

LEZERSACTIE
 MAKE US AN OFFER WE CAN'T REFUSE!
 op www.p-magazine.be



UW LOODZWARE ENERGIEFACTUUR BEU?

WE DOEN ER IETS AAN!

Hoe vaak heeft u niet gedacht dat u op zoek zou gaan naar een andere energieboer? En gelijk heeft u. Wie een beetje rondkijkt, kan tot honderden euro's per jaar besparen. Alleen komt u er nooit toe om de stap effectief te zetten. De vrees voor administratieve rompslomp en de angst om in de overgangperiode zonder elektriciteit te vallen, zorgen dat u blijft zitten. En daar rekenen monopoliehouders als Electrabel op. Het geeft hen carte blanche bij het opstellen van facturen. Maar wat als we nu eens sámen op zoek gaan naar een eerlijk tarief? Wat als je zou kunnen onderhandelen voor duizenden klanten, kunnen we dan niet zélf de markt laten spelen? De

liberalisering van de energiemarkt heeft tot nu toe alleen maar nadelen gehad voor de gebruikers. Misschien hoog tijd om dat eens om te buigen. *P-magazine* gaat zo veel mogelijk mensen verzamelen die op zoek willen naar het goedkoopste alternatief op de markt. Door de kracht van het aantal te laten spelen, kunnen we erin slagen om een goedkopere prijs af te dwingen. Binnen Electrabel als het kan, erbuiten als het moet. De boodschap aan de energieboeren is duidelijk: *make us an offer we can't refuse!* Surf naar www.p-magazine.be en laat uw gegevens achter. U hoort snel van ons. Voor alle duidelijkheid: door dit te doen, verbindt u zich

tot niets. We verkopen niks, en u wordt ook niet overladen met spam. U gooit alleen uw gewicht in de schaal, samen met duizenden anderen die het beu zijn om als melkkoe te dienen. Er wordt voor u onderhandeld en u krijgt een offerte in de bus. Wat u dat kost? Niks. Kan u meedoen? Natuurlijk. Wisselen van leverancier is eigenlijk niet eens moeilijk. U tekent een contract met een nieuwe leverancier en die ver Wittigt uw huidige leverancier dat hij de leveringen overneemt vanaf het moment dat uw contract afloopt. Waarom we het doen? Als uw factuur daalt, dan die van ons ook. En iemand moet er toch iets aan doen. Of wacht u liever op de politiek?

Monopolist Electrabel en de politieke vrienden

WAAROM U TE VEEL BETAALT VOOR UW ELEKTRICITEIT

Onze stroom en gas zijn te duur, onnodig duur, schandelijk duur. Dat zeggen politici, specialisten, de consumentenorganisatie Test-Aankoop en ongetwijfeld ook u. Vaak wordt Electrabel vernoemd als de boosdoener. Maar is dat terecht? Zeven vragen daarover.

Tekst: René De Witte

VRAAG 1

Hoe verwerf Electrabel zijn dominante positie?

KORT EN BONDIG: Electrabel bestaat uit de samensmelting van 3 van de 4 Belgische energieproducenten. Goed voor 72,5% van de geleverde elektriciteit in ons land. Europa vindt dat er pas gezonde concurrentie kan ontstaan als de marktleider maximaal 37% in handen heeft. Door het feit dat België ook nog eens energie moet invoeren, is Electrabel oppermachtig. Als er schaarste is op de markt, bepaalt de monopolist de prijzen.

IN DETAIL: Er was een tijd dat er in België vier relatief grote producenten waren van elektriciteit. Tot drie onder hen (Ebes, Unerg en Intercom) in juli 1990 fuseerden tot de energiereus Electrabel. De Europese eenheidsmarkt zat eraan te komen en het luidde dat de energieleveranciers binnen het grote Europa enkel konden overleven als ze de krachten bundelden. De fusie was een noodzaak. Het kleinere SPE (vandaag SPE-Luminus) speelde niet mee en ging onafhankelijk door.

Tot op vandaag verwijst Electrabel naar de Europese context om zijn dominante positie in ons land te verantwoorden. "Het heeft eigenlijk geen zin meer om nog over de Belgische markt te praten", aldus woordvoerder Lut Vande Velde van Electrabel, onlangs in

Trends. "Je moet kijken naar de Noord-West-Europese markt, en daar bedraagt ons aandeel amper 8%. De elektriciteitsmarkten in de Benelux, Frankrijk en Duitsland vloeien steeds meer in elkaar, zowel voor de prijzen als voor de stroom zelf. Of een centrale nu energie opwekt in België of Nederland maakt op zich niet veel uit. Er zijn mogelijkheden genoeg tot uitwisseling."

Dat klopt. En die uitwisseling is er wel degelijk. Zowat 10% van de stroom die we met z'n allen jaarlijks verbruiken, komt uit het buitenland. Dat kan in de winter oplopen tot 16% en op piekmomenten zelfs tot 37%. Maar bij Electrabel heeft men de redenering niet voortgezet. Het feit dat zo veel stroom moet worden ingevoerd, wijst op een (groot) probleem: het tekort aan capaciteit in ons land om zelf voldoende stroom te produceren. Onvoldoende capaciteit maakt de macht van wie de productie domineert, alleen maar groter. Wat zeker niet de bedoeling was van Europa. Europa zegt dat een speler op een markt te dominant wordt vanaf een marktaandeel van 37%. Dat zou ongezond zijn. En hoeveel van onze energie komt er van Electrabel? Jawel, 72,5%. De fusie van Unerg, Ebes en Intercom was dus wat men net níét had moeten doen.

DE TARIEVEN: VAST, SEMI-VAST OF VARIABEL KIEZEN?

De contracten die worden aangeboden kunnen vast, semi-vast zijn of variabel. Wie moet wat kiezen?

Variabel wil zeggen dat de tarieven tijdens de looptijd van het contract mee evolueren met de gas- en olieprijs. Men is dus nooit zeker hoe de prijs evolueert. Met een vast tarief weet men dat wel. Opgepast met vast en semi-vast. Op de website van Test-Aankoop worden verscheidene contracten als vast voorgesteld die op de site van mijnenergie.be dan weer als semi-vast worden omschreven. De contracten bij Test-Aankoop zijn deze waarin de leverancier een vaste prijs vastlegt voor de elektriciteit of het gas zelf. Een vast tarief betekent meestal géén vast factuurbedrag, want buiten het energiecomponent zijn er de distributiekosten en de heffingen. En die kunnen tijdens de looptijd wél veranderen. Gaan die hoger, dan betaalt de consument nog altijd hetzelfde voor zijn energie, maar de factuur gaat wel hoger. Dat zijn de contracten die bij mijnenergie.be als semi-vast worden aangeduid. Er zijn drie leveranciers met een contract dat echt vast is. Niet enkel de prijs van de energie is hier gewaarborgd, maar ook de totaalfactuur. Wat te kiezen? Vast of variabel? Bij Test-Aankoop opteert men voor wat gas betreft voor variabele tarieven. "De contracten met vast tarief zijn erg duur", zegt Stéphane Dochy, energiespecialist bij de organisatie. Voor elektriciteit kiest men beter voor vaste tarieven en looptijden van 2 of 3 jaar. "De prijzen zijn, mede door de economische crisis, vandaag aan de lage kant", zegt Dochy. "Beter dus die lagere prijzen vasthouden."



VRAAG 2

Werd de liberalisering fout/goed aangepakt?

KORT EN BONDIG: Liberalisering is het toelaten van concurrentie om de prijs te doen dalen voor de consument. De prijs is sinds de Belgische liberalisering alleen maar gestegen. Electrabel heeft met zijn marktaandeel van 72,6% dan ook geen concurrentie; de nummer 2 heeft 11% in handen. In onze buurlanden is de liberalisering wel geslaagd en zijn de prijzen gedaald. De Belgische politiek heeft het echter compleet fout aangepakt.

IN DETAIL: In 1999 beloofde de regering dat onze energiemarkt zou worden geliberaliseerd. Electrabel zou een deel van zijn productiecapaciteit moeten ter beschikking stellen (lees: verkopen) van nieuwe spelers. Dat gebeurde ook, maar eigenlijk was het een lachertje. Van bijvoorbeeld de totale capaci-

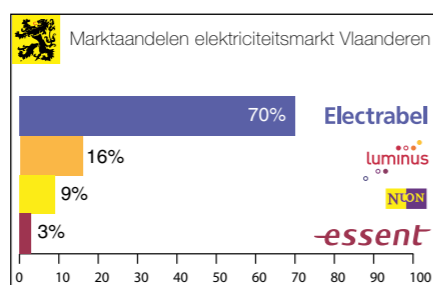
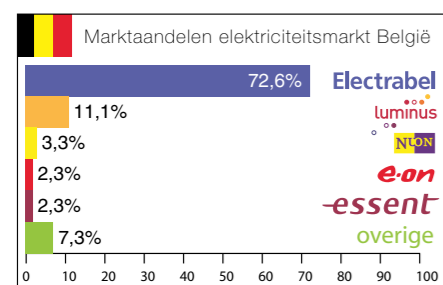
teit van de kerncentrales (5.863,9 megawatt) – goed voor 55% van de stroomvoorzieningen in ons land – is nog altijd driekwart in handen van Electrabel. Het kleine SPE-Luminus heeft niet eens 9%. “Men heeft het in ons land fout aangepakt”, weet Ivo Mechels van Test-Aankoop. “De overheid heeft geliberaliseerd op het niveau van de distributie, terwijl men had moeten beginnen op het niveau van de productie en daarna pas de distributie.

»Ons land had kunnen gaan kijken hoe men het in Engeland had aangepakt. Daar is de nucleaire stroomproductie volledig in overheidshanden gebleven. Dat was ook ons voorstel: het invoeren van een systeem van een *single buyer*, een overheidsinstantie die een veiling organiseert waaraan alle producenten

kunnen deelnemen en waar vervolgens alle leveranciers op voet van gelijkheid energie kunnen kopen.

»Ook het Franse systeem zou kunnen. Daar worden de tarieven door de overheid vastgelegd en opgelegd aan EDF (*Electricité de France, de Franse marktlieder; red.*). Die tarieven zijn laag. De concurrenten van EDF kunnen niet anders dan die tarieven volgen. Zo komt het dat de Fransen hun stroom veel goedkoper krijgen dan wij.” De liberalisering gebeurde bij ons slechts voor een heel klein gedeelte op het productieniveau en werd dus vooral op het niveau van de leveranciers doorgevoerd. Er moesten, naast Electrabel en SPE-Luminus, nieuwe verkopers van stroom en gas komen. Heel erg heeft Electrabel daar niet onder geleden, want de groep speelde het sluw.

MARKTAANDELEN ELEKTRICITEITSMARKT



VRAAG 3

Hoe wist Electrabel zijn positie te behouden?

KORT EN BONDIG: Electrabel heeft de vrijmaking goed voorbereid door de burger contractueel aan zich te binden en zo af te schermen voor aanstormende goedkopere concurrenten. De politieke controlemechanismen voor de liberalisering zijn machteloos tegen Electrabel. Zelfs een eenvoudige klachten dienst (bestaat al tien jaar op papier) organiseren, blijkt onmogelijk voor de overheid. Of vertikt ze het gewoon?

IN DETAIL: “Electrabel is zijn klanten massaal gaan opbellen met het voorstel om contracten af te sluiten”, vertelt Ivo Mechels. “De mensen werden gepaaid met een extra korting en daar zijn de meesten ook op ingegaan. De con-

tracten werden telefonisch afgesloten, wat vandaag niet meer zou mogen, maar toen nog wettelijk was. Het gevolg: Electrabel had zijn klanten massaal in de zak. Het feitelijke monopolie was bestendigd nog voor de markt echt was opengesteld.”

Om de liberalisering in goede banen te leiden, werden in 1999 ook nog eens vier regulatoren in het leven geroepen: de federale Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas (CREG), plus een regulator voor Vlaanderen (de Vlaamse Reguleringinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt/VREG), Brussel en Wallonië.

De regulatoren leggen onder meer de tarieven vast voor de distributie van de energie, houden

VRAAG 4

Leidde de vrije(re) markt tot lagere prijzen?

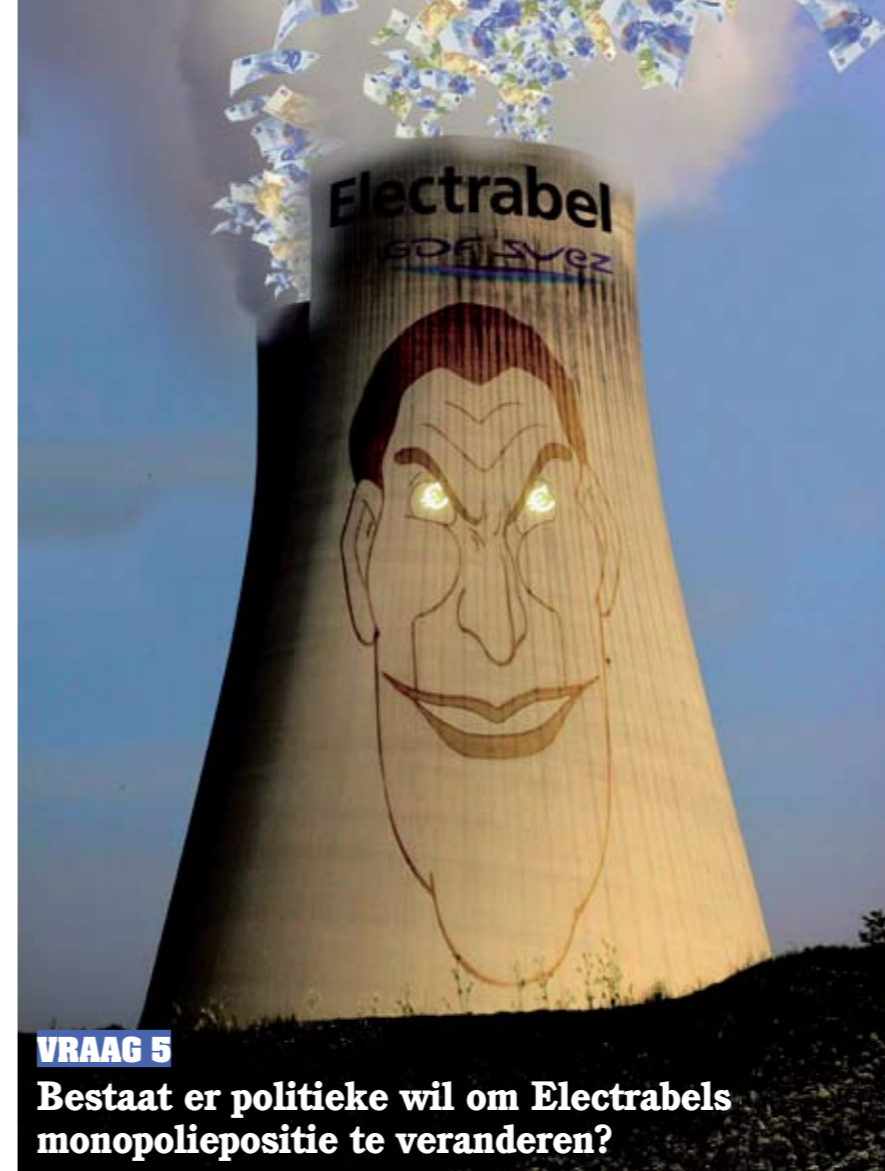
KORT EN BONDIG: Wel integendeel. De prijs voor elektriciteit ging met 30% omhoog. Stroom is bij ons zo'n 16% duurder dan in onze buurlanden.

IN DETAIL: Meer concurrentie, lagere prijzen? Niet bepaald, zo leerde een studie uitgevoerd 5,5 jaar na de liberalisering. Daaruit bleek dat de prijzen helemaal in het begin wel wat waren gezakt, maar nadien flink waren gestegen. Een gezin met bijvoorbeeld vier kinderen betaalde sinds de liberalisering al 30% meer voor zijn stroom en liefst 90% voor zijn aardgas.

In principe had er geen verschil mogen zijn met het buitenland. De regering had in april 2000 immers beslist dat de Belgische prijzen moesten worden afgestemd op die van de buurlanden. Maar was dat wel zo? Ieder jaar sinds 1998, doet Test-Aankoop de test, laatst nog in februari 2009. De Belgische prijzen houden helemaal geen gelijke tred met het buitenland. Mensen met een laag verbruik betaalden hun stroom nergens zo duur als bij ons. Bij gemiddelde verbruiksprofielen (zonder en met tweevoudig uurtarief) was België het tweede en derde duurste land, respectievelijk 16 en 17% duurder dan de buurlanden.

Toch goed nieuws: voor gas hield ons land gelijke tred met het gemiddelde van de buurlanden. Dat is niet verwonderlijk. Het aardgas komt uit het buitenland en wordt gekocht tegen internationale prijzen. Die zijn, met uitzondering van de landen die zelf gas ontginnen, voor alle landen dezelfde.

de evolutie van de prijzen in de gaten, publiceren nu en dan wel studies, maar voor de rest zijn het waakhonden die nu en dan wel blaffen, maar nooit bijten. Meer dan bekechters zijn er met Electrabel nooit geweest. O ja, er zou ook een ombudsdienst komen, waar de consumenten met hun klachten terecht kunnen. Tien jaar later heeft men eindelijk een Nederlandstalige ombudsman kunnen aanstellen, maar omdat er nog steeds geen Franstalige is gevonden, is de dienst nog altijd niet operationeel. Kafka, iemand? Maar zo is het wel vaker met ons energiebeleid. Zo zou het nog tot 1 juli 2003 duren alvorens de energiemarkt in Vlaanderen echt vrij zou zijn. In Brussel en Wallonië duurde het nog langer.



VRAAG 5

Bestaat er politieke wil om Electrabels monopoliepositie te veranderen?

KORT EN BONDIG: Jazeker, die bestaat. Heelaas zit ze altijd in de oppositie en verdwijnt ze weer wanneer die partij doorbreekt naar de meerderheid. Electrabel is soms lief voor de politiek. En de politiek is altijd lief voor Electrabel. Zo heeft ze het monopolie van Electrabel onlangs voor tien jaar verankerd.

IN DETAIL: Het lijkt wel of Electrabel altijd zijn zin krijgt. Dat was laatst nog het geval toen de energiereus van de regering de toezegging kreeg om de drie kerncentrales die tegen 2015 hadden moeten sluiten, tien jaar langer te mogen uitbaten. Voor een prikje nog wel, iets minder dan 200 miljoen euro. Met de toezegging werd het feitelijke monopolie bestendigd, iets wat lijnrecht indruiste tegen alle Europese pogingen van de voorbije jaren om de energiemarkt te liberaliseren. Tegen zo'n cadeau zei Electrabel uiteraard geen nee. Een beleid *à la tête du client?* Ivo Mechels: “Wat zou u willen? Herinnert u zich hoe de overheid destijds voor de redding van luchtvaartmaatschappij Sabena met de bedelstaf naar Electrabel is gestapt om geld, geld dat Electrabel ook heeft gegeven? Eerst geld vragen en dan Electrabel tegen de haren in strijken? Dat doet men uiteraard niet. De historische verwevenheid van Electrabel met de politieke, financiële en

economische wereld is zo groot dat Electrabel bijzonder machtig is. En het zijn de consumenten en de KMO's die uiteindelijk het gelag betalen. De grote verbruikers niet, want voor hen kan er altijd meer.” En zo heeft Electrabel dus ondanks de vrijmaking van de energiemarkt nog altijd een verpletterend overwicht. Met een productiecapaciteit van 16.000 MW is het veruit de grootste elektriciteitsproducent van ons land. En met zijn 3,9 miljoen klanten en een verkoop van 97.400 gigawatt/uur (GWh) vorig jaar is Electrabel veruit de grootste leverancier van het land. Idem voor het gas, waar Electrabel met zijn 2,15 miljoen klanten en verkoop van 72.000 GWh de markt domineert.

En daar blijft de macht niet bij. Ook in de distributie van onze energie heeft Electrabel meer dan een stevige vinger in de pap. Het nutsbedrijf heeft bijvoorbeeld een blokkeringsminderheid in Elia, dat de stroomtransmissie op het hoogspanningsnet verzorgt. Voorts heeft Electrabel met de intercommunales, die de stroom via het midden- en laagspanningsnet naar de klanten brengen, langetermijnovereenkomsten en/of belangen. Electrabel moet zijn aandelen in de (gemengde) intercommunales wel van de hand doen. Maar pas in 2018.

OP ZOEK NAAR EEN GOEDKOPE(RE) LEVERANCIER

Veel consumenten nemen hun elektriciteit en gas af bij dezelfde leverancier. Fout, zo weet de Vlaamse regulator VREG. Een Vlaams gezin kan door aparte leveranciers te zoeken gemiddeld 45 euro op stroom en 228 euro op gas besparen. Maar hoe doe je dat? Voor wie op zoek wil naar een andere leverancier, bestaan er op het internet drie modules die de consument in een paar stappen een volledig overzicht geven van de aanbiedingen. We hebben ze voor u uitgetest. Daarbij gingen we uit van het elektriciteitsverbruik van ondergetekende. Bij de drie modules begint de zoektocht met de opties gas of elektriciteit. Stap 2: mijn postnummer. De zoekmachine moet weten welke intercommunale mijn energie distribueert. Volgt de vraag of ik enkel of dubbel tarief heb, wat mijn laatste jaarverbruik was (in piek- en dalmomenten) en hoeveel mensen er wonen op mijn adres. Ik doe de zoektocht op 4 november.

www.vreg.be De eerste module is die van de VREG, de Vlaamse regulator die de elektriciteits- en gastarieven rechtstreeks toegestuurd krijgt door de leveranciers. De VREG is hierdoor de snelste van de drie met nieuwe informatie, maakt geen klassering op en geeft de leveranciers aan in alfabetische orde. Deze module bevat geen informatie over mogelijke kortingen en is daarom niet zo interessant. Wel interessant is dat men historische vergelijkingen kan maken. Wat zou ik vorig jaar betaald hebben aan andere leveranciers? Dat kunnen de twee andere modules niet. Volgens de module van de VREG ben ik het goedkoopst gediend met het contract 'Optibudget' van Electrabel. Het tarief is variabel en kan maand na maand worden aangepast. De duurtijd van het contract is 2 jaar. Kostprijs (inclusief BTW): 840,29 euro. Voor 3,35 euro meer kan ik terecht bij Essent (Variabel) die me een variabel tarief aanbiedt en waarbij ik me slechts voor 1 jaar bind.

www.mijnenergie.be Deze site is een privé-initiatief van een onafhankelijke consultant die actief betrokken was bij de liberalisering van de energiemarkt en vaststelde dat er grote nood was aan informatie. De meeste leveranciers zijn partners van de site en sturen hun nieuwe tarieven rechtstreeks door. Het goedkoopst voor mij is het contract Luminus Actief Connect (variabel, 1 jaar). Prijs: 797,94 euro. Hoezo? Volgens de VREG kost het 887,87 euro. Het tariefverschil heeft te maken met het feit dat Luminus op de site van mijnenergie.be momenteel op zijn Actief Connect een promotionele korting geeft van



DE LOGICA (OF NET NIET) ACHTER DE ENERGIEPRIJZEN

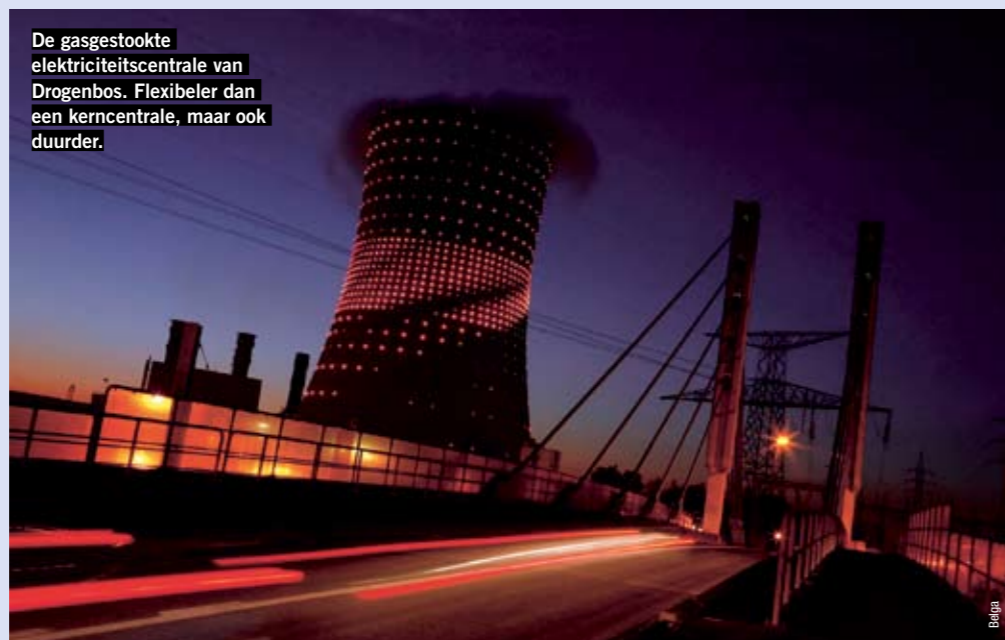
Uit wat is een gas- en elektriciteitsfactuur samengesteld? En wat heeft de prijs van stroom in godsnaam te maken met die van ruwe olie? Waarom is het nachttarief lager dan het dagtarief?

De prijs die wij betalen voor onze gas of elektriciteit, bestaat uit drie hoofdbestanddelen. Het leeuwendeel bestaat uit de energiekost, namelijk wat het kost om ofwel aardgas in het buitenland aan te kopen, elektriciteit in het buitenland aan te kopen of het hier in ons land zelf te produceren. Het tweede component is de kostprijs om het gas of de stroom tot bij u thuis te krijgen. Tot slot zijn er een reeks heffingen.

DE ENERGIEKOST

» Bij aardgas is de logica niet ver weg. Het aardgas dat we verbruiken, komt uit het buitenland. Als de prijzen van gas op de internationale markt stijgen, wordt het aardgas dat we gebruiken duurder. In de omgekeerde richting: hetzelfde. Bij aardgas maakt de energiekost ongeveer 65% van de totale factuur uit.

» Bij elektriciteit maakt de energiekost ongeveer 40 tot 50% uit van onze factuur. De prijs voor de elektriciteit op zich is een totaal ander verhaal dan bij gas. De stroomprijs wordt weliswaar bepaald door de olien- en gasprijzen, maar dat heeft alles te maken met de zogenaamde getrapte productie van elektriciteit. In tegenstelling tot (aard)gas, is



elektriciteit moeilijk stockeerbaar in grote hoeveelheden. Dat betekent dat het aanbod de vraag moet volgen. 's Nachts, wanneer de vraag lager is, wordt er minder geproduceerd. Op piekmomenten moet er op volle toeren worden gedraaid. En zo hebben de producenten verscheidene trappen in hun productie.

De eerste hoeveelheden worden geproduceerd door centrales die het goedkoopst kunnen produceren, kerncentrales bijvoorbeeld. Deze centrales draaien non-stop, zijn minder flexibel want ze kunnen niet op elk moment worden opgestart.

De volgende hoeveelheden worden geproduceerd door flexibele centrales. Die hebben echter hogere werkingskosten en dus is hun stroom duurder. Deze centrales werken vooral op gas en olie. Hoe duurder/goedkoper gas en/of olie, hoe duurder/goedkoper de stroom uit deze centrales.

Al deze aangeboden hoeveelheden worden gecombineerd tot een totale getrapte aanbodcurve.

In die curve zitten alle geproduceerde hoeveelheden, dus ook die van de dure centrales op gas of olie. Tegenover de aanbodcurve is er de vraagcurve, die eveneens getrap is. Waar de twee curves elkaar snijden, wordt de marktprijs bepaald. Waarmee we de uitleg hebben waarom olie en gas de stroomprijs bepalen.

DE VERVOER-, TRANSMISSIE- EN DISTRIBUTIE-KOSTEN

Belangrijke kosten zijn die om het aardgas of de stroom tot bij ons thuis te krijgen. Bij aardgas is er de vervoerskost (zowat 7% van de totale factuur), de vergoeding voor het vervoer van het gas over het vervoernet. Het aardgas wordt van het vervoernet afgenomen door de distributienetbeheerder, namelijk de intercommunale die het aardgas dan over zijn net naar de eindgebruiker brengt. De distributiekost bedraagt een kwart van de factuur.

Bij elektriciteit is er naast de

distributiekost (30 tot 50%) de transmissiekost (circa 10%), de vergoeding voor de transmissie over het hoogspanningsnet. Het vervoer van aardgas gebeurt door Fluxys, de transmissie van stroom door Elia. Hier is er geen enkele vorm van marktwerking. Het is de staat die bepaalt hoeveel winst Fluxys en Elia mogen maken. De distributie van aardgas en elektriciteit is voor een groot deel in handen van de intercommunales, en dus van de gemeenten.

DE HEFFINGEN

Een derde, kleinere post bestaat uit heffingen. Bij aardgas maken ze circa 3% uit van de eindfactuur, bij elektriciteit is dat 5 tot 10%. Het gaat in beide gevallen om energiebijdragen, een (federale) bijdrage voor de financiering van de CREG (de overheidswaakhond), bijdragen voor het sociaal fonds en een toeslag die we moeten betalen voor beschermde klanten. In de stroomprijs is er ook een bijdrage voor de denuclearisatie van de nucleaire sites. (RDW)

VRAAG 6

Worden wij door de Fransen uitgemolken?

KORT EN BONDIG: Is de paus katholiek?

IN DETAIL: Volgens het gezaghebbende energiebureau London Economics werkt Electrabel met een winstmarge van 22% op de eindprijs van stroom, terwijl in de buurlanden een gemiddelde marge van 6% geldt. Specialisten zeggen dat Electrabel alleen nog maar op zijn kerncentrales jaarlijks 1 miljard euro winst maakt.

Onrechtmatige winst, zo liet kamerlid Bruno Touback (SPA) onlangs nog optekenen. De politicus wees erop dat de kerncentrales al lang zijn afgeschreven – overigens met belastinggeld – en dat Electrabel dus erg goedkoop nucleaire energie produceert. “Maar de tarieven worden afgestemd op de kosten van de elektriciteit uit gascentrales”, aldus Touback. “Als de gasprijs stijgt, stijgt de elektriciteitsprijs, terwijl kernenergie voor de producent even goedkoop blijft.” Of hoe de stroomprijzen in ons land kunstmatig hoog zijn. Electrabel is een dochterbedrijf van de Franse energiereus GDF Suez. Dezelfde leverancier die in Frankrijk meer dan 25% goedkoop

per levert aan Franse burgers. Groot was dan ook de opschudding toen ook het kleinere SPE-Luminus werd overgenomen door Electricité de France (EDF). Nu is het leeuwendeel (83%) van onze energiemarkt in handen van twee bedrijven waarvan de Franse staat de belangrijkste aandeelhouder is. Dat kan niet veel goeds voorspellen, vrezen velen. Want betekent dat immers niet het einde van de concurrentiewerking?

Toch niet, probeert de topman van EDF de gemoederen te sussen. In interviews met de Belgische pers wees hij erop dat SPE-Luminus in België een marktaandeel heeft van slechts 12% en dat EDF dat wil brengen op 20%. Er komt dus niet minder, maar méér concurrentie. En hoe anders kan EDF bij ons groeien dan met scherpe prijzen? Of scherpe prijzen ook lagere prijzen betekenen, wilde de pers weten. Prijzen op het niveau van Frankrijk? Toch weer niet, zo waarschuwde de topman van EDF. De Franse elektriciteitstarieven zijn volgens hem (veel) te laag en zullen moeten stijgen. Kortom, hier moeten we niet op dalingen rekenen.



VRAAG 7

Wat is er eigenlijk veranderd?

KORT EN BONDIG: U bent van de regen in de drop terechtgekomen. Maar de bedoeling was goed. En is het niet het gebaar dat telt?

IN DETAIL: Een mens zou zich afvragen waar de vrijmaking uiteindelijk goed voor is geweest. En of er wel sprake is van een echte liberalisering. “De liberalisering slaat op slechts een klein deel van de markt. Wat heeft ze opgeleverd? Zeker geen lagere prijzen, maar wel een veel ingewikkelder energielandschap”, wijst Ivo Mechels op de nieuwkomers sinds de vrijmaking. In de stroomvoorziening zijn dat Belpower, Carrefour Econplanet, EBEM, Essent, Lampiris, Nuon en Wase Wind, in het gas zijn

dat Ebem, Essent, Nuon en Lampiris. Allemaal spelers die slechts met veel moeite een graantje kunnen meepikken. Enkel onder de nieuwe spelers hebben zelf wel productie-eenheden, maar de capaciteit is nog te klein om te kunnen concurreren op de stroomprijzen.

Hoe ze dan scherpe tarieven kunnen aanbieden? Door bijvoorbeeld lagere abonnementsgelden te vragen, kleinere winstmarges te nemen. De lage marges bij de nieuwkomers zorgen ervoor dat zij in ons land nauwelijks of geen winsten maken en enkel kunnen overleven dankzij de middelen van hun aandeelhouders, vaak grote buitenlandse groepen. Helemaal anders is het voor Electrabel dat hier geld blijft scheppen. ■

90 euro. Zonder de korting zou Luminus pas op de 18de plaats komen net als bij de VREG Electrabel (Optibuget) de goedkoopste zijn.

De site geeft per aanbieding ook aan wat het aandeel is van de groene stroom. Als ik 100% groene stroom wil, zie ik dat ik moet kiezen voor Lampiris 100 % Groen (semi-vast, 1, 2 of 3 jaar). Die is met een tarief van 854,30 euro de op vijf na goedkoopste aanbieder. Als ik naar de details van de factuur kijk, zie ik dat ik 433 euro distributie- en transportkosten zal betalen. Uit nieuwsgierigheid doe ik een nieuwe zoekopdracht, deze keer lukraak voor Genk en Wevelgem. De eindfactuur kan van intercommunale tot intercommunale fors verschillen. In Genk zou ik voor het Luminus-product 825,85 euro betalen en in Wevelgem 841,98 euro. Waar ik woon, zou ik (zonder de korting via mijnenergie.be) voor dit product 887,87 euro betalen. Fors duurder dus. Zijn het daar gangsters bij mijn intercommunale? Ik ken hun antwoord al: de tarieven worden gecontroleerd door de CREG en kunnen fors verschillen al naargelang een intercommunale energie verdeelt in een landelijk of stedelijk gebied. Met uitzondering van Electrabel, Ebem, Wase Wind en Ecopower kan ik via de site meteen een contract afsluiten met een leverancier. Enkele muisklikken en klaar is Kees.

www.test-aankoop.be Bij mijnenergie.be wordt de vraag gesteld of ik lid ben van de Gezinsbond, de VAB of Test-Aankoop. Die drie organisaties hebben met sommige leveranciers partnerships waardoor hun leden extra kortingen genieten. Mijnenergie.be geeft in verband met Test-Aankoop enkel informatie van Nuon, terwijl de consumentenorganisatie deals heeft met nog andere leveranciers. Als ik die wil kennen, moet ik dus naar de site van Test-Aankoop. Ik schrik mij een aap, want de bedragen komen absoluut niet overeen met die op de andere sites. Maar dan zie ik dat het bij Test-Aankoop nog de tarieven zijn voor oktober. Op 6 november staan de tarieven voor november op de site.

Het klassemment is anders. Volgens deze module ben ik het goedkoopst gediend door Bel Power (vast, 1 jaar) die mij stroom wil leveren voor 801,65 euro. Ik moet dan wel lid zijn van Test-Aankoop. Ben ik dat niet, dan zou ik 40 euro meer betalen.

Leden van Test-Aankoop vinden op deze site de details terug over de samenstelling van de factuur, de standaardkortingen, het aandeel groene energie, de opzegperiodes et cetera. De site telt circa 15.000 bezoekers per maand en is een absolute must voor de 350.000 leden van Test-Aankoop. Toch kunnen ook zij er baat bij hebben een blik te werpen op mijnenergie.be. Mijn advies: gebruik beide modules. (RDW)