



Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas
Nijverheidsstraat 26-38
1040 Brussel
Tel.: +32 2 289 76 11
Fax : +32 2 289 76 09

COMMISSIE VOOR DE REGULERING VAN DE ELEKTRICITEIT EN HET GAS

STUDIE

(F)151217-CDC-1496

over

“de samenstelling van de productportefeuilles per leverancier en mogelijke besparingspotentiëlen voor gezinnen, KMO's en zelfstandigen op de Belgische elektriciteits- en aardgasmarkt”

uitgevoerd met toepassing van artikel 23, §2, 2°, van de wet van 29 april 1999 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt en van artikel 15/14, §2, 2°, van de wet van 12 april 1965 betreffende het vervoer van gasachtige producten en andere door middel van leidingen

17 december 2015

INHOUDSOPGAVE

EXECUTIVE SUMMARY	5
INLEIDING	6
I. PRODUCTPORTEFEUILLE PER LEVERANCIER VOOR JAARGEMETEN Huishoudelijke Verbruikers	7
I.1 Elektriciteit (3.500kWh/jaar, enkelvoudige meter)	8
I.1.1 Praktische uitleg bij grafieken	8
I.1.2 Aspiravi-Energy	10
I.1.3 Belpower	11
I.1.4 Comfort Energy	12
I.1.5 Ebem	13
I.1.6 Electrabel (ECS)	14
I.1.7 Elegant	15
I.1.8 Eneco	16
I.1.9 Energy People	17
I.1.10 Eni	18
I.1.11 Essent	19
I.1.12 Lampiris	20
I.1.13 Luminus	21
I.1.14 Mega	22
I.1.15 Octa+	23
I.1.16 Poweo	24
I.1.17 Watz	25
I.1.18 Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten	26
I.1.19 Marktaandeel belangrijkste product per leverancier	27
I.2 Aardgas (23.260kWh/jaar, inclusief transport)	28
I.2.1 Antargaz	28

I.2.2	Comfort Energy	29
I.2.3	Ebem	30
I.2.4	Electrabel (ECS)	31
I.2.5	Elegant.....	32
I.2.6	Eneco.....	33
I.2.7	Eni.....	34
I.2.8	Essent.....	35
I.2.9	Lampiris	36
I.2.10	Luminus	37
I.2.11	Mega	38
I.2.12	Octa+	39
I.2.13	Poweo	40
I.2.14	Watz.....	41
I.2.15	Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten.....	42
I.2.16	Marktaandeel belangrijkste product per leverancier	43
II.	PRODUCTPORTEFEUILLE PER LEVERANCIER VOOR KMO'S EN ZELFSTANDIGEN	44
II.1	Elektriciteit (50.000kWh/jaar, enkelvoudige meter)	45
II.1.1	Aspiravi-Energy.....	45
II.1.2	Belpower	46
II.1.3	Comfort Energy	47
II.1.4	Ebem	48
II.1.5	Electrabel (ECS)	49
II.1.6	Elegant.....	50
II.1.7	Eneco.....	51
II.1.8	Eni.....	52
II.1.9	Essent.....	53
II.1.10	Lampiris.....	54

II.1.11	Luminus.....	55
II.1.12	Mega	56
II.1.13	Octa+.....	57
II.1.14	Poweo	58
II.1.15	Watz.....	59
II.1.16	Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten	60
II.1.17	Marktaandeel belangrijkste product per leverancier	61
II.2	Aardgas (100.000kWh/jaar, inclusief transport)	62
II.2.1	Antargaz.....	62
II.2.2	Comfort Energy	63
II.2.3	Ebem	64
II.2.4	Electrabel (ECS)	65
II.2.5	Elegant.....	66
II.2.6	Eneco.....	67
II.2.7	Eni.....	68
II.2.8	Essent.....	69
II.2.9	Lampiris	70
II.2.10	Luminus.....	71
II.2.11	Mega	72
II.2.12	Octa+.....	73
II.2.13	Poweo	74
II.2.14	Watz.....	75
II.2.15	Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten	76
II.2.16	Marktaandeel belangrijkste product per leverancier	77
III.	TOETSING PRODUCTPORTEFEUILLE LEVERANCIERS AAN BESCHIKBARE GEGEVENS OVER SWITCH-GEDRAG IN BELGIË	78
IV.	CONCLUSIES.....	79

EXECUTIVE SUMMARY

Het doel van deze studie is een overzicht te geven van de samenstelling van de productportefeuilles van de verschillende leveranciers op de elektriciteits- en aardgasmarkt in België. Het gaat om de producten die aangeboden worden aan huishoudelijke verbruikers, KMO's en zelfstandigen. De verschillende marktaandelen en de bijhorende prijzen van voormelde producten maken het mogelijk om enerzijds een beeld te geven van de werkelijke samenstelling van de energiemarkt en anderzijds de mogelijke besparingspotentiëlen concreter voor te stellen.

De consument op de Belgische energiemarkt is actief maar switcht vaak niet naar een goedkoper, laat staan het goedkoopste aanbod op de markt. Dit kan te maken hebben met een onvoldoende kennis van het volledige marktaanbod of met het feit dat andere elementen dan alleen de prijs de keuze van de consument bepalen. De finale keuze om van product of van leverancier te veranderen blijft immers aan de consument.

Uit de analyse van de gegevens blijkt dat het marktaandeel van de 10 duurste elektriciteitsproducten voor huishoudelijke verbruikers 63% bedraagt. De 10 goedkoopste hebben een marktaandeel van amper 3%. Voor aardgasproducten ligt dit respectievelijk op 44% en 5%. Het marktaandeel van de 10 duurste elektriciteitsproducten voor KMO's en zelfstandigen bedraagt 69%. De 10 goedkoopste hebben een marktaandeel van slechts 9%. Voor aardgasproducten ligt dit respectievelijk op 58% en 17%.

Er blijven voor een grote meerderheid van zowel de huishoudelijke verbruikers als de KMO's en zelfstandigen belangrijke besparingspotentiëlen bestaan, zowel door van product bij de eigen leverancier te veranderen als door van leverancier zelf te switchen.

INLEIDING

Artikel 23, §2, 2°, van de wet van 29 april 1999 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt en artikel 15/14, §2, 2°, van de wet van 12 april 1965 betreffende het vervoer van gasachtige producten en andere door middel van leidingen voorzien onder meer dat de COMMISSIE VOOR DE REGULERING VAN DE ELEKTRICITEIT EN HET GAS (CREG) op eigen initiatief onderzoeken en studies kan uitvoeren in verband met de elektriciteits- en de aardgasmarkt.

Twee maal per jaar (semestrieel) vraagt de CREG aan alle actieve leveranciers op de elektriciteits- en aardgasmarkt gegevens op betreffende de samenstelling van hun productportefeuille. Aan de hand van de databank van deze gegevens krijgt de CREG een beeld van het aantal contracten dat per product werd onderschreven. Maandelijks ontvangt de CREG van voormelde leveranciers alle tarieffiches van de aangeboden producten met de bijhorende prijzen. De resultaten in voorliggende studie zijn gebaseerd op de samenvoeging en analyse van beide datasets.

De CREG heeft als onafhankelijke regulator van de elektriciteits- en aardgasmarkt een duidelijke focus op de consument binnen de energiemarkt. Het betreft de consument in al zijn mogelijke facetten en hoedanigheden. Aan de hand van enerzijds de productportefeuilles van de leveranciers op de Belgische elektriciteits- en aardgasmarkt en anderzijds de prijzen van de individuele producten wil deze studie een overzicht geven van de positionering van de verschillende producten van voormelde leveranciers op de energiemarkten en de mogelijke besparingspotentiëlen voor gezinnen, kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's) en zelfstandigen.

Deze studie telt vier hoofdstukken. Het eerste hoofdstuk geeft de resultaten voor jaargemeten huishoudelijke verbruikers met een jaarverbruik voor elektriciteit van 3.500kWh (enkelvoudige meter) en een jaarverbruik voor aardgas van 23.260kWh. Analoge resultaten voor KMO's en zelfstandigen staan in het tweede hoofdstuk (jaarverbruik elektriciteit 50.000 kWh (enkelvoudige meter) en aardgas 100.000 kWh). In het derde hoofdstuk wordt kort de link gelegd met het switchgedrag op de Belgische energiemarkt. Het laatste hoofdstuk bevat de belangrijkste conclusies.

Aangezien de getoonde resultaten vertrouwelijke informatie bevatten over de samenstelling van de product-portefeuilles van de leveranciers, dient deze studie als dusdanig behandeld te worden. Deze studie werd door het Directiecomité van de CREG goedgekeurd tijdens zijn vergadering van 17 december 2015.

I. PRODUCTPORTEFEUILLE PER LEVERANCIER VOOR JAARGEMETEN HUISHOUDELIJKE VERBRUIKERS

De grafieken bestaan telkens uit twee luiken. Een eerste geeft per leverancier (in alfabetische volgorde) een overzicht van hun product-portefeuille. De verschillende producten worden aan de hand van een bol weergegeven waarbij de grootte van de bol het relatieve aandeel¹ in de globale portefeuille reflecteert en de hoogte van de bol het prijsniveau van de energiecomponent² van het desbetreffende product voor de weergegeven maand (exclusief eventuele kortingen). In het tweede luik geeft de horizontale balkgrafiek het besparingspotentieel weer dat door of naar het goedkoopste product bij de eigen leverancier, of naar het goedkoopste aanbod op de markt te switchen, kan gerealiseerd worden. In dit luik staan ook nieuwe producten van de leveranciers die op het moment van de rapportering van de marktaandelen door de leveranciers nog niet op de markt werden aangeboden en bijgevolg over nog geen marktaandeel beschikken.

Naast de hierboven beschreven grafieken staan aan het einde van elk deel twee overzichtsgrafieken: een eerste grafiek geeft het gezamenlijk marktaandeel van de tien duurste producten en dat van de 10 goedkoopste producten weer op de volledige energiemarkt. Deze grafiek toont ook het individueel marktaandeel en het bijhorend prijsniveau weer van de producten. Een tweede grafiek geeft per leverancier het belangrijkste product weer waarbij de grootte van de bol het relatieve aandeel in deze selectie van producten weergeeft en de hoogte van de bol het prijsniveau voor de desbetreffende maand.

Voor vaste producten die niet meer op de markt aangeboden worden in de maand waarop de grafieken betrekking hebben, wordt de laatst gekende prijs weergegeven.

De reden waarom enkel de energiecomponent wordt weergegeven, is het feit dat dit de enige component is die aan de vrije markt is onderworpen. Het is dan ook de enige component die de strategische positionering van elke leveranciers weergeeft. Wat de consument betreft, is de energiecomponent de enige mogelijkheid om een besparingspotentieel te realiseren. Hij kan tussen de verschillende leveranciers en hun productaanbod een vrije keuze maken. Alle andere elementen op de energiefactuur (distributie, transmissie, btw en diverse taksen en heffingen) zijn als het ware een vast gegeven waar de consument geen enkele invloed op heeft.

¹ Gebaseerd op gegevens van het voorgaande semester.

² Energiecomponent = abonnement + verbruik + kosten groene stroom en wkk

I.1 Elektriciteit (3.500kWh/jaar, enkelvoudige meter)

I.1.1 Praktische uitleg bij grafieken

Onderstaande grafiek geeft per leverancier alle producten weer met een aandeel in de volledige portefeuille. Het weergegeven aantal ean's of contracten geeft de toestand weer op 30 juni 2015. De grootte van de blauwe bol geeft het aandeel van het product weer in de portefeuille terwijl de gele stip het prijsniveau voor het desbetreffende product op basis van het charter³ van de CREG aanduidt.

De naam bij elke bol is samengesteld uit volgende gegevens:

- naam leverancier (onderstaande voorbeeldgrafiek: '**EBEM**');
- naam product (onderstaande voorbeeldgrafiek: '**GROEN ENDEX**' en '**VAST 1.0**');
- (1) = vast product, (2) = variabel product;
- datum⁴: bijvoorbeeld: '1303: indexeringsformule aangeboden sinds maart 2013;
- laatste cijfer is het aantal contracten bij dat product (onderstaande voorbeeldgrafiek: [VERTROUWELIJK] contracten '**GROEN ENDEX**' en [VERTROUWELIJK] '**VAST 1.0**').

[VERTROUWELIJK]

Onderstaande grafiek geeft per leverancier alle producten (ook de nieuwste producten waarvoor nog geen marktaandeel gekend is) weer met vermelding van het besparingspotentieel in twee gevallen:

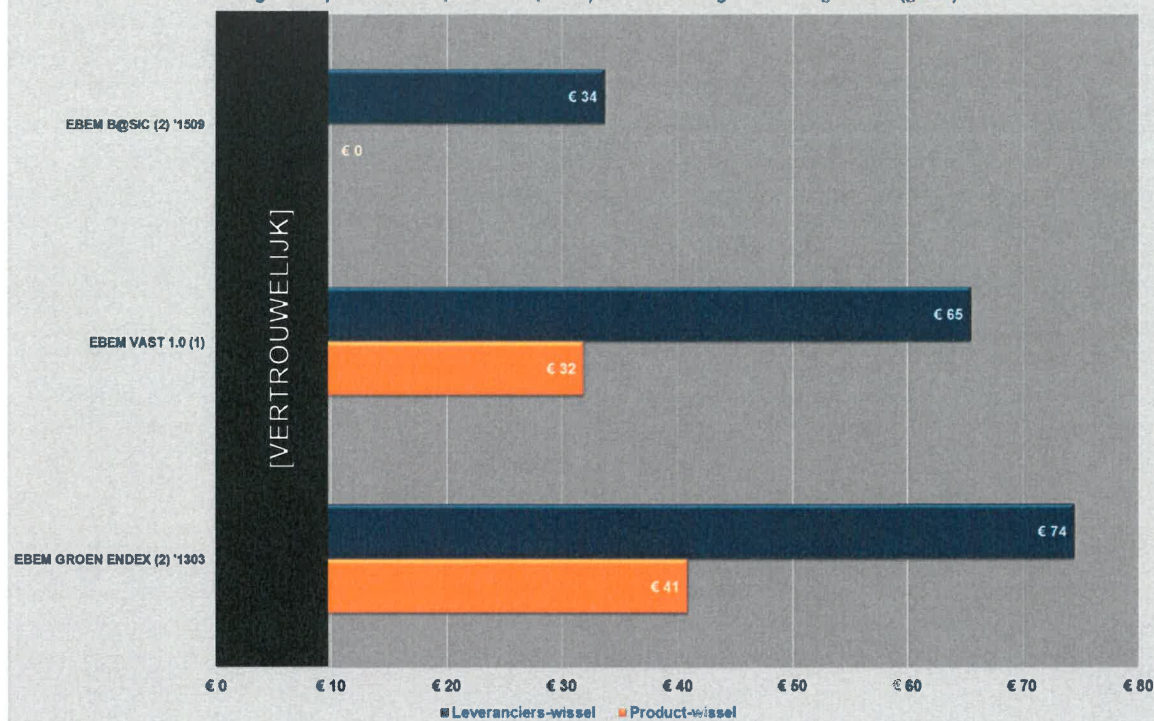
- blauwe balken: besparingspotentieel (€/jaar) bij wissel van leverancier naar goedkoopste aanbod op de markt
- oranje balken: besparingspotentieel (€/jaar) door het goedkoopste product bij eigen leverancier te kiezen

Het aantal contracten per product bevindt zich rechts van de productnaam in de staafdiagram. (zo zijn er bijvoorbeeld voor Ebem Vast [VERTROUWELIJK] contracten)

³ Charter voor goede praktijken voor prijsvergelijkingswebsites voor elektriciteit en gas voor residentiële gebruikers en KMO's: http://www.creg.info/pdf/Fag/charter_voor_goedepraktijken.pdf

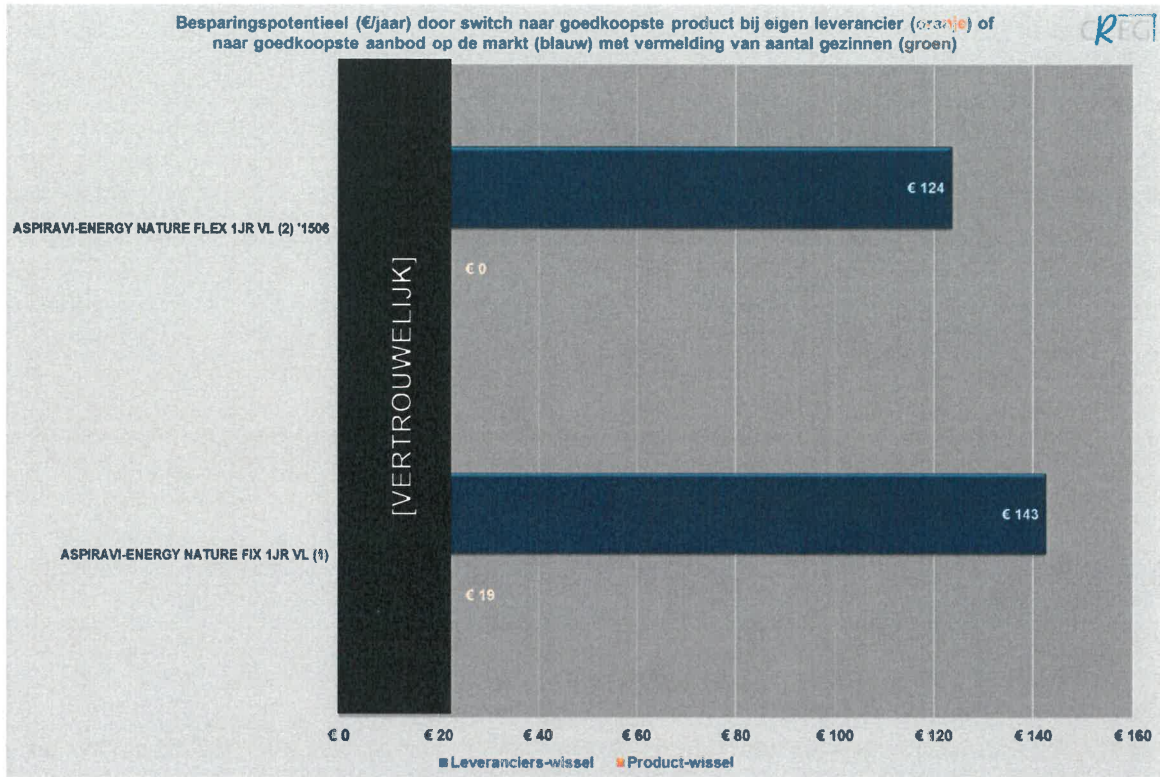
⁴ alleen bij variabele producten

Besparingspotentieel (€/jaar) door switch naar goedkoopste product bij eigen leverancier (oranje) of naar goedkoopste aanbod op de markt (blauw) met vermelding van aantal gezinnen (groen)



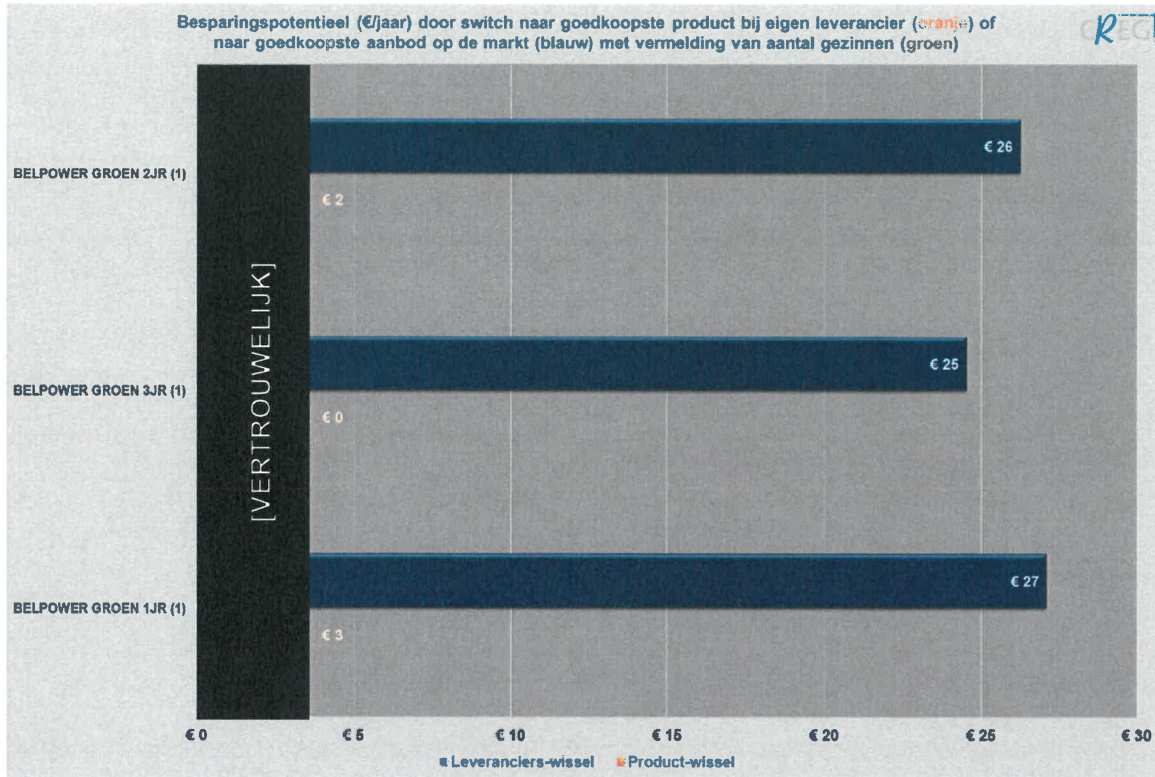
I.1.2 Aspiravi-Energy

[VERTROUWELIJK]



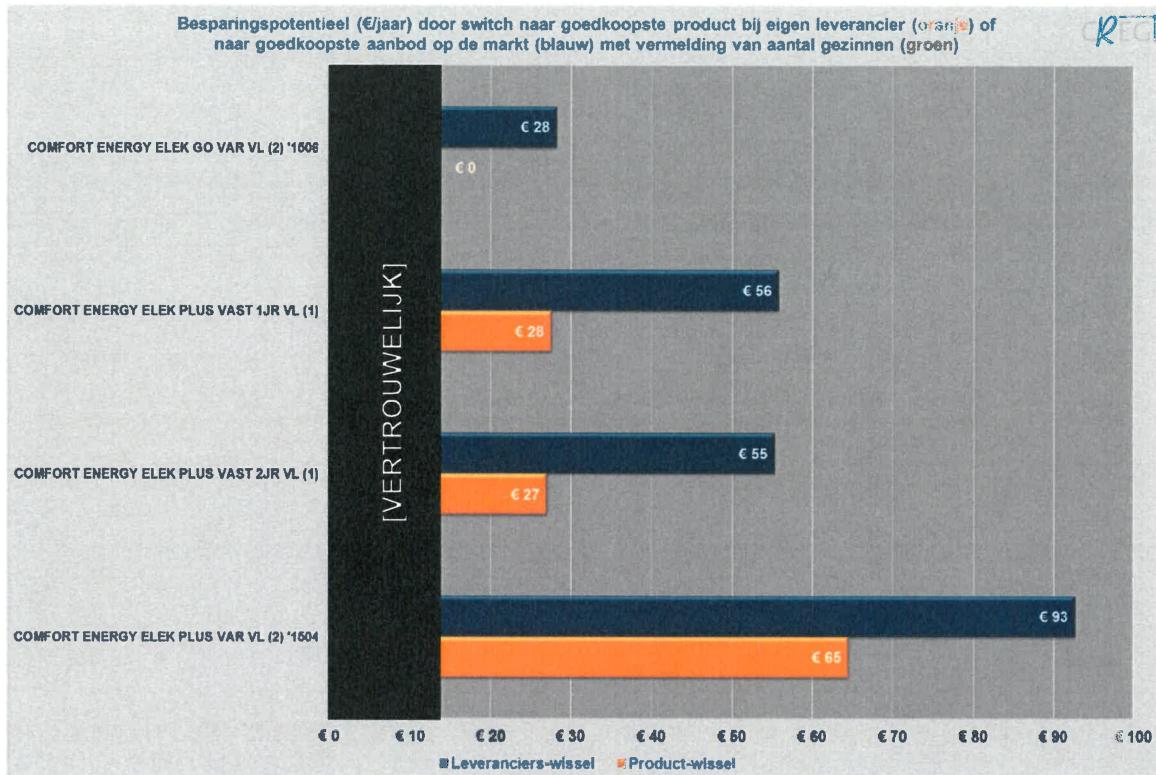
I.1.3 Belpower

[VERTROUWELIJK]



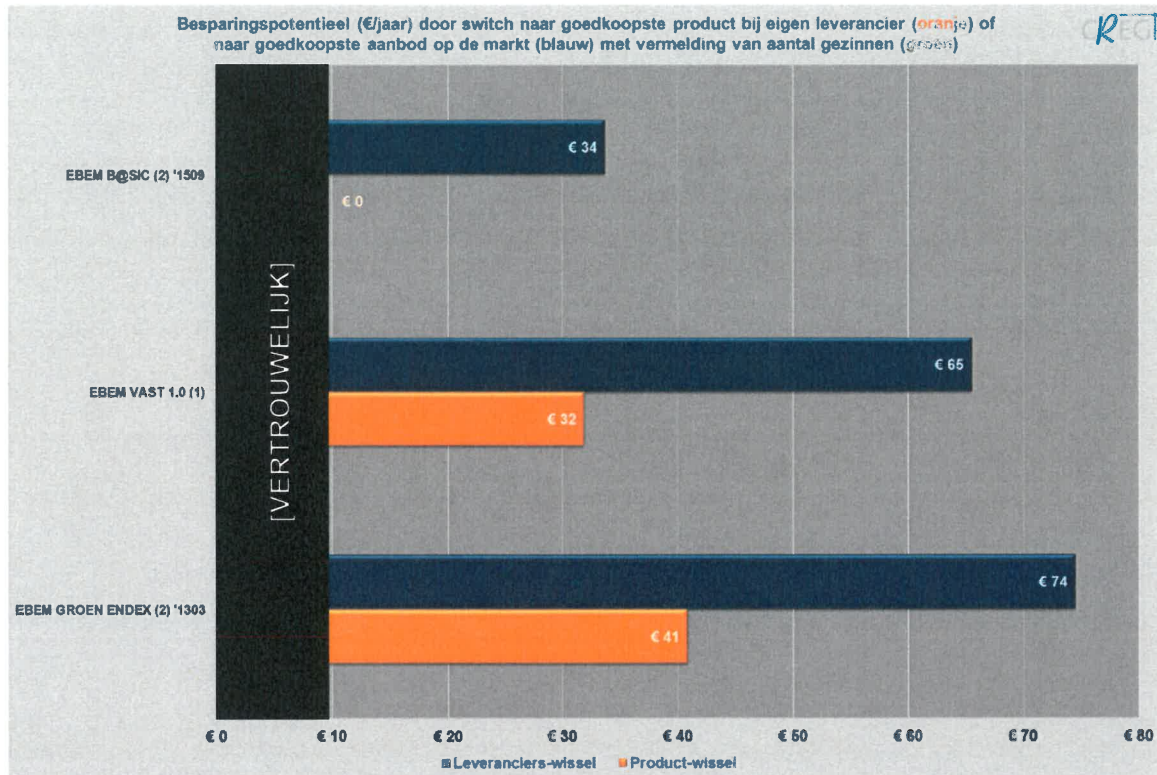
I.1.4 Comfort Energy

[VERTROUWELIJK]



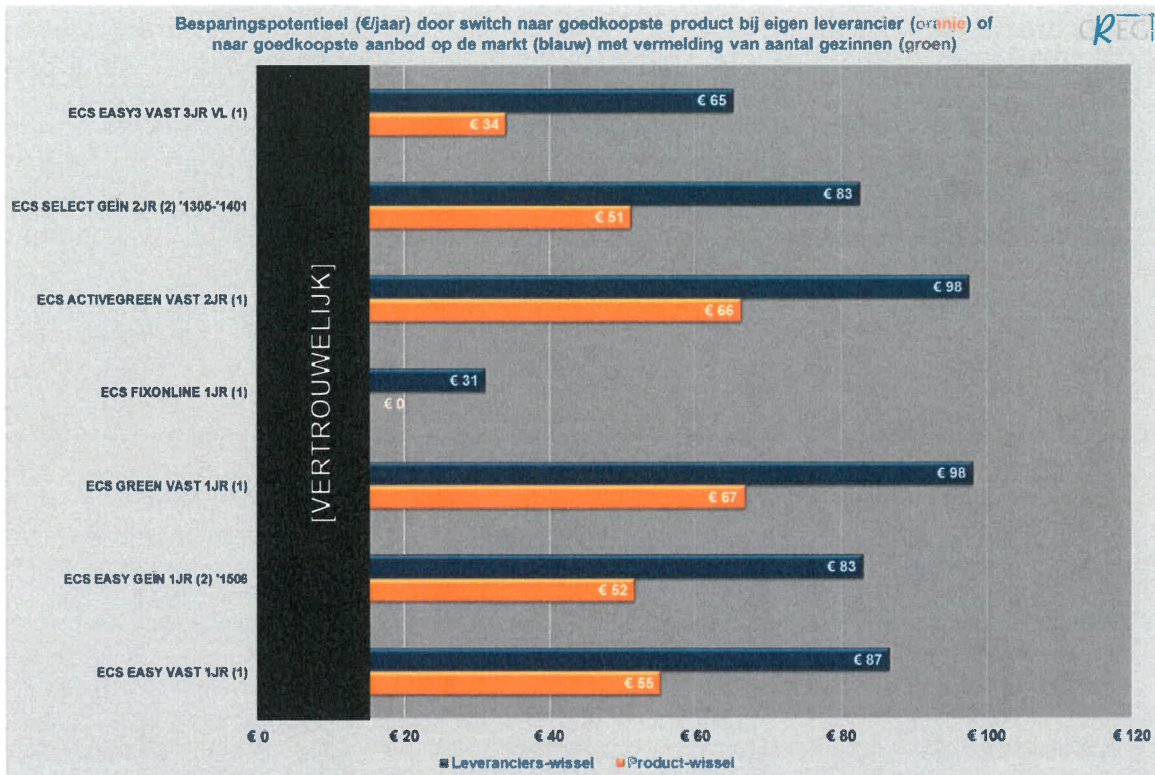
I.1.5 Ebem

[VERTROUWELIJK]



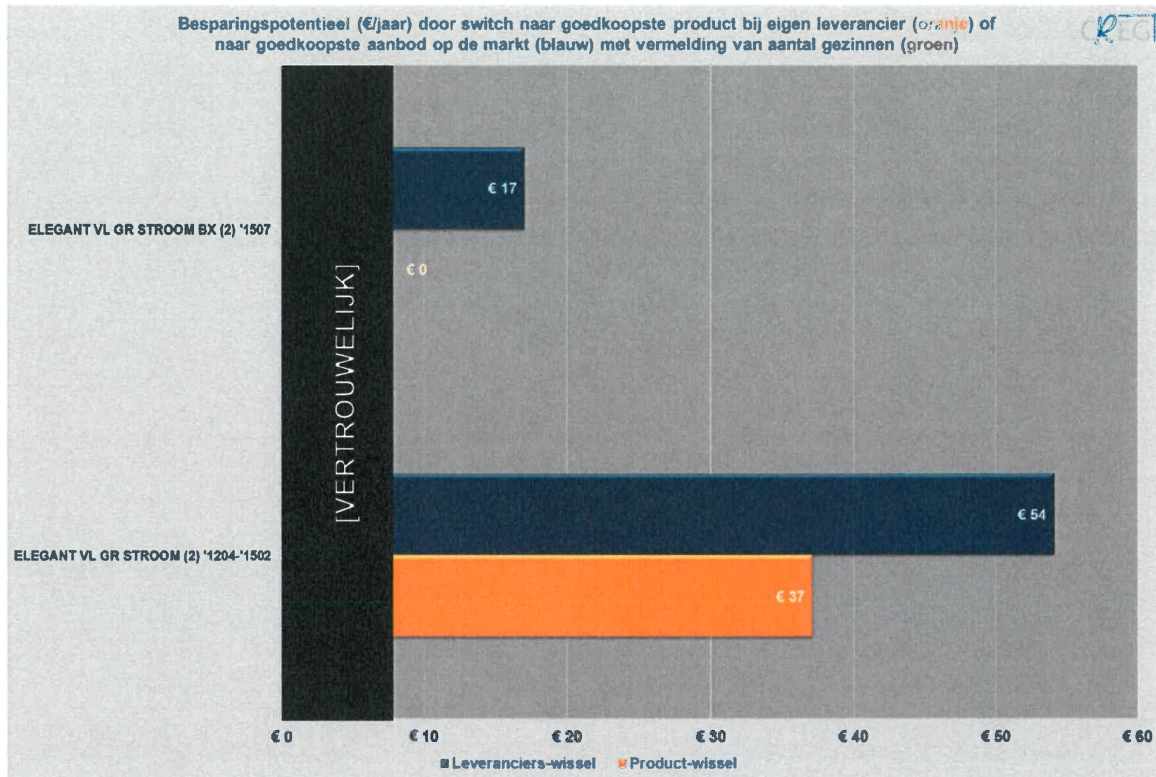
I.1.6 Electrabel (ECS)

[VERTROUWELIJK]



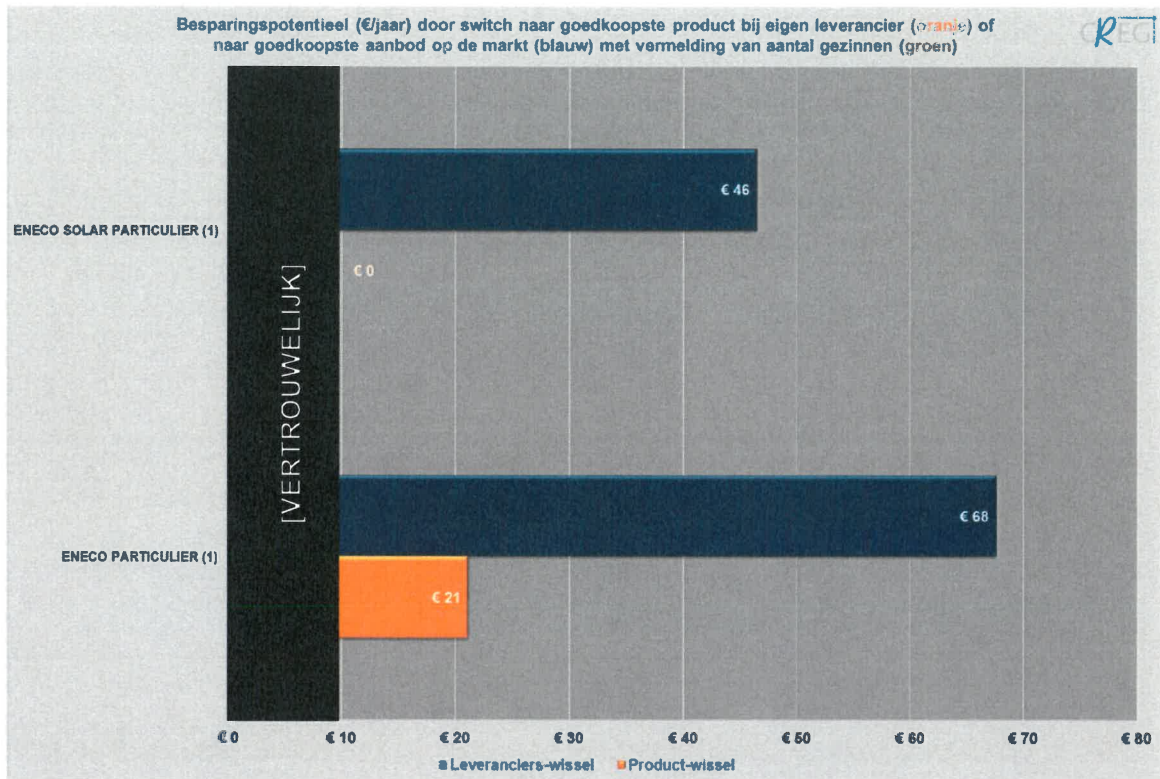
I.1.7 Elegant

[VERTROUWELIJK]



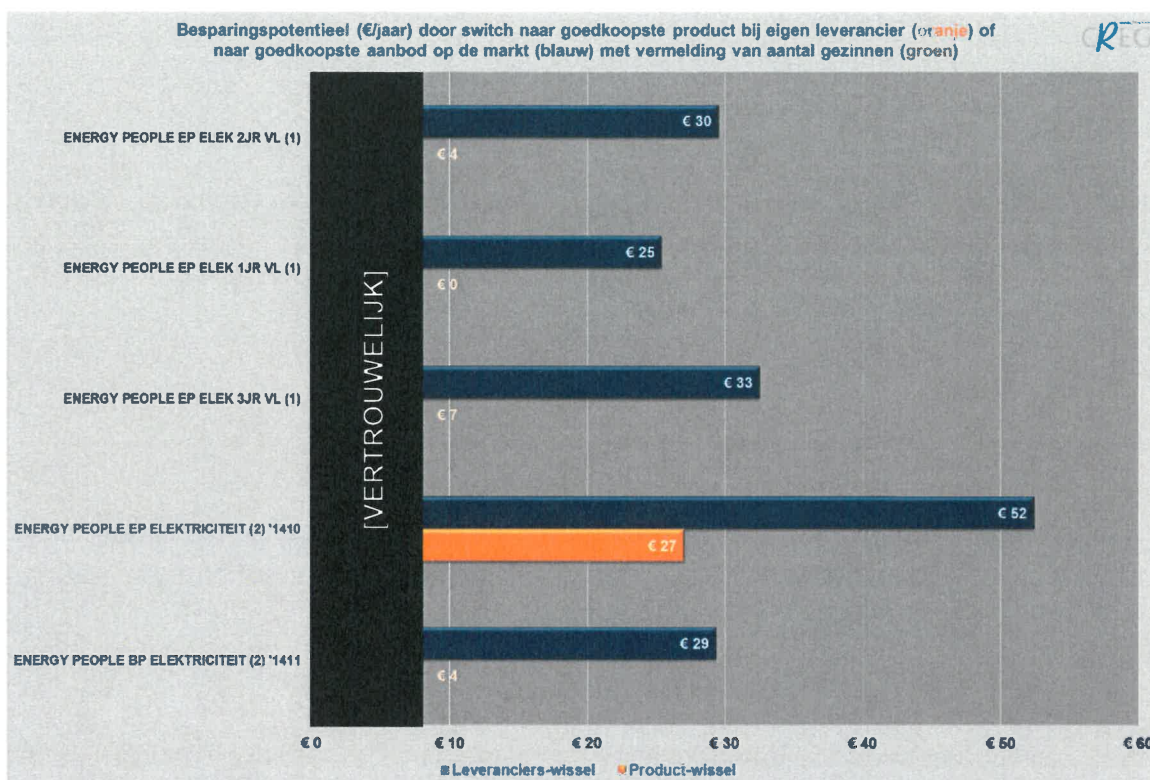
I.1.8 Eneco

[VERTROUWELIJK]



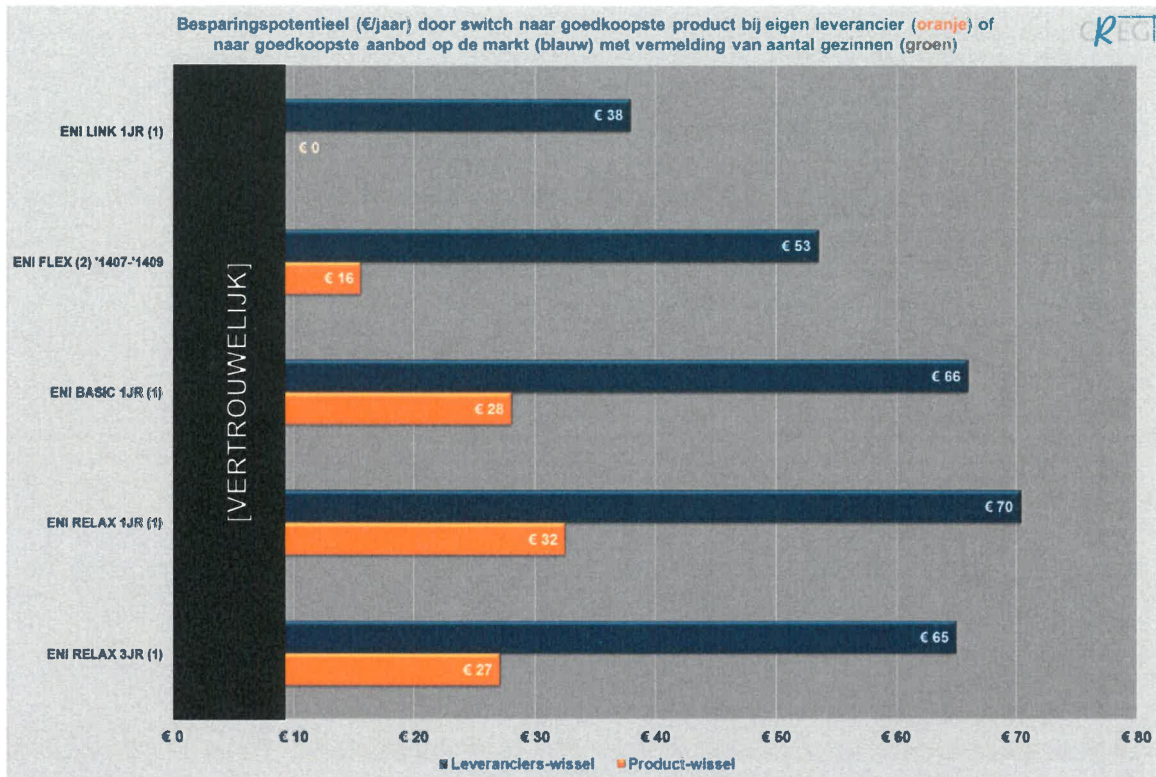
I.1.9 Energy People

[VERTROUWELIJK]



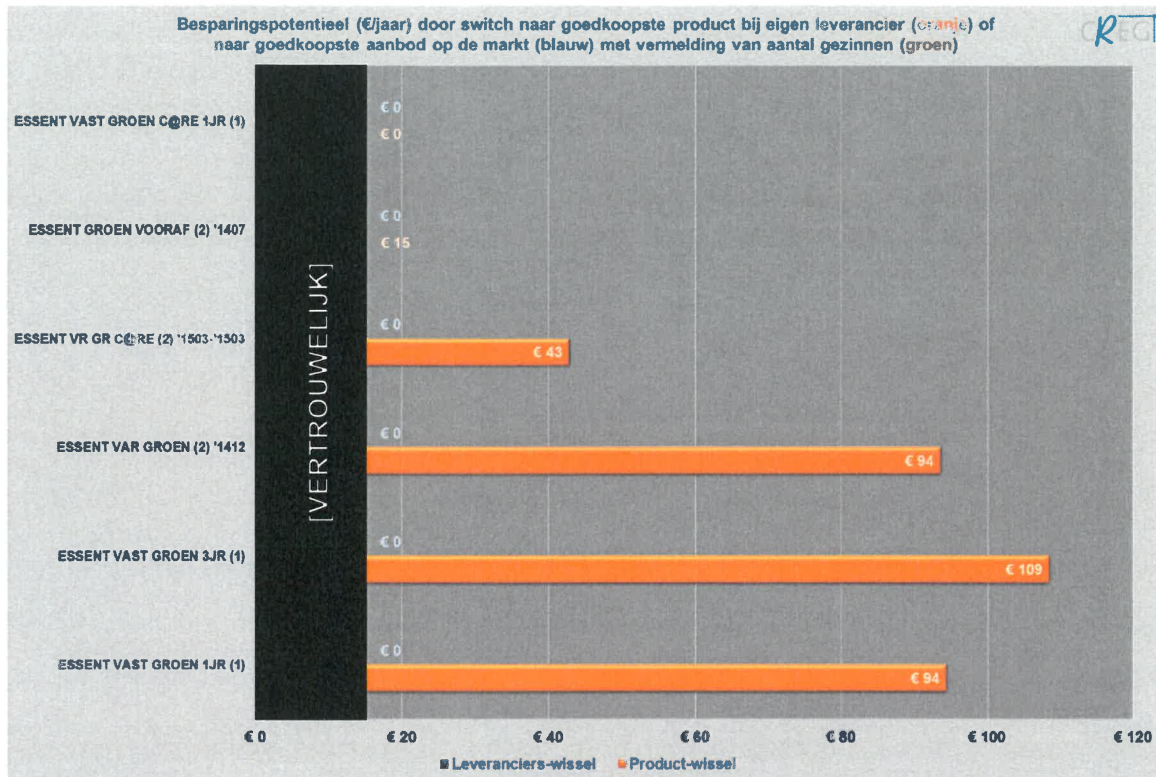
I.1.10 Eni

[VERTROUWELIJK]



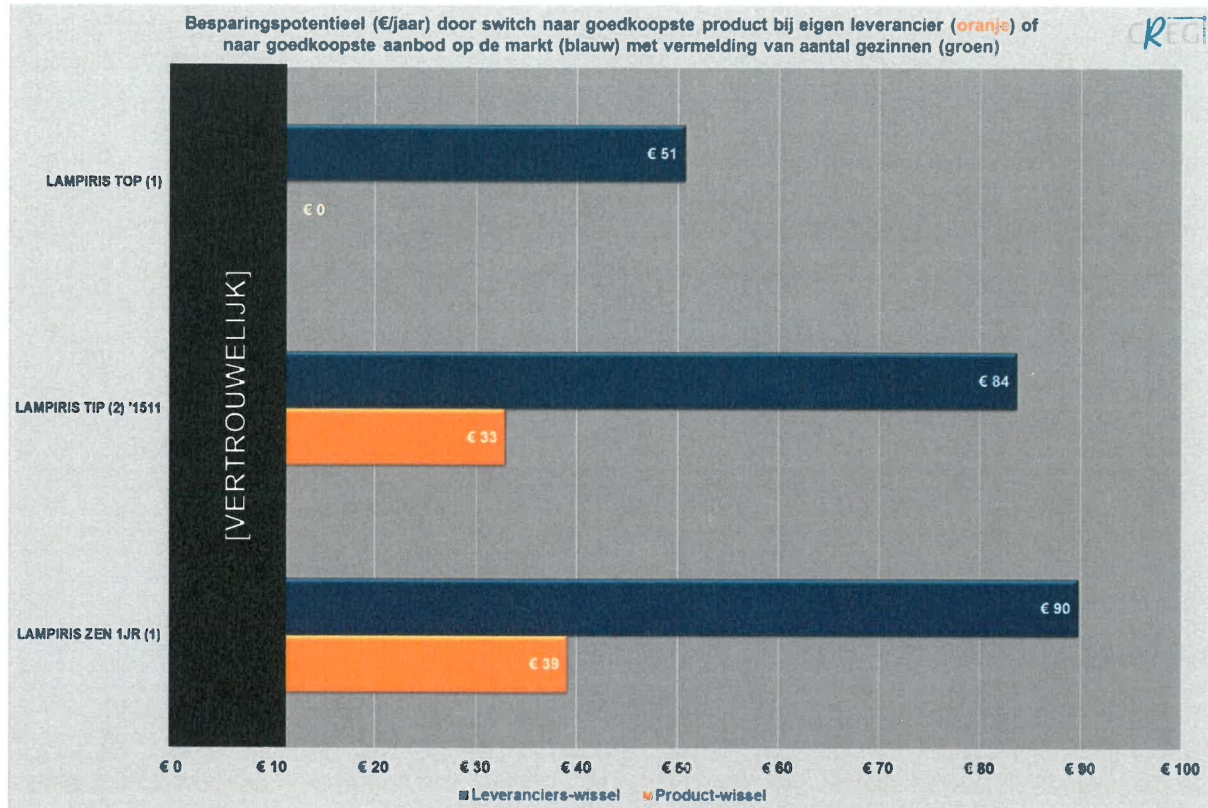
I.1.11 Essent

[VERTROUWELIJK]



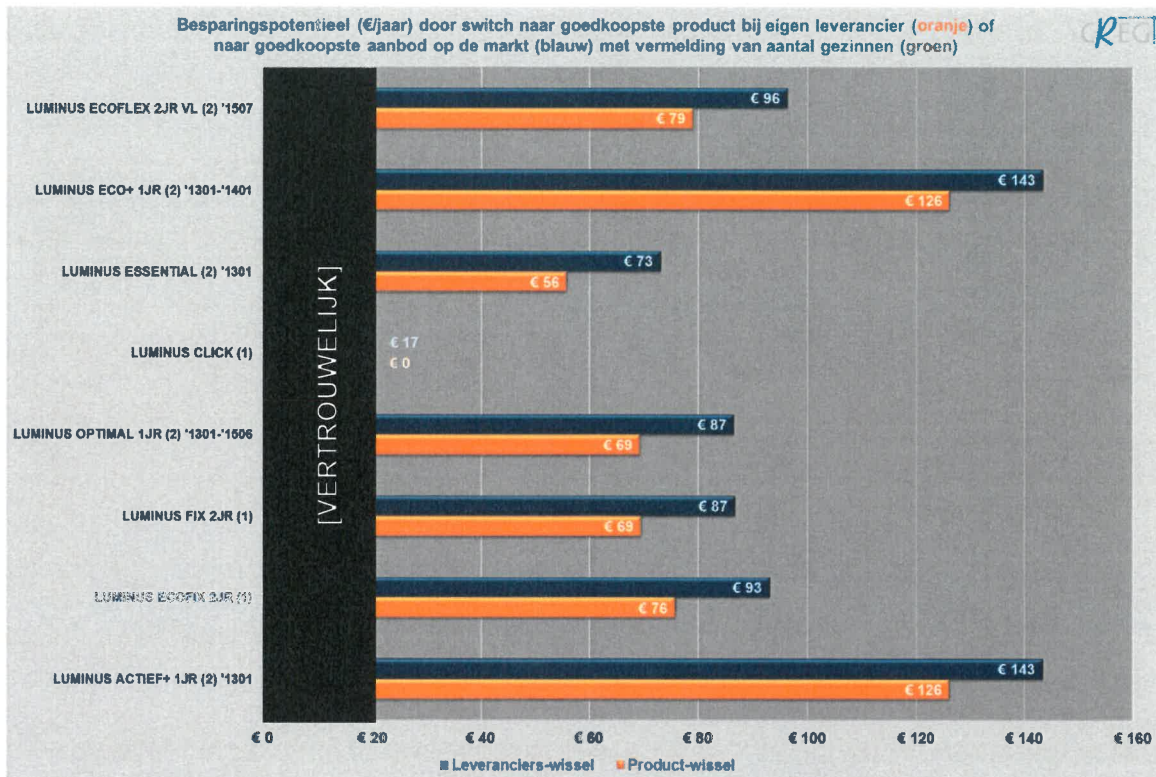
I.1.12 Lampiris

[VERTROUWELIJK]



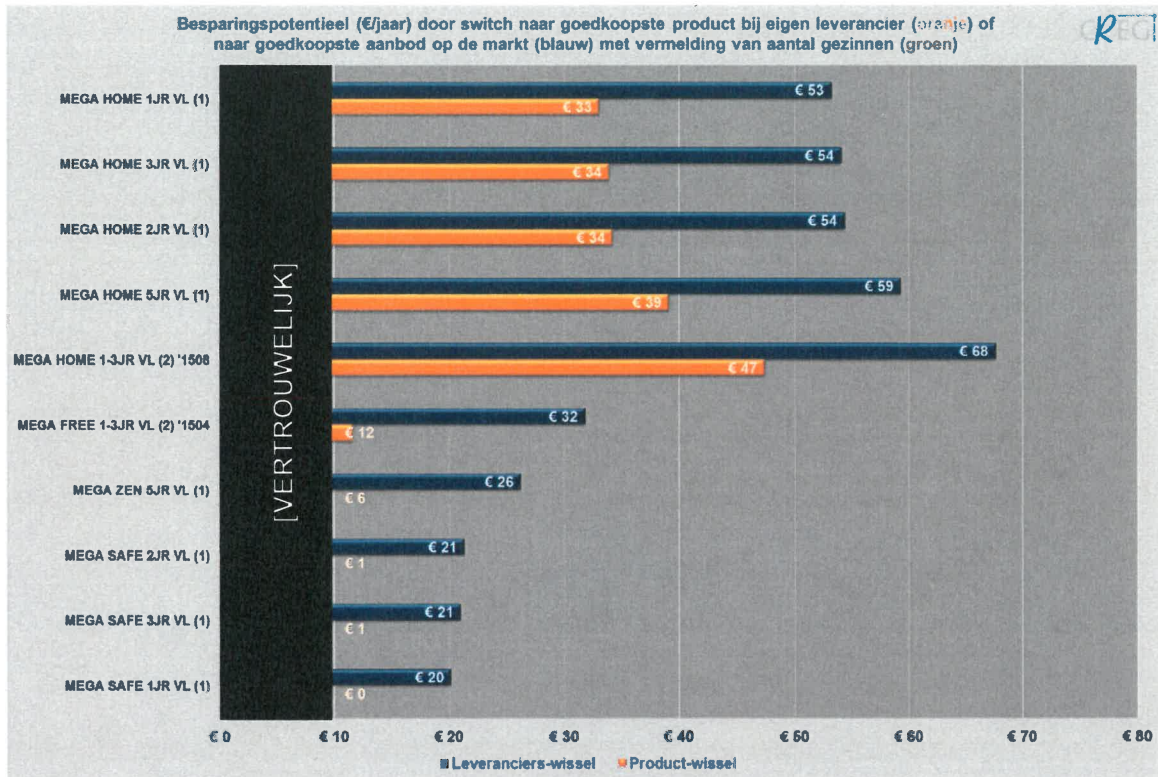
I.1.13 Luminus

[VERTROUWELIJK]



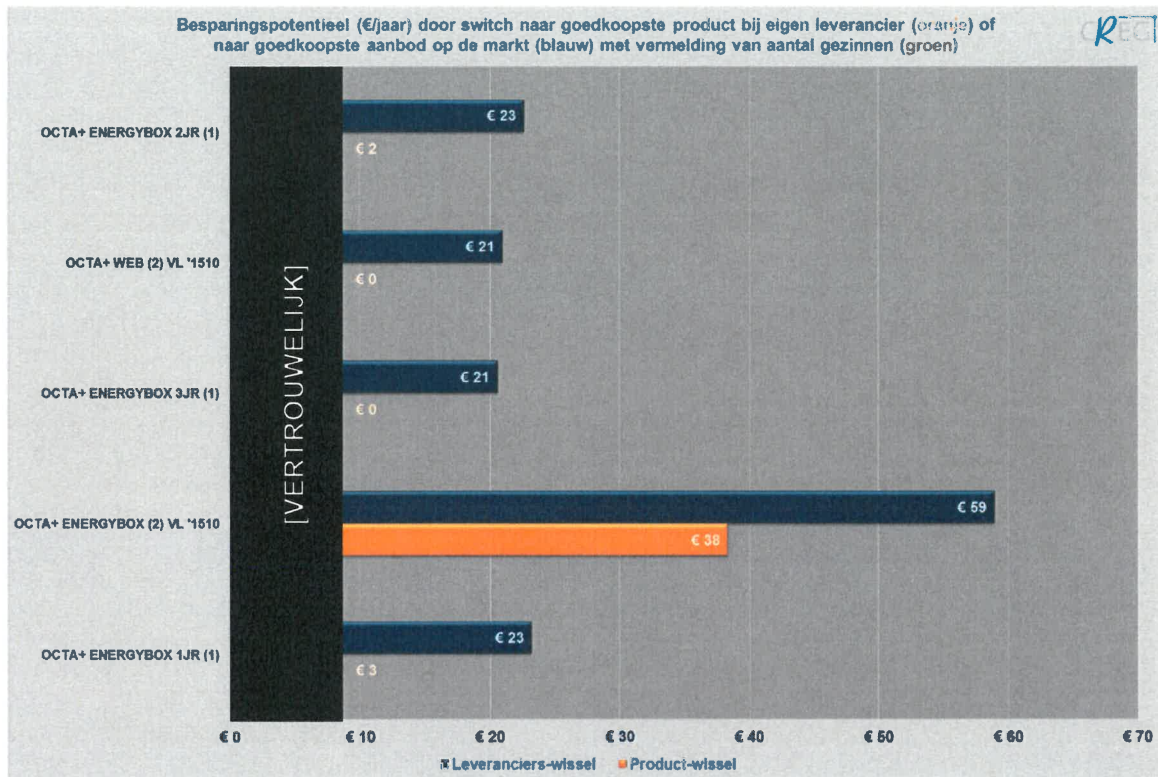
I.1.14 Mega

[VERTROUWELIJK]



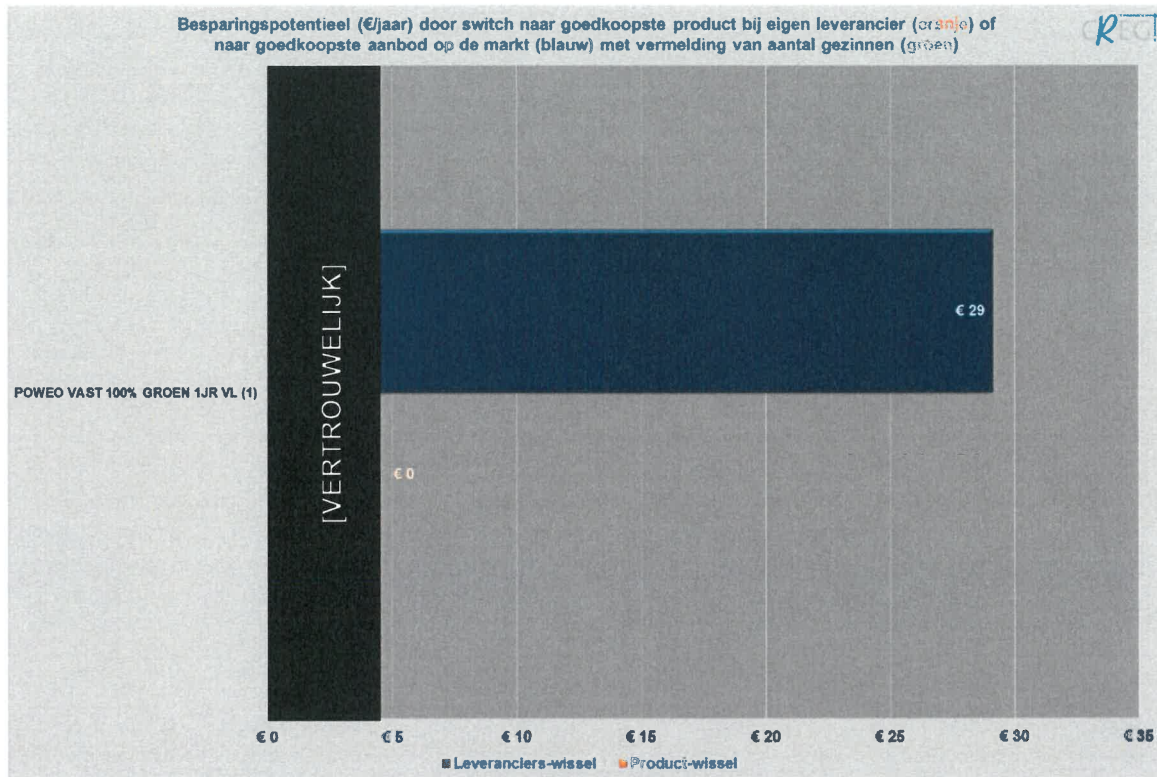
I.1.15 Octa+

[VERTROUWELIJK]



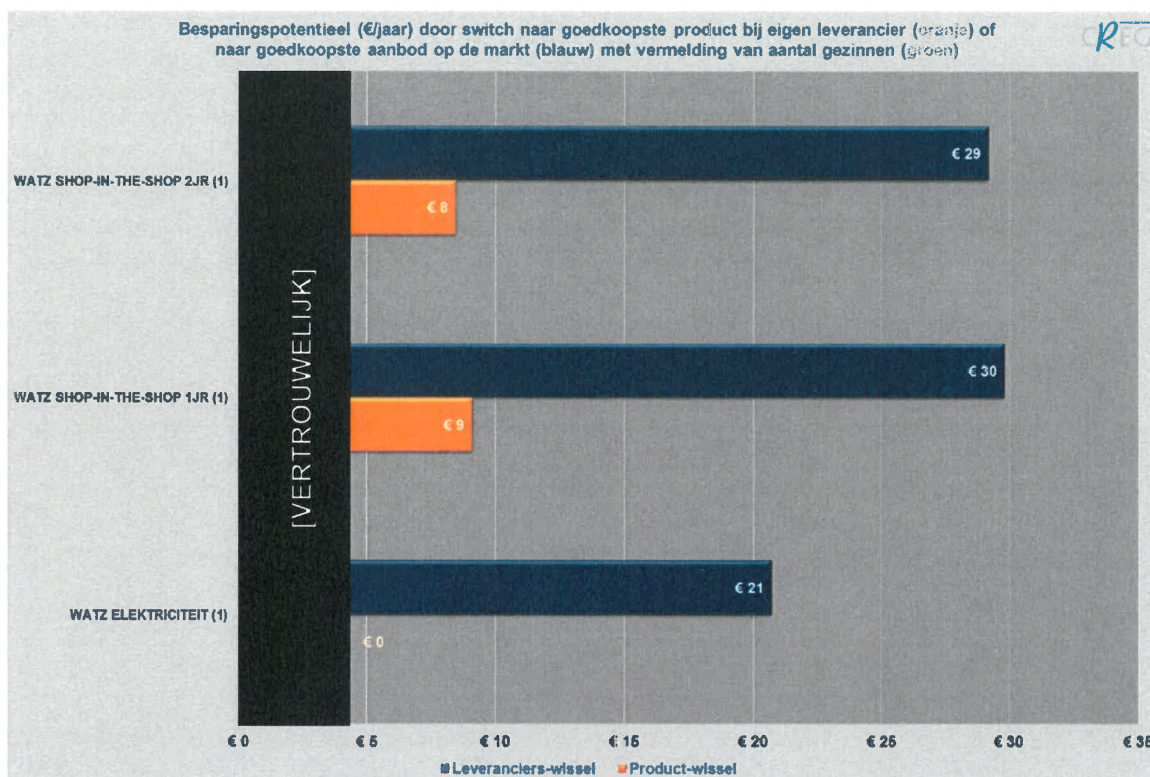
I.1.16 Poweo

[VERTROUWELIJK]



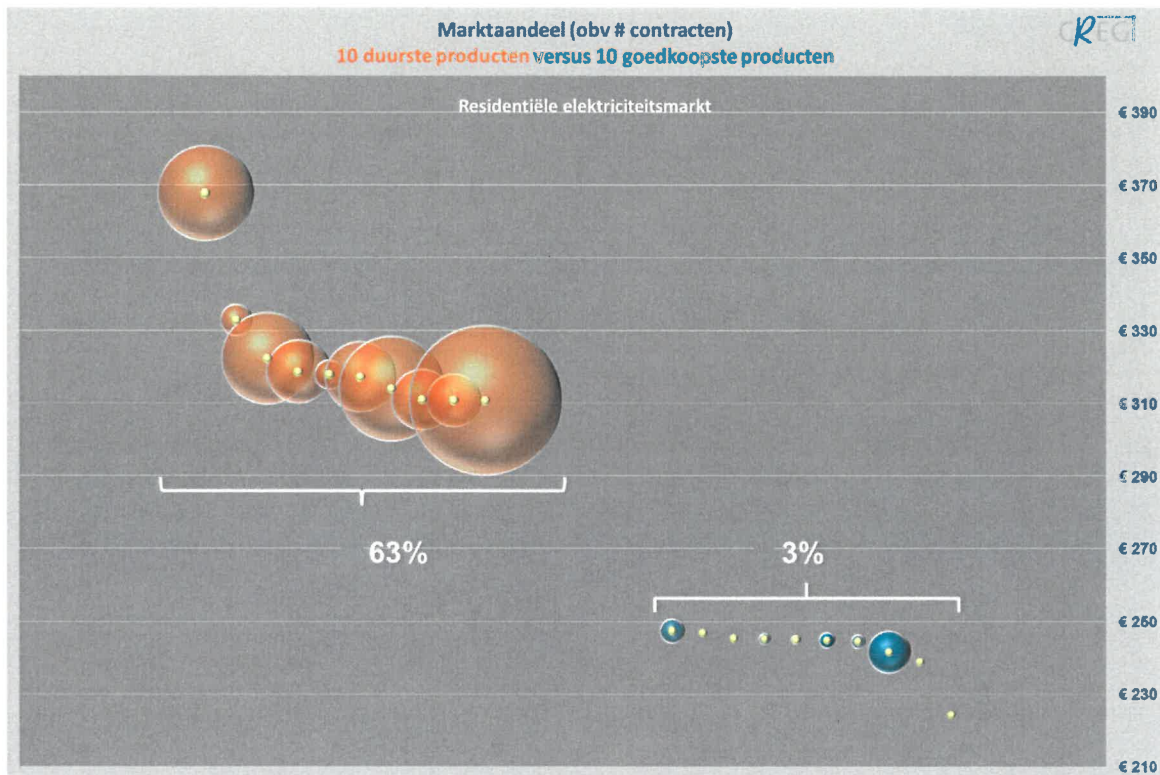
I.1.17 Watz

[VERTROUWELIJK]



I.1.18 Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten

Onderstaande grafiek geeft een overzicht van de tien duurste producten (oranje bollen) met hun marktaandeel en het bijhorend prijsniveau, goed voor 63% van de markt. De tien goedkoopste producten op de markt daarentegen zijn slechts goed voor 3% van de volledige markt. 1/3 van de markt bevindt zich wat prijs betreft in de buurt van het gemiddelde prijsniveau op de markt. Een kleine 2/3 van de markt zit bij de tien duurste producten op de markt terwijl slechts een heel kleine minderheid een van de tien goedkoopste producten op de markt heeft onderschreven.



I.1.19 Marktaandeel belangrijkste product per leverancier

Onderstaande grafiek geeft een alfabetisch overzicht van alle leveranciers, het marktaandeel van hun belangrijkste product uit de portefeuille en het bijhorend prijsniveau. De belangrijkste conclusie die we uit deze grafiek, in combinatie met de resultaten uit voorgaande grafiek (zie I.1.18) kunnen trekken, is het feit dat bij een meerderheid van de leveranciers het belangrijkste product in hun portefeuille zich in het duurdere segment van de markt bevindt.

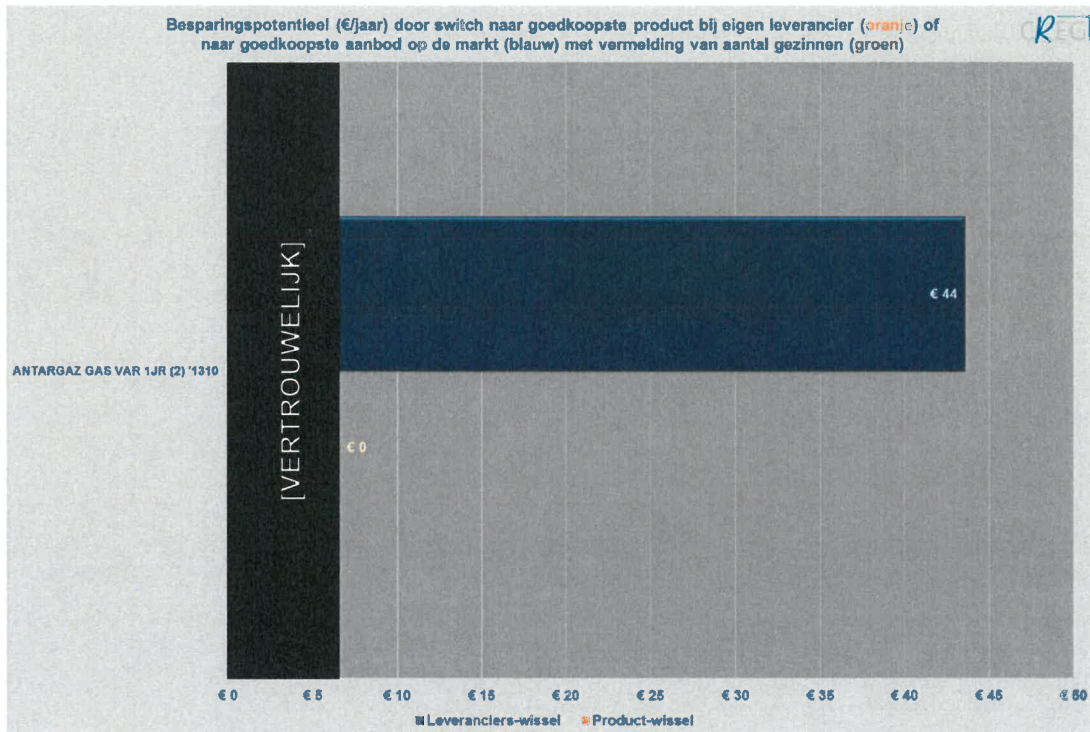
[VERTROUWELIJK]

I.2 Aardgas (23.260kWh/jaar, inclusief transport)

Voor de praktische uitleg bij de grafieken: zie punt I.1.1

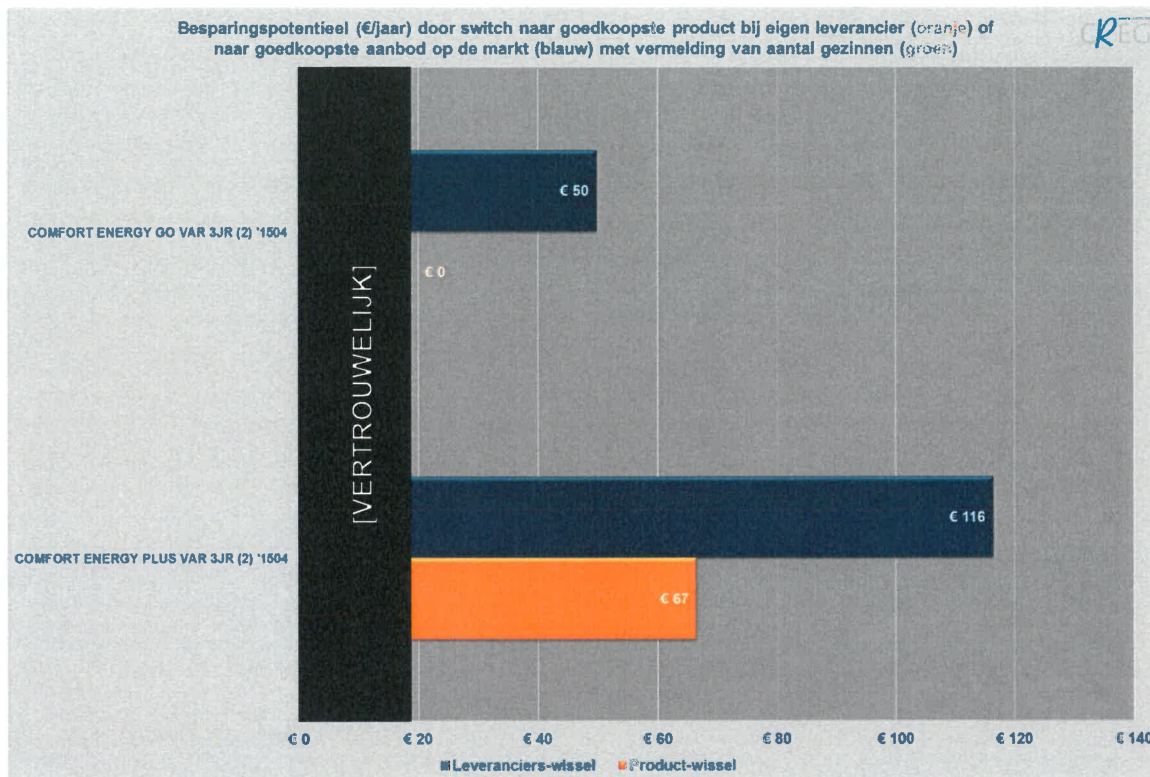
I.2.1 Antargaz

[VERTROUWELIJK]



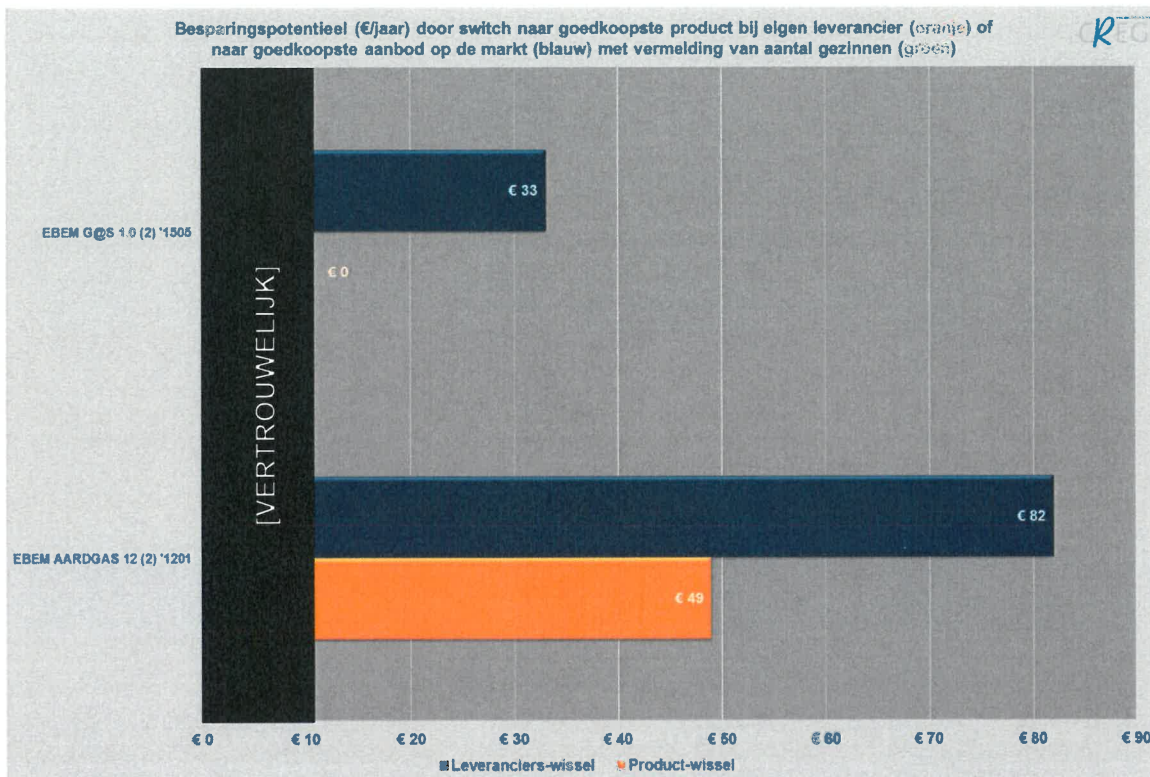
I.2.2 Comfort Energy

[VERTROUWELIJK]



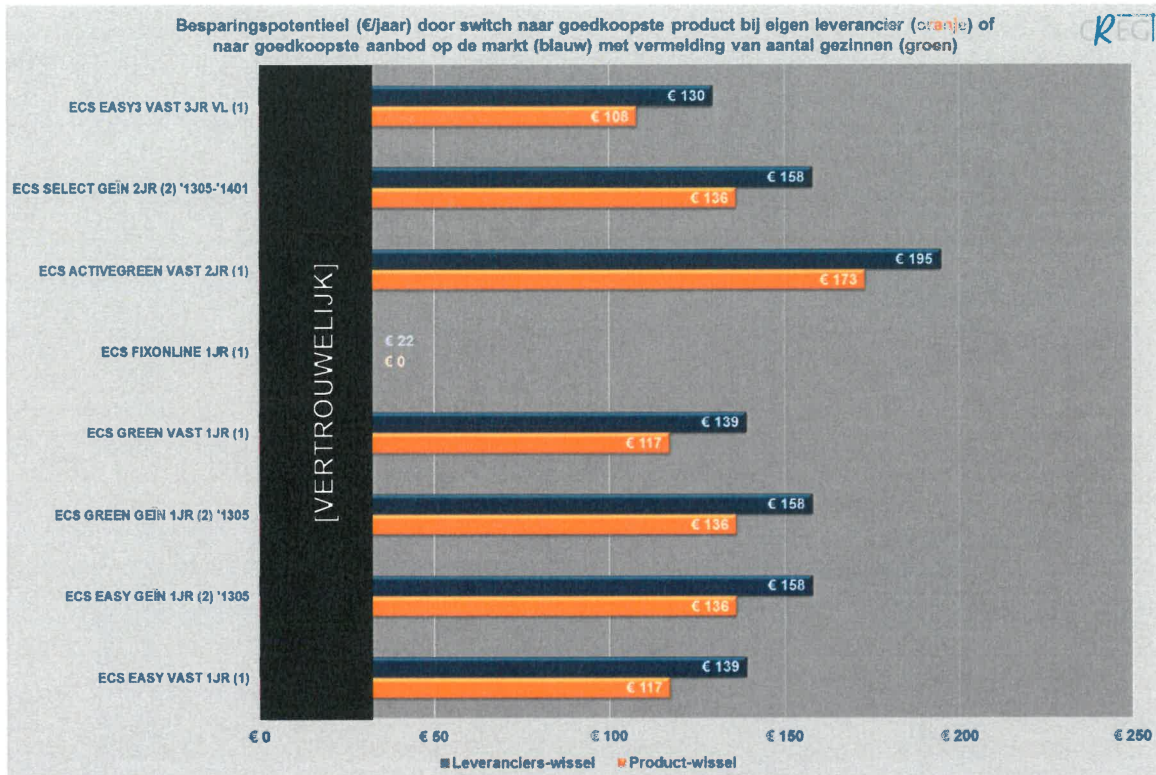
I.2.3 Ebem

[VERTROUWELIJK]



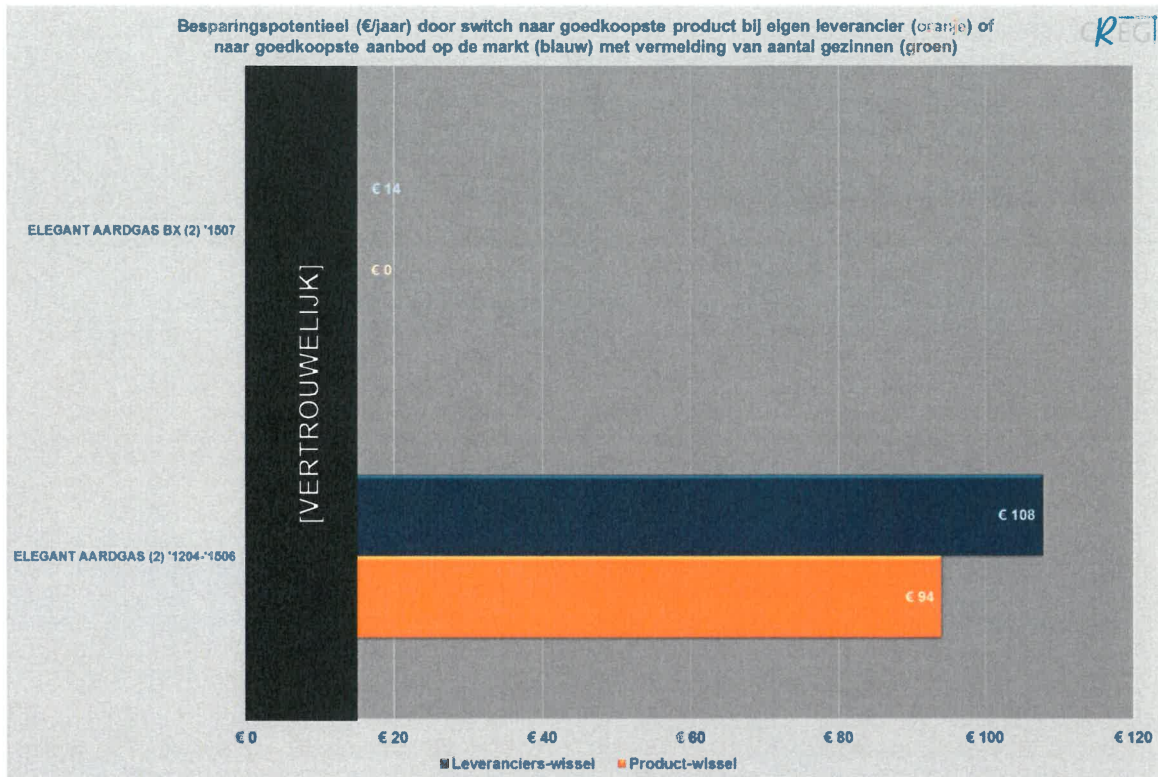
I.2.4 Electrabel (ECS)

[VERTROUWELIJK]



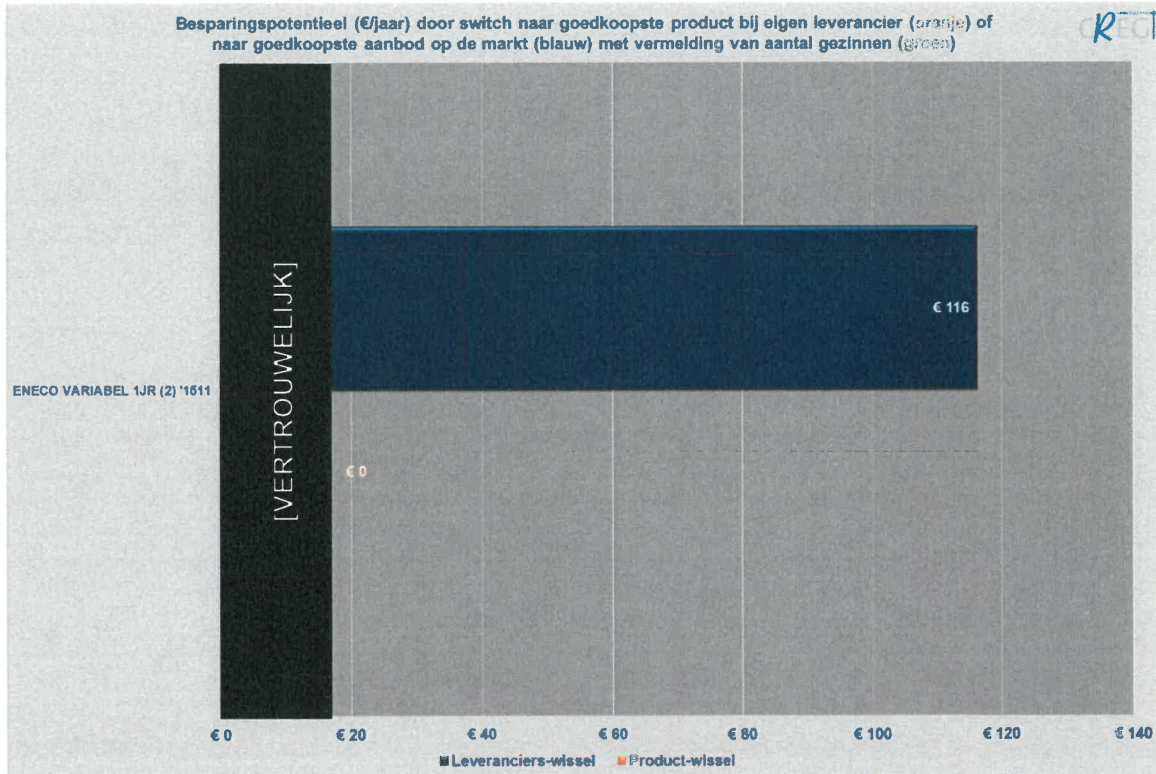
I.2.5 Elegant

[VERTROUWELIJK]



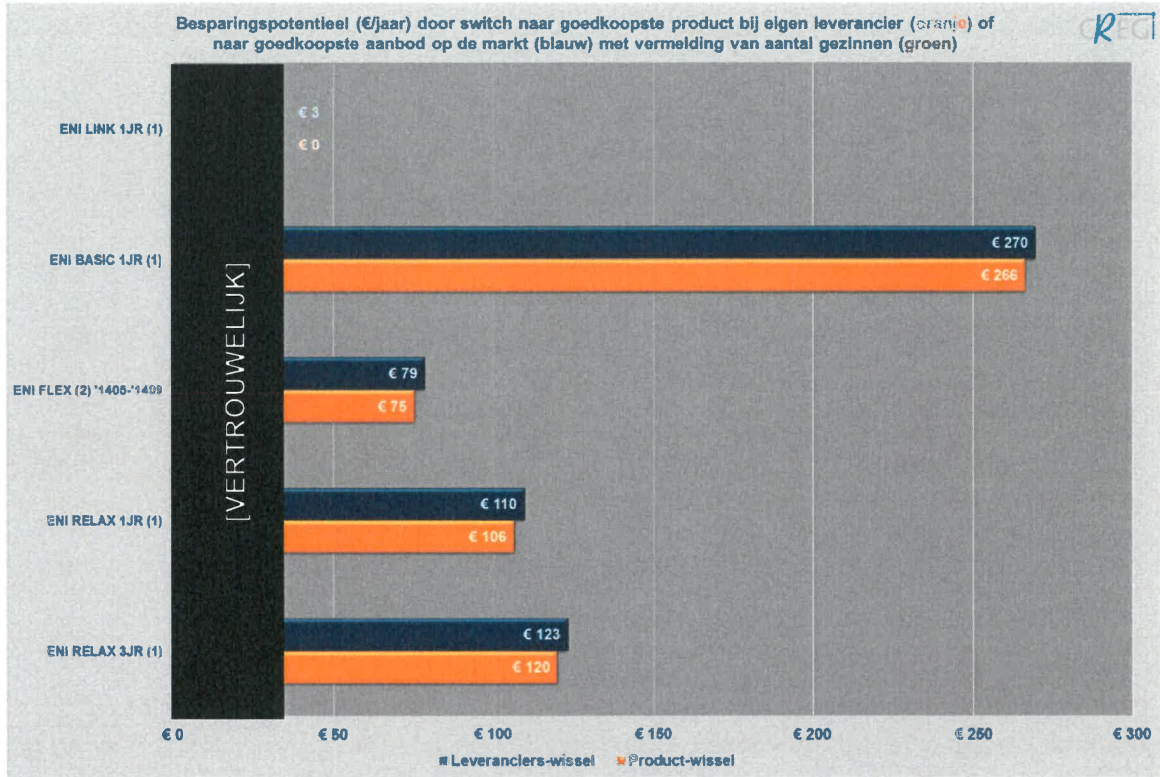
I.2.6 Eneco

[VERTROUWELIJK]



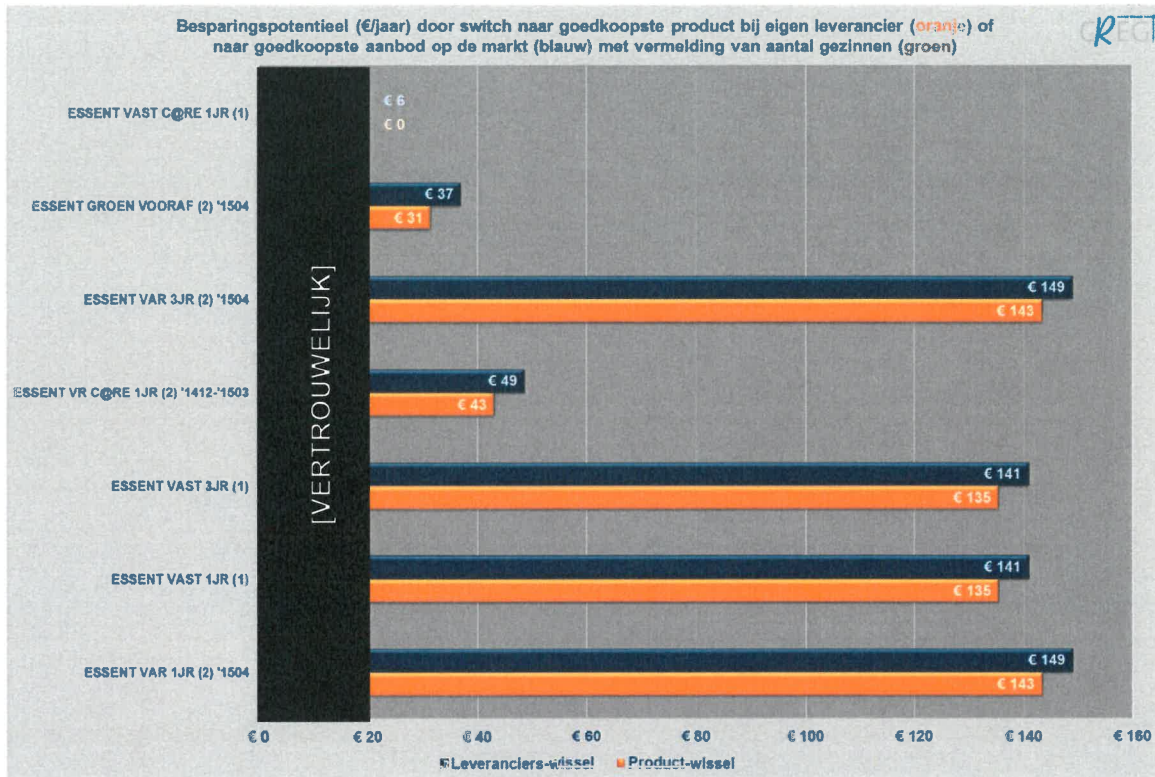
I.2.7 Eni

[VERTROUWELIJK]



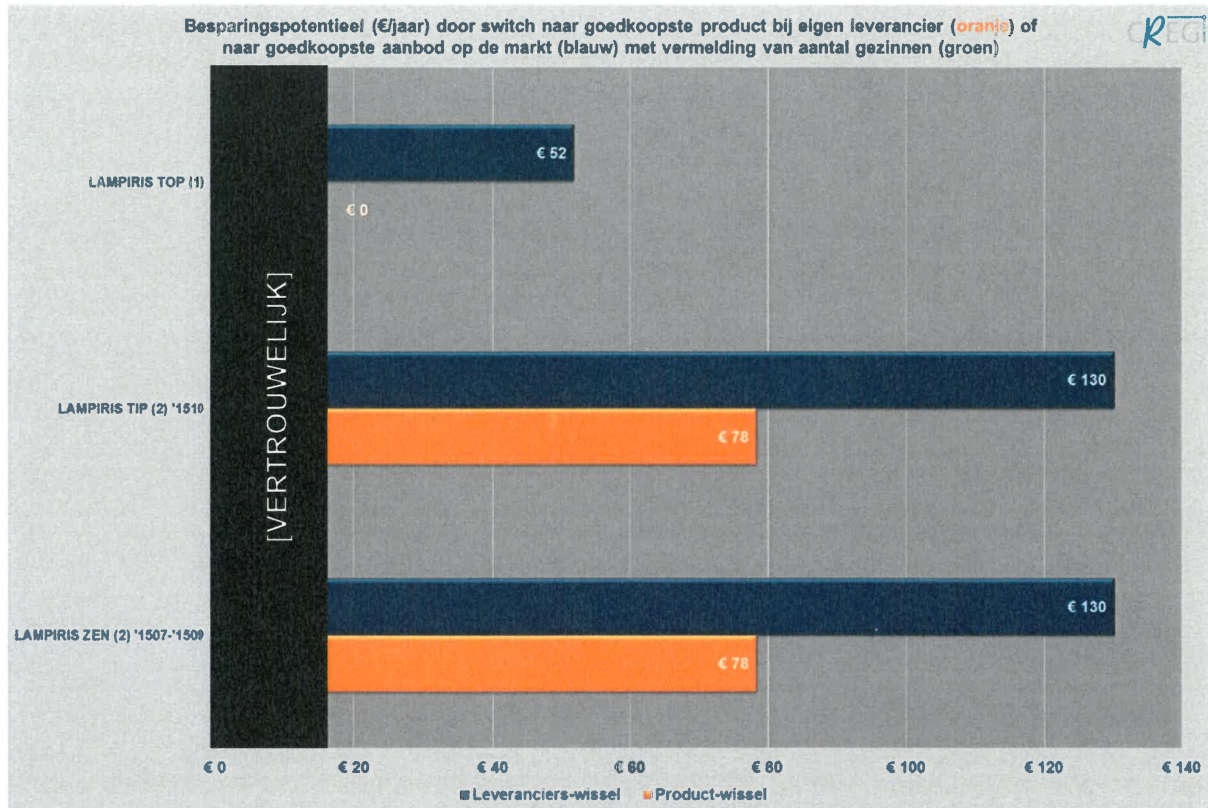
I.2.8 Essent

[VERTROUWELIJK]



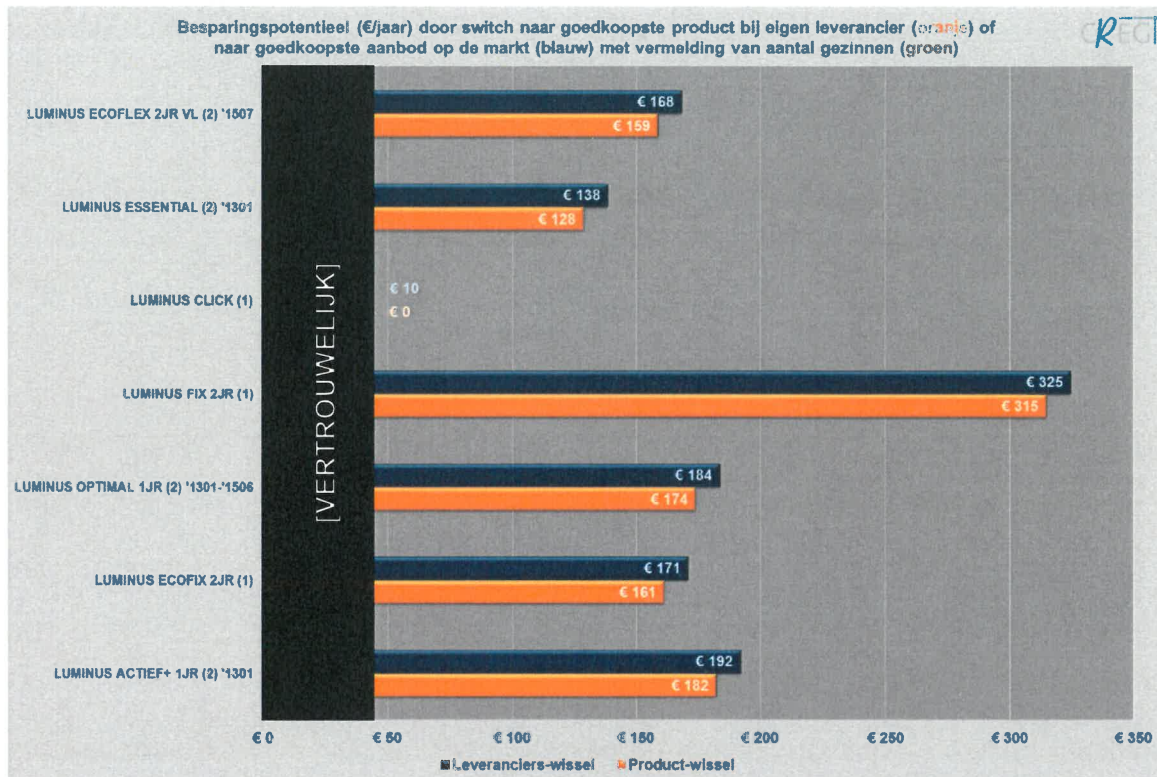
I.2.9 Lampiris

[VERTROUWELIJK]



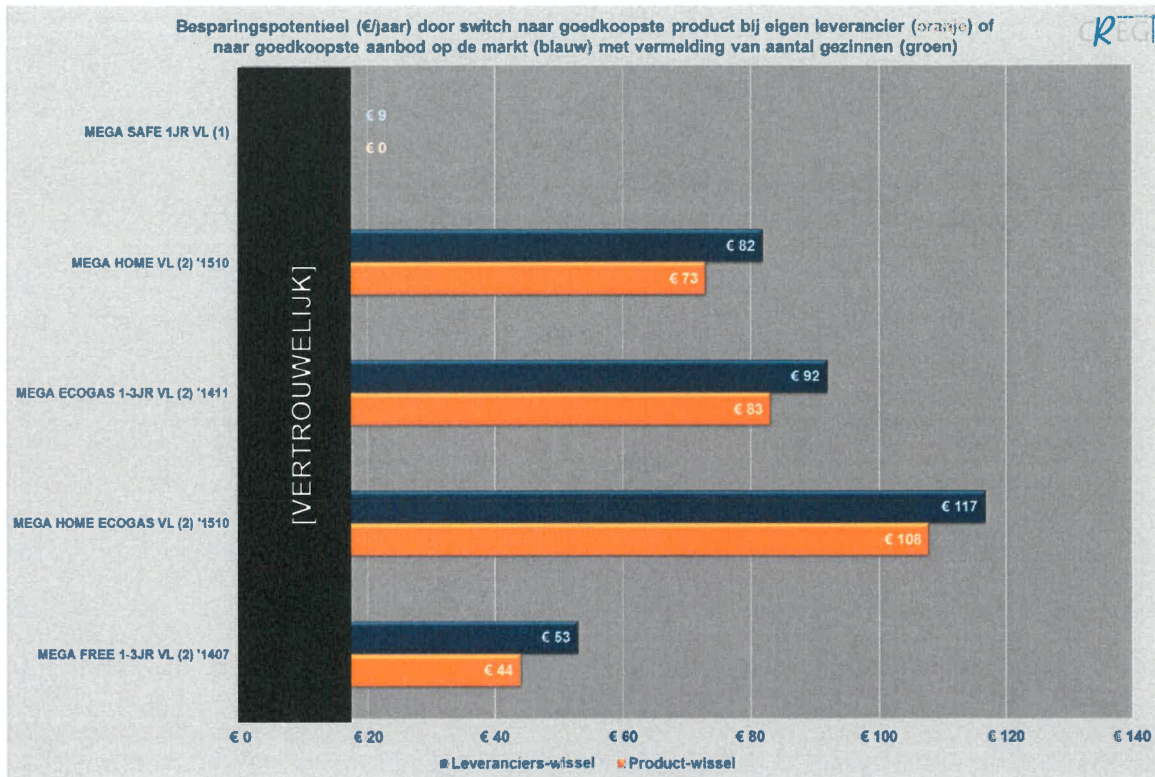
I.2.10 Luminus

[VERTROUWELIJK]



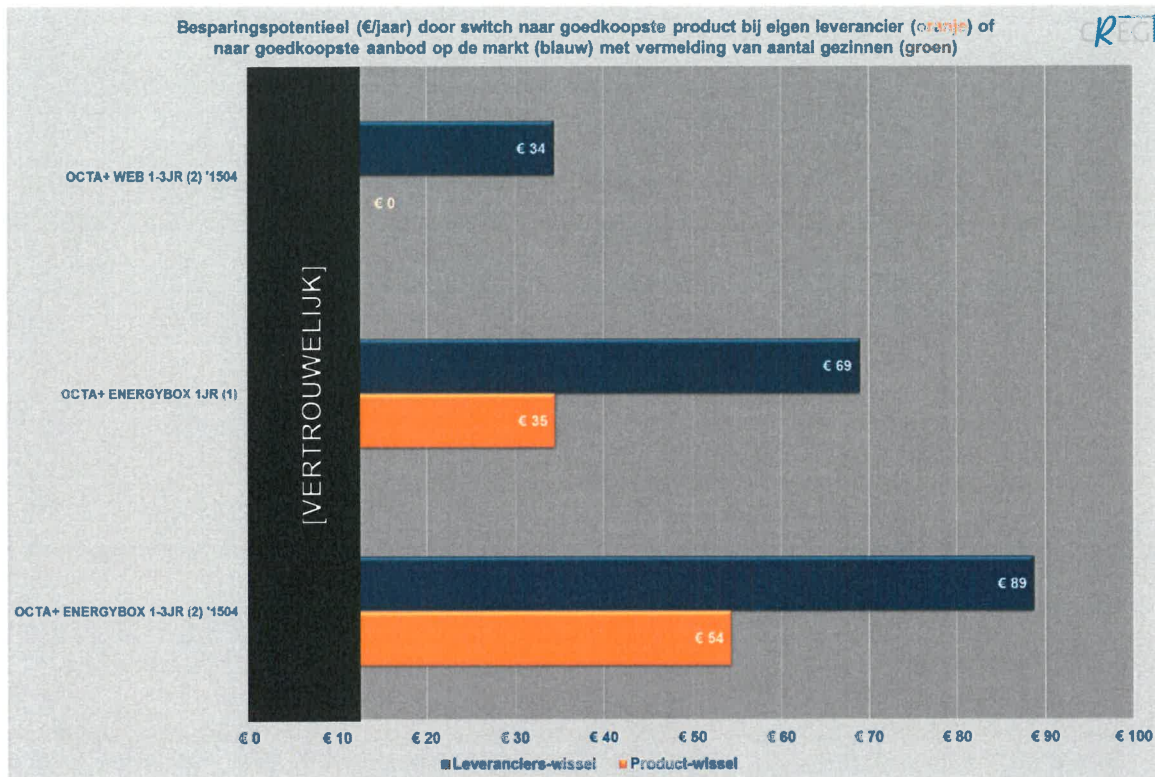
I.2.11 Mega

[VERTROUWELIJK]



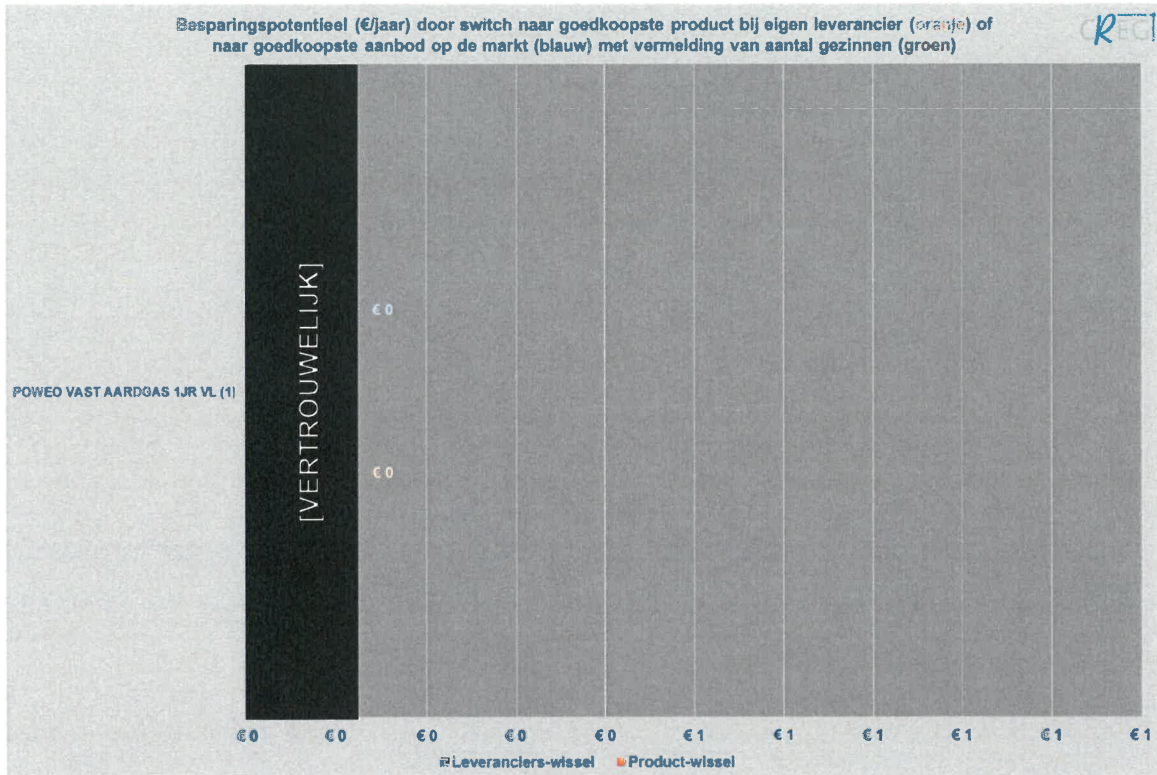
I.2.12 Octa+

[VERTROUWELIJK]



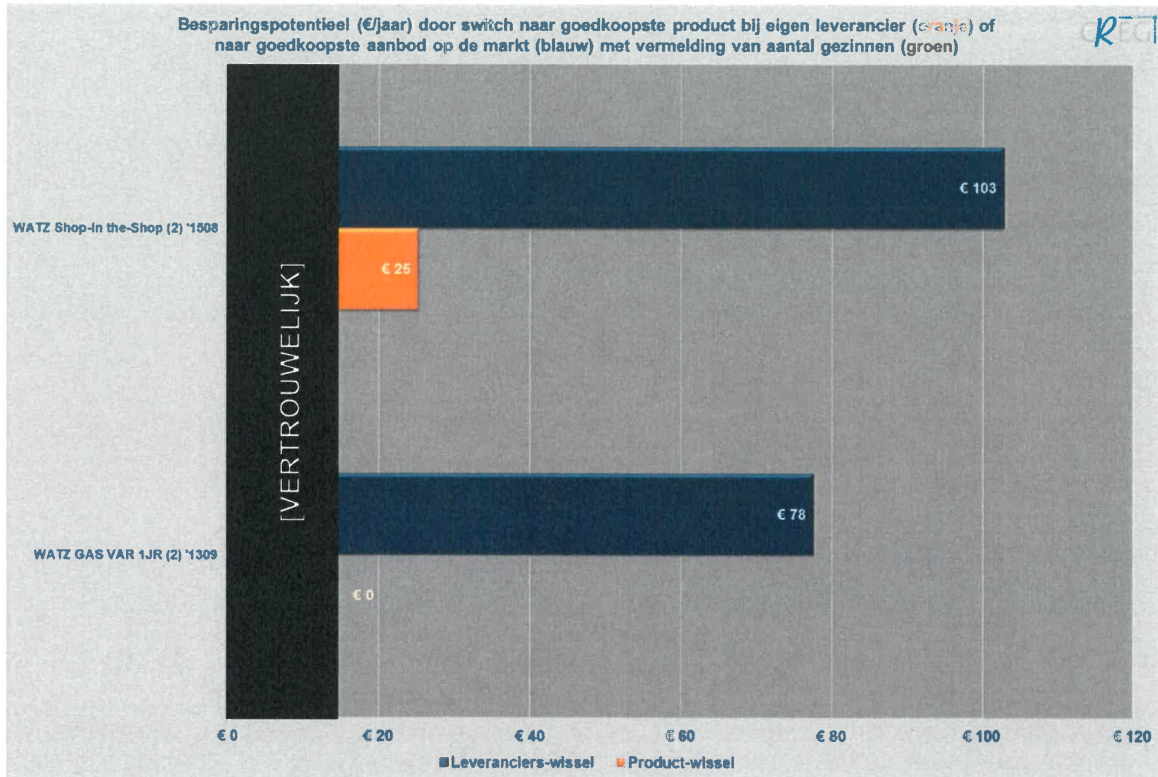
I.2.13 Poweo

[VERTROUWELIJK]



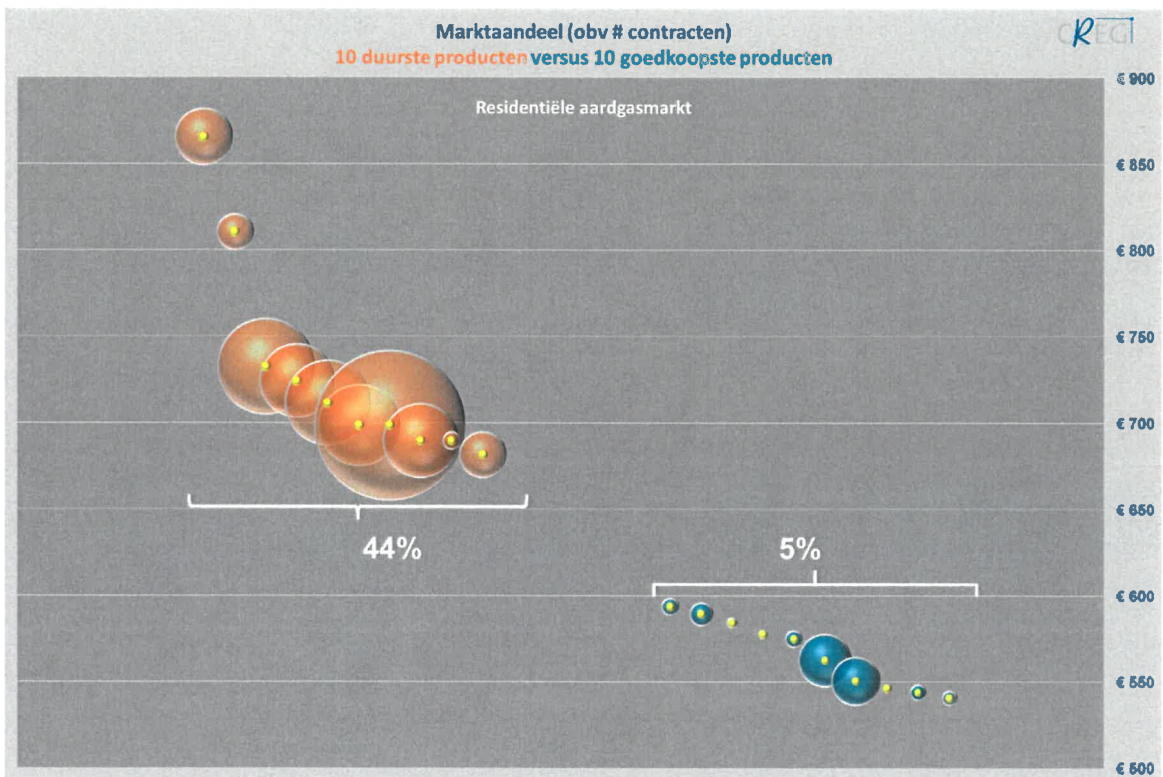
I.2.14 Watz

[VERTROUWELIJK]



I.2.15 Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten

Onderstaande grafiek geeft een overzicht van de tien duurste producten (oranje bollen) met hun marktaandeel en het bijhorend prijsniveau, goed voor 44% van de markt. De tien goedkoopste producten op de markt daarentegen zijn slechts goed voor 5% van de volledige markt. De helft van de markt bevindt zich wat prijs betreft in de buurt van het gemiddelde prijsniveau op de markt. Meer dan 40% van de markt zit bij de tien duurste producten op de markt terwijl slechts een heel kleine minderheid een van de tien goedkoopste producten op de markt heeft onderschreven.



I.2.16 Marktaandeel belangrijkste product per leverancier

Onderstaande grafiek geeft een alfabetisch overzicht van alle leveranciers, het marktaandeel van hun belangrijkste product uit de portefeuille en het bijhorend prijsniveau. De belangrijkste conclusie die we uit deze grafiek, in combinatie met de resultaten uit voorgaande grafiek (zie I.2.15) kunnen trekken, is het feit dat bij een meerderheid van de leveranciers het belangrijkste product in hun portefeuille zich in het duurdere segment van de markt bevindt.

[VERTROUWELIJK]

II. PRODUCTPORTEFEUILLE PER LEVERANCIER VOOR KMO'S EN ZELFSTANDIGEN

De grafieken bestaan telkens uit twee luiken. Een eerste geeft per leverancier (in alfabetische volgorde) een overzicht van hun product-portefeuille. De verschillende producten worden aan de hand van een bol weergegeven waarbij de grootte van de bol het relatieve aandeel⁵ in de globale portefeuille reflecteert en de hoogte van de bol het prijsniveau van de energiecomponent⁶ van het desbetreffende product voor de weergegeven maand (exclusief eventuele kortingen). In het tweede luik geeft de horizontale balkgrafiek het besparingspotentieel weer dat door of naar het goedkoopste product bij de eigen leverancier, of naar het goedkoopste aanbod op de markt te switchen, kan gerealiseerd worden. In dit luik staan ook nieuwe producten van de leveranciers die op het moment van de rapportering van de marktaandelen door de leveranciers nog niet op de markt werden aangeboden en bijgevolg over nog geen marktaandeel beschikken.

Naast de hierboven beschreven grafieken staan aan het einde van elk deel twee overzichtsgrafieken: een eerste grafiek geeft het gezamenlijk marktaandeel van de tien duurste producten en dat van de 10 goedkoopste producten weer op de volledige energiemarkt. Deze grafiek toont ook het individueel marktaandeel en het bijhorend prijsniveau weer van de producten. Een tweede grafiek geeft per leverancier het belangrijkste product weer waarbij de grootte van de bol het relatieve aandeel in deze selectie van producten weergeeft en de hoogte van de bol het prijsniveau voor de desbetreffende maand.

Voor vaste producten die niet meer op de markt aangeboden worden in de maand waarop de grafieken betrekking hebben, wordt de laatst gekende prijs weergegeven.

De reden waarom enkel de energiecomponent wordt weergegeven, is het feit dat dit de enige component is die aan de vrije markt is onderworpen. Het is dan ook de enige component die de strategische positionering van elke leveranciers weergeeft. Wat de KMO of zelfstandige betreft, is de energiecomponent de enige mogelijkheid om een besparingspotentieel te realiseren. Zij kunnen tussen de verschillende leveranciers en hun productaanbod een vrije keuze maken. Alle andere elementen op de energiefactuur (distributie, transmissie, btw en diverse taksen en heffingen) zijn als het ware een vast gegeven waar de KMO of zelfstandige geen enkele invloed op heeft.

⁵ Gebaseerd op gegevens van het voorgaande semester.

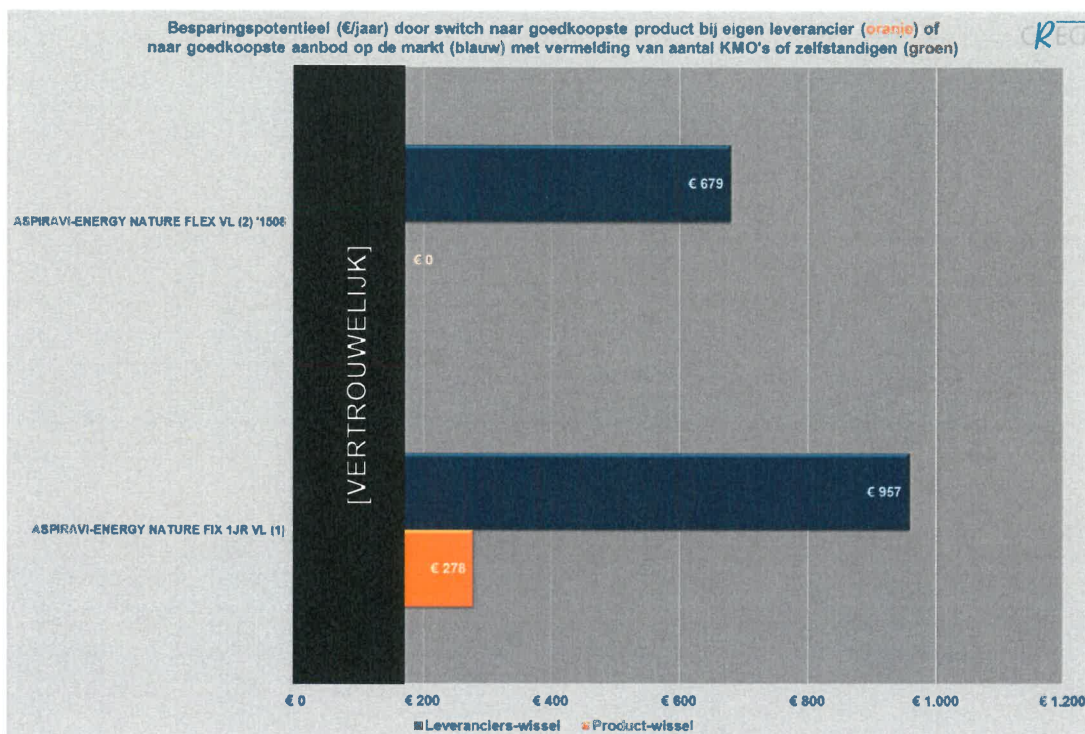
⁶ Energiecomponent = abonnement + verbruik + kosten groene stroom en wkk

II.1 Elektriciteit (50.000kWh/jaar, enkelvoudige meter)

Voor de praktische uitleg bij de grafieken: zie punt I.1.1

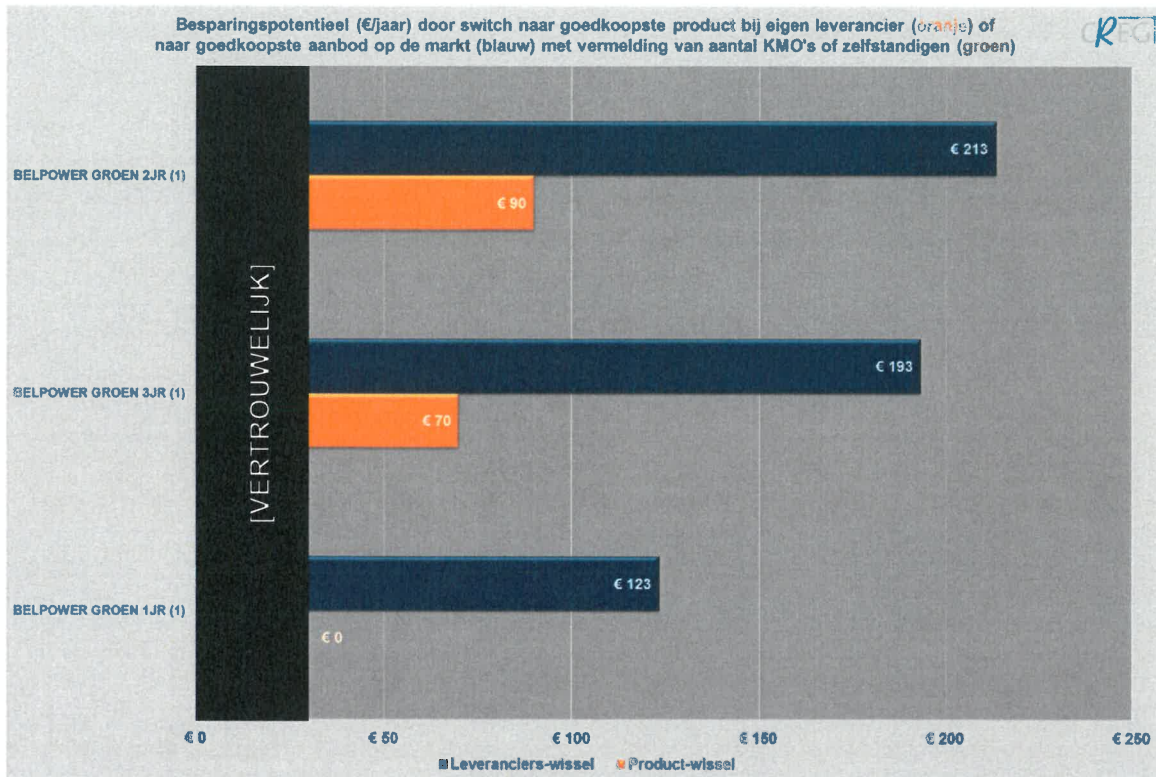
II.1.1 Aspiravi-Energy

[VERTROUWELIJK]



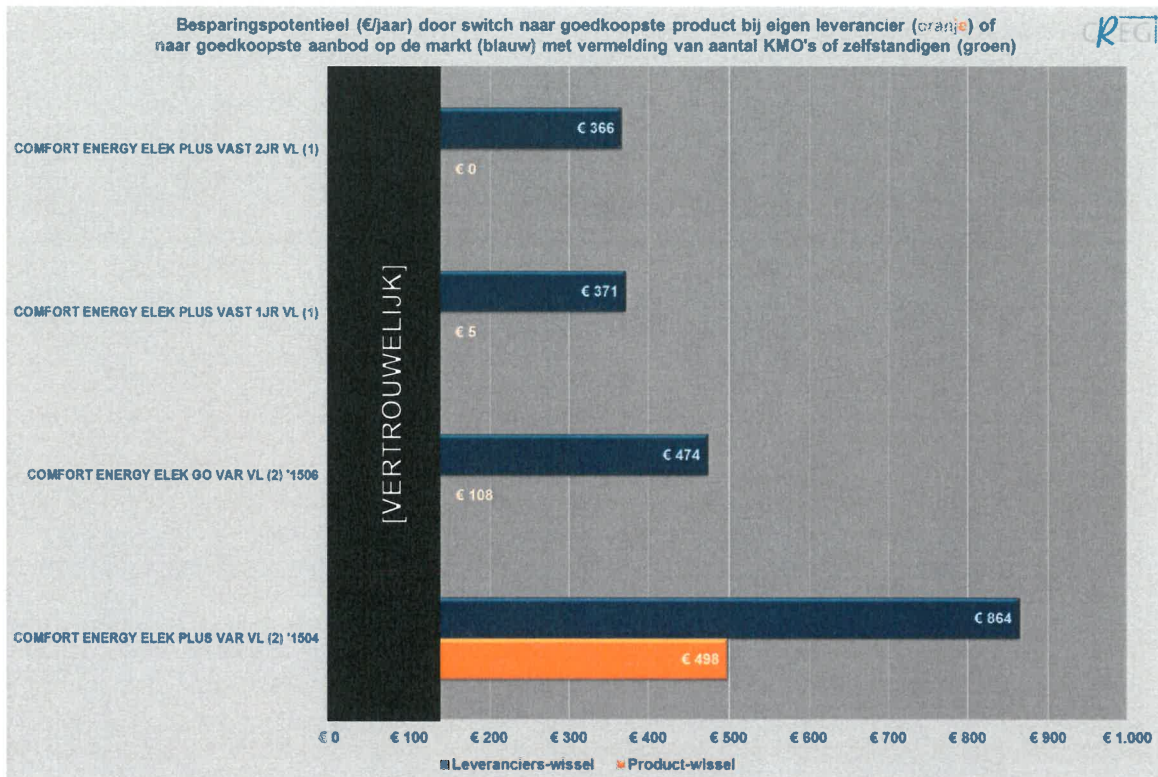
II.1.2 Belpower

[VERTROUWELIJK]



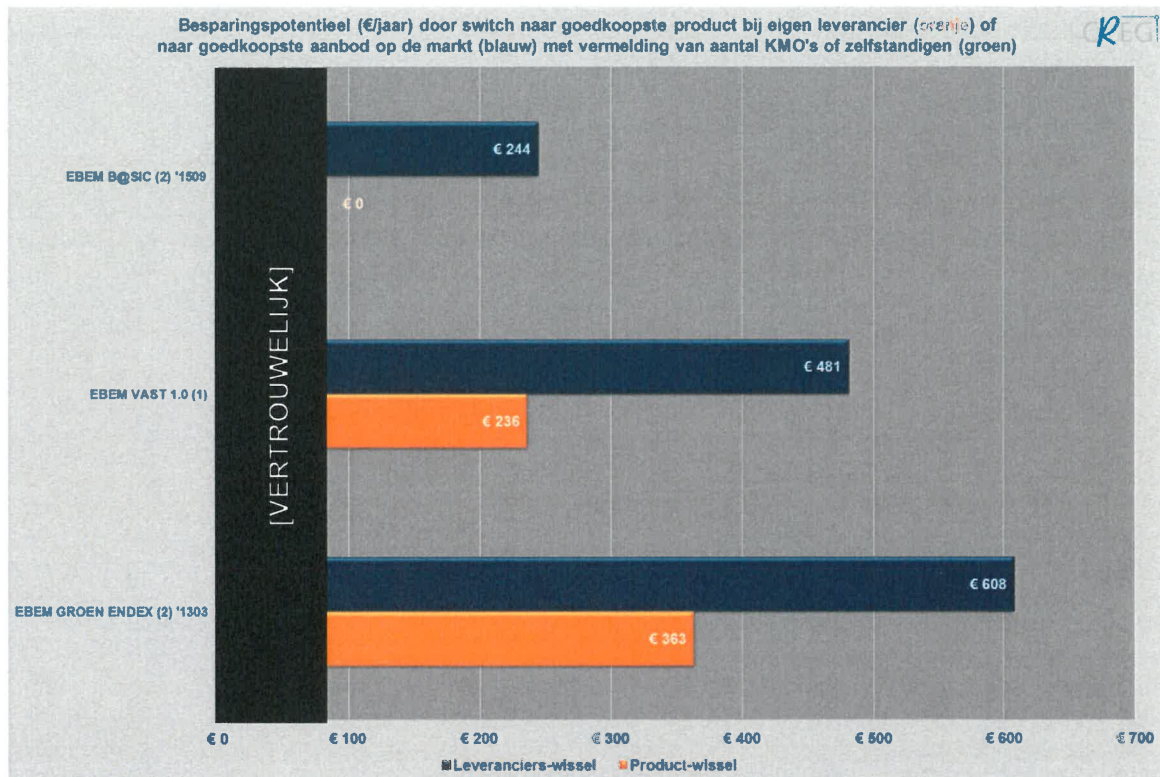
II.1.3 Comfort Energy

[VERTROUWELIJK]



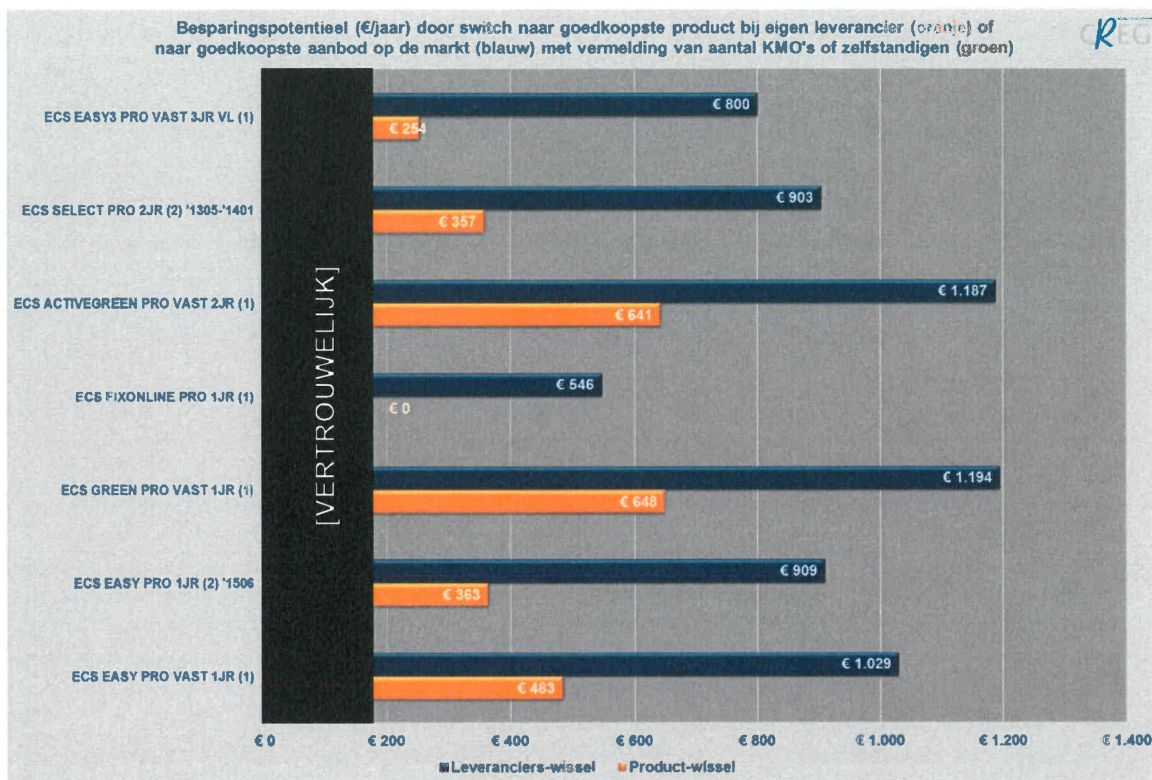
II.1.4 Ebem

[VERTROUWELIJK]



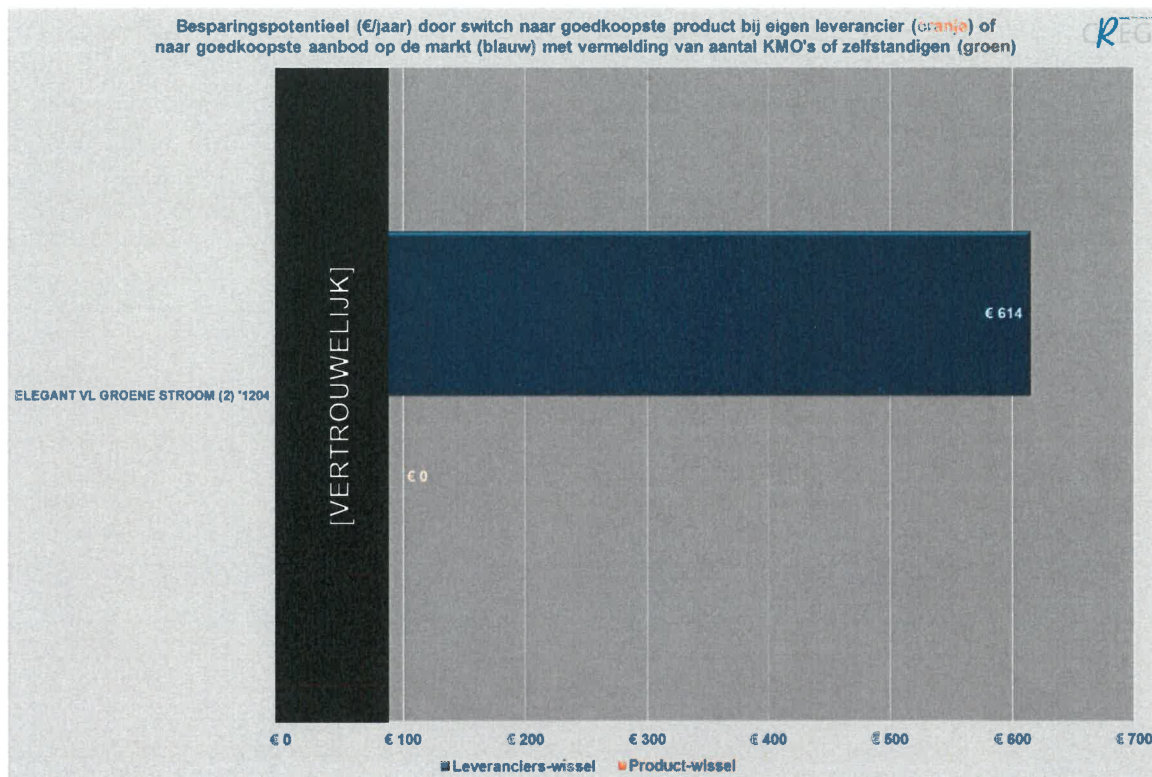
II.1.5 Electrabel (ECS)

[VERTROUWELIJK]



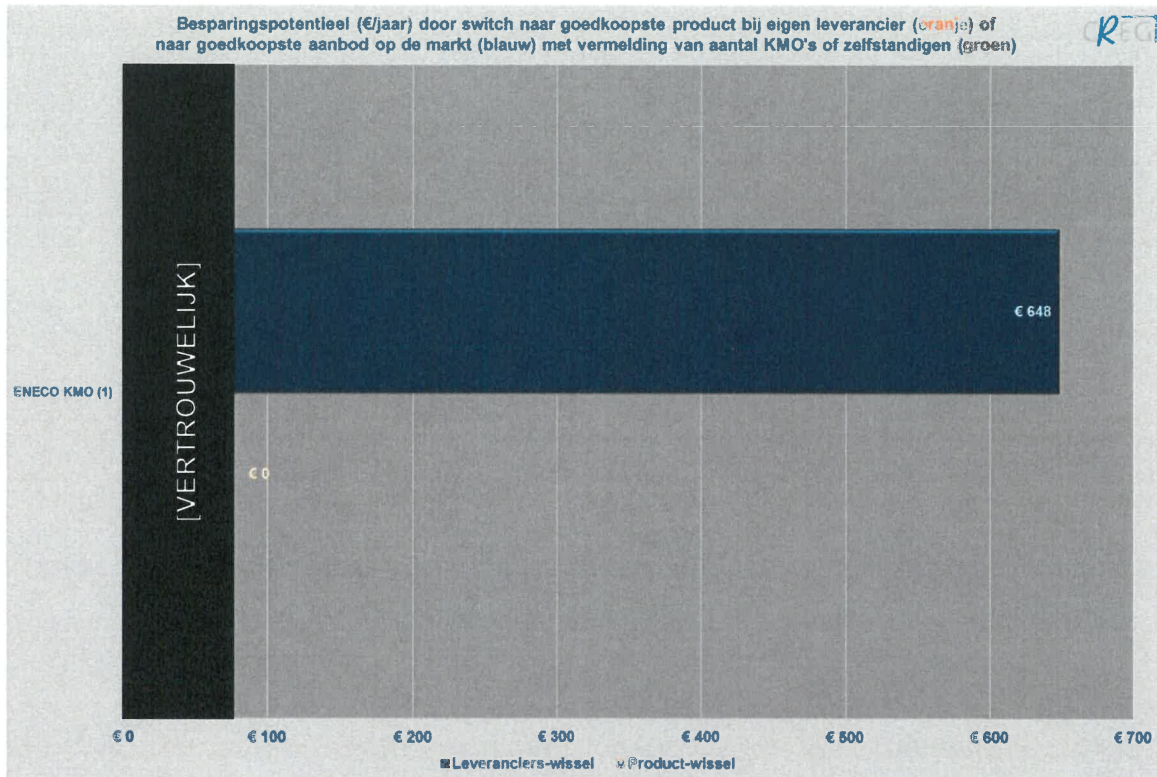
II.1.6 Elegant

[VERTROUWELIJK]



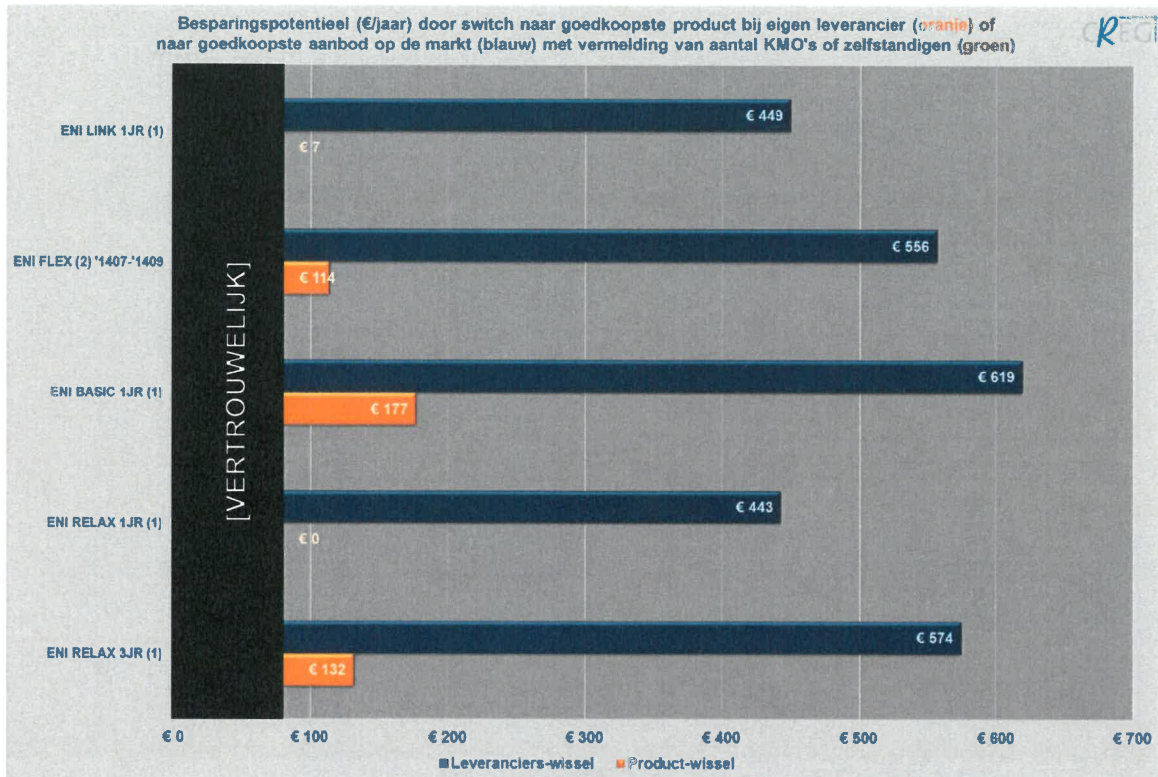
II.1.7 Eneco

[VERTROUWELIJK]



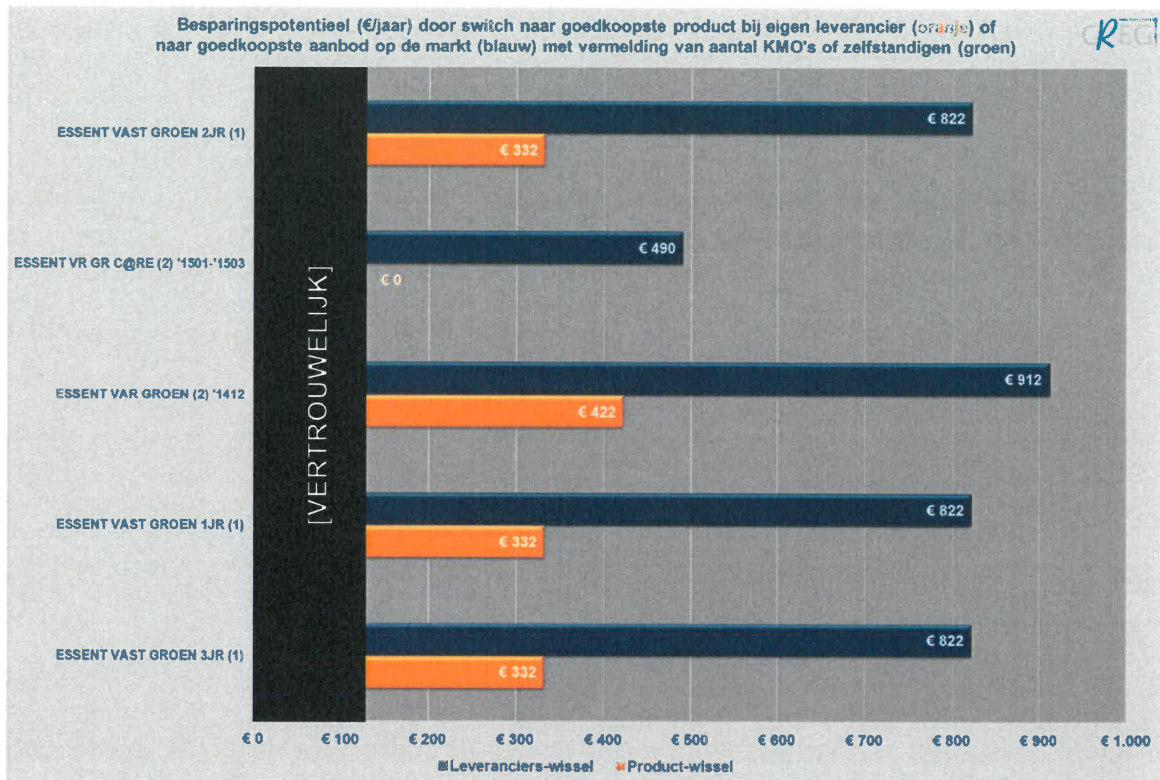
II.1.8 Eni

[VERTROUWELIJK]



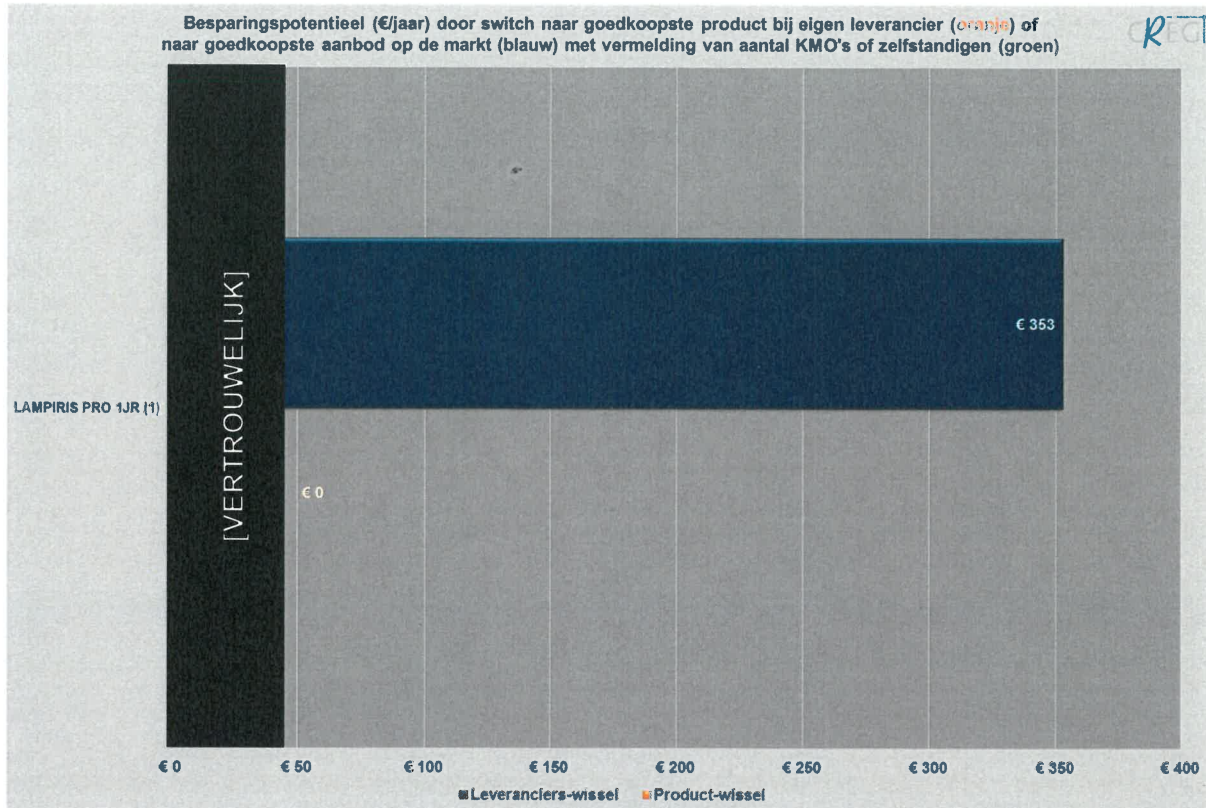
II.1.9 Essent

[VERTROUWELIJK]



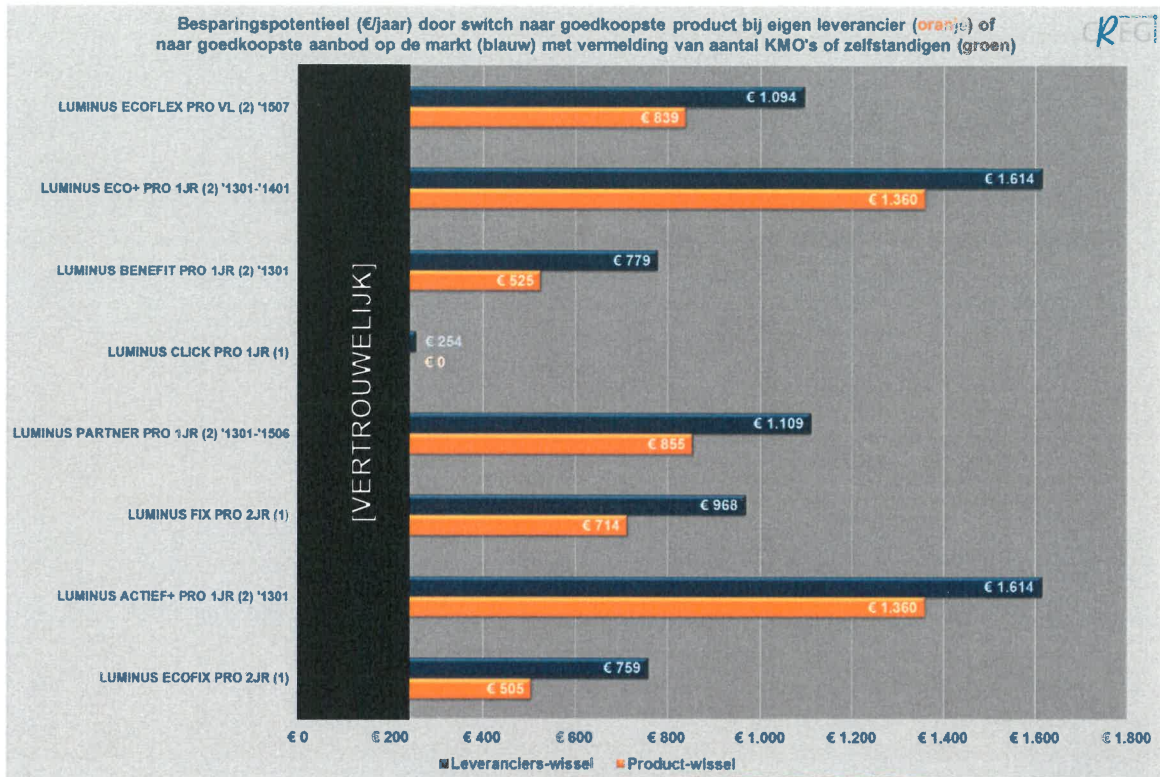
II.1.10 Lampiris

[VERTROUWELIJK]



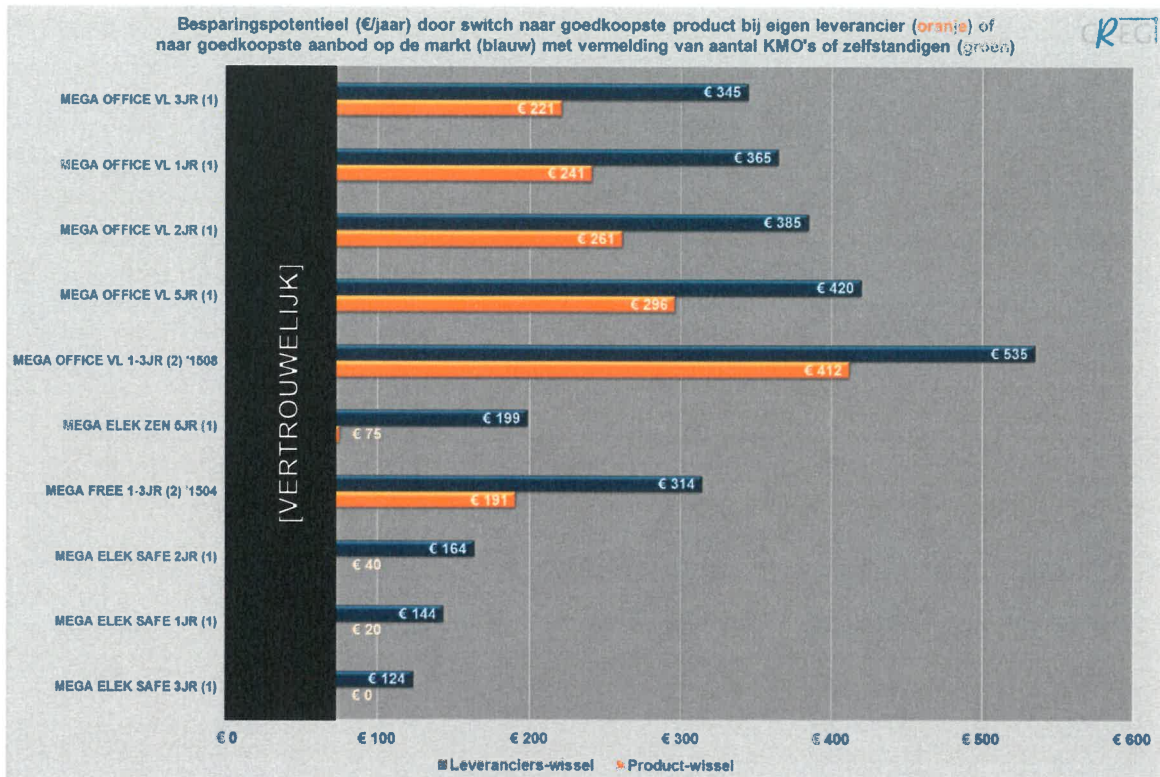
II.1.11 Luminus

[VERTROUWELIJK]



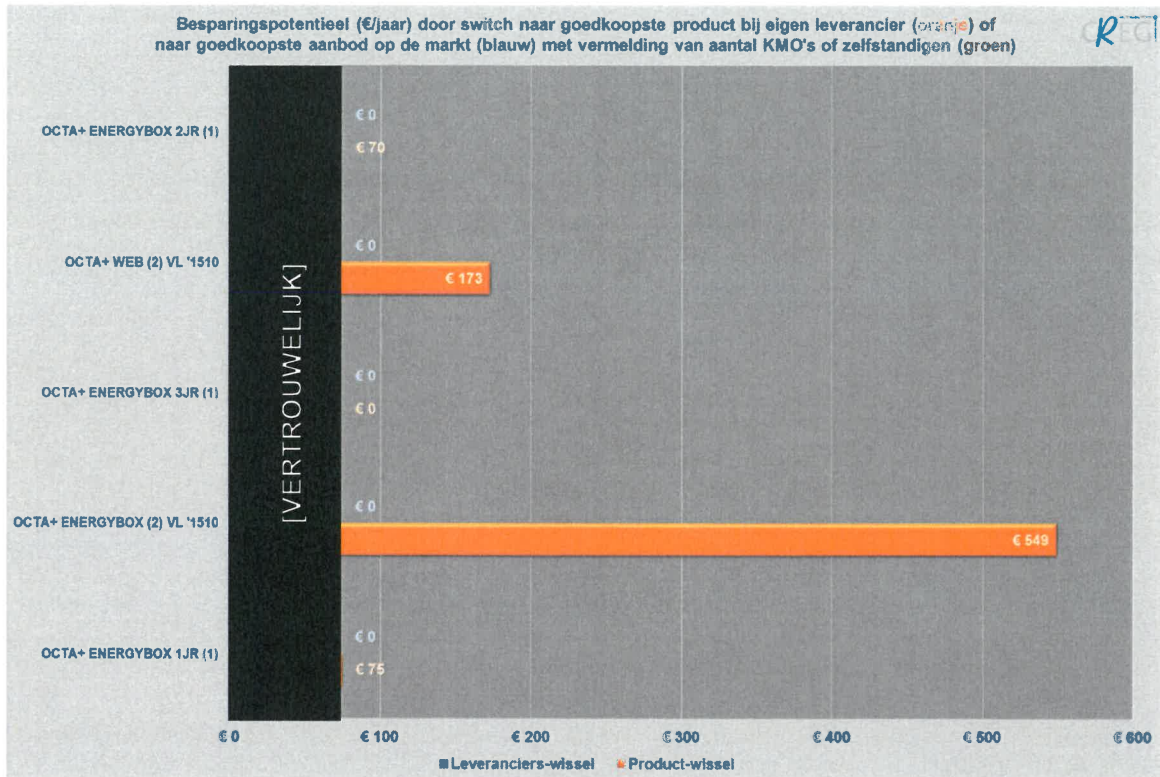
II.1.12 Mega

[VERTROUWELIJK]



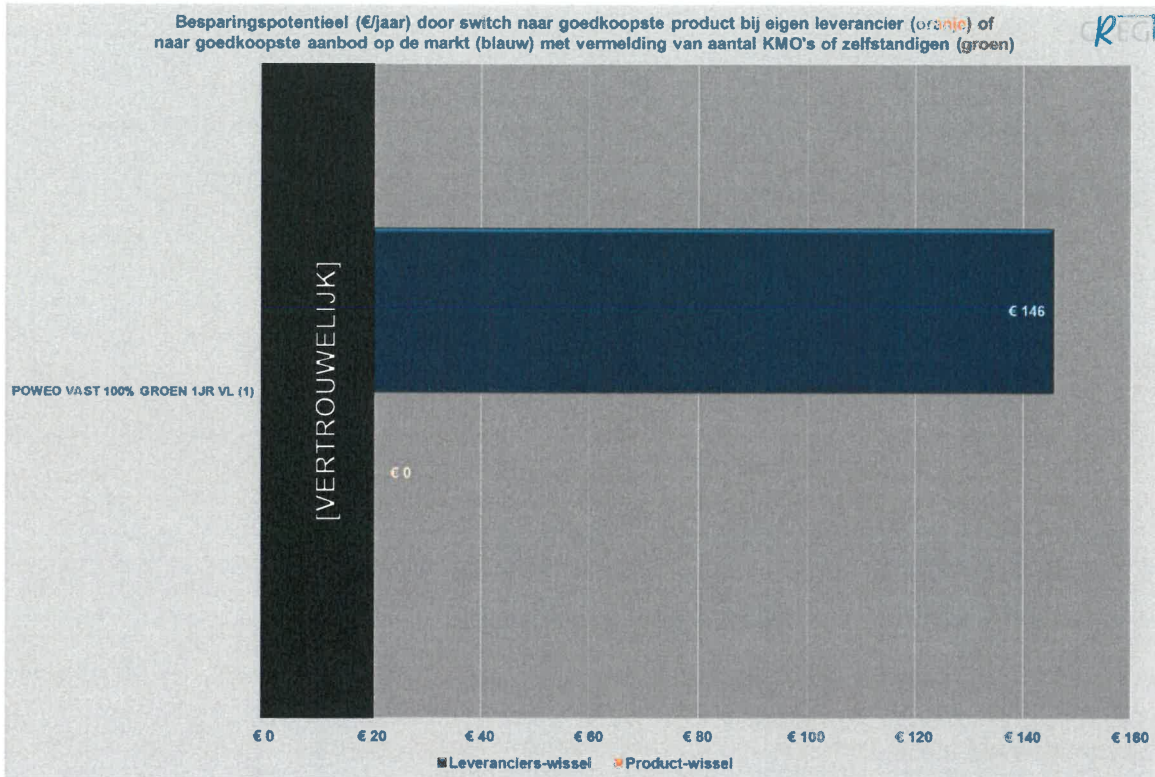
II.1.13 Octa+

[VERTROUWELIJK]



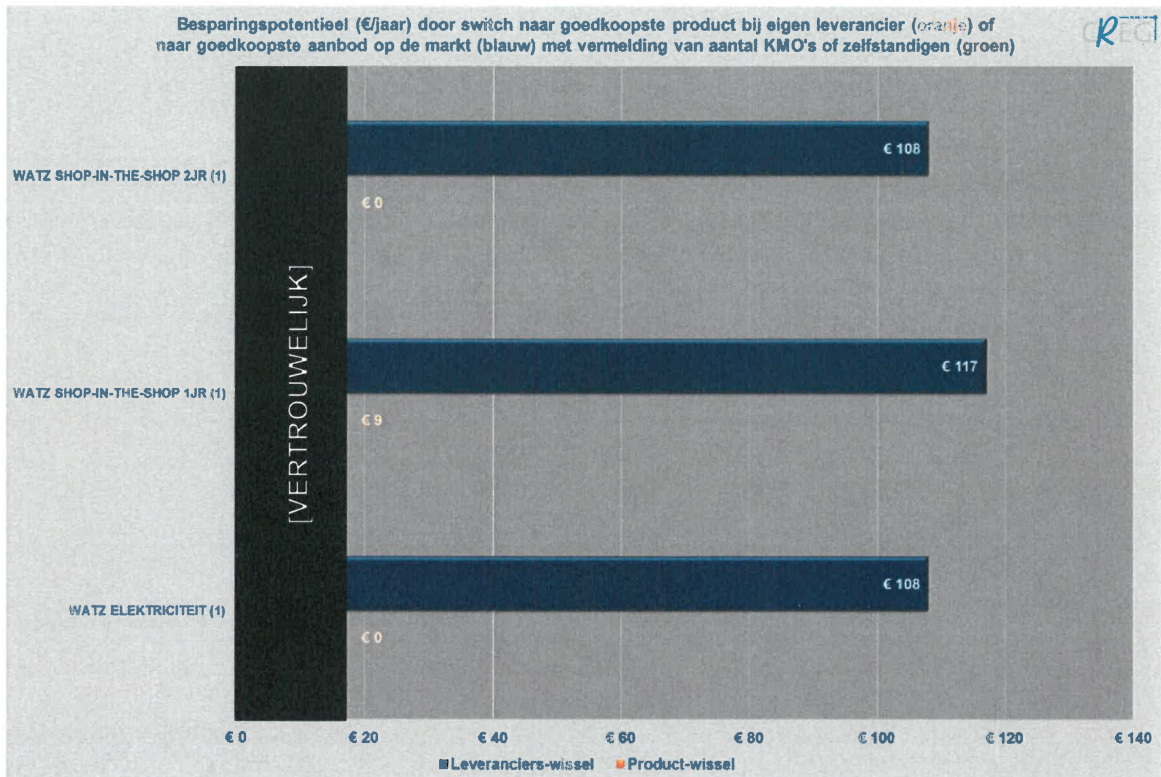
II.1.14 Poweo

[VERTROUWELIJK]



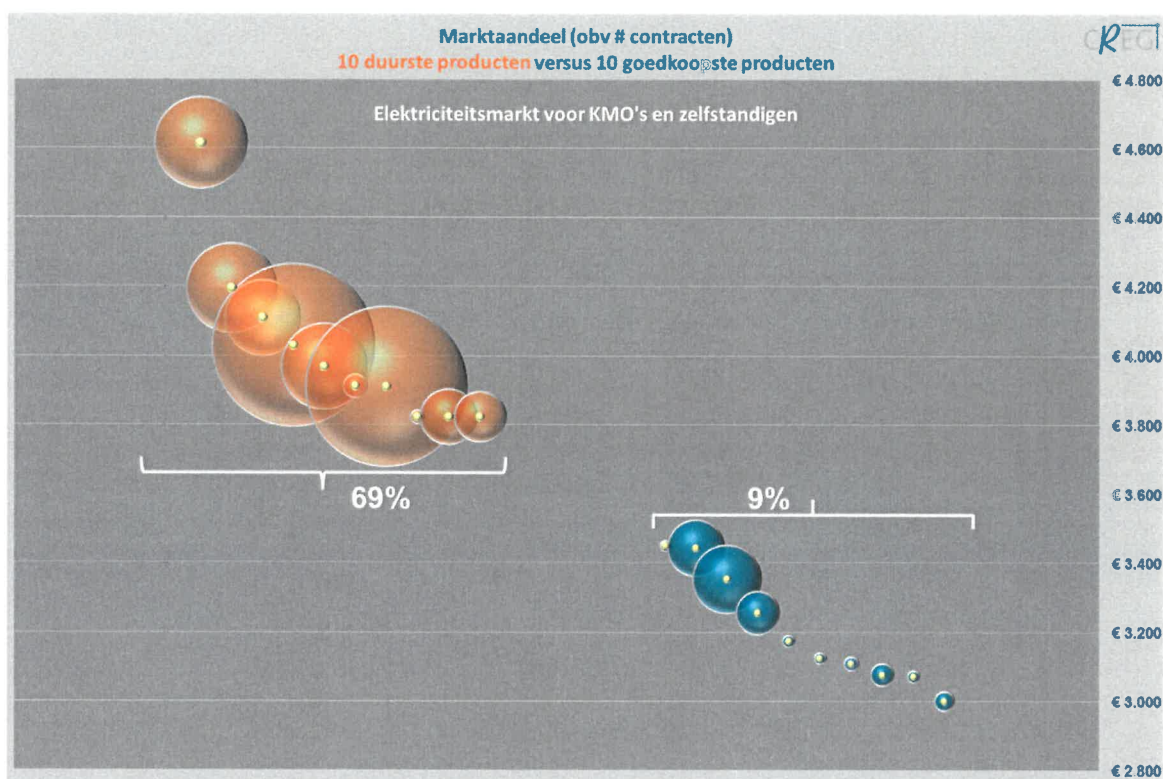
II.1.15 Watz

[VERTROUWELIJK]



II.1.16 Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten

Onderstaande grafiek geeft een overzicht van de tien duurste producten (oranje bollen) met hun marktaandeel en het bijhorend prijsniveau, goed voor 69% van de markt. De tien goedkoopste producten op de markt daarentegen zijn slechts goed voor 9% van de volledige markt. 1/5 van de markt bevindt zich wat prijs betreft in de buurt van het gemiddelde prijsniveau op de markt. Ongeveer 7 van de 10 contracten op de markt zit bij de tien duurste producten op de markt terwijl slechts een heel kleine minderheid een van de tien goedkoopste producten op de markt heeft onderschreven.



II.1.17 Marktaandeel belangrijkste product per leverancier

Onderstaande grafiek geeft een alfabetisch overzicht van alle leveranciers, het marktaandeel van hun belangrijkste product uit de portefeuille en het bijhorend prijsniveau. De belangrijkste conclusie die we uit deze grafiek, in combinatie met de resultaten uit voorgaande grafiek (zie II.1.16) kunnen trekken, is het feit dat bij een meerderheid van de leveranciers het belangrijkste product in hun portefeuille zich in het duurdere segment van de markt bevindt.

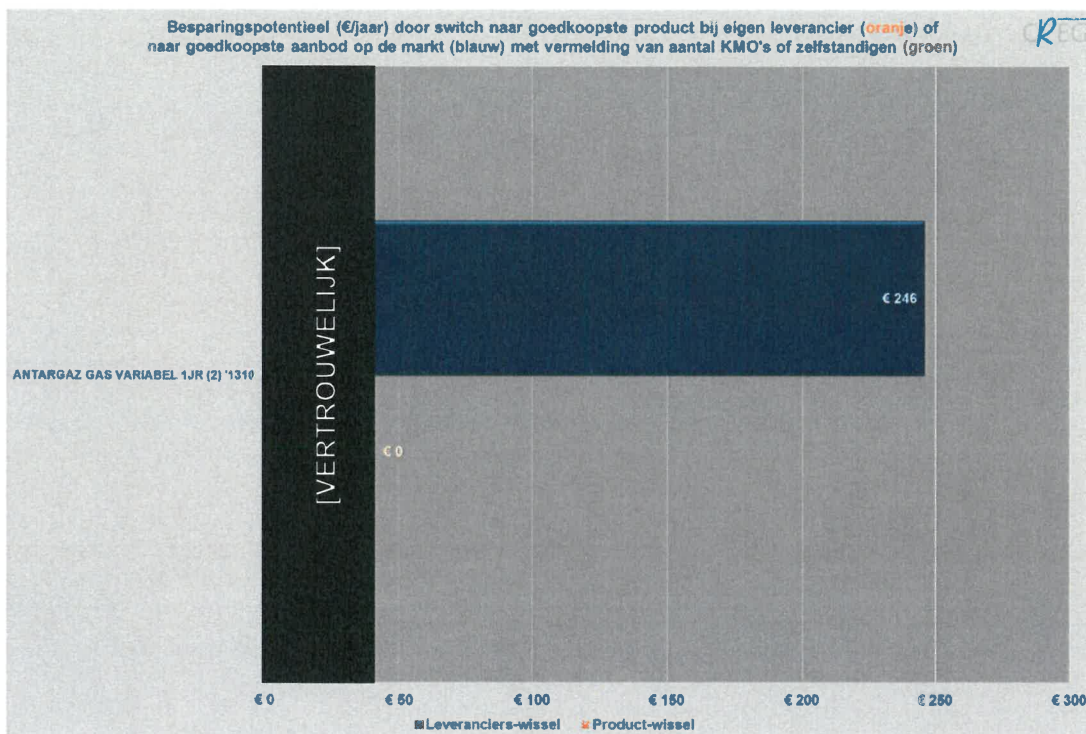
[VERTROUWELIJK]

II.2 Aardgas (100.000kWh/jaar, inclusief transport)

Voor de praktische uitleg bij de grafieken: zie punt I.1.1

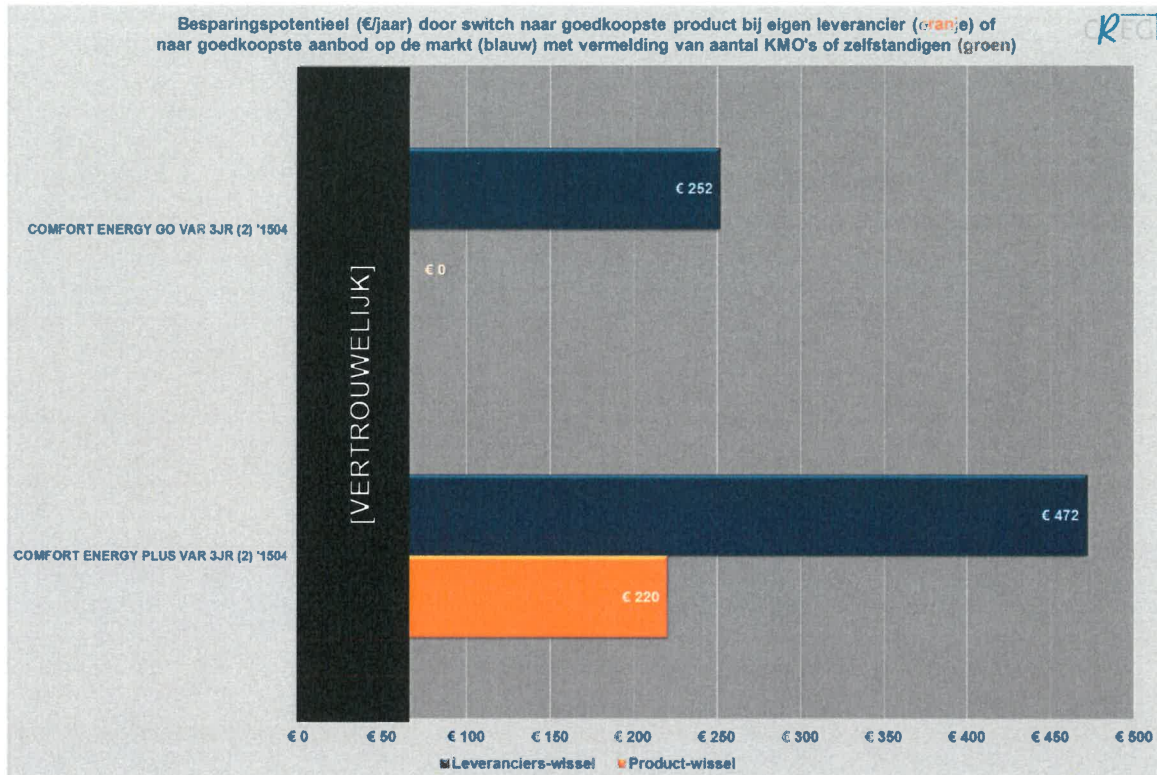
II.2.1 Antargaz

[VERTROUWELIJK]



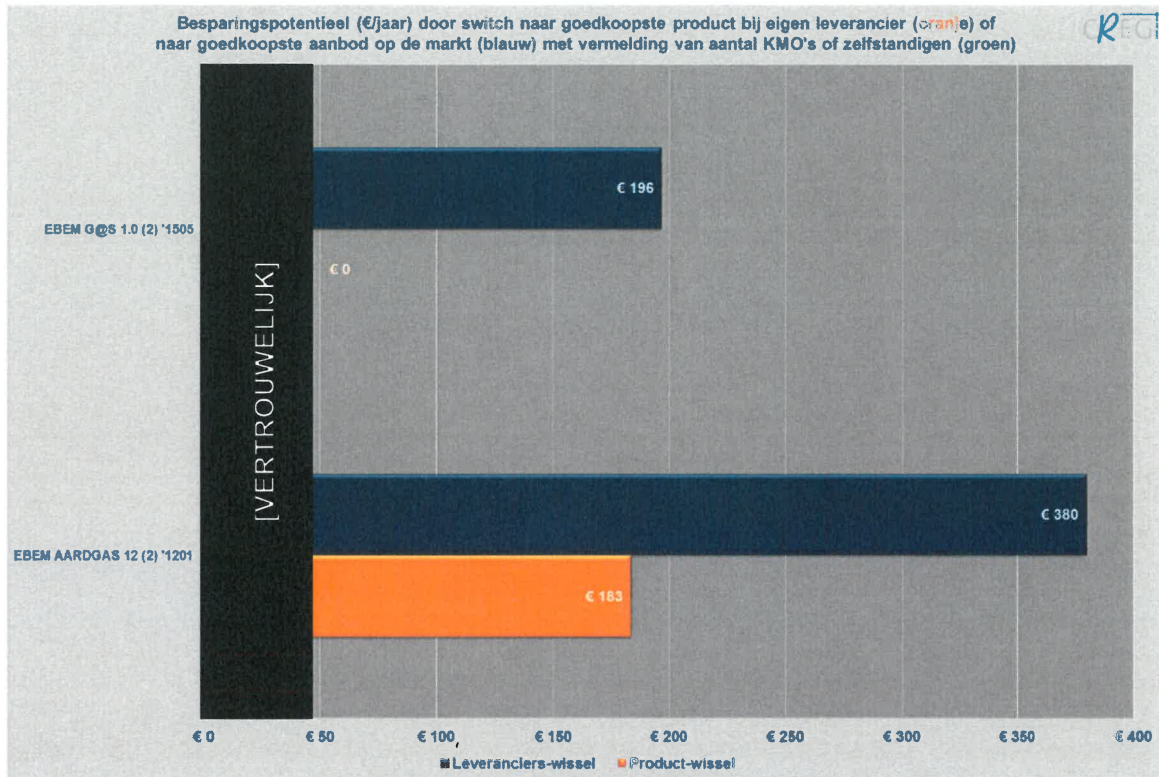
II.2.2 Comfort Energy

[VERTROUWELIJK]



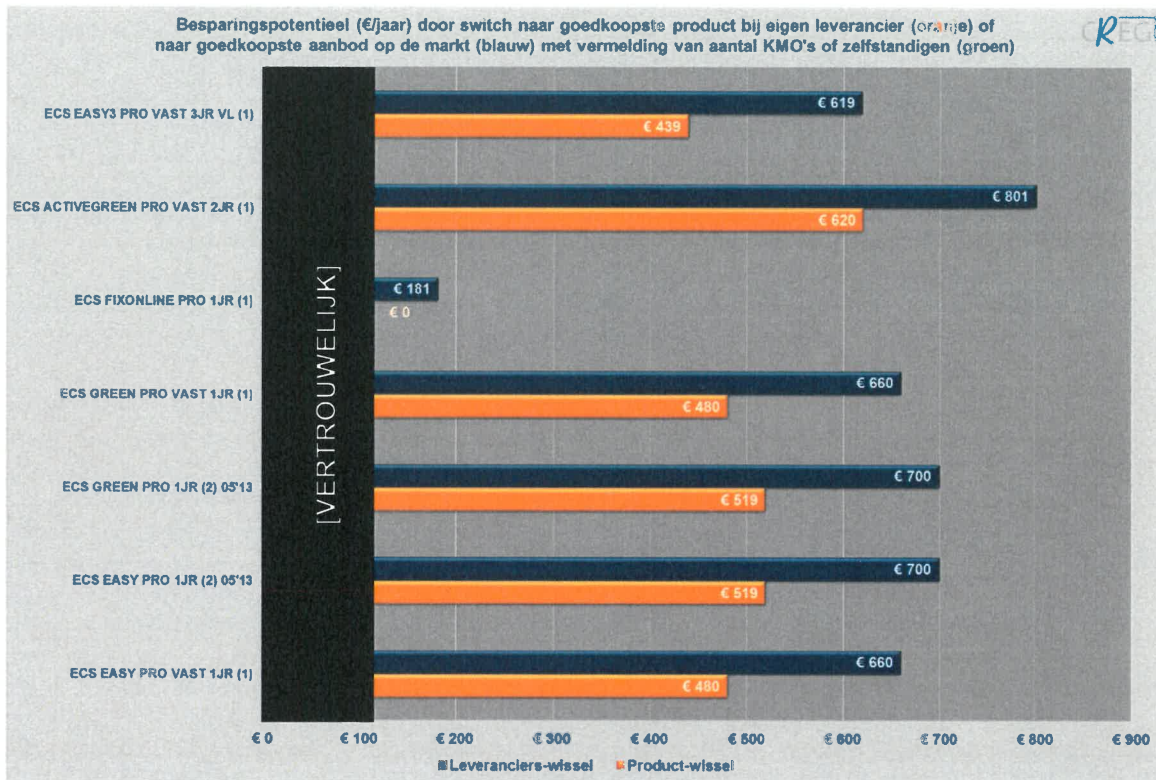
II.2.3 Ebem

[VERTROUWELIJK]



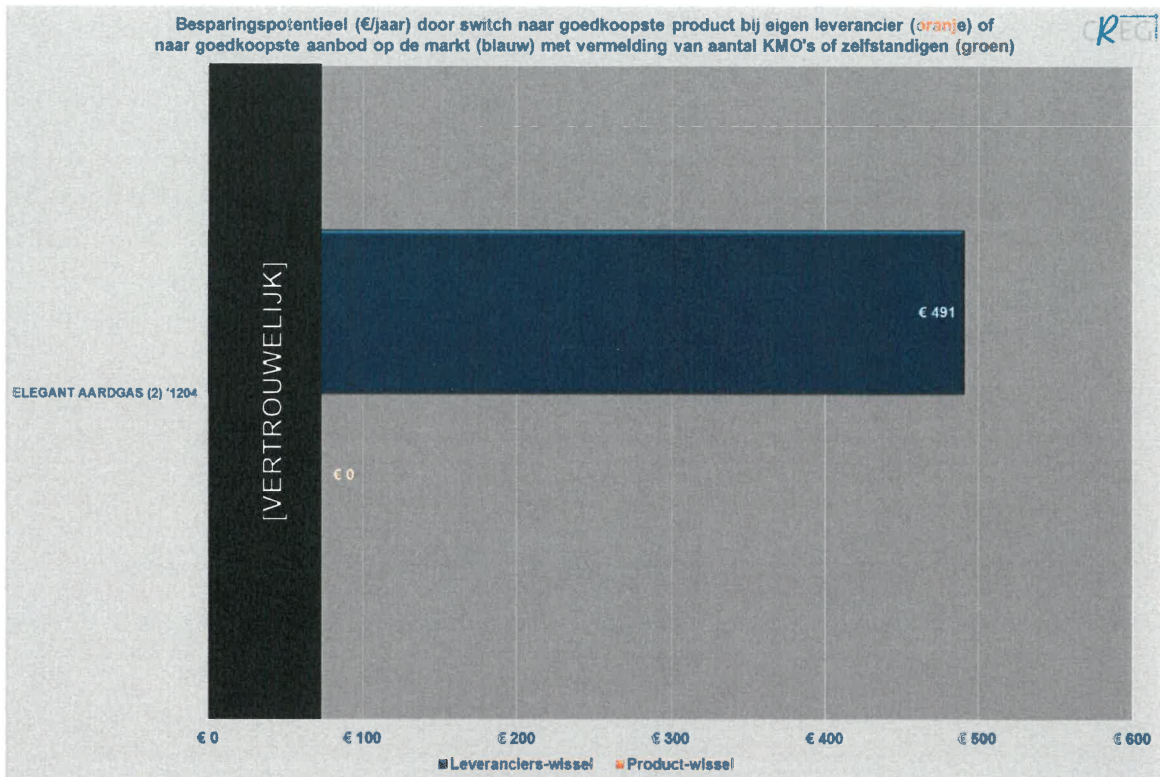
II.2.4 Electrabel (ECS)

[VERTROUWELIJK]



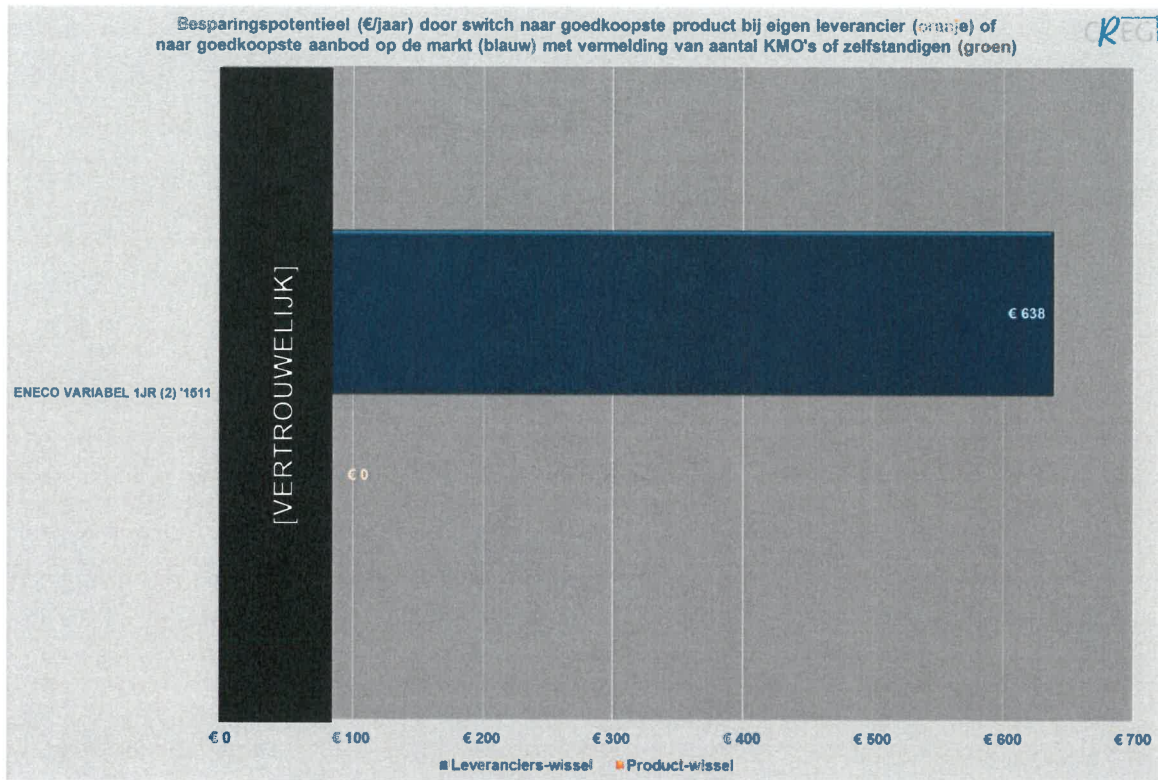
II.2.5 Elegant

[VERTROUWELIJK]



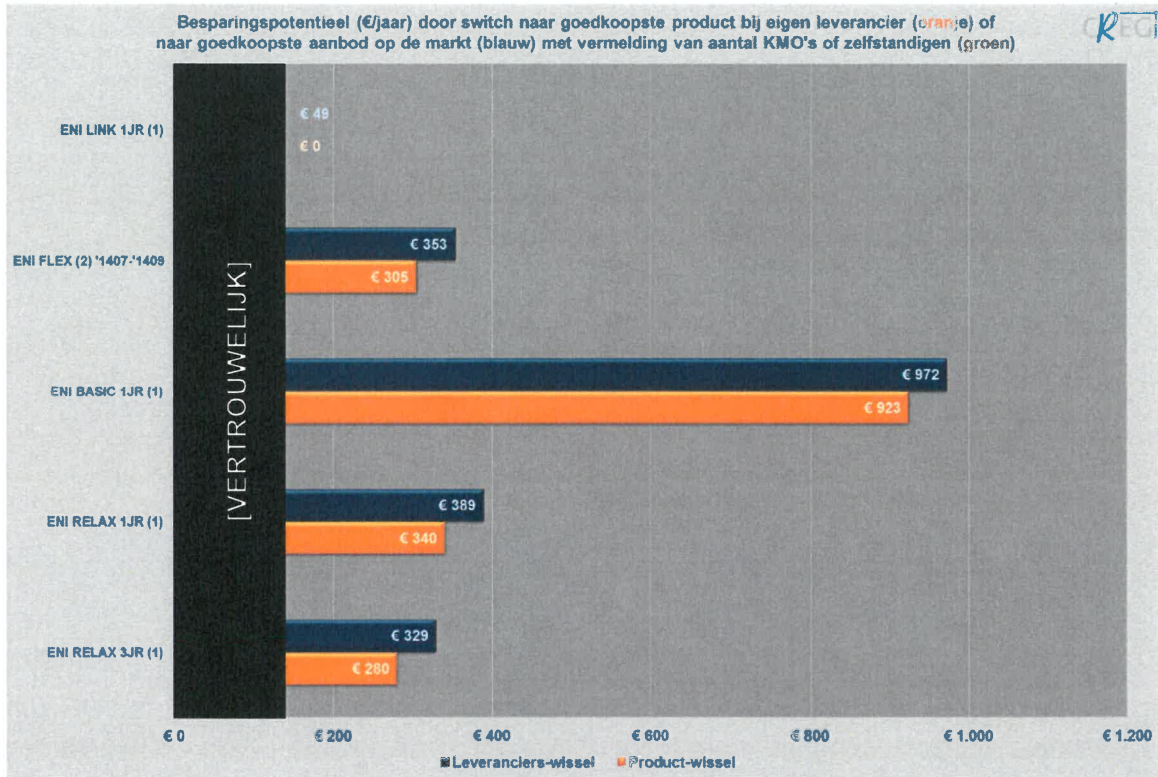
II.2.6 Eneco

[VERTROUWELIJK]



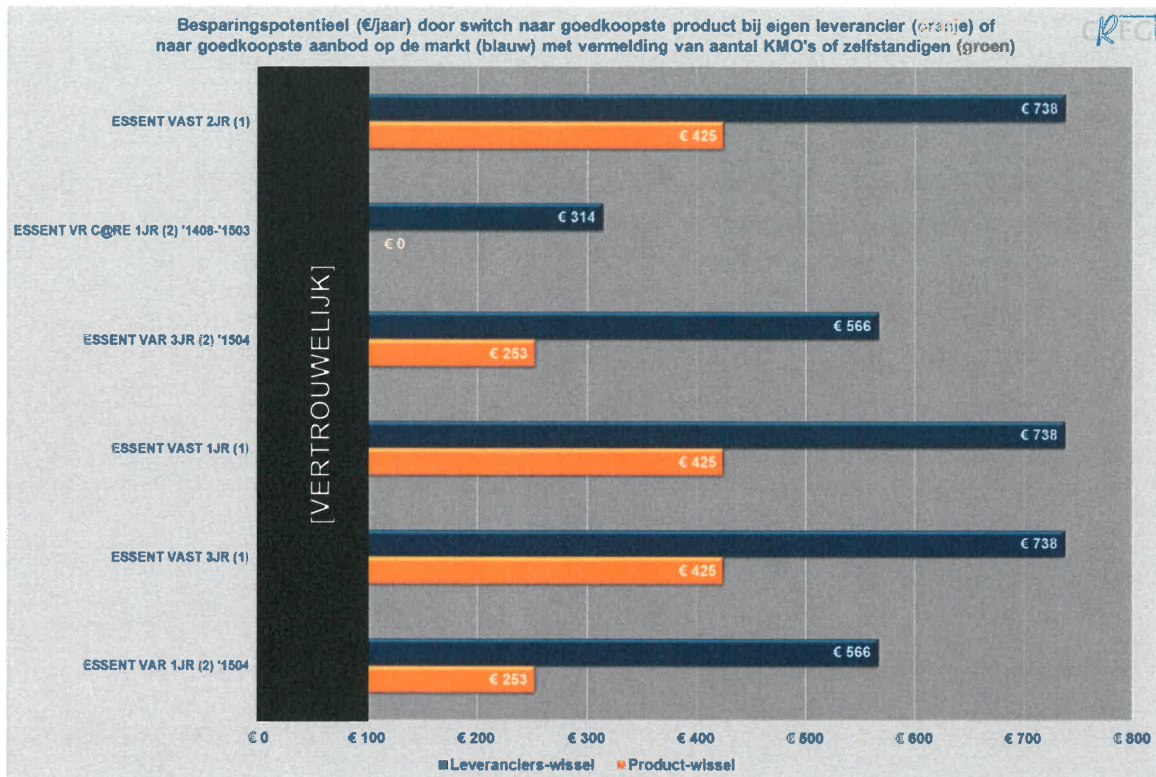
II.2.7 Eni

[VERTROUWELIJK]



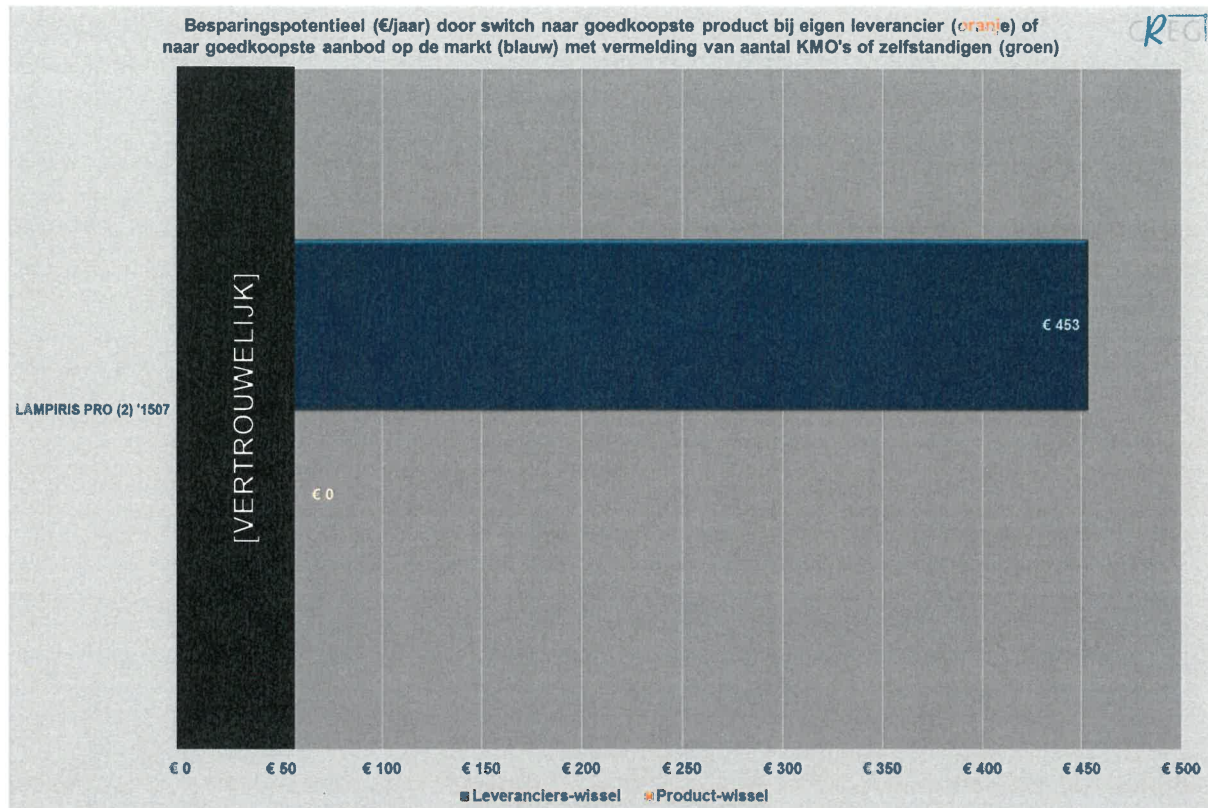
II.2.8 Essent

[VERTROUWELIJK]



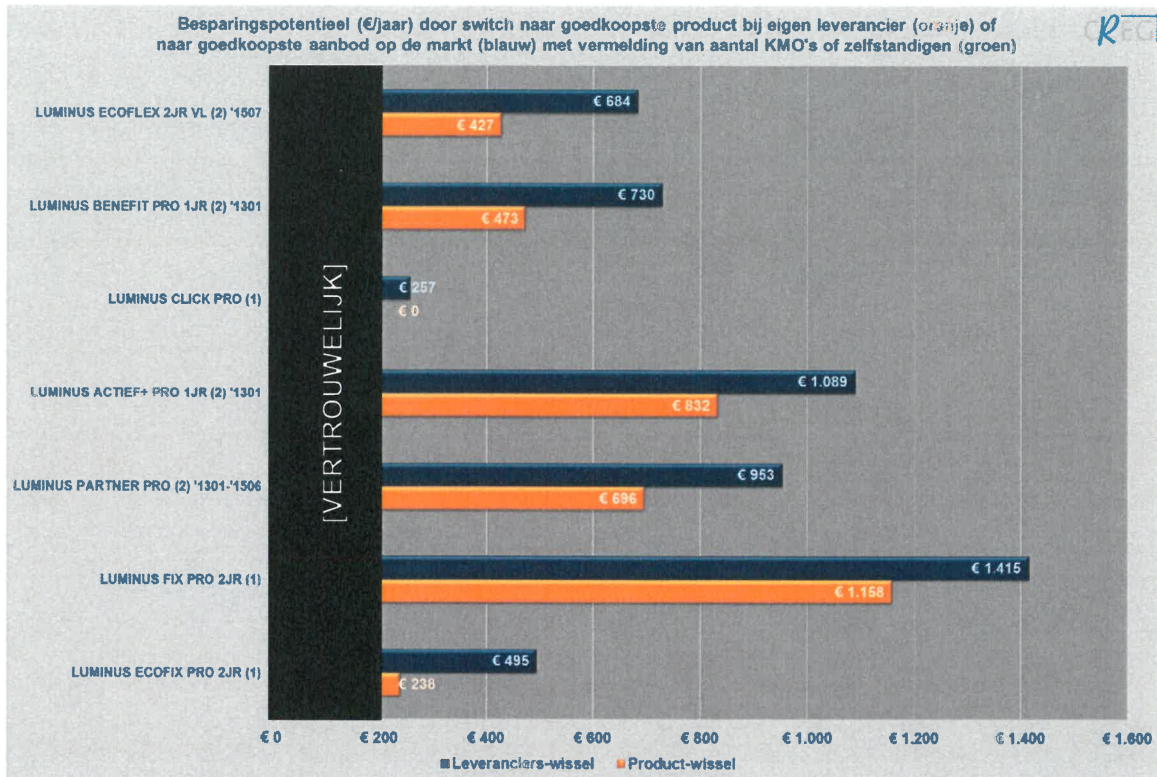
II.2.9 Lampiris

[VERTROUWELIJK]



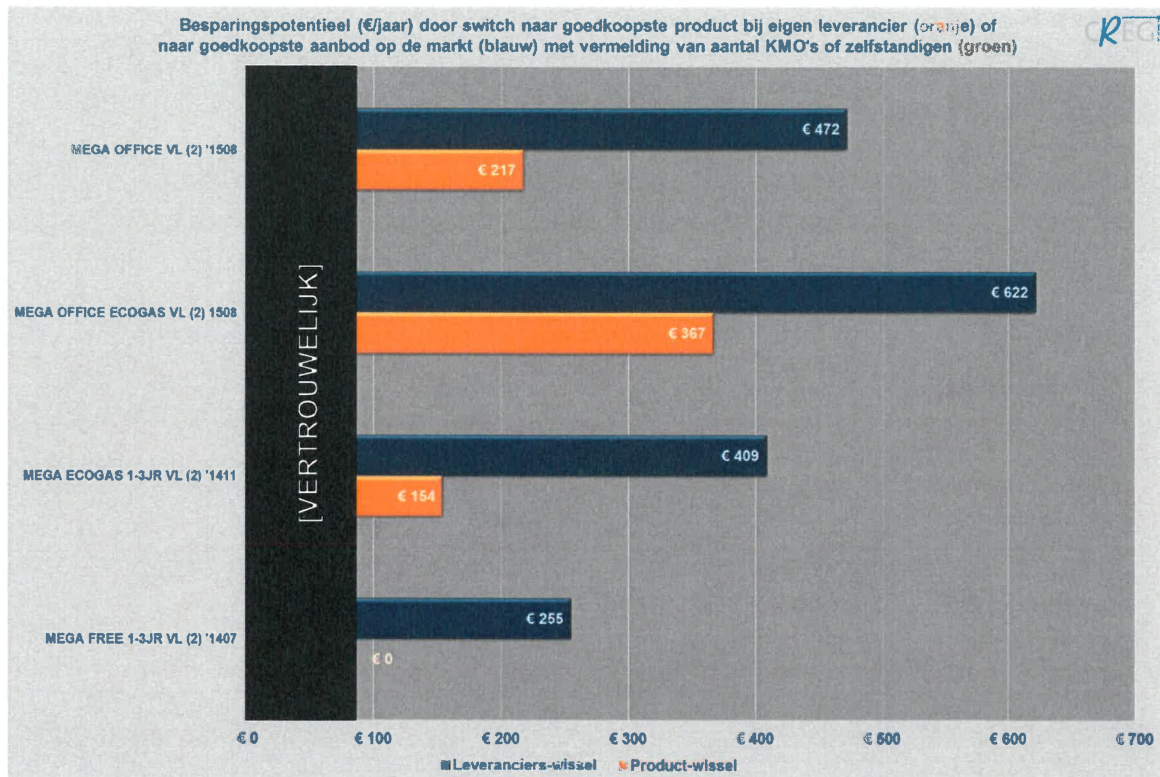
II.2.10 Luminus

[VERTROUWELIJK]



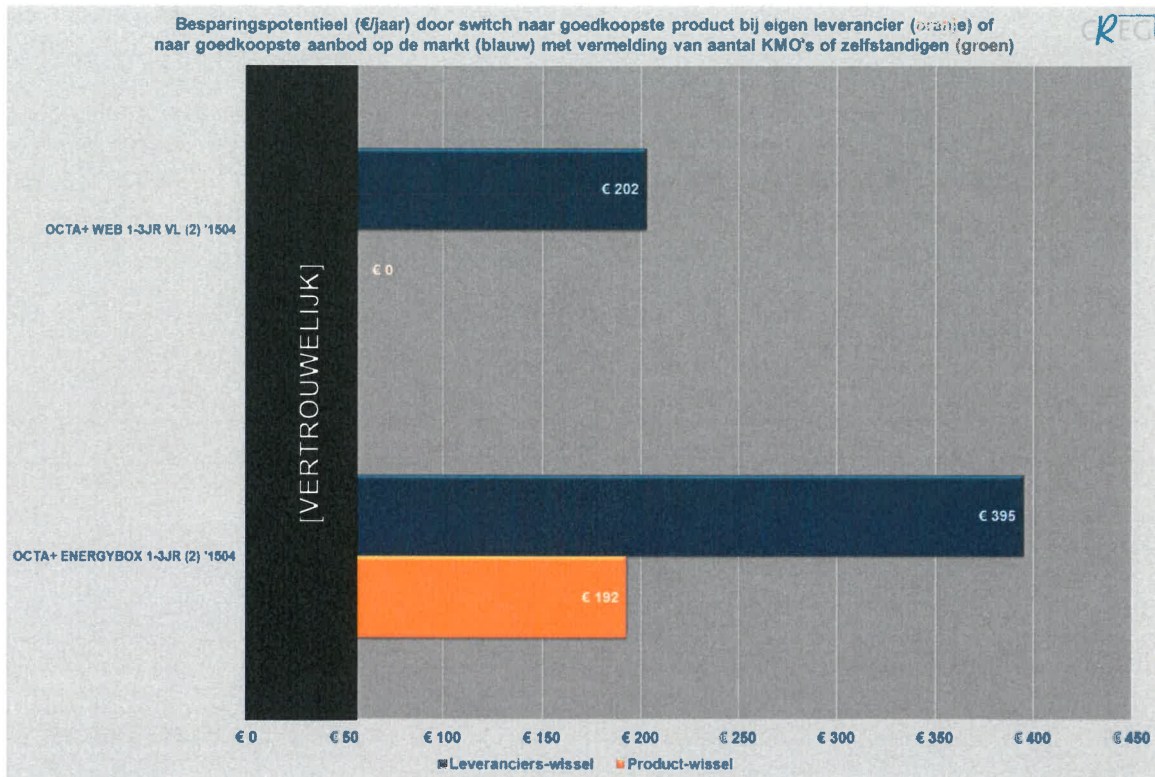
II.2.11 Mega

[VERTROUWELIJK]



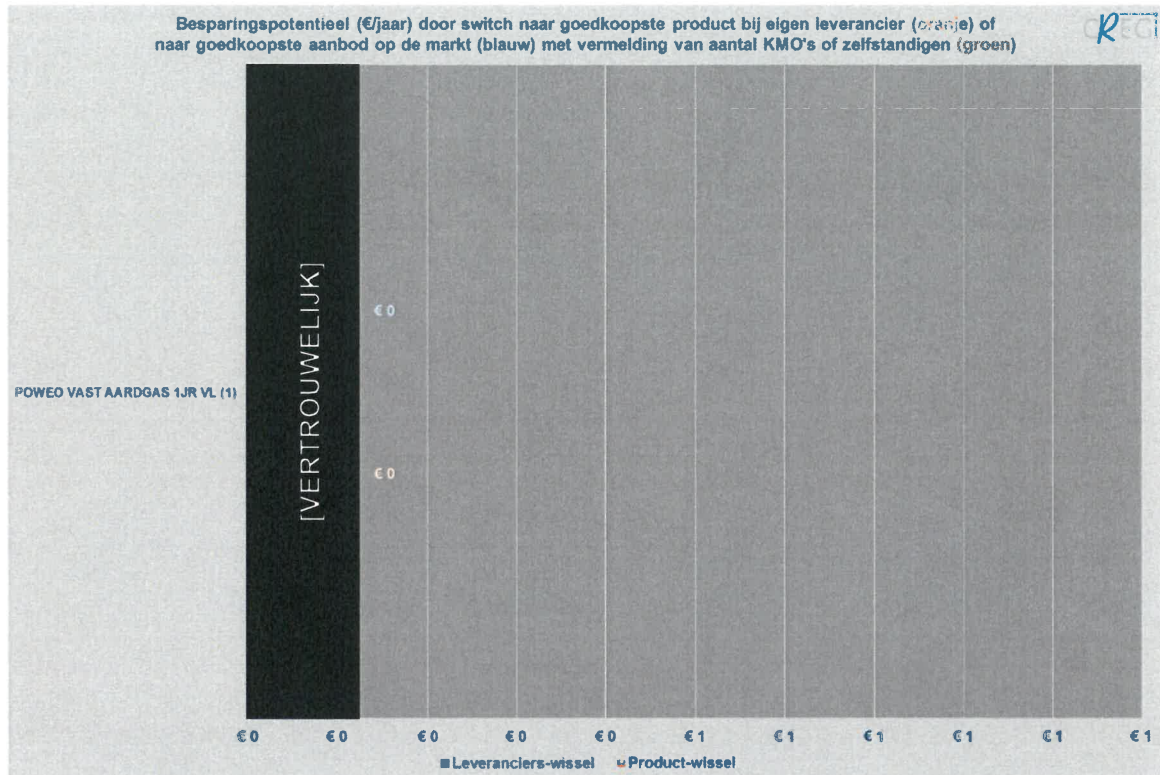
II.2.12 Octa+

[VERTROUWELIJK]



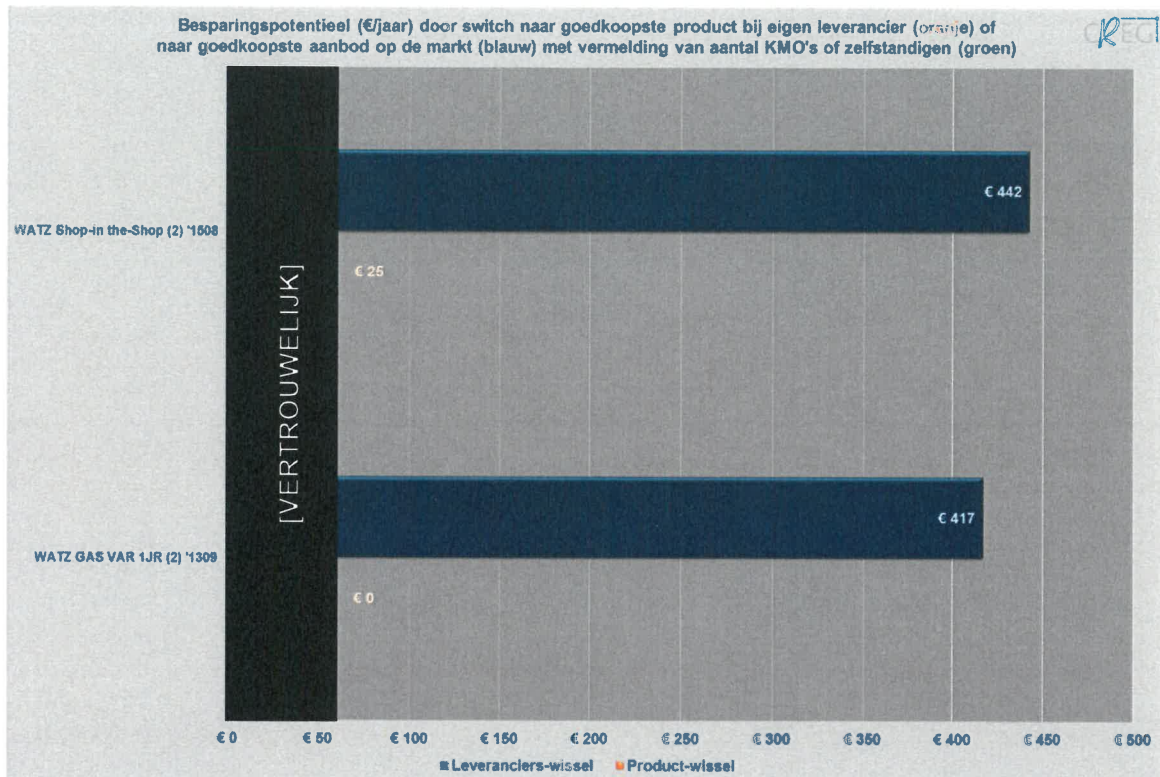
II.2.13 Poweo

[VERTROUWELIJK]



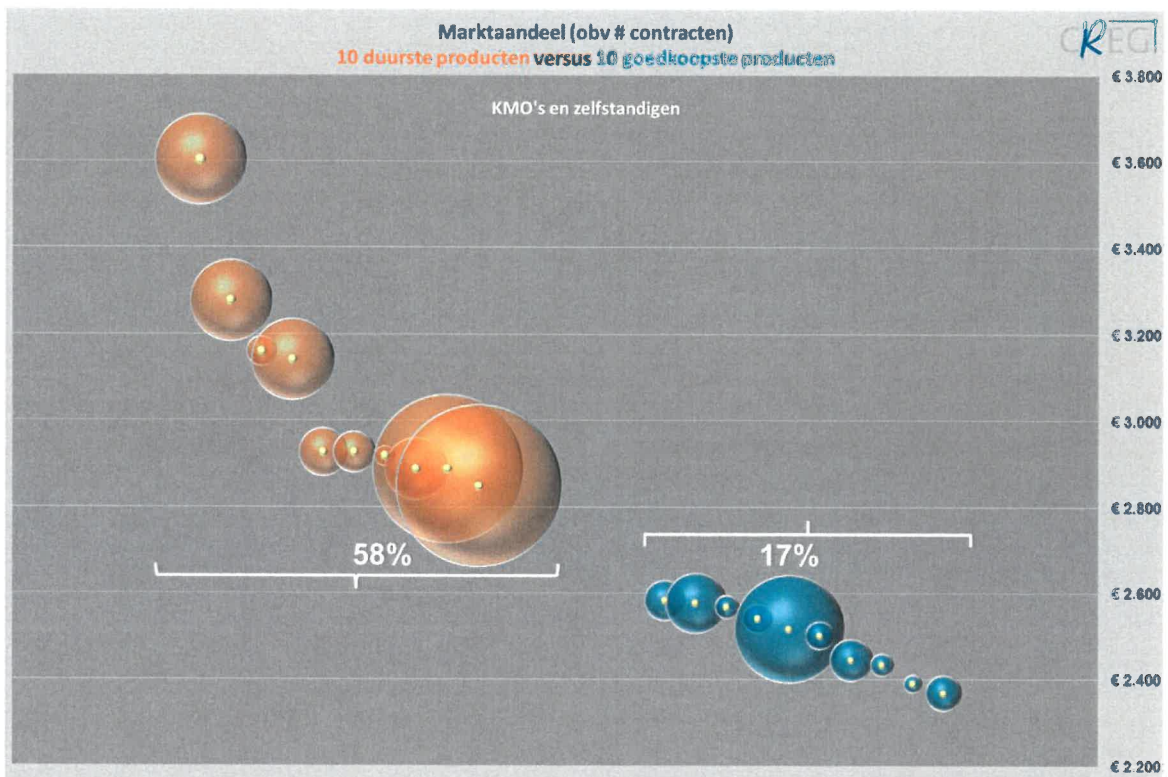
II.2.14 Watz

[VERTROUWELIJK]



II.2.15 Marktaandeel 10 duurste versus 10 goedkoopste producten

Onderstaande grafiek geeft een overzicht van de tien duurste producten (oranje bollen) met hun marktaandeel en het bijhorend prijsniveau, goed voor 58% van de markt. De tien goedkoopste producten op de markt daarentegen zijn slechts goed voor 17% van de volledige markt. Een kwart van de markt bevindt zich wat prijs betreft in de buurt van het gemiddelde prijsniveau op de markt. Zes van de tien contracten op de markt zit bij de tien duurste producten op de markt terwijl slechts een minderheid een van de tien goedkoopste producten op de markt heeft onderschreven.



II.2.16 Marktaandeel belangrijkste product per leverancier

Onderstaande grafiek geeft een alfabetisch overzicht van alle leveranciers, het marktaandeel van hun belangrijkste product uit de portefeuille en het bijhorend prijsniveau. De belangrijkste conclusie die we uit deze grafiek, in combinatie met de resultaten uit voorgaande grafiek (zie II.2.15) kunnen trekken, is het feit dat bij een meerderheid van de leveranciers het belangrijkste product in hun portefeuille zich in het duurdere segment van de markt bevindt.

[VERTROUWELIJK]

III. TOETSING PRODUCTPORTEFEUILLE LEVERANCIERS AAN BESCHIKBARE GEGEVENS OVER SWITCH-GEDRAG IN BELGIË

België vertoont de jongste jaren een relatief hoog switch-percentage. Dit blijkt onder andere uit de gemeenschappelijke publicatie van de CREG en de 3 regionale energieregulators 'De ontwikkeling van de elektriciteits- en aardgasmarkten in België'⁷ en het tussentijds evaluatierapport⁸ van de CREG over het vangnetmechanisme. Ook uit een Europese publicatie⁹ van *VaasaETT Global Energy Think Tank*, een belangrijke internationale speler op het vlak van dataverzameling en -analyse over onder meer het switch-gedrag van energie consumenten, blijkt dat België een hoog switching percentage heeft in vergelijking met de andere Europese landen.

Uit de grafieken in hoofdstukken I en II blijkt echter het volgende:

- Een belangrijke meerderheid van de contracten bevindt zich in het duurdere segment van de markt
- Bij leveranciers met meerdere producten ligt het gewicht van de productportefeuille hoofdzakelijk bij de duurdere producten terwijl de goedkopere producten (bijvoorbeeld de online- of web-producten) in hun aanbod vaak slechts een marginaal aandeel hebben in de globale portefeuille

De consument op de Belgische energiemarkt is actief maar switcht vaak niet naar een goedkoper, laat staan het goedkoopste aanbod op de markt. Dit kan te maken hebben met een onvoldoende kennis van het volledige marktaanbod of met het feit dat andere elementen dan alleen de prijs de keuze van de consument bepalen. De finale keuze om van product of van leverancier te veranderen blijft immers aan de consument.

⁷ <http://www.creg.info/pdf/Presse/2015/Press20150619nl.pdf>

⁸ <http://www.creg.info/pdf/Diversen/RA1458NL.pdf>

⁹ <http://www.utilitycustomerswitching.eu/424/>

IV. CONCLUSIES

Rekening houdend met de uitgangspunten in de inleiding, volgen hierna conclusies in de vorm van een aantal vaststellingen op de huidige elektriciteits- en aardgasmarkt voor zowel huishoudelijke verbruikers als KMO's en zelfstandigen.

Ondanks het aantal actieve leveranciers op de energiemarkten, het ruime aanbod aan differentieerde producten, een 'switch rate' die in België op een hoog niveau ligt, wat er allemaal op kan wijzen dat de markt behoorlijk functioneert, noteren we toch een aantal aandachtspunten:

- Het marktaandeel van de 10 duurste elektriciteitsproducten voor huishoudelijke verbruikers bedraagt 63%. De 10 goedkoopste hebben een marktaandeel van 3%. Voor aardgasproducten ligt dit respectievelijk op 44% en 5%.
- Het marktaandeel van de 10 duurste elektriciteitsproducten voor KMO's en zelfstandigen bedraagt 69%. De 10 goedkoopste hebben een marktaandeel van 9%. Voor aardgasproducten ligt dit respectievelijk op 58% en 17%.
- Er blijven voor een grote meerderheid van zowel de huishoudelijke verbruikers als de KMO's en zelfstandigen belangrijke besparingspotentiëlen bestaan, zowel door van product bij de eigen leverancier te veranderen als door van leverancier zelf te switchen.
- Bij leveranciers die meerdere producten aanbieden, stellen we vast dat de product(en) met de hoogste basisprijs een belangrijke meerderheid van het aantal contracten in hun respectieve product-portefeuille vertegenwoordigen. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn:
 - o de verbruiker houdt niet alleen rekening met de basisprijs maar ook met andere niet-prijs elementen zoals dienstverlening, eventuele al dan niet eenmalige acties of kortingen, enz.;
 - o (onvoldoende) kennis bij de verbruiker van het volledige marktaanbod en de complexiteit van de verschillende prijsformules en -versies bij de producten;
 - o duurdere producten (met eventueel extra dienstverlening) worden door de leverancier promotioneel meer in het daglicht geplaatst dan goedkopere (vaak zonder of met beperktere dienstverlening);

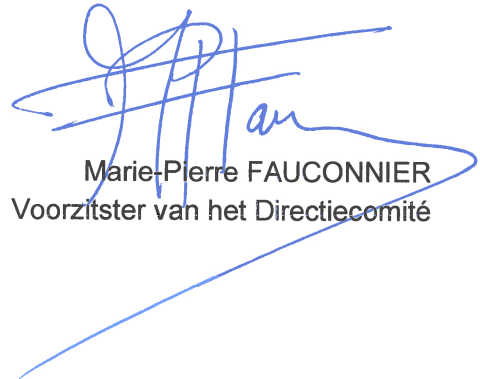
- verbruikers veranderen wel van leverancier of product (goede switching rate in België) maar zeker niet altijd naar een beter product wat prijs betreft (blijkt uit portefeuille samenstelling leveranciers)
- De marktaandelen van de verschillende leveranciers blijven stabiel ondanks de hoge switch-percentages. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn:
 - trouw aan huidige leverancier (tevreden klant)
 - nieuwkomers op de energiemarkten hebben het moeilijk om bijkomend marktaandeel te verwerven: onbekend maakt onbemind (?)
 - gebrek aan vertrouwen door de verbruiker in de energiemarkt en de nieuwe leveranciers (vermeende (administratieve) complexiteit van de switch procedure, leveringszekerheid op het moment van de wissel, ...)
 - toenemende concurrentie verhoogt de druk op de prijzen en laat (vooral) de nieuwkomers op de markt minder marge om promotionele acties te voeren en vertrouwen/bekendheid te verwerven (Een level playing field via een betrouwbare prijssimulator kan hier een oplossing bieden);
 - een relatief beperkte groep van actieve consumenten verandert regelmatig van product bij de vertrouwde leveranciers, terwijl een nog te grote groep van de verbruikers passief blijft en niet switcht wegens niet geïnteresseerd;
 - bijkomend informeren van de verbruikers door de (lokale) overheid, de regulator(en), ... is noodzakelijk
- Het aanbod aan online of web-producten neemt toe, maar hun marktaandeel blijft beperkt. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn:
 - het gaat om energieproducten die volledig via het internet afgesloten en beheerd worden, vaak met (zeer) beperkte dienstverlening maar scherpe prijzen (meestal terug te vinden bij de tien goedkoopste producten op de markt)
 - relatief nieuw product type, nog niet voldoende bekend bij het grote publiek

- terughoudendheid/angst om alles aan het internet toe te vertrouwen
- commerciële acties leveranciers zetten dit type zelden of nooit in de spotlight
- niet toegankelijk voor alle consumenten wegens geen internet toegang/kennis
- De finale keuze om al dan niet van product en/of leverancier te veranderen blijft bij de consument

Voor de Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas:



Laurent JACQUET
Directeur



Marie-Pierre FAUCONNIER
Voorzitster van het Directiecomité