Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas
Nijverheidsstraat 26-38
1040 Brussel
Tel.: 02 289 76 11
Fax: 02 289 76 09

COMMISSIE VOOR DE REGULERING
VAN DE ELEKTRICITEIT EN HET GAS

STUDIE

(F)050630-CDC-445

betreffende

"de verschillen tussen standaardklanten en actieve klanten in de prijszetting door de standaardleverancier Luminus op de markt van de levering van elektriciteit en aardgas"

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

30 juni 2005

STUDIE

De COMMISSIE VOOR DE REGULERING VAN DE ELEKTRICITEIT EN HET GAS ('CREG') onderzoekt hierna met toepassing van artikel 23, § 2, tweede lid, 2°, van de wet van 29 april 1999 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt en artikel 15/14, §2, tweede lid, 2°, van de wet van 12 april 1965 betreffende het vervoer van gasachtige producten en andere door middel van leidingen, op eigen initiatief de verschillen tussen de prijzen die de standaardleverancier Luminus toepast ten aanzien van haar actieve klanten en haar standaardklanten in Vlaanderen.

In het raam van haar algemene bevoegdheid, bepaald door beide voornoemde artikelen, om studies uit te voeren in verband met de elektriciteits- en gasmarkt, beschikt de CREG over de mogelijkheid te onderzoeken of bepaalde praktijken of gedragingen op de markt een overtreding van de mededingingsregels kunnen vormen. Indien er echt aanduidingen zijn dat het om concurrentiebeperkende praktijken gaat, is deze stap het enige doeltreffende middel waarover de CREG beschikt om het probleem grondig te onderzoeken en, als ze tot het besluit komt dat haar twijfels gegrond zijn, vervolgens het Korps Verslaggevers en de Dienst voor de Mededinging ervan op de hoogte te stellen en zelfs, als ze het nodig acht, een vraag tot onderzoek te richten tot de Dienst voor de Mededinging of de Europese Commissie.

Elke door de CREG gemaakte studie, of ze al dan niet tot het besluit komt dat de waargenomen praktijken het mededingingsrecht schenden, geeft enkel het oordeel van de CREG weer, steunend op de informatie die deze van de marktspelers kon krijgen. In tegenstelling tot de dwingende beslissingen van de CREG die dergelijke overtreding zouden vaststellen, dienen de besluiten van een studie slechts beschouwd te worden als een eerste stap naar de vaststelling van een overtreding, die vervolgens als basis kan dienen voor een onafhankelijke analyse door de bevoegde mededingingsoverheid, al dan niet leidend tot de effectieve en officiële vaststelling door deze laatste van de overtreding van de mededingingsregels en tot een eventuele veroordeling.

Komt een door de CREG gemaakte studie tot het besluit dat een andere rechtsregel (in de onderhavige studie het handelsrecht) dan de elektriciteits- of gaswet of haar uitvoeringsbesluiten geschonden werd, dan zal dit besluit als van dezelfde waarde moeten beschouwd worden.

Op zijn vergadering van 11 maart 2004 heeft het Directiecomité van de CREG de studie (F)040311-CDC-259 over de prijszetting op de markt voor de levering van elektriciteit en aardgas door standaardleveranciers (hierna: de studie van 11 maart 2004) goedgekeurd. Deze studie had precies tot doel de prijsverschillen tussen standaardklanten en actieve klanten te bestuderen die de standaardleveranciers ECS en Luminus in Vlaanderen hanteerden voor elektriciteit en voor gas in de periode eind 2003 - begin 2004. In de conclusies van haar studie stelde de CREG bepaalde onregelmatigheden vast. Bijgevolg vroeg zij ECS en Luminus hun prijssysteem aan te passen.

Luminus liet de CREG in een brief van 29 juli 2004 weten dat zij van plan was haar standaardtarieven voor elektriciteit in het segment van de retailklanten op 1 november 2004 te wijzigen en een aantal voordelen in te voeren voor klanten die een jaarcontract “Luminus Actief” ondertekenden.

In een brief van 10 augustus 2004 vroeg de CREG aan Luminus een aantal inlichtingen om dit nieuwe prijssysteem van Luminus voor elektriciteit te kunnen onderzoeken. In antwoord op deze brief deelde Luminus de CREG in haar brief van 1 september 2004 een aantal van de gevraagde gegevens mee. De CREG vroeg Luminus vervolgens in een brief van 15 oktober 2004 aanvullende informatie. Luminus bezorgde die aan de CREG in haar brief van 25 oktober 2004.

Op zijn vergadering van 17 maart 2005 heeft het Directiecomité van de CREG de studie (F)050317-CDC-415 over de verschillen tussen standaardklanten en actieve klanten door de standaardleverancier Luminus op de markt van de levering van elektriciteit en aardgas (hierna: de studie van 17 maart 2005) goedgekeurd. In deze studie werd onderzocht of en in welke mate de prijzen die Luminus eind 2004 in Vlaanderen aan haar standaardklanten factureerde, verschilden van de prijzen die zij factureerde aan de in aanmerking komende afnemers die uitdrukkelijk een contract met haar hadden afgesloten en, in voorkomend geval, of de vastgestelde verschillen aanvaardbaar waren. Deze studie bevatte louter nieuwe conclusies voor de retailklanten die elektriciteit afnamen. Aangezien voor alle andere segmenten de prijzen sinds de studie van 11 maart 2004 ongewijzigd waren gebleven, bleven voor deze segmenten de conclusies uit de studie van 11 maart 2004 – en dus ook de daarin door de CREG vastgestelde onregelmatigheden – behouden.

In reactie op de in beide studies geformuleerde conclusies, die haar gecommuniceerd werden in een brief op 21 maart 2005, bezorgde Luminus de CREG op 4 april 2005 per brief haar bedenkingen omtrent deze conclusies. Op 12 april 2005 nodigde de CREG Luminus

per brief uit deze bedenkingen te staven met bijkomende informatie en alle gegevens te bezorgen omtrent de eventueel gewijzigde tarieven.

Op 27 april 2005 bezorgde Luminus de CREG informatie omtrent de nieuwe prijzen voor de gasklanten in het retailsegment, die vanaf 1 mei 2005 van toepassing zouden zijn, en bijkomende informatie omtrent de prijzen voor de elektriciteitsafnemers in het businesssegment. In haar brief van 23 mei 2005 vroeg de CREG Luminus bijkomende informatie en verduidelijking hieromtrent, welke Luminus op 6 juni 2005 per brief bezorgde. Op 10 juni 2005 vroeg de CREG telefonisch nog bijkomende informatie aan Luminus, welke zij ook verkreeg.

In de navolgende studie wordt onderzocht of en in welke mate de prijzen die Luminus midden 2005 aan haar standaardklanten factureert, verschillen van de prijzen die zij factureert aan haar in aanmerking komende afnemers die uitdrukkelijk een contract met haar hebben gesloten en of de eventueel vastgestelde verschillen aanvaardbaar zijn.

~ ~ ~ ~

INLEIDING

1. De Vlaamse distributienetbeheerders Interelectra, Pligas, IVEG, PBE en WVEM, allen behorend tot de zuivere sector, hebben Luminus aangeduid als standaardleverancier voor de in aanmerking komende afnemers die zijn aangesloten op de door hen beheerde distributienetten.

2. Overeenkomstig artikel 1, §1, 2°, en artikel 2, §1, van het Besluit van de Vlaamse Regering van 13 juli 2001 betreffende de elektriciteitsvoorziening aan bepaalde afnemers, artikel 50, §1, 2° en artikel 51, §1, van het Besluit van de Vlaamse Regering van 11 oktober 2002 houdende de organisatie van de aardgasmarkt heeft een standaardleverancier opdracht om vanaf de liberalisering de in aanmerking komende afnemers te bevoorraden voor wie hij als standaardleverancier wordt aangeduid en die niet uitdrukkelijk een leveringscontract hebben gesloten met een leverancier (die de standaardleverancier zelf kan zijn).

3. De algemene voorwaarden van de standaardleveranciers zijn onderzocht door de VREG, die er geen fundamentele opmerkingen over zou hebben geformuleerd.

4. Hoewel overeenkomstig artikel 6 van de bijzondere wet tot hervorming der instellingen van 8 augustus 1980 de federale overheid exclusief bevoegd is voor het prijsbeleid, voorziet de federale wetgeving in geen enkele specifieke regeling van of controle op de prijzen die de standaardleveranciers aanrekenen aan in aanmerking komende afnemers die niet uitdrukkelijk een contract met een leverancier hebben gesloten (hierna: de standaardklanten).

In navolgende studie wordt onderzocht of de prijzen die Luminus in Vlaanderen als standaardleverancier aanrekent aan haar standaardklanten verschillen van de prijzen die Luminus aanrekent aan in aanmerking komende afnemers die een contract van bepaalde (of minimale) duur met haar hebben gesloten (hierna: de actieve klanten). In deze studie wordt louter nagegaan of er een prijsverschil bestaat tussen de standaardklanten en de actieve klanten en of dit prijsverschil juridisch en economisch aanvaardbaar is. Daarnaast wordt in de studie gepoogd om uit te maken of de afnemers vlot toegang hebben tot informatie over de toepasselijke algemene voorwaarden en over de prijzen die zij als

standaardklanten of als actieve klanten moeten betalen. De vraag of de prijzen als dusdanig juridisch en economisch aanvaardbaar zijn, wordt in deze studie niet behandeld.

Bovendien werd de analyse uitgevoerd van de prijzen die toepasselijk waren op het moment dat het huidige geldende prijssysteem in werking trad, dit is november 2004 voor elektriciteitsafnemers die tot het retailsegment behoren, eind 2003 - begin 2004 voor de businessklanten (aangevuld begin 2005 met bijkomende informatie voor de elektriciteitsafnemers met een maandvermogen van 100 kW of minder en maandelijkse manuele aflezing van het vermogen en voor de elektriciteitsafnemers met een aansluitingsvermogen van tenminste 56 kVA met een vaste vermogensterm) en mei 2005 voor de retailklanten die gas afnemen. Met verloop van tijd kunnen kleine wijzigingen op(ge)treden (zijn) in de geldende distributie- en transmissienettarieven, en belastingen en heffingen. Echter, dergelijke wijzigingen hebben geen invloed op de analyse en conclusies vervat in onderhavige studie.

5. Deze studie volgt op de studie van de CREG van 11 maart 2004 over de prijzen die eind 2003 – begin 2004 toepasselijk waren. Deze studie is eveneens een vervolg op de studie van de CREG van 17 maart 2005 over de prijzen die eind 2004 van toepassing waren. Aangezien voor de businessklanten de prijzen en voorwaarden voor zowel elektriciteit als gas sinds de studie van 11 maart 2004 ongewijzigd bleven, is de analyse uit deze studie voor het segment van de businessklanten in de onderhavige studie geïntegreerd (aangevuld met recent ontvangen bijkomende informatie voor de elektriciteitsafnemers met een maandvermogen van 100 kW of minder en maandelijkse manuele aflezing van het vermogen en voor de elektriciteitsafnemers met een aansluitingsvermogen van tenminste 56 kVA met een vaste vermogensterm). Aangezien voor de retailklanten die elektriciteit afnemen de tarieven en voorwaarden sinds de studie van 17 maart 2005 ongewijzigd bleven, is voor deze klanten de analyse uit die studie in de onderhavige studie geïntegreerd

Voor elk klantensegment is bovendien een kort overzicht toegevoegd dat de historiek van de prijszetting sinds eind 2003 – en de analyse van de CREG hieromtrent – weergeeft.

I. ELEKTRICITEIT

1. Retailklanten

1.1. Historiek

6. Bij de vrijmaking van het segment van de retailklanten in Vlaanderen op 1 juli 2003 hanteerde Luminus verschillende prijsstructuren naargelang het contracttype dat de klant verkoos ('dubbeleprijssysteem').

De prijs aangerekend aan de standaardklanten was gelijk aan de totaalprijs die gold voor de niet in aanmerking komende afnemers, inclusief de toepasselijke belastingen. Een actieve klant die verkoos geen Luminus Direct contract te tekenen, kreeg dezelfde voorwaarden en prijs als een standaardklant. Deze prijs bestond voor alle afnemers in Vlaanderen uit een vaste vergoeding en een variabele prijs. Zowel de standaardklant als de niet-Luminus Direct actieve klant hadden een Standaard contract, dat gold voor onbepaalde duur.

Het prijssysteem van toepassing op de actieve klanten met een Luminus Direct contract was gebaseerd op afzonderlijke componenten: de vaste vergoeding, de energieprijs, de kosten van transmissie en distributie – die varieerden naargelang de distributienetbeheerder waarbij de klant aangesloten was – en de diverse belastingen en heffingen. Een afnemer die opteerde voor een Luminus Direct contract kreeg een lagere vaste vergoeding dan de klanten met een Standaard contract. Dit contract had een bepaalde duur van één jaar, met stilzwijgende en automatische verlenging voor opeenvolgende periodes van één jaar, en ging gepaard met een verplichte domiciliëring. Het precieze tarief verbonden aan dit type van contract was verschillend naargelang het een residentiële dan wel een professionele retailklant betrof.

7. Het prijsverschil tussen een standaard- en actieve klant dat resulteerde uit het voornoemde systeem bleek sterk te variëren in de tijd en naargelang het verbruik van de klant. Het prijsverschil tussen een standaardklant en een niet-Luminus Direct actieve klant was nihil. Eind 2003 betaalden deze klanten gewogen gemiddeld[1] 2,37% meer dan een Luminus Direct actieve klant. Echter, voor bepaalde klanten met een hoog (nacht)verbruik kon een Luminus Direct actief contract tot bijna 35% duurder zijn. Begin 2004 was een

[1] De weging gebeurde op basis van het relatieve aandeel van elk klantentype en elke distributienetbeheerder in de klantenportefeuille van Luminus.

Luminus Direct contract gewogen gemiddeld 1,58% duurder. Echter, ook hier waren aanzienlijke individuele verschillen waarneembaar, met een Luminus Direct contract dat voor de kleinste afnemer tot 53% goedkoper kon zijn. Constante doorheen de tijd was het relatief toenemen van het prijsverschil – in het voordeel van de Luminus Direct actieve klant – naarmate het verbruik daalde.

8. Het eerste – volgens de CREG – geldige argument van Luminus dat dit prijsverschil kon verklaren verwees naar het verschil in duur van een Standaard contract ten opzichte van een Luminus Direct contract. Met dit laatste verbond een actieve klant zich voor een minimumperiode van een jaar, terwijl elke klant met een Standaard contract – of het nu een standaardklant of een actieve klant betrof – op elk ogenblik, mits hij een opzegtermijn van één maand naleefde, van leverancier kon veranderen. De zekerheid verbonden aan een Luminus Direct contract liet een bepaalde kostenbesparing toe bij Luminus, wat verklaarde waarom een lagere vaste vergoeding met dit type contract gepaard ging dan met een Standaard contract. Hetzelfde gold voor de verplichte domiciliëring die eraan verbonden was en die een aantal administratieve en financiële kosten hielp vermijden.

Echter, dit argument verklaarde niet waarom het uit deze korting resulterende prijsverschil toenam naarmate het verbuik van de klant daalde, en nog minder waarom het prijsverschil in bepaalde gevallen negatief was (zodat de prijs voor een Luminus Direct actieve klant hoger was).

De oorzaak van het feit dat het prijsverschil toenam naarmate het verbruik daalde, lag bij de structuur van de prijsvorming. Immers, een Luminus Direct contract ging gepaard met een lagere vaste vergoeding dan een Standaard contract, waardoor klanten met een lager verbruik (en een lagere totale prijs) relatief gezien een grotere korting kregen. Bovendien ging een Standaard contract gepaard met eenzelfde variabele prijs voor alle afnemers in Vlaanderen. Daardoor was deze verschillend van de variabele prijs horend bij een Luminus Direct contract, die de optelsom was van de energiekost en de kosten van distributie- en transmissie en dus sterk varieerde naargelang de distributienetbeheerder waarbij de klant aangesloten was. Aangezien de totale variabele prijs bij een Luminus Direct contract hoger kon liggen – hetgeen in de praktijk vooral voor het nachttarief het geval bleek te zijn – compenseerde dit gedeeltelijk de lagere vaste vergoeding. Ten gevolge hiervan kon de Luminus Direct prijs voor klanten met een hoog (nacht)verbruik hoger liggen dan de Standaard prijs.

De variatie in de prijsverschillen werd dus veroorzaakt door de structuur van de prijsvorming. De vraag stelde zich dan ook waarom Luminus niet een meer verfijnde prijszetting had toegepast. Hierop beriep Luminus zich op het argument van de onzekerheid in de beginperiode van de vrijmaking van de markt en de wens deze overgang zo vlot mogelijk te laten verlopen voor haar klanten.

9. Een dergelijke variatie in prijzen en prijsverschillen als geconstateerd werd bij de retailklanten van Luminus, kon aanleiding geven tot abnormale winsten in de zin van artikel 1 van de besluitwet van 14 mei 1946 houdende verscherping van de controle der prijzen (hierna: besluitwet van 1946), en artikel 40 of 94 van de wet van 14 juli 1991 betreffende de handelspraktijken en de voorlichting en bescherming van de consument (hierna: de wet op de handelspraktijken). Omdat bij de boordeling van deze artikels het totale resultaat van de onderneming in rekening wordt genomen, besloot de CREG, gelet op de hoogte van het prijsverschil, dat gewogen gemiddeld slechts 2,37% eind 2003 en -1,58% begin 2004 bedroeg, dat Luminus zich niet schuldig maakte aan een schending van deze artikels. Echter, de CREG keurde de geconstateerde prijsverschillen – en de variatie erin – af en spoorde Luminus aan haar prijssysteem te herzien, temeer daar ze zich niet lang op het door haar aangehaalde argument omtrent de onzekerheid in de overgangsperiode zou kunnen beroepen.

10. In juli 2004 liet Luminus de CREG weten dat zij van plan was haar standaardtarieven voor elektriciteit in het segment van de retailklanten op 1 november 2004 te wijzigen en een aantal voordelen in te voeren voor klanten die een jaarcontract “Luminus Actief” ondertekenden.

Deze wijzigingen gaven aanleiding tot de studie van 17 maart 2005 van de CREG omtrent de prijsverschillen tussen standaardklanten en actieve klanten die resulteerden uit de prijszetting van Luminus. Aangezien de daarin onderzochte prijsstructuren nog steeds van toepassing zijn op het moment van opstellen van onderhavige (derde) studie, is de analyse van de studie van 17 maart 2005 in onderhavige studie geïntegreerd.

De hieronder uiteengezette analyse is gebaseerd op de prijzen die toepasselijk waren in de periode van inwerkingtreding van het huidige prijssysteem, namelijk november 2004. Zoals aangehaald in paragraaf 4 kunnen op het moment van goedkeuren van onderhavige studie

kleine wijzigingen opgetreden zijn in de geldende distributie- en transmissienettarieven, en belastingen en heffingen, die echter de conclusies op geen enkele manier beïnvloeden.

1.2. Situatie

1.2.1. Prijsstructuur

11. De nieuwe tariefstructuur die Luminus sinds 1 november 2004 toepast voor elektriciteit, is eenvormig voor de groep van de retailklanten. Het dubbeleprijssysteem dat tot nog toe gold, is vervangen door een systeem met eenzelfde prijs voor de in aanmerking komende afnemers, ongeacht of zij standaardklant dan wel actieve klant ("Luminus Actief Elektriciteit") zijn. Het elektriciteitstarief bestaat uit drie afzonderlijke componenten: de jaarlijkse vaste vergoeding, de prijs per kWh en de belastingen en heffingen.

De Luminus-prijs per kWh wordt aan de afnemer voorgesteld als een totale prijs. Deze Luminus-prijs omvat niet alleen de eigenlijke energieprijs, maar ook de transmissie- en distributiekosten. Deze prijs varieert dus naargelang de distributienetbeheerder waarop de afnemer is aangesloten. Bij die prijs komt nog de jaarlijkse huur van de meter, die eveneens afhankelijk is van de distributienetbeheerder.

Domiciliëring is niet verplicht, maar Luminus verleent elke klant die voor domiciliëring kiest (ongeacht of het een actieve klant dan wel een standaardklant is) een eenmalige korting van € 10, die automatisch wordt afgetrokken van de jaarlijkse factuur. Deze korting wordt gerechtvaardigd op grond van het feit dat Luminus dankzij zulke domiciliëring bepaalde administratieve kosten kan vermijden.

12. Een standaardklant is aan Luminus gebonden door een contract van onbepaalde duur (het contract "Luminus Standaard Elektriciteit") en kan op elk moment meedelen dat hij van plan is over te stappen naar een specifieke leverancier. Op die manier kan hij zijn contractuele relatie met Luminus beëindigen met inachtneming van een opzegtermijn van een maand. Elke klant die zich voor onbepaalde duur aan Luminus wil binden, kan een contract "Luminus Standaard Elektriciteit" ondertekenen; dit contracttype is dus niet louter voorbehouden aan de 'automatisch' aan Luminus toegewezen klanten die geen "Luminus Actief"-contract hebben gesloten.

Een “Luminus Actief”-klant is aan Luminus gebonden door een contract van bepaalde duur, meer bepaald een contract van een jaar. Het contract wordt stilzwijgend en automatisch verlengd met opeenvolgende periodes van een jaar. De klant kan zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen en beletten dat het contract stilzwijgend wordt verlengd met inachtneming van een opzegtermijn van een maand vóór de vervaldag van de lopende contractduur.

13. Voor deze groep afnemers maakt Luminus onderscheid tussen residentiële klanten en professionele klanten. Het verschil tussen beide ligt in het feit dat residentiële klanten geen BTW-nummer hebben, in tegenstelling tot professionele klanten. De eerste groep omvat met andere woorden de echte residentiële klanten en de tweede groep de kleine zelfstandigen.

1.2.2. Het prijsverschil

14. Elke klant die een “Luminus Actief”-contract afsluit, krijgt een korting van 15% op de eerste van de drie prijscomponenten, namelijk de jaarlijkse vaste vergoeding. Deze korting wordt toegekend voor de contractueel bepaalde minimumduur van een jaar, en wordt opnieuw toegekend als het contract wordt vernieuwd. Dat betekent dat een actieve klant, ongeacht het klantentype waartoe hij behoort, voor de component “vaste vergoeding” systematisch 15% minder betaalt dan een standaardklant met een identiek verbruiksprofiel. Een standaardklant heeft dezelfde prijs per kWh als een actieve klant[2].

Tenslotte krijgt elke klant bij ondertekening van een “Luminus Actief” contract ook 120 Happy Days punten, hetgeen een waarde vertegenwoordigt van €3.

15. Tabel 1 geeft een overzicht van de Eurostat-typeklanten (en hun jaarverbruik), die in de navolgende analyse als referentie zullen worden gebruikt.

[2] In november 2004 gold dat standaardklanten en actieve klanten dezelfde prijs per kWh kregen. Dit veranderde in 2005. Ten gevolge van een herijking van haar prijzen in het kader van de prijszetting van haar concurrenten, besloot Luminus haar actieve klanten ook een lagere prijs per kWh in dagtarief te geven. Hierdoor wordt het huidige totale prijsverschil tussen een standaard- en actieve klant iets groter. Echter, dit verschil is klein en heeft geen invloed op de in de studie van 17 maart 2005 geformuleerde conclusies. De transmissie- en distributiekosten blijven dezelfde, of het nu een standaard- of een actieve klant betreft.

Tabel 1: overzicht van de Eurostat-typeklanten voor elektriciteit

	Jaarlijks verbruik (kWh)		
Type klant	**dag**	**nacht**	**excl. Nacht**
Da	600		
Db	1200		
Dc	2200	1300	
Dc1	3500		
Dd	5000	2500	
De	5000	2500	12500

Tabel 2 geeft een overzicht van de prijsverschillen in termen van de totale prijs van toepassing op een klant met een "Luminus Standaard"- en een klant met een "Luminus Actief"-contract.

Tabel 2: Het prijsverschil tussen een standaard- en actieve klant, voor een contract mét domiciliëring op 1 november 2004 (in % van de prijs van de actieve klant, exclusief gratis elektriciteit, zonder Happy Days punten)

nov/04	*ETIZ*[3]	*INTERELECTRA*	*IVEG*	*PBE*	*WVEM*	*gewogen gemiddelde*
Da	5,94%	6,22%	6,45%	6,10%	6,43%	6,23%
Db	3,87%	3,81%	4,04%	3,79%	3,95%	3,84%
Dc	2,34%	2,40%	2,44%	2,30%	2,42%	2,39%
Dc1	1,65%	1,54%	1,66%	1,55%	1,59%	1,56%
Dd	1,19%	1,19%	1,22%	1,15%	1,20%	1,19%
De	0,53%	0,64%	0,61%	0,56%	0,59%	0,61%
gewogen gemiddelde	1,92%	1,89%	1,98%	1,86%	1,94%	1,90%

Bron: Luminus

16. Uit de tabel blijkt dat de totale prijs in november 2004 gemiddeld 1,9% hoger ligt voor een standaardklant. Dit verschil is relatief klein. Het neemt echter toe naarmate het verbruik van de klant daalt. Het prijsverschil is gemiddeld tien keer groter voor de klant met het kleinste verbruik dan voor de klant met het grootste verbruik. Er dient dan ook te worden nagegaan wat de redenen zijn voor deze prijsverschillen.

[3] Op 5 september 2003 had de VREG voor het grondgebied van de gemeente Izegem het gemeentebedrijf ETIZ aangeduid als distributienetbeheerder (BESL-2003-64 van de VREG), dat op haar beurt Luminus had aangeduid als haar standaardleverancier. Op 20 december 2004 besliste de VREG de Vereniging WVEM aan te duiden als distributienetbeheerder voor de gemeente Izegem (BESL-2004-80 van de VREG). De situatie in tabel 2 geldt voor november 2004, toen ETIZ nog netbeheerder in Izegem was. Vanaf januari 2005 verdwijnt deze kolom, ten voordele van WVEM dat een groter gewicht krijgt. Dit brengt geen wijzigingen teweeg in de analyse en getrokken conclusies.

1.2.3. Redenen van het prijsverschil

17. In haar brief van 1 september 2004 verklaart Luminus dat het prijsverschil zijn oorsprong vindt in de zekerheid dat een actieve klant zich voor een minimumperiode van één jaar met Luminus verbindt. Bovendien leidt de voorspelbare termijn tot betere aankoopvoorwaarden voor de leverancier zelf en een beperking van het risico aan de aankoopzijde.

18. De reden voor het feit dat de prijsverschillen in termen van de totale prijs kleiner worden naargelang de klant meer verbruikt, ligt in de aard van de prijszetting zelf. De vaste vergoeding is identiek voor alle klantentypes. Daardoor zal het aandeel van de vaste vergoeding in de totale prijs afhangen van het verbruiksprofiel en dalen naarmate de klant meer verbruikt. Zo maakt bij de kleinste verbruiker de vaste vergoeding gemiddeld iets meer dan 35% van de totale prijs uit, terwijl dit voor de grootste verbruiker nog geen 3% is. Hoe meer de klant verbruikt, hoe minder de vaste vergoeding, en dus ook de korting erop, een rol speelt.

1.3. Analyse van de situatie

1.3.1. Mededingingsrecht

1.3.1.1. Definitie van de relevante markt

Relevante productmarkt

19. Volgens de beschikkingspraktijk van de Europese Commissie en van de Raad voor de Mededinging zijn in de elektriciteitssector vijf verschillende activiteiten te onderscheiden: de productie, de transmissie, de distributie, de levering en de trading van elektriciteit. De Europese Commissie en de Raad voor de Mededinging menen dat deze activiteiten onder afzonderlijke productmarkten vallen, aangezien zij verschillende capaciteiten en middelen vereisen, verschillende activiteiten met zich meebrengen en de markt- en concurrentievoorwaarden voor elk van die markten verschillen. Volgens de bovengenoemde beschikkingspraktijk is de markt van de levering van elektriciteit op haar beurt opgesplitst in de markt van de levering van elektriciteit aan vrije of in aanmerking komende afnemers

enerzijds en de markt van de levering van elektriciteit aan niet-vrije, of niet in aanmerking komende, of gebonden (captieve) afnemers anderzijds[4].

Luminus is actief op de markt van de levering van elektriciteit aan in aanmerking komende afnemers. Aangezien de situatie die hier wordt bestudeerd, betrekking heeft op het prijsverschil tussen elektriciteitsleveringen aan standaardklanten en elektriciteitsleveringen aan actieve klanten van Luminus, moet de markt van de levering van elektriciteit aan in aanmerking komende afnemers worden beschouwd als de relevante markt.

Ook rijst de vraag of er binnen de categorie van de in aanmerking komende afnemers een bijkomend onderscheid zou kunnen worden gemaakt. Zo is Luminus actief in een specifiek segment van de leveringsmarkt: Luminus belevert alleen afnemers die aangesloten zijn op het distributienet, afnemers die men zou kunnen omschrijven als “kleine afnemers”, in tegenstelling tot de “grote afnemers”, die meestal zijn aangesloten op het transmissienet. Als de verkochte hoeveelheden elektricteit als criterium worden genomen, zou het dus denkbaar zijn de markt van de levering van elektriciteit aan grote afnemers te onderscheiden van de markt van de levering van elektriciteit aan kleine afnemers[5]. In het onderhavige geval is het echter niet nodig uit te maken of de markt van de levering van elektriciteit aan in aanmerking komende afnemers specifieker moet worden afgebakend, aangezien de keuze voor welke afbakening van de productmarkt dan ook, normaliter niets wijzigt aan de analyse van de CREG, zoals in paragraaf 21 hierna wordt uitgelegd.

Relevante geografische markt

20. Overeenkomstig de beschikkingspraktijk van de Europese Commissie en van de Raad voor de Mededinging, bestaat de relevante geografische markt op zijn minst uit het

[4] Beschikking van de Europese Commissie van 28 september 1999, EDF/Louis Dreyfus, *PB* C 323 van 11 november 1999, p.11; Beslissing van de Raad voor de Mededinging nr. 2002-C/C-81 van 12 november 2002, Electrabel Customer Solutions N.V./Sedilec S.C.R.L., *B.S.* 21 augustus 2003; Beslissing van de Raad voor de Mededinging nr. 2002-C/C-84 van 22 november 2002, Electrabel Customer Solutions N.V./Imea C.V., Zaak CONC-C/C-02/44, *B.S.* 23 september 2003; Beslissing van de Raad voor de Mededinging nr. 2003-C/C-12 van 14 februari 2003, Electrabel Customer Solutions N.V./Electrabel N.V. en Imea C.V.

[5] Zie in deze zin de studie (ARCG-LE102004) van London Economics (uitgevoerd op verzoek van de Algemene Raad van de CREG) over de structuur en de werking van de Belgische elektriciteitsmarkt in een Europees perspectief, oktober 2004, niet-vertrouwelijke versie, p. 92 en volgende.

volledige Belgische grondgebied, aangezien de in aanmerking komende afnemers zich mogen bevoorraden bij alle in België gevestigde leveranciers en zelfs bij buitenlandse leveranciers[6]. Aangezien het aanbod van buitenlandse elektriciteitsleveranciers in België (nog) zeer beperkt is, wordt de Belgische markt *in casu* beschouwd als de relevante markt.

1.3.1.2. Artikel 82 van het EG-Verdrag en artikel 3 van de mededingingswet

21. Artikel 82 van het EG-Verdrag en artikel 3 van de mededingingswet verbieden ondernemingen met een dominante positie om misbruik te maken van deze machtspositie op de betrokken markt of op een wezenlijk deel ervan. Artikel 82 van het EG-Verdrag voegt een bijkomend criterium toe, namelijk dat door het misbruik de handel tussen de lidstaten ongunstig wordt beïnvloed.

Gelet op de cijfers die de federale en regionale regulatoren gezamenlijk hebben gepubliceerd[7], heeft Luminus in haar segment, namelijk de Belgische markt van de levering van elektriciteit aan in aanmerking komende afnemers die zijn aangesloten op het distributienet, een marktaandeel van minder dan 10%. Zij kan bijgevolg niet worden beschouwd als een onderneming die de daadwerkelijke mededinging kan belemmeren in dit marktsegment en *a fortiori* op de meer algemene markt van de levering van elektriciteit aan in aanmerking komende afnemers (waar haar marktaandeel nog lager ligt). Zij staat immers niet sterk genoeg om zich grotendeels onafhankelijk van haar concurrenten, afnemers en eindverbruikers te gedragen. Bijgevolg bekleedt Luminus zelfs in de engste definitie van de productmarkt geen machtspositie in de zin van artikel 82 van het EG-Verdrag en artikel 3 van de mededingingswet. Het is dus niet nodig deze artikels nader te onderzoeken.

1.3.2. Handelsrecht

22. Overeenkomstig artikel 1 van de besluitwet van 14 mei 1946 houdende verscherping van de controle der prijzen is elke prijs ongeoorloofd indien hij aanleiding geeft tot het verwezenlijken van een abnormale winst[8]. De vaststelling van een ongeoorloofde prijs die aanleiding geeft tot een abnormale winst in de zin van artikel 1 van de besluitwet van 1946 vereist geen enkele mathematische berekening van de precieze kostenstructuren en de

[6] Beslissing van de Raad voor de Mededinging nr. 2002-C/C-84 van 22 november 2002, Electrabel Customer Solutions N.V./Imea C.V., zaak CONC-C/C-02/44, *B.S*. 23 september 2003.
[7] http://www.creg.be/pdf/Presse/2005/compress13042005nl.pdf
[8] H. SWENNEN, "De prijsreglementering", *T.P.R.* 1979, p. 460.

winstmarge[9]. De ongeoorloofde prijs en de abnormale winst worden concreet beoordeeld op basis van objectieve gegevens[10]. Hiertoe wordt onder meer rekening gehouden met de marktsituatie, de exploitatiekosten van de onderneming, de marktprijs, de gebruikelijke winstmarges, de gebruikelijke kortingen enzovoort.[11] Als de prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, correct zijn, zouden de (hogere) prijzen die worden gefactureerd aan de standaardklanten, een winst kunnen betekenen die hoger is dan de normale winst. Zijn de prijzen die aan de standaardklanten worden gefactureerd, correct, dan zouden de (lagere) prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, kunnen betekenen dat de winst lager is dan normaal.

23. Onder de laagspanningsklanten bevinden zich residentiële klanten die kunnen worden beschouwd als consumenten in de zin van de wet van 14 juli 1991 betreffende de handelspraktijken en de voorlichting en bescherming van de consument, en professionele klanten die daar niet onder kunnen worden gerekend, zodat deze wet alleen op de eerste afnemerscategorie van toepassing is. Artikel 40 van de wet op de handelspraktijken verbiedt elke handelaar een product met verlies te koop aan te bieden of te verkopen. Met een verkoop met verlies wordt gelijkgesteld elke verkoop die slechts een uiterst beperkte winstmarge verschaft, rekening houdend met de prijzen en met de algemene kosten. Artikel 40 van de wet op de handelspraktijken zou niet van toepassing zijn indien levering van elektriciteit als een dienst zou worden beschouwd.

Overeenkomstig het Europese standpunt terzake[12] beschouwt de CREG elektriciteitslevering echter als de verkoop van een product, zodat artikel 40 van de wet op de handelspraktijken wel degelijk van toepassing is.

24. Afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur zou Luminus wegens het prijsverschil tussen de standaardklanten en de “Luminus Actief”-klanten ofwel abnormaal

[9] J. STUYCK, “Prijsreglementering” in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.), *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 7; *Cass.* 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 4.
[10] Cass. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p.4.
[11] P. DE VROEDE, “De normale prijs” (noot onder Corr. Turnhout 13 maart 1989), *R.W.* 1989-1990, p. 1099 ; J. STUYCK, “Prijsreglementering” in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.) *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen, Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 13; *Cass*. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 2.
[12] HvJ 23 oktober 1997, zaak C-158/94, *Jur.* 1997, p. 5789; Zaak nr. COMP/M.1557-EDF/Louis Dreyfus.

hoge winsten kunnen maken[13], ofwel met abnormaal lage winstmarges en zelfs met verlies kunnen verkopen. Dit gedrag zou een schending betekenen van artikel 1 van de besluitwet van 1946 en voor de residentiële klanten eveneens van artikel 40 van de wet op de handelspraktijken.

25. Het is zeer goed mogelijk dat de prijszetting tegelijk tot abnormaal hoge winsten en tot verliezen leidt. In dat geval gaan de prijzen voor de standaardklanten en die voor de actieve klanten respectievelijk gepaard met een abnormaal hoge winst enerzijds en met abnormaal lage winst en zelfs verlies anderzijds. Het probleem blijft in dit geval hetzelfde: de besluitwet van 1946 en de wet op de handelspraktijken zouden evenzeer worden geschonden, maar twee keer en voor kleinere kwantitatieve verschillen.

26. Elke schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946 of van artikel 40 van de wet op de handelspraktijken brengt een schending van artikel 94 van de wet op de handelspraktijken met zich mee wanneer de betrokken praktijken oneerlijk zijn en de belangen van de consumenten worden of kunnen worden geschaad. Het loutere prijsverschil op basis van het product waarvoor de eindafnemer betaalt, vormt op zich geen oneerlijke of onwettige praktijk in de zin van de wet op de handelspraktijken. Indien echter verkoop met verlies of realisatie van abnormale winsten kan worden bewezen, gaat het ten overstaan van residentiële klanten om onwettige praktijken in de zin van artikel 94 van de wet op de handelspraktijken.

Rechtvaardigingsgronden

27. Het argument dat verwijst naar de zekerheid, verbonden met de minimumperiode waarvoor een actieve klant zich bindt met Luminus, kan het prijsverschil tussen een “Luminus Standaard”- en een “Luminus Actief” - contract verklaren. Deze grotere zekerheid leidt immers tot lagere kosten voor de leverancier.

Zo realiseert de leverancier een besparing op de marketing- en promotiekosten ten aanzien van de actieve klanten, omdat hij erop kan rekenen ze gedurende een bepaalde tijd in zijn klantenportefeuille te hebben. Hij hoeft daarom zijn klant niet permanent te benaderen om hem te overtuigen klant te blijven.

[13] Cass. 25 november 1997, *Arr. Cass.* 1997, p. 1212.

Nochtans mag men dit effect in de markt van de levering van elektriciteit niet overschatten, gelet op de lage switchingsgraad die men (ook in andere landen) vaststelt, vooral voor de laagspanningsklanten. Een bijkomend voordeel van de met zekerheid gekende duurtijd van het contract bestaat volgens Luminus in de beperking van het risico aan de aankoopzijde en de daaruit resulterende betere aankoopvoorwaarden.

Gezien het feit dat de hoogte van het prijsverschil gewogen gemiddeld slechts 1,9% bedraagt, bieden beide argumenten samen een voldoende verklaring voor de hoogte van het vastgestelde prijsverschil.

28. Beide argumenten verklaren echter niet de variatie in de prijsverschillen over de diverse klantentypes heen. Het prijsverschil in relatieve termen wordt kleiner naarmate de klant meer verbruikt. De reden voor deze variatie is het feit dat het aandeel van de vaste vergoeding, en dus ook van de korting erop, in de totale prijs sterk afhangt van het verbruiksprofiel van de klant.

De aangehaalde redenen voor de korting op de vaste vergoeding zijn de lagere marketingkosten en het gedaalde aankooprisico, veroorzaakt door de vastgelegde minimum contractduur bij de actieve klanten. Aangezien het grootste deel van deze kosten, hoewel variabel voor de leverancier, een vast bedrag per klant uitmaken, ongeacht het verbruik van die klant, is het aanvaardbaar dat een daling in deze kosten wordt doorgerekend aan het vaste onderdeel in de contractprijs van de klant. Bijgevolg is het te verantwoorden dat de totale procentuele prijsverschillen variëren over de klantentypes heen.

1.3.3. Conclusie

29. Gelet op de argumentatie aangehaald door Luminus en gelet op de hoogte van het prijsverschil in termen van de totale prijs, dat gewogen gemiddeld slechts 1,9% bedraagt, besluit de CREG dat Luminus geen overdreven winsten noch overdreven lage winstmarges genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946, artikel 40 of artikel 94 van de wet op de handelspraktijken.

2. Businessklanten

2.1. Historiek

30. De categorie van de businessklanten betreft middelgrote tot zeer grote ondernemingen. Kenmerkend voor deze categorie is de individuele benadering van deze klanten door de leverancier, in tegenstelling tot de categorie van de retailklanten waarbij de leverancier eerder voor een massabenadering opteert.

Bij het opstellen van de studie van 11 maart 2004 deelde Luminus de businessklanten op in drie categorieën: (1) de klanten met een gemiddeld maandvermogen van meer dan 100 kW, die een kwartiergemeten belastingscurve hebben; (2) de klanten met een gemiddeld maandvermogen van 100 kW of minder, die een maandelijkse manuele aflezing van hun vermogen hebben; en (3) de klanten met aan aansluitingsvermogen van 56 kVA of meer en een vaste vermogensterm. Hoewel de globale aanpak *grosso modo* dezelfde was voor alle businessklanten, legde Luminus, naargelang de kenmerken van de verschillende categorieën, toch verschillende accenten in haar prijszetting.

Aangezien voor de eerste categorie van businessklanten het prijssysteem uit de studie van 11 maart 2004 nog steeds van toepassing is op het moment van opstellen van de onderhavige studie, is hiervoor de analyse uit die studie volledig in de onderhavige studie geïntegreerd. Voor de tweede en derde categorie van businessklanten is eveneens de prijszetting onderzocht in de studie van 11 maart 2004 nog steeds van toepassing. Echter, daarnaast is in deze segmenten mettertijd een tweede prijssyteem gegroeid, dat meer aanleunt bij de benadering in de eerste categorie van businessklanten. Bovendien heeft Luminus in april 2005 nog enkele verduidelijkingen bezorgd omtrent het eerste prijssysteem. De analyse voor deze categorie van klanten zal daarom gebaseerd zijn op de analyse uit de studie van 11 maart 2004, doch aangevuld met nieuwe elementen.

De hieronder uiteengezette analyse is – tenzij het anders vermeld wordt – gebaseerd op de prijzen die toepasselijk waren in de periode van inwerkingtreding van het huidige prijssysteem, namelijk eind 2003 - begin 2004. Zoals aangehaald wordt in paragraaf 4 kunnen op het moment van het goedkeuren van onderhavige studie kleine wijzigingen opgetreden zijn in de geldende distributie- en transmissienettarieven, en belastingen en heffingen, die echter de conclusies op geen enkele manier beïnvloeden.

2.2. Klanten met een gemiddeld maandvermogen van meer dan 100 kW en een kwartiergemeten belastingscurve

2.2.1. Situatie

2.2.1.1. Prijsstructuur

31. Voor de klanten met een gemiddeld maandvermogen van meer dan 100 kW, die een kwartiergemeten belastingscurve hebben, is de prijsstructuur gehanteerd door Luminus deels verschillend naargelang het een standaardklant, dan wel een actieve klant betreft.

32. Luminus heeft voor deze klanten een basisprijs, die gebaseerd is op de tarifering voor de niet in aanmerking komende afnemers en de historische tarieven van het Controlecomité voor de Elektriciteit en het Gas (hierna: CCEG). Dit prijssysteem maakt gebruik van de indexatieparameters Ne en Nc om de concrete tarieven te berekenen. Luminus heeft de tarificatie licht herrekend en de parameter Nc vervangen door haar eigen indexatieparameter Ncp2[14], die naar eigen zeggen stabieler en beter voorspelbaar is.

Onafhankelijk van het tekenen van een contract – dus zonder een onderscheid te maken tussen standaard- en actieve klanten – wordt een profielkorting toegekend. Deze profielkorting ligt tussen 1 % en 5 % en wordt concreet bepaald in functie van het verbruiksprofiel. Bij afsluiting van een contract (voor minstens één jaar), krijgt de klant een bijkomende termijnkorting. Deze termijnkorting bedraagt 0 % voor een éénjarig contract, 1 % voor een tweejarig contract en 4 % voor een driejarig contract. De prijs voor een standaardklant is de prijs van een éénjarig contract mét profielkorting.

Verder wordt nog een onderscheid gemaakt tussen de klanten die jaarlijks meer dan 0,5 GWh verbruiken en deze die minder verbruiken. Binnen deze laatste categorie is een bijkomende korting voorzien voor de klanten die met domiciliëring werken. Voor de eerste categorie is de bijkomende korting onafhankelijk van de domiciliëring: zij krijgen de bijkomende korting in elk geval. Deze korting bedraagt maximaal 1 %.

[14] Deze Ncp2-parameter berekent Luminus zelf op basis van een gas- en steenkoolindex.

33. Een actieve klant heeft ofwel een contract van onbepaalde duur ofwel een contract van bepaalde duur. Wanneer hij een contract van onbepaalde duur heeft, kan hij op elk moment een actieve leverancierskeuze maken. In dat geval kan hij zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt. Wanneer hij een contract van bepaalde duur heeft, wordt dit contract stilzwijgend en automatisch verlengd voor opeenvolgende perioden van één jaar. De klant kan zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen, teneinde de stilzwijgende verlenging te voorkomen, mits hij een opzegtermijn van één maand voor het einde van de lopende contractsperiode eerbiedigt.

Een standaardklant heeft een contract van onbepaalde duur en kan zijn contractuele relatie met Luminus beëindigen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt.

2.2.1.2. Het prijsverschil

34. Het in paragraaf 32 beschreven systeem van kortingen resulteert in een prijsverschil tussen standaardklanten en actieve klanten dat varieert tussen 0 % en 5 %.

De prijs die een actieve klant met een contract van onbepaalde duur moet betalen is dezelfde als de prijs die hij als standaardklant had moeten betalen. Voor een actieve klant met een contract van bepaalde duur neemt het prijsverschil toe naarmate de duurtijd van dit contract groter wordt: het bedraagt – zonder rekening te houden met de domiciliëringskorting – 0 % voor een éénjarig contract, 1% voor een tweejarig contract en 4 % voor een driejarig contract.

35. Een prijsverschil tot 5 % is op het eerste zicht niet verwaarloosbaar. Er dient dan ook te worden nagegaan wat de redenen zijn voor deze prijsverschillen.

2.2.1.3. Redenen van het prijsverschil

36. Luminus geeft de volgende drie redenen op voor de vastgestelde prijsverschillen.

De prijs die Luminus moet betalen aan de leverancier varieert in de loop van het jaar, met een hogere prijs in de winter en een lagere prijs in de zomer. Toch biedt Luminus aan de klant een prijs aan die over de hele duur van het contract dezelfde blijft. Door het sluiten van

een contract is Luminus er immers zeker van dat de klant minstens voor één jaar blijft en niet zal overstappen naar een andere leverancier in de zomer wanneer de groothandelsprijzen laag liggen. Luminus is dus zeker de hoge aankoopprijzen in de winter te kunnen compenseren gedurende de zomerperiode.

Dat de termijnkorting voor een contract met een looptijd van drie jaar hoger is dan deze voor een contract met een looptijd van twee jaar is het gevolg van het feit dat Luminus op haar beurt hiervoor een grotere korting krijgt bij de producent omwille van de zekere afzet. (…)

Klanten die jaarlijks meer dan 0,5 GWh verbruiken, krijgen altijd een 'domiciliëringskorting', ongeacht of ze met domiciliëring werken of niet. De reden hiervoor is het belangrijke volume dat deze klanten vertegenwoordigen bij Luminus en de flexibiliteit die Luminus aan de dag legt voor deze belangrijke klanten.

2.2.2. Analyse van de situatie

2.2.2.1. Mededingingsrecht

37. Gelieve terzake paragrafen 19 tot en met 21 te raadplegen.

2.2.2.2. Handelsrecht

38. Overeenkomstig artikel 1 van de besluitwet van 14 mei 1946 houdende verscherping van de controle der prijzen is elke prijs ongeoorloofd indien hij aanleiding geeft tot het verwezenlijken van een abnormale winst[15]. De vaststelling van een ongeoorloofde prijs die aanleiding geeft tot een abnormale winst in de zin van artikel 1 van de besluitwet van 1946 vereist geen enkele mathematische berekening van de precieze kostenstructuren en de winstmarge[16]. De ongeoorloofde prijs en de abnormale winst worden concreet beoordeeld

[15] H. SWENNEN, "De prijsreglementering", *T.P.R.* 1979, p. 460.
[16] J. STUYCK, "Prijsreglementering" in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.), *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 7; *Cass.* 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 4.

op basis van objectieve gegevens[17]. Hiertoe wordt onder meer rekening gehouden met de marktsituatie, de exploitatiekosten van de onderneming, de marktprijs, de gebruikelijke winstmarges, de gebruikelijke kortingen enzovoort.[18] Als de prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, correct zijn, zouden de (hogere) prijzen die worden gefactureerd aan de standaardklanten, een winst kunnen betekenen die hoger is dan de normale winst. Zijn de prijzen die aan de standaardklanten worden gefactureerd, correct, dan zouden de (lagere) prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, kunnen betekenen dat de winst lager is dan normaal.

39. Aangezien het om businessklanten gaat, is er sprake van professionele klanten die niet als consumenten kunnen worden beschouwd in de zin van de wet op de handelspraktijken, zodat deze wet niet van toepassing is.

40. Afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur zou Luminus wegens het prijsverschil tussen de standaardklanten en de actieve klanten ofwel abnormaal hoge winsten kunnen maken[19], ofwel met abnormaal lage winstmarges en zelfs met verlies kunnen verkopen. Dit gedrag zou een schending betekenen van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

41. Het is zeer goed mogelijk dat de tarifering tegelijk tot abnormaal hoge en abnormaal lage winsten leidt. In dat geval gaan de prijzen voor de standaardklanten en die voor de actieve klanten respectievelijk gepaard met een abnormaal hoge winst enerzijds en met abnormaal lage winst en zelfs verlies anderzijds. Het probleem blijft in dit geval hetzelfde: de besluitwet van 1946 zou evenzeer worden geschonden, maar twee keer en voor kleinere kwantitatieve verschillen.

Rechtvaardigingsgronden

[17] Cass. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p.4.
[18] P. DE VROEDE, “De normale prijs” (noot onder Corr. Turnhout 13 maart 1989), *R.W.* 1989-1990, p. 1099 ; J. STUYCK, “Prijsreglementering” in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.) *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen, Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 13; *Cass*. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 2.
[19] Cass. 25 november 1997, *Arr. Cass.* 1997, p. 1212.

42. Het winter/zomer-argument kan inderdaad een prijsverschil verklaren tussen standaardcontracten enerzijds en contracten van bepaalde duur anderzijds. Dit argument is dan ook aanvaardbaar. Het. winter/zomer-argument kan echter niet een prijsverschil verklaren tussen een éénjarig, tweejarig en driejarig contract.

43. Het argument dat de termijnkorting hoger is voor een contract met een looptijd van drie jaar dan voor een contract met een looptijd van twee jaar omwille van het feit dat Luminus van haar leverancier betere voorwaarden krijgt, is eveneens aanvaardbaar. Een langere duur van een contract zorgt er immers normaliter voor dat de leverancier betere voorwaarden kan bedingen bij zijn leverancier.

44. Het argument dat vanwege het belang van klanten die jaarlijks meer dan 0,5 GWh verbruiken voor Luminus en vanwege de flexibiliteit die Luminus aan de dag legt voor deze belangrijke klanten, deze klanten altijd een ‘domiciliëringskorting’ krijgen, ongeacht of ze met domiciliëring werken of niet, is niet overtuigend. Immers, een domiciliëringskorting wordt gerechtvaardigd door het feit dat een domiciliëring een aantal administratieve kosten helpt vermijden en een positieve invloed heeft op de cashflow; en niet door de graad van belangrijkheid van een klant. Bijgevolg zou dit criterium eveneens een rol moeten spelen bij de klanten met een jaarlijks verbruik van meer dan 0,5 GWh.

45. Het feit dat de prijs die een actieve klant met een contract van onbepaalde duur moet betalen dezelfde is als de prijs die hij als standaardklant had moeten betalen, wordt verklaard doordat de prijszetting en contractsvoorwaarden voor beide klantengroepen dezelfde zijn.

46. Omdat er voldoende objectief gerechtvaardigde economische argumenten voor handen zijn om het gebrek aan prijsverschil tussen standaardklanten en actieve klanten met een contract van onbepaalde duur te rechtvaardigen, wordt geconcludeerd dat dit gebrek aan prijsverschillen aanvaardbaar is. De CREG besluit bijgevolg dat Luminus geen overdreven hoge winsten of geen overdreven lage winstmarge genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

47. Hoewel niet alle ingeroepen argumenten overtuigen, zijn er eveneens voldoende economisch verantwoorde objectieve argumenten voor handen om de door Luminus gehanteerde prijsverschillen tussen enerzijds standaardklanten en actieve klanten met een contract van onbepaalde duur en anderzijds actieve klanten met een contract van bepaalde duur te aanvaarden. Rekening houdend met deze argumenten en met het feit dat bij de beoordeling van het artikel 1 van de besluitwet het totale resultaat van een onderneming in rekening wordt genomen, besluit de CREG dat Luminus, gelet op de hoogte van het totale prijsverschil, namelijk maximum 5 %, geen overdreven hoge winsten noch overdreven lage winstmarges genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

2.2.2.3. Conclusie

48. Op basis van de hierboven uiteengezette redenering besluit de CREG dat Luminus met haar prijzen voor de levering van elektriciteit aan afnemers met een gemiddeld maandvermogen van meer dan 100 kW en een kwartiergemeten belastingscurve, artikel 1 van de besluitwet van 1946 niet schendt.

2.3. Klanten met een gemiddeld maandvermogen van 100 kW of minder, die een maandelijkse manuele aflezing van hun vermogen hebben

2.3.1. Situatie

2.3.1.1.1. Prijsstructuur

49. Voor de klanten met een gemiddeld maandvermogen van 100 kW of minder, die een maandelijkse manuele aflezing van hun vermogen hebben, is de prijsstructuur gehanteerd door Luminus verschillend naargelang het een standaardklant of een actieve flex-klant, dan wel een actieve klant met een fix-contract betreft.

50. Bij de opening van de markt in Vlaanderen opteerde Luminus voor een prijszetting die uitging van ten eerste een differentiatie naar lastprofielen of '*Synthetic Load Profiles*' (hierna: SLP's) gebaseerd op benuttiging[20] en ten tweede van de op dat ogenblik ingeschatte distributiekosten. Deze benadering resulteerde in een fix-contract voor actieve

[20] Dit is de gebruikte methode in het Verenigd Koninkrijk.

klanten, dat een korting toekende op basis van deze twee parameters. Na de opening van de markt bleek er slechts één SLP beschikbaar te komen, waardoor de grond tot het toekennen van een korting op basis van deze parameter wegviel. Luminus stopte derhalve midden 2003 de verkoop van deze fix-contracten. Vanaf dat moment kreeg elke klant die Luminus benaderde reactief[21] een contract aangeboden op basis van een '*cost plus*'-benadering (hierna: '*cost plus*'-contract). Echter, vele fix-contracten bleven doorlopen omwille van de automatische jaarlijkse verlenging. Daarom zal in wat volgt zowel het (oude) fix-contract als het (nieuwe) '*cost plus*'- contract besproken worden. De voorwaarden voor de flex-contracten bleven ongewijzigd.

A. Fix-contract

51. De prijs die Luminus toepast is dezelfde naargelang het een standaardklant, dan wel een actieve flex-klant betreft (zie verder paragraaf 52). De prijs toegepast door Luminus is verschillend naargelang het gaat om een standaardklant of actieve flex-klant, dan wel een actieve fix-klant (zie verder paragraaf 52).

De basisprijsstructuur die Luminus hanteert, is volledig gebaseerd op de prijszetting voor de niet in aanmerking komende afnemers, die herrekend is voor het gebruik van haar eigen Ncp2-parameter in plaats van de klassieke Nc-parameter, zoals uiteengezet werd in paragraaf 32. Het is deze basisprijs die van toepassing is op standaardklanten en actieve flex-klanten.

Indien een klant ervoor kiest een fix-contract af te sluiten, wordt op deze basisprijs een profielkorting toegekend. In haar brief van 27 april 2005 verklaart Luminus dat deze profielkorting varieert tussen 0% en 6%, afhankelijk van de SLP[22], de ingeschatte distributiekosten, en het feit of het een hoog- of laagspanningsklant betreft. Een actieve klant met een fix-contract is in tegenstelling tot een actieve klant met een flex-contract of een standaardklant zeker van zijn uiteindelijke prijs. Terwijl actieve flex-klanten of standaardklanten het risico lopen op een eventuele stijging van de distributie- en transmissiekosten, heeft Luminus dat risico voor de actieve fix-klanten op zich genomen.

[21] Momenteel is op verzoek van Luminus een werkgroep bezig de aanrekening van distributiekosten aan hoogspanningsklanten te uniformiseren voor alle netbeheerders. Tot de resultaten van deze werkgroep beschikbaar zijn, heeft Luminus haar actieve benadering van deze klanten stopgezet. Enkel klanten (bestaande of nieuwe) die Luminus zelf verzoeken om een contract, krijgen reactief een '*cost plus'* – contract aangeboden.

[22] Bij de opening van de markt verwachtte Luminus dat er zes SLP's beschikbaar zouden komen. Zoals aangehaald in paragraaf 50 is achteraf gebleken dat er slechts één SLP ter beschikking kwam, wat aanleiding gaf tot een stopzetting in het aanbieden van dit fix-contract.

52. Een actieve klant heeft ofwel een contract van onbepaalde duur ofwel een contract van bepaalde duur. Wanneer deze klant een contract van onbepaalde duur heeft (flex-contract), kan hij op elk moment een actieve leverancierskeuze maken. In dat geval kan hij zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt. Wanneer deze klant een contract van bepaalde duur heeft (fix-contract), wordt zijn contract stilzwijgend en automatisch verlengd voor opeenvolgende perioden van één jaar. De klant kan zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen, teneinde de stilzwijgende verlenging te voorkomen, mits hij een opzegtermijn van één maand voor het einde van de lopende contractsperiode eerbiedigt.

Een standaardklant heeft een contract van onbepaalde duur en kan zijn contractuele relatie met Luminus op elk moment beëindigen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt.

B. '*Cost plus*'-contract

53. Zoals is aangehaald in paragraaf 50 is Luminus midden 2003 gestopt met het aanbieden van een fix-contract aan de in aanmerking komende klanten. In plaats daarvan bood ze haar actieve klanten een nieuw type contract aan op basis van een '*cost plus*'-principe, dat de distributie- en transmissiekost voor elke individuele klant integraal doorrekent.

Het tarief wordt voor elke actieve klant individueel bepaald. Concreet berekent Luminus, op basis van het verbruiksprofiel van de klant, de kost voor de bediening van deze klant, waarop zij een bruto marge stelt. Luminus gebruikt een twaalftal parameters om de individuele prijs voor een actieve klant te berekenen. De belangrijkste zijn het totale verbruik, het piekverbruik, de benuttiging, het tijdstip waarop dit contract wordt gesloten en het maandvermogen. Bij deze individueel berekende energieprijs telt Luminus de distributie- en transmissiekost en de heffingen die op deze klant van toepassing zijn.

Voor de standaard- of flex-klanten zijn de eerder besproken prijzen nog steeds geldig, zoals besproken in paragraaf 51.

54. Een actieve klant die een '*cost plus'*-contract heeft gesloten, heeft een contract van bepaalde duur met een looptijd van één jaar en stilzwijgende en automatische verlenging voor opeenvolgende perioden van een jaar, tenzij hij tenminste één maand voor het einde

van de lopende contractsperiode opzegt . Een standaard- of flex-klant heeft een contract van onbepaalde duur en kan op elk moment een actieve leverancierskeuze maken. In dat geval kan hij zijn contractuele relatie met Luminus op elk moment opzeggen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt.

2.3.1.2. Het prijsverschil

A. Fix-contract

55. Op basis van de informatie die Luminus aan de CREG verstrekt heeft, blijkt dat er geen prijsverschil is tussen standaardklanten en actieve klanten die opteren voor een flex-contract. Uit de informatie verschaft door Luminus blijkt dat actieve fix-klanten ten gevolge van de aan hen verleende profielkortingen 0% tot 6% minder betalen dan standaardklanten of actieve flex-klanten. Bovenop dit uit de profielkorting resulterend prijsverschil kan de prijs voor de actieve fix-klanten verschillen van de prijs die actieve flex-klanten en standaardklanten moeten betalen omwille van de evolutie in de distributie- en transmissienettarieven. Een actieve fix-klant heeft immers een vaste prijs, terwijl de andere klanten een wijziging in de distributie- en transmissienettarieven wel doorgerekend zien in hun eindprijs.

B. '*Cost plus*'-contract

56. De prijs die een standaard- of flex-klant moet betalen verschilt grondig van de prijs die een actieve klant met een '*cost plus'*-contract moet betalen. Immers, voor de standaard- of flex-klanten geldt – de herberekening voor de Nc-parameter buiten beschouwing gelaten – nog steeds het unieke tarief zoals bepaald voor de niet in aanmerking komende afnemers. Alle standaard- of flex-klanten met identiek profiel betalen dus eenzelfde prijs, ongeacht het distributienet of het spanningsniveau waarop ze zijn aangesloten. Dit geldt niet voor het '*cost plus'*-prijssysteem, waar zelfs klanten met een identiek profiel een verschillende totaalprijs kunnen hebben, doordat ze op verschillende spanningsniveaus of distributienetten zijn aangesloten. Er is dus een grote variatie in prijsverschillen.

In haar brief van 27 april 2005 gaf Luminus twee prijsvoorbeelden op, die het prijsverschil weergeven tussen een standaard- en een actieve '*cost plus*'-klant in verschillende distributienetgebieden en voor verschillende aansluitingen. Deze voorbeelden zijn

weergegeven in onderstaande tabel, waaruit blijkt dat aanzienlijke prijsverschillen kunnen voorkomen en dat er een grote variatie is in de individuele prijsverschillen.

Tabel 3: Prijsverschil tussen standaard- en actieve klanten met gemiddeld maandvermogen beneden de 100 kW (in % prijs actieve klant), informatie Luminus

	INTERELECTRA		IVEG		WVEM	
	TRANS LS	MS	TRANS LS	MS	TRANS LS	MS
voorbeeld 1	31,81%	43,35%	8,23%	42,36%	36,09%	46,06%
voorbeeld 2	7,03%	16,23%	-10,06%	17,56%	4,36%	18,08%

Bron: Luminus

2.3.1.3. Redenen van het prijsverschil

A. Fix-contract

57. Luminus geeft volgende redenen op voor de vastgestelde prijsverschillen tussen standaardklanten en actieve klanten. In de eerste plaats baseerde Luminus zich bij de vrijmaking van de markt voor het toekennen van een korting aan een actieve fix-klant op de door haar ingeschatte SLP's. De oorspronkelijke verwachting was immers dat er meer SLP's zouden komen voor de hoog- en middenspanningsklanten. In andere landen, zoals Nederland en het Verenigd Koninkrijk, zijn er immers verschillende SLP's, afhankelijk van de '*load factor*' voor deze categorie van klanten. Luminus baseerde bijgevolg haar kortingsysteem op de door haar op dat ogenblik verwachte SLP's. Bovendien bood Luminus haar fix-klanten een vaste prijs aan, ongeacht de evolutie van de distributie- en transmissienettarieven. Dit had tot gevolg dat het werkelijke prijsverschil tussen een standaardklant en een actieve fix-klant varieerde naargelang de evolutie in de distributie- en transmissiekosten.

Echter, het aanbieden van een vaste prijs alsook een profielkorting op basis van de ingeschatte SLP's en distributie- en transmissiekosten in het onzekere klimaat meteen na de opening van de markt betekende een aanzienlijk risico voor Luminus. Dit is dan ook de reden waarom de vaste prijs alsook de profielkorting enkel toegekend werd aan de klanten met een fix-contract. Immers, van deze klanten was Luminus zeker ze minstens een jaar in haar portfolio te hebben, zodat de risico's gecompenseerd konden worden door het volume dat de klant gedurende een volledig jaar zou afnemen. Standaardklanten en actieve flex-klanten konden op elk ogenblik van leverancier veranderen en boden die zekerheid dus niet. Dit is de reden voor het ontbreken van enige profielkorting bij de actieve flex-klanten of

standaardklanten. Aangezien deze laatste categorieën van klanten identieke contracten hadden, ontbreekt enig prijsverschil tussen hen.

B ‘*Cost plus*’-contract

58. De enige reden die Luminus opgeeft voor het prijsverschil tussen standaard- en actieve klanten is het toepassen van een ‘*cost plus*’-systeem bij de actieve klanten, met een volledige doorrekening van het individuele distributie- en transmissienettarief dat op elke klant van toepassing is, terwijl ze bij de standaard- of flex-klanten nog steeds de tarieven voor de niet in aanmerking komende afnemers toepast.

Dit resulteert in het feit dat actieve klanten die – rekening gehouden met de distributienetbeheerder en het spanningsniveau waarop zij zijn aangesloten – een hoge distributie- en transmissiekost kennen, meer zullen betalen dan de standaardprijs, terwijl de anderen minder zullen betalen.

In de praktijk zijn het vooral de businessklanten die aangesloten zijn op het laagspanningsnet die een hoge distributiekost kennen. Het zijn dus vooral zij die een hogere actieve prijs zullen betalen. Het betreft hier de businessklanten met een aansluitingvermogen van tenminste 56 kVA en een vaste vermogensterm, waarvan de prijszetting geanalyseerd wordt in de paragrafen 72 tot en met 94. Voor de businessklanten aangesloten op het middenspanningsnet, die in dit onderdeel ter sprake komen, zal de individuele doorrekening van de distributie- en transmissiekost in de meeste gevallen goedkoper zijn, waardoor de actieve prijs lager ligt.

2.3.2. Analyse van de situatie

2.3.2.1. Mededingingsrecht

59. Gelieve terzake paragrafen 19 tot en met 21 te raadplegen.

2.3.2.1.1. Handelsrecht

60. Overeenkomstig artikel 1 van de besluitwet van 14 mei 1946 houdende verscherping van de controle der prijzen is elke prijs ongeoorloofd indien hij aanleiding geeft tot het

verwezenlijken van een abnormale winst[23]. De vaststelling van een ongeoorloofde prijs die aanleiding geeft tot een abnormale winst in de zin van artikel 1 van de besluitwet van 1946 vereist geen enkele mathematische berekening van de precieze kostenstructuren en de winstmarge[24]. De ongeoorloofde prijs en de abnormale winst worden concreet beoordeeld op basis van objectieve gegevens[25]. Hiertoe wordt onder meer rekening gehouden met de marktsituatie, de exploitatiekosten van de onderneming, de marktprijs, de gebruikelijke winstmarges, de gebruikelijke kortingen enzovoort.[26] Als de prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, correct zijn, zouden de (hogere) prijzen die worden gefactureerd aan de standaardklanten, een winst kunnen betekenen die hoger is dan de normale winst. Zijn de prijzen die aan de standaardklanten worden gefactureerd, correct, dan zouden de (lagere) prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, kunnen betekenen dat de winst lager is dan normaal.

61. Aangezien het om businessklanten gaat, is er sprake van professionele klanten die niet als consumenten kunnen worden beschouwd in de zin van de wet op de handelspraktijken, zodat deze wet niet van toepassing is.

62. Afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur zou Luminus wegens het prijsverschil tussen de standaardklanten en de actieve klanten ofwel abnormaal hoge winsten kunnen maken[27], ofwel met abnormaal lage winstmarges en zelfs met verlies kunnen verkopen. Dit gedrag zou een schending betekenen van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

63. Het is zeer goed mogelijk dat de prijszetting tegelijk tot abnormaal hoge en abnormaal lage winsten leidt. In dat geval gaan de prijzen voor de standaardklanten en die voor de actieve klanten respectievelijk gepaard met een abnormaal hoge winst enerzijds en

[23] H. SWENNEN, “De prijsreglementering”, *T.P.R.* 1979, p. 460.
[24] J. STUYCK, “Prijsreglementering” in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.), *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 7; *Cass.* 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 4.
[25] Cass. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p.4.
[26] P. DE VROEDE, “De normale prijs” (noot onder Corr. Turnhout 13 maart 1989), *R.W.* 1989-1990, p. 1099 ; J. STUYCK, “Prijsreglementering” in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.) *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen, Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 13; *Cass*. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 2.
[27] Cass. 25 november 1997, *Arr. Cass.* 1997, p. 1212.

met abnormaal lage winst en zelfs verlies anderzijds. Het probleem blijft in dit geval hetzelfde: de besluitwet van 1946 zou evenzeer worden geschonden, maar twee keer en voor kleinere kwantitatieve verschillen.

Rechtvaardigingsgronden

A Fix-contract

64. Het argument betreffende de SLP's is aanvaardbaar als verklaring waarom Luminus een profielkorting toekent aan actieve fix-klanten. Met de SLP's heeft Luminus immers getracht een inschatting en voorspelling te maken van de verschillende profielen binnen deze klantengroep. Bovendien gaat een fix-contract gepaard met een vaste prijs, terwijl de prijs voor klanten die geen fix-contract nemen varieert onder invloed van de evolutie in de distributie- en transmissienettarieven.

Zowel het toekennen van de profielkorting als van een vaste prijs aan actieve fix-klanten alleen, verantwoordt Luminus door de zekerheid die een fix-contract haar biedt. Immers, Luminus is zeker de klanten met een fix-contract gedurende een minimumperiode van één jaar in haar portefeuille te hebben. Dit laat haar toe haar risico's te spreiden in de tijd en verschaft haar zekerheid omtrent het minimale afgenomen volume – wat aansluitend ook tot betere aankoopvoorwaarden voor Luminus zelf kan leiden. Deze grotere zekerheid verantwoordt het aanbieden van een vaste prijs en een profielkorting.

Een standaardklant of actieve flex-klant biedt deze voordelen niet: een dergelijke klant kan op elk ogenblik zijn contract met Luminus opzeggen. Dit is de reden waarom deze klanten geen profielkorting krijgen. Men zou zich de vraag kunnen stellen waarom in de eerste categorie van businessklanten – de businessklanten met een gemiddeld maandvermogen van meer dan 100 kW – Luminus aan deze klanten wél een profielkorting toekent. Hieromtrent zegt Luminus in haar brief van 27 april 2005 dat de businessklanten met een maandvermogen van 100 kW of meer een kwartiergemeten belastingscurve hebben, zodat zij op elk moment een zeer duidelijk beeld heeft van het profiel van de klant. Bovendien werkt Luminus in dit segment met een '*pass through*' benadering, waarbij het risico van de distributie- en transmissienettarieven bij de klant en niet bij Luminus ligt. Beide factoren doen het risico voor Luminus gevoelig dalen, zodat de leverancier het zich kan veroorloven ook de standaard- en actieve flex-klanten, die op elk moment kunnen beslissen hun contract te verbreken, een bepaalde profielkorting te geven.

Aangezien de bovenstaande argumenten aanvaardbaar zijn, is ook het daaruit resulterende prijsverschil tussen enerzijds standaardklanten en actieve flex-klanten en anderzijds actieve fix-klanten verklaard.

65. Een gebrek aan prijsverschil tussen standaardklanten en actieve flex-klanten wordt verklaard door het feit dat de contractsvoorwaarden en prijszetting dezelfde zijn voor beide klantengroepen.

66. Uit de voorgaande paragrafen bijkt dat Luminus voldoende objectief aanvaardbare argumenten verschaft voor het wél verlenen van een profielkorting en een vaste prijs aan de actieve fix-klanten en niet aan de standaard- of flex-klanten. Er zijn dus voldoende objectief gerechtvaardigde argumenten voorhanden om de prijsverschillen tussen de standaardklanten en actieve flex-klanten enerzijds en de actieve fix-klanten anderzijds te rechtvaardigen Daarom besluit de CREG, rekening houdend met het feit dat bij de beoordeling van artikel 1 van de besluitwet het totale resultaat van een onderneming in rekening wordt genomen, dat Luminus, mede gelet op het feit dat het totale prijsverschil tussen 0% en 6% ligt, geen overdreven hoge of lage winsten genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

67. Omdat er voldoende objectief gerechtvaardigde economische argumenten voorhanden zijn om het gebrek aan prijsverschillen tussen de standaardklanten en actieve flex-klanten van Luminus te rechtvaardigen, wordt geconcludeerd dat het door Luminus gehanteerde gebrek aan prijsverschillen aanvaardbaar is. De CREG besluit bijgevolg dat Luminus, afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur, geen overdreven hoge winsten noch overdreven lage winstmarges genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

A. ‘*Cost plus*’-contract

68. Sinds midden 2003 verkiest Luminus voor de actieve klanten een benadering toe te passen die gebaseerd is op een ‘*cost plus*’-aanpak, waarbij de totaalprijs voor elke actieve klant de som is van de kost voor bediening van deze klant (op basis van zijn profiel), een bruto marge, en de op hem van toepassing zijnde distributie- en transmissiekosten en

heffingen. De prijzen voor de standaard- of flex-klanten blijven gebaseerd op de tarieven die van toepassing waren op de niet in aanmerking komende afnemers.

Het prijsverschil tussen standaard- of flex-klanten enerzijds en actieve klanten anderzijds is een direct gevolg van deze sterke verschillen in de benadering tussen beide klantensegmenten. Echter, men kan zich – gezien de hieruit resulterende aanzienlijke prijsverschillen, die in de door Luminus zelf opgegeven voorbeelden al oplopen tot meer dan 45% – de vraag stellen of de toepassing van het historische tarificatiesysteem van het CCEG in de huidige context nog wel relevant is. De '*cost plus*'-prijs bij de actieve klanten is volledig gebaseerd op de reële kost die Luminus draagt om deze klant te kunnen bedienen en zou dus volgens Luminus kostenreflecterend zijn. Gegeven de grote verschillen tussen de actieve en de standaardprijs, en gegeven het feit dat Luminus geen enkel objectieve economische argumentatie aanhaalt om deze prijsverschillen te verklaren, moet de CREG besluiten dat de standaardprijzen van Luminus niet kostenreflecterend zijn – of meer concreet Luminus een meer dan normale winst verschaffen.

Wat dat betreft merkt Luminus in haar brief van 27 april 2005 op dat op haar verzoek een werkgroep de aanrekening van de distributiekosten voor de hoogspanningsklanten tracht te uniformiseren voor alle netbeheerders, en dat ze haar standaardprijzen zal herzien in het licht van de resultaten van deze werkgroep. Deze stelling wijst erop dat Luminus zich bewust is van dit probleem.

69. Op basis van de bovenstaande argumentatie moet de CREG besluiten dat Luminus een meer dan normale winstmarge heeft op de standaard- of flex-contracten. Bij de beoordeling van artikel 1 van de besluitwet van 1946 wordt echter het totale resultaat in rekening genomen. Hoewel de standaardprijs in bepaalde individuele gevallen aanzienlijk hoger ligt dan de actieve prijs, zal in andere individuele gevallen net het omgekeerde het geval zijn. Dit laatste zal vooral blijken bij de klanten die aangesloten zijn op het laagspanningsnet, hetgeen besproken wordt in de paragrafen 72 tot 94. De CREG verwacht dan ook dat beide effecten mekaar gedeeltelijk zullen compenseren, wat het prijsverschil voor het gehele klantenbestand van Luminus veel kleiner maakt. Daarom besluit de CREG dat Luminus artikel 1 van de besluitwet van 1946 niet schendt.

Echter, de CREG dringt er bij Luminus op aan haar prijzenpolitiek voor de standaard- of flex-klanten grondig te herzien en meer kostenreflecterend te maken. Zij dringt er op aan dat de werkgroep die de aanrekening van de distributiekosten tracht te uniformiseren, spoed zet

achter het uitvoeren van haar opdracht. Tevens staat zij erop dat Luminus in elk geval haar klanten inlicht indien het '*cost plus*'-contract een hogere prijs zou impliceren dan de op hen van toepassing zijnde standaard- of flex-prijs.

2.3.2.2. Conclusie

70. Op basis van de hierboven uiteengezette redenering besluit de CREG dat Luminus met haar fix-contract voor de levering van elektriciteit aan businessklanten met een gemiddeld maandvermogen van 100 kW en lager artikel 1 van de besluitwet van 1946 niet schendt.

71. Op basis van de hierboven uiteengezette redenering besluit de CREG dat Luminus met haar '*cost plus*'-contract voor de levering van elektriciteit aan businessklanten met een gemiddeld maandvermogen van 100 kW en lager artikel 1 van de besluitwet van 1946 niet schendt. Echter, zij dringt er op aan dat Luminus elke klant inlicht voor wie het '*cost plus*'-contract een hogere prijs zou impliceren dan de op hen van toepassing zijnde standaard- of flex-prijs.

2.4. Businessklanten met een aansluitingsvermogen van tenminste 56 kVA en een vaste vermogensterm

2.4.1. Situatie

2.4.1.1. Prijsstructuur

72. De prijsstructuur gehanteerd door Luminus in de categorie van de businessklanten met een aansluitingsvermogen van tenminste 56 kVA en een vaste vermogensterm is deels verschillend naargelang het een standaardklant of een actieve flex-klant, dan wel een actieve klant met een fix-contract betreft.

73. Bij de opening van de markt in Vlaanderen opteerde Luminus – net als in de categorie van de businessklanten met een maandelijkse manuele aflezing van het vermogen - voor een fix-contract dat actieve klanten een vaste prijs aanbood, terwijl de standaard- of flex-klanten een variabele prijs hadden. Tegelijkertijd met de andere categorie van de businessklanten stopte Luminus met de verkoop van fix-contracten aan actieve klanten en

startte met het aanbieden van het '*cost plus*'-contract. Echter, aangezien vele fix-contracten bleven doorlopen omwille van de automatische jaarlijkse verlenging, zullen in wat volgt opnieuw beide contracttypes besproken worden. De voorwaarden voor de flex-contracten bleven ongewijzigd.

A Fix-contract

74. De prijs die Luminus toepast is dezelfde naargelang het een standaardklant, dan wel een actieve flex-klant betreft (zie verder paragraaf 75). De prijs toegepast door Luminus is verschillend naargelang het gaat om een standaardklant of actieve flex-klant, dan wel een actieve fix-klant (zie verder paragraaf 75).

De basisprijsstructuur die Luminus hanteert, is volledig gebaseerd op de prijszetting voor de niet in aanmerking komende afnemers, die herrekend is voor het gebruik van haar eigen Ncp2-parameter in plaats van de klassieke Nc-parameter, zoals uiteengezet werd in paragraaf 32. Het is deze basisprijs die van toepassing is op standaardklanten en actieve flex-klanten.

Een actieve klant met een fix-contract is in tegenstelling tot een actieve klant met een flex-contract of een standaardklant zeker van zijn uiteindelijke prijs. Terwijl actieve flex-klanten of standaardklanten het risico lopen op een eventuele stijging van de distributie- en transmissiekosten, heeft Luminus dat risico voor de actieve fix-klanten op zich genomen. Gezien de hoge distributiekosten in dit segment en de beschikbaarheid van slechts één SLP, worden in dit segment geen kortingen toegekend, noch aan de standaard- of flex-klanten, noch aan de actieve fix-klanten.

75. Een actieve klant heeft ofwel een contract van onbepaalde duur ofwel een contract van bepaalde duur. Wanneer deze klant een contract van onbepaalde duur heeft (flex-contract), kan hij op elk moment een actieve leverancierskeuze maken. In dat geval kan hij zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt. Wanneer deze klant een contract van bepaalde duur heeft (fix-contract), wordt zijn contract stilzwijgend en automatisch verlengd voor opeenvolgende perioden van één jaar. De klant kan zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen, teneinde de stilzwijgende verlenging te voorkomen, mits hij een opzegtermijn van één maand voor het einde van de lopende contractsperiode eerbiedigt.

Een standaardklant heeft een contract van onbepaalde duur en kan zijn contractuele relatie met Luminus op elk moment beëindigen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt.

B. '*Cost plus*'-contract

76. Zoals is aangehaald in paragraaf 73 is Luminus midden 2003 gestopt met het actief aanbieden van een fix-contract aan de in aanmerking komende klanten. In plaats daarvan bood ze haar actieve klanten een nieuw type contract aan op basis van een '*cost plus*'-principe, dat de distributie- en transmissiekost voor elke individuele klant integraal doorrekent en dat besproken werd in paragraaf 53.

Voor de standaard- of flex-klanten zijn de eerder besproken prijzen nog steeds geldig, zoals besproken in paragraaf 74.

77. Een actieve klant die een '*cost plus'*-contract heeft gesloten, heeft een contract van bepaalde duur met een looptijd van één jaar en stilzwijgende en automatische verlenging voor opeenvolgende perioden van een jaar, tenzij hij tenminste één maand voor het einde van de lopende contractsperiode opzegt . Een standaard- of flex-klant heeft een contract van onbepaalde duur en kan op elk moment een actieve leverancierskeuze maken. In dat geval kan hij zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt.

2.4.1.2. Het prijsverschil

B. Fix-contract

78. Op basis van de informatie die Luminus aan de CREG verstrekt heeft, blijkt dat er geen op voorhand bepaald prijsverschil is tussen de prijzen voor standaardklanten en actieve flex-klanten. De prijs die standaardklanten of actieve flex-klanten moeten betalen kan wel verschillen van de prijs die actieve fix-klanten zouden moeten betalen omwille van de evolutie in de distributie- en transmissienettarieven.

B. '*Cost plus*'-contract

79. De prijs die een standaard- of flex-klant moet betalen verschilt grondig van de prijs die een actieve klant met een '*cost plus'*-contract moet betalen. Immers, voor de standaard- of flex-klanten geldt – de herberekening voor de Nc-parameter buiten beschouwing gelaten – nog steeds het unieke tarief zoals bepaald voor de niet in aanmerking komende afnemers. Alle standaard- of flex-klanten met identiek profiel betalen dus eenzelfde prijs, ongeacht het distributienet of het spanningsniveau waarop ze zijn aangesloten. Dit geldt niet voor het '*cost plus'*-prijssysteem, waar klanten met een identiek profiel een verschillende totaalprijs kunnen hebben, doordat ze op verschillende spanningsniveaus of distributienetten zijn aangesloten. Er is dus een grote variatie in prijsverschillen.

In haar brief van 27 april 2005 geeft Luminus twee prijsvoorbeelden op, die het prijsverschil weergeven tussen een standaard- en een actieve '*cost plus*'-klant in verschillende distributienetgebieden. Deze voorbeelden zijn weergegeven in onderstaande tabel:

Tabel 4: Prijsverschil tussen standaard- en actieve klanten met aansluitingsvermogen van 56 kVA of meer en vaste vermogensterm (in % prijs actieve klant), informatie Luminus

	INTERELECTRA	IVEG	WVEM
	LS	LS	LS
case 1	-10,15%	-20,79%	-15,77%
case 2	-23,51%	-33,23%	-28,65%

Bron: Luminus

Tabel 4 toont negatieve prijsverschillen, wat betekent dat een actieve '*cost plus*'-klant meer betaalt dan een standaardklant of een flex-klant. Deze verschillen zijn aanzienlijk en vertonen ook enige variatie.

2.4.1.3. Redenen van het prijsverschil

A. Fix-contract

80. Luminus geeft twee verklaringen voor de door haar gekozen prijszetting. Bij de opening van de markt in januari 2003 waren de distributiekosten voor deze categorie van klanten dermate hoog dat Luminus riskeerde een negatieve marge te hebben indien ze kortingen zou toekennen. Bijgevolg kon Luminus geen profielkorting toekennen, noch aan de standaard- of flex-klanten noch aan de fix-klanten. Voor dit subsegment was er

bovendien ook in het Verenigd Koninkrijk slechts één SLP; bij dergelijke veronderstelling kon een profielkorting ook niet toegepast worden.

De reden voor deze klanten om toch een fix-contract te tekenen lag in de zekerheid verbonden aan een vaste prijs. Echter, het aanbieden van een vaste prijs op basis van een inschatting van de distributie- en transmissiekosten in het onzekere klimaat meteen na de opening van de markt betekende heel wat risico's voor Luminus, temeer daar de distributiekosten in dit segment zeer hoog waren. Bijgevolg kon Luminus enkel een prijsgarantie bieden aan de klanten die een fix-contract ondertekenden. Immers, van deze klanten was Luminus zeker ze minstens een jaar in haar portfolio te hebben, zodat de risico's gecompenseerd konden worden door het volume dat de klant gedurende een volledig jaar zou afnemen. Standaardklanten en actieve flex-klanten konden op elk ogenblik van leverancier veranderen en boden die zekerheid dus niet. Dit is de reden voor het ontbreken van een vaste prijs bij de actieve flex-klanten of standaardklanten. Aangezien deze laatste categorieën van klanten identieke contracten hadden, ontbreekt enig prijsverschil tussen hen.

B ‘*Cost plus*’-contract

81. De enige reden die Luminus opgeeft voor het prijsverschil tussen standaard- en actieve flex-klanten enerzijds en actieve ‘*cost plus*’-klanten anderzijds is dat het ‘*cost plus*’-systeem het individuele distributie- en transmissienettarief dat op elke klant van toepassing is volledig doorrekent, terwijl Luminus bij de standaard- of flex-klanten nog steeds de prijzen voor de niet in aanmerking komende afnemers toepast.

Dit resulteert in het feit dat actieve ‘*cost plus*’-klanten die – rekening gehouden met de distributienetbeheerder en het spanningsniveau waarop zij zijn aangesloten – een hoge distributie- en transmissiekost kennen, meer zullen betalen dan de standaardprijs, terwijl de andere actieve ‘*cost plus*’-klanten minder zullen betalen.

Aangezien het segment van de businessklanten met een aansluitvermogen van tenminste 56 kVA en vaste vermogensterm hoge distributiekosten kent, betalen zij in de praktijk een hogere ‘*cost plus’*- prijs. Voor deze klanten is het standaard- of flex-tarief voordeliger.

2.4.2. Analyse van de situatie

2.4.2.1. Mededingingsrecht

82. Gelieve terzake paragrafen 19 tot en met 21 te raadplegen.

2.4.2.2. Handelsrecht

83. Overeenkomstig artikel 1 van de besluitwet van 14 mei 1946 houdende verscherping van de controle der prijzen is elke prijs ongeoorloofd indien hij aanleiding geeft tot het verwezenlijken van een abnormale winst[28]. De vaststelling van een ongeoorloofde prijs die aanleiding geeft tot een abnormale winst in de zin van artikel 1 van de besluitwet van 1946 vereist geen enkele mathematische berekening van de precieze kostenstructuren en de winstmarge[29]. De ongeoorloofde prijs en de abnormale winst worden concreet beoordeeld op basis van objectieve gegevens[30]. Hiertoe wordt onder meer rekening gehouden met de marktsituatie, de exploitatiekosten van de onderneming, de marktprijs, de gebruikelijke winstmarges, de gebruikelijke kortingen enzovoort.[31] Als de prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, correct zijn, zouden de (hogere) prijzen die worden gefactureerd aan de standaardklanten, een winst kunnen betekenen die hoger is dan de normale winst. Zijn de prijzen die aan de standaardklanten worden gefactureerd, correct, dan zouden de (lagere) prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, kunnen betekenen dat de winst lager is dan normaal.

84. Aangezien het om businessklanten gaat, is er sprake van professionele klanten die niet als consumenten kunnen worden beschouwd in de zin van de wet op de handelspraktijken, zodat deze wet niet van toepassing is.

---

[28] H. SWENNEN, "De prijsreglementering", *T.P.R.* 1979, p. 460.
[29] J. STUYCK, "Prijsreglementering" in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.), *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 7; *Cass.* 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 4.
[30] Cass. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p.4.
[31] P. DE VROEDE, "De normale prijs" (noot onder Corr. Turnhout 13 maart 1989), *R.W.* 1989-1990, p. 1099 ; J. STUYCK, "Prijsreglementering" in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.) *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen, Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 13; *Cass*. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 2.

85. Afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur zou Luminus wegens het prijsverschil tussen de standaardklanten en de actieve klanten ofwel abnormaal hoge winsten kunnen maken[32], ofwel met abnormaal lage winstmarges en zelfs met verlies kunnen verkopen. Dit gedrag zou een schending betekenen van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

86. Het is zeer goed mogelijk dat de tarifering tegelijk tot abnormaal hoge en abnormaal lage winsten leidt. In dat geval gaan de prijzen voor de standaardklanten en die voor de actieve klanten respectievelijk gepaard met een abnormaal hoge winst enerzijds en met abnormaal lage winst en zelfs verlies anderzijds. Het probleem blijft in dit geval hetzelfde: de besluitwet van 1946 zou evenzeer worden geschonden, maar twee keer en voor kleinere kwantitatieve verschillen.

Rechtvaardigingsgronden

A Fix-contract

87. Uit het voorgaande blijkt duidelijk dat, de evolutie van de distributie- en transmissienettarieven voorlopig buiten beschouwing gelaten, er geen prijsverschil is tussen standaard- of flex-klanten enerzijds en fix-klanten anderzijds. Luminus haalt hiervoor twee redenen aan. In de eerste plaats zijn de distributienettarieven in dit segment zeer hoog – hoger dan voor de andere businessklanten – zodat het risico op een negatieve marge voor Luminus te groot zou worden indien ze een korting zou toekennen. Dit is een geldige reden voor het ontbreken van een profielkorting, zelfs bij afsluiting van een fix-contract, in deze categorie van klanten. Bovendien was een korting op basis van het profiel van de klant weinig relevant, aangezien er slechts één SLP – dus slechts één profiel – beschikbaar was voor dit segment.

Het enige prijsverschil tussen een standaard- of flex-klant en een fix-klant wordt veroorzaakt door de evolutie van de distributie- en transmissiekosten. Een fix-klant heeft immers een vaste prijs, waar de anderen dit niet hebben. Dit verantwoordt Luminus door de zekerheid die een fix-contract haar biedt. Immers, Luminus is zeker de klanten met een fix-contract gedurende een minimumperiode van één jaar in haar portefeuille te hebben. Dit laat haar toe haar risico's te spreiden in de tijd en verschaft haar zekerheid omtrent het minimale

[32] Cass. 25 november 1997, *Arr. Cass.* 1997, p. 1212.

afgenomen volume – wat aansluitend ook tot betere aankoopvoorwaarden voor Luminus zelf leidt. Een standaardklant of actieve flex-klant biedt deze voordelen niet: een dergelijke klant kan immers op elk ogenblik zijn contract met Luminus opzeggen.

88. Het gebrek aan prijsverschil tussen standaardklanten en actieve flex-klanten wordt verklaard door het feit dat de contractsvoorwaarden en prijszetting dezelfde zijn voor beide klantengroepen.

89. Uit de voorgaande paragrafen is duidelijk dat Luminus voldoende objectief aanvaardbare argumenten verschaft voor het wél verlenen van een vaste prijs aan de actieve fix-klanten en niet aan de standaard- of flex-klanten. Er zijn dus voldoende objectief gerechtvaardigde argumenten voorhanden om de prijsverschillen tussen de standaardklanten en actieve flex-klanten enerzijds en de actieve fix-klanten anderzijds te verklaren. Daarom besluit de CREG, rekening houdend met het feit dat bij de beoordeling van artikel 1 van de besluitwet het totale resultaat van de onderneming in rekening wordt genomen en dat het totale prijsverschil maximum de wijziging in de distributie- en transmissietarieven bedraagt, dat Luminus geen overdreven hoge of lage winsten genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

90. Omdat er voldoende objectief gerechtvaardigde economische argumenten voorhanden zijn om het gebrek aan prijsverschillen tussen de standaardklanten en actieve flex-klanten van Luminus te rechtvaardigen, wordt geconcludeerd dat het door Luminus gehanteerde gebrek aan prijsverschil aanvaardbaar is. De CREG besluit bijgevolg dat Luminus, afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur, geen overdreven hoge winsten noch overdreven lage winstmarges genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

A *Cost plus*'-contract

91. Sinds midden 2003 verkiest Luminus voor de actieve klanten een benadering toe te passen die gebaseerd is op een '*cost plus*'-aanpak, waarbij de totaalprijs voor elke actieve klant de som is van de kost voor bediening van deze klant (op basis van zijn profiel), een bruto marge, en de op hem van toepassing zijnde distributie- en transmissiekosten en heffingen. De prijzen voor de standaard- of flex-klanten blijven gebaseerd op de tarieven die

van toepassing waren op de niet in aanmerking komende afnemers. Dit resulteert in een hogere actieve prijs voor deze klanten.

Het prijsverschil tussen standaard- of flex-klanten enerzijds en actieve '*cost plus*'-klanten anderzijds is een direct gevolg van deze sterke verschillen in de benadering tussen beide klantensegmenten. Echter, men kan zich – gezien de hieruit resulterende aanzienlijke prijsverschillen, die in de door Luminus zelf opgegeven voorbeelden al oplopen tot meer dan 33% – de vraag stellen of de toepassing van het historische tarificatiesysteem van het CCEG in de huidige context nog wel relevant is. De '*cost plus*'-prijs bij de actieve '*cost plus*'-klanten is volledig gebaseerd op de reële kost die Luminus draagt om deze klant te kunnen bedienen en zou dus volgens Luminus kostenreflecterend moeten zijn. Gegeven de grote verschillen tussen de actieve en de standaardprijs, en gegeven het feit dat Luminus geen enkel objectieve economische argumentatie aanhaalt om deze prijsverschillen te verklaren, moet de CREG besluiten dat de standaardprijzen van Luminus niet kostenreflecterend zijn – of meer concreet Luminus een minder dan normale winst verschaffen.

Wat dat betreft merkt Luminus in haar brief van 27 april 2005 op dat op haar verzoek een werkgroep de aanrekening van de distributiekosten voor de hoogspanningsklanten tracht te uniformiseren voor alle netbeheerders, en dat ze haar standaardtarieven zal herzien in het licht van de resultaten van deze werkgroep. Deze stelling wijst erop dat Luminus zich bewust is van dit probleem.

92. Op basis van de bovenstaande argumentatie moet de CREG besluiten dat Luminus een minder dan normale winstmarge heeft, of zelfs met verlies verkoopt, bij haar standaard- of flex-klanten. Bij de beoordeling van artikel 1 van de besluitwet van 1946 wordt echter het totale resultaat in rekening genomen. Hoewel de standaardprijs in bepaalde individuele gevallen aanzienlijk lager ligt dan de actieve prijs, zal in andere individuele gevallen net het omgekeerde het geval zijn. Dit laatste zal vooral blijken bij de klanten die aangesloten zijn op het middenspanningsnet, hetgeen reeds besproken werd in paragraaf 49 tot en met 71. De CREG verwacht dat beide effecten mekaar gedeeltelijk zullen compenseren, wat het prijsverschil voor het gehele klantenbestand van Luminus veel kleiner maakt. Daarom besluit de CREG dat Luminus artikel 1 van de besluitwet van 1946 niet schendt.

Echter, de CREG dringt er bij Luminus op aan haar prijzenpolitiek voor de standaard- of flex-klanten grondig te herzien en meer kostenreflecterend te maken. Zij dringt er op aan dat de werkgroep die de aanrekening van de distributiekosten tracht te uniformiseren, spoed zet

achter het uitvoeren van haar opdracht. Tevens staat zij erop dat Luminus in elk geval haar klanten inlicht indien het '*cost plus*'-contract een hogere prijs zou impliceren dan de op hen van toepassing zijnde standaard- of flex-prijs.

2.4.2.3. Conclusie

93. Op basis van de hierboven uiteengezette redenering besluit de CREG dat Luminus met haar fix-contract voor de levering van elektriciteit aan businessklanten met een aansluitingsvermogen van minstens 56 kVA en vaste vermogensterm artikel 1 van de besluitwet van 1946 niet schendt.

94. Op basis van de hierboven uiteengezette redenering besluit de CREG dat Luminus met haar '*cost plus*'-contract voor de levering van elektriciteit aan businessklanten met een aansluitingsvermogen van minstens 56 kVA en vaste vermogensterm artikel 1 van de besluitwet van 1946 niet schendt. Echter, zij dringt er op aan dat Luminus elke klant inlicht voor wie het '*cost plus*'-contract een hogere prijs zou impliceren dan de op hen van toepassing zijnde standaard- of flex-prijs.

II. GAS

1. Retailklanten

1.1. Historiek

95. 1 juli 2003 luidde in Vlaanderen de vrijmaking in van het segment van de gasafnemers met een jaarlijks verbruik van minder dan 1 miljoen m^3 (ofwel 11,63 GWh voor H-gas of 9,77 GWh voor L-gas). Onder deze noemer gaat een vrij grote variëteit aan klanten schuil, gaande van de kleine huishoudelijke gasafnemer tot een grote onderneming. Deze variëteit aan klanten werden in de studie van 11 maart 2004 gezamenlijk behandeld, aangezien Luminus zelf haar gasklanten indeelde in segmenten naargelang de vrijmakingskalender. Bij het opstellen van de structuur van de onderhavige studie heeft de CREG geopteerd voor de (anno 2005 meer relevante) opdeling tussen retailklanten, zijnde de klanten die een uniforme massabenadering kennen, en de businessklanten, die door Luminus individueel benaderd worden en bijgevolg ook individueel aangepaste prijzen krijgen. Echter, in navolging van de structuur van de studie van 11 maart 2004, zal in deze historiek ook een bespreking vervat zitten van professionele klanten met een groot verbruik die in aanmerking komen sinds 1 juli 2003 (hierna: NH3-klanten), maar die volgens de structuur van onderhavige studie in het segment van de businessklanten thuishoren.

96. Bij de vrijmaking van het segment van de gasklanten met een jaarlijks verbruik van minder dan 1 miljoen m^3 in Vlaanderen op 1 juli 2003 hanteerde Luminus een verschillende prijsstructuur naargelang het een residentiële dan wel een professionele klant betrof.

De prijs aangerekend aan de standaardklanten was quasi gelijk aan de totaalprijs die gold voor de niet in aanmerking komende afnemers, inclusief de toepasselijke belastingen. Standaardklanten hadden steeds een contract van onbepaalde duur, met een opzegtermijn van één maand. Dezelfde voorwaarden en prijzen waren bovendien van toepassing op de residentiële actieve klanten.

De professionele actieve klanten daarentegen betaalden een prijs die verschillend was van de residentiële en de standaardklanten. Ook zij hadden een contract van onbepaalde duur met een opzegtermijn van één maand, met uitzondering van de grootste typeklant, de NH3-klant, die de mogelijkheid had een contract van bepaalde duur af te sluiten met stilzwijgende

en automatische verlenging. Uit de benadering van de NH3-klant bleek duidelijk dat deze klant in feite tot het business-segment behoorde. Immers, over de contracten van deze klanten werden – net als bij de grotere businessklanten – individuele onderhandelingen gevoerd, met kortingen op basis van de contractduur en het profiel van deze klant.

97. Het prijsverschil tussen een standaard- en actieve residentiële klant was nihil. Voor het professionele klantensegment bedroeg het uit dit systeem resulterende prijsverschil tussen een standaard- en een actieve klant gewogen gemiddeld 10,84% eind 2003 en 6,51% begin 2004. Het prijsverschil was het grootst bij de NH3-klanten.

98. Het eerste – volgens de CREG – geldige argument van Luminus dat het gebrek aan enig verschil tussen een standaard- en een actieve klant uit het residentiële klantensegment kon verklaren, verwees naar de onzekerheid met betrekking tot de distributienettarieven voor aardgas bij de opening van deze markt. Bovendien waren de contractsvoorwaarden dezelfde voor beide categorieën van klanten.

Voor de professionele klanten verschafte Luminus geen verdere gegevens omtrent de vastgestelde prijsverschillen. Voor de NH3-klanten verwees Luminus naar het verschil in duurtijd van de verschillende contracten. Een actieve klant verbond zich immers voor een minimumperiode van een jaar, terwijl een standaardklant op elk moment, met eerbiediging van een opzegtermijn van één maand, van leverancier kon veranderen. De zekerheid verbonden aan een actief contract liet Luminus toe betere aankoopvoorwaarden te bedingen bij haar eigen leveranciers. Dit was op zich een aanvaardbaar argument. Echter, Luminus kon geenszins aantonen dat de impact van dit argument in overeenstemming was met de omvang van het vastgestelde prijsverschil.

99. Omdat voldoende objectief gerechtvaardigde argumenten voorhanden waren om het gebrek aan prijsverschil tussen een standaard- en een actieve klant in het residentiële klantensegment te verklaren, besloot de CREG dat Luminus in dit segment geen overdreven hoge of lage winsten genereerde. Er was bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946 voor de residentiële klanten, noch van artikel 40 of 94 van de wet op de handelspraktijken.

Uit het feit dat geenszins voldoende objectief gerechtvaardigde argumenten voorhanden waren om het – zowel bij de NH3-klanten als bij de anderen – prijsverschil tussen een standaard- en actieve klant in het professionele klantensegment te verklaren, moest de CREG afleiden dat Luminus in dit segment, afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur, hetzij overdreven hoge hetzij overdreven lage winsten genereerde. Er was bijgevolg een schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946 in het professionele klantensegment.

100. In april 2005 verschafte Luminus de CREG per brief informatie over de prijsherstructurering die ze vanaf 1 mei 2005 zou doorvoeren in haar gastarieven voor het segment van de retailklanten.

1.2. Situatie

1.2.1. Prijsstructuur

101. De nieuwe prijsstructuur die Luminus vanaf 1 mei 2005 toepast voor gas, is eenvormig voor de groep van de retailklanten, die zowel uit huishoudelijke afnemers als uit klanten met uitsluitend professioneel verbruik bestaat. Luminus opteerde hierbij voor een prijssysteem dat volledig gelijkaardig is aan dat van de elektriciteitsafnemers, waarbij eenzelfde prijsstructuur geldt voor alle in aanmerking komende afnemers, ongeacht of zij standaardklant dan wel actieve klant (“Luminus Actief”) zijn. In tegenstelling tot het prijssysteem vóór 1 mei 2005, maakt Luminus geen onderscheid meer tussen residentiële klanten en professionele klanten. De gasprijs bestaat uit drie afzonderlijke componenten: de vaste jaarlijkse vergoeding, de Luminus-prijs per kWh en de taksen en bijdragen.

De prijs per kWh wordt aan de afnemer voorgesteld als een totale prijs. Deze omvat niet alleen de eigenlijke gasprijs (die enkel verschilt naargelang het een standaard- of een actieve klant betreft, maar daarbuiten constant is voor alle gasafnemers in Vlaanderen), maar ook de transmissie- en distributiekosten. De uiteindelijke prijs per kWh varieert dus naargelang de distributienetbeheerder waarop de afnemer is aangesloten. Bij die prijs komt nog de jaarlijkse huur van de meter, die eveneens afhankelijk is van de distributienetbeheerder.

In tegenstelling tot bij elektriciteit is er in de gasprijzen geen korting voorzien voor domiciliëring. De reden hiervoor is dat alle klanten voor beide producten tegelijkertijd worden

gefactureerd (op dezelfde factuur) zodat Luminus slechts eenmaal een kostenbesparing kan realiseren dankzij domiciliëring. De klant krijgt bijgevolg slechts één domiciliëringskorting. Aangezien Luminus nauwelijks klanten heeft die enkel een contract hebben voor gas en niet voor elektriciteit, is de korting gelinkt aan het product elektriciteit.

102. Een standaardklant is aan Luminus gebonden door een contract van onbepaalde duur (het contract “Luminus Standaard Gas”) en kan op elk moment meedelen dat hij van plan is over te stappen naar een specifieke leverancier. Op die manier kan hij zijn contractuele relatie met Luminus beëindigen met inachtneming van een opzegtermijn van een maand. Elke klant die zich voor onbepaalde duur aan Luminus wil binden, kan een contract “Luminus Standaard” ondertekenen; dit contracttype is dus niet louter voorbehouden aan de ‘automatisch’ aan Luminus toegewezen klanten die geen expliciet contract hebben gesloten.

Een “Luminus Actief”-klant is aan Luminus gebonden door een contract van bepaalde duur, meer bepaald een contract van een jaar. Het contract wordt stilzwijgend en automatisch verlengd voor opeenvolgende periodes van een jaar. De klant kan zijn contractuele relatie met Luminus per aangetekende brief opzeggen en aldus beletten dat het contract stilzwijgend wordt verlengd, dit met inachtneming van een opzegtermijn van een maand vóór de vervaldag van de lopende contractduur.

1.2.2. Het prijsverschil

103. Elke klant die een “Luminus Actief”-contract afsluit, krijgt een korting van 15% op de eerste van de drie prijscomponenten, namelijk de jaarlijkse vaste vergoeding. Deze korting wordt toegekend voor de contractueel bepaalde minimumduur van een jaar, en wordt opnieuw toegekend als dit contract (automatisch) wordt vernieuwd. Dit betekent dat een actieve klant, ongeacht het klantentype waartoe hij behoort, voor de component “vaste vergoeding” systematisch 15% minder betaalt dan een standaardklant met een identiek verbruiksprofiel.

Bovendien krijgt een actieve klant ook een lagere prijs per kWh. Op basis van de informatie die Luminus aan de CREG bezorgd heeft, lijkt de eigenlijke gasprijs, zonder transmissie- en distributiekosten, ongeveer 1,37% lager te liggen. De transmissie- en distributiekosten blijven dezelfde, of het nu een standaard- of een actieve klant betreft. Tenslotte krijgt elke

klant bij ondertekening van een “Luminus Actief” contract ook 120 Happy Days punten, hetgeen een waarde vertegenwoordigt van €3.

104. Tabel 5 geeft een overzicht van de Eurostat-typeklanten (en hun jaarverbruik), die in de navolgende analyse als referentie zullen worden gebruikt.

Tabel 5: overzicht van de Eurostat-typeklanten voor gas

Klantentype	Jaarlijks verbruik (kWh)
D1	2326
D2	4652
D3	23560
D3b	34890
D4	290750

Tabel 6 geeft een overzicht van de prijsverschillen in termen van de totale prijs van toepassing op een klant met een “Luminus Standaard Gas”- en een klant met een “Luminus Actief Gas”-contract, voor de distributienetbeheerders die Luminus hebben aangeduid als standaardleverancier.

Tabel 6: Het prijsverschil tussen een standaard- en actieve klant op 1 mei 2005 (in % van de prijs van de actieve klant), zonder Happy Days punten

	IVEG	PLIGAS	WVEM
D1	4,58%	4,62%	4,29%
D2	2,93%	2,98%	2,74%
D3	1,50%	1,41%	1,44%
D3b	1,37%	1,27%	1,31%
D4	1,13%	1,04%	1,12%

Bron: Luminus

105. Op basis van de informatie verschaft door Luminus zou de totale prijs voor klanten met een “Luminus Standaard Gas”-contract in mei 2005 gewogen gemiddeld 1,41% hoger liggen dan de totale prijs voor actieve klanten met een “Luminus Actief Gas”-contract. Uit de tabel blijken aanzienlijke individuele verschillen. Zo ligt de totale standaardprijs ongeveer 4,5% hoger dan de actieve prijs voor de kleinste typeklant. Dit prijsverschil neemt af naarmate het verbruik van de klant toeneemt. Voor de typeklant met het grootste verbruik, namelijk typeklant D4, bedraagt het verschil slechts iets meer dan 1%.

Het prijsverschil tussen een standaard- en actieve klant is op zich vrij klein. Het neemt echter sterk toe naarmate het verbruik van de klant daalt. Het prijsverschil is vier à vijf keer

groter voor de klant met het kleinste verbruik dan voor de klant met het grootste verbruik. Er dient dan ook te worden nagegaan wat de redenen zijn voor deze prijsverschillen.

1.2.3. Redenen van het prijsverschil

106. In haar brief van 27 april 2005 verklaart Luminus dat het prijsverschil zijn oorsprong vindt in de zekerheid dat een actieve klant met een “Luminus Actief Gas”-contract zich voor een minimumperiode van één jaar met Luminus verbindt. Bovendien leidt de voorspelbare termijn voor betere aankoopvoorwaarden voor de leverancier zelf en een beperking van het risico aan de aankoopzijde.

De reden voor het feit dat de prijsverschillen in termen van de totale prijs kleiner worden naargelang de klant meer verbruikt, ligt in de aard van de prijszetting zelf. De vaste vergoeding is immers identiek voor alle klantentypes, waardoor het aandeel van de vaste vergoeding in de totale prijs afhangt van het verbruiksprofiel en zal dalen naarmate de klant meer verbruikt. Zo maakt bij de kleinste verbruiker de vaste vergoeding ongeveer een vierde van de totale standaardprijs uit, terwijl dit voor de grootste verbruiker amper 0,4% is. Hoe meer de klant verbruikt, hoe minder de vaste vergoeding, en dus ook de korting erop, een rol speelt.

1.3. Analyse van de situatie

1.3.1. Mededingingsrecht

1.3.1.1. Definitie van de relevante markt

Relevante productmarkt

107. Volgens de beschikkingspraktijk van de Europese Commissie en van de Raad voor de Mededinging zijn in de aardgassector zeven verschillende activiteiten te onderscheiden: de prospectie, de productie,de transmissie, de distributie, de opslag, de levering en de trading van aardgas. Deze activiteiten vallen onder afzonderlijke productmarkten, aangezien zij verschillende capaciteiten en middelen vereisen, verschillende activiteiten met zich meebrengen en de markt- en concurrentievoorwaarden voor elk van die markten verschillen. Volgens de bovengenoemde beschikkingspraktijk is de markt van de levering van aardgas op haar beurt opgesplitst in twee delen, namelijk de markt van de levering van aardgas aan

vrije of in aanmerking komende afnemers enerzijds en de markt van de levering van aardgas aan niet-vrije, of niet in aanmerking komende, of gebonden (captieve) afnemers anderzijds[33]. Bovendien is de markt van de levering van aardgas op haar beurt nog eens onderverdeeld in enerzijds de markt van de levering van laagcalorisch gas, dit is L-gas, en anderzijds de markt van de levering van hoogcalorisch aardgas, dit is H-gas. Luminus is actief op beide markten.

De situatie die hier wordt geanalyseerd, betreft het prijsverschil voor levering van H-gas- en L-gas tussen de standaardklanten en de actieve klanten van Luminus. De relevante markten zijn dus de markt van de levering van L-gas aan in aanmerking komende afnemers en de markt van de levering van H-gas aan in aanmerking komende afnemers. Aangezien de conclusies over de leveringen identiek zijn voor L-gas en H-gas, worden die twee markten hier gemakshalve als één markt beschouwd.

Relevante geografische markt

108. Naar analogie van de analyse over de elektriciteitsmarkt en overeenkomstig de beschikkingspraktijk van de Europese Commissie en van de Raad voor de mededinging is de relevante geografische markt het hele Belgische grondgebied, aangezien de in aanmerking komende afnemers zich bij alle in België gevestigde leveranciers mogen bevoorraden[34]. Aangezien de concurrentiedruk van de operators die in de buurlanden van België zijn gevestigd, beperkt blijft, vormt de Belgische markt *in casu* de terzake doende relevante markt[35].

1.3.1.2. Artikel 82 van het E.G.-Verdrag en artikel 3 van de mededingingswet

109. Artikel 82 van het E.G.-Verdrag en artikel 3 van de mededingingswet verbieden ondernemingen met een dominante positie om misbruik te maken van deze machtspositie op de betrokken markt of een wezenlijk deel ervan. Artikel 82 van het E.G.-Verdrag voegt hieraan nog het extra criterium toe, namelijk dat door het misbruik de handel tussen de lidstaten ongunstig moet kunnen beïnvloed worden.

[33] Beslissing van de Europese Commissie, Zaak COMP/M.1573 Norsk Hydro/Saga; Beslissing van de Raad voor de Mededinging nr. 2003-C/C-58 van 4 juli 2003.
[34] Beschikking van de Europese Commissie, Zaak COMP/M.1573 Norsk Hydro/Saga; Beslissingen van de Raad voor de Mededinging nr. 2003-C/C-58 tot 63, van 4 juli 2003.
[35] Beschikking van de Europese Commissie, Zaak COMP/M.3318 ECS/Sibelga, 19 december 2003.

Gelet op de cijfers die de federale en regionale regulatoren gezamenlijk hebben gepubliceerd[36], heeft Luminus in haar segment, namelijk de Belgische markt van de levering van gas aan in aanmerking komende afnemers, een marktaandeel van minder dan 5%. Zij kan bijgevolg niet worden beschouwd als een onderneming die de daadwerkelijke mededinging kan belemmeren in dit marktsegment. Zij is niet sterk genoeg om zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, afnemers en uiteindelijke consumenten te gedragen. Bijgevolg bekleedt Luminus geen dominante positie in de zin van artikel 82 van het EG-Verdrag en artikel 3 van de mededingingswet. Een nadere analyse van deze artikelen is dan ook niet nodig.

1.3.2. Handelsrecht

110. Overeenkomstig artikel 1 van de besluitwet van 1946 is elke prijs ongeoorloofd indien hij aanleiding geeft tot de verwezenlijking van een abnormale winst[37]. De vaststelling van een ongeoorloofde prijs die aanleiding geeft tot abnormale winst in de zin van artikel 1 van de besluitwet van 1946 vereist geen enkele mathematische berekening van de precieze kostenstructuren en de winstmarge[38]. De ongeoorloofde prijs en de abnormale winst worden concreet beoordeeld op basis van objectieve gegevens[39]. Hiertoe wordt onder meer rekening gehouden met de marktsituatie, de exploitatiekosten van de onderneming, de marktprijs, de gebruikelijke winstmarges, de gebruikelijke kortingen enzovoort.[40] Indien de prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, correct zijn, zouden de (hogere) prijzen die aan de standaardklanten worden gefactureerd, een hogere dan normale winst kunnen betekenen. Indien de prijzen die aan de standaardklanten worden gefactureerd, correct zijn, zouden de (minder hoge) prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, een lagere dan normale winst kunnen betekenen.

---

[36] Persbericht CREG, VREG, CWaPe, BIM: De ontwikkeling van de elektriciteits- en aardgasmarkten in België, jaar 2004.
[37] H. SWENNEN, “De prijsreglementering”, *T.P.R.* 1979, p. 460.
[38] J. STUYCK, “Prijsreglementering” in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.) Strafrecht *en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 7; *Cass*. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p. 4.
[39] Cass. 25 november 1997, *www.cass.be*, nr. JC97BP5_6, p.4.
[40] P. DE VROEDE, “De normale prijs” (noot onder Corr. Turnhout 13 maart 1989), *R.W.* 1989-1990, p. 1099; J. STUYCK, “Prijsreglementering” in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.) *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen, Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 13; *Cass*. 25 november 1997, *www.cass.be*, n° JC97BP5_6, p. 2.

111. Onder de retailklanten bevinden zich residentiële klanten die kunnen worden beschouwd als consumenten in de zin van de wet op de handelspraktijken), en professionele klanten die daar niet onder kunnen worden gerekend, zodat deze wet alleen op de eerste categorie van afnemers van toepassing is. Artikel 40 van de wet op de handelspraktijken verbiedt elke handelaar een product met verlies te koop aan te bieden of te verkopen. Met een verkoop met verlies moet worden gelijkgesteld: elke verkoop die slechts een uiterst beperkte winstmarge verschaft, rekening houdend met de prijzen en met de algemene kosten. Artikel 40 van de wet op de handelspraktijken zou niet van toepassing zijn indien levering van aardgas als een dienst zou worden beschouwd. Overeenkomstig het Europese standpunt terzake[41] beschouwt de CREG aardgaslevering echter als de verkoop van een product, zodat artikel 40 van de wet op de handelspraktijken wel degelijk van toepassing is (alleen voor de residentiële klanten).

112. Afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur zou Luminus door het prijsverschil tussen standaardklanten en actieve klanten ofwel abnormaal hoge winsten kunnen maken,[42] ofwel met een abnormaal lage winstmarge en zelfs met verlies kunnen verkopen. Dit gedrag zou een schending betekenen van artikel 1 van de besluitwet van 1946 en voor de residentiële klanten eveneens van artikel 40 van de wet op de handelspraktijken.

113. Het is zeer goed mogelijk dat het prijsverschil tegelijk tot abnormale winsten en tot verliezen leidt. In dit geval gaan de prijzen voor standaardklanten en die voor actieve klanten respectievelijk gepaard met een abnormaal hoge winst enerzijds en met een abnormaal lage winst en zelfs een verlies anderzijds. Het probleem blijft in dit geval hetzelfde: de besluitwet van 1946 en, wat betreft de residentiële klanten, de wet op de handelspraktijken zouden evenzeer worden geschonden, maar twee keer en voor beperktere kwantitatieve verschillen.

114. Wat de residentiële klanten betreft, brengt elke schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946 of van artikel 40 van de wet op de handelspraktijken een schending van artikel 94 van de wet op de handelspraktijken met zich mee wanneer de betrokken praktijken oneerlijk zijn en de belangen van de consumenten worden of kunnen worden

[41] HvJ, 23 oktober 1997, zaak C-158/94, *Jur*. 1997, p. 5789; Aff. n° COMP/M.1557-EDF/Louis Dreyfus.
[42] Cass. 25 november 1997, *Arr. Cass.* 1997, p. 1212.

geschaad. Het loutere prijsverschil op basis van het product waarvoor de eindafnemer betaalt, vormt op zich geen oneerlijke of onwettige praktijk in de zin van de wet op de handelspraktijken. Indien echter verkoop met verlies of realisatie van abnormale winsten kan worden bewezen, heeft men ten overstaan van residentiële klanten te maken met onwettige praktijken in de zin van artikel 94 van de wet op de handelspraktijken.

Rechtvaardigingsgronden

115. Het argument dat verwijst naar de zekerheid, verbonden met de minimumperiode waarvoor een actieve klant met een “Luminus Actief Gas”-contract zich bindt met Luminus, kan het prijsverschil tussen een “Luminus Standaard Gas”- en een “Luminus Actief Gas” -contract verklaren. Deze grotere zekerheid leidt immers tot lagere kosten voor de leverancier.

Zo realiseert de leverancier een besparing op de marketing- en promotiekosten ten aanzien van de actieve klanten, omdat hij erop kan rekenen ze gedurende een bepaalde tijd in zijn klantenportefeuille te hebben. Hij hoeft daarom zijn klant niet permanent te benaderen om hem te overtuigen klant te blijven.

Nochtans mag men dit effect in de markt van de levering van gas niet overschatten, gelet op de lage switchingsgraad die men (ook in andere landen) vaststelt, vooral voor de kleine afnemers. Een bijkomend voordeel van de met zekerheid gekende duurtijd van het contract bestaat volgens Luminus in de beperking van het risico aan de aankoopzijde en de daaruit resulterende betere aankoopvoorwaarden.

Gezien het feit dat de hoogte van het prijsverschil gewogen gemiddeld slechts 1,41 % bedraagt, bieden beide argumenten samen een voldoende verklaring voor de hoogte van het vastgestelde prijsverschil.

116. Beide argumenten verklaren echter niet de variatie in de prijsverschillen over de diverse klantentypes heen. Het prijsverschil in relatieve termen wordt kleiner naarmate de klant meer verbruikt. De reden voor deze variatie is het feit dat het aandeel van de vaste vergoeding, en dus ook van de korting erop, in de totale prijs sterk afhangt van het verbruiksprofiel van de klant.

De aangehaalde redenen voor de korting op de vaste vergoeding zijn de lagere marketingkosten en het gedaalde aankooprisico, veroorzaakt door de vastgelegde minimum contractduur bij de actieve klanten met een “Luminus Actief Gas”-contract. Aangezien het grootste deel van deze kosten, hoewel variabel voor de leverancier, een vast bedrag per klant uitmaken, ongeacht het verbruik van die klant, is het aanvaardbaar dat een daling in deze kosten wordt doorgerekend aan het vaste onderdeel in de contractprijs van de klant. Bijgevolg is het te verantwoorden dat de totale procentuele prijsverschillen variëren over de klantentypes heen.

1.3.2. Conclusie

Gelet op de argumentatie aangehaald door Luminus en gelet op de hoogte van het prijsverschil in termen van de totale prijs, dat gewogen gemiddeld slechts 1,41 % bedraagt, besluit de CREG dat Luminus geen overdreven winsten noch overdreven lage winstmarges genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946, artikel 40 of artikel 94 van de wet op de handelspraktijken.

2. Businessklanten

2.1. Historiek

117. Bij het opstellen van onderhavige studie is de prijsstructuur gehanteerd door Luminus voor het segment van de businessklanten nog steeds dezelfde als deze geanalyseerd in de studie van de CREG van 11 maart 2004. In haar brief van 27 april 2005 gaf Luminus wel nog enige verduidelijkingen omtrent de redenen voor de vastgestelde prijsverschillen. Deze aanvullende informatie is, samen met de oorspronkelijke analyse uit de studie van 11 maart 2004, in de onderhavige studie geïntegreerd.

De hieronder uiteengezette analyse is gebaseerd op de prijzen die toepasselijk waren in de periode van inwerkingtreding van het huidige prijssysteem, namelijk eind 2003 - begin 2004. Zoals aangehaald in paragraaf 4 kunnen op het moment van goedkeuren van onderhavige studie kleine wijzigingen opgetreden zijn in de geldende distributie- en transmissienettarieven, en belastingen en heffingen, die echter de conclusies op geen enkele manier beïnvloeden.

2.2. Situatie

118. Deze categorie van klanten betreft grote tot zeer grote verbruikers/ondernemingen. Over de contracten voor de levering van gas aan deze klanten worden individuele onderhandelingen gevoerd tussen de leverancier en elk van deze klanten. Het resultaat van zulke onderhandelingen kan zijn dat een onderneming soms een andere prijs krijgt dan een andere onderneming in dezelfde situatie. Daarom onderzoekt de CREG bij deze categorie niet de resultaten van deze individuele onderhandelingen, maar wel de onderhandelingsmarges waarbinnen er onderhandeld wordt of kan worden vanwege Luminus.

2.2.1. Prijsstructuur

119. De prijsstructuur gehanteerd door Luminus is deels verschillend naargelang het een standaardklant, dan wel een actieve klant betreft.

120. Luminus deelt aan deze klanten een basisprijs mee. Deze basisprijs wordt voor elke klant berekend op basis van zijn verbruik gedurende de voorbije 12 maanden. Elke klant die een contract van bepaalde duur sluit, krijgt een korting van 5%, met een bijkomende termijnkorting van 0,5 % bij ondertekening van een contract met een looptijd van twee jaar en 1 % bij ondertekening van een contract met een looptijd van drie jaar. De standaardklanten krijgen geen kortingen waardoor het prijsverschil tussen een standaardklant en actieve klant met een contract van bepaalde duur minimum 5 % en maximum 6 % bedraagt.

121. Een actieve klant heeft ofwel een contract van onbepaalde duur ofwel een contract van bepaalde duur. Wanneer deze klant een contract van onbepaalde duur heeft, kan hij op elk moment een actieve leverancierskeuze maken. Hij kan zijn contractuele relatie met Luminus in zulk geval opzeggen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt. Wanneer deze klant een contract van bepaalde duur heeft, wordt dit contract stilzwijgend automatisch verlengd voor opeenvolgende perioden van één jaar. De klant kan zijn contractuele relatie met Luminus opzeggen, teneinde de stilzwijgende verlenging te voorkomen, mits hij een opzegtermijn van één maand voor het einde van de lopende contractsperiode eerbiedigt.

Een standaardklant heeft een contract van onbepaalde duur en kan zijn contractuele relatie met Luminus beëindigen mits hij een opzegtermijn van één maand eerbiedigt.

2.2.2. Het prijsverschil

122. Op basis van de informatie die Luminus aan de CREG verstrekt heeft, blijkt dat de prijs van een actieve klant met een contract van bepaalde duur tussen 5 % en 6 % lager ligt dan de prijs die hij als standaardklant had moeten betalen. Het prijsverschil neemt toe naarmate de duur van het contract groter wordt: het bedraagt 5 % voor een éénjarig contract 5,5 % voor een tweejarig contract en 6 % voor een driejarig contract. Het prijsverschil varieert niet in functie van het verbruik van de klant. De prijs die een actieve klant met een contract van onbepaalde duur moet betalen is dezelfde als de prijs die hij als standaardklant had moeten betalen.

123. Een prijsverschil tot 6% is op het eerste gezicht niet verwaarloosbaar. Er dient dan ook te worden nagegaan wat de redenen zijn voor het vastgestelde prijsverschil.

2.2.3. Redenen van het prijsverschil

124. Luminus geeft verschillende redenen op voor de vastgestelde prijsverschillen.

Luminus baseert de omvang van haar korting op de door haar gemaakte risico-inschatting verbonden aan de (on)zekerheid de klant al dan niet minstens een volledig jaar in zijn portfolio te hebben. Dit risico wordt gevormd door drie verschillende factoren. In de eerste plaats laat een contract van bepaalde duur, en de hiermee gepaard gaande zekerheid een vaste hoeveelheid aardgas voor een welbepaalde periode aan te kunnen kopen, Luminus toe een bepaalde volumekorting af te dwingen bij haar eigen leveranciers. De tweede factor wordt gevormd door de capaciteitskost (dit is de kost van het capaciteitsrisico). Het wegvallen van verschillende klanten op een *citygate* kan immers het synchroniteitsvoordeel op de capaciteitsterm substantieel verkleinen of zelfs volledig teniet doen (= 10% voordeel op de capaciteitsterm) gezien het beperkte aantal aardgasklanten. Dit heeft een rechtstreekse invloed op de prijs die de klant betaalt. Bij een actieve klant met een contract van bepaalde duur valt dit capaciteitsrisico weg aangezien een dergelijke klant zijn contract niet zomaar kan opzeggen. Tenslotte speelt hier ook het winter/zomer-argument een belangrijke rol (gelieve terzake paragraaf 36 te raadplegen). Al deze factoren hebben

betrekking op het risico om de vraag en het aanbod te doen overeenstemmen. De financiële impact ervan wordt door Luminus op 5 % geschat.

Omdat bovendien de korting die Luminus krijgt van haar eigen gasleverancier toeneemt met de duur van de afnameperiode wordt de korting gemoduleerd tussen 5 % en 6%. Voor een tweejarig contract krijgt de klant bovenop de 5%-korting een termijnkorting van 0,5%, voor een driejarig contract is dit 1%.

2.2. Analyse van de situatie

2.3.1. Mededingingsrecht

125. Gelieve terzake paragrafen 107 tot en met 109 te raadplegen.

2.3.2. Handelsrecht

126. Overeenkomstig artikel 1 van de besluitwet van 14 mei 1946 houdende verscherping van de controle der prijzen is elke prijs ongeoorloofd indien hij aanleiding geeft tot het verwezenlijken van een abnormale winst[43]. De vaststelling van een ongeoorloofde prijs die aanleiding geeft tot een abnormale winst in de zin van artikel 1 van de besluitwet van 1946 vereist geen enkele mathematische berekening van de precieze kostenstructuren en de winstmarge[44]. De ongeoorloofde prijs en de abnormale winst worden concreet beoordeeld op basis van objectieve gegevens[45].

Hiertoe wordt onder meer rekening gehouden met de marktsituatie, de exploitatiekosten van de onderneming, de marktprijs, de gebruikelijke winstmarges, de gebruikelijke kortingen enzovoort.[46] Als de prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, correct zijn, zouden de (hogere) prijzen die worden gefactureerd aan de standaardklanten, een winst kunnen betekenen die hoger is dan de normale winst. Zijn de prijzen die aan de

[43] H. SWENNEN, "De prijsreglementering", *T.P.R.* 1979, p. 460.
[44] J. STUYCK, "Prijsreglementering" in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.), *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 7; *Cass.* 25 november 1997, www.cass.be, nr. JC97BP5_6, p. 4.
[45] Cass. 25 november 1997, www.cass.be, nr. JC97BP5_6, p.4.
[46] P. DE VROEDE, "De normale prijs" (noot onder Corr. Turnhout 13 maart 1989), *R.W.* 1989-1990, p. 1099 ; J. STUYCK, "Prijsreglementering" in A. VANDEPLAS, P. ARNOU, S. VAN OVERBEKE (red.) *Strafrecht en strafvordering. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen, Kluwer, losbladig, bijgewerkt tot december 2002, p. 13; *Cass*. 25 november 1997, www.cass.be, nr. JC97BP5_6, p. 2.

standaardklanten worden gefactureerd, correct, dan zouden de (lagere) prijzen die aan de actieve klanten worden gefactureerd, kunnen betekenen dat de winst lager is dan normaal.

127. Aangezien het om businessklanten gaat, is er sprake van professionele klanten die niet als consumenten kunnen worden beschouwd in de zin van de wet op de handelspraktijken, zodat deze wet niet van toepassing is.

128. Afhankelijk van de onderliggende kostenstructuur zou Luminus wegens het prijsverschil tussen de standaardklanten en de actieve klanten ofwel abnormaal hoge winsten kunnen maken[47], ofwel met abnormaal lage winstmarges en zelfs met verlies kunnen verkopen. Dit gedrag zou een schending betekenen van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

129. Het is zeer goed mogelijk dat de tarifering tegelijk tot abnormaal hoge en abnormaal lage winsten leidt. In dat geval gaan de prijzen voor de standaardklanten en die voor de actieve klanten respectievelijk gepaard met een abnormaal hoge winst enerzijds en met abnormaal lage winst en zelfs verlies anderzijds. Het probleem blijft in dit geval hetzelfde: de besluitwet van 1946 zouden evenzeer worden geschonden, maar twee keer en voor kleinere kwantitatieve verschillen.

Rechtvaardigingsgronden

130. Het argument van de volumekorting is aanvaardbaar, aangezien de aankoop van grotere volumes normaliter leidt tot prijskortingen. Hetzelfde geldt voor het winter/zomerargument.

Het argument van de capaciteitskost kan weliswaar correct zijn als er een synchroniteitsvoordeel bestaat. Dit is echter niet noodzakelijk het geval en bovendien is het argument moeilijk te controleren aangezien Luminus geen kwantitatieve informatie geeft met betrekking tot het verschil in prijszetting en de relatie met dit capaciteitsrisico.

[47] Cass. 25 november 1997, *Arr. Cass.* 1997, p. 1212.

Het argument dat de termijnkorting hoger is voor een driejarig contract dan voor een tweejarig of een éénjarig contract omwille van het feit dat Luminus van haar leverancier betere voorwaarden krijgt, is aanvaardbaar omdat een langere duur van een contract, zoals reeds hierboven uiteengezet (zie onder andere paragraaf 43), er normaliter voor zorgt dat de leverancier betere voorwaarden kan bedingen.

Er zijn derhalve voldoende redenen die kunnen verklaren waarom een actieve klant met een contract van bepaalde duur, afhankelijk van de precieze duurtijd van zijn contract, tussen de 5% en de 6% minder moet betalen dan een standaardklant.

131. Het feit dat de prijs die een actieve klant met een contract van onbepaalde duur moet betalen dezelfde is als de prijs die hij een standaardklant moet betalen, wordt verklaard doordat de prijszetting en contractsvoorwaarden voor beide klantengroepen dezelfde zijn.

132. Uit de voorgaande paragrafen blijkt dat Luminus voldoende economisch verantwoorde objectieve argumenten aanreikt voor het verlenen van de vastgestelde korting van 5 à 6% aan de actieve klanten met een contract van bepaalde duur. Er zijn dus voldoende objectief gerechtvaardigde argumenten voorhanden om de prijsverschillen tussen de standaardklanten en actieve klanten te rechtvaardigen Daarom besluit de CREG, rekening houdend met het feit dat bij de beoordeling van artikel 1 van de besluitwet het totale resultaat van een onderneming in rekening wordt genomen en dat het totale prijsverschil tussen 5% en 6% ligt, dat Luminus geen overdreven hoge of lage winsten genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

133. Omdat er voldoende objectief gerechtvaardigde economische argumenten voorhanden zijn om het gebrek aan prijsverschil tussen standaardklanten en actieve klanten met een contract van onbepaalde duur te rechtvaardigen, wordt geconcludeerd dat het gebrek aan prijsverschil tussen beide aanvaardbaar is. De CREG besluit bijgevolg dat Luminus hier geen overdreven hoge of lage winsten genereert. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

2.3.3. Conclusie

134. Gelet op de argumentatie aangehaald door Luminus, besluit de CREG dat Luminus geen overdreven winsten noch overdreven lage winstmarges genereert bij de levering van gas aan businessklanten. Er is bijgevolg geen schending van artikel 1 van de besluitwet van 1946.

III. INFORMATIEVERSTREKKING EN COMMUNICATIE VAN LUMINUS AAN DE STANDAARDKLANTEN OVER PRIJZEN EN ALGEMENE VOORWAARDEN

1. “Retailklanten”: residentiële klanten en kleine zelfstandigen

135. In de reclamecampagne die Luminus heeft gevoerd om haar afnemers in te lichten over het nieuwe prijssysteem voor elektriciteit dat zij vanaf 1 november 2004 zou toepassen, heeft zij haar standaardklanten op laagspanning een geïndividualiseerde aanbieding gedaan. Via deze aanbieding werden de standaardklanten ingelicht over zowel de algemene voorwaarden als de nieuwe prijsvoorwaarden die van toepassing waren op hun situatie als standaardklant maar ook als actieve klant.

Wat betreft het nieuwe prijssysteem voor gas dat ze vanaf 1 mei 2005 zou toepassen, heeft Luminus al haar bestaande klanten (zowel gas- als elektriciteitsafnemers, en zowel actieve als standaardklanten) in febuari 2005 reeds een individuele mailing bezorgd om hen op de hoogte te brengen van de tariefwijziging voor gas.

Bovendien werden de nieuwe prijzen gecommuniceerd via internet, telesales, deur-aan-deur-verkoop en advertenties.

Luminus heeft de standaardklanten dus voldoende geïnformeerd, maar heeft dat *ad hoc* gedaan, naar aanleiding van de wijziging van haar prijssysteem. De CREG moedigt Luminus dan ook aan om vaste informatiekanalen ter beschikking van haar standaardklanten te stellen zodat die laatsten zich te allen tijde op de hoogte kunnen stellen van de verschillende prijzen en voorwaarden van Luminus. De website van Luminus (www.luminus.be) bevat alle nodige informatie, maar aangezien niet iedereen een internetaansluiting heeft, is het zeer wenselijk dat Luminus dit aanvult met een ander informatiekanaal dat voor iedereen gemakkelijk toegankelijk is.

Bovendien zijn de leveranciers krachtens artikel 1 van het koninklijk besluit van 3 april 2003 houdende de facturatie van elektriciteit en gas verplicht om het tarief voor de transmissie en

het tarief voor de distributie afzonderlijk te vermelden op de facturen aan elektriciteitsafnemers die aangesloten zijn op het laagspanningsnet en aan gasafnemers waarvan het jaarlijkse verbruik lager is dan of gelijk is aan 60.000 kWh. Hoewel deze verplichting alleen voor de facturatie en niet voor de informatiekanalen geldt, meent de CREG dat het duidelijker en transparanter zou zijn indien Luminus elke prijscomponent (de eigenlijke energieprijs, de transmissietarieven en de distributietarieven) afzonderlijk zou vermelden in de informatie die zij verstrekt aan haar klanten, en dat de klanten op die manier de prijs van Luminus gemakkelijker zouden kunnen vergelijken met die van concurrerende leveranciers. De CREG stelt echter vast dat Luminus haar prijs per kWh als een totale prijs voorstelt in de informatiekanalen die zij gebruikt. De totale Luminus-prijs omvat echter niet alleen de eigenlijke energieprijs, maar ook de transmissie- en de distributiekosten, met als gevolg dat de klant niet elk van deze componenten afzonderlijk kan identificeren.

2. Businessklanten

136. De informatie die voor handen was bij de opening van de markt op 1 januari 2003 was *'last minute'* informatie. Om dit ongemak enigszins te compenseren, heeft Luminus alle klanten uitstel gegeven tot 25 januari 2003 om alsnog met terugwerkende kracht te kiezen voor een actief contract in plaats van een standaardcontract. Dit werd bekend gemaakt aan de klanten door middel van individuele mailings, waarin ook verwezen werd naar een infolijn waar alle nodige informatie over prijzen en algemene voorwaarden kon verkregen worden. Er werden dus prijsoverzichten verstuurd.

De CREG stelt vast dat de website van Luminus de nodige informatie biedt over de algemene voorwaarden en dat op die website weliswaar niet de prijzen vermeld staan die gelden voor actieve klanten en standaardklanten, maar dat elke prijsinformatie *on line* kan worden opgevraagd of via een op de site vermeld telefoonnummer. De CREG beschikt niet over elementen aangaande andere manieren waarop deze afnemers zouden worden geïnformeerd, maar aangezien het om industriële klanten en grote ondernemingen gaat, mag men aannemen dat deze klanten voor het merendeel over een internetaansluiting beschikken en dat deze manier van informeren bijgevolg volstaat.

CONCLUSIE

137. In de studie van 11 maart 2004 omtrent de prijsverschillen tussen standaard- en actieve klanten op de markt voor de levering van elektriciteit en aardgas doken in bepaalde klantensegmenten een aantal problemen op, die wezen op een schending door Luminus van het handelsrecht. Concreet vermoedde de CREG een schending van de besluitwet van 1946 in het segment van de elektriciteitsafnemers met een gemiddeld maandvermogen van 100 kW of minder en maandelijkse manuele aflezing van het vermogen, aangezien Luminus geen enkele verklaring gaf voor de hoge prijsverschillen die er geconstateerd werden. Om dezelfde reden vermoedde de CREG een schending van de besluitwet van 1946 bij de professionele gasafnemers. Bovendien keurde de CREG – hoewel geen strikte schending van het handelsrecht vastgesteld werd – sterk de prijsverschillen af in het segment van de elektriciteitsafnemers met een aansluitingsvermogen van meer dan 56 kVA en vaste vermogensterm, evenals de variatie in de prijsverschillen tussen standaard- en actieve elektriciteitsafnemers in het retailsegment. In de periode die volgde op de studie van 11 maart 2004 heeft Luminus de CREG bijkomende informatie verschaft omtrent haar prijszetting en eveneens een aantal wijzigingen in haar prijsstructuren doorgevoerd, waardoor de oorspronkelijke problemen grotendeels opgelost werden.

De prijsverschillen tussen standaard- en actieve klanten die resulteren uit het nieuwe prijssysteem dat Luminus sinds 1 november 2004 toepast op haar retailklanten voor elektriciteit, kunnen objectief worden gerechtvaardigd en zijn dus geoorloofd en juridisch aanvaardbaar. Analoog zijn ook de verschillen die resulteren uit het prijssysteem dat Luminus vanaf 1 mei 2005 toepast op de markt van de levering van gas aan retailklanten, en de verchillen die resulteren uit het prijssysteem dat Luminus toepast op de businessklanten voor gas geoorloofd en juridisch aanvaardbaar.

Wat betreft de prijsverschillen die voorkomen op de markt van de levering van elektriciteit aan businessklanten, heeft de CREG geoordeeld dat er geen schending is van de besluitwet van 1946. Voor de businessklanten met een gemiddeld maandvermogen van meer dan 100 kW zijn de prijsverschillen geoorloofd en juridisch aanvaardbaar zonder meer. Voor de andere businessklanten bestaan op het moment van het schrijven van de onderhavige studie twee parallelle prijssystemen. Bij de vrijmaking van de markt bood Luminus de actieve klanten in dit segment een fix-contract aan, dat hen een vaste prijs garandeerde. Standaardklanten of actieve klanten die zich niet voor een minimimperiode aan Luminus wensten te binden, kregen een flex-contract. Echter, dit prijssysteem bleek midden 2003 niet meer te beantwoorden aan de economische realiteit, zodat Luminus de verkoop van de fix-

contracten stopzette. Sommige eerder getekende fix-contracten lopen nog steeds door, en de prijsverschillen die resulteren uit dit systeem zijn juridisch geoorloofd en aanvaardbaar. Vanaf midden 2003 bood Luminus de klanten die erom vroegen een '*cost plus'*-contract aan, dat geen vaste prijs garandeerde maar volgens Luminus wel kostenreflecterend was. De voorwaarden van de flex-contracten wijzigden niet. De prijsverschillen tussen een '*cost plus'*-contract en een standaard- of flex-contract blijken echter zeer sterk te variëren en kunnen zowel positief als negatief zijn. Dit heeft tot gevolg dat het globale prijsverschil, voor alle klanten samengenomen, vermoedelijk beperkt blijft en dus geen juridische overtreding vormt. Desondanks keurt de CREG de hoge individuele prijsverschillen af en is ze van oordeel dat de standaardprijzen in dit segment niet aangepast zijn aan de huidige economische realiteit en – per klant bekeken – niet kostenreflecterend zijn. Bijgevolg verzoekt de CREG Luminus haar standaardprijzen in dit segment spoedig te herzien. Tevens dringt de CREG er bij Luminus sterk op aan dat ze in tussentijd elke klant inlicht voor wie het '*cost plus*'-contract een hogere prijs zou impliceren dan de standaard- of flex-prijs.

Wat betreft de informatieverstrekking naar de klanten toe, stelt de CREG vast dat Luminus haar klanten vooral *ad hoc* informeert, namelijk wanneer prijswijzigingen optreden. Verder is haar website de belangrijkste bron van informatie. De CREG oordeelt dat dit voldoende is, al vindt zij het wenselijk dat voor de retailklanten ook een ander informatiekanaal beschikbaar is, aangezien niet elk van deze klanten een internetaansluiting heeft.

~ ~ ~ ~

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

Bernard LACROSSE
Directeur

Christine VANDERVEEREN
Voorzitter van het Directiecomité
Directeur