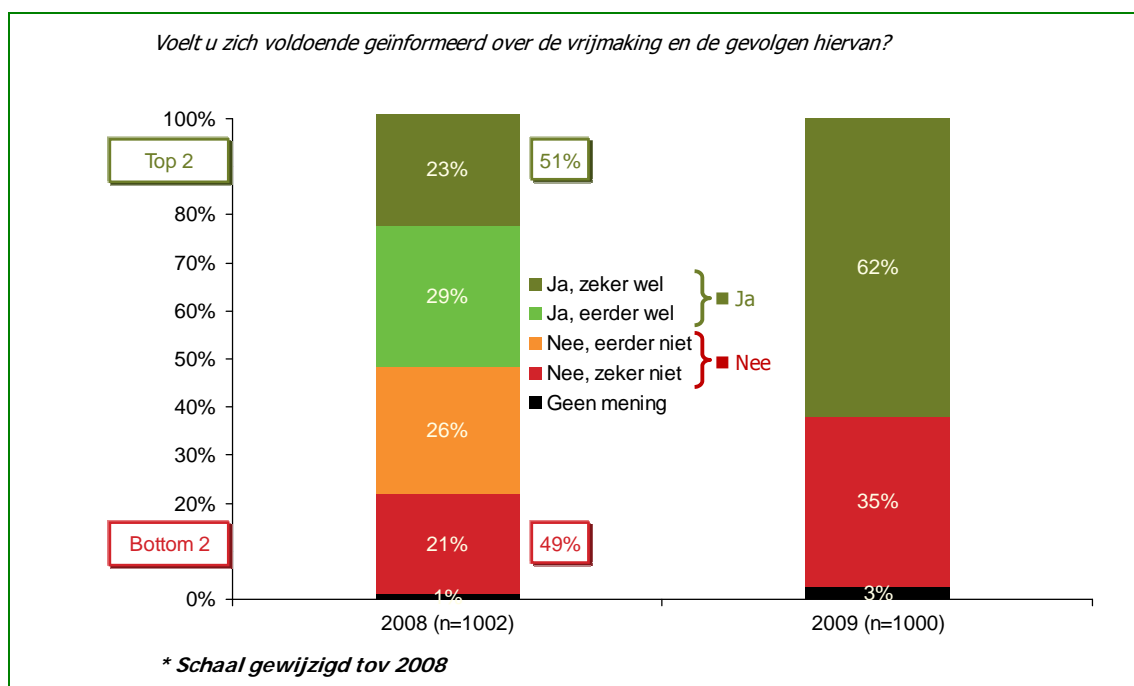
Gezinnen krijgen in de loop van het jaar een aantal voorschotfacturen. Na de meteropname volgt dan de jaarlijkse eindfactuur. In de enquête wordt gepeild naar de duidelijkheid van deze eindfactuur en de mate waarin gezinnen deze factuur controleren. Op het vlak van de duidelijkheid van de eindafrekening is er weinig verbetering ten opzichte van vorig jaar: 36% of ruim één op drie gezinnen vindt de factuur 'eerder onduidelijk' (24%) of zelfs 'zeer onduidelijk' (12%). Dit is vergelijkbaar met de situatie in 2008.

Ook op het vlak van het nakijken van de jaarlijkse eindafrekening zijn de resultaten vergelijkbaar met de situatie in 2008: 53% kijkt de factuur 'grondig' na, 39% kijkt de factuur 'oppervlakkig' na en 7% van de gezinnen kijkt de factuur niet na alvorens deze te betalen. De factuur wordt duidelijker bevonden naarmate ze grondiger bekeken wordt. Maar toch vindt 33% van de gezinnen die de factuur 'grondig' nakijkt, deze nog steeds onduidelijk.

### 1.2.6 Informatieverstrekking

Anno 2009 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% in 2008). Dit wordt verduidelijkt in Figuur 4.

**Figuur 4. Mate waarin gezinnen zich goed geïnformeerd voelen over de vrijmaking**



Bron: enquête 2009

Het aandeel gezinnen dat actief op zoek ging naar informatie, bleef stabiel: 44% in 2009 versus 42% in 2008. Het feit dat gezinnen zich beter geïnformeerd voelen is dus niet zozeer te wijten aan het actiever zoeken naar informatie, maar eerder aan het gemakkelijker vinden van de informatie.

44% van de gezinnen zochten informatie over de vrijmaking:  
Van hen vond 71% voldoende informatie. In 2008 was dit slechts 65%.  
29% vond dus niet wat ze zochten. Zij waren vooral op zoek naar (prijs)vergelijkingen van leveranciers en naar de goedkoopste leverancier.

### 1.2.7 Houding tegenover de vrijgemaakte energiemarkt

Voor het eerst werd ook gepeild naar hoe de gezinnen staan tegenover de vrijmaking. Niet elk gezin is er van overtuigd dat de vrijmaking van de energiemarkt voor henzelf als consument een positief effect heeft. Volgens 51% heeft de vrijmaking wel een positief effect, 38% denkt niet dat de vrijmaking een positief effect heeft en 11% heeft geen mening.

Opvallend is dat ook de houding ten opzichte van de vrijgemaakte energiemarkt sterk samenhangt met het al dan niet vinden van informatie. 59% van de gezinnen die informatie over de vrijmaking zochten en vonden, denkt dat de vrijmaking op hen als consument een positief effect heeft. Van de gezinnen die gezocht hebben en onvoldoende informatie vonden, vindt maar 35% dat de vrijmaking een positief gegeven is. Verder zegt 61% van de gezinnen met een elektriciteitscontract bij een andere leverancier dan hun standaardleverancier dat de vrijmaking een positief effect heeft, tegenover slechts 46% bij de gezinnen met een contract bij hun standaardleverancier.

Gezinnen die vruchteloos op zoek gingen naar informatie over de vrijmaking zijn vooral op zoek naar (prijs)vergelijkingen van leveranciers. Nochtans biedt de VREG al sinds de vrijmaking een objectieve leveranciersvergelijking aan op haar website. 204 gezinnen hebben de VREG-website minstens één keer bezocht: 3% surft regelmatig naar [www.vreg.be](http://www.vreg.be), 18% deed dit een paar keer en 15% bezocht de website voorlopig één keer. Meer dan de helft (57%) van de bezoekers van de VREG-website kent deze toepassing, de V-test. 47% van de bezoekers heeft de V-test ook al gebruikt.

## 1.3 Hoe gedragen gezinnen zich op de energiemarkt in Vlaanderen in 2009?

### 1.3.1 Leverancierswissels en marktaandelen

#### 1.3.1.1 Contacten met leveranciers

In 2009 rapporteert 14% van de gezinnen het voorbije jaar zelf een leverancier te hebben gecontacteerd met de bedoeling een contract aan te gaan. Vooral gezinnen die al een contract afsloten met een andere dan hun eigen standaardleverancier zijn op dit vlak actief. Van die gezinnen heeft 21% het voorbije jaar zelf een leverancier gecontacteerd met de bedoeling een contract aan te gaan, ten opzichte van slechts 13% van de groep met contract bij de standaardleverancier.

Dit verschil bestaat ook voor aardgas: van de gezinnen met een contract voor aardgas bij een andere dan de eigen standaardleverancier heeft 25% het voorbije jaar zelf een leverancier gecontacteerd met de bedoeling een contract aan te gaan, ten opzichte van 15% van de groep met contract bij de standaardleverancier.

De resultaten tonen ook aan dat wie in 2009 nog geen contract heeft, ook geen contacten legt: slechts één gezin zonder elektriciteitscontract heeft het voorbije jaar contact opgenomen met een leverancier. Voor aardgas gaat het om drie gezinnen.

Aan de 1.000 gezinnen werd gevraagd welke gebeurtenis voor hen een aanleiding is om op zoek te gaan naar een nieuwe leverancier.

Bijna de helft (45%) vindt de financiële crisis en de prijsevolutie van energie in het algemeen een goede reden om uit te kijken naar een nieuwe leverancier. Ook op het moment dat gezinnen de factuur ontvangen, overweegt 13% om over te stappen naar een andere leverancier. Problemen en een slechte dienstverlening zijn voor 10% het moment om op zoek te gaan naar een nieuwe leverancier. 20% geeft aan niet te willen veranderen, ongeacht wat er gebeurt.

**Tabel 1. Aanleiding om op zoek te gaan naar een nieuwe leverancier**

Moment keuze nieuwe leverancier	Totale steekproef	Contract elektriciteit		Contract gas	
		Contract standaard-leverancier	Contract andere leverancier	Contract standaard-leverancier	Contract andere leverancier
n=	1000	579	303	355	202
Financiële crisis/Prijsevolutie (algemeen)	45%	46%	46%	50%	46%
Ontvangen van de factuur	13%	13%	15%	12%	16%
Problemen/Slechte dienstverlening met huidige leverancier	10%	9%	12%	10%	14%
Ontvangen van offertes/reclame/folders/ brochures van andere leveranciers	5%	5%	7%	5%	6%
Goedkoper/besparen	5%	4%	6%	4%	5%
Alternatieve energie	4%	4%	5%	4%	4%
Geen enkele/wil niet veranderen	20%	21%	16%	19%	14%

Bron: enquête 2009

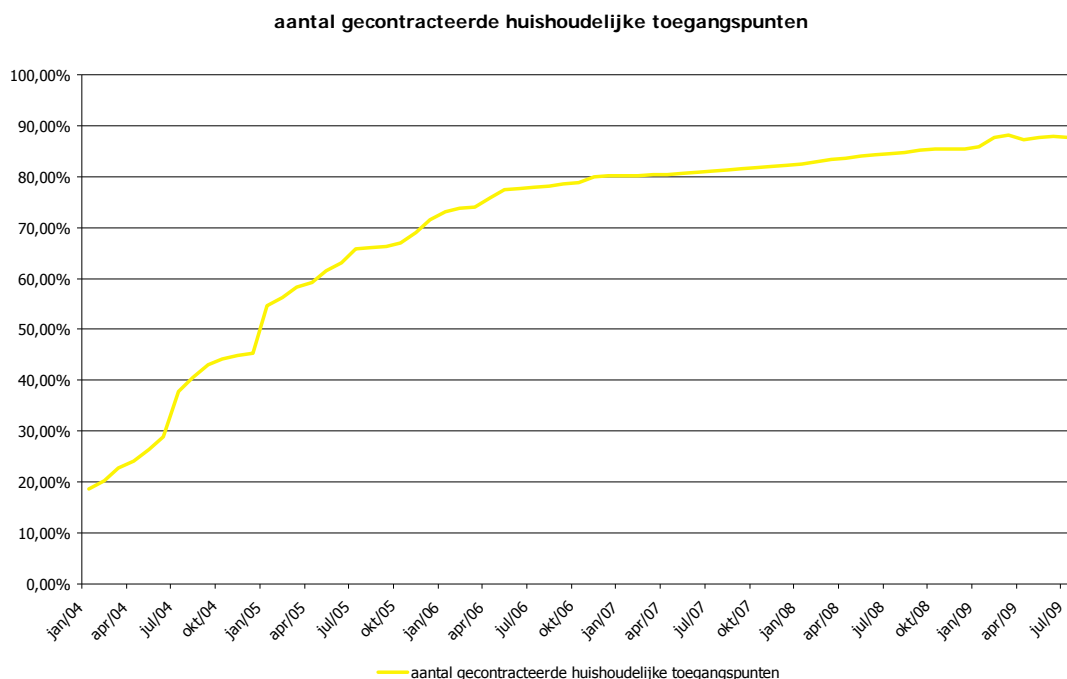
Daarnaast nemen leveranciers uiteraard zelf ook contact op met de gezinnen met de bedoeling om een contract te verkopen. 24% van de gezinnen werd in de 12 maanden voorafgaand aan de enquête geprospecteerd.

### 1.3.1.2 Contracten en marktaandelen elektriciteit

Sinds de vrijmaking van de energiemarkt stijgt het aandeel gezinnen met een elektriciteitscontract van jaar tot jaar. Voor de periode 2008-2009 is dit niet anders: in 2009 heeft 88% van de bevroegde gezinnen een elektriciteitscontract tegenover 84% in 2008. Binnen de jongste leeftijdscategorie (18-34 jaar) bedraagt dit percentage al 96%. Dit is logisch gezien heel wat van deze gezinnen pas gevormd werden na 1 juli 2003 zodat ze verplicht waren een contract af te sluiten. Ze zijn immers nooit klant geweest bij de standaardleverancier.

Dit sluit mooi aan bij het percentage gecontracteerden (87,68% per 1 juli 2009) dat de VREG berekent op basis van gegevens van de marktpartijen (zie Figuur 5).

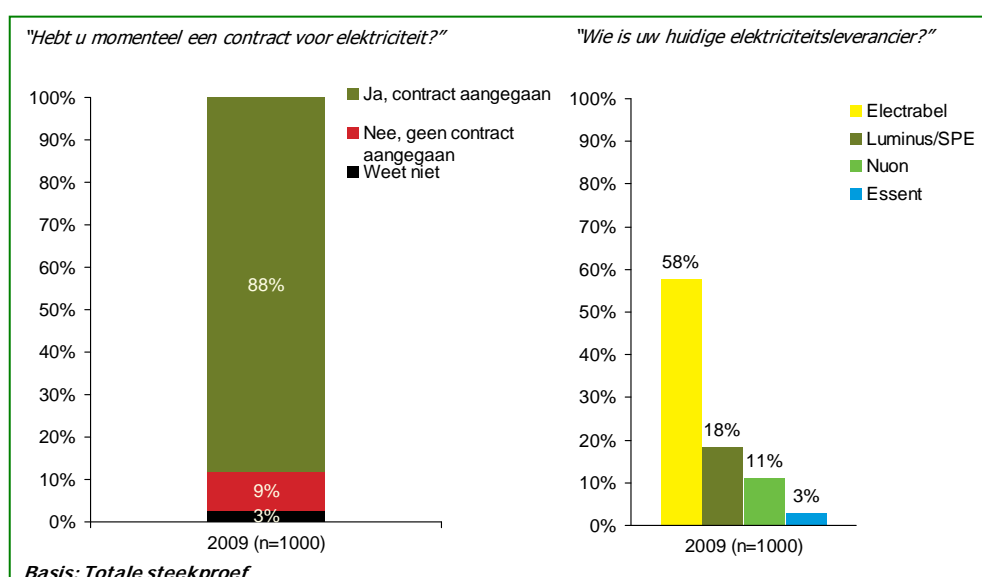
**Figuur 5. Aantal gecontracteerde huishoudelijke toegangspunten**



Bron: VREG, op basis van gegevens van netbeheerders en leveranciers

Net zoals de vorige jaren, blijft Electrabel Customer Solutions de elektriciteitsmarkt domineren: binnen de totale doelgroep van de enquête (zowel gezinnen mét als zónder contract), heeft Electrabel Customer Solutions een marktpenetratie van 58%, iets lager dan vorig jaar (62%). Electrabel scoort hiermee nog steeds veel beter dan SPE/Luminus (18%), Nuon (11%) en Essent (3%) (zie Figuur 6). Zes jaar na de vrijmaking van de markt blijft hiermee de positie van Electrabel als elektriciteitsleverancier stevig verankerd. Bovendien bevestigen deze cijfers dat de Vlaamse elektriciteitsmarkt een sterk geconcentreerde markt blijft, met minder dan een handvol spelers die quasi de volledige markt onder elkaar verdelen.

**Figuur 6. Aandeel contracten en marktaandelen elektriciteitsleveranciers**



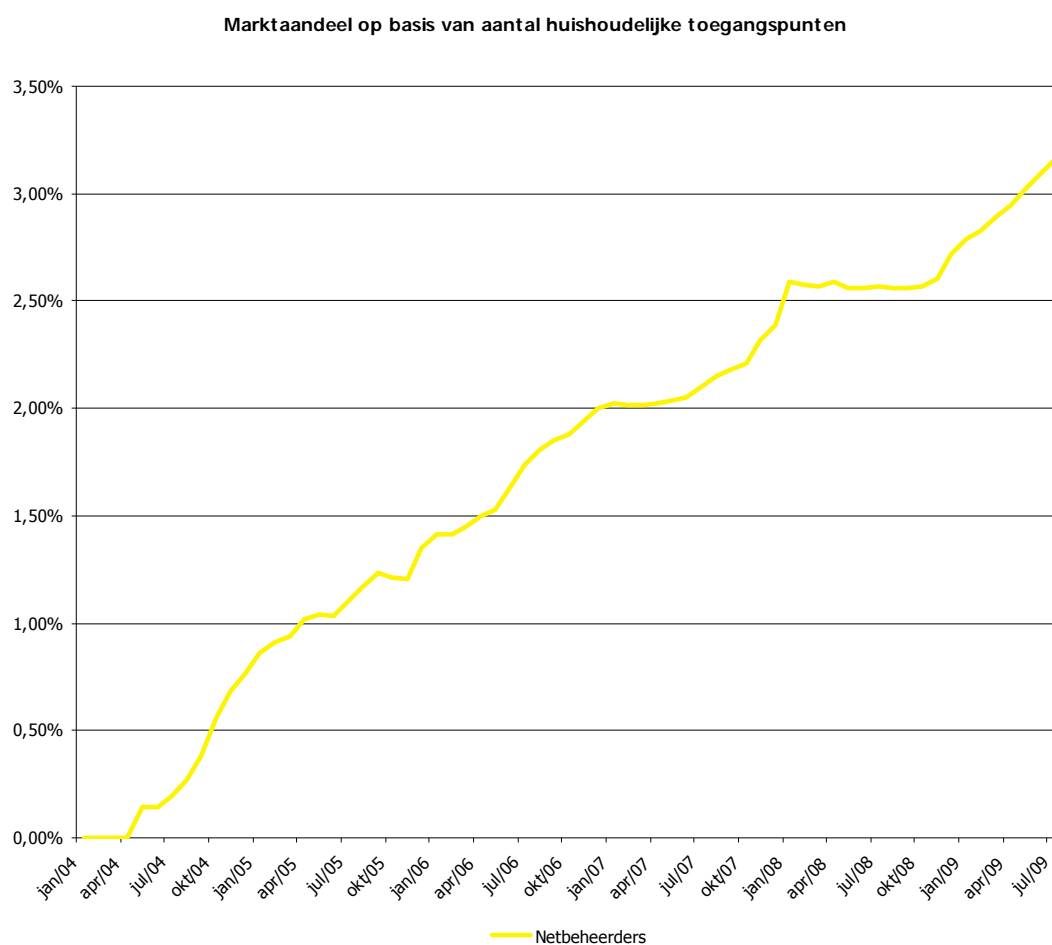
Net zoals voorgaande jaren wijken bovenstaande marktaandeelen licht af van de door de VREG berekende en gepubliceerde statistieken op basis van gegevens van de netbeheerders. De marktaandeelen van Electrabel Customer Solutions (65%) en SPE/Luminus (20%) worden onderschat in de enquête en die van Nuon en Essent (8% en 2%) worden licht overschat. Mogelijk zijn afnemers die al overstapten naar een andere leverancier meer betrokken bij de materie en daardoor ook meer geneigd om deel te nemen aan de enquête.

Ook als we de nog aan de standaardleverancier toegewezen gezinnen niet meerekenen in deze marktaandeelen, blijft Electrabel Customer Solutions veruit koploper. Uit de enquête blijkt dat Electrabel Customer Solutions bij gecontracteerde gezinnen een marktpenetratie haalt van 55%. SPE/Luminus, Nuon en Essent respectievelijk 17%, 13% en 3%<sup>6</sup>.

De marktaandeelen van de actieve leveranciers uitgedrukt in totaal aantal huishoudelijke elektriciteitsafnemers zijn terug te vinden op de VREG-website onder Statistieken.

De voortdurende stijging van het marktaandeel van de netbeheerders wordt in de 1<sup>e</sup> helft van 2009 bevestigd (zie Figuur 7). De netbeheerders (in hun rol als sociale leverancier) vangen huishoudelijke klanten op waarvan het contract werd opgezegd door de commerciële leverancier.

**Figuur 7. Marktaandeel netbeheerders op basis van aantal huishoudelijke toegangspunten**



Bron: VREG op basis van gegevens van netbeheerders

<sup>6</sup> Op basis van cijfers van de VREG is het marktaandeel van ECS 68%, van SPE 18%, van Nuon 9,5% en van Essent 2,2%.

De enquêteresultaten geven ook informatie over het aantal verschillende leveranciers waarmee een afnemer sinds de vrijmaking al een contract had. Volgende vraag werd gesteld: "Met hoeveel verschillende leveranciers heeft u sinds de vrijmaking al een contract gehad, inclusief uw huidige leverancier?" Hoewel de Vlaamse energiemarkt een sterk geconcentreerde markt blijft, is er toch een lichte daling (van 80% naar 78%) van het aandeel gezinnen waarvoor de huidige leverancier nog altijd de eerste leverancier is met wie een elektriciteitscontract werd afgesloten. 18% had al een contract met twee elektriciteitsleveranciers, 4% al met drie. De vraag kan echter gesteld worden in hoeverre deze vraag correct gepercipieerd werd en men niet foutief het aantal leveranciers vermeld dat men al gehad heeft, inclusief de standaardleverancier waarmee niet noodzakelijk een contract afgesloten werd.

De VREG berekent en publiceert maandelijks een indicator die de dynamiek van de markt weergeeft in termen van maandelijkse leverancierswissels (zowel van gezinnen als bedrijven) als gevolg van bewuste keuzes van de afnemers. De meeste contracten hebben een duurtijd van een jaar of langer. Daardoor zal eenzelfde toegangspunt dus in principe maximaal één keer per jaar van leverancier veranderen.<sup>7</sup> Om te weten hoeveel toegangspunten in een jaar van leverancier zijn veranderd, kunnen de maandelijkse switchpercentages dan ook gewoon worden opgeteld.

**Tabel 2. Duurtijd van elektriciteitscontracten op 1 juli 2009**

1 jaar	2 jaar	3 jaar	onbepaalde duur <sup>8</sup>
68,68%	7,95%	3,03%	20,34%

Bron: VREG

De globale marktdynamiek elektriciteit neemt in 2009 voor het eerst licht af.

**Tabel 3. Maandelijkse indicator globale marktdynamiek elektriciteit - huishoudelijke en professionele afnemers - maandelijkse beweging uitgedrukt in %**

	Relatief aantal toegangspunten dat de overstap naar een andere leverancier maakte												TOT
	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	
2005	0,58%	0,50%	0,35%	0,31%	0,39%	0,46%	0,43%	0,34%	0,35%	0,24%	0,37%	0,26%	4,58%
2006	0,54%	0,37%	0,30%	0,51%	0,30%	0,25%	0,45%	0,70%	0,56%	0,36%	0,40%	0,28%	5,02%
2007	0,54%	0,51%	0,43%	0,51%	0,42%	0,39%	0,42%	0,44%	0,45%	0,52%	0,50%	0,46%	5,58%
2008	0,53%	0,69%	0,49%	0,47%	0,44%	0,45%	0,40%	0,41%	0,46%	0,43%	0,41%	0,42%	5,60%
2009	0,45%	0,35%	0,46%	0,43%	0,59%	0,45%	0,41%						

Bron: VREG, op basis van gegevens van netbeheerders en leveranciers

In de periode 1 juli 2008-1 juli 2009 is 5,08% van de gezinnen van leverancier veranderd. In de periode 1 juli 2007-1 juli 2008 was dit nog 5,76% (zie Tabel 4).

**Tabel 4. Maandelijkse indicator marktdynamiek elektriciteit - huishoudelijke afnemers - maandelijkse beweging uitgedrukt in %**

	Relatief aantal toegangspunten dat de overstap naar een andere leverancier maakte												TOT
	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	
2007	0,00%	0,37%	0,50%	0,55%	0,50%	0,42%	0,48%	0,45%	0,45%	0,49%	0,44%	0,45%	4,87%
2008	0,45%	0,70%	0,49%	0,43%	0,47%	0,46%	0,43%	0,35%	0,48%	0,38%	0,34%	0,43%	5,40%
2009	0,47%	0,38%	0,46%	0,41%	0,49%	0,48%	0,38%						

Bron: VREG, op basis van gegevens van netbeheerders en leveranciers

Het berekende percentage moet worden geïnterpreteerd als het aantal toegangspunten dat sinds de eerste van de voorgaande maand bewust naar een andere leverancier is overgestapt, inclusief de eerste van de betreffende maand.

<sup>7</sup> Indien tijdens de looptijd van het contract van leverancier wordt veranderd en het contract aldus eenzijdig vroegtijdig wordt verbroken, kan de leverancier een opzegvergoeding eisen.

<sup>8</sup> Het gaat hier voornamelijk over afnemers die nog onder de standaardvoorwaarden worden beleverd en dus (nog) geen contract ondertekend hebben. Een aantal leveranciers biedt ook actief producten van onbepaalde duur aan maar ten opzichte van de "standaardcontracten" is dit een zeer kleine hoeveelheid.

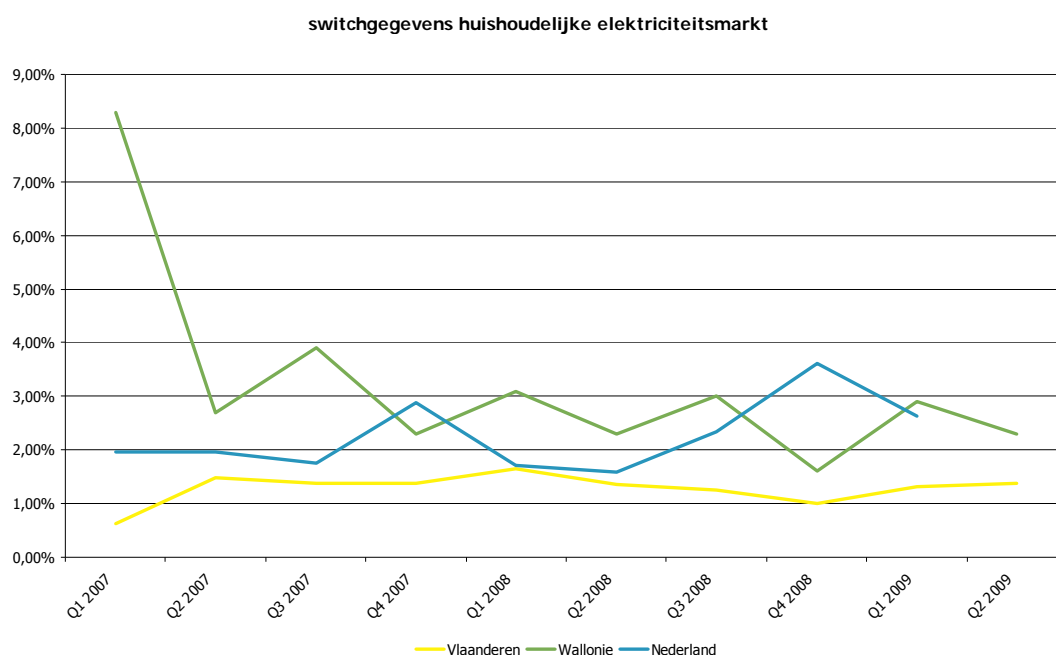
Ook de Nederlandse en de Engelse regulatoren publiceren geregeld switchcijfers. In Wallonië was de markt pas in 2007 volledig vrij en worden de switchgegevens elk kwartaal verzameld.

In Wallonië bedraagt de switchindicator op de huishoudelijke markt voor 2008 10% (17,2% in 2007). We zien vooral in het eerste en het derde kwartaal een hogere waarde, zowel in het segment van de huishoudelijke als in het segment van de professionele afnemers. Het hoge cijfer in 2007 was grotendeels te verklaren door het hoge switchpercentage in het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2007 (8,30%). Voor dit cijfer van het 1<sup>e</sup> kwartaal werden alle klanten die niet meer bij de standaardleverancier waren als geswitchte afnemers beschouwd<sup>9</sup>.

In Wallonië wordt er geen correctie op de switchindicator toegepast. Er wordt uitgegaan van het aantal gewonnen klanten (informatie die van de leveranciers wordt verkregen) gedeeld door het aantal klanten. In Vlaanderen wordt van het aantal gewonnen klanten eerst nog het aantal "nieuwe klanten" afgetrokken. Nieuwe klanten (bijvoorbeeld nieuwbouwwoningen) moeten een leverancier kiezen, maar dit wordt in de cijfers niet meegenomen als een "gewonnen" klant in de zin dat deze klant geen bewuste keuze heeft gemaakt om van leverancier te veranderen. Een ander verschil met de Waalse berekening is dat er in Wallonië een gemiddelde wordt genomen tussen "gewonnen" en "verloren" klanten. Er wordt vanuit gegaan dat een "winst" bij de ene leverancier een "verlies" is bij de andere leverancier.

In Nederland is de energiemarkt sinds 1 juli 2004 volledig vrijgemaakt. De switchindicator in Nederland voor 2008 (kleinverbruikermarkt) bedraagt 9,25% (8,5% in 2007)<sup>10</sup>. Volgens Energie Services Nederland zou de switchindicator in de eerste helft van 2009 stijgen tot 10% en voor heel 2009 wordt nog een hoger percentage verwacht.

**Figuur 8. Switchgegevens huishoudelijke elektriciteitsmarkt**



Bron: VREG, CWaPE en Energiekamer

Het percentage van huishoudelijke afnemers dat van leverancier verandert, loopt in Vlaanderen licht terug, in tegenstelling tot Wallonië en Nederland waar een stijgende trend merkbaar is. Bovendien ligt de switchindicator een stuk lager in Vlaanderen. Dit is in

<sup>9</sup> Deze methode werd eenmalig toegepast op het 1<sup>e</sup> kwartaal (1<sup>e</sup> rapportering na de vrijmaking van de markt). De CWaPE-cijfers zijn niet volledig vergelijkbaar met de berekeningsmethode in Vlaanderen.

<sup>10</sup> Energiekamer, Marktmonitor, ontwikkeling van de Nederlandse kleinverbruikermarkt voor elektriciteit en gas [http://www.nmanet.nl/Images/Marktmonitor%202007%20definitief%20publicatie\\_tcm16-107849.pdf](http://www.nmanet.nl/Images/Marktmonitor%202007%20definitief%20publicatie_tcm16-107849.pdf).

belangrijke mate toe te schrijven aan de gebruikte berekeningsmethode. Een eerdere tendens waarbij de switchpercentages dichter naar elkaar toe groeien, lijkt een halt toegeroepen te zijn.

De energiemarkt in Groot-Brittannië is sinds mei 1999 ook voor particulieren volledig vrijgemaakt. De markt bevindt zich dus al in een meer matuur stadium. Net zoals in 2006 en 2007 maakten in 2008<sup>11</sup> 19% van alle huishoudelijke en professionele elektriciteitsafnemers de overstap naar een andere leverancier. De Engelse vrijgemaakte markt is negen jaar na de opening nog zeer actief.

### 1.3.1.3 Contracten en marktaandeelen aardgas

Ook voor aardgas merken we een verdere stijging van het totale aantal gecontracteerde huishoudens: 87% van de in 2009 bevroegde gezinnen met aardgas beschikt over een contract, ten opzichte van 80% in 2008. Binnen de jongste leeftijdscategorie (18-34 jaar) bedraagt het percentage gezinnen met contract nu al 91%.

De VREG berekende op basis van gegevens van de marktpartijen dat op 1 juli 2009 al 91,68% van de huishoudelijke aardgasverbruikers een contract heeft.

92% van de aardgasgebruikers heeft dezelfde leverancier voor gas als voor elektriciteit. Dit is een vrij hoog percentage als men voor ogen houdt dat elektriciteit en gas kopen bij dezelfde leverancier financieel niet altijd het voordeligst is (zie 2.2.4). Deels wordt dit verklaard vanuit onwetendheid: 28% van deze gezinnen met contract wist niet dat men een verschillende leverancier kan kiezen. Aan de gezinnen die dit wel wisten, werd gevraagd naar de belangrijkste reden om toch voor dezelfde leverancier te kiezen. Daaruit bleek dat gezinnen met meer dan alleen maar het financiële aspect rekening houden bij hun keuze. Zo is het ontvangen van maar één factuur voor meer dan de helft (52%) van de gezinnen de belangrijkste reden om bewust voor dezelfde leverancier te kiezen. 14% deed dit uit gemakzucht of omdat dit historisch zo gegroeid is. 22% meent dat dezelfde leverancier toch voor beiden het voordeligst was.

De marktaandelen op de aardgasmarkt voor gezinnen zijn erg vergelijkbaar met die op de elektriciteitsmarkt: Electrabel Customer Solutions is marktleider met 58%. SPE/Luminus en Nuon halen respectievelijk een marktaandeel van 17% en 12%, Essent haalt 2%. Als we de nog aan de standaardleverancier toegewezen gezinnen niet meerekenen in deze marktaandelen, behaalt Electrabel Customer Solutions volgens de enquête een marktaandeel van 57%. SPE/Luminus, Nuon en Essent behalen respectievelijk 16%, 14% en 2%. Ook de Vlaamse aardgasmarkt is dus nog steeds een erg geconcentreerde markt met één dominante speler.

De marktaandelen van de leveranciers op de huishoudelijke aardgasmarkt zijn op de VREG-website terug te vinden onder Statistieken<sup>12</sup>. Net als bij elektriciteit bleef de top drie in de loop van 2009 onveranderd. 7 op de 10 gezinnen zijn klant bij Electrabel Customer Solutions die daarmee de belangrijkste leverancier blijft.

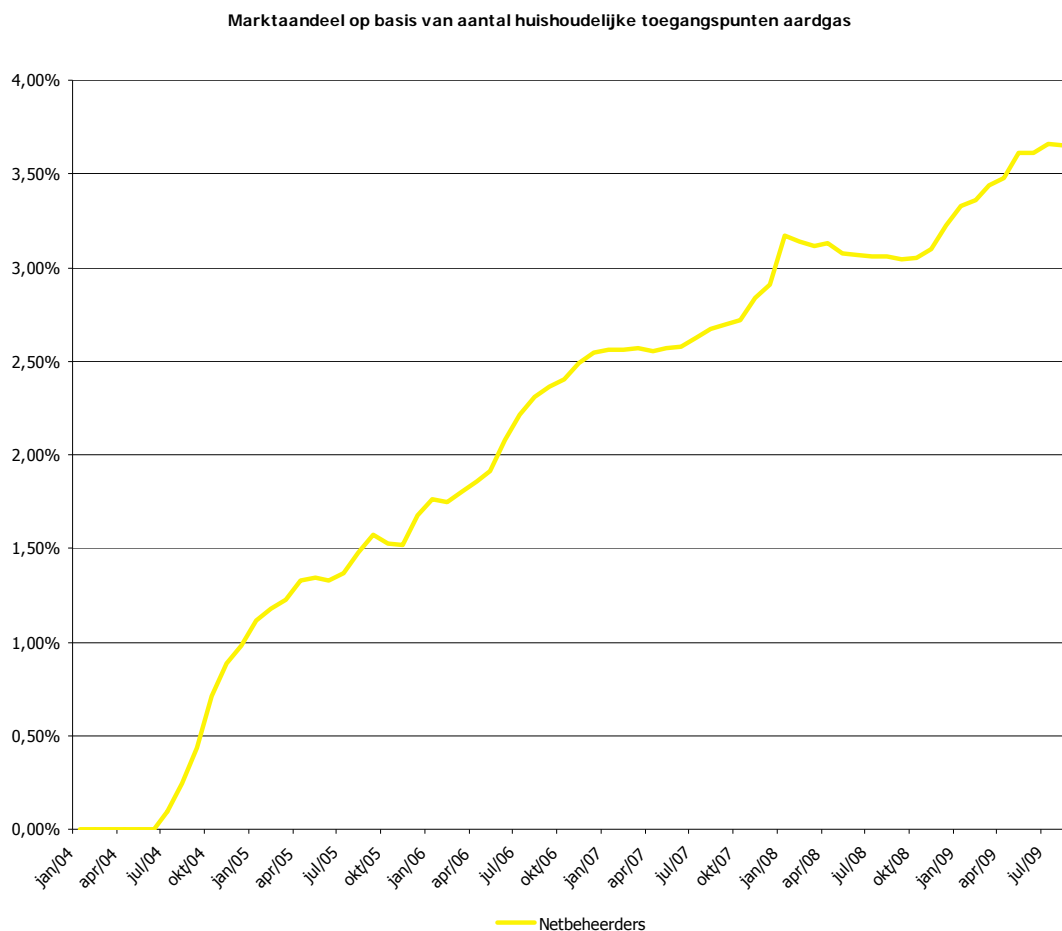
Het percentage huishoudelijke aardgasafnemers dat door de netbeheerder beleverd wordt (zie Figuur 9), ligt relatief hoger dan bij elektriciteit. In absolute cijfers gaat het echter om minder gezinnen. Ook hier is, na een forse stijging, een stabilisatie merkbaar.

<sup>11</sup> De meest recente gegevens die door de regulator OFGEM werden overgemaakt hebben betrekking op de periode april 2007 tot mei 2009. De gegevens omvatten een globale switchindicator van zowel de professionele als de huishoudelijke markt. De professionele markt zou echter maar voor 10% bijdragen in de globale indicator.

<sup>12</sup> Op basis van cijfers van de VREG is het marktaandeel van ECS 68%, van SPE 17% van Nuon 9% en van Essent 1,6%. Als we de afnemers die beleverd worden onder de standaardvoorwaarden buiten beschouwing laten heeft ECS een marktaandeel van 72%, SPE van 15% en blijven Nuon en Essent op ongeveer hetzelfde niveau.



**Figuur 9. Marktaandeel netbeheerders op basis van aantal huishoudelijke toegangspunten aardgas**



Bron: VREG op basis van gegevens van netbeheerders

Wat de aardgasleverancier betreft, had 79% van de bevroagde gezinnen met aardgas tot nu toe slechts één leverancier. In 2008 was dat nog 84%. 19% had 2 leveranciers, 4% had 3 leveranciers.

Ook voor aardgas hebben de meeste contracten een duurtijd van 1 jaar. Het overgrote deel van de contracten van onbepaalde duur heeft betrekking op afnemers die onder de standaardvoorwaarden worden beleverd en dus (nog) geen contract ondertekend hebben. Er is slechts 1 leverancier die ook actief producten van onbepaalde duur aanbiedt maar ten opzichte van het aantal "standaardcontracten" is dit een zeer klein aantal.

**Tabel 5. Duurtijd van aardgascontracten op 1 juli 2009**

1 jaar	2 jaar	3 jaar	onbepaalde duur
71,34%	13,93%	0,03%	14,70%

Bron: VREG

De globale marktdynamiek aardgas neemt in 2009 verder af. Ook in 2008 was de dynamiek al iets lager dan in 2007, maar wel hoger dan in 2006 en 2005.

**Tabel 6. Maandelijkse indicator globale marktdynamiek aardgas - huishoudelijke en professionele afnemers - maandelijkse beweging uitgedrukt in %**

	Relatief aantal toegangspunten dat de overstap naar een andere leverancier maakte												
	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	TOT
2005	0,74%	0,63%	0,35%	0,39%	0,39%	0,45%	0,52%	0,30%	0,31%	0,17%	0,29%	0,13%	4,67%
2006	0,66%	0,28%	0,32%	0,74%	0,35%	0,36%	0,61%	0,46%	0,44%	0,49%	0,41%	0,31%	5,44%
2007	0,47%	0,59%	0,34%	0,60%	0,56%	0,50%	0,51%	0,59%	0,84%	0,68%	0,67%	0,62%	6,90%
2008	0,67%	0,64%	0,59%	0,54%	0,57%	0,56%	0,46%	0,47%	0,52%	0,48%	0,48%	0,46%	6,44%
2009	0,54%	0,38%	0,48%	0,52%	0,45%	0,57%	0,44%						

Bron: VREG

In de periode 1 juli 2008-1 juli 2009 is 5,50% van de gezinnen van aardgasleverancier veranderd. In de periode 1 juli 2007-1 juli 2008 was dit nog 6,76% (zie Tabel 7). Dit heeft onder meer te maken met de hoge waarde van de indicator in het eerste kwartaal van 2008.

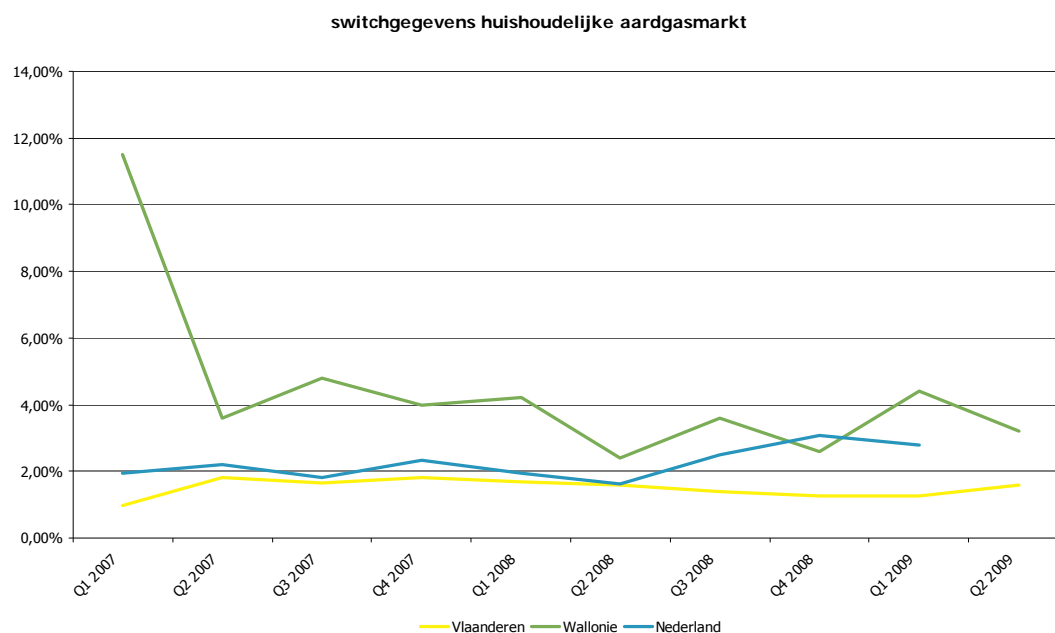
**Tabel 7. Maandelijkse indicator globale marktdynamiek aardgas - huishoudelijke afnemers - maandelijkse beweging uitgedrukt in %**

	Relatief aantal toegangspunten dat de overstap naar een andere leverancier maakte												
	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	TOT
2007	0,00%	0,51%	0,63%	0,67%	0,63%	0,52%	0,56%	0,54%	0,57%	0,63%	0,58%	0,60%	6,27%
2008	0,52%	0,61%	0,57%	0,47%	0,57%	0,55%	0,49%	0,38%	0,51%	0,41%	0,37%	0,50%	5,95%
2009	0,41%	0,33%	0,52%	0,48%	0,49%	0,61%	0,43%						

Bron: VREG

Ook voor aardgas kan er een vergelijking gemaakt worden met de Nederlandse, Engelse en Waalse switchcijfers.

**Figuur 10. Switchgegevens huishoudelijke aardgasmarkt**



Bron: VREG, CWaPE en Energiekamer

Net zoals bij elektriciteit is er in Wallonië een uitschieter in het eerste kwartaal. De switchindicator voor 2007 bedraagt 23,90%, waarin het eerste kwartaal een aandeel heeft van 11,50%<sup>13</sup>.

Voor 2008 zien we op de Waalse aardgasmarkt nog steeds een verhoogde switchindicator voor het eerste kwartaal. Het is vooral de maand januari die het grootste aandeel op zich neemt. Dit heeft vooral te maken met het op eindvervaldag komen van contracten met een duurtijd van 1 jaar die werden aangegaan bij de vrijmaking van de markt op 1 januari 2007.

<sup>13</sup> Zie voetnoot 9.

Toch ligt de switchindicator voor het 1e kwartaal van 2008 met een percentage rond de 4% een stuk lager dan in 2007. Voor het 2e kwartaal ligt de switchindicator rond de 2,5%. Ook in 2009 zien we in het eerste kwartaal in Wallonië een hoge indicator (4,4%). In Vlaanderen blijft de indicator het hele jaar door min of meer op hetzelfde niveau.

De switchgegevens van de Nederlandse kleinverbruikermarkt<sup>14</sup> sluiten vrij dicht aan bij de cijfers die voor de Vlaamse huishoudelijke aardgasafnemers werden verzameld (in Nederland werd de markt 1 jaar later vrijgemaakt). In de tweede helft van 2008 en begin 2009 zit de Nederlandse switchindicator plots op een hoger niveau. Dit valt samen met de sterke toename van de prijzen. In Vlaanderen kan niet dezelfde evolutie vastgesteld worden. In Vlaanderen blijven de traditionele spelers een hoog marktaandeel behouden en is de markt lang niet zo competitief is als in Groot-Brittannië<sup>15</sup> waar de switchindicator drie keer hoger is.

### 1.3.2 Waarom veranderen gezinnen van leverancier?

De enquête onderzocht waarom gezinnen voor een bepaalde leverancier kiezen. Aan gezinnen die dezelfde leverancier hebben voor elektriciteit als voor aardgas, werd deze vraag slechts een keer gesteld. Voor de anderen wordt deze vraag voor de elektriciteit- en de aardgasleverancier apart gesteld. Omdat deze laatste groep vrij klein is, wordt enkel ingegaan op de motieven om te kiezen voor een welbepaalde elektriciteitsleverancier.

Voor de gecontracteerde gezinnen vormen vooral betrouwbaarheid (57%), een betere dienstverlening dan de concurrentie (53%) en goedkoper zijn dan de concurrentie (52%) de belangrijke motieven om voor een bepaalde elektriciteitsleverancier te kiezen. Het aanbod van groene stroom (35%), familie of vrienden die kozen voor dezelfde leverancier (27%) en extra diensten die de leverancier aanbiedt (23%) zijn minder belangrijke motieven.

Gezinnen met een contract bij de standaardleverancier hebben vaak andere motieven dan gezinnen met een contract bij een andere leverancier (zie Tabel 8). Gezinnen die kiezen voor een contract bij de standaardleverancier, doen dit vaker omwille van de gepercipieerde betrouwbaarheid en omdat familie en vrienden ook voor deze leverancier kozen. Het prijsaspect en het aanbod van groene stroom zijn dan weer relatief belangrijker bij gezinnen die kiezen voor een andere leverancier dan de standaardleverancier.

**Tabel 8. Redenen om voor een bepaalde elektriciteitsleverancier te kiezen**

Redenen voor keuze elektriciteitsleverancier	Totale steekproef	Contract elektriciteit	
		Contract standaard-leverancier	Contract andere leverancier
n=	882	579	303
Betrouwbaarder	57%	62%	48%
Betere dienstverlening	53%	55%	50%
Lagere kostprijs	52%	40%	73%
Aanbod groene stroom	35%	30%	43%
Anderen hebben deze leverancier gekozen	27%	29%	22%
Extra diensten	23%	23%	24%

Bron: enquête 2009

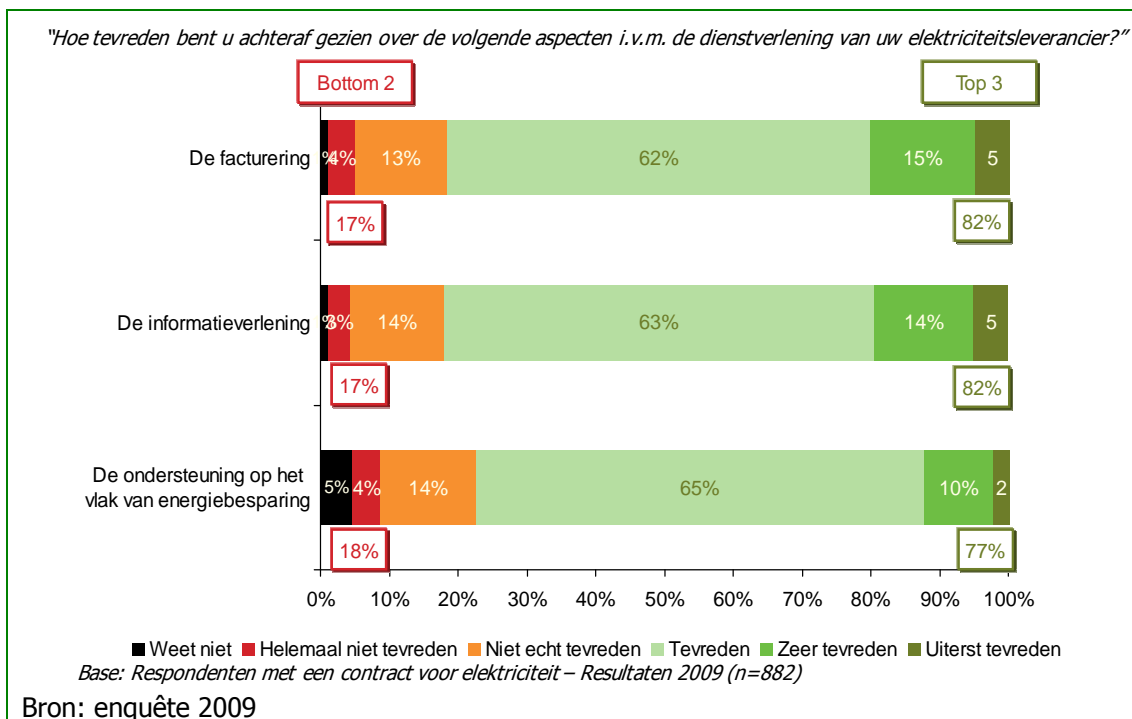
<sup>14</sup> Zie voetnoot 10. In de Nederlandse switchcijfers zijn ook de switches van grootverbruikers in de getallen opgenomen, dit betreft echter slechts een zeer klein deel van het totale aantal switches. De energiekamer beschouwt de switchpercentages als representatief voor de kleinverbruikermarkt.

<sup>15</sup> Ofgem, Retail competition, Camilla Egginton.

### 1.3.3 Tevredenheid over de huidige leverancier

In 2009 werd de tevredenheid over de huidige leverancier op drie punten bevestigd: facturatie, informatieverstrekking en ondersteuning op het vlak van energiebesparing. Opnieuw beperken we ons hier tot de resultaten voor elektriciteitsleveranciers (zie Figuur 11).

**Figuur 11. Tevredenheid huidige elektriciteitsleverancier**



De tevredenheid van de gecontracteerde Vlaamse gezinnen over hun elektriciteitsleverancier blijft op deze drie aspecten vrij hoog: telkens is 'slechts' iets meer dan één gezin op zes ontevreden over het aspect in kwestie.

### 1.3.4 Contact met de klantendienst

De klantendienst vormt voor energieleveranciers een belangrijk kanaal om in direct contact te treden met de klant. Gedurende het jaar voorafgaand aan het onderzoek heeft niet minder dan één gecontracteerd gezin op drie (34%) contact gehad met de klantendienst van zijn elektriciteitsleverancier. In de jongste leeftijdscategorie (18-34 jaar) loopt dit op tot bijna één gezin op twee (47%).

De klantendienst wordt door drie vierde van de klanten positief beoordeeld maar zowel op de vraag 'werd u snel geholpen?' als op de vraag 'werd u goed geholpen?' antwoordt telkens 23% negatief. Er is dus nog ruimte voor verbetering.

### 1.3.5 Toekomstplannen?

#### 1.3.5.1 Gezinnen met contract

Slechts één gezin op drie (33%) zegt het contract zeker te zullen verlengen op de vervaldag. 49% zal het waarschijnlijk verlengen. 10% stapt waarschijnlijk over naar een andere leverancier en 3% stapt zeker over. 6% weet nog niet wat te doen in de toekomst.

Leveranciers hebben er belang bij om een goede dienstverlening te bieden. Dit wordt duidelijk als de tevredenheid over facturering, informatieverlening en ondersteuning van energiebesparing gerelateerd wordt tot de intentie om het contract te verlengen.

Binnen de groep gezinnen die uiterst tot zeer tevreden zijn over een of meer van deze aspecten, stijgt het percentage dat het contract zeker zal verlengen tot 47% of meer. In de groep gezinnen die ontevreden zijn over een of meerdere aspecten, daalt dit percentage tot 14% of minder.

Een slechte dienstverlening resulteert in een lage intentie om het contract te verlengen en een goede dienstverlening leidt tot een hoge intentie om het contract te verlengen.

### 1.3.5.2 Gezinnen zonder contract

**Figuur 12. Redenen om geen contract af te sluiten**



De detailanalyse van de groep die nog geen leverancierskeuze heeft gemaakt voor elektriciteit en/of voor aardgas toont aan dat meer dan de helft (58%) van deze gezinnen zegt 'goed te zitten bij de standaardleverancier'. 36% is 'niet geïnteresseerd om te veranderen van leverancier'. Verder zijn er toch nog een aantal barrières om een leverancierskeuze te maken: moeite om het aanbod van de verschillende leveranciers te vergelijken, geen idee hoe de overstap praktisch aan te pakken. 7% wist niet dat ze voor een andere leverancier konden kiezen.

De bereidheid van gezinnen zonder contract om alsnog een leverancier te kiezen, is niet erg hoog. Dit geldt zowel voor gezinnen zonder elektriciteitscontract als voor gezinnen zonder aardgascontract: respectievelijk 17% en 8% heeft alsnog de intentie om binnen het half jaar een contract af te sluiten.

Nochtans kunnen deze gezinnen financieel hun voordeel doen door een contract aan te gaan. Een gezin met een gemiddeld verbruik kon op 1 juli 2009 in Vlaanderen gemiddeld € 44,78 besparen door een contract te sluiten met de goedkoopste elektriciteitsleverancier (zie 2.2.1) en € 227,89 door een contract te sluiten met de goedkoopste aardgasleverancier (zie 2.2.1).

Onderstaande resultaten van de enquête laten echter zien dat veel gezinnen deze besparingen voor elektriciteit niet hoog genoeg vinden om effectief een contract te ondertekenen met een leverancier naar keuze. Voor aardgas is dit wel het geval.

Op de vraag vanaf welke besparing op jaarbasis het de moeite is om te veranderen van **elektriciteitsleverancier**, bleef 20% het antwoord schuldig. 19% antwoordt dat ze hoe dan ook niet van plan zijn om over te stappen. Voor 9% van de gezinnen zonder elektriciteitscontract is "elke besparing OK". 53% (63 gezinnen) noemt effectief een bedrag variërend van 5 tot 1.250 euro:

- 21% wil overstappen voor een bedrag gelijk aan of lager dan 50 euro
- 27% vernoemt een bedrag tussen 51 en 100 euro
- 25% vernoemt een besparing tussen 100 en 200 euro
- 22% wil een besparing van 250 tot 500 euro realiseren alvorens over te stappen
- 3 gezinnen vermelden een bedrag van 1.000 euro of meer

Vanzelfsprekend hangen deze antwoorden nauw samen met het verbruik: grote verbruikers zijn pas tevreden met een hogere besparing.

Ook als aan gezinnen zonder aardgascontract gevraagd wordt vanaf welke besparing men het de moeite vindt om over te stappen naar een andere **aardgasleverancier**, blijkt dat 27% niet van plan is om over te stappen. 12% vindt elk besparing OK en 15% kon deze vraag niet beantwoorden. Voor 27 van de 39 gezinnen die wel een bedrag vernoemen, volstaat een gemiddelde besparing van 10 à 200 euro. Zij zijn het dus eens met het advies van de VREG dat 'wie actief zoekt, heel wat kan besparen'. De andere 12 gezinnen noemen een bedrag tussen 240 tot zelfs 1.500 euro.

## B. Bedrijven

### 1.1 Indeling afnemers

Op 1 juli 2009 telde Vlaanderen 519.029 professionele toegangspunten<sup>16</sup> voor elektriciteit en 217.748 toegangspunten voor aardgas aangesloten op het distributienet. Ondanks het feit dat deze groep slechts tussen de 10 en de 16% uitmaakt van het totale aantal aansluitingen<sup>17</sup>, zijn ze wel goed voor twee derde tot de helft van het totaal verbruikte volume.

### 1.2 Hoe ervaren bedrijven de vrijgemaakte energiemarkt in Vlaanderen in 2009?

In de periode juni-juli 2009 werd via een telefonische enquête bij 1.000 bedrijven met 5 tot 200 werknemers, uitgevoerd door Synovate, gepeild naar hun ervaringen op de vrijgemaakte energiemarkt in Vlaanderen.

Bij de steekproeftrekking werden gekruiste quota opgelegd op sector en provincie om een representatieve steekproef te krijgen. Om de resultaten ook met voldoende betrouwbaarheid te kunnen uitsplitsen naar bedrijfsgrootte, werden er bovendien quota gelegd op het aantal werknemers (bedrijven tussen 5 en 49 werknemers versus bedrijven tussen 50 en 199 werknemers).

Verder werd door de VREG opgelegd dat minstens 500 bedrijven ook aardgasafnemer moesten zijn. Zonder hiervoor quota op te leggen, bleken 557 van de 1.000 bedrijven in de steekproef aardgas af te nemen. Dit ligt hoger dan de verhouding aardgas/elektriciteit voor niet-huishoudelijke, jaargelezen toegangspunten in Vlaanderen (43% op 1 juli 2009), maar beiden zijn niet vergelijkbaar omdat de enquête beperkt wordt tot de subgroep van bedrijven met 5 tot 200 werknemers.

Het uitgebreide enquêterapport wordt midden november 2009 gepubliceerd op [www.vreg.be](http://www.vreg.be)  
-> Publicaties -> Rapporten.

#### 1.2.1 De jaarlijkse energiekost

De enquête peilt op twee manieren naar de 'energie-intensiteit'. Enerzijds wordt er gevraagd naar de jaarlijkse elektriciteit- en aardgaskost van een bedrijf. Dit cijfer geeft een indicatie van het jaarlijkse energieverbruik. Anderzijds wordt er ook gevraagd naar het relatieve belang van de energiekost in het geheel aan bedrijfskosten.

De interviews werden telefonisch afgenomen. Bijgevolg werd de vraag naar de jaarlijkse energiekost meestal niet beantwoord op basis van facturen. Veel respondenten konden dan ook geen indicatie geven van hun elektriciteitsverbruik of aardgasverbruik (respectievelijk 16% en 20%). Als we enkel de bedrijven nemen die wél een inschatting kunnen maken, dan schat 36% de jaarlijkse elektriciteitskost op lager dan € 10.000 per jaar, 42% tussen € 10.000 en € 50.000 en 22% hoger ligt dan € 50.000. De jaarlijkse aardgaskost ligt over het algemeen lager: 57% meldt deze als lager dan € 10.000 per jaar, 31% tussen € 10.000 en € 50.000 en 12% hoger dan € 50.000. Met een toename van de bedrijfsgrootte zien we logischerwijze een toename van de energiekost.

72% geeft aan dat de elektriciteitskost een nogal tot zeer belangrijke kostenpost is in het geheel van de bedrijfskosten. Ondanks de berichtgeving dat zowel het energieverbruik als de

<sup>16</sup> AMR (telegelezen meters), MMR (maandgelezen meters) en Jaargelezen professionele meters.

<sup>17</sup> Afhankelijk of het om aardgas of elektriciteit gaat.

energieprijzen sinds eind 2008 gedaald zijn, is dit een stijging tegenover vorig jaar (63% in 2008). Door de financiële crisis staan bedrijven mogelijk kritischer ten opzichte van alle uitgaven. Bij de aardgaskost zien we hetzelfde effect: in 2009 vindt 58% de aardgaskost nogal tot zeer belangrijk, ten opzichte van 47% vorig jaar.

**Tabel 9. Verband tussen belang energiekost en grootte jaarlijkse energiekost**

Belang van de elektriciteitskost	Jaarlijkse elektriciteitskost			
	< €10.000	€10.000 - 25.000	€25.000 - 50.000	> €50.000
n=	304	242	117	182
Zeer + nogal belangrijk	53%	75%	80%	85%
Niet echt + helemaal niet belangrijk	46%	25%	19%	14%
Weet niet	1%	0%	1%	1%
TOTAAL	100%	100%	100%	100%

Belang van de aardgaskost	Jaarlijkse aardgaskost			
	< €10.000	€10.000 - 25.000	€25.000 - 50.000	> €50.000
n=	253	96	41	53
Zeer + nogal belangrijk	44%	62%	76%	85%
Niet echt + helemaal niet belangrijk	56%	39%	24%	15%
Weet niet	0%	0%	0%	0%
TOTAAL	100%	100%	100%	100%

Bron: enquête 2009

De appreciatie van het belang van de energiekost is logischerwijze afhankelijk van het verbruik (zie Tabel 9). In sectoren waar het gerapporteerde verbruik hoger ligt, wordt het belang van de kost ook hoger geschat. Dit is onder meer het geval voor de sectoren "voedings- en genotsmiddelen" en "hotels en restaurants".

### 1.2.2 Controle en duidelijkheid van de eindfactuur

Iets minder dan de helft van de bedrijven kijkt de (jaarlijkse) eindfactuur grondig na (49%). Vier op tien bedrijven bekijkt deze factuur slechts oppervlakkig. 9% van de ondervraagden geeft toe dat ze deze eindafrekening helemaal niet nakijken alvorens deze te betalen. De resultaten liggen in lijn met deze van 2008.

Hoe hoger de energiekost en hoe belangrijker de energiekost in het totale bedrijfskostenpakket, hoe grondiger de energiefactuur wordt nagekeken (zie Tabel 10).



**Tabel 10. Controle van de facturatie**

Nakijken van factuur	50% van de totale steekproef	Jaarlijkse elektriciteitskost				Belang van de elektriciteitskost		
		< €10.000	€10.000 - 25.000	€25.000 - 50.000	> €50.000	Niet echt / Helemaal niet belangrijk	Nogal belangrijk	Zeer belangrijk
n=	486	151	112	56	90	137	187	159
Grondig	49%	36%	49%	45%	68%	31%	48%	65%
Oppervlakkig	41%	52%	46%	45%	24%	53%	46%	25%
Niet	9%	11%	5%	11%	7%	15%	6%	8%
Weet niet	1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	2%
<b>TOTAAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Nakijken van factuur	50% van de totale steekproef	Jaarlijkse aardgaskost				Belang van de aardgaskost		
		< €10.000	€10.000 - 25.000	€25.000 - 50.000	> €50.000	Niet echt / Helemaal niet belangrijk	Nogal belangrijk	Zeer belangrijk
n=	486	128	44	18	25	118	86	72
Grondig	49%	45%	55%	61%	64%	41%	50%	63%
Oppervlakkig	41%	48%	39%	33%	28%	48%	42%	29%
Niet	9%	6%	7%	6%	8%	10%	7%	7%
Weet niet	1%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%
<b>TOTAAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: enquête 2009

De duidelijkheid van de facturatie wordt door veel bedrijven negatief beoordeeld: 37% vindt de facturatie eerder tot zeer onduidelijk. Daarmee wordt het resultaat van 2008 bevestigd. Het gebrek aan transparantie in de prijsopbouw (met daaronder de vraag naar indexatieparameters, de berekeningswijze, de bepaling van extra kosten) is voor 51% de grootste onduidelijkheid. Hoeveel verbruik exact wordt aangerekend is voor 32% niet duidelijk. Grote bedrijven hebben minder vaak problemen met de duidelijkheid van de facturatie. Zij kijken hun factuur over het algemeen ook grondiger na.

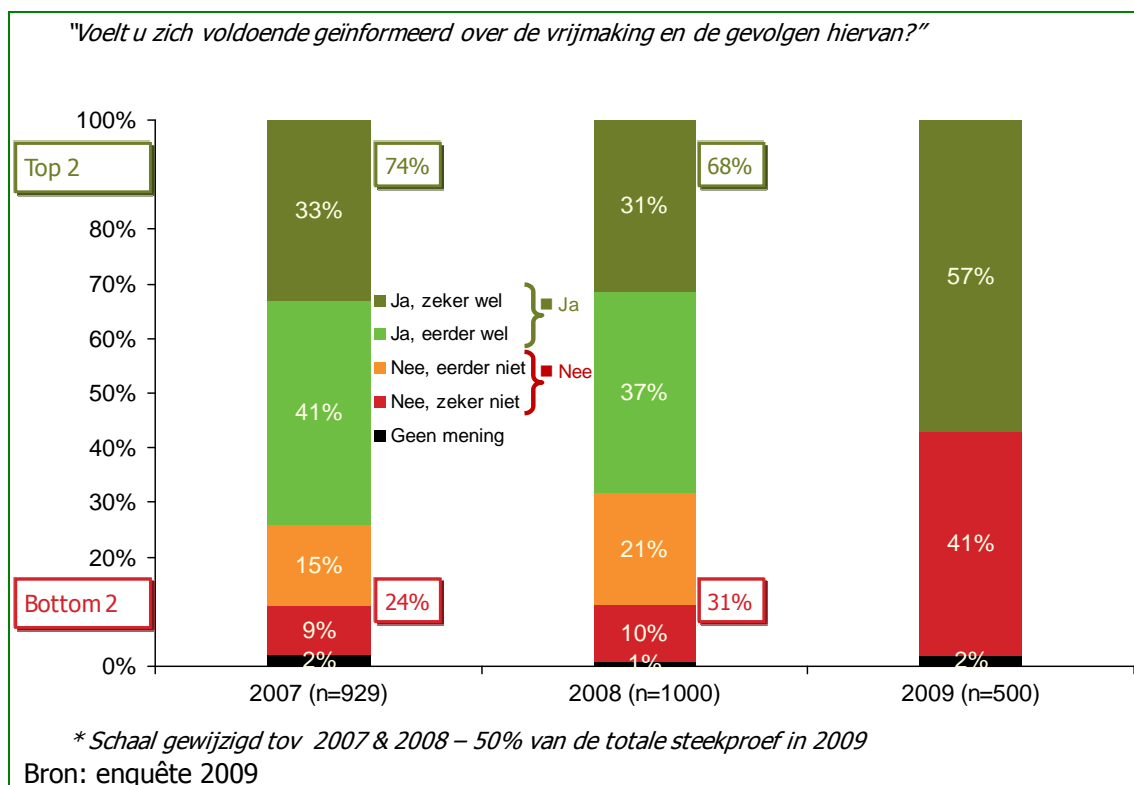
### 1.2.3 Informatieverstrekking

Uit de enquête blijkt dat zes jaar na de volledige vrijmaking van de Vlaamse energiemarkt, nog vier op tien (41%) van de Vlaamse bedrijven tot 200 werknemers zich onvoldoende geïnformeerd voelt over de vrijmaking van de energiemarkt en de gevolgen ervan.

Het aantal bedrijven dat zich onvoldoende geïnformeerd voelt, is opvallend toegenomen in vergelijking met vorig jaar (31% in 2008) (zie Figuur 13). In 2009 werd deze vraag echter herleid naar een ja/nee vraag waardoor enige nuance verloren gaat.

Het percentage is bijna verdubbeld in vergelijking met twee jaar geleden (24% in 2007) maar in 2007 werden ook grote bedrijven bevraagd die over het algemeen beter geïnformeerd zijn.

**Figuur 13. Mate waarin bedrijven zich geïnformeerd voelen over de vrijmaking**



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: in 2009 was dit 46% ten opzichte van 45% in 2008 en 47% in 2007.

Blijkbaar vinden bedrijven steeds moeilijker de informatie waarnaar ze op zoek zijn. In 2009 vindt 'slechts' 68% van diegenen die informatie zochten ook voldoende informatie, in vergelijking met 78% in 2008. Bedrijven die wel informatie zochten, maar deze niet vonden, voelen zich logischerwijze heel vaak (in 82% van de gevallen) te weinig geïnformeerd. Dit is mogelijk een indicatie dat de situatie op de energiemarkt voor bedrijven complexer wordt.

De mate waarin informatie over de vrijmaking gezocht en gevonden wordt, hangt samen met de bedrijfsgrootte: twee op drie (64%) van de grote ondernemingen (vanaf 50 werknemers) zoeken informatie, versus 42% van de kleine bedrijven. 78% van de grote bedrijven die informatie zoeken, vindt ook voldoende informatie, ten opzichte van 64% bij de zoekende kleine bedrijven. Wellicht zijn grote bedrijven actiever in hun zoektocht naar informatie omdat ze een grotere en belangrijker energiecost hebben (zie 1.2.1).

Bedrijven die onvoldoende informatie vonden, zijn het meest op zoek naar 'een prijsvergelijking' (32%), 'de prijs' (23%), 'informatie over de bijkomende kosten die worden aangerekend' (16%) en 'de verschillende leveranciers' (19%). Net als vorig jaar is er nog steeds veel behoefte aan informatie die leidt tot een gemakkelijke prijs- en leveranciersvergelijking.

Sinds februari 2009 heeft de VREG op haar website een vergelijkingstool geïntroduceerd voor de kleine professionele gebruiker: de V-test. Alle professionele jaargemeten laagspanningsklanten met een aansluitingsvermogen kleiner dan 56 kVA kunnen een vergelijking maken tussen de verschillende elektriciteitsleveranciers. Voorlopig bestaat de

professionele V-test enkel voor elektriciteit. De V-test wordt al vanaf de vrijmaking aangeboden aan particulieren, zowel voor aardgas als voor elektriciteit.

De doelgroep van de V-test, kleine bedrijven met een jaarlijkse elektriciteitskost < € 10.000, gaan net het minst op zoek naar informatie over de vrijmaking (36%).

#### 1.2.4 Houding tegenover de vrijgemaakte energiemarkt

Voor het eerst werd expliciet gepeild of bedrijven de vrijmaking van de energiemarkt een goede zaak vinden. Het is duidelijk dat niet elk bedrijf overtuigd is van het positieve effect ervan. Toch is 58% wél van mening dat de vrijmaking een positief effect heeft. 32% vindt van niet. 10% weet niet of het effect positief is.

Bedrijven die informatie over de vrijmaking zoeken en vinden, zijn iets positiever gestemd (62%). Zoals verwacht, zijn bedrijven met een elektriciteitscontract bij een andere dan de aan hen toegewezen standaardleverancier meer overtuigd van het positieve effect van de vrijmaking dan bedrijven met een elektriciteitscontract bij hun standaardleverancier (68% versus 53%). Een gelijkaardig verschil wordt ook teruggevonden voor aardgas (63% versus 51%).

### 1.3 Hoe gedragen bedrijven zich op de energiemarkt in Vlaanderen?

#### 1.3.1 Leverancierswissels en marktaandelen

##### 1.3.1.1 Contracten en marktaandelen elektriciteit

Bijna één op drie (32%) bedrijven heeft het voorbije jaar contact opgenomen met een elektriciteitsleverancier om een contract af te sluiten voor elektriciteit. Vooral de grote bedrijven binnen de steekproef zijn meer actief op dit terrein: ruim de helft (51%) onder hen nam contact op met minstens één energieleverancier versus 28% van de kleine bedrijven.

Verder valt op dat bedrijven met een elektriciteitscontract bij een andere leverancier dan de standaardleverancier ook vaker (41%) het contact initiëren dan bedrijven met een contract bij een standaardleverancier (33%) of bedrijven zonder contact (13%). Bedrijven zonder contract deden het voorbije jaar dus weinig moeite om een contract af te sluiten. En slechts 25% van hen werd zelf gecontacteerd door een leverancier.

Op de nieuwe vraag welke gebeurtenis een mogelijke aanleiding is om een nieuwe leverancier te zoeken en dus leveranciers te vergelijken, worden volgende gebeurtenissen vernoemd:

- de financiële crisis/de prijsevolutie: 61%
- ontvangst van de jaarlijkse eindafrekening: 9%
- het aflopen van het huidige contract: 8%
- een slechte dienstverlening van de huidige leverancier: 6%.

Bij bedrijven die een contract hebben bij een andere leverancier dan de standaardleverancier, wordt het aflopen van het huidige contract (14%) meer aangehaald als redenen om een nieuwe leverancier te zoeken, dan bij standaardleveranciers (7%).

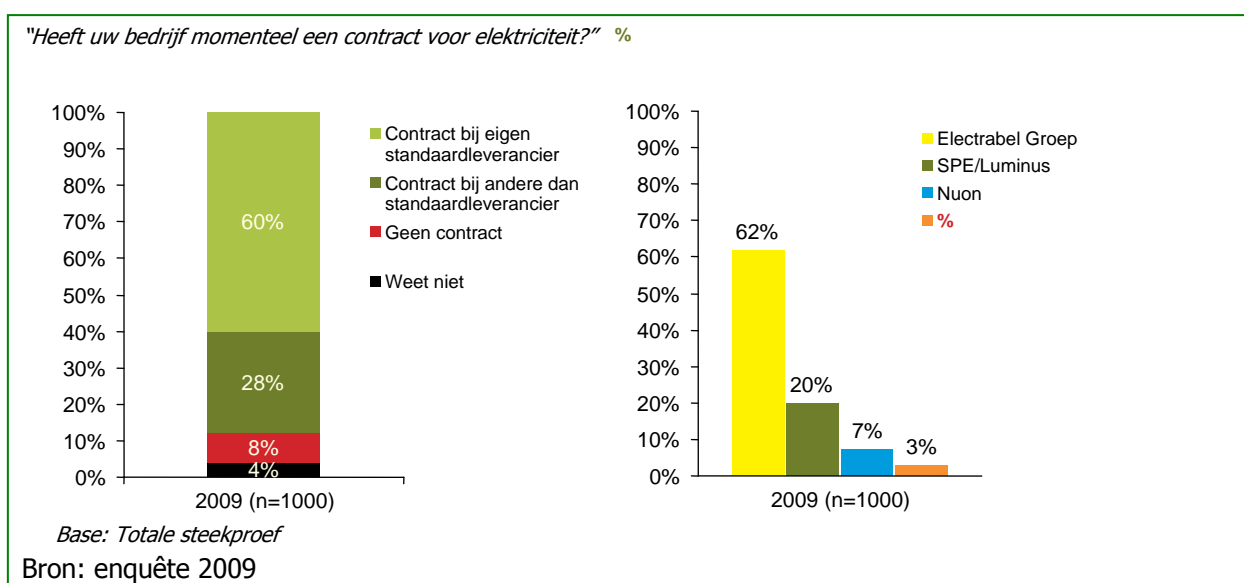
De energieleveranciers nemen ook zelf contact op met bedrijven om hen te overtuigen om een contract bij hen aan te gaan. Vier op tien (42%) bedrijven werden het voorbije jaar door een elektriciteitsleverancier gecontacteerd. Hun focus lijkt daarbij meer te liggen op grote (54%) dan op kleine bedrijven (39%).

Het aantal bedrijven met een elektriciteitscontract blijft met 88% contractanten stabiel in vergelijking met 2008. Dit cijfer ligt heel wat hoger dan het percentage gecontracteerde jaargelezen bedrijven per 1 juli 2009 (76%) zoals door de VREG berekend op basis van de gegevens van de marktpartijen. De vergelijking is echter niet eenduidig te maken omdat de doelgroep van deze enquête niet 100% overeenstemt met de groep van jaargelezen professionele afnemers. Mogelijk zijn bedrijven die actiever zijn op de vrijgemaakte energiemarkt (en dus meestal een contract hebben) ook welwillender om deel te nemen aan een enquête over energie dan bedrijven die niet geïnteresseerd zijn in dit onderwerp, waardoor het aandeel van de actieve bedrijven overschat is.

60% van de bedrijven had op het moment van de bevraging een contract met de eigen standaardleverancier (65% in 2008). Meer dan een kwart van de bedrijven (28%) heeft een contract afgesloten met een andere leverancier, wat een lichte stijging is in vergelijking met 2008 (23%).

Bekijken we de bedrijven met een elektriciteitscontract iets meer in detail, dan is het duidelijk dat de meerderheid (61%) nog steeds klant is van de Electrabel groep (cf. 64% in 2008). SPE/Luminus haalt een penetratie van 20% (18% in 2008). Nuon en Essent blijven kleine spelers op de contractuele elektriciteitsmarkt voor bedrijven met een aandeel van respectievelijk 8% en 3%.

**Figuur 14. Overzicht contracttypes elektriciteit en leveranciers**



Als we de totale markt beschouwen (zowel bedrijven mét als zónder contract – zie Figuur 14), dan zien we een gelijkaardige verdeling van de spelers in de markt: de Electrabel groep blijft dominant met een marktaandeel van 62%, SPE/Luminus volgt met 20% en kleinere spelers zijn Nuon (7%) en Essent (3%). Het marktaandeel van de Electrabelgroep is onderschat in de enquête vergeleken met het door de VREG gepubliceerde marktaandeel (73%). De marktaandelen van de nieuwe leveranciers Nuon (5%) en Essent (1,5%) zijn dan weer overschat in de enquête. Maar ook hier geldt dat de doelgroep niet volledig overeenstemt met de steekproef.

Verschillen in het profiel van bedrijven mét en zónder elektriciteitscontract (zie Tabel 11), hebben betrekking op de grootte van het bedrijf en de grootte en het belang van de energiekost. Bedrijven met minder dan 50 werknemers zijn oververtegenwoordigd in de groep bedrijven zonder contract. De bouwnijverheid en de financiële sector, sectoren waar ook veel kleine ondernemingen terug te vinden zijn, zijn eveneens oververtegenwoordigd.

Bij de bedrijven met een contract bij een andere dan de standaardleverancier zijn grote bedrijven dan weer oververtegenwoordigd. De voedingssector en de papier- en kartonnijverheid, sectoren waar grote bedrijven sterk vertegenwoordigd zijn, hebben relatief

vaker een contract bij andere elektriciteitsleveranciers dan de standaardleverancier. Bedrijven met een grote en belangrijke energiekost zijn naar verhouding ook meer terug te vinden bij de bedrijven met een contract bij een andere dan de standaardleverancier.

**Tabel 11. Profilering bedrijven met en zonder contract**

	Elektriciteit			
	Totale steekproef	Contract Standaard leverancier	Contract Andere Leverancier	Zonder contract
n=	1.000	597	279	84
<b>Bedrijfs grootte</b>				
5-49 werknemers	81%	81%	75%	90%
50-199 werknemers	19%	19%	25%	10%
<b>Sector</b>				
Landbouw, jacht en bosbouw	2%	2%	1%	1%
Vervaardiging van voedings- & genotmiddelen	4%	4%	6%	0%
Houtindustrie	1%	1%	1%	2%
Papier- en kartonnijverheid	2%	2%	5%	2%
Chemische nijverheid	1%	1%	1%	0%
Metaal	4%	4%	6%	1%
Overige industrie	11%	12%	11%	8%
Bouwnijverheid	16%	15%	13%	24%
Groot- en kleinhandel	31%	30%	29%	35%
Hotels en restaurants	7%	8%	5%	6%
Vervoer, opslag en communicatie	10%	10%	9%	6%
Financiële instellingen	1%	1%	0%	5%
Onroerende goederen	12%	12%	12%	10%
<b>Jaarlijkse elektriciteitskost</b>				
< € 10.000	30%	31%	26%	38%
€ 10.000 - € 25.000	24%	25%	21%	29%
€ 25.000 - € 50.000	12%	13%	10%	11%
> € 50.000	18%	16%	28%	5%
Weet niet	16%	15%	15%	18%
<b>Belang elektriciteitskost in geheel aan bedrijfskosten</b>				
Zeer - nogal belangrijk	72%	70%	77%	62%
(Helemaal) niet belangrijk	28%	30%	22%	37%
Weet niet	1%	0%	1%	1%

Bron: enquête 2009

De top drie van de belangrijkste elektriciteitsleveranciers op de professionele markt bleef de eerste acht maanden van 2009 nagenoeg ongewijzigd. De GDFSuez dochter Electrabel (via leveringsbedrijf Electrabel Customer Solutions) levert nog steeds aan 2 op 3 bedrijven in Vlaanderen.

De marktaandeelen van de actieve leveranciers uitgedrukt in totaal aantal professionele elektriciteitsafnemers zijn terug te vinden op de VREG-website onder Statistieken.

Aan de deelnemende bedrijven aan de enquête werd gevraagd met hoeveel verschillende leveranciers ze sinds de vrijmaking al een contract ondertekend hebben. Voor drie kwart van de bedrijven met een contract is de huidige elektriciteitsleverancier nog steeds de eerste leverancier waarmee een contract werd afgesloten. 17% had sinds de vrijmaking al een contract met twee energieleveranciers en 6% zelfs met drie verschillende energieleveranciers.

Deze cijfers liggen in lijn met de vorige jaren. Hieruit blijkt opnieuw dat er over het algemeen weinig dynamiek is op de elektriciteitsmarkt.

Het gebrek aan dynamiek is vooral merkbaar bij kleine bedrijven. Dit blijkt onder meer uit het feit dat 78% van de kleine bedrijven nog klant is bij zijn eerste elektriciteitsleverancier versus 67% van de grote bedrijven. Gemiddeld genomen hebben bedrijven met meer dan 50 werknemers al 1,5 verschillende elektriciteitsleveranciers gehad, in vergelijking met gemiddeld 1,3 voor de kleinere bedrijven.

De VREG berekent en publiceert maandelijks een indicator die de dynamiek van de markt weergeeft in termen van maandelijks leverancierswissels van zowel gezinnen als bedrijven als gevolg van bewuste keuzes van de afnemers. De meeste contracten hebben een duurtijd van een jaar of langer. Eenzelfde toegangspunt zal dus in principe maximaal één keer per jaar van leverancier veranderen. Om te weten hoeveel toegangspunten in een jaar van leverancier zijn veranderd, kunnen de maandelijks switchpercentages dan ook gewoon worden opgeteld. Zie tabel 3.

In de periode 1 juli 2008-1 juli 2009 is 6,10% van de professionele afnemers van elektriciteitsleverancier veranderd. In de periode 1 juli 2007-1 juli 2008 was dit nog 6,30% (zie Tabel 13).

**Tabel 12. Maandelijks indicator marktdynamiek elektriciteit - professionele afnemers – maandelijks beweging uitgedrukt in %**

	Relatief aantal toegangspunten dat de overstap naar een andere leverancier maakte												
	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	TOT
2007	4,71%	1,28%	0,03%	0,32%	0,00%	0,19%	0,12%	0,38%	0,43%	0,65%	0,79%	0,51%	9,34%
2008	0,95%	0,60%	0,51%	0,68%	0,29%	0,38%	0,23%	0,71%	0,40%	0,71%	0,77%	0,37%	6,60%
2009	0,35%	0,19%	0,47%	0,56%	1,07%	0,27%	0,56%						

Bron: VREG, op basis van gegevens van netbeheerders en leveranciers

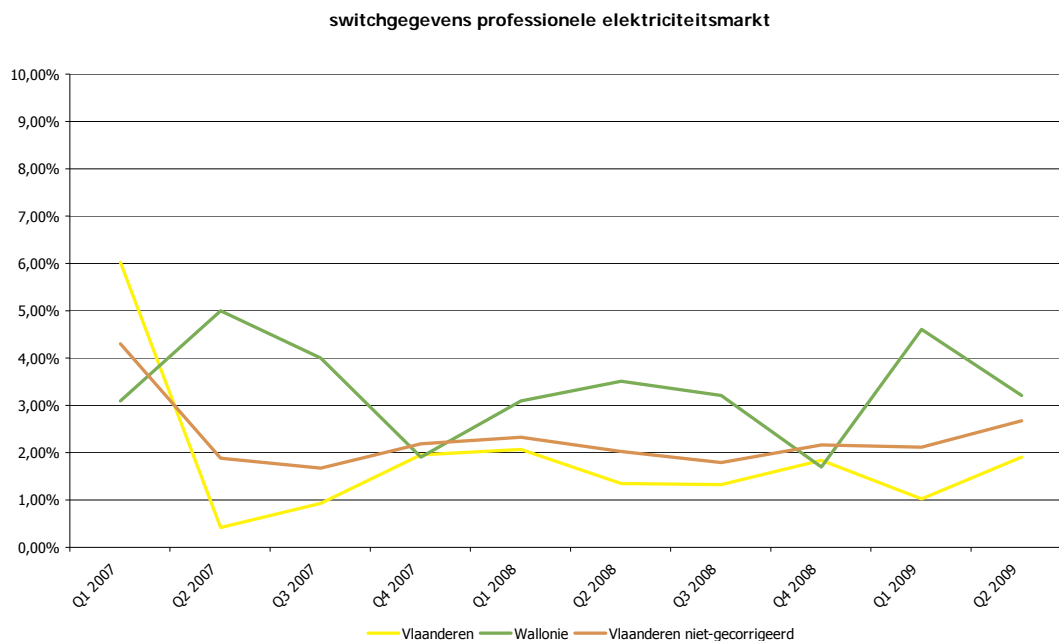
In Wallonië was de markt pas in 2007 volledig vrij en worden de switchgegevens elk kwartaal verzameld. De achterliggende berekening bij de Waalse regulator CWaPE wijkt af van de in Vlaanderen gehanteerde benadering.

De switchindicator op de Waalse professionele elektriciteitsmarkt bedraagt voor 2008 11,50%. Dit is iets lager dan in 2007 (14%) maar nog steeds hoger dan in Vlaanderen. Als we in Vlaanderen een benadering hanteren die in grote lijnen overeen komt met de benadering in Wallonië zouden we aan een indicator van om en bij de 8,3% komen.

In Vlaanderen merkten we in het verleden zowel voor de professionele aardgasmarkt als voor de professionele elektriciteitsmarkt een hoge switchindicator in het eerste kwartaal en meer specifiek in de maand januari. Dit effect blijkt niet meer zo sterk uit de cijfers van het eerste kwartaal 2009 voor wat elektriciteit betreft. Voor aardgas is dit wel nog het geval. In Wallonië is dit ook het geval.

De cijfers "Vlaanderen niet gecorrigeerd" (zie Figuur 15) geeft een betere vergelijking met de Waalse cijfers. Deze cijfers liggen hoger, maar zijn toch nog lager dan de Waalse cijfers.

**Figuur 15. Switchgegevens professionele elektriciteitsmarkt**



Bron: VREG, CWaPE

### 1.3.1.2 Contracten en marktaandeel aardgas

Op de aardgasmarkt ligt het contact tussen bedrijven en leveranciers met het oog op het afsluiten van een nieuw contract, duidelijk lager dan op de elektriciteitsmarkt. Slechts 19% van de bedrijven die aardgas verbruiken, nam contact op of werd gecontacteerd. Dit wijst op een minder grote dynamiek op de aardgasmarkt.

Net als in 2008 heeft 83% van de bedrijven met aardgas een contract. Dit cijfer komt perfect overeen met het percentage gecontracteerde jaargelezen bedrijven per 1 juli 2009 zoals door de VREG berekend op basis van de gegevens van de marktpartijen.

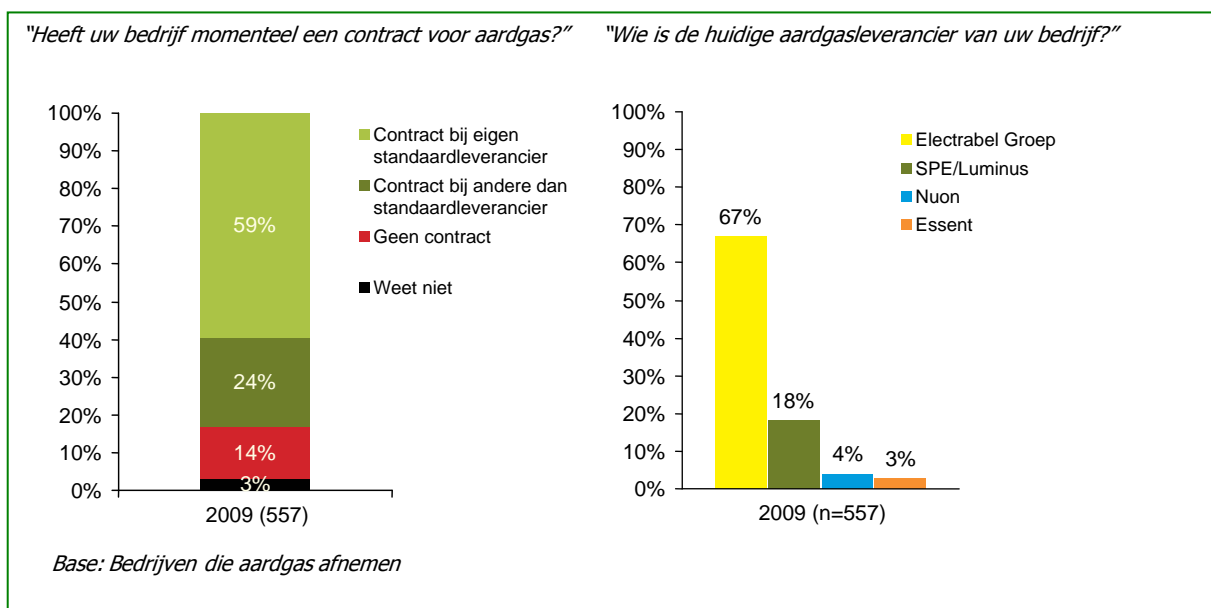
59% heeft een contract afgesloten met zijn standaard aardgasleverancier, 24% is klant bij een andere aardgasleverancier.

Uit de enquête blijkt dat de marktaandelen voor gecontracteerde bedrijven op de professionele aardgasmarkt erg vergelijkbaar zijn met de elektriciteitsmarkt: de Electrabel groep blijft dominant met een aandeel van 66%. Luminus haalt 18% en de kleinere spelers Nuon en Essent halen een marktaandeel van respectievelijk 5% en 3%.

Op de totale markt (bedrijven mét en zonder contract – zie Figuur 16) zien we analoge marktaandelen: Electrabel is dominant met een marktaandeel van 67%, SPE/Luminus is tweede speler (18%) en verder zijn er twee kleinere spelers: Nuon (4%) en Essent (3%).

Deze percentages sluiten beter aan bij de marktaandelen zoals berekend door de VREG: Electrabel 75%, SPE/Luminus 17%, Nuon 4,5% en Essent 2%.

**Figuur 16. Overzicht contracttypes aardgas en leveranciers**



Bron: enquête 2009

De vergelijkbare marktaandeelen voor elektriciteit en voor gas suggereren dat veel bedrijven dezelfde leverancier voor elektriciteit als voor gas hebben. Dit is effectief het geval: negen op tien koos dezelfde leverancier voor elektriciteit als voor gas. Dit is een vrij hoog percentage als men voor ogen houdt dat dezelfde leverancier voor elektriciteit als voor gas financieel niet altijd het voordeligst is.

Het profiel van bedrijven met of zonder **aardgas**contract is analoog aan dat van deze met of zonder **elektriciteits**contract.

Net als bij elektriciteit bleef de top drie in de loop van 2008 onveranderd. SPE blijft met voorsprong de 2<sup>e</sup> aardgasleverancier van Vlaanderen.

Distrigas, waarvan het marktaandeel voorheen bij de Electrabel groep gerekend kon worden, wordt vooral op de professionele (grootverbruiker) aardgasmarkt een belangrijke speler en concurrent van de GdFSuez groep. Dit blijkt niet zozeer uit het marktaandeel berekend op basis van het aantal contracten maar wel uit het marktaandeel op basis van geleverd volume.

Wat de aardgasleverancier betreft, is de mate van 'trouw' zelfs nog hoger: in 2009 is de huidige aardgasleverancier voor 83% van de bevroegde bedrijven met aardgas nog steeds de eerste leverancier waarmee een contract werd afgesloten (80% in 2008). Het verschil in switchgedrag tussen grote en kleine ondernemingen is ook minder uitgesproken dan op de elektriciteitsmarkt (gemiddeld 1,2 verschillende aardgasleveranciers voor kleine bedrijven versus 1,3 voor grotere bedrijven).

Tabel 13 geeft een per maand een beeld van het aantal toegangspunten dat de overstap maakte naar een andere aardgasleverancier.

**Tabel 13. Maandelijkse indicator marktdynamiek aardgas - huishoudelijke en professionele afnemers - maandelijkse beweging uitgedrukt in %**

Relatief aantal toegangspunten dat de overstap naar een andere leverancier maakte													
	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	TOT
2005	0,74%	0,63%	0,35%	0,39%	0,39%	0,45%	0,52%	0,30%	0,31%	0,17%	0,29%	0,13%	4,67%
2006	0,66%	0,28%	0,32%	0,74%	0,35%	0,36%	0,61%	0,46%	0,44%	0,49%	0,41%	0,31%	5,44%
2007	0,47%	0,59%	0,34%	0,60%	0,56%	0,50%	0,51%	0,59%	0,84%	0,68%	0,67%	0,62%	6,90%
2008	0,67%	0,64%	0,59%	0,54%	0,57%	0,56%	0,46%	0,47%	0,52%	0,48%	0,48%	0,46%	6,44%
2009	0,54%	0,38%	0,48%	0,52%	0,45%	0,57%	0,44%						

Bron: VREG, op basis van gegevens van netbeheerders en leveranciers



In de periode 1 juli 2008-1 juli 2009 is 8,03% van de professionele afnemers van aardgasleverancier veranderd. In de periode 1 juli 2007-1 juli 2008 was dit nog 12,10% (zie Tabel 14).

**Tabel 14. Maandelijkse indicator marktdynamiek aardgas - professionele afnemers - maandelijkse beweging uitgedrukt in %**

	Relatief aantal toegangspunten dat de overstap naar een andere leverancier maakte												
	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	TOT
2007	5,21%	1,22%	0,00%	0,11%	0,00%	0,30%	0,15%	0,39%	2,81%	1,10%	1,36%	0,74%	11,54%
2008	1,73%	0,89%	0,68%	1,02%	0,55%	0,68%	0,22%	1,06%	0,56%	1,00%	1,27%	0,22%	9,89%
2009	1,42%	0,71%	0,25%	0,80%	0,23%	0,29%	0,55%						

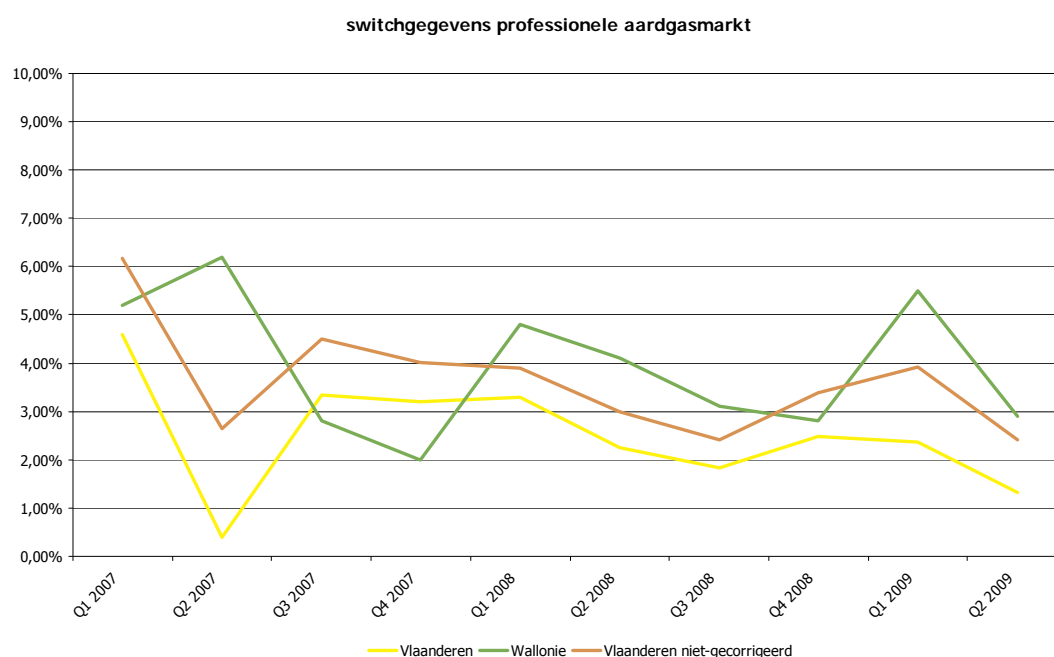
Bron: VREG, op basis van gegevens van netbeheerders en leveranciers

De dynamiek bij de professionele aardgasafnemers is meer uitgesproken dan de dynamiek bij de gezinnen (en gezinnen en professionele afnemers samen).

Een andere vaststelling is het stilvallen van de geleidelijke toename van de switchindicator over de jaren (zie Tabel 13).

In Wallonië is er voor de professionele aardgasmarkt, net zoals voor de professionele elektriciteitsmarkt, een uitschieter in het tweede kwartaal 2007 te merken (zie Figuur 17). De switchindicator voor 2007 in Wallonië bedroeg 16,20%. Dit had vooral te maken met de gebruikte methode in combinatie met de start van de volledige vrijmaking. In 2008 en 2009 is er vooral een verhoogde activiteit in het eerste kwartaal merkbaar. De meeste contracten hebben in Vlaanderen en Wallonië hebben een looptijd van 1 jaar (in Brussel is dit eerder 3 jaar).

**Figuur 17. Switchgegevens professionele aardgasmarkt**



Bron: VREG, CWaPE

### 1.3.2 Waarom veranderen bedrijven van leverancier?

De enquête peilt naar redenen om te kiezen voor een bepaalde leverancier. Als een bedrijf dezelfde leverancier heeft voor elektriciteit als voor aardgas, werd deze vraag slechts één keer gesteld. Voor de resultaten beperken we ons tot de motieven om te kiezen voor de elektriciteitsleverancier, omdat de groep die een andere leverancier heeft voor gas te klein is om hiervoor aparte conclusies te trekken.

De top twee van redenen om te kiezen voor een bepaalde elektriciteitsleverancier, blijven in 2009 de betrouwbaarheid (73% versus 63% in 2008) en de goede dienstverlening (66% versus 53% in 2008). Deze primieren nog steeds op 'lagere kostprijs' (52% versus 46% in 2008) en 'vaste (niet-geïndexeerde) energieprijs' (50% versus 46% in 2008).

Ook het aanbod van groene stroom wordt belangrijker bij de leverancierskeuze: in 2009 haalt 37% de aanbieding van groene stroom als reden aan om voor een leverancier te kiezen, versus 17% in 2008. Het toenemend groene bewustzijn wordt bevestigd in de stijging van het aantal bedrijven dat een contract heeft ondertekend voor groene elektriciteit (van 9% in 2008 naar 16% in 2009).

Grote bedrijven focussen zich meer dan kleine bedrijven op het prijsaspect (lage energiekost, vaste energieprijs), hoewel de betrouwbaarheid ook voor hen de belangrijkste motivatie blijft (zie Tabel 15). Het prijsaspect vormt, zoals te verwachten, ook een grotere motivatie bij bedrijven met een hoge energiekost.

**Tabel 15. Redenen voor keuze elektriciteitsleverancier**

Redenen voor keuze elektriciteitsleverancier	Bedrijven met contract	Bedrijfsgrootte		Elektriciteitscontract		Elektriciteitsleverancier		
		5-49 wkn	50-199 wkn	Standaard	Andere	Electrabel	Luminus	Nuon
n=	876	695	181	597	279	531	179	66
Betrouwbaar	73%	72%	76%	77%	63%	76%	69%	55%
Goede dienstverlening	66%	65%	71%	68%	62%	68%	64%	50%
Lagere kostprijs	52%	48%	66%	40%	78%	38%	67%	92%
Vaste energieprijs	50%	48%	60%	45%	60%	45%	54%	56%
Groene stroom	37%	36%	42%	35%	43%	33%	46%	32%
Extra diensten	24%	23%	30%	25%	23%	27%	22%	11%
Andere bedrijven stapten ook over	20%	19%	20%	20%	18%	21%	19%	23%

Bron: enquête 2009

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. Zoals eerder ook bevestigd werd bij de profilering van de contractanten, hebben grotere bedrijven vaker een contract bij een andere leverancier dan de standaardleverancier, wat samenhangt met hun focus op de prijs (zie Tabel 16).

### 1.3.3 Tevredenheid over leverancier

De dienstverlening speelt dus een belangrijke rol bij de keuze van een bepaalde elektriciteits-/aardgasleverancier. Daarom werd in detail ingegaan op de beoordeling van drie aspecten van dienstverlening van de leverancier van hun keuze: de facturering, de informatieverlening en de ondersteuning op het vlak van rationeel energiegebruik. Voor al deze aspecten is een beperkte stijging in tevredenheid te merken in vergelijking met vorig jaar. De ondersteuning van de elektriciteitsleverancier op het vlak van rationeel energiegebruik krijgt wel nog steeds een zwakkere evaluatie, met toch bijna een kwart (23%) ontevredenen.

Grote bedrijven zijn meer uitgesproken tevreden over de drie dienstverleningsaspecten dan kleine bedrijven (zie Tabel 16). Tussen bedrijven met een contract bij de eigen standaardleverancier en bedrijven die bij een andere dan hun standaardleverancier een elektriciteitscontract afsloten, is weinig verschil in evaluatie merkbaar. De standaardleverancier scoort lichtjes beter op ondersteuning & advisering.

**Tabel 16. Tevredenheid elektriciteitsleverancier**

Tevredenheid elektriciteitsleverancier	Bedrijven met contract	Bedrijfs grootte		Elektriciteitscontract		Elektriciteitsleverancier		
		5-49wkn	50-199wkn	Standaard	Andere	Electrabel	Luminus	Nuon
n=	876	695	181	597	279	531	179	66
<b>Facturatie</b>								
Uiterst + zeer tevreden	14%	13%	20%	14%	14%	14%	17%	14%
Tevreden	70%	71%	67%	71%	69%	70%	66%	76%
Niet echt + helemaal niet tevreden	14%	15%	12%	14%	14%	15%	14%	9%
Weet niet	2%	2%	1%	1%	4%	1%	3%	2%
<b>Informatieverlening</b>								
Uiterst + zeer tevreden	12%	10%	22%	13%	11%	13%	15%	8%
Tevreden	68%	69%	66%	69%	66%	69%	65%	70%
Niet echt + helemaal niet tevreden	17%	19%	11%	17%	19%	17%	16%	20%
Weet niet	2%	3%	1%	2%	4%	1%	5%	3%
<b>Ondersteuning op vlak van energieverbruik</b>								
Uiterst + zeer tevreden	8%	5%	18%	9%	4%	9%	7%	3%
Tevreden	63%	65%	54%	64%	60%	64%	63%	52%
Niet echt + helemaal niet tevreden	23%	23%	24%	22%	25%	23%	20%	32%
Weet niet	7%	7%	4%	5%	11%	4%	10%	14%

Bron: enquête 2009

Aangezien de overgrote meerderheid van de bedrijven dezelfde leverancier heeft voor elektriciteit en aardgas, zijn de resultaten met betrekking tot de tevredenheid over dienstverleningsaspecten van de aardgasleverancier erg vergelijkbaar zijn met die voor de elektriciteitsleverancier.

#### 1.3.4 Contact met de klantendienst

37% van de bedrijven heeft een vaste contactpersoon bij zijn elektriciteitsleverancier. Bij bedrijven met meer dan 50 werknemers is dit zelfs 70%. Ook grotere verbruikers hebben vaker een vaste contactpersoon. Bedrijven met een vaste contactpersoon hebben een positievere perceptie over de dienstverlening. Dit blijkt uit tabel 17.

**Tabel 17. Impact vaste contactpersoon op tevredenheidsaspecten**

Tevredenheid	Elektriciteit	
	Vaste contactpersoon	Geen vaste contactpersoon
n=	328	513
<b>Tevredenheid facturatie</b>		
Uiterst + zeer tevreden	17%	13%
Tevreden	71%	68%
Niet echt + helemaal niet tevreden	10%	17%
Weet niet	2%	2%
<b>Tevredenheid informatieverlening</b>		
Uiterst + zeer tevreden	21%	8%
Tevreden	69%	67%
Niet echt + helemaal niet tevreden	10%	22%
Weet niet	1%	3%
<b>Tevredenheid ondersteuning op het vlak van rationeel energiegebruik</b>		
Uiterst + zeer tevreden	14%	4%
Tevreden	63%	63%
Niet echt + helemaal niet tevreden	20%	26%
Weet niet	4%	7%

Bron: enquête 2009

Bedrijven zonder vaste contactpersoon kunnen terecht bij de klantendienst. Aan hen werd gevraagd of ze het afgelopen jaar contact hadden met de klantendienst van hun elektriciteitsleverancier. Bij iets meer dan een derde (35%) van die bedrijven blijkt dit het geval te zijn. 64% was van oordeel *snel*/ geholpen te zijn en 70% vond dat de klantendienst hen *goed* geholpen had.

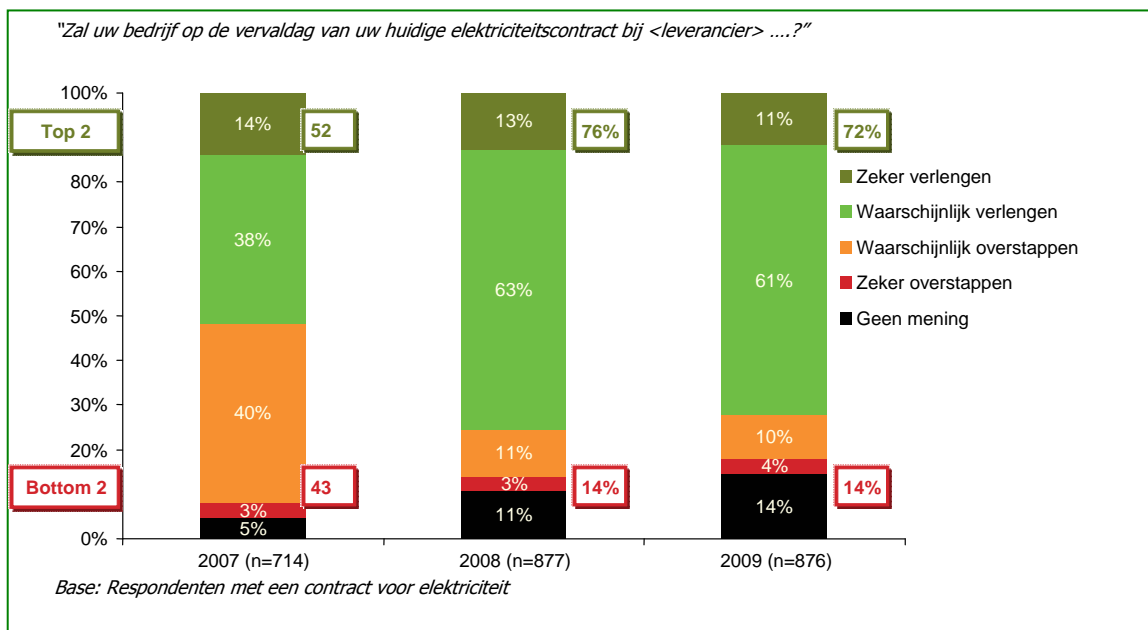
Tevredenheid over de efficiëntie en de effectiviteit van deze dienstverlening leidt tot een hoge intentie om het contract te verlengen. Respectievelijk 81% en 80% van de respondenten die snel en goed geholpen werden, zullen hun contract zeker of waarschijnlijk verlengen, versus 72% in de totale populatie.

### 1.3.5 Toekomstplannen?

#### 1.3.5.1 Bedrijven met contract

72% zal op de vervalddag het contract zeker (11%) of waarschijnlijk (61%) verlengen. 14% zal waarschijnlijk of zeker overstappen en 14% is nog onbeslist. 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 door een evaluatiefase moet. Vooral grote bedrijven, de groep die al meer dynamiek brengt op de energiemarkt, zijn vaak nog onbeslist (21%). Zie Figuur 18.

**Figuur 18. Intentie om te veranderen van elektriciteitsleverancier**



Bron: enquête 2009

Bij de gecontracteerde aardgasafnemers merken we dezelfde tendens als op de elektriciteitsmarkt: 76% zal waarschijnlijk of zeker zijn contract met de huidige leverancier verlengen. 13% zal waarschijnlijk overstappen naar een andere leverancier. Ook op de aardgasmarkt merken we een geleidelijke toename van het bedrijven die onbeslist zijn (12% in 2009). Het zijn opnieuw vooral grote bedrijven (18%) die nog niet zeker zijn over het al dan niet verlengen van hun contract.

### 1.3.5.2 Bedrijven zonder contract

Bedrijven die nog toegewezen zijn aan de standaardleverancier namen het voorbije jaar weinig initiatief om een **elektriciteitscontract** 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. Zie Figuur 19.

**Figuur 19. Redenen om geen elektriciteitscontract af te sluiten**



Bron: enquête 2009

Ook op de aardgasmarkt zorgt de tevredenheid over de huidige (standaard)leverancier (44%) ervoor dat bedrijven zonder contract niet echt gemotiveerd zijn om een contract af te sluiten. Barrières die ook aan de basis liggen van hun inerte gedrag is het gevoel onvoldoende geïnformeerd te zijn (34%) en het feit dat het bedrijf nog geen betere offerte heeft ontvangen (32%). Voor 31% is de aardgaskost vrij onbelangrijk. Daarmee geven bedrijven aan dat het voor hen niet de moeite loont om op zoek te gaan naar de goedkoopste leverancier.

Slechts een kwart van de bedrijven zonder contract geeft aan dat ze zeker (3%) of waarschijnlijk (22%) een **elektriciteits**contract zullen tekenen in de komende 6 maanden. Dit resultaat ligt in lijn met 2008 (23%).

In de **aardgas**markt ligt de intentie om een contract af te sluiten iets hoger, met 36% die zeker (8%) of waarschijnlijk (28%) in de toekomst een contract zal tekenen. In vergelijking met 2008 (28%) is dit een aanzienlijke stijging.

Hoewel bedrijven zonder contract het voorbije jaar niet vaak contact opnamen met een elektriciteitsleverancier om een contract af te sluiten, zien we hier toch dat ze daarom niet noodzakelijk afkerig staan ten opzichte van het afsluiten van een contract.

## 2 Evolutie elektriciteits- en aardgasprijzen

Op de VREG-website kunnen huishoudelijke elektriciteits- en aardgasafnemers en kleine professionele elektriciteitsafnemers<sup>18</sup> een vergelijking, de V-test, uitvoeren waarvan het resultaat hen toelaat om de verschillende producten die op de Vlaamse huishoudelijke elektriciteits- en aardgasmarkt en kleine professionele elektriciteitsmarkt aangeboden worden te vergelijken op basis van indicatieve jaarlijkse kostprijs, graad van variabiliteit, contractduurtijd en herkomst van de geleverde stroom.

De prijsgegevens<sup>19</sup> die de VREG in haar rapport opneemt, zijn gebaseerd op de gegevens die de leveranciers aan de VREG overmaken in het kader van de V-test.

Om de evolutie van de elektriciteits- en aardgasprijzen op te volgen, stelt de VREG haar prijzenrapporten altijd op dezelfde manier op (zie Bijlage 1). De grafieken worden opgesteld op basis van typecategorieën van afnemers (zie Bijlage 2).

Om de evolutie op de huishoudelijke elektriciteits- en aardgasmarkt met elkaar te kunnen vergelijken, gebruikt de VREG gelijkaardige figuren voor beide markten.

Afhankelijk van de tijdsas toont de VREG de figuren ofwel op maandbasis ofwel voor een aantal scharniermomenten, om de figuren niet te overladen.

### A. Gezinnen

#### 2.1 Energieprijs: perceptie en voorkeuren van de Vlaamse gezinnen

##### 2.1.1 Elektriciteit

De enquête meet de gepercipieerde prijsevolutie door aan de gezinnen te vragen of de elektriciteitsprijs die men betaalt op het moment van de bevraging gestegen, gedaald of gelijk gebleven is ten opzichte van het jaar voordien. Concreet spreken de gezinnen zich uit over de prijsevolutie in de periode juli 2008-juli 2009.

In 2009 antwoordt bijna de helft (47%) van de gezinnen dat de elektriciteitsprijs gestegen is, 5% spreekt zelfs van een forse prijsstijging van meer dan 20%. 23% van de gezinnen denkt dat de elektriciteitsprijs gelijk gebleven is. 18% denkt dat de prijs gedaald is ten opzichte van vorig jaar, waarbij de daling in de helft van de gevallen beperkt bleef tot maximum 10%. Deze perceptie is algemeen in die zin dat er op dit vlak geen verschillen worden gevonden tussen gecontracteerden bij de standaardleverancier of andere leveranciers. Gezinnen zonder contract spreken iets meer over een daling (23%) dan gezinnen met contract (18%).

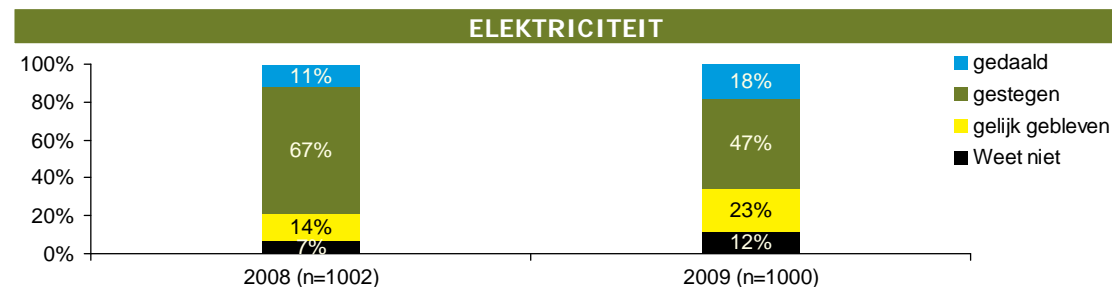
Het aandeel gezinnen dat een stijging percipieert is echter gevoelig lager dan in 2008 (zie Figuur 20). Deze resultaten wijzen er op dat de vrij algemene perceptie van stijgende elektriciteitsprijzen enigszins is afgekoeld in 2009.

<sup>18</sup> De VREG definieert kleine professionele elektriciteitsafnemers als professionele jaargemeten laagspanningsklanten met een aansluitingsvermogen kleiner dan 56 kVA.

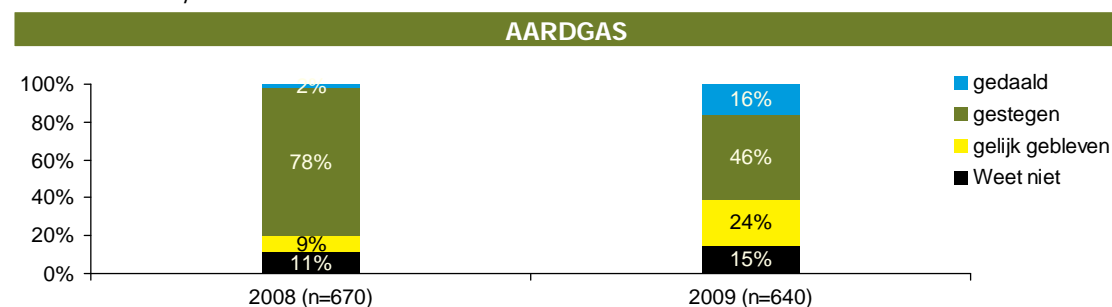
<sup>19</sup> De huishoudelijke prijsgegevens zijn inclusief btw en de professionele prijsgegevens zijn exclusief btw.

## Figuur 20. Perceptie evolutie elektriciteitsprijs

Als u de elektriciteitsprijs die u nu betaalt, vergelijkt met die van 1 jaar geleden, is die dan volgens u...?



Basis: Totale steekproef



Basis: Aardgasgebruikers  
Bron: enquête 2009

### 2.1.2 Aardgas

De prijsperceptie voor elektriciteit en aardgas is erg gelijklopend. Ook op de aardgasmarkt meent 46% nog steeds een prijsstijging te zien. 24% van de gezinnen denkt dat de aardgasprijs gelijk gebleven is en 16% denkt dat de prijs gedaald is ten opzichte van vorig jaar. Net als voor elektriciteit is het aandeel gezinnen dat een stijging rapporteert gevoelig lager dan in 2008 (zie Figuur 20). Niet alleen de perceptie van stijgende elektriciteitsprijzen, maar ook van stijgende prijzen voor aardgas lijkt daarmee gedeeltelijk afgekoeld in 2009.

## 2.2 Monitoring energieprijzen gezinnen

### 2.2.1 Overzicht van de markt

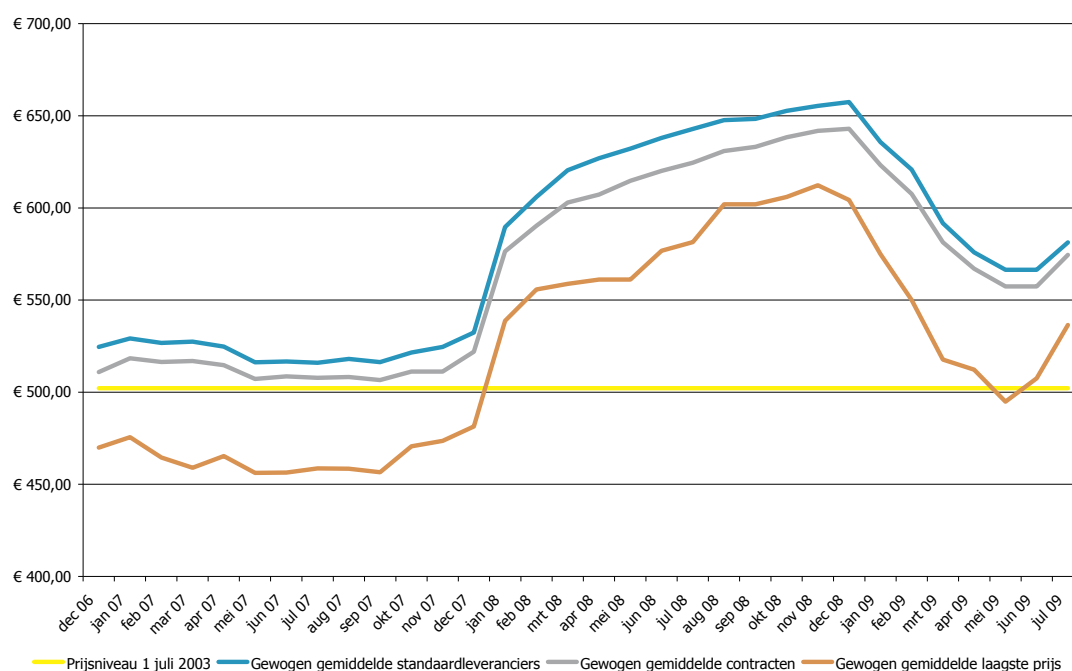
Onderstaande figuren geven voor een gemiddeld gezin (electriciteitsverbruik op jaarbasis van 1.600 kWh in de dag en 1.900 kWh in de nacht<sup>20</sup> en aardgasverbruik op jaarbasis van 23.260 kWh) de evolutie weer van achtereenvolgens de elektriciteitsprijzen (Figuur 21), de aardgasprijzen (Figuur 22) en de som van de elektriciteits- en aardgasprijzen (Figuur 23).

De VREG stelt vast dat het nog altijd zinvol is om een onderscheid te maken tussen de passieve gezinnen, de actieve gezinnen en de meest prijsbewuste gezinnen. De passieve gezinnen blijven toegewezen aan hun standaardleverancier, aangezien ze geen contract ondertekenden. De actieve gezinnen sloten een contract af met een elektriciteits- en/of aardgasleverancier en betalen doorgaans minder dan de passieve gezinnen. De meest prijsbewuste gezinnen zijn de gezinnen die op zoek gingen naar de goedkoopste prijs in hun netgebied, waardoor zij het minst betalen.

<sup>20</sup> Het jaarverbruik van deze typecategorie was opgesplitst in 2.200 kWh dagverbruik en 1.300 kWh nachtverbruik vóór de invoering van het weekendtarief op 1 januari 2007.



**Figuur 21. Evolutie van de elektriciteitsfactuur voor een gezin met een doorsnee verbruik (typecategorie Dc, 1.600 kWh dagverbruik en 1.900 kWh nachtverbruik op jaarbasis)**



De afname van de gewogen gemiddelde prijzen, uitgezonderd de gewogen gemiddelde laagste prijs, zette na december 2008 in. De daling van deze laagste prijs begon al één maand vroeger.

In juli 2009 was de gewogen gemiddelde prijs over alle afnemers ten opzichte van december 2008 gedaald met 10,80%. De gewogen gemiddelde prijs van de standaardleveranciers daalde met 11,60%, de gewogen gemiddelde prijs van de contracten met 10,65% en de gewogen gemiddelde laagste prijs met 11,22%.

Het dieptepunt van de gewogen gemiddelde prijs van de standaardleveranciers, de gewogen gemiddelde prijs van de contracten en de gewogen gemiddelde laagste prijs in 2009 bevond zich in mei. De laatstgenoemde prijs bevond zich in deze maand onder het niet-geïndexeerde prijsniveau van 1 juli 2003.

Een passief gezin kan in juli 2009 € 44,78 besparen door te opteren voor de laagste prijs op de elektriciteitsmarkt. Voor een actief gezin is deze besparing € 38,04.

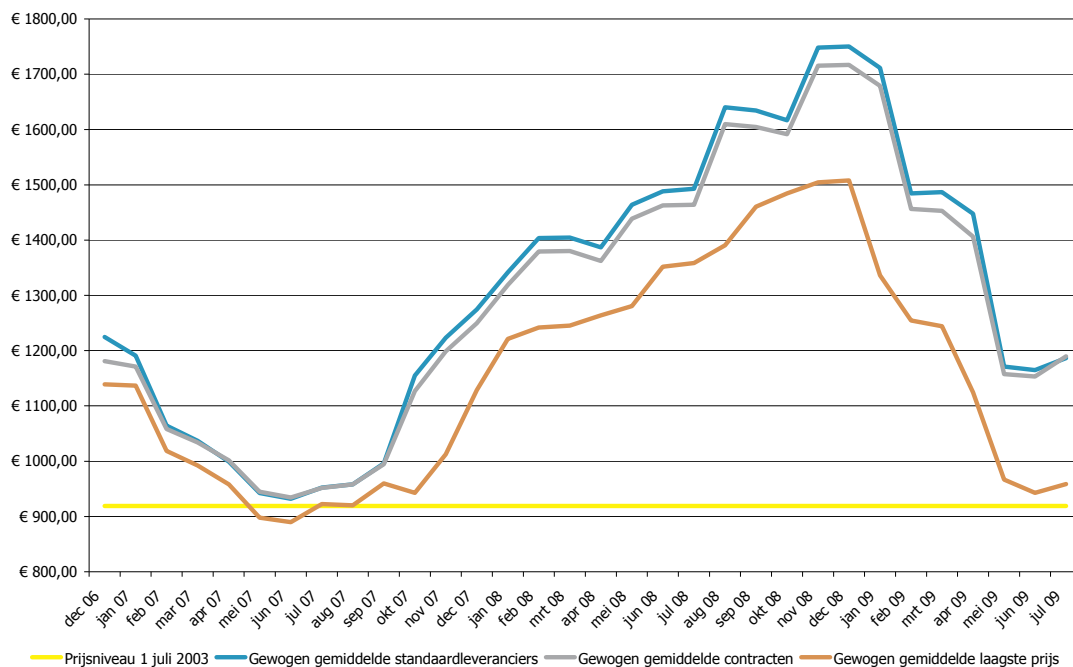
Figuur 22 toont een neerwaartse evolutie van de verschillende aardgasprijzen sinds december 2008. Het prijsniveau over alle afnemers daalde in juli 2009 ten opzichte van december 2008 met bijna één derde (31,16%). Voor de gewogen gemiddelde prijs van de standaardleveranciers bedraagt dit percentage 32,21%, voor de gewogen gemiddelde prijs van de contracten 30,70% en voor de gewogen gemiddelde laagste prijs 36,43%.

De gewogen gemiddelde prijs van de standaardleveranciers, de gewogen gemiddelde prijs van de contracten en de gewogen gemiddelde laagste prijzen waren in 2009 het laagst in juni.

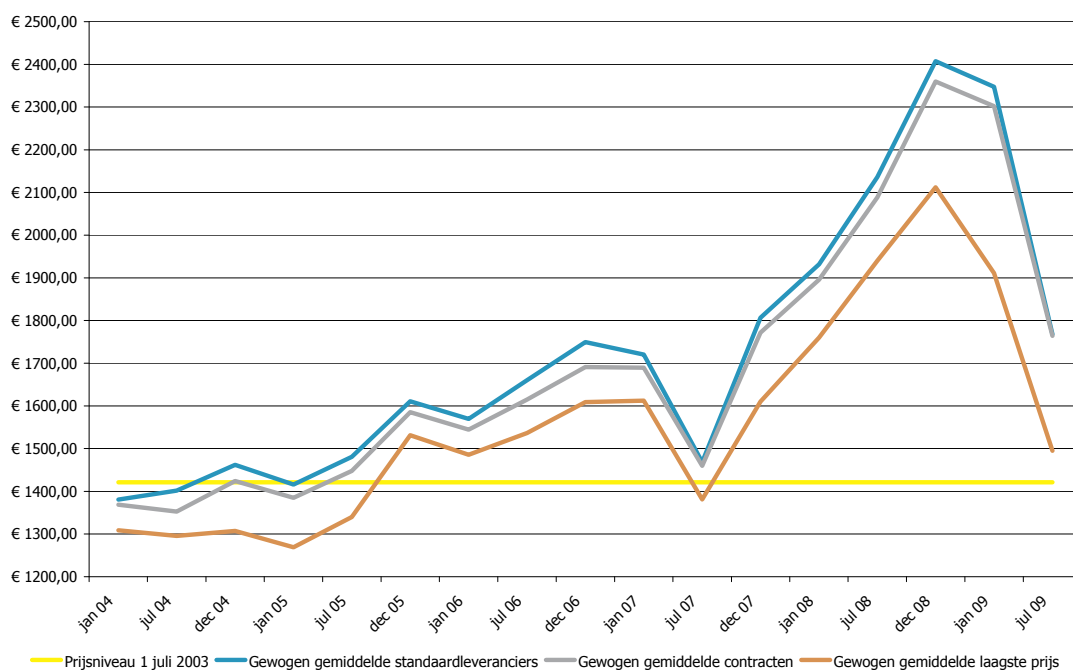
In juli 2009 lag de gewogen gemiddelde prijs van de standaardleveranciers (€ 1.186,45) voor het eerst onder het gemiddelde prijsniveau van de contracten (€ 1.189,69).

Een passief gezin kan in juli 2009 € 227,89 besparen door te opteren voor de laagste prijs op de aardgasmarkt. Voor een actief gezin is deze besparing gemiddeld € 231,14.

**Figuur 22. Evolutie van de aardgasfactuur voor een gezin dat verwarmt met aardgas met een doorsnee verbruik (typecategorie D3, 23.260 kWh op jaarbasis)**



**Figuur 23. Evolutie van de totale energiefactuur voor een gezin met een doorsnee verbruik**



In juli 2009 betalen gezinnen sinds begin 2004 ongeveer één vierde (28,08%) meer voor hun energiefactuur (gewogen gemiddelde prijs over alle afnemers). In juli 2008 bedroeg dit percentage 52,39%.

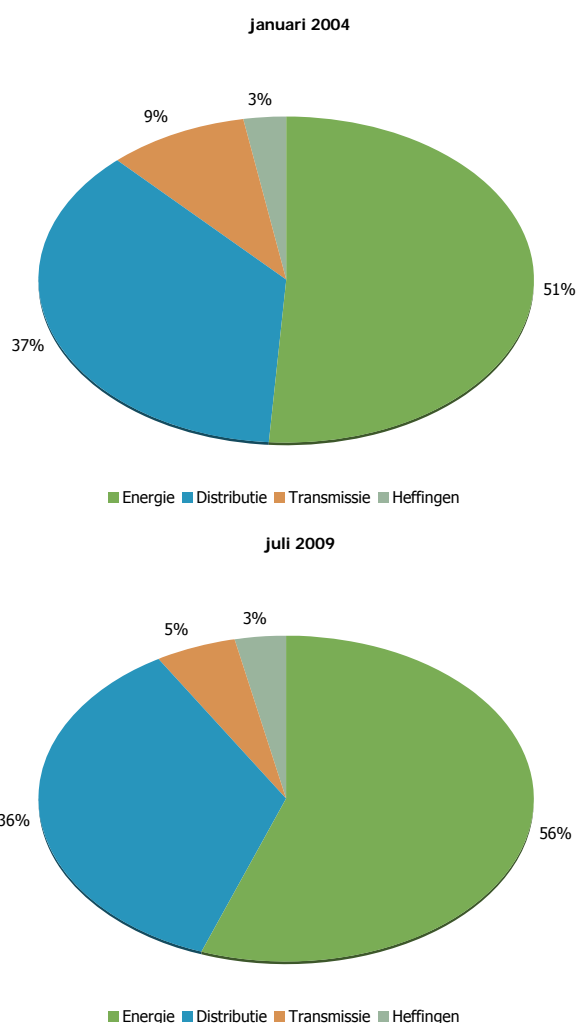
## 2.2.2 Onderdelen van de energieprijis

De totale jaarlijkse kostprijs die door de leveranciers aan hun eindafnemers wordt aangerekend, bestaat uit verschillende onderdelen:

- de energieprijis (inclusief de kosten groene stroom en de kosten WKK voor elektriciteit<sup>21</sup>);
- de nettarieven (distributie- en transmissienettarieven voor elektriciteit en aardgas distributie- en vervoernettarieven voor aardgas);
- de heffingen.

In onderstaande taartdiagrammen wordt achtereenvolgens voor elektriciteit en voor aardgas de procentuele verdeling van de prijsonderdelen voor een gezin met een doorsnee verbruik weergegeven.

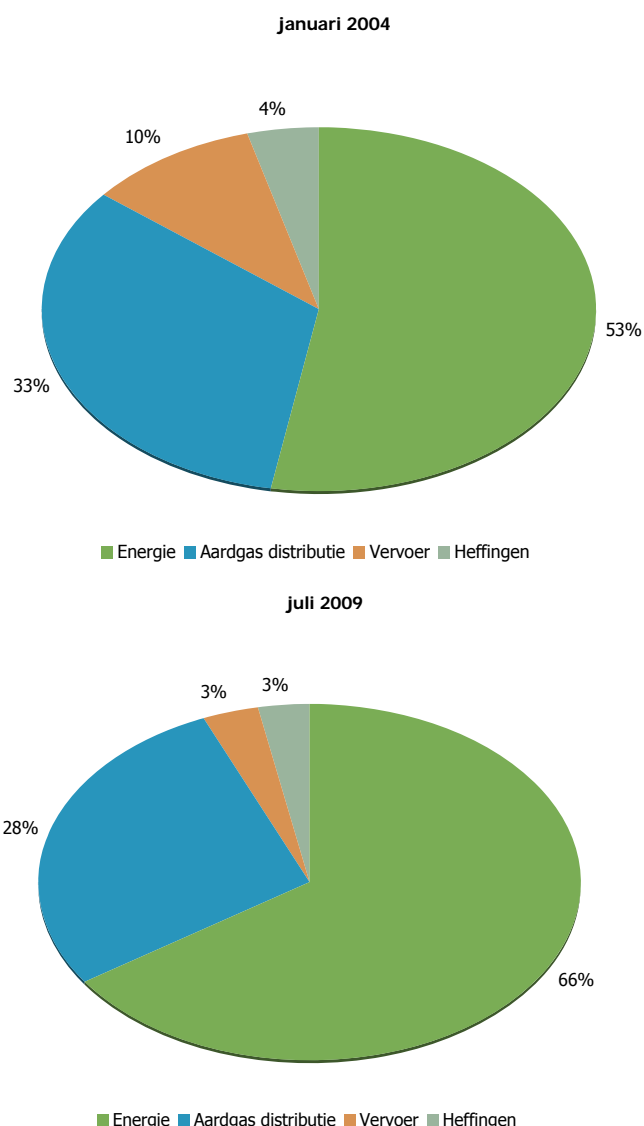
**Figuur 24. Procentuele verdeling van de onderdelen van de elektriciteitsprijs voor een gezin met een doorsnee verbruik<sup>22</sup>**



<sup>21</sup> De kosten groene stroom en de kosten WKK weerspiegelen de kosten die de leveranciers maken om te voldoen aan de jaarlijkse quotumverplichtingen.

<sup>22</sup> De btw is in elk prijs onderdeel inbegrepen.

**Figuur 25. Procentuele verdeling van de onderdelen van de aardgasprijs voor een gezin dat verwarmt met aardgas met een doorsnee verbruik<sup>23</sup>**



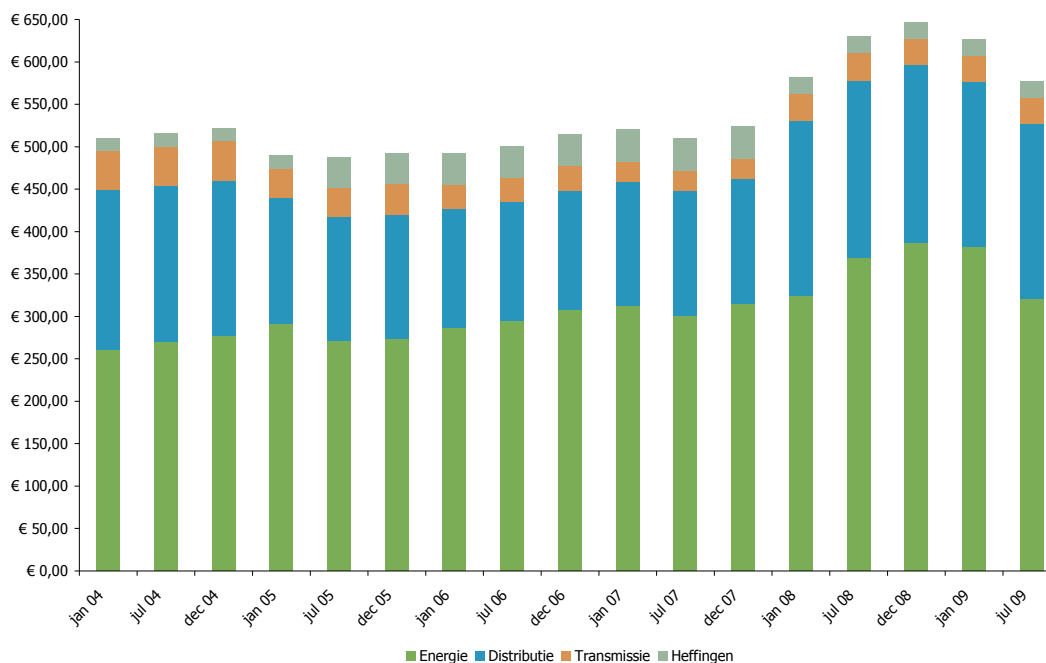
Bovenstaande figuren tonen aan dat de verhoudingen van de onderdelen variëren doorheen de tijd. De energieprijis – en voor elektriciteit – ook de heffingen denuclearisatie en Kyoto zijn de enige onderdelen op basis waarvan de verschillende leveranciers met elkaar kunnen concurreren omdat deze bestanddelen de enige zijn waarop ze vat hebben. De andere prijsonderdelen (nettarieven en overige heffingen) worden door de overheid bepaald of goedgekeurd en zijn binnen eenzelfde netgebied voor alle afnemers gelijk.

Vooraf de groei van de energiekost voor aardgas in juli 2009 (66%) ten opzichte van januari 2004 (53%) valt op. Echter, in juli 2008 bedroeg dit percentage 71%.

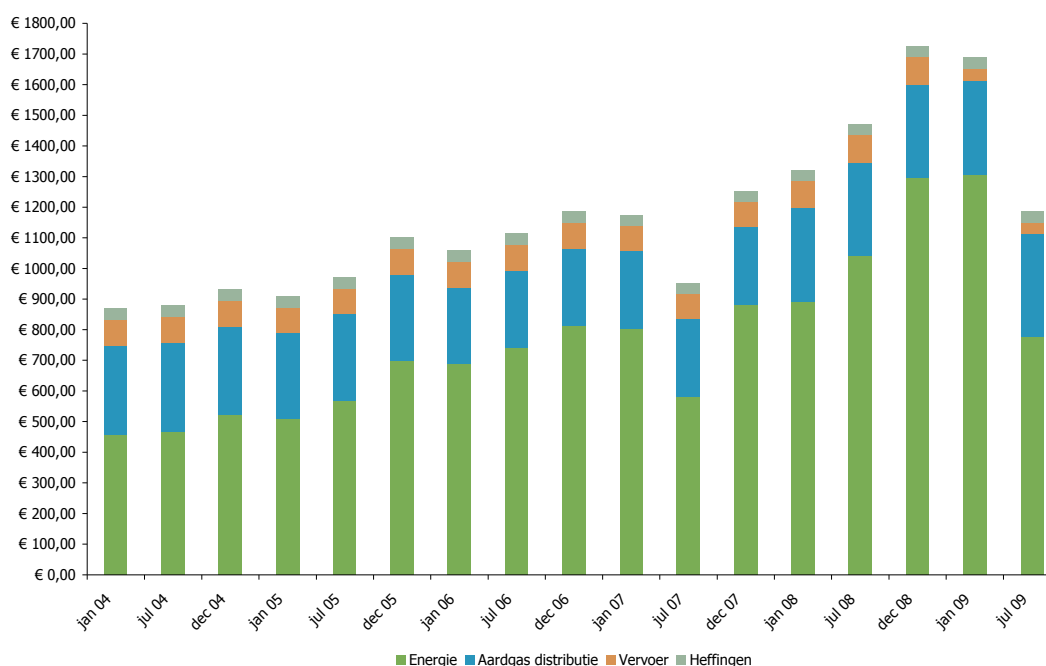
De twee onderstaande figuren geven de evolutie weer van deze verhoudingen van de verschillende prijsonderdelen voor elektriciteit en aardgas.

<sup>23</sup> De btw is in elk prijsonderdeel inbegrepen.

**Figuur 26. Evolutie van de verhoudingen van de onderdelen van de totale jaarlijkse elektriciteitsprijs voor een gezin met een doorsnee verbruik**



**Figuur 27. Evolutie van de verhoudingen van de onderdelen van de totale jaarlijkse aardgasprijs voor een gezin dat verwarmt met aardgas met een doorsnee verbruik**



Uit figuur 26 blijkt duidelijk dat het distributienettarief in juli 2009 (€ 205,92) ongeveer gelijk is aan dat in juli 2008 (€ 209,16). In de eerste helft van 2009 lag dit tarief een beetje lager (€ 193,60). De daling van dit tarief begin 2009 is toe te schrijven aan het verdwijnen van de 'federale bijdrage ter compensatie van de inkomstenderving voor de gemeenten ingevolge de liberalisering van de elektriciteitsmarkt' die in 2008 deel uitmaakte van het distributienettarief. De toename sinds juli 2009 is te wijten aan de nieuwe, goedgekeurde tarieven van een aantal distributienetbeheerders met ingang op 1 juli 2009.

Sinds 1 juli 2009 wordt de federale bijdrage voor elektriciteit via cascade gegeven. Omdat de distributienetbeheerders in het aanrekenen van deze federale bijdrage aan de verschillende elektriciteitsleveranciers mogen rekening houden met hun netverliezen, verschilt de federale bijdrage daardoor per distributienetbeheerder<sup>24</sup>.

Figuur 27 toont aan dat het aardgasdistributienettarief sinds juli 2009 (€ 333,97) is toegenomen met 9,17% ten opzichte van juli 2008 (€ 305,93). Deze stijging kan verklaard worden door de nieuwe, goedgekeurde tarieven van een aantal distributienetbeheerders.

### 2.2.3 Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract en verschil tussen hoogste en laagste prijs

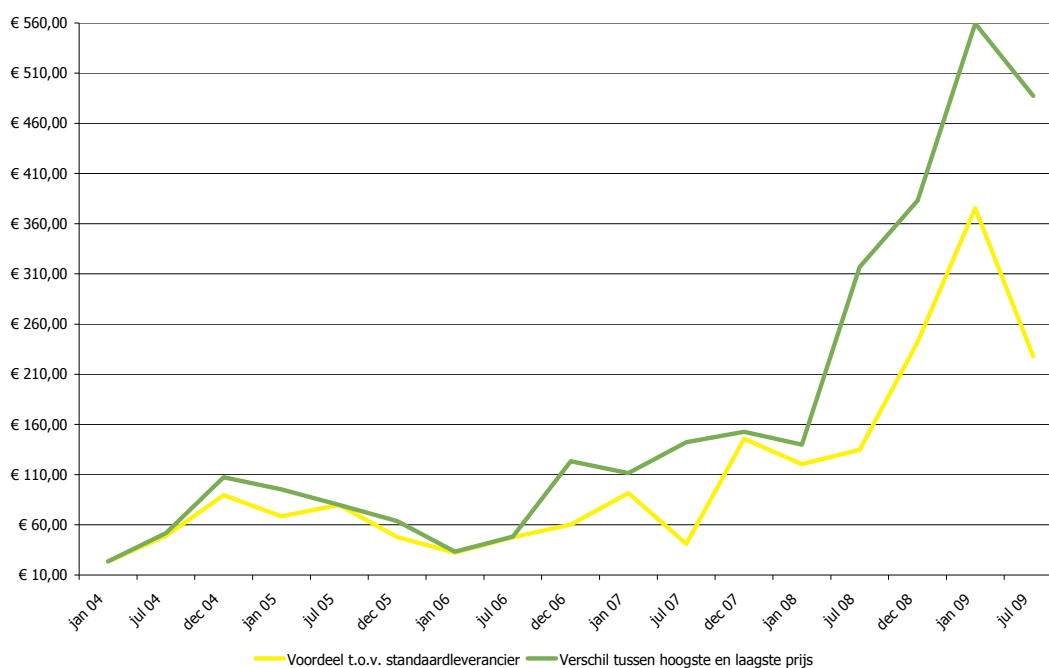
De volgende drie figuren geven de evolutie van het maximale voordeel voor een passief gezin met een doorsnee verbruik door het afsluiten van een contract. Ook wordt in de figuren de evolutie van het verschil tussen de hoogste en de laagste prijs getoond voor een gezin met een doorsnee verbruik. Ten eerste worden beide evoluties voor elektriciteit bekeken, ten tweede voor aardgas en ten derde voor de totale factuur (elektriciteit en aardgas).

**Figuur 28. Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract op de elektriciteitsfactuur en verschil tussen de hoogste en de laagste elektriciteitsprijs voor een gezin met een doorsnee verbruik**

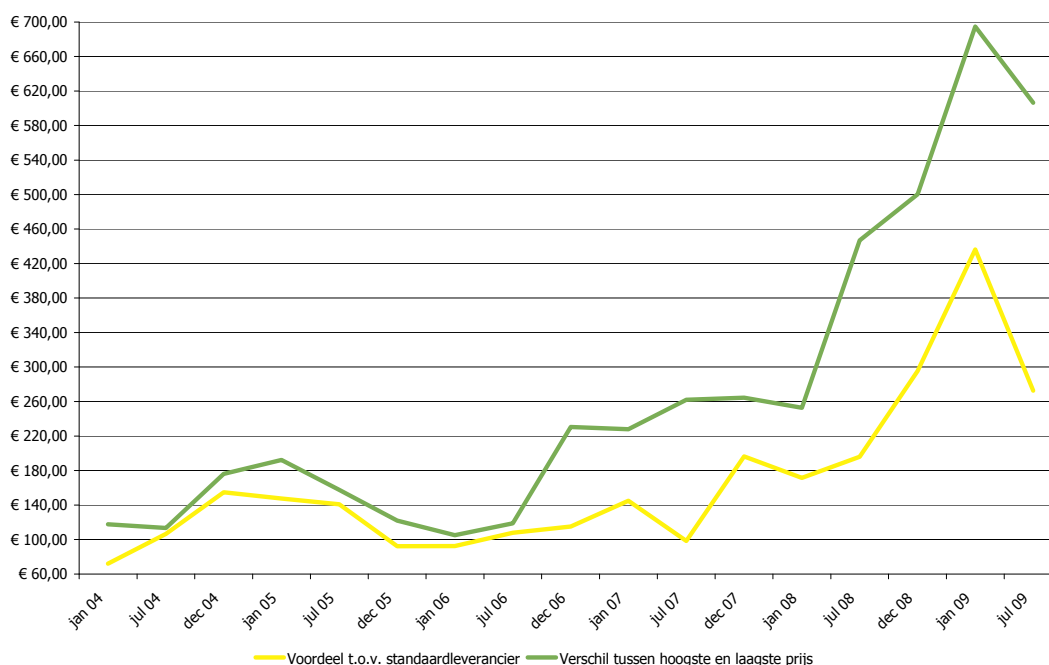


<sup>24</sup> De VREG voerde de nodige aanpassingen tengevolge van deze wetswijziging nog niet uit, waardoor het aandeel heffingen in de totaalprijs lichtjes te laag is.

**Figuur 29. Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract op de aardgasfactuur en verschil tussen de hoogste en de laagste aardgasprijs voor een gezin dat verwarmt met aardgas met een doorsnee verbruik**



**Figuur 30. Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract op de energiefactuur en verschil tussen de hoogste en de laagste prijs voor een gezin met een doorsnee verbruik**



Het maximale prijsvoordeel dat een gezin in juli 2009 kan doen op de totale factuur bedraagt € 272,56 (€ 44,67 voor elektriciteit en € 227,89 voor aardgas). Enkel in het begin van het jaar kon een gezin een nog groter voordeel doen (€ 436,29).

Het verschil tussen de hoogste en de laagste elektriciteitsprijs bedraagt in juli 2009 € 119,07. Voor aardgas bedraagt deze kloof € 487,44.

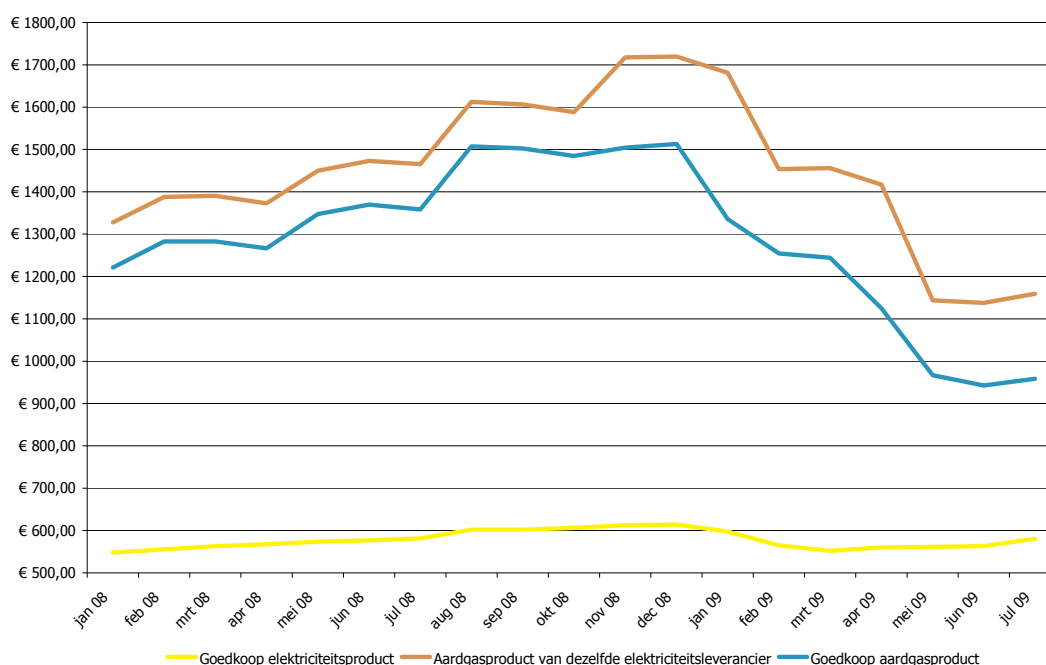
## 2.2.4 Dual fuel contract of niet?

Consumenten hebben de mogelijkheid om hun elektriciteitscontract en hun aardgascontract af te sluiten bij verschillende leveranciers. De VREG stelt echter vast dat gezinnen die voor beide energietypes een contract willen aangaan, vaak voor één en dezelfde leverancier opteren.

Het merendeel van deze gezinnen laat zich blijkbaar leiden door het maken van een bewuste keuze voor elektriciteit en sluiten een aardgascontract met dezelfde leverancier af zonder na te gaan of de prijs van het aardgasproduct voor hen interessant is.

Figuur 31 geeft de evoluties van een goedkoop elektriciteitsproduct en een aardgasproduct van dezelfde energieleverancier en de evolutie van een goedkoop aardgasproduct bij een verschillende leverancier.

**Figuur 31. Prijzenvergelijking tussen het sluiten van een elektriciteits- en aardgascontract bij dezelfde leverancier en het sluiten van een elektriciteits- en aardgascontract bij verschillende leveranciers**



Uit bovenstaande figuur wordt duidelijk dat gezinnen er meestal voordeel bij hebben om zich bij het sluiten van een elektriciteitscontract en een aardgascontract niet te laten leiden door de prijs van het elektriciteitscontract en vervolgens een aardgascontract met dezelfde leverancier af te sluiten. Gezinnen die voor beide energietypes bewust op zoek gaan op de elektriciteits- en aardgasmarkt kunnen op deze manier een aanzienlijke besparing (in juli 2009 ongeveer € 200) doen.

## 2.2.5 Sociale maximumprijzen

De CREG, Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas, berekent de Belgische sociale maximumprijzen door 'per leverancier, voor het geografische gebied met het laagste distributienettarief, op voorwaarde dat er binnen deze zone minstens 1% van de Belgische bevolking woont, voor de periode van drie maanden voorafgaand aan de



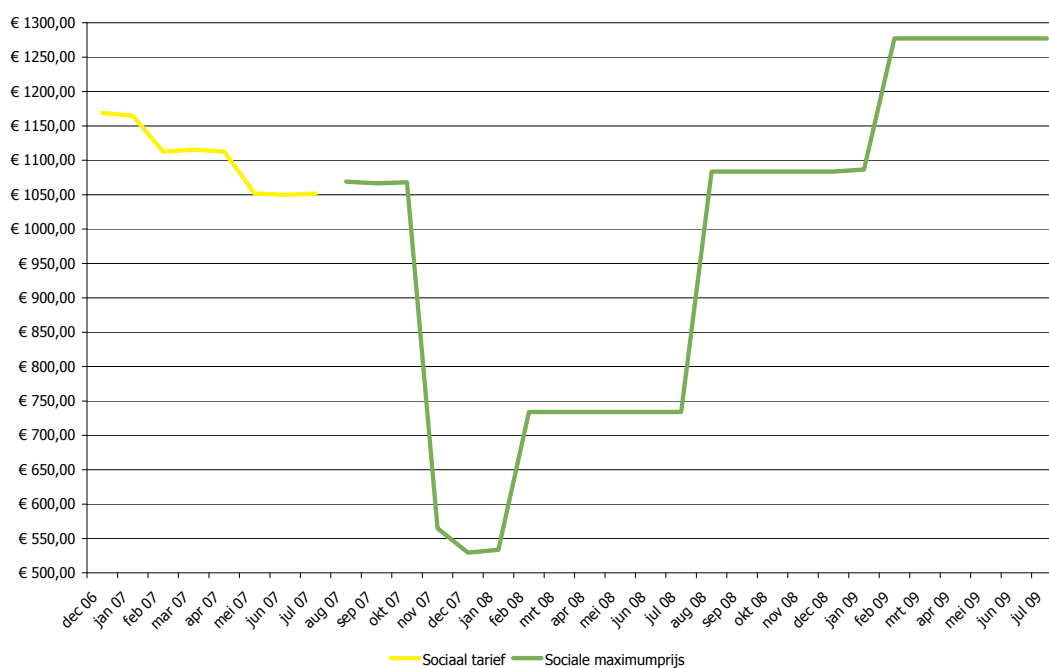
berekening van de sociale maximumprijzen, het laagste commerciële tarief te berekenen<sup>25</sup>. De sociale maximumprijzen zijn telkens voor zes maanden van toepassing.

De onderstaande figuren tonen de evolutie van deze prijs voor een gezin met een gemiddeld verbruik voor achtereenvolgens elektriciteit en aardgas.

**Figuur 32. Evolutie van de sociale maximumprijs voor elektriciteit voor een gezin met een doorsnee verbruik**



**Figuur 33. Evolutie van de sociale maximumprijs voor aardgas voor een gezin dat verwarmt met aardgas met een doorsnee verbruik**



<sup>25</sup> Zie [www.creg.be](http://www.creg.be).

Figuur 32 toont aan dat de sociale maximumprijs voor elektriciteit in de periode van februari 2009 (€ 411,76) tot en met juli 2009 (€ 406,09)<sup>26</sup> lager is dan in de voorgaande periode van augustus 2008 (€ 428,88) tot en met januari 2009 (€ 430,00)<sup>27</sup>.

In juli 2009 is de gewogen gemiddelde laagste prijs 32,11% hoger dan de sociale maximumprijs voor elektriciteit.

Op basis van figuur 33 wordt duidelijk dat de sociale maximumprijs voor aardgas in de periode van februari 2009 (€ 1.277,31) tot en met juli 2009 (€ 1.277,31) hoger is dan dezelfde prijs in de voorgaande periode van augustus 2008 (€ 1.083,60) tot en met januari 2009 (€ 1.086,57)<sup>28</sup>.

De gewogen gemiddelde laagste aardgasprijs is in de periode van februari 2009 tot en met juli 2009 lager dan de sociale maximumprijs voor aardgas. In juli 2009 bedraagt dit verschil € 318,75.

De berekeningswijze biedt de verklaring van deze vaststelling. Er wordt gekeken naar de tarieven van de drie maanden voorgaand aan het moment waarop de leveranciers de tarieven moeten overmaken aan de CREG. De CREG berekent op basis hiervan de sociale maximumprijzen voor de eerstvolgende periode van zes maanden.

Concreet zijn het de tarieven van de maanden september, oktober en november 2008 die in beschouwing werden genomen om de sociale maximumprijzen voor de maanden februari 2009 tot en met juli 2009 te berekenen<sup>29</sup>. Aangezien de aardgasprijzen, die in 2008 sterk stegen, na de piek in december 2008 een sterke daling kenden, ligt de sociale maximumprijs in de periode van februari tot en met juli 2009 boven de gewogen gemiddelde laagste prijs.

#### 2.2.6 Vergelijking van de energieprijzen in Vlaanderen met Wallonië en Nederland

De vergelijking van de energiefactuur tussen de verschillende regio's in België en met de buurlanden is niet eenvoudig. Het doorsnee verbruik van een gezin voor elektriciteit en aardgas verschilt van land tot land. Ook de netinfrastructuur en meer bepaald het effect van de bevolkingsdichtheid hebben zeker hun invloed op de totale energiefactuur.

In de onderstaande grafieken worden de prijzen berekend voor het verbruik van een doorsnee gezin in Vlaanderen, op basis van informatie van de Waalse regulator CWaPE en de Nederlandse regulator Energiekamer<sup>30</sup>. De vergelijking schetst een beeld van het niveau van de elektriciteits- en aardgasfactuur voor de Vlaamse huishoudelijke afnemers.

In de drie onderstaande figuren worden de prijzen in Vlaanderen<sup>31</sup>, Wallonië<sup>32</sup> en Nederland<sup>33</sup> vergeleken, achtereenvolgens voor elektriciteit, aardgas en de som van beide energietypes.

<sup>26</sup> Het prijsverschil tussen februari 2009 en juli 2009 is te verklaren door de éénheidsprijs voor de gratis kWh. Bij de prijsberekening van februari 2009 werd er nog rekening gehouden met de éénheidsprijs van 2008. Sinds maart 2009 werd de éénheidsprijs van 2009 in beschouwing genomen.

<sup>27</sup> De sociale maximumprijs in januari 2009 is hoger dan in de vijf voorgaande maanden. Dit verschil kan verklaard worden door de federale bijdrage die in 2009 iets hoger was dan in 2008.

<sup>28</sup> De federale bijdrage en de toeslag beschermde klanten die in 2009 iets hoger zijn dan in 2008, gaven aanleiding tot de hogere sociale maximumprijs voor aardgas in januari 2009 in vergelijking met de maanden augustus 2008 tot en met december 2008.

<sup>29</sup> Het zijn analoog hiermee de tarieven van de maanden maart, april en mei die in beschouwing genomen worden voor de berekening van de sociale maximumprijzen voor de periode van augustus tot en met januari van het volgende jaar.

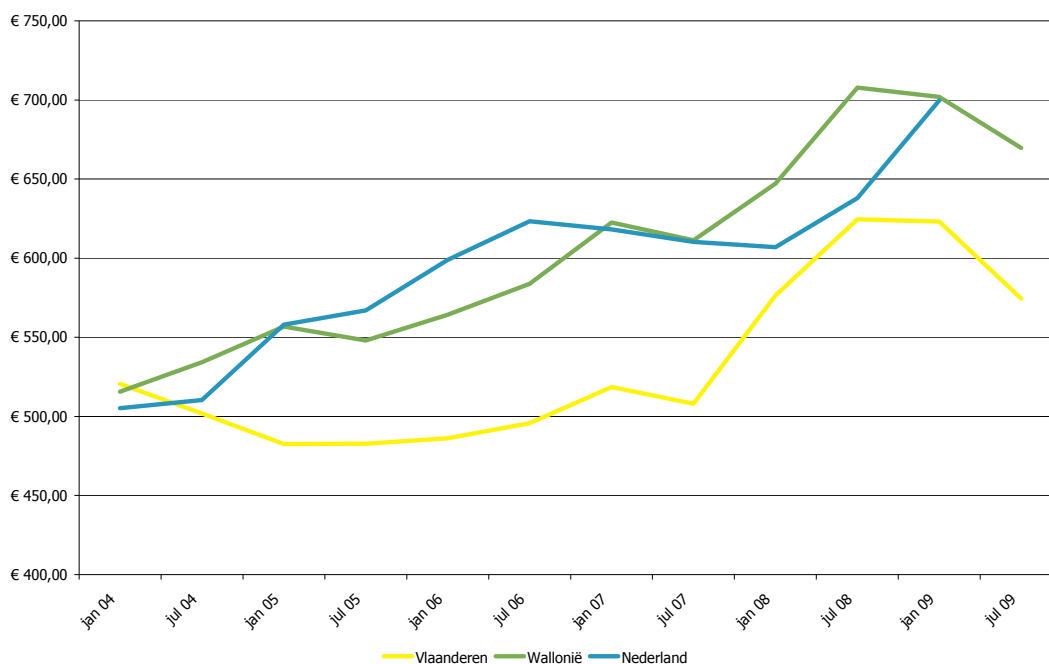
<sup>30</sup> De vroegere DTe.

<sup>31</sup> De basis is de gewogen gemiddelde prijs van de contracten.

<sup>32</sup> De basis is de gewogen gemiddelde prijs van de contracten.

<sup>33</sup> De VREG beschikt nog niet over de prijs van juli 2009.

**Figuur 34. Vergelijking van de elektriciteitsprijs in Vlaanderen met Wallonië en met Nederland**



Figuur 34 toont aan dat de prijsevolutie in Vlaanderen en Wallonië nog steeds sterke gelijkenissen vertoont. De prijs in Vlaanderen daalde tussen januari en juli 2009 met 7,81%. In Wallonië was deze daling minder uitgesproken (4,59%). Midden 2009 ligt de prijs van Wallonië € 95,16 boven de prijs in Vlaanderen.

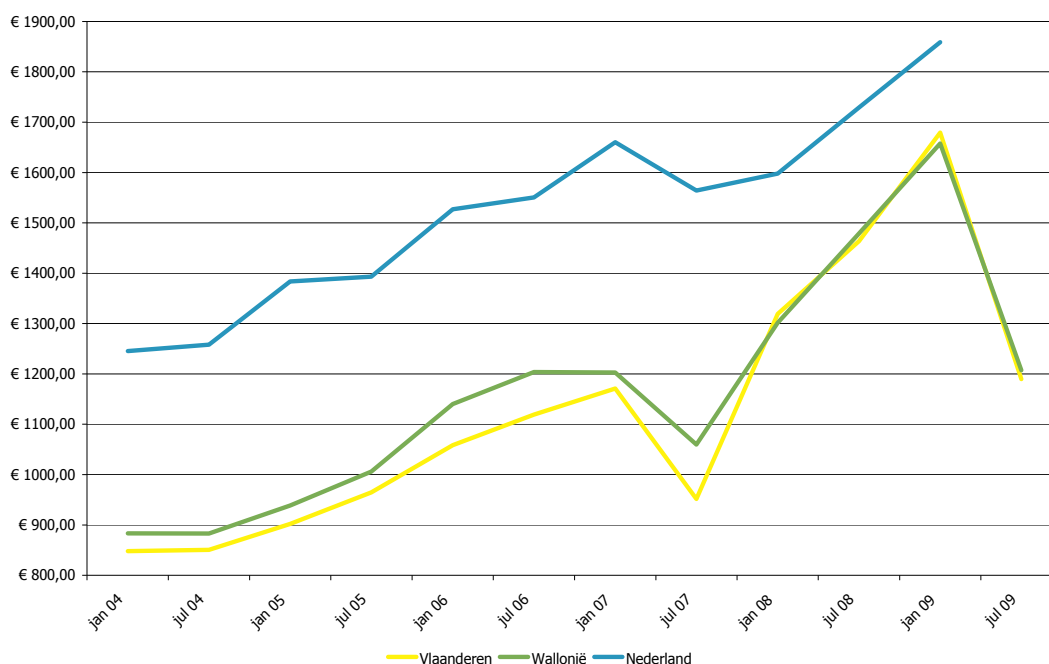
Begin 2009 ligt de prijs in Vlaanderen nog steeds onder de prijs in Nederland. Het prijsverschil tussen Nederland en Vlaanderen bedraagt in januari 2009 € 76,52.

Opvallend is dat er in figuur 34 voor Nederland een prijsstijging merkbaar is tussen juli 2008 en januari 2009, terwijl in Vlaanderen en Wallonië de omgekeerde beweging merkbaar is. In Vlaanderen vond er vanaf juli 2008 een stijging van de prijzen plaats tot en met december 2008 en vervolgens een sterke daling die resulteerde in sterk verlaagde prijzen in januari 2009. Deze evolutie wordt in bovenstaande figuur omwille van de gekozen tijdsas niet getoond.

Figuur 35 toont dat de aardgasprijs tussen januari 2009 en juli 2009 procentueel sterker daalde in Vlaanderen (29,15%) dan in Wallonië (27,18%). In juli 2009 is de aardgasprijs in Vlaanderen € 17,16 goedkoper dan in Wallonië. Het prijsverschil tussen Nederland en Vlaanderen bedraagt in januari 2009 € 179,81<sup>34</sup>.

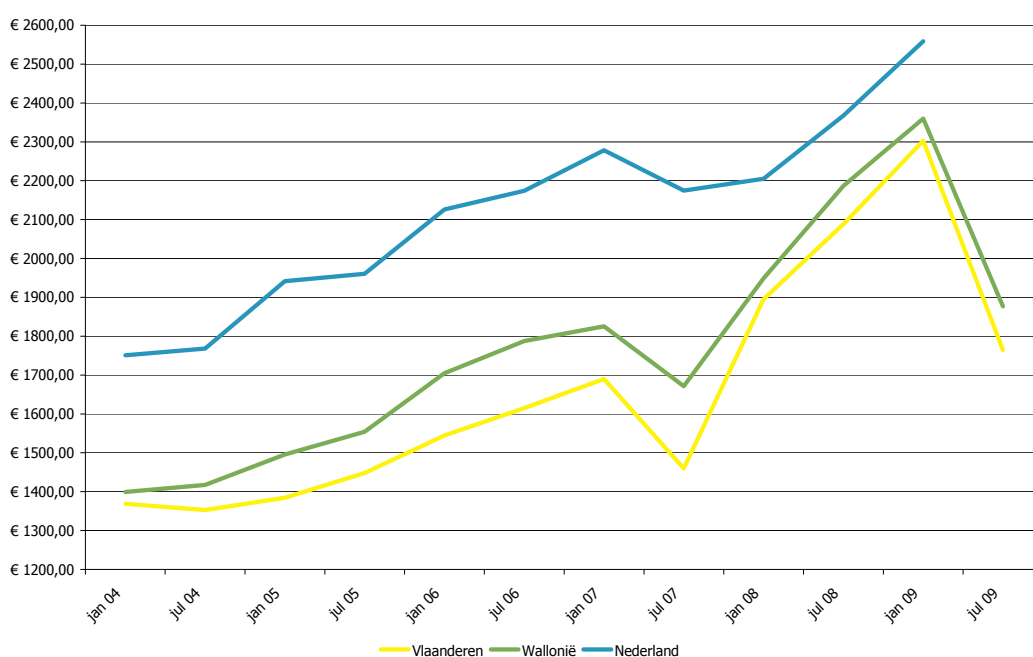
<sup>34</sup> Alle factuuronderdelen, dus ook de vervoerkost, werden berekend op basis van het gemiddelde verbruik van een Vlaams gezin dat verwarmt met aardgas. Als er rekening zou gehouden worden met het gemiddelde verbruik van een Nederlands gezin dat verwarmt met aardgas, zou de vervoerkost (en hierdoor dus ook de totale factuur) dalen met ongeveer € 100.

**Figuur 35. Vergelijking van de aardgasprijs met Wallonië en met Nederland**



Figuur 36 toont aan dat de totaalfactuur in Vlaanderen nog steeds het laagst is in vergelijking met Nederland en Wallonië. De procentuele aandelen van elektriciteit en aardgas in Vlaanderen, Wallonië en Nederland zijn vergelijkbaar. Deze percentages zijn respectievelijk 27,07% en 72,93% voor Vlaanderen, 29,75% en 70,25% voor Wallonië en 27,35% en 72,65% voor Nederland.

**Figuur 36. Vergelijking van de totale energiefactuur in Vlaanderen met Wallonië en met Nederland**



## B. Bedrijven

### 2.3 Energieprijs: perceptie en voorkeuren van de Vlaamse bedrijven

#### 2.3.1 Elektriciteit

In 2007 en 2008 zagen we een forse stijging van de energieprijs. Bijna acht op tien (78%) bedrijven rapporteerden vorig jaar een prijsstijging. In 2009 wordt dit resultaat gedeeltelijk gecounterd: vier op tien (42%) is nog overtuigd dat de prijzen opnieuw stegen in het afgelopen jaar. Dit is een grote daling in vergelijking met 2008, maar toch nog meer dan het aantal bedrijven dat dit jaar een prijsdaling waarnam (21%). 22% denkt dat de prijs gelijk bleef. Bedrijven met een contract, ongeacht bij de standaardleverancier of een andere leverancier, merken vaker een prijsdaling op (22% en 23%) dan bedrijven zonder contract (10%). Bedrijven zonder contract zijn zich in verhouding minder goed bewust van de prijsevolutie.

**Tabel 18. Perceptie evolutie elektriciteitsprijs**

Elektriciteit	Totale steekproef	Contract Standaard leverancier	Contract Andere Leverancier	Zonder contract
n=	1.000	597	279	84
<b>Prijsperceptie</b>				
Gedaald	21%	22%	23%	10%
Gestegen	42%	42%	41%	43%
Gelijk gebleven	22%	22%	22%	26%
Weet niet	15%	14%	14%	21%
	Neemt prijsstijging waar	Contract Standaard leverancier	Contract Andere Leverancier	Zonder contract
n=	421	251	115	36
<b>Prijsstijging</b>				
< 5%	14%	17%	10%	8%
5% - 10%	28%	28%	30%	25%
10% - 15%	10%	10%	9%	14%
15% - 20%	6%	5%	8%	6%
> 20%	12%	12%	12%	11%
Weet niet	32%	29%	32%	36%
	Neemt prijsdaling waar	Contract Standaard leverancier	Contract Andere Leverancier	Zonder contract
n=	207	131	65	8 (lage basis)
<b>Prijsdaling</b>				
< 5%	21%	21%	20%	38%
5% - 10%	26%	26%	26%	25%
10% - 15%	14%	14%	15%	0%
15% - 20%	4%	5%	3%	0%
> 20%	11%	12%	8%	13%
Weet niet	25%	24%	28%	25%

Bron: enquête 2009

Wanneer bedrijven een prijsstijging of -daling waargenomen hebben, werd ook gevraagd een inschatting te maken van het belang van die stijging/daling. Ongeveer vier op de tien (42%) bedrijven die een prijsstijging waarnamen, schat de prijsstijging lager dan 10%.

Meer dan een kwart (28%) is ervan overtuigd dat deze stijging hoger is dan 10%. De andere bedrijven (32%) kunnen geen inschatting maken. Bij de vraag naar de inschatting van de prijsdaling, denkt bijna de helft (47%) dat de daling lager is dan 10%, 29% schat de daling hoger en 25% kan hier niet op antwoorden.

### 2.3.2 Aardgas

Op de aardgasmarkt zien we dat 45% van de ondervraagde bedrijven ervan overtuigd is dat de aardgasprijs het afgelopen jaar gestegen is. Hoewel de meeste bedrijven toch nog een prijsstijging waarnemen, zien we ook op de aardgasmarkt een kentering in vergelijking met 2008 (toen 79%). Verder zag 15% een prijsdaling en denkt 21% dat de prijs gelijk bleef. Hiermee liggen de resultaten in lijn met wat er op de elektriciteitsmarkt gepercipiëerd wordt.

Als we vragen in welke mate de prijs gestegen is, antwoordt bijna de helft (48%) dat de prijsstijging lager is dan 10%, 21% schat de stijging hoger dan 10% en 32% weet het niet. Bij de daling, geeft de helft een daling aan lager dan 10%, 21% zag een daling hoger dan 10% en 29% kan geen inschatting maken (zie Tabel 19).

**Tabel 19. Perceptie evolutie aardgasprijs**

Aardgas	Totale steekproef	Contract Standaard leverancier	Contract Andere Leverancier	Zonder contract
n=	557	331	133	75
<b>Prijsperceptie</b>				
Gedaald	15%	14%	22%	12%
Gestegen	45%	46%	47%	40%
Gelijk gebleven	21%	20%	17%	32%
Weet niet	19%	20%	15%	16%
	Neemt prijsstijging waar	Contract Standaard leverancier	Contract Andere Leverancier	Zonder contract
n=	253	151	62	30
<b>Prijsstijging</b>				
< 5%	19%	23%	18%	7%
5% - 10%	29%	33%	24%	23%
10% - 15%	9%	6%	13%	20%
15% - 20%	3%	5%	0%	3%
> 20%	9%	9%	7%	7%
Weet niet	32%	25%	39%	40%
	Neemt prijsdaling waar	Contract Standaard leverancier	Contract Andere Leverancier	Zonder contract
n=	84	46	29 (lage basis)	9 (lage basis)
<b>Prijsdaling</b>				
< 5%	25%	26%	24%	22%
5% - 10%	25%	26%	21%	33%
10% - 15%	7%	2%	14%	11%
15% - 20%	5%	4%	7%	0%
> 20%	8%	13%	3%	0%
Weet niet	30%	28%	31%	33%

Bron: enquête 2009

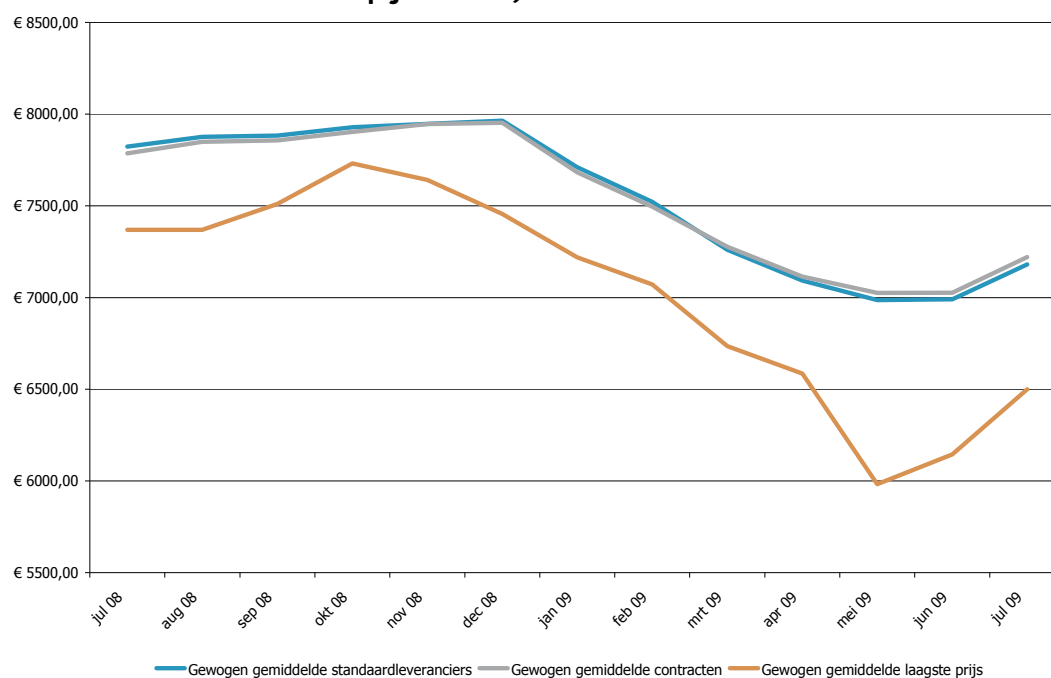
## 2.4 Monitoring energieprijzen kleine professionele afnemers

### 2.4.1 Overzicht van de markt

Onderstaande figuur toont de evolutie van de elektriciteitsprijzen voor kleine professionele afnemers (elektriciteitsverbruik op jaarbasis van 29.000 kWh dag en 21.000 kWh nacht).

De VREG stelt vast dat het ook voor de kleine professionele afnemers relevant is om in het kader van haar prijzenstudies de passieve afnemers, de actieve afnemers en de meest prijsbewuste afnemers te onderscheiden<sup>35</sup>.

**Figuur 37. Evolutie van de elektriciteitsfactuur voor kleine professionele afnemers met een verbruik van 50 MWh (typecategorie Ib, 29.000 kWh dagverbruik en 21.000 kWh nachtverbruik op jaarbasis)**



De gewogen gemiddelde prijs van de standaardleveranciers en de gewogen gemiddelde prijs van de contracten bereikten hun piek in december 2008. De gewogen gemiddelde laagste prijs was het hoogst in oktober 2008.

In juli 2009 is de gewogen gemiddelde prijs over alle afnemers ten opzichte van december 2008 gedaald met 9,36%. De gewogen gemiddelde prijs van de standaardleveranciers daalde met 9,84%, de gewogen gemiddelde prijs van de contracten met 9,21% en de gewogen gemiddelde laagste prijs met 12,82%.

Figuur 37 toont dat de verschillende prijzen sinds mei 2009 opnieuw aan het stijgen zijn.

<sup>35</sup> Zie punt 2.2.1.

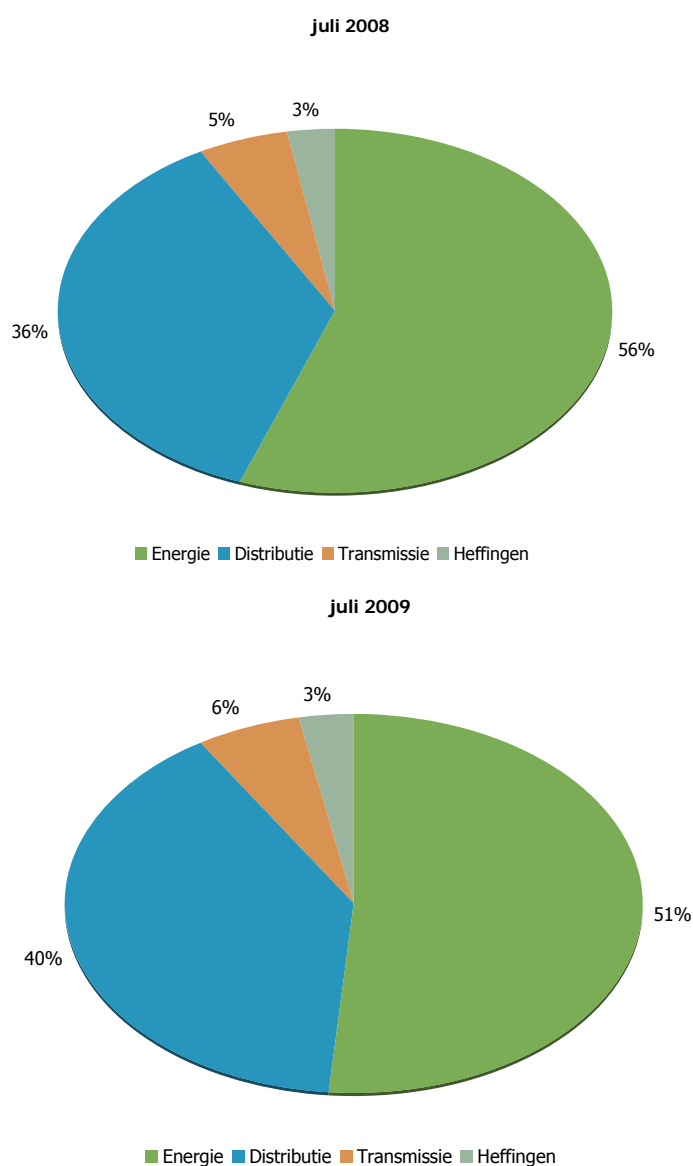
## 2.4.2 Onderdelen van de energieprijis

De totale kostprijs op jaarbasis die de leveranciers aan de kleine professionele elektriciteitsafnemers factureren bestaat, zoals bij de huishoudelijke elektriciteitsafnemers uit verschillende componenten:

- de energieprijis (inclusief de kosten groene stroom en de kosten WKK voor elektriciteit<sup>36</sup>);
- de nettarieven (distributie- en transmissienettarieven);
- de heffingen.

In onderstaande taartdiagrammen wordt voor elektriciteit de procentuele verdeling van de prijsonderdelen voor kleine professionele afnemers met een verbruik van 50 MWh weergegeven.

**Figuur 38. Procentuele verdeling van de onderdelen van de elektriciteitsprijs voor kleine professionele afnemers met een verbruik van 50 MWh**



<sup>36</sup> De kosten groene stroom en de kosten WKK weerspiegelen de kosten die de leveranciers maken om te voldoen aan de jaarlijkse quotumverplichtingen.

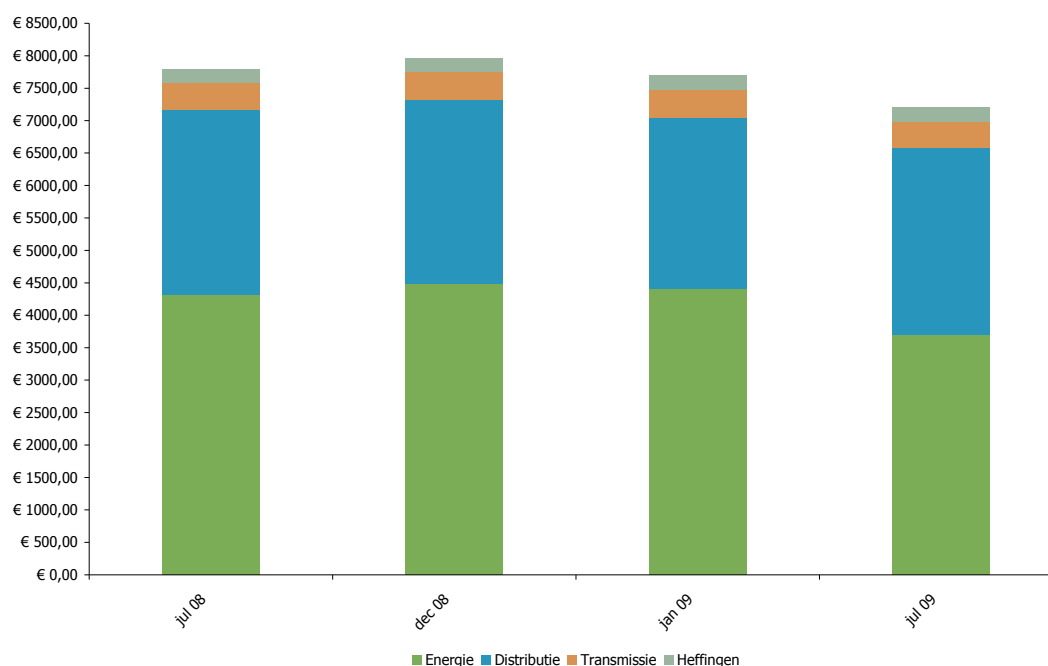


In bovenstaande taartdiagrammen wordt duidelijk dat de procentuele verdeling van de verschillende prijsonderdelen verandert naarmate de tijd vordert.

In juli 2009 is het procentuele aandeel van de energieprijis (51%) ten opzichte van een jaar voordien (56%) gedaald tot ongeveer de helft. De distributenettarieven zijn gestegen van 36% naar 40%.

In figuur 39 wordt de evolutie van de verhoudingen van de verschillende prijsonderdelen voor elektriciteit getoond.

**Figuur 39. Evolutie van de verhoudingen van de onderdelen van de totale jaarlijkse elektriciteitsprijs voor kleine professionele afnemers met een verbruik van 50 MWh**



Uit figuur 39 blijkt duidelijk dat het distributenettarief in juli 2009 (€ 2.870,77) ongeveer gelijk is aan dat in juli 2008 (€ 2.838,23). In de eerste helft van 2009 lag dit tarief lager (€ 2.645,02). De daling van dit tarief begin 2009 is toe te schrijven aan het verdwijnen van 'de federale bijdrage ter compensatie van de inkomstenderving voor de gemeenten ingevolge de liberalisering van de elektriciteitsmarkt' die in 2008 deel uitmaakte van het distributenettarief. De toename sinds juli 2009 is te wijten aan de nieuwe, goedgekeurde tarieven van een aantal distributenetbeheerders met ingang op 1 juli 2009.

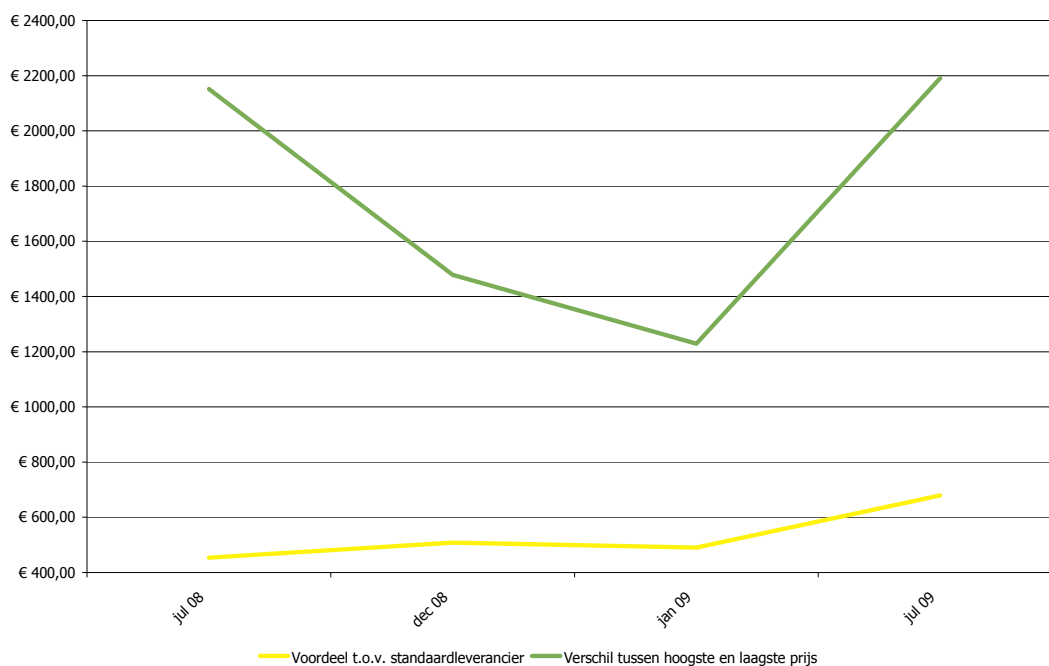
Sinds 1 juli 2009 wordt de federale bijdrage voor elektriciteit via cascade gegeven. Omdat de distributenetbeheerders in het aanrekenen van deze federale bijdrage aan de verschillende elektriciteitsleveranciers mogen rekening houden met hun netverliezen, verschilt de federale bijdrage nu per distributenetbeheerder<sup>37</sup>.

<sup>37</sup> De VREG heeft de nodige aanpassingen tengevolge van deze wetwijziging nog niet geïmplementeerd waardoor het aandeel heffingen in de totaalprijs lichtjes te laag is.

### 2.4.3 Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract en verschil tussen hoogste en laagste prijs

Figuur 40 geeft de evolutie van het maximale voordeel dat kleine professionele elektriciteitsafnemers met een verbruik van 50 MWh kunnen doen door het afsluiten van een contract. Ook wordt in de figuur de evolutie van het verschil tussen de hoogste en de laagste prijs getoond voor dezelfde groep afnemers.

**Figuur 40. Maximaal voordeel door het afsluiten van een contract op de elektriciteitsfactuur en verschil tussen de hoogste en de laagste elektriciteitsprijs voor kleine professionele afnemers met een verbruik van 50 MWh**



Het maximale prijsvoordeel dat passieve kleine professionele elektriciteitsafnemers op de totale factuur kunnen doen door een bewuste keuze te maken en de laagste prijs te kiezen, bedraagt € 679,72 in juli 2009.

Het verschil tussen de hoogste en de laagste elektriciteitsprijs bedraagt in juli 2009 € 2.191,31.

## 3 Groene stroom en WKK

### 3.1 Kiezen voor groene stroom

#### A. Gezinnen

Net als de voorbije jaren werd aan de gezinnen die deelnamen aan de enquête een aantal vragen rond groene (milieuvriendelijke) elektriciteit voorgelegd. Milieuvriendelijke elektriciteit blijft immers een 'hot topic'. Het hoeft dan ook niet te verbazen dat anno 2009 bijna 9 op 10 Vlaamse gezinnen (87%) weet dat men kan kiezen voor groene elektriciteit. In de jongste leeftijdscategorie (18-34 jaar) loopt dit percentage zelfs op tot 94%. In 2008 wist 73% dat men milieuvriendelijk opgewekte energie kan aankopen.

Dit stijgende bewustzijn vertaalt zich ook in een stijgende populariteit van groene contracten. 21% van de gezinnen met een elektriciteitscontract die weten dat men kan kiezen voor een groen contract, heeft ook effectief een groen contract. Dit is meer dan een verdubbeling ten opzichte van 2008 (8%) maar de vraagstelling werd in die mate aangepast dat de resultaten niet één-op-één vergelijkbaar zijn.

Op basis van gegevens van de VREG blijkt dat midden 2009 7,14% van de contracten "groene contracten" zijn. Dit % omvat alleen contracten waarbij de leverancier zich ertoe verbindt "100% groene stroom" aan te bieden voor de duurtijd van het contract.

Bij gezinnen met een contract bij een andere leverancier dan hun standaardleverancier<sup>38</sup> loopt het percentage gezinnen met een groen contract op tot 32%. Dit is consistent met de in tabel 8 aangehaalde bevinding dat het aanbod van groene stroom – naast het prijsaspect – meer doorweegt in de keuze voor een andere leverancier dan de standaardleverancier.

Binnen de groep gezinnen zonder groen contract overweegt 66% om in de toekomst alsnog te kiezen voor groene elektriciteit. 8% is hierover onbeslist. De resterende 27% overweegt ook in de toekomst geen groene formule, voornamelijk omwille van de vermeende hogere prijs. Een te beperkt aanbod, geen vertrouwen in het controlesysteem en geen interesse vormen ook belangrijkste barrières, al lijkt het belang van deze barrières steeds kleiner te worden (zie Tabel 20).

**Tabel 20. Redenen om niet voor groene energie te kiezen**

Redenen om niet voor groene energie te kiezen	Jaartal	
	2008	2009
n=	288	108
Milieuvriendelijke energie is duurder	59%	48%
Aanbod te beperkt	59%	29%
Geen vertrouwen in controlesysteem	28%	24%
Geen interesse in milieuvriendelijke energie	18%	20%
Tevreden over huidige leverancier	-	5%
Te weinig kennis	-	5%
Andere reden	29%	13%
Weet niet/geen mening	4%	1%

Bron: enquête 2009

<sup>38</sup> Basis: gezinnen die weten dat ze kunnen kiezen voor een groen contract.

Het systeem van 'garanties van oorsprong' vormt bij groene contracten een bewijs dat de geleverde elektriciteit daadwerkelijk groen is. Tegen de achtergrond van het stijgende bewustzijn van groene elektriciteit, blijft de vertrouwdheid met 'garanties van oorsprong' opvallend laag: net als in 2008 kent in 2009 slechts 11% van de gezinnen<sup>39</sup> dit systeem.

Dat de vertrouwdheid met 'groene elektriciteit' en met 'garanties van oorsprong' niet noodzakelijk hand in hand gaat, zien we bij uitstek in de jongste leeftijdscategorie (18-34 jaar): in deze groep zien we het hoogste bewustzijn van 'groene elektriciteit' (94%) van alle leeftijdscategorieën, maar tegelijkertijd ook het laagste bewustzijn van 'garanties van oorsprong' (6%). Zelfs van de gezinnen met een groen contract kent uiteindelijk maar 19% 'garanties van oorsprong'.

## B. Bedrijven

In de enquête werd ook nagegaan in hoeverre groene elektriciteit zijn weg al gevonden heeft in het bedrijfsleven.

Als we de evolutie van het aantal bedrijven met een groen contract bekijken, dan zien we een stijgend groen bewustzijn. Binnen de groep bedrijven met een elektriciteitscontract zien we anno 2009 bijna een verdubbeling van het aantal bedrijven met een groen contract (16%) ten opzichte van 2008 (9%) en een verdrievoudiging in vergelijking met 2007 (5%). De vraag werd echter geherformuleerd in 2009 zodat de vergelijking niet volledig correct is. Toch bleek ook dat de aanbieding van groene stroom relatief de grootste vooruitgang kende bij de motivatie om te kiezen voor een bepaalde elektriciteitsleverancier.

Als we het profiel schetsen van bedrijven met een groen contract, dan is het duidelijk dat grote bedrijven en bedrijven met een grote en belangrijke elektriciteitskost sterker vertegenwoordigd zijn in deze doelgroep (zie Tabel 21). Groene contracten komen ook meer voor bij bedrijven met een contract bij een andere dan de standaardleverancier. Een groen aanbod is een manier voor de nieuwkomers om zich op de markt te onderscheiden.

**Tabel 21. Contract groene energie**

Profilering	Contract groene energie	
	Ja	Nee
	n=73	n=363
<b>Aantal werknemers</b>		
1 - 49 werknemers	51%	86%
50 - 199 werknemers	49%	14%
<b>Belangrijkheid elektriciteitskost in totale bedrijfskosten</b>		
Zeer + nogal belangrijk	80%	70%
Niet echt + helemaal niet belangrijk	21%	30%
Weet niet	0%	0%
<b>Belangrijkheid aardgaskost in totale bedrijfskosten</b>		
Zeer + nogal belangrijk	74%	51%
Niet echt + helemaal niet belangrijk	24%	49%
Weet niet	2%	1%

Bron: enquête 2009

<sup>39</sup> Basis: gezinnen die weten dat ze kunnen kiezen voor een groen contract.

Ook in de toekomst lijkt de groene trend zich te zullen voortzetten: 58% van de bedrijven zonder groen contract heeft de intentie om in de toekomst wel een groen contract af te sluiten. Bedrijven die al een (grijs) contract tekenden, staan meer open voor een groen contract (60%) dan de nog aan de standaardleverancier toegewezen bedrijven (44%).

De grootste barrière om een groen contract af te sluiten in de toekomst is de vermeende hogere prijs (46%). Een kwart van alle bedrijven zonder groen contract vreest dat het aanbod aan groene energie te beperkt is. 22% van de bedrijven heeft eenvoudigweg geen interesse in groene energie. 12% heeft geen vertrouwen in het controlesysteem door middel van garanties van oorsprong.

Eén op vijf (21%) bedrijven kent het systeem van garanties van oorsprong. Dit is vergelijkbaar met 2008, toen 23% het systeem kende. Het systeem is logischerwijze beter gekend bij bedrijven met een groen contract (33%) in vergelijking met bedrijven zonder groen contract (19%).

## 3.2 De herkomst van de in 2008 geleverde stroom aan eindafnemers

### 3.2.1 Juridisch kader

In uitvoering van artikel 22 van het REG-Besluit<sup>40</sup> moet iedere elektriciteitsleverancier vanaf 1 maart van het lopende jaar op elke factuur of op een begeleidend document daarbij, en in het promotiemateriaal dat hij rechtstreeks aan zijn eindafnemers overmaakt, de oorsprong vermelden van de elektriciteit die hij in het voorgaande kalenderjaar leverde aan eindafnemers via het transmissie- of distributienet.

De oorsprong van de elektriciteit moet worden opgegeven onder volgende categorieën:

- 1° elektriciteit geproduceerd met hernieuwbare energiebronnen;
- 2° elektriciteit geproduceerd in kwalitatieve warmtekrachtinstallaties;
- 3° elektriciteit geproduceerd met fossiele brandstoffen;
- 4° elektriciteit geproduceerd in nucleaire centrales;
- 5° elektriciteit waarvan de oorsprong onbekend is.

Deze indeling wordt ook wel de "brandstofmix" of "fuelmix" genoemd.

De brandstofmix moet worden vermeld, zowel voor wat het totaal van de leveringen van de leverancier betreft ("totale brandstofmix"), als voor het product dat aan de betrokken eindafnemer wordt geleverd of aangeboden ("brandstofmix per product").

### 3.2.2 Controle door de VREG op de correctheid van de brandstofmix

De VREG moet nagaan of de informatie die door de leverancier wordt gegeven bij de uitvoering van deze verplichting correct is. De leverancier moet voor 15 maart een rapport inleveren over de oorsprong van de geleverde elektriciteit tijdens het voorgaande kalenderjaar.

Deze marktmonitor beschrijft de wijze waarop de brandstofmix wordt berekend en bevat per leverancier de percentages betreffende de oorsprong van de door hen in 2008 geleverde elektriciteit, waarmee de VREG zich na controle akkoord heeft verklaard.

De controle door de VREG of iedere leverancier deze brandstofmix effectief ook vermeldt op elke factuur of op een begeleidend document daarbij en in het promotiemateriaal dat de leverancier rechtstreeks aan zijn eindafnemers overmaakt, is nog niet afgerond.

<sup>40</sup> Het besluit van de Vlaamse Regering van 2 maart 2007 inzake de openbaardienstverplichtingen ter bevordering van het rationeel energiegebruik.

### 3.2.3 Toelichting bij de berekening van de brandstofmix

#### 3.2.3.1 Hoeveelheid geleverde elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen

Het aandeel elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen in de brandstofmix van een leverancier wordt bepaald op basis van de verhouding van het aantal ingeleverde garanties van oorsprong ten opzichte van de hoeveelheid via het distributienet of transmissienet geleverde elektriciteit aan eindafnemers in het Vlaamse gewest.

De leveranciers moeten het aandeel elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen in hun brandstofmix 2008 dus staven door aan de VREG garanties van oorsprong voor te leggen. Een garantie van oorsprong is een bewijsstuk dat aantoont dat een producent één megawattuur elektriciteit, geproduceerd uit hernieuwbare energiebronnen, in het distributie- of transmissienet heeft geïnjecteerd. In het Vlaamse gewest hangt een dergelijk bewijsstuk vast aan een groenestroomcertificaat. Bepaalde groenestroomcertificaten (namelijk die groenestroomcertificaten die zijn uitgereikt voor elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen die op het Vlaamse distributie- of transmissienet is geïnjecteerd) kunnen worden voorgelegd aan de VREG als garantie van oorsprong. Men kan echter ook garanties van oorsprong voorleggen die zijn uitgereikt voor elektriciteit die is opgewekt uit hernieuwbare energiebronnen in het buitenland of in een ander gewest. Eenmaal een garantie van oorsprong is gebruikt voor de staving van de herkomst van een bepaalde geleverde hoeveelheid elektriciteit, wordt deze garantie van oorsprong uit de handel genomen, zodat elke geproduceerde 'groene' megawattuur gegarandeerd slechts éénmaal als 'groen' wordt geleverd.

#### 3.2.3.2 Hoeveelheid geleverde elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling

Het aandeel elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling in de brandstofmix van een leverancier moet, net als het aandeel elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen, gestaafd worden door garanties van oorsprong uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling voor te leggen.

In principe kan men ook hier garanties van oorsprong uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling voorleggen die zijn uitgereikt voor elektriciteit die is opgewekt in het buitenland of in een ander gewest. De mogelijkheid om garanties van oorsprong in Vlaanderen te importeren bestaat vandaag echter nog niet. Bij het bepalen van de brandstofmix 2008 wordt het aandeel afkomstig uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling installaties die buiten het Vlaamse Gewest gelegen zijn, bepaald op dezelfde manier als het aandeel uit fossiele brandstoffen en nucleaire centrales.

Om het totale aandeel uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling in de brandstofmix te bepalen, wordt het aandeel uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling in Vlaanderen (gestaafd met garanties van oorsprong) samengeteld met het aandeel uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling van buiten Vlaanderen.

#### 3.2.3.3 Hoeveelheid geleverde elektriciteit uit fossiele brandstoffen en nucleaire centrales

Bij de bepaling van het aandeel elektriciteit uit fossiele brandstoffen en nucleaire centrales wordt uitgegaan van het aandeel van iedere energiebron in het totale productiepark van de betreffende leverancier of van de producenten waarmee de leverancier rechtstreekse of onrechtstreekse overeenkomsten had gesloten om zijn leveringen van 2008 te dekken. Het aandeel van elke energiebron wordt bepaald op basis van de *hoeveelheid geproduceerde elektriciteit* uit de respectievelijke energiebronnen in het volledige productiepark van deze producenten in 2008 (en dus niet op basis van het geïnstalleerde vermogen). Bij gebrek aan controlemogelijkheid gaat de VREG hierbij uit van de verklaringen van de leverancier. Dezelfde regeling werd ook toegepast voor de bepaling van het aandeel elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling van buiten Vlaanderen.

Om dubbeltelling van eenzelfde hoeveelheid elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen of uit Vlaamse kwalitatieve warmtekrachtkoppelingeninstallaties tegen te gaan, wordt het aandeel elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen en uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling binnen het Vlaamse gewest (dat gestaafd werd door voorlegging van garanties van oorsprong), weggefilterd uit de brandstofmix gebaseerd op het productiepark van de producent.

Een voorbeeld ter illustratie:

Een leverancier kocht in 2008 elektriciteit van één producent. Het gehele productiepark van deze producent bestond in 2008 uit:

- 5% hernieuwbare energiebronnen;
- 10% kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd in het Vlaamse gewest;
- 22% fossiele brandstoffen;
- 5% kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd buiten het Vlaamse gewest;
- 55% nucleaire energie;
- en 3% van de door hem geleverde elektriciteit is van onbekende oorsprong.

De leverancier legde voor 30% van zijn leveringen van 2008 garanties van oorsprong uit hernieuwbare energiebronnen voor aan de VREG, en voor 7% garanties van oorsprong uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd in het Vlaamse gewest.

De (totale) brandstofmix 2008 voor deze leverancier wordt dan als volgt bepaald:

- 30% hernieuwbare energiebronnen
- 10,71% kwalitatieve warmtekrachtkoppeling (7% geproduceerd in het Vlaamse gewest en gestaafd met garanties van oorsprong, en 3,71% van buiten het Vlaamse gewest, zoals hieronder wordt berekend)

63% van de brandstofmix wordt dus niet gestaafd aan de hand van garanties van oorsprong. Deze 63% moet als volgt ingekleurd worden:

Het productiepark van de producent bestaat voor 85% uit andere energiebronnen dan hernieuwbare energiebronnen of kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd in het Vlaamse gewest. Het gedeelte van het productiepark dat wel uit deze 2 energiebronnen afkomstig is wordt niet meegerekend, zodat de 85% moet worden omgezet naar 63%: (de percentages van de andere energiebronnen die onderdeel uitmaken van het productiepark worden gedeeld door 0,85 en vermenigvuldigd met 0,63.)

- 16,31% fossiel
- 3,71% kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd buiten het Vlaamse gewest;
- 40,76% nucleaire energie
- 2,22% onbekend.

Voor elektriciteit die is verkregen via invoer of via een elektriciteitsbeurs, kunnen de geaggregeerde cijfers van de betrokken invoerder of elektriciteitsbeurs worden gebruikt voor de bepaling van het aandeel elektriciteit dat niet afkomstig is uit hernieuwbare energiebronnen of uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd in het Vlaamse gewest. Indien geen dergelijke geaggregeerde cijfers bestaan, wordt de onderstaande regeling toegepast.

#### 3.2.3.4 Hoeveelheid geleverde elektriciteit waarvan de oorsprong onbekend is

De indeling van elektriciteit in de categorie 'electriciteit waarvan de oorsprong onbekend is', is enkel toegestaan:

- voor een fractie lager dan 5%, of
- ingeval de leverancier gemotiveerd aan de VREG kan aantonen dat de oorsprong niet achterhaald kan worden. De leverancier moet in dit laatste geval de goedkeuring van de VREG vragen.

Verschillende leveranciers kochten in 2008 elektriciteit aan op een elektriciteitsbeurs, waarbij de oorsprong van de op deze beurs aangekochte elektriciteit niet rechtstreeks te achterhalen was en er dus ook geen geaggregeerde cijfers beschikbaar waren.

Aan deze leveranciers werd de mogelijkheid geboden om (voor de hoeveelheid elektriciteit die zij in 2008 hadden aangekocht op een beurs) zich voor de oorsprong van de elektriciteit te baseren op de gemiddelde UCTE<sup>41</sup>-mix van het jaar 2008, waaruit het aandeel elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen werd weggefilterd. UCTE is de vereniging van transmissienetbeheerders op het vasteland van Europa.

Deze mix ziet er voor 2008 als volgt uit:

- fossiel 64,06%,
- nucleair 35,54%
- onbekend: 0,4%

De betrokken leveranciers kregen de keuze of het voor de door hen geleverde hoeveelheid elektriciteit representatiever was om met deze UCTE-mix te werken, of te vermelden dat de oorsprong van hun elektriciteit 100% onbekend was.

### 3.2.3.5 Hoeveelheid geleverde elektriciteit (in totaal en per product)

Voor de controle van de totale hoeveelheid door een leverancier in een bepaald jaar geleverde elektriciteit over het distributie- en transmissienet, baseert de VREG zich op de gegevens die zij ontvangt van de netbeheerders en die ook gebruikt worden in het kader van de berekening van het aantal in te leveren certificaten in het kader van de quotumverplichtingen.

Voor wat de totaal geleverde elektriciteit van een bepaald product betreft, kan de VREG enkel uitgaan van de door de leverancier gerapporteerde leveringscijfers per product.

Voor wat de 'groene' producten (electriciteit geheel of gedeeltelijk afkomstig uit hernieuwbare energiebronnen) betreft, kan de VREG wel controleren of de totaal hoeveelheid elektriciteit die geleverd wordt met het etiket "groene stroom" (of het contractueel afgesproken percentage groene stroom in een bepaald product, bijvoorbeeld een product waarvoor leverancier zich engageert om 50% groen te leveren) overeenkomt met het aantal garanties van oorsprong dat werd ingediend. Dit moet steeds overeenstemmen aangezien de verkoop van elektriciteit als elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen enkel toegestaan is voor zover een overeenstemmend aantal garanties van oorsprong kan worden voorgelegd.

### 3.2.3.6 Resultaten van de controle van de correctheid van de brandstofmix voor leveringen in 2008

Uitgaande van de bovenstaande principes en de formule (zie Bijlage 3) verklaarde de VREG zich akkoord met de brandstofmix van de in 2008 in Vlaanderen actieve leveranciers (elk voor het totaal van zijn leveringen en voor de aangeduide producten).

<sup>41</sup> Union for the Co-ordination of Transmission of Electricity.



**Tabel 22. Oorsprong van de in 2008 in Vlaanderen geleverde elektriciteit**

Leverancier	Naam product	%HEB	%KWKK	%fossiel	%nucleair	% onbekend
Anode	Totaal	56,09%	0,00%	28,13%	15,61%	0,18%
	Anode groene stroom	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Anode grijze stroom	0,00%	0,00%	64,06%	35,54%	0,40%
Belpower (Reibel)	alle producten	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ecopower	alle producten	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
EBEM BVBA	alle producten	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
EDF Belgium	alle producten	0,00%	0,00%	64,06%	35,54%	0,40%
Electrabel Customer Solutions	Totaal	14,77%	1,95%	25,88%	55,47%	1,93%
	ECS grijze producten*	0,00%	2,00%	30,46%	65,27%	2,27%
	ECS groene producten**	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Electrabel	Totaal	14,77%	1,95%	25,88%	55,47%	1,93%
	Electrabel	0,00%	2,00%	30,46%	65,27%	2,27%
	Electrabel en AlpEnergie	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Eneco Energie International	totaal	20,62%	0,00%	50,85%	28,21%	0,32%
	Eneco Green Power	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Eneco standaard	0,00%	0,00%	64,06%	35,54%	0,40%
E.ON Belgium NV	Totaal	75,00%	0,00%	23,75%	0,00%	1,25%
	E.ON Standaard	0,00%	0,00%	95,00%	0,00%	5,00%
	E.ON Groen	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
E.ON Energy Sales	Complete Power	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
E.ON Energy Trading	Complete Power	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Essent Belgium NV	Alle producten	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Essent Energy Trading	Alle producten	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Lampiris NV	Lampiris Groen	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nuon Belgium NV	Totaal	58,03%	4,01%	31,78%	3,35%	2,82%
	Nuon Flex, Weekend Plus, Comfort	60,00%	4,32%	29,88%	3,15%	2,66%
	Business Grijs	10,00%	4,42%	71,67%	7,55%	6,37%
	Nuon Nature, Business Groen	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
RWE Key Account	alle producten	0,00%	0,00%	64,06%	35,54%	0,40%
SPE NV	totaal	24,15%	4,32%	49,47%	21,99%	0,07%
	Luminus grijze producten***	3,61%	5,67%	62,74%	27,88%	0,10%
	Luminus Groen	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Luminus Green Energy 100%	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Luminus OPT1	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Luminus Actief Groen	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Luminus Actief Plus	30,00%	1,55%	47,34%	21,04%	0,07%
	Luminus Green Energy 30%	30,00%	1,55%	47,34%	21,04%	0,07%
Trianel Energie BV	alle producten	0,00%	0,00%	64,06%	35,54%	0,40%
Wase Wind CVBA	Wase Wind Stroom	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

\* Electrabel, Optibudget, Energie+, Service+, Electrabel Professional, Electrabel Expert, Electrabel Partner, Fix+

\*\* Electrabel Groen, Electrabel Groen +, AlpEnergie, Electrabel Partner Groen, Electrabel Service Groen, Electrabel Professional Groen

\*\*\* Standaard, Actief, Direct, Budget, EuNeedIt, Vast, Standaard Pro, Actief Pro, Direct Pro, EuNeedIt Pro, Vast Pro, Optimum, Fix, Market Watcher, Endex Comfort, Endex Mix, Endex Click, Price Protection

Bron: VREG

Bovenvermelde resultaten betreffen alle leveringen van elektriciteit over het distributie- en transmissienet in 2008. Ze zijn niet altijd gelijk aan het 'groengehalte' van de geleverde stroom in de leveranciersvergelijking op de website van de VREG, om volgende redenen:

- De leveranciersvergelijking geeft een product pas weer als zijnde (gedeeltelijk) groen, wanneer de hernieuwbaarheid ervan contractueel wordt gegarandeerd. Voor deze producten moet de leverancier maandelijks aan de VREG voldoende garanties van oorsprong voorleggen om de hernieuwbaarheid te staven. Voor de jaarlijkse brandstofmix volstaat het dat een leverancier 1 maal per jaar het benodigde aantal garanties van oorsprong voorlegt, waarna een product in de bovenstaande tabel (al of niet gedeeltelijk) als groen wordt aangeduid. De klant heeft hiermee echter geen enkele garantie dat zijn elektriciteit ook in de toekomst groen zal blijven, wat wel het geval is bij de contractueel gegarandeerd groene producten uit de leveranciersvergelijking.
- De leveranciersvergelijking betreft enkel de elektriciteitsproducten die aan huishoudelijke afnemers worden geleverd. Producten uit bovenstaande tabel die enkel voor professionele (grotere) elektriciteitsverbruikers bestemd zijn, zijn hierin niet opgenomen.

### 3.2.3.7 Aandeel groene stroom in totale leveringen in het Vlaamse Gewest

Op basis van de hierboven beschreven werkwijze kan worden berekend dat in 2008 10.204.609 MWh elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen via het distributie- en transmissienet werd geleverd aan eindafnemers in het Vlaamse gewest. Er werden immers evenveel garanties van oorsprong uit hernieuwbare energiebronnen voorgelegd aan de VREG. Dit is 21,75% van de totale hoeveelheid elektriciteit die leveranciers in 2008 in Vlaanderen over het distributie- en transmissienet leverden.

Ter vergelijking: van de leveringen in 2007 over het distributie- en transmissienet in Vlaanderen was 8.180.138 MWh uit hernieuwbare energiebronnen afkomstig, wat gelijk was aan 16,91% van de totale in Vlaanderen geleverde hoeveelheid elektriciteit in 2007. In 2006 betroffen de groene leveringen 3.483.621 MWh, goed voor 7,3% van de geleverde elektriciteit. In 2005 werd 2.697.318 MWh groene stroom geleverd, wat stond voor 5,6% van de geleverde elektriciteit.

Met de voorlegging van garanties van oorsprong uit hernieuwbare energiebronnen tonen leveranciers aan dat voor een bepaalde levering van elektriciteit, een overeenstemmende hoeveelheid elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen werd opgewekt ergens in Europa. Hierdoor wordt de door hun geleverde elektriciteit dus "groen gekleurd". Op die manier kan de energieafnemer die een contract sloot voor de levering van groene energie, zich ervan verzekerd weten dat hij inderdaad elektriciteit uit hernieuwbare bronnen verbruikt.

Opvallend is echter dat er veel meer elektriciteit groen gekleurd wordt, dan strikt genomen noodzakelijk is in het kader van contracten voor de levering van groene stroom. Dit valt te verklaren door het feit dat groene stroom vrijgesteld wordt van een deel van de federale heffing, en dus een prijsvoordeel geniet.

Door het voorleggen van Europese garanties van oorsprong wordt echter niet aangetoond dat de leverancier, of de klant die een elektriciteitsproduct koopt met een geheel of gedeeltelijk groene brandstofmix, steun verleent aan de ontwikkeling van elektriciteitsproductie uit hernieuwbare energiebronnen. Ieder land heeft zijn eigen steunmechanismen voor groenestroomproductie, dat volledig losstaat van de garanties van oorsprong.

Zo zijn elektriciteitsleveranciers in Vlaanderen ook verplicht om jaarlijks een bepaalde hoeveelheid elektriciteitsproductie uit hernieuwbare energiebronnen financieel te steunen. Dit doen ze door Vlaamse groenestroomcertificaten in te leveren bij de VREG in het kader van de Vlaamse certificatenverplichting inzake groene stroom. Productie-installaties van elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen in Vlaanderen kunnen naast de toekenning van groenestroomcertificaten ook investeringssteun ontvangen van de overheid.

### 3.3 Groene stroom – een stand van zaken op 1 juli 2009

De VREG staat in voor het systeem van de uitreiking en inlevering van groenestroom- en warmtekrachtcertificaten. Dit en volgend subhoofdstuk bieden informatie over de stand van zaken van deze cruciale instrumenten voor de ecologische doelstellingen van het Vlaamse energiebeleid.

#### 3.3.1 De groenestroomcertificatenverplichting

Het groenestroomquotum voor 31 maart 2008 bedroeg oorspronkelijk 3,75%. Via het mechanisme van de automatische quotumverhoging werd dit echter verhoogd tot 4,90%. Dit is ook het percentage dat op 31 maart 2008 werd toegepast door de VREG.

Op 12 december 2008 (Staatsblad 4 februari 2009) werd het systeem van de automatische quotumverhoging aangepast, zodat het quotum voor 31 maart 2008 met terugwerkende kracht opnieuw gelijkgesteld werd aan de oorspronkelijk voorziene waarde van 3,75%. Hierop stelde de VREG het aantal teveel ingeleverde certificaten terug ter beschikking aan de leveranciers die ze inleverden. Dit aantal teruggegeven certificaten bedraagt 122.564.

Met de aanpassing van 8 mei 2009 (Staatsblad 26 juni 2009) van het Elektriciteitsdecreet werd onder andere het systeem van de automatische quotumverhoging afgeschaft en de quota tot 31 maart 2021 vastgesteld. Het groenestroomquotum voor 31 maart 2009 werd hierdoor vastgelegd op 4,9%.

De totale hoeveelheid elektriciteit die in 2008 via het distributie- en transmissienet werd geleverd, bedroeg 48.279.870 MWh, waarvan 42.406.249 MWh onderworpen is aan de groenestroomcertificatenverplichting.

Er waren in totaal 2.540.586 groenestroomcertificaten beschikbaar voor inlevering op 31 maart 2009, zodat er een overschot was van 462.692 certificaten.

In totaal leverden alle leveranciers (en certificaatplichtige toegangshouders) samen 2.073.043 groenestroomcertificaten in. Vier van de twintig leveranciers (en certificaatplichtige toegangshouders) leverden onvoldoende certificaten in om aan hun quotum te voldoen, wat overeenkomt met een boetebedrag van 606.375 euro.

Nadat alle inleveringen gebeurd waren, bleven er nog 467.543 groenestroomcertificaten beschikbaar.

Tabel 23 geeft een overzicht van de voorbije inleveringsrondes en een prognose van het aantal in te leveren certificaten voor 31 maart 2010.

Voor 31 maart 2010 wordt het aantal in te leveren groenestroomcertificaten bepaald door een quotumpercentage van 5,25% en de totale elektriciteitsleveringen in 2009 via het transmissie- of distributienet, rekening houdende met gedeeltelijke vrijstellingen die bestaan voor leveringen aan grote eindafnemers.

Aangezien de leveringscijfers voor 2009 nog niet bekend zijn, kan het aantal in te leveren groenestroomcertificaten op 31 maart 2010 op dit moment nog niet bepaald worden. Ervan uitgaande dat de hoeveelheid geleverde elektriciteit, en de hoeveelheid daarvan die vrijgesteld is van de groenestroomcertificatenverplichting, in 2009 dezelfde zou zijn als in 2008, zouden er ongeveer 2,23 miljoen groenestroomcertificaten moeten worden ingeleverd op 31 maart 2010.

Het gewijzigde Elektriciteitsdecreet is te vinden op [www.vreg.be](http://www.vreg.be) -> Wetgeving.

**Tabel 23. Resultaten van de voorbije inleveringsrondes van groenestroomcertificaten**

INLEVERDATUM	Quotum	In te leveren GSC op 31/3	GSC beschikbaar op 31/3	Ingeleverde GSC
31-3-2003	0,80%	313.192	199.203	115.132
31-3-2004	1,20%	409.959	393.009	259.125
31-3-2005	2,00%	850.960	800.798	650.610
31-3-2006	2,50%	1.061.176	1.206.073	1.025.450
31-3-2007	3,00%	1.269.650	1.587.945	1.268.311
31-3-2008	3,75%	1.589.781	2.061.134	1.587.281
31-3-2009	4,90%	2.077.894	2.540.586	2.073.043
31-3-2010	5,25%	ca 2.226.315	Nog niet beschikbaar	Nog niet beschikbaar

Bron: VREG

### 3.3.2 Uitgereikte groenestroomcertificaten

Tabel 24 toont het aantal uitgereikte groenestroomcertificaten sinds de opstart van het groenestroomcertificatensysteem, per productiejaar en per technologie. Enkel de groenestroomcertificaten die bruikbaar zijn voor de jaarlijkse certificatenverplichting zijn hierin opgenomen. Het aantal door de VREG uitgereikte groenestroomcertificaten die hiervoor niet aanvaardbaar zijn en enkel een functie als garantie van oorsprong hebben, is verwaarloosbaar klein.

De cijfers voor het jaar 2009 zijn nog onvolledig en hebben betrekking op de productiemaanden januari tot en met juni.

**Tabel 24. Aantal uitgereikte groenestroomcertificaten per productiejaar en per technologie**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	tem juni 2009
Zonne-energie	5	82	393	715	1.356	5.577	33.600	49.852
Windenergie op land	44.218	58.946	95.044	154.446	237.749	284.520	332.965	143.736
Waterkracht	1.678	1.863	1.926	2.283	2.079	2.733	3.603	1.730
Biomassa uit land- of bosbouw	0	0	0	112.443	395.506	421.389	656.603	208.653
Biomassa uit huishoudelijk afval	0	0	52.464	159.505	180.492	186.602	179.152	95.089
Biomassa gesorteerd of selectief ingezameld afval	54.714	96.729	184.049	304.481	424.240	488.698	526.486	273.915
Biogas - stortgas	37.506	62.191	74.897	77.050	81.887	74.926	74.629	33.345
Biogas - overig	10.420	69.924	135.233	154.746	101.581	172.820	193.654	157.287
Biogas - RWZI	1.501	1.833	1.965	2.620	3.472	4.342	4.723	2.886
<b>Totaal</b>	<b>150.042</b>	<b>291.568</b>	<b>545.971</b>	<b>968.289</b>	<b>1.428.362</b>	<b>1.641.607</b>	<b>2.005.415</b>	<b>966.493</b>

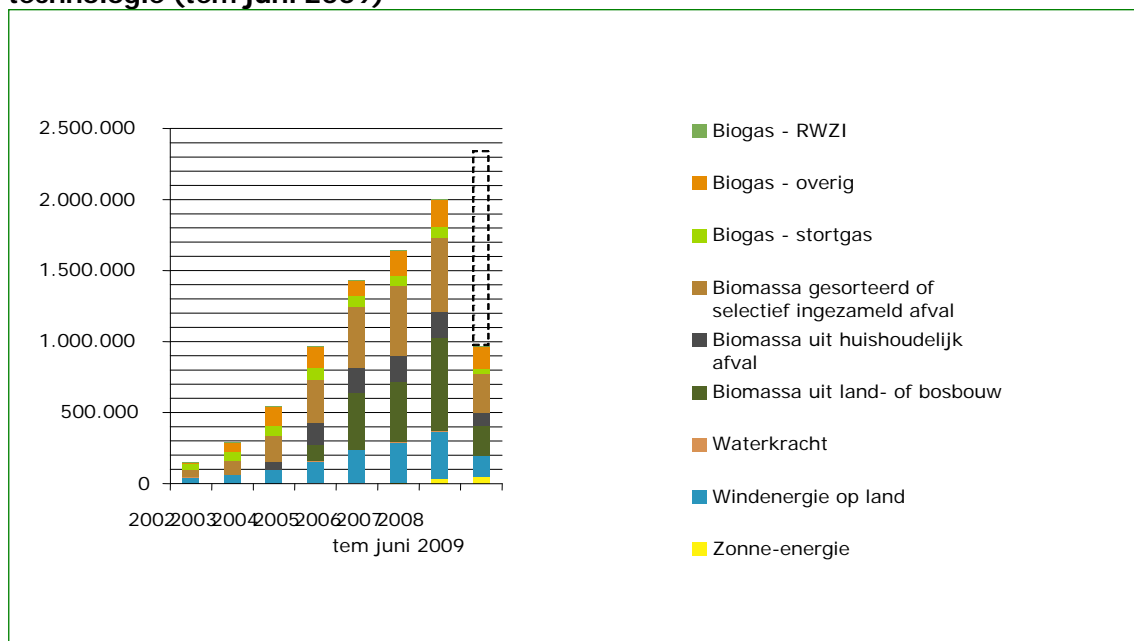
Bron: VREG

<sup>1</sup> Biogas overig omvat eveneens een belangrijk deel biogas uit de vergassing van hout

<sup>2</sup> RWZI = rioolwaterzuiveringsslib-installaties

Figuur 41 is een grafische voorstelling van dezelfde gegevens.

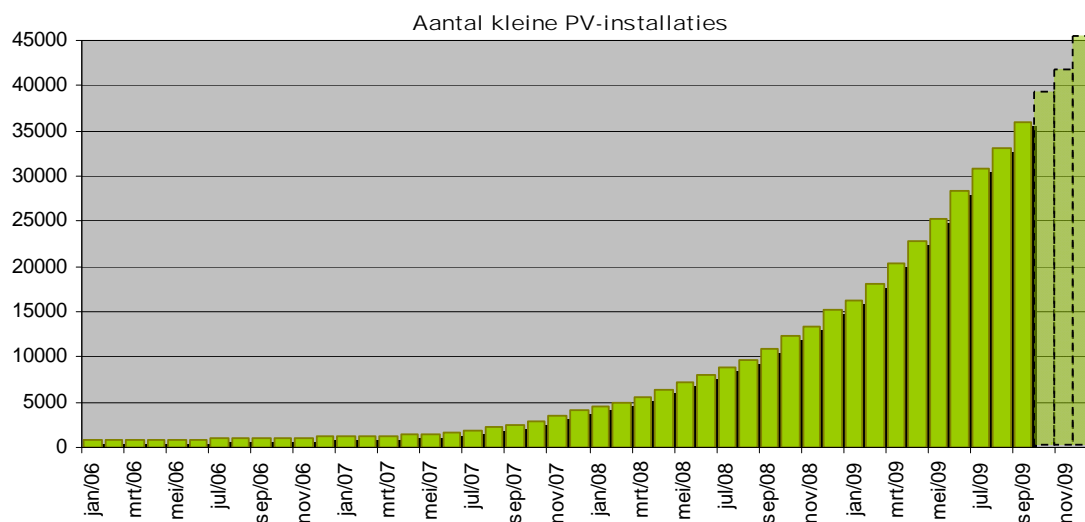
**Figuur 41. Aantal uitgereikte groenestroomcertificaten per productiejaar en per technologie (tem juni 2009)**



Het aantal geplande nieuwe groenestroomprojecten van "groot" vermogen, met (verwachte) indienstname in de tweede helft van 2009 is zeer beperkt. Op basis van de al beschikbare gegevens komt de VREG tot een prognose van 2.340.000 groenestroomcertificaten voor het ganse jaar 2009. De toegevoegde stippellijn in Figuur 41 geeft de verwachte werkelijke groenestroomproductie in 2009 weer. De totale groenestroomproductie neemt naar alle waarschijnlijkheid nog steeds toe in de tijd.

Opmerkelijk is de aanhoudende spectaculaire toename van de elektriciteitsproductie uit fotovoltaïsche (PV) installaties (zie Figuur 42). Sinds 1 januari 2006 kunnen nieuwe PV-installaties rekenen op een gegarandeerde waarde van € 450 per groenestroomcertificaat gedurende 20 jaar. We merken een verdere toename van het aantal installaties dat maandelijks in dienst wordt genomen. Dit aantal is gestegen tot een gemiddelde van 2.600 installaties per maand. Vanaf 1 januari 2010 daalt de gegarandeerde waarde voor nieuwe installaties van € 450 naar € 350 per groenestroomcertificaat.

**Figuur 42. Het cumulatieve aantal kleine PV-installaties per maand van indienstname**

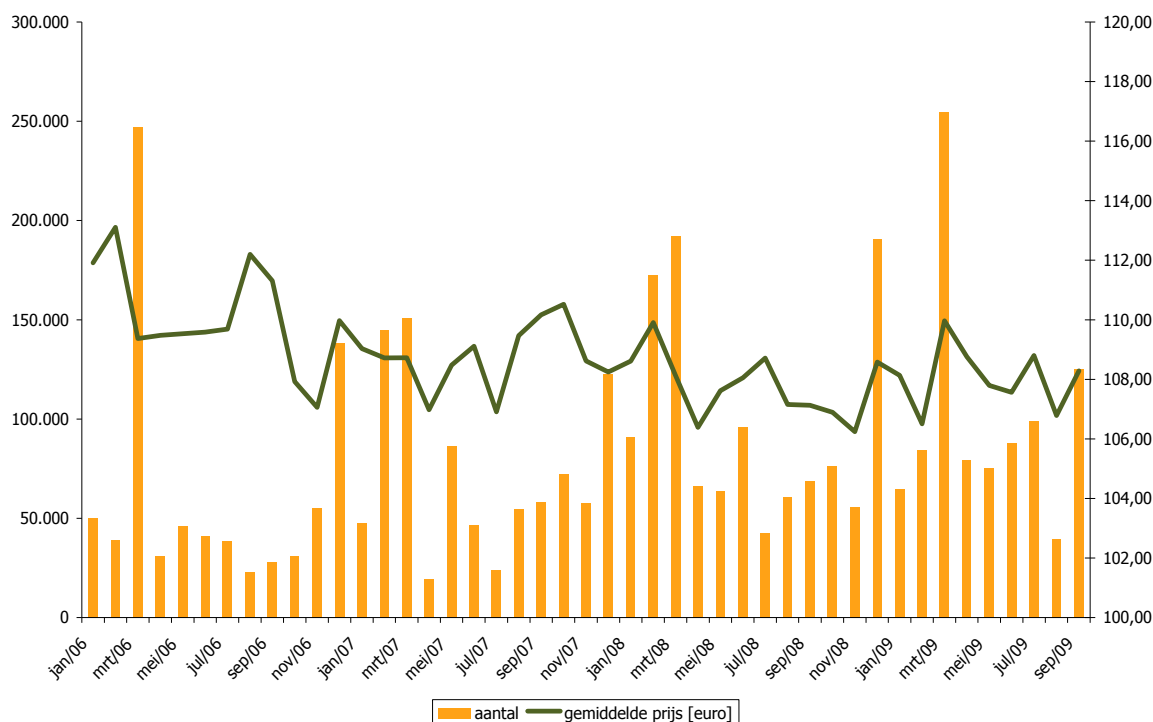


Ten opzichte van de totale groenestroomproductie in Vlaanderen zal de bijdrage van zonne-energie in 2009 waarschijnlijk ongeveer 10% bedragen.

### 3.3.3 Handel in groenestroomcertificaten

Het aantal certificaten dat tegen marktprijs werd verhandeld, steeg in 2008 verder evenredig met het aantal certificaten dat werd uitgereikt (zie Figuur 43). De gemiddelde marktprijs steeg met een halve euro tot € 108,5.

**Figuur 43. Aantal verhandelde groenestroomcertificaten en de gemiddelde marktprijs**



## 3.4 Warmtekracht – een stand van zaken op 1 juli 2009

### 3.4.1 De warmtekrachtcertificatenverplichting

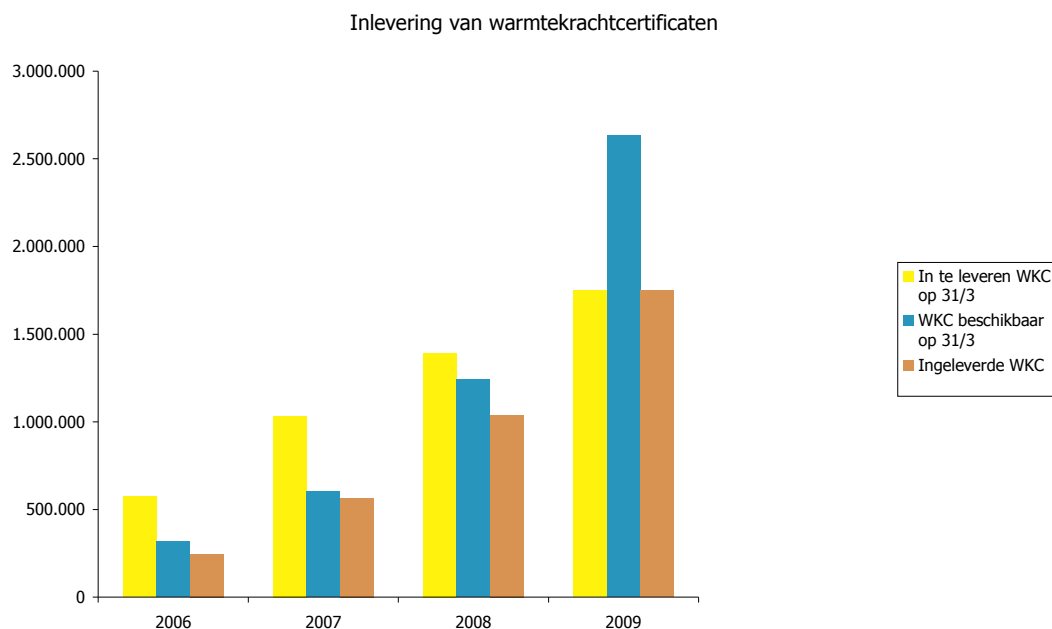
Het aantal in te leveren warmtekrachtcertificaten voor 31 maart 2009 bedroeg in totaal 1.750.076. Er waren in totaal 2.634.501 warmtekrachtcertificaten beschikbaar voor inlevering op 31 maart 2009, zodat er een overschot was van 884.425 certificaten. In totaal leverden alle leveranciers samen 1.749.410 warmtekrachtcertificaten in. Eén partij voldeed niet aan haar quotumplicht, en leverde in totaal 666 warmtekrachtcertificaten te weinig in, wat overeenkomt met een boetebedrag van 29.970 euro.

Nadat alle inleveringen gebeurd waren, bleven er nog 885.091 warmtekrachtcertificaten beschikbaar.

Figuur 44 en Tabel 25 geven een overzicht van de verschillende inleveringsrondes van 2006 tot 2009. Ze geven het jaarlijkse aantal in te leveren warmtekrachtcertificaten, het op het moment van inlevering beschikbare aantal en het werkelijke aantal ingeleverde warmtekrachtcertificaten weer.

Uit deze voorstelling blijkt duidelijk dat er een overschot van warmtekrachtcertificaten is ontstaan. Er moet hierbij opgemerkt worden dat de mogelijkheid bestaat om deze warmtekrachtcertificaten te banken gedurende een periode van 5 jaar.

**Figuur 44. Resultaten van de voorbije inleveringsrondes van warmtekrachtcertificaten**



**Tabel 25. Resultaten van de voorbije inleveringsrondes van warmtekrachtcertificaten**

INLEVERDATUM	Elektriciteitslevering via het net, door leveranciers	Quotum	In te leveren WKC op 31/3	WKC beschikbaar op 31/3	Ingeleverde WKC
31-3-2006	48.337.730	1,19%	575.209	316.293	246.196
31-3-2007	47.778.421	2,16%	1.032.004	601.964	566.191
31-3-2008	47.093.102	2,96%	1.392.594	1.242.698	1.039.399
31-3-2009	46.919.166	3,73%	1.750.076	2.634.501	1.749.410
31-3-2010	ca 46,919,166	4,39%	ca 2.059.741	Nog niet beschikbaar	Nog niet beschikbaar

Bron: VREG

Voor 31 maart 2010 wordt het aantal in te leveren warmtekrachtcertificaten bepaald door een quotumpercentage van 4,39% en de totale elektriciteitsleveringen in 2009 door elektriciteitsleveranciers via het transmissie- of distributienet. In de vorige jaren werd telkens een daling vastgesteld van de hoeveelheid geleverde elektriciteit via het net. Dit is voor een deel te wijten aan het toegenomen aantal decentrale productie-installaties, en daaruit volgend de toegenomen elektriciteitsleveringen via directe lijnen.

Aangezien de leveringscijfers voor 2009 nog niet bekend zijn, kan het aantal in te leveren warmtekrachtcertificaten op 31 maart 2010 op dit moment nog niet bepaald worden. Ervan uitgaande dat de hoeveelheid geleverde elektriciteit in 2009 dezelfde zou zijn als in 2008, zouden er ongeveer 2 miljoen warmtekrachtcertificaten moeten worden ingeleverd op 31 maart 2010.

Voor de komende inleveringsronde, op 31 maart 2010, kan verwacht worden dat er een groot overschot aan warmtekrachtcertificaten beschikbaar zal zijn voor inlevering. Dit komt enerzijds door het toegenomen aantal uitgereikte warmtekrachtcertificaten (zie 3.4.2) en

anderzijds door het feit dat er 885.091 warmtekrachtcertificaten gebankt werden bij de vorige inleveringsronde.

### 3.4.2 Uitgereikte warmtekrachtcertificaten

Tabel 26 toont het aantal uitgereikte warmtekrachtcertificaten per productiejaar, sinds de opstart van het warmtekrachtcertificatensysteem. Enkel de warmtekrachtcertificaten die bruikbaar zijn voor de jaarlijkse certificatenverplichting zijn hierin opgenomen.

De cijfers voor het jaar 2009 hebben betrekking op de productiemaanden januari tot en met juni. Deze cijfers zijn nog niet definitief: van enkele installaties is de toekenning van warmtekrachtcertificaten nog niet afgerond. Dit gaat echter slechts om een relatief klein aantal installaties en certificaten.

**Tabel 26. Aantal uitgereikte warmtekrachtcertificaten, per productiejaar**

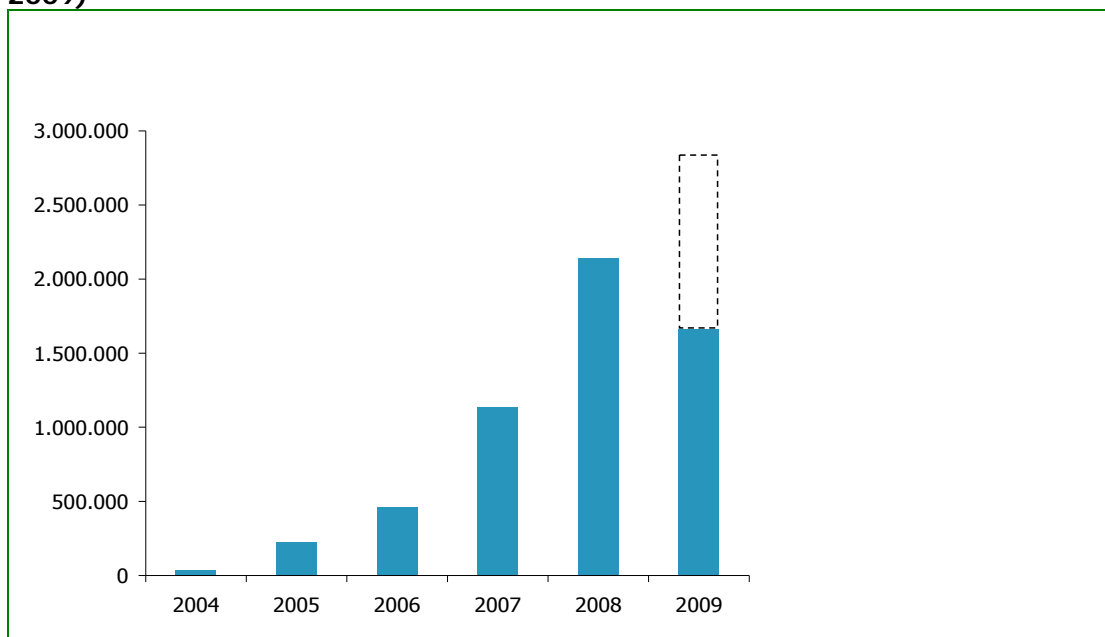
2004	2005	2006	2007	2008	2009
34.712	226.143	459.550	1.132.905	2.140.061	1.662.816

Bron: VREG

Figuur 45 is een grafische voorstelling van dezelfde gegevens. Anders dan bij groene stroom valt hier wel nog steeds een sterke jaarlijkse groei van het aantal uitgereikte certificaten op te merken.

Er zijn al een aantal WKK-installaties dat intussen al meer dan vier jaar in dienst is, zodat voor deze installaties het aantal uitgereikte certificaten die aanvaardbaar zijn voor de certificatenverplichting elke maand vermindert, conform artikel 14 van het Besluit van de Vlaamse Regering van 7 juli 2006 ter bevordering van de elektriciteitsopwekking in kwalitatieve warmtekrachtinstallaties. Het verminderde aantal toegekende aanvaardbare certificaten aan deze installaties belet echter niet dat het totaal aantal uitgereikte certificaten jaarlijks toeneemt.

**Figuur 45. Aantal uitgereikte warmtekrachtcertificaten per productiejaar (tem juli 2009)**

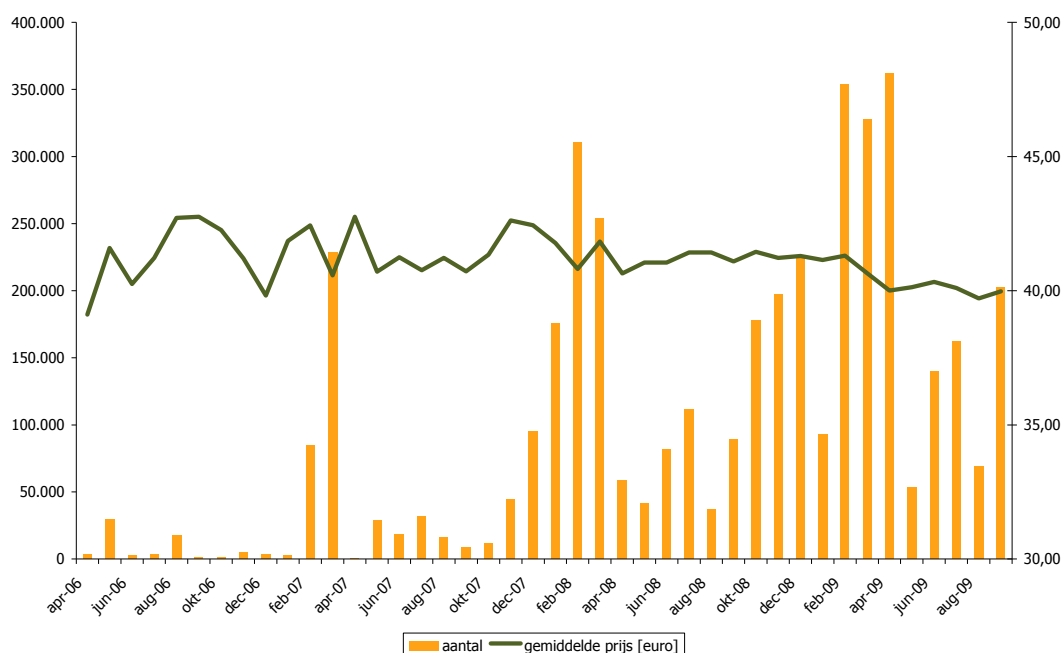




### 3.4.3 Handel in warmtekrachtcertificaten

Figuur 46 toont het aantal verhandelde warmtekrachtcertificaten en de gemiddelde prijs vanaf april 2006. Sindsdien is de boete vastgelegd op € 45 per ontbrekend warmtekrachtcertificaat. De marktprijs is gedaald tot € 39,97, terwijl deze tot 2008 relatief stabiel bleef op € 41,30.

**Figuur 46. Aantal verhandelde warmtekrachtcertificaten en de gemiddelde marktprijs**



Gezien de relatief hoge marktprijs werden er – behalve één uitzondering – tot nu toe nog geen warmtekrachtcertificaten aan distributienetbeheerders verkocht tegen de vastgelegde minimumprijs van € 27 per certificaat. Die minimumprijs geldt voor installaties die na 30 juni 2006 op het distributienet zijn aangesloten.

Sinds 2007 worden ook garanties van oorsprong gekoppeld aan de warmtekrachtcertificaten. Er is echter nog geen leverancier die op basis hiervan een specifiek product heeft ontwikkeld. Er werd ook nog geen merkbaar prijsverschil vastgesteld tussen de warmtekrachtcertificaten met en zonder garantie van oorsprong.

## 3.5 Internationale handel van garanties van oorsprong

Garanties van oorsprong, uitgereikt door andere instanties dan de VREG en voor productie van elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen buiten het Vlaamse Gewest, kunnen in Vlaanderen worden ingevoerd voor zover deze garanties van oorsprong werden uitgereikt door een lid van de 'Association of Issuing Bodies' (AIB, zie 3.6). Ook de VREG maakt deel uit van AIB, tot nu toe enkel voor wat betreft de internationale handel van garanties van oorsprong voor elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen.

Omgekeerd kunnen ook garanties van oorsprong uit Vlaanderen worden uitgevoerd. Dit is tot op vandaag nog niet gebeurd, tenzij voor doorvoertransacties.

Buitenlandse garanties van oorsprong die worden ingevoerd, kunnen niet worden gebruikt voor de certificatenverplichting. Ze kunnen wel gebruikt worden om de aan eindafnemers geleverde stroom als groene stroom te kunnen verkopen.

Tabel 27 toont de aantallen buitenlandse garanties van oorsprong die in Vlaanderen werden geïmporteerd sinds 2006, het eerste jaar dat de VREG deel uitmaakte van AIB.

**Tabel 27. Aantal garanties van oorsprong in dat naar Vlaanderen wordt geïmporteerd, per jaar**

jaar	2006	2007	2008	tem juli 2009
aantal ingevoerde GvO's	2.659.101	6.150.528	24.989.678	8.169.427

Bron: VREG

Het cijfer van 2009 heeft slechts betrekking op de eerste jaarhelft en bedraagt ongeveer twee derde van het aantal geïmporteerde garanties van oorsprong gedurende dezelfde periode vorig jaar.

De gedeeltelijke vrijstelling van de federale bijdrage, voor eindafnemers van groene stroom in Vlaanderen (en de rest van België), maakt het invoeren van garanties van oorsprong aantrekkelijk. Steeds meer leveranciers in Vlaanderen maken gebruik van deze opportuniteit.

### 3.6 AIB

AIB is een internationale vzw naar Belgisch recht, die instaat voor een betrouwbare "tracking" van elektriciteitsattributen. Dit houdt in dat de marktspelers, overheden en verbruikers over een sluitend en transparant systeem kunnen beschikken dat garandeert hoe en waar een verbruikte MWh, werd opgewekt.

Dit AIB-systeem wordt EECS (European Electricity Certificate System) genoemd en de onderliggende technische, organisatorische en regelgevende principes bestrijken de volledige levensloop van certificaten, vanaf het moment van uitreiken, via allerlei verhandelingen tot op het moment van vernietiging.

De EECS-certificaten kenmerken zich door het gebruik van een transparante standaard en de verhandelbaarheid. Dit is belangrijk:

- omdat het aan gebruikers (particulieren en bedrijven) de mogelijkheid geeft tot keuze van de stroom;
- omdat het aan leveranciers de mogelijkheid biedt om hun brandstofmix te diversifiëren;
- omdat het een bijkomende inkomensbron kan bieden aan producenten van stroom uit hernieuwbare energiebronnen;
- omdat het open en betrouwbare statistische informatie verschaft aan overheden en marktactoren.

Steeds grotere volumes certificaten worden uitgegeven, verhandeld en vernietigd. In het jaar 2008 bedroeg het gecertificeerde volume binnen AIB ongeveer 180 TWh. Ongeveer 110 TWh werd ook effectief gebruikt ter staving van de levering aan afnemers.

Meer informatie over de activiteiten van AIB kan worden teruggevonden in het Jaarverslag dat kan worden gedownload via haar website:

[http://www.aib-net.org/portal/page/portal/AIB\\_HOME/AIB\\_ASS/DOCUMENTS/Annual%20Report](http://www.aib-net.org/portal/page/portal/AIB_HOME/AIB_ASS/DOCUMENTS/Annual%20Report)

## 4 Conclusies

### 4.1 Gezinnen

- Voor het eerst werd gepeild naar hoe de afnemers staan tegenover de vrijmaking van de energiemarkt. Volgens 51% van de gezinnen heeft de vrijmaking een positief effect, 38% denkt niet dat de vrijmaking een positief effect heeft. 11% heeft geen mening. Gezinnen die op zoek gingen naar informatie over de vrijmaking én deze vonden, staan positiever ten opzichte van de vrijmaking. Ook gezinnen met een contract bij een andere leverancier dan de standaardleverancier, staan positiever ten opzichte van de vrijmaking.
- Anno 2009 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.
- Anno 2009 kent 68% van de Vlaamse gezinnen de maatregel van gratis kWh, wat hoger is dan de 62% in 2008. 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 meest bij gebaat zijn.
- 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, is hier niet meer actief naar op zoek en 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.
- De Vlaamse energiemarkt blijft een sterk geconcentreerde markt. Toch is er een lichte daling van het aandeel gezinnen waarvoor de huidige leverancier nog altijd de eerste leverancier is met wie een contract werd afgesloten.
- 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 die kiezen voor een contract bij de standaardleverancier, doen dit vaker omwille van de gepercipieerde betrouwbaarheid en omdat familie en vrienden ook voor deze leverancier kozen. Het prijsaspect en het aanbod van groene stroom zijn dan weer relatief belangrijker bij gezinnen die kiezen voor een andere leverancier dan de standaardleverancier.
- 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 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 een financieel voordeel doen door een contract aan te gaan. Een gezin met een gemiddeld verbruik kon op 1 juli 2009 in Vlaanderen 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 hoog. Voor elektriciteit zegt 19% 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 over het algemeen vrij hoog. Leveranciers zijn er vooral bij gebaat om de geleverde ondersteuning op het vlak van energiebesparing te verbeteren, aangezien de tevredenheid hierover een hoge impact heeft op de intentie om klant te blijven. Ook de tevredenheid over de klantendienst is voor verbetering vatbaar.

## 4.2 Bedrijven

- Voor het eerst werd gepeild naar hoe de afnemers staan tegenover de vrijmaking van de energiemarkt. De bedrijven staan positiever tegenover de vrijmaking dan de gezinnen. 58% is van mening dat de vrijmaking een positief effect heeft. 32% vindt van niet. 10% weet niet of het effect positief is.
- 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 V-test, kleine bedrijven met een jaarlijkse elektriciteitskost < € 10.000, gaan net het minst op zoek naar informatie over de vrijmaking (36%). De bekendheid van de VREG bij deze groep is ook laag is (60%) vergelijking met grotere verbruikers.
- Een groot aantal bedrijven geeft aan dat de elektriciteitskost een (nogal) belangrijke kostenpost is in het geheel aan bedrijfskosten. Ondanks de berichtgeving dat zowel het energieverbruik als de energieprijzen gedaald zijn in het afgelopen jaar, zien we een toenemend aantal bedrijven dat de energiekost als belangrijk beschouwt. Een verklaring is wellicht de financiële crisis, die maakt dat bedrijven vaak 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 bedrijven met meer dan 50 werknemers is dit zelfs 70%. Ook grotere verbruikers hebben vaker een vaste contactpersoon. Bedrijven met een vaste contactpersoon hebben een positievere perceptie over de dienstverlening. 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.

- De bedrijven worden iets dynamischer. Toch zegt 72% op de vervaldag het contract zeker of waarschijnlijk te willen verlengen. 14% zal waarschijnlijk of zeker overstappen en 14% is nog onbeslist. 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 € 679,72.
- 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. Als we al kunnen spreken van enige dynamiek, dan stellen we vast dat die hoofdzakelijk door de grote bedrijven (50-200 werknemers) gecreëerd wordt.
- 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.

### 4.3 Prijzen

- Door de daling van de energieprijzen in de eerste helft van 2009 is de perceptie van stijgende energieprijzen van vorig jaar afgekoeld. Ook in 2009 is de groep die een stijging percipieert nog altijd groter dan de groep die een daling percipieert. 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.
- Een 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. Voor kleine professionele elektriciteitsafnemers bedraagt deze besparing € 679,72.
- 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 energiekost in de elektriciteitsfactuur 56%. Dit percentage is 66% voor de aardgasfactuur. In vergelijking met een jaar voordien is dit vooral voor aardgas (71%) een opvallende daling.
- 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.
- 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 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.

#### 4.4 Groene stroom en warmtekrachtkoppeling

- Milieuvriendelijke elektriciteit blijft een 'hot topic'. In 2009 zijn meer gezinnen zich bewust geworden van het bestaan van groene elektriciteit. Vooral jongere gezinnen zijn hier nu volledig mee vertrouwd. Dit stijgend bewustzijn vertaalt zich volgens de enquête in een verdubbeling van het aantal groene contracten. Eén gecontracteerd gezin op vijf heeft momenteel een groen contract. Vooral bij de niet-standaardleveranciers zijn groene contracten populair. De aanbieding van groene stroom kende een grote vooruitgang als motivatie om te kiezen voor een bepaalde elektriciteitsleverancier.
- Ook bij de bedrijven is er een stijgend groen bewustzijn. Anno 2009 zien we in de enquête een verdrievoudiging van het aantal groene contracten in vergelijking met 2007.
- Voor zover de VREG kan nagaan, is het aantal op til staande nieuwe groenestroomprojecten van "groot" vermogen, met (verwachte) indienstname in de 2<sup>e</sup> helft van 2009 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 bleef rond € 41.

## 5 Bijlagen

### Bijlage 1: Methodologie van het onderzoek van de prijzen

De vergelijkingen worden gemaakt aan de hand van een aantal typecategorieën van eindafnemers (zie Bijlage 2). De VREG gebruikt ook de totale jaarlijkse kostprijs voor een bepaald type eindafnemer. Deze prijs omvat alle relevante elementen (energieprijs, nettarieven en heffingen). Wanneer een contract prijzen bevat die automatisch kunnen worden geïndexeerd, heeft de VREG steeds het gebruik van de meest recente, maandelijkse index verplicht. Enkel op deze manier kunnen we de vergelijkbaarheid van de verschillende producten garanderen. Sinds 1 juli 2006 zijn alle leveranciers, conform de afspraken van het akkoord tussen energieleveranciers voor de bescherming van de consument, ook verplicht om deze maandelijkse parameters te gebruiken op hun offertes.

#### Kortingen niet inbegrepen

Het feit dat de prijsinformatie gebruikt voor dit rapport afkomstig is van de leveranciers en door hen gerapporteerd werd in het kader van de leveranciersvergelijking op de VREG-website, betekent ook dat in de prijzen geen rekening gehouden wordt met commerciële kortingen, zoals een korting voor betaling via domiciliëring of een welkomstkorting voor nieuwe klanten. Deze - door een aantal leveranciers gehanteerde - kortingen kunnen de in de studie berekende prijsniveaus in de praktijk lichtjes lager doen uitvallen.

#### Gewogen prijzen

Om de representativiteit van de berekende prijzen te verhogen, past de VREG wegingen toe: Enerzijds laten we het **relatieve belang van het netgebied** meewegen in de gemiddelde prijzen. Zo weegt de jaarlijkse kostprijs in een netgebied met een groot aantal huishoudelijke toegangspunten zwaarder door in het gemiddelde dan de jaarlijkse kostprijs in een netgebied met een klein aantal huishoudelijke toegangspunten.

Daarnaast wordt het **marktaandeel van de leverancier bij huishoudelijke afnemers** gebruikt om de weging tussen de prijzen van de leveranciers onderling te bepalen.

Wanneer beide wegingen vervolgens worden gecombineerd, krijgen we een gewogen gemiddelde prijs die zeer representatief is voor de prijs die de gezinnen in Vlaanderen betalen. De diversiteit die bestaat in de Vlaamse energiemarkt speelt hierdoor geen vertekende rol, terwijl bij de berekeningen nog steeds alle relevante informatie verwerkt wordt, in tegenstelling tot een op een steekproef gebaseerd onderzoek.

Deze methodiek wordt duidelijker aan de hand van het volgende voorbeeld. Voor de eenvoud gaan we uit van een situatie met twee leveranciers die in twee netgebieden leveren.

		Leverancier 1	Leverancier 2		
Netgebied 1	Marktaandeel	10,00%	90,00%		
25,00%	Prijs	100,00 euro	150,00 euro	145,00 euro	
Netgebied 2	Marktaandeel	20,00%	80,00%		
75,00%	Prijs	120,00 euro	180,00 euro	168,00 euro	
		115,00 euro	172,50 euro	162,25 euro	

$$(100 \cdot 0,1 + 150 \cdot 0,9) / (0,1 + 0,9) = 145$$

$$(100 \cdot 0,25 + 120 \cdot 0,75) / (0,25 + 0,75) = 115$$

Gemiddelde van leverancier 1 en 2, gewogen ten aanzien van hun respectievelijk marktaandeel en ten aanzien van de grootte van de netgebieden:

$$(145 \cdot 0,25 + 168 \cdot 0,75) / (0,25 + 0,75) = 162,25$$

### Gratis elektriciteit verrekend

Voor de berekening van de jaarlijkse elektriciteitsprijzen van de verschillende leveranciers, houdt de VREG ook rekening met de gratis hoeveelheid elektriciteit waarop elk gezin in Vlaanderen recht heeft. Deze hoeveelheid 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 eenheidsprijs. Tot en met 2007 werd deze door het ministerie van Economische Zaken vastgelegd, maar vanaf 2008 wordt deze berekend door de VREG. Voor 2008 bedraagt die 17,24 eurocent/kWh inclusief btw. Aangezien het aantal gratis kWh afhangt van het aantal gezinsleden, maakt de VREG (enkel voor de analyse in dit rapport en niet voor de leveranciersvergelijking op de VREG-website) de volgende assumpties voor de berekening van de jaarlijkse kostprijs per typecategorie:

- Categorie Da: 1 gezinslid → 200 kWh gratis → korting van € 34,48 in 2008
- Categorie Db: 2 gezinsleden → 300 kWh gratis → korting van € 51,72 in 2008
- Categorie Dc: 3 gezinsleden → 400 kWh gratis → korting van € 68,96 in 2008
- Categorie Dc1: 3 gezinsleden → 400 kWh gratis → korting van € 68,96 in 2008
- Categorie Dd: 4 gezinsleden → 500 kWh gratis → korting van € 86,20 in 2008
- Categorie De: 4 gezinsleden → 500 kWh gratis → korting van € 86,20 in 2008
- Categorie De1: 4 gezinsleden → 500 kWh gratis → korting van € 86,20 in 2008

### Bijlage 2: Overzicht van de typeafnemers voor elektriciteit en aardgas

Voor de vergelijkingen in dit rapport worden verschillende typecategorieën gebruikt. Deze tabel geeft een overzicht van de typecategorieën en hun verbruik per tariefperiode voor elektriciteit. In de kolommen 'Vóór' staat telkens het jaarverbruik per tarief vóór de invoering van het weekendtarief (1 januari 2007) en in de kolommen 'Na' staat telkens het jaarverbruik per tarief vanaf de invoering vna het weekendtarief. De invoering van het weekendtarief had enkel invloed op typecategorieën Dc, Dd en De.

Type-categorie	Jaarverbruik dagtarief (kWh)		Jaarverbruik nachttarief (kWh)		Jaarverbruik uitsluitend nachttarief (kWh)	
	Vóór	Na	Vóór	Na	Vóór	Na
Da	600	600	0	0	0	0
Db	1.200	1.200	0	0	0	0
Dc (*)	2.200	1.600	1.300	1.900	0	0
Dc1	3.500	3.500	0	0	0	0
Dd	5.000	3.600	2.500	3.900	0	0
De	5.000	3.600	2.500	3.900	12.500	12.500
De1	7.500	7.500	0	0	12.500	12.500

(\*) Dit verbruik komt overeen met het elektriciteitsverbruik van een doorsnee gezin.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de typecategorieën voor aardgas:

Type-categorie	Jaarverbruik dagtarief (kWh)	
D1	2.326	Koken en warm water
D2	4.652	
D3 (*)	23.260	Verwarming en ander gebruik
D3b	34.890	

(\*) Dit verbruik komt overeen met het aardgasverbruik van een doorsnee gezin dat verwarmt op aardgas



### Bijlage 3: Formule voor de berekening van de brandstofmix

Onderstaande berekening wordt gemaakt voor zowel de totale leveringen van de betreffende leverancier, als per aangeboden product (voor alle aangeboden producten met eenzelfde brandstofmix, moet de berekening slechts éénmaal gebeuren).

Uitgaande van onderstaande definities:

H: het aandeel elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen dat werd gestaafd door middel van de voorlegging van garanties van oorsprong uit hernieuwbare energiebronnen aan de VREG (in MWh is dit het aantal voorgelegde garanties van oorsprong voor het betreffende product, of voor de totale leveringen van de leverancier)

VW: het aandeel elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd in het Vlaamse gewest dat werd gestaafd door middel van de voorlegging van garanties van oorsprong uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling aan de VREG (in MWh is dit het aantal voorgelegde garanties van oorsprong voor het betreffende product, of voor de totale leveringen van de leverancier)

W: het aandeel elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppelingeninstallaties van buiten het Vlaamse gewest in het totale productiepark van alle producenten die de leverancier van elektriciteit voorzien (gewogen gemiddelde van deze producenten)

F: het aandeel elektriciteit uit fossiele energiebronnen in het totale productiepark van alle producenten die de leverancier van elektriciteit voorzien (gewogen gemiddelde van deze producenten)

N: het aandeel elektriciteit uit nucleaire centrales in het totale productiepark van alle producenten die de leverancier van elektriciteit voorzien (gewogen gemiddelde van deze producenten)

O: het aandeel elektriciteit waarvan de oorsprong onbekend is

worden de aandelen van de verschillende energiebronnen in de brandstofmix per leverancier als volgt berekend:

Aandeel elektriciteit dat niet uit hernieuwbare energiebronnen of uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd in het Vlaamse gewest komt in productiepark van uw producenten =  $NH_p$   
 $= W + F + N + O$

Aandeel geleverde elektriciteit dat niet uit hernieuwbare energiebronnen of uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling geproduceerd in het Vlaamse gewest komt, te vermelden op de factuur =  $NH_f = 1 - H - VW$

Aandeel elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppelingeninstallaties van buiten het Vlaamse gewest =  
%KWKK buiten Vlaamse gewest =  $W \times (NH_f/NH_p)$

Aandeel elektriciteit uit kwalitatieve warmtekrachtkoppeling te vermelden op de factuur =  
%KWKK buiten Vlaamse gewest + VW

Aandeel elektriciteit uit fossiele brandstoffen te vermelden op de factuur =  
%Fossiel =  $F \times (NH_f/NH_p)$

Aandeel elektriciteit uit nucleaire energie te vermelden op de factuur =  
%Nucleair =  $N \times (NH_f/NH_p)$

Aandeel elektriciteit uit onbekende bronnen te vermelden op de factuur =  
%Onbekend =  $O \times (NH_f/NH_p)$



Vlaamse Reguleringsinstantie  
voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt  
Graaf de Ferrarisgebouw | Koning Albert II-laan 20 bus 19 | 1000 Brussel  
gratis telefoonnummer 1700 | fax: 02 553 13 50  
info@vreg.be | www.vreg.be