

# **REGULERINGSKOMMISSIE VOOR ENERGIE IN HET BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST**

## **Ontwerp van **STUDIE** op eigen initiatief**

betreffende

**De groepsaankopen van elektriciteit en gas in het  
Brussels Hoofdstedelijk Gewest**

opgesteld op basis van artikel 30bis, §2,2° van de ordonnantie  
van 19 juli 2001 betreffende de organisatie van de  
elektriciteitsmarkt in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest

**Maart 2017**

**Voor consultatie van 19 april 2017 tot 22 mei 2017.**

## Inhoudsopgave

1	Juridische grondslag.....	3
2	Context.....	3
3	Inleiding.....	4
4	Definities van de actoren van de groepsaankoop.....	5
5	Werking van de groepsaankoop (GA).....	10
6	Vergoeding van de verschillende partijen.....	16
7	De reële besparing van een groepsaankoop.....	17
8	De tariefsimulatoren als aanvulling bij de groepsaankoop.....	24
9	Mechanismen die vergelijkbaar zijn met een groepsaankoop.....	26
10	Impact op de markt.....	29
11	Geschiedenis en evolutie van de groepsaankopen per Gewest.....	31
11.1	Nationaal niveau.....	31
11.2	Internationaal niveau.....	33
12	Conclusie.....	34
13	Bronnen.....	36

## I Juridische grondslag

Dit advies wordt verstrekt op basis van artikel 30bis §2,2 van de ordonnantie van 19 juli 2001 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (hierna “elektriciteitsordonnantie”), dat voorziet dat Brugel belast is met de volgende opdrachten:

- 1°. *“het geven van adviezen, studies of gemotiveerde beslissingen, en het indienen van voorstellen in de gevallen die voorzien zijn door deze ordonnantie;*
- 2°. *op eigen initiatief of op vraag van de Minister of de Regering, het uitvoeren van onderzoeken en studies of het geven van adviezen, betreffende de elektriciteits- en gasmarkt.”*

Deze studie vloeit voort uit een initiatief van BRUGEL.

Deze studie beantwoordt tevens aan de vereisten van artikel 30bis, §2, 14° en 15° van deze ordonnantie, dat BRUGEL de opdracht toevertrouwt om “het niveau van transparantie toegepast door de elektriciteitsbedrijven” en “de aangerekende prijzen voor de eindafnemers” te onderzoeken.

## 2 Context

In de gewestelijke beleidsverklaring van de Regering van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest van 22 oktober 2015 staat dat de Regering, vanaf 2016, concrete maatregelen zal implementeren van het Lucht-Klimaat-Energieplan dat definitief werd goedgekeurd eind 2015.

Dit Plan steunt initiatieven voor groepsaankopen van energie om de marktwerking te verbeteren, iedereen het recht op energie te garanderen en de toegang tot energie te vergemakkelijken door de impact van de energiefactuur op het gezinsbudget te verlagen.

De groepsaankopen van energie, waarvan het hoofddoel de aankoop van energie voor een lage prijs is, zo eenvoudig en zo snel mogelijk, vormt een aanvulling op de maatregelen voor een vermindering van het verbruik die de energiefactuur van de gezinnen kunnen verlagen, meer bepaald van de meest kwetsbare gezinnen, die steeds talrijker worden en kwetsbaar zijn voor de stijging van de energieprijzen.

Het Lucht-Klimaat-Energieplan zegt ook “De overheid kan en moet een rol spelen in de ontwikkeling van deze praktijk. Misbruik moet worden “gereguleerd” en vermeden en zoveel mogelijk mensen, vooral kansarmen, moeten toegang krijgen tot het systeem om hun gas-, elektriciteits- en stookoliefactuur te verlagen.”

Deze nota heeft bijgevolg tot doel de werking van de groepsaankopen van gas en elektriciteit uiteen te zetten, te bepalen welke impact ze hebben en de rol van de regulator in dit specifieke domein van de energiemarkt te verduidelijken.

### 3 Inleiding

Sinds de vrijmaking van de energiemarkt hebben de groepsaankopen van gas en elektriciteit steeds meer succes. Het basisprincipe van de groepsaankoop is: “Samen staan de verbruikers sterker om met de leveranciers over de energieprijs te onderhandelen.”.

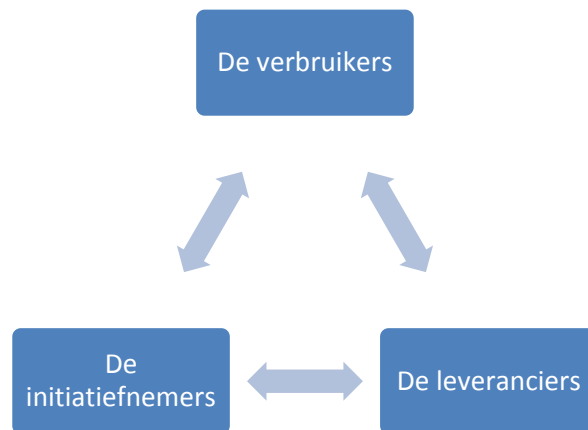
Het gaat er dus om de verbruiker actiever aan de vrijgemaakte energiemarkt te laten deelnemen om zijn energiekosten te verminderen. Dankzij de groepsaankoop krijgen de deelnemers immers tariefkortingen, want aangezien ze met velen zijn en de energieleveranciers bereid zijn op de verkoopprijs in te leveren in ruil voor een stijging van hun verkoopvolume.

De concurrentiedynamiek in deze “parallele markt” stelt de klanten die aan de groepsaankoop deelnemen in staat om te profiteren van tarieven die - in principe - concurrentiëler zijn dan de prijzen die ze zouden verkrijgen als ze individueel over hun contract zouden onderhandelen met een energieleverancier.

Het doel is dus zoveel mogelijk deelnemers te werven voor de groepsaankoop om een zo groot mogelijk volume energie te hebben en dus sterk te staan in de onderhandelingen om een zo interessant mogelijk tariefaanbod te verkrijgen.

## 4 Definities van de actoren van de groepsaankoop

De actoren van de groepsaankoop (opgestart zonder organisator) zijn: de initiatiefnemer, de leverancier en de verbruiker. De interacties tussen deze actoren worden gedefinieerd in het volgende punt.



**Figuur 1: Actoren van een groepsaankoop zonder organisator**

- **De initiatiefnemers**

De initiatiefnemers zijn beheerders van de gemeenschap die het initiatief voor de groepsaankoop nemen.

Onder de initiatiefnemers onderscheiden we:

- de lokale overheden (provincies, steden, gemeenten, OCMW's,...);
- de coöperaties (georganiseerd door de vakbonden, de ziekenfondsen, de afdelingen van politieke partijen<sup>1</sup>, ...);
- privé-rechtspersonen (kranten/tijdschriften, Test-Aankoop, de Gezinsbond, Greenpeace, ...).

---

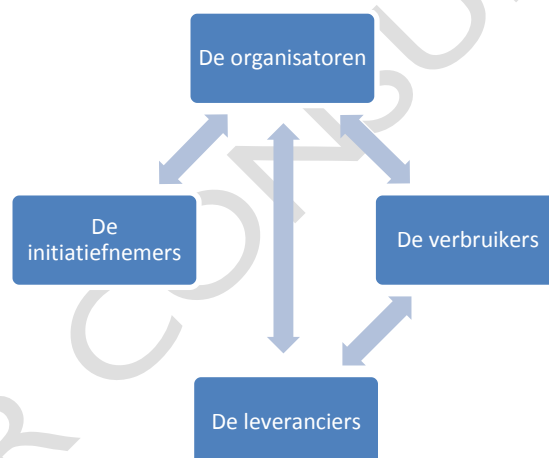
<sup>1</sup> Bijvoorbeeld de groepsaankoop die werd opgestart door de Parti Socialiste en Coopso eind 2016.

- **De organisatoren**

De organisatoren van groepsaankopen zijn privébedrijven die op aanvraag van de initiatiefnemer in het kader van een groepsaankoopproces instaan voor de communicatie, het technische aspect van de inschrijvingen (verwerking, verzameling en validering), de onderhandeling over de offertes van de geïnteresseerde leveranciers, de organisatie van de veilingen, de keuze van de offerte, de gepersonaliseerde berekening van de potentiële besparingen en de begeleiding van de klant bij zijn verandering van leverancier.

Momenteel zijn er verscheidene organisatoren van groepsaankopen op de Belgische markt. Zonder volledig te zijn, zijn de belangrijkste organisatoren vandaag:

- de bvba iChoosr, opgericht in 2008 in Nederland, ook actief in Vlaanderen.
- de nv PrizeWize, ook in Nederland opgericht in 2006, actief in België (Vlaanderen), Frankrijk, Portugal, Spanje, Groot-Brittannië, Oostenrijk, Slovenië en Italië.
- de bvba Wikipower<sup>2</sup>, opgericht in 2011 in België, voornamelijk actief in het Waals en het Brussels Gewest.
- De bvba Zero Emission Solutions<sup>3</sup>, opgericht in 2009 en actief in België.



**Figuur 2: Actoren van een groepsaankoop met organisator**

---

<sup>2</sup> Naast zijn taken als tussenpersoon in het groepsaankoopproces, adviseert Wikipower de verbruikers ook over hernieuwbare energie, de vermindering van het energieverbruik en de heronderhandeling over professionele contracten.

<sup>3</sup> ZES is een studie- en consultancybureau gespecialiseerd in de begeleiding van bedrijven bij de aankoop van energie en in de ontwikkeling van projecten voor hernieuwbare energie en duurzame ontwikkeling.

- **De energieleveranciers**

De energieleverancier sluit met de eindklant een commercieel contract af dat het verkochte product en zijn modaliteiten (contract met vaste//variabele prijs, duur van het contract, ...) gedetailleerd beschrijft.

We merken op dat er verscheidene winnende leveranciers voor een groepsaankoop kunnen zijn:

- Een leverancier per Gewest;
- Een leverancier per energietype;
- Verscheidene leveranciers in hetzelfde Gewest en voor hetzelfde energietype; de verbruiker kan dan uit het gamma aanbiedingen van deze leveranciers het aanbod kiezen dat hem het best past.

**Deelnemingsverhoudingen tussen de leveranciers en de organisatoren van groepsaankopen**

Momenteel controleert geen enkele instantie de naleving van de goede praktijken inzake de marktwerking in het systeem van de groepsaankoop.

Maar in geval van deelnemingsverhoudingen tussen de leveranciers en de organisatoren van groepsaankopen, zoals bijvoorbeeld het bedrijf WIKIPOWER bvba dat voor 100% in handen is van de gedelegeerd bestuurder van POWER ONLINE, een energieleverancier<sup>4</sup>, kan een regulerende instantie die toeziet op de goede marktwerking nuttig zijn omdat dit - onder meer - de twijfel over een mogelijk belangenconflict tussen de verschillende partijen wegneemt.

- **De verbruikers**

De verbruikers zijn de eindklanten die, nadat ze zich voor een groepsaankoop hebben ingeschreven, van een aanbod van een of meer winnende leveranciers kunnen profiteren door van leverancier/product te veranderen.

**Doelpubliek van verbruikers**

Het doelpubliek kan sterk verschillen van de ene groepsaankoop tot de andere, zowel door het communicatiekanaal dat wordt gebruikt om de campagne te promoten, als door de aard van de initiatiefnemer.

Als de verbruikers waarop de groepsaankopen zijn gericht, een niet-actieve "slapende" verbruiker is, kunnen de groepsaankopen georganiseerd door instellingen van openbaar nut immers een onderliggend doel hebben. De groepsaankopen door de OCMW's georganiseerde kunnen bijvoorbeeld tot doel hebben de factuur van gezinnen in energiearmoede te verlichten door ze gemakkelijker toegang te geven tot informatie over de

---

<sup>4</sup> Bron Graydon.

mogelijkheid om hun energiefactuur te verlagen en steun te krijgen bij de stappen om van leverancier te veranderen.

Bovendien kunnen de door die instellingen georganiseerde groepsaankopen populairder zijn dankzij hun geloofwaardigheid en het vertrouwen dat in hen wordt gesteld.<sup>5</sup>

Daarentegen kan het panel van inschrijvers op de groepsaankopen die door initiatiefnemers van het type "Test-Aankoop" worden georganiseerd bestaan uit goed geïnformeerde, actieve en zelfs zeer actieve klanten die zich regelmatig informeren over de tariefevolutes op de energiemarkt.

#### Inschrijvingsvoorwaarden voor de groepsaankoop voor de verbruiker

In de meeste gevallen kunnen, als de criteria voor de groepsaankoop<sup>6</sup> worden nageleefd, alle verbruikers zich inschrijven op voorwaarde dat het leveringspunt zich in het Gewest bevindt waar de groepsaankoop wordt georganiseerd. Het kunnen particulieren of zelfstandigen zijn, ongeacht het type meter of aansluiting waarover ze beschikken.

In sommige groepsaankopen zijn de inschrijvers overigens onderverdeeld in verschillende categorieën naargelang hun verbruiksprofiel en krijgen ze op basis daarvan een ander tarief<sup>7</sup>.

Sommige groepsaankopen die worden opgestart door "ledenorganisaties" staan open voor elk publiek (leden en niet-leden), zoals bij Test-Aankoop, andere beperken de toegang tot hun leden. Dat is bijvoorbeeld het geval bij de groepsaankoop opgestart door het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ), die wordt georganiseerd door "Zero Emission Solutions".

#### De "groene" verbruikers en de "prosumers"

Sommige groepsaankopen richten zich tot verbruikers die "groene" energie willen verbruiken en garanderen hen dat de winnende leverancier energie uit een hernieuwbare bron aanbiedt.

Voor de prosumers werd tot nu toe geen groepsaankoop georganiseerd. Voor dit specifieke verbruikerssegment worden echter andere solidariteitsinitiatieven georganiseerd, zoals het project ECOYO<sup>8</sup>, dat in 2016 werd opgestart en de stichters-leden oproept om samen deel

---

<sup>5</sup> Volgens het verslag opgesteld door ACER/CEER "Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014", over de 6 organisatoren die aan de enquête over groepsaankopen hebben deelgenomen, vermeldden 5 van hen dat het vertrouwen dat in hen wordt gesteld bepalend was voor het succes van de groepsaankoopcampagnes.

<sup>6</sup> Bijvoorbeeld een minimaal jaarlijks verbruik.

<sup>7</sup> De "slimme groepsaankopen" op initiatief van "Zero Emission Solutions".

<sup>8</sup> Ecoyo was een Belgische start-up die tot doel had lokale en duurzame elektriciteit te verkopen en die zijn activiteiten begin 2017 heeft stopgezet. In Nederland heeft "Powerpeers" een gelijkaardig initiatief opgestart.



te nemen aan nieuwe projecten voor hernieuwbare energie en mee te werken aan een 100 % groene en 100 % lokale verbruiksomgeving.

Bovendien genieten de prosumers<sup>9</sup> in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest momenteel nog van het compensatieprincipe<sup>10</sup>, maar in 2018 zal dat niet meer het geval zijn. Dit betekent dat de prosumers zullen betalen voor elke kWh die ze van het net afnemen en dus meer geneigd zullen zijn het bedrag van hun energiefactuur te verlagen.

VOOR CONSULTATIE

---

<sup>9</sup> Die over een installatie met een vermogen van minder dan 5 kVA beschikken.

<sup>10</sup> Principe dat bepaalt dat de eigenaar van een productie-installatie voor hernieuwbare energie zijn elektriciteitskosten betaalt op basis van het volume dat hij van het net heeft afgenomen, waarvan het op het net geïnjecteerde volume wordt afgetrokken.

## 5 Werking van de groepsaankoop (GA)



**Figuur 3: Organisatie van een groepsaankoop**

### **1) Uitwerking van de groepsaankoop**

Eerst en vooral moet worden bepaald voor welke producten een groepsaankoop wordt georganiseerd. Dat doet de initiatiefnemer, in overleg met de organisator.

Samen beslissen ze over de looptijd van de contracten, de geografische zone waar de groepsaankoop wordt georganiseerd (Vlaanderen, Brussel, Wallonië, België), het energietype<sup>11</sup>, de oorsprong van de elektriciteit (groen en/of grijs), de vaste of variabele aard van de een of meer producten, de communicatiecampagne voor de groepsaankoop, enz.

### **2) Organisatie van de aankoop**

Nadat deze elementen zijn bepaald, zal de organisator de verbruikers voorstellen om zich in te schrijven voor de groepsaankoop voor een bepaalde datum waarop de inschrijvingen worden afgesloten. Hij zal elke deelnemer om zijn verbruiksgegevens vragen: de deelnemer moet zijn verbruiksgegevens invullen in het inschrijvingsformulier, of de organisator kan zijn afrekening opvragen bij de netbeheerder, op voorwaarde dat hij hiervoor de toestemming heeft gekregen<sup>12</sup>.

Na deze datum zal de organisator het volume energie ramen door de verbruiksgegevens van alle deelnemers op te tellen en zo het totale volume energie bepalen waarover met de leveranciers zal worden onderhandeld.

De organisator deelt de potentiële leveranciers dan de details van het product en de te onderhandelen verbruiksvolumes mee en tracht hun interesse te wekken, zodat zoveel mogelijk leveranciers aan de veiling deelnemen en de concurrentie wordt aangewakkerd. Wie dit wenst, kan zich na deze fase voor de groepsaankoop inschrijven.

### **3) Keuze van de winnende leverancier(s)**

De ingeschreven leveranciers worden uitgenodigd om hun offerte naar de organisator te sturen.

Meestal<sup>13</sup> verloopt deze fase via een veilingstelsel waarbij aan de leveranciers wordt gevraagd om hun laagste prijs voor de energie en voor een bepaalde servicekwaliteit voor te stellen.

De veiling wordt in 3 rondes georganiseerd:

I/ In de eerste ronde worden de verschillende offertes bekendgemaakt.

---

<sup>11</sup> De meeste groepsaankopen zijn "gemengd" of uitsluitend "elektriciteit". De belangrijkste reden hiervoor is dat de groep verbruikers die belangstelling hebben voor een contract uitsluitend voor "gas" veel kleiner is. De verbruikers die zich voor een "gemengde" groepsaankoop hebben ingeschreven, kunnen echter op het einde van de procedure beslissen om enkel het voorstel "gas" te aanvaarden.

<sup>12</sup> Akkoord van de verbruiker op het inschrijvingsformulier.

<sup>13</sup> Sommige groepsaankopen werken niet met een veilingstelsel maar met, onder andere, een offerteaanvraag onder enveloppe, zodat de offertes van de concurrenten niet bekend zijn.

2/ In de tweede ronde kunnen de leveranciers een betere offerte voorstellen op basis van de resultaten die ze in de eerste ronde hebben behaald. Na de tweede ronde worden alle leveranciers op de hoogte gebracht van de winnende offerte.

3/ In de derde ronde kunnen de leveranciers hun laatste en beste offerte ten opzichte van de laagste offerte van de tweede ronde indienen.

De leverancier die de beste offerte heeft ingediend in de derde en laatste ronde, wint de veiling. Als er aan het begin van de veiling meerdere percelen werden geïdentificeerd (bijvoorbeeld een perceel per Gewest, zie het geval van Test-Aankoop hieronder), kunnen meerdere leveranciers winnaar zijn. We merken op dat in sommige gevallen de prijs niet het enige selectie criterium is. De leveranciers kunnen ook hun verschil(len) op het vlak van diensten (onderhoud van verwarmingsketels, beheer van het verbruik, ...) of het aandeel "groene" energie en de bron ervan in de verf zetten<sup>14</sup>.

Als de initiatiefnemer een beroep heeft gedaan op een organisator, zal hij instaan voor de volledige technische verwerking en de ondersteuning van de veiling.

#### **4) Informatie**

Ten slotte, als de een of meer winnaars van de veiling gekend zijn, wordt er een contract afgesloten tussen de organisator<sup>15</sup> en de winnende partij. De organisator<sup>16</sup> informeert de verbruikers die zich vooraf voor de groepsaankoop hebben ingeschreven dan over de verschillende offertes volgens hun specifieke keuzes en behoeften en over het gevolg voor hun energiekosten als ze voor de winnende offerte kiezen.

De informatie die aan de verbruiker wordt bezorgd, bevat de contractvoorwaarden en de besparing die de klant kan realiseren op basis van zijn huidig contract. Dit betekent niet dat dit voor hem de beste offerte op de markt is.

De winstberekening van de organisator is immers gebaseerd op het verschil tussen het tarief dat de klant momenteel betaalt en het tarief dat hij krijgt met de groepsaankoop, zonder rekening te houden met de andere aanbiedingen die beschikbaar zijn op de markt. Deze informatie wordt niet aan de klanten meegedeeld, omdat het aantal inschrijvingen voor de groepsaankoop dan zou kunnen verminderen.

Het is overigens belangrijk te wijzen op de niet-reglementering van de communicatie waarop de groepsaankoopcampagne is gebaseerd; de commerciële leveranciers moeten zich aan strikte regels houden voor de bekendmaking van de prijzen, maar dat is niet het geval voor de initiatiefnemers en organisatoren.

Wanneer ze gegarandeerde besparingen aankondigen, als een percentage van de jaarlijkse factuur of in euro per jaar, is het dus onmogelijk om na te gaan op basis van welke offerte(s) ze hun berekening van de geraamde winst baseren.

---

<sup>14</sup> Zonne-energie, windenergie,...

<sup>15</sup> Of de initiatiefnemer.

<sup>16</sup> Of de initiatiefnemer.

## **5) Afsluiting van het contract**

De klant krijgt dan een bedenktijd - variabel afhankelijk van de groepsaankoop - waarin hij kan beslissen of hij zich effectief voor het voorgestelde aanbod inschrijft. Tijdens die periode kan hij het aanbod vergelijken met de andere aanbiedingen op de markt op dat moment<sup>17</sup>.

Na deze termijn kan de verbruiker het ontvangen voorstel aanvaarden of weigeren. Als hij het aanvaardt, zal de organisator hem helpen bij de procedure van verandering van leverancier met een opzegtermijn van een maand bij zijn huidige leverancier en zonder kosten voor de beëindiging van het contract.

Als de verbruiker zich voor de groepsaankoop heeft ingeschreven voor de twee energietypes, maar uiteindelijk maar voor een van beide offertes (gas of elektriciteit) interesse heeft, kan hij alleen het aanbod dat hem interesseert aanvaarden.

Daarna is de rol van de tussenpersoon afgelopen: het contract wordt ondertekend tussen de leverancier en de klant.

### **Het gedrag van de verbruiker en het effectieve aantal veranderingen van leverancier (of "switch")**

Zoals reeds vermeld, voltooit de klant die de stappen heeft gezet om aan een groepsaankoop deel te nemen, het proces niet systematisch.

Ondanks de financiële winst dankzij een verandering van leverancier of een offerte voor elektriciteit en/of gas, beslissen sommige verbruikers uiteindelijk inderdaad om hun huidige contract te behouden en geen "switch" uit te voeren.

Een Britse studie heeft uitgewezen dat<sup>18</sup> de verbruiker soms reserves heeft en beslist om niet van leverancier te veranderen:

- De verbruiker vindt het financieel voordeel onvoldoende;
- De klant geeft de voorkeur aan één leverancier voor gas en elektriciteit en de voorgestelde offerte laat dat niet toe;
- Vrees voor de servicekwaliteit van de nieuwe leverancier;
- Twijfel over de transparantie van de offerte en/of de tariefomgeving van de leverancier;
- Druk uitgeoefend door de huidige leverancier/invloed van de verkopers om de klant te behouden;
- ....

Gezien deze elementen is het belangrijk dat de leverancier die een verkoopprijs is overeengekomen op basis van een geraamd volume, rekening houdt met een speelruimte, door een lager effectief te leveren volume te voorzien dan wat aanvankelijk werd aangekondigd.

---

<sup>17</sup> Met name via de tariefsimulatoren.

<sup>18</sup> "Do Consumers Switch to the Best Supplier?" (with Chris M. Wilson), Oxford Economic Papers, Catherine Waddams.

De leverancier kan overigens ook aanvaarden dat andere verbruikers die zich oorspronkelijk niet voor de groepsaankoop hadden ingeschreven, kunnen toetreden nadat de offerte is afgesloten.

Op die manier grijpt de leverancier de kans om het verschil tussen het volume energie dat werd overeengekomen op basis van de initiële portefeuille van inschrijvers en het volume energie van de portefeuille klanten die zijn offerte uiteindelijk hebben aanvaard, geheel of gedeeltelijk weg te werken.

Ter illustratie bevat de onderstaande tabel de gegevens van de<sup>19</sup> initiële inschrijvingen voor de groepsaankopen georganiseerd door "Test-Aankoop" tegenover van het aantal effectief ondertekende contracten.

	Maart 2014	September 2014	2015
# Ingeschrijvingen	70,000	95,000	66,000
# handtekeningen	15,000	19,000	16,000
%	21%	20%	24%

**Figuur 4: Percentage effectieve switches**

**Bron: Test-Aankoop.**

### Opzegging van het contract tijdens de contractperiode

- a) Opzegging van het contract afgesloten via groepsaankoop voor huishoudelijke klanten en kmo's

Als de klant in de loop van de contractperiode met de winnende leverancier van de groepsaankoop opnieuw van leverancier wil veranderen dan kan dat, altijd op voorwaarde dat hij de maand opzeg naleeft.

Het recht om op elk moment en zonder vergoeding van leverancier te veranderen, wordt aan de huishoudelijke klant en de kmo's toegekend krachtens:

- artikel 25<sup>duodécies</sup> van de ordonnantie van 19 juli 2001 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest;
- artikel VI.71, §4, 1° van Boek VI van het Wetboek van economisch recht;
- artikel 18, §2/2, van de wet van 29 april 1999 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt (hierna "electriciteitswet").

- b) Opzegging van het contract afgesloten via groepsaankoop voor professionele klanten

De twee bovenvermelde bepalingen sluiten dit recht dus uitdrukkelijk uit voor professionele klanten met een bepaald energieverbruik:

<sup>19</sup> Alle Gewesten samen.

- artikel VI.71, §4, 1° van boek VI van het Wetboek van economisch recht bepaalt dat deze bepaling niet geldt voor levering van water en gas “wanneer deze niet in beperkte volumes of in een bepaalde hoeveelheid gereed voor verkoop zijn gemaakt, of van stadsverwarming”. Met andere woorden, deze bepaling geldt niet voor professionele klanten van wie het energieverbruik boven een bepaalde drempel ligt. Deze drempel wordt bepaald door de elektriciteitswet;
- Artikel 18 van de elektriciteitswet beperkt dit recht ook tot huishoudelijke klanten en kmo's. Artikel 2, 50° van diezelfde wet definieert een kmo als volgt: “de eindafnemers met een jaarlijks verbruik van minder dan 50 MWh elektriciteit en minder dan 100 MWh gas voor het geheel, per eindafnemer, van hun toegangspunten op het transmissie-/transportnet en/of distributienet;”.

Voor de professionele klanten met een jaarlijks verbruik van meer dan 50 MWh elektriciteit en meer dan 100 MWh gas, geldt het recht om op elk moment en zonder vergoeding van leverancier te veranderen dus niet.

De professionele klanten moeten:

- de voorwaarden naleven van het energieleveringscontract dat ze met hun leverancier hebben ondertekend;
- de contractuele termijnen voor vroegtijdige verbreking van het contract naleven;
- als deze contractuele voorwaarden niet werden nageleefd, een verbrekingsvergoeding betalen aan hun opgezegde leverancier.

#### c) Verlenging van het contract

De verbruikers met belangstelling voor de offerte van de groepsaankoop zullen dus met de leverancier een energieleveringscontract afsluiten met concurrentiële prijzen voor een periode van een, twee of drie jaar<sup>20</sup>.

Na de contractuele periode, zoals vermeld in het akkoord "De consument in de vrijgemaakte elektriciteits- en gasmarkt";

-Indien de overeenkomst voorziet in de stilzwijgende verlenging, brengen de leveranciers hun klanten schriftelijk of via een duurzame drager op de hoogte van de stilzwijgende verlenging en de mogelijkheid tot opzegging van de overeenkomst. Deze kennisgeving gebeurt minstens 1 maand voor de datum die in de overeenkomst werd vastgesteld om zich te verzetten tegen de stilzwijgende verlenging. Stilzwijgende verlenging houdt in dat de bestaande overeenkomst zonder enige wijziging in het nadeel van de consument wordt verder gezet voor een nieuwe termijn.

-Indien de overeenkomst niet voorziet in de stilzwijgende verlenging, maakt de leverancier de consument een nieuw voorstel van leveringsovereenkomst over ten minste twee maanden voor de einddatum van de lopende overeenkomst. Daarbij legt hij duidelijk, ondubbelzinnig en specifiek uit op

---

<sup>20</sup> Elke 3 jaar in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest voor de huishoudelijke klanten.

welke punten de nieuw voorgestelde voorwaarden verschillen van de bestaande overeenkomst. De leverancier verzoekt de consument zijn instemming met het nieuwe voorstel uitdrukkelijk te bevestigen met een brief of andere duurzame drager, dan wel van leverancier te wisselen. Wanneer de consument tegen de einddatum van de lopende overeenkomst niet op dit verzoek heeft gereageerd, verbindt de leverancier er zich toe hem verder te blijven beleveren met het op dat ogenblik goedkoopste equivalent product van bepaalde duur dat hij op de markt aanbiedt.

De offertes voor groepsaankopen worden echter in principe opgemaakt met een lagere prijs dan de andere offertes van de leverancier en het nieuwe contractvoorstel is dus duurder. Op die manier hopen de leveranciers dat de klanten die ze door de groepsaankoop aan zich hebben gebonden het nieuwe, duurdere contractvoorstel zullen aanvaarden om hun winstmarge te recupereren, aangezien hun winst gedeeltelijk teniet is gedaan door het concurrentiële tarief dat voor groepsaankoop werd toegepast.

## 6 Vergoeding van de verschillende partijen

De relaties tussen de initiatiefnemers, de organisatoren en de energieleveranciers worden bepaald door de contracten waarin hun verantwoordelijkheden worden vastgelegd en hun vergoedingen, die met name hun kosten dekken.

De kosten die in het kader van de organisatie van een groepsaankoop worden betaald, door de initiatiefnemer of een organisator, bestaan voornamelijk uit de kosten van de communicatiecampagne voor de groepsaankoop (mailing, website, investeringen in software, in reclame, ...) en de administratiekosten en het administratief personeel (verzameling en verwerking van de gegevens, administratieve taken voor de behandeling van de inschrijving op de definitieve offerte,...).

Het communicatiebeleid van de organisatoren/initiatiefnemers in verband met de vergoedingen die de partijen aan elkaar doorstorten, kan zowel heel transparant<sup>21</sup> als veel minder duidelijk zijn.

- Vergoeding van de organisatoren

Een organisator van een groepsaankoop is een commercieel bedrijf dat erover moet waken dat zijn kosten worden gedekt door inkomsten, en zelfs dat er winst wordt gemaakt. Om zijn inkomsten te garanderen, maakt de organisator afspraken met de energieleveranciers om de te betalen commissie te bepalen.

---

<sup>21</sup> De voorwaarden voor groepsaankopen van "Zéro Emission Solutions" vermelden bijvoorbeeld duidelijk: de door ZES aangeboden diensten worden betaald door de energieleveranciers, die deze kosten doorrekenen aan de klanten. De leverancier die de groepsaankoop wint, zal een bedrag betalen van:

€ 0,75/per MWh op het elektriciteitsverbruik voor de aansluitingen met een jaarlijks verbruik van minder dan 50 MWh;

€ 0,85/per MWh op het elektriciteitsverbruik voor de aansluitingen met een jaarlijks verbruik van meer dan 50 MWh;

€ 0,375/per MWh op het gasverbruik voor de aansluitingen met een jaarlijks verbruik van minder dan 100 MWh;

€ 0,40/per MWh op het gasverbruik voor de aansluitingen met een jaarlijks verbruik van meer dan 100 MWh.



De organisatoren van groepsaankopen kunnen op verschillende manieren worden vergoed:

- door administratieve vergoedingen die worden betaald door de leveranciers die deelnemen aan groepsaankopen: de gerecupereerde kosten kunnen daarbij worden vastgesteld als een percentage op het aankoopbedrag van de levering (uitgedrukt in €/kWh) of in de vorm van een forfaitaire vergoeding (uitgedrukt in EUR/contract<sup>22</sup>) per gezin dat de aangeboden offerte aanvaardt;
- door bijdragen betaald door de leden en/of inschrijvers op de groepsaankopen;
- door een combinatie van beide.

- Vergoeding van de initiatiefnemers

Over het al dan niet doorstorten van vergoedingen aan de initiatiefnemers van groepsaankopen is zeer weinig publieke informatie beschikbaar. In 2012 zou Test-Aankoop ongeveer 25 euro commissie per contract hebben ontvangen als initiatiefnemer van een groepsaankoop. Test-Aankoop verantwoordde het bedrag aan ontvangen commissies als tussenkomst in de gemaakte kosten.

Voor de groepsaankoop in 2013 zou dit bedrag zijn teruggebracht naar 9 euro en aan leden van de organisatie zijn terugbetaald, de ontvangen commissie voor niet-leden zou niet zijn terugbetaald.<sup>23</sup>

Het bedrag van de vergoedingen van de partijen en hun parameters is dus variabel, maar wordt altijd betaald door de gebruiker en/of de leverancier.

De leverancier kan, via de groepsaankoop, zijn portefeuille massaal zien aangroeien zonder dat dit hem een groot bedrag aan reclame kost. De betaalde commissies, die zelfs hoger kunnen zijn dan de korting die aan de klant wordt toegekend, worden afgetrokken van de winstmarge per klant, die al onder druk staat door het lagere prijsniveau van de groepsaankoop.

De leveranciers zullen de energie dus tegen een lage prijs aanbieden met het doel nieuwe klanten aan te trekken en te trachten de nieuwe klanten die ze via groepsaankoop hebben verkregen te binden, en ze hopen opnieuw winst te zullen maken bij de verlenging van het contract (zie hoger). Die winst is echter niet gegarandeerd, want de klanten van de groepsaankopen zijn moeilijk te binden.

Om die redenen hebben sommige leveranciers beslist niet meer in te gaan op de offerteaanvragen van groepsaankopen en dus niet meer aan groepsaankopen deel te nemen.

## **7 De reële besparing van een groepsaankoop**

Tijdens de promotiecampagne voor de groepsaankoop is het argument van de organisatoren, die zoveel mogelijk gebruikers willen overhalen om zich in te schrijven, dat het volume-effect besparingen mogelijk maakt door het massa-effect. Om na te gaan of de potentiële winst effectief

---

<sup>22</sup> De winnende leverancier betaalt enkel het forfait voor de binnengehalde contracten.

<sup>23</sup> Bron: studie van de CREG van 19 juni 2014: "De organisatie van groepsaankopen binnen de energiemarkt".

maximaal is en er geen goedkoper aanbod bestaat dan dat van de offerte van de groepsaankoop, moet er een analyse worden gemaakt van concrete gevallen van groepsaankopen en moeten ze worden vergeleken met de tarieven van de aanbiedingen op de markt op dat ogenblik.

Hieronder geven we een concreet voorbeeld van de aanzienlijke winst die een huishoudelijke klant maakte door te kiezen voor de groepsaankoop van energie in het BHG, georganiseerd door de stad Brussel in maart 2014<sup>24</sup>, die werd gewonnen door de leverancier Electrabel Customer Solutions(ECS).

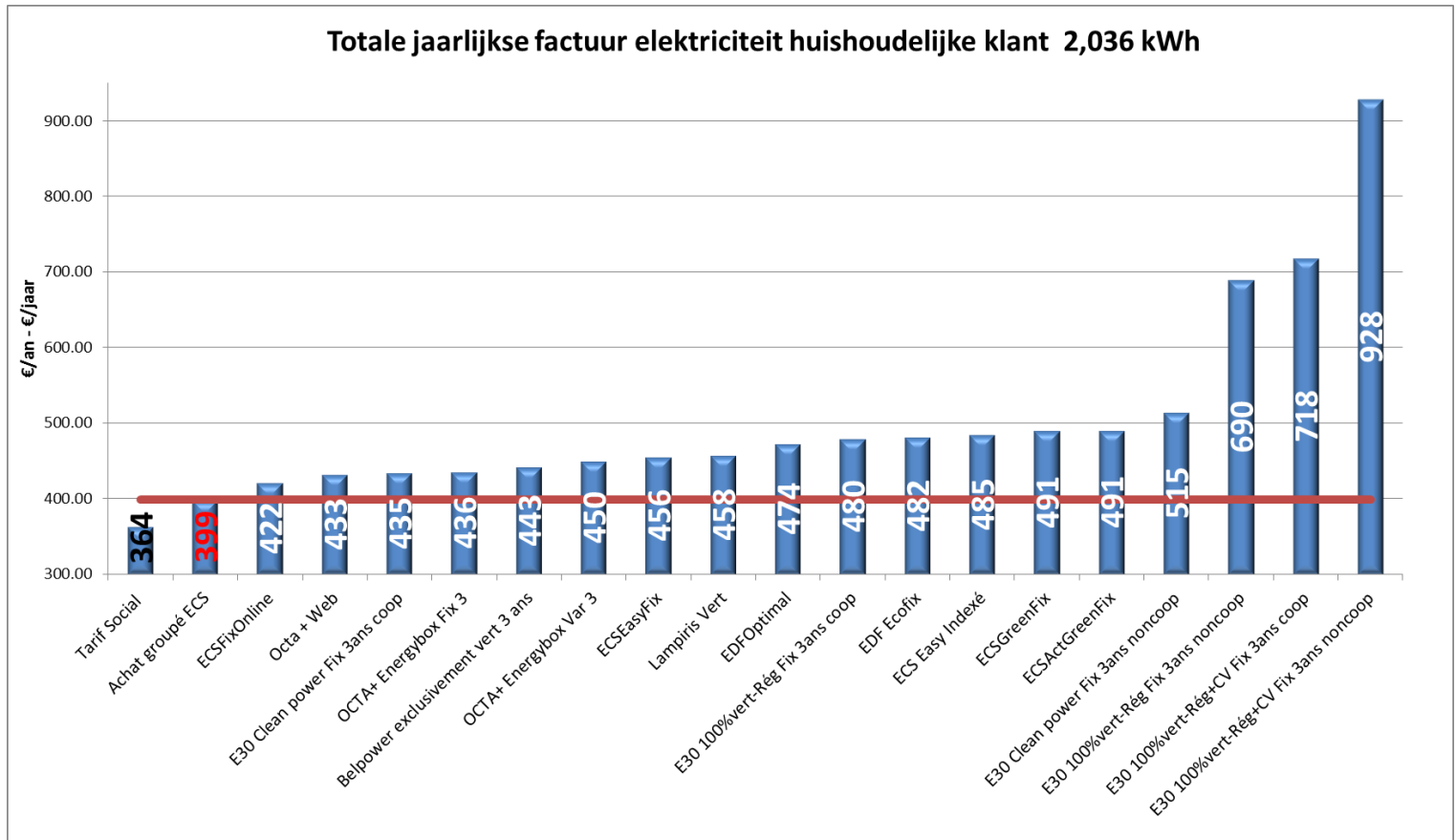
Kenmerken:

- 3000 deelnemers
- Huishoudelijke klanten
- 100% groene elektriciteit
- Variabele gasprijs
- Contract van 36 maanden
- Prijzen vastgelegd in maart 2014

---

<sup>24</sup> Zoals hieronder vermeld, zijn de initiatieven voor groepsaankopen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest beperkt en omdat het tarief dat door de groepsaankoop wordt verkregen niet altijd duidelijk aan het publiek wordt meegedeeld, maar veeleer op basis van een bespaard bedrag, is dit voorbeeld het enige dat beschikbaar is in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

A) Simulatie<sup>25</sup> voor een huishoudelijke klant met een enkelvoudige meter die 2,036 kWh<sup>26</sup> verbruikt:



**Figuur 5: Totale jaarlijkse factuur elektriciteit huishoudelijke klant - enkelvoudige meter – 2,036 kWh**

Als we deze factuur uitsplitsten, stellen we vast dat de distributiekosten, de transportkosten en de taken identiek blijven en dat er dus wordt bespaard op de post "energie" met een winst van 6% tot 340% op de totale energieprijis. Die besparing is enerzijds afkomstig van de minder hoge jaarlijkse vergoeding dan die van de andere aanbiedingen (€ 14.05 tegenover minimum € 27.35 en maximum € 250), en anderzijds van de elektriciteitskosten, die ook lager zijn dan die van de andere aanbiedingen voor deze referentiemaand.

We merken echter op dat het sociaal tarief lager blijft dan het tarief van de groepsaankoop, en op de site van de groepsaankoop wordt wel degelijk vermeld dat wie van het sociaal tarief geniet er geen enkel belang bij heeft zich in te schrijven voor de offerte van de groepsaankoop.

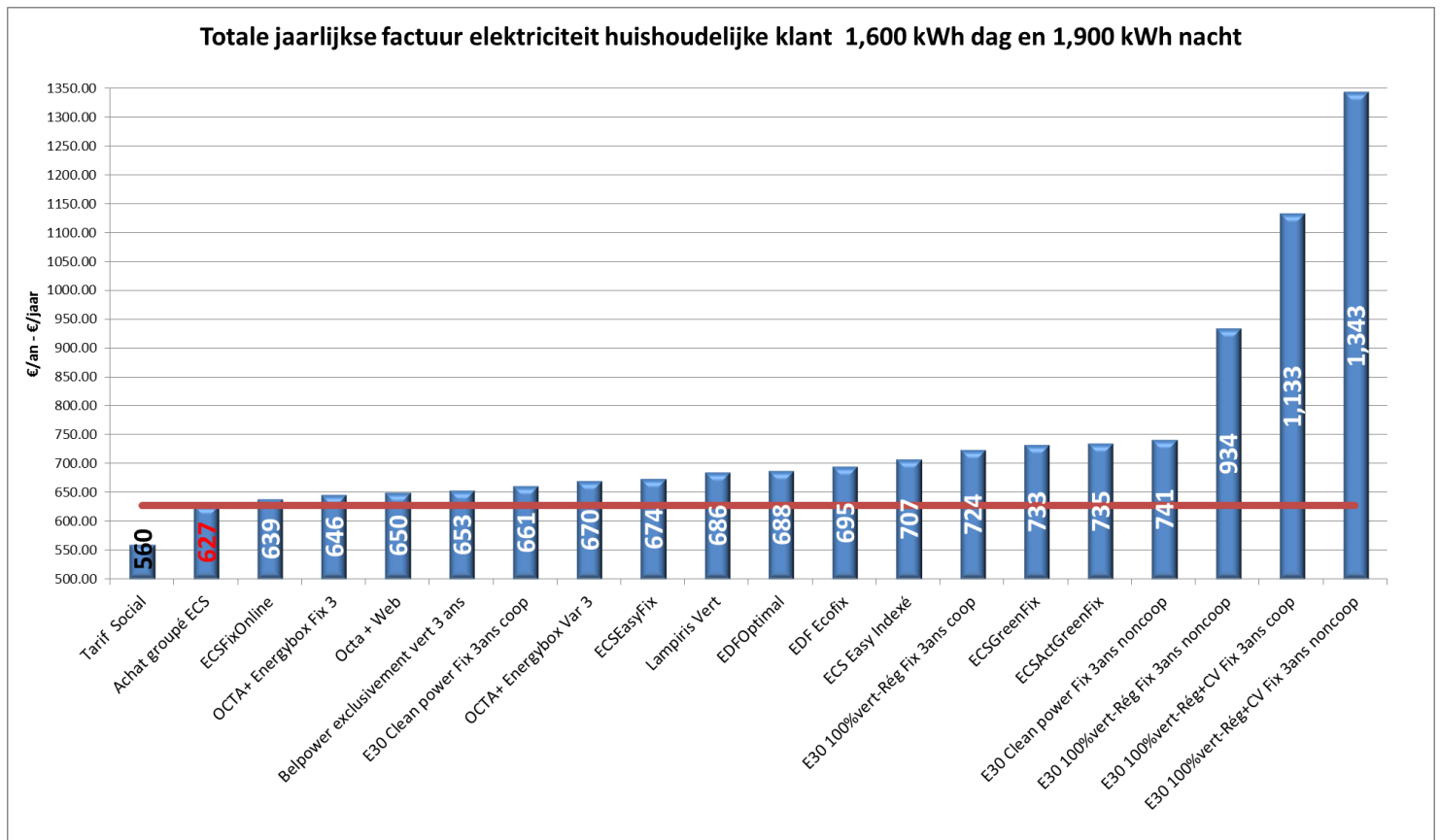
<sup>25</sup> Maart 2014.

<sup>26</sup> Elektriciteitsverbruik van de mediane Brusselse klant.

2036 kWh	Distributie	Bijdrage	Transmissie	Energie			Totaal	
				Energie	hernieuwbaar energie bijdrage	jaarlijkse gebruiksvergoeding		totaal energie
Sociaal tarief		24.30		332.28	7.05	0.00	339.33	363.63
<b>Groepsaankoop ECS</b>	<b>196.12</b>	<b>29.00</b>	<b>36.68</b>	<b>129.29</b>	<b>7.96</b>	<b>14.05</b>	<b>151.30</b>	<b>399.05</b>
ECSFixOnline	196.12	29.00	36.68	125.12	7.96	27.35	160.43	422.23
Octa + Web	196.12	29.00	36.68	132.54	8.43	30.00	170.96	432.77
E30 Clean power Fix 3ans coop	196.12	29.00	36.68	144.83	8.62	20.00	173.46	435.26
OCTA+ Energybox Fix 3	196.12	29.00	36.68	121.21	8.43	45.00	174.63	436.44
Belpower exclusivement vert 3 ans	196.12	29.00	36.68	123.18	7.77	50.00	180.95	442.75
OCTA+ Energybox Var 3	196.12	29.00	36.68	135.00	8.43	45.00	188.43	450.23
ECS EasyFix	196.12	29.00	36.68	137.96	7.96	48.34	194.25	456.06
Lampiris Vert	196.12	29.00	36.68	147.68	8.43	40.00	196.11	457.91
EDFOptimal	196.12	29.00	36.68	143.31	7.98	60.50	211.79	473.60
E30 100%vert-Rég Fix 3ans coop	196.12	29.00	36.68	169.47	8.62	40.00	218.09	479.90
EDF Ecofix	196.12	29.00	36.68	145.60	7.98	66.55	220.14	481.94
ECS Easy Indexé	196.12	29.00	36.68	154.76	7.96	60.50	223.22	485.02
ECS GreenFix	196.12	29.00	36.68	180.53	0.00	48.34	228.87	490.67
ECS ActGreenFix	196.12	29.00	36.68	181.25	0.00	48.34	229.59	491.40
E30 Clean power Fix 3ans noncoop	196.12	29.00	36.68	144.83	8.62	100.00	253.46	515.26
E30 100%vert-Rég Fix 3ans noncoop	196.12	29.00	36.68	169.47	8.62	250.00	428.09	689.90
E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans coop	196.12	29.00	36.68	407.82	8.62	40.00	456.44	718.25
E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans noncoop	196.12	29.00	36.68	407.82	8.62	250.00	666.44	928.25

**Figuur 6: Uitsplitsing van de totale jaarlijkse factuur elektriciteit huishoudelijke klant 2,036 kWh met een enkelvoudige meter**

B) Simulatie<sup>27</sup> voor een huishoudelijke klant met een tweevoudige meter die 1,600 kWh dag en 1,900 kWh nacht + weekend verbruikt<sup>28</sup> :



**Figuur 7: Totale jaarlijkse factuur elektriciteit huishoudelijke klant met een tweevoudige meter die 1,600 kWh dag en 1,900 kWh nacht + weekend verbruikt**

Net als bij de factuur van 2,036 kWh met een enkelvoudige meter, is de besparing van een huishoudelijke klant met een tweevoudige meter die 1,600 kWh dag en 1,900 kWh nacht verbruikt afkomstig van de post "energie" met een winst van 5% tot 289%. Die winst is lager dan de winst bij de factuur van 2,036 kWh met enkelvoudige meter en vertegenwoordigt een besparing van 2% tot 114% op de totale factuur in vergelijking met de andere aanbiedingen op de markt voor deze referentiemaand.

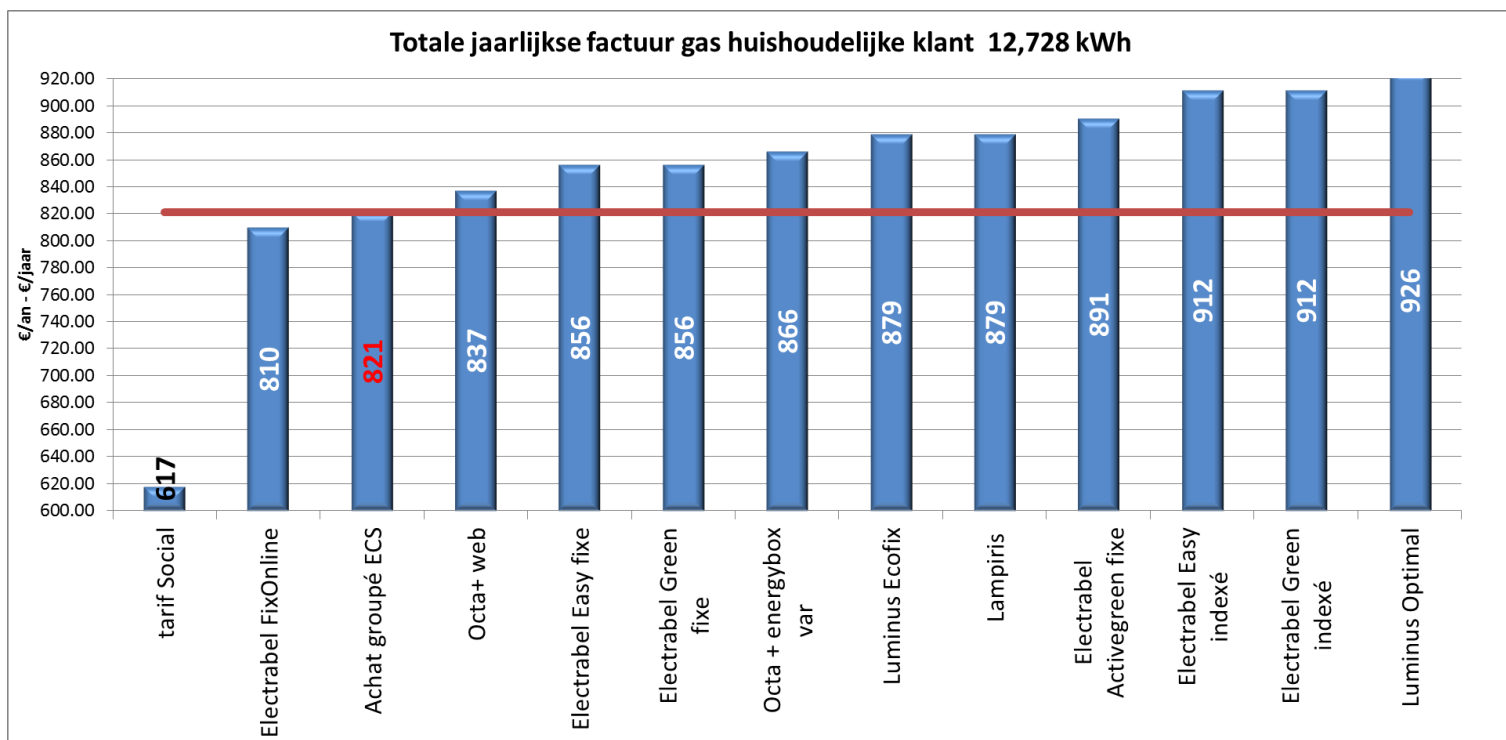
**Figuur 8: Uitsplitsing van de totale jaarlijkse factuur elektriciteit huishoudelijke klant met een tweevoudige meter die 1600 kWh dag en 1900 kWh nacht + weekend verbruikt**

<sup>27</sup> Maart 2014.

<sup>28</sup> Elektriciteitsverbruik van de gemiddelde klant Eurostat.

1600 kWh dag+1900 kWh nacht	Distributie	Bijdrage	Transmissie	Energie						Totaal
				Nacht	Dag	Nacht+Dag	hernieuwbaar energie bijdrage	jaarlijkse gebruiksvergoeding	totaal energie	
Sociaal tarief		28.83		250.94	268.37	519.30	12.11	0.00	531.42	560.24
<b>Groepsaankoop ECS</b>	<b>279.69</b>	<b>36.91</b>	<b>63.05</b>	<b>100.89</b>	<b>118.88</b>	<b>219.77</b>	<b>13.69</b>	<b>14.05</b>	<b>247.51</b>	<b>627.16</b>
ECSFixOnline	279.69	36.91	63.05	81.37	129.45	210.81	13.68	34.97	259.46	639.11
OCTA+ Energybox Fix 3	279.69	36.91	63.05	104.37	102.61	206.98	14.48	45.00	266.47	646.12
Octa + Web	279.69	36.91	63.05	114.03	112.29	226.32	14.48	30.00	270.80	650.45
Belpower exclusivement vert 3 ans	279.69	36.91	63.05	98.40	112.09	210.49	13.36	50.00	273.85	653.50
E30 Clean power Fix 3ans coop	279.69	36.91	63.05	115.13	131.71	246.84	14.82	20.00	281.66	661.31
OCTA+ Energybox Var 3	279.69	36.91	63.05	116.56	114.03	230.59	14.48	45.00	290.07	669.73
ECS EasyFix	279.69	36.91	63.05	85.32	135.37	220.69	13.68	59.65	294.03	673.68
Lampiris Vert	279.69	36.91	63.05	115.76	135.67	251.43	14.48	40.00	305.92	685.57
EDFOptimal	279.69	36.91	63.05	105.70	128.53	234.23	13.72	60.50	308.45	688.10
EDF Ecofix	279.69	36.91	63.05	102.98	131.83	234.81	13.72	66.55	315.08	694.73
ECS Easy Indexé	279.69	36.91	63.05	84.62	138.66	223.28	13.68	90.75	327.71	707.36
E30 100%vert-Rég Fix 3ans coop	279.69	36.91	63.05	138.12	151.07	289.19	14.82	40.00	344.01	723.66
ECSGreenFix	279.69	36.91	63.05	125.04	168.83	293.87	0.00	59.65	353.53	733.18
ECSActGreenFix	279.69	36.91	63.05	126.09	169.13	295.22	0.00	59.65	354.87	734.52
E30 Clean power Fix 3ans noncoop	279.69	36.91	63.05	115.13	131.71	246.84	14.82	100.00	361.66	741.31
E30 100%vert-Rég Fix 3ans noncoop	279.69	36.91	63.05	138.12	151.07	289.19	14.82	250.00	554.01	933.66
E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans coop	279.69	36.91	63.05	360.55	338.37	698.93	14.82	40.00	753.75	1133.40
E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans noncoop	279.69	36.91	63.05	360.55	338.37	698.93	14.82	250.00	963.75	1343.40

C) Simulatie<sup>29</sup> voor een huishoudelijke klant gas met een verbruik van 12,728 kWh<sup>30</sup>:



**Figuur 9: Totale jaarlijkse factuur gas huishoudelijke klant 12,728 kWh**

12728 kWh	Distributie	Bijdrage	Energie			totaal
			Energie	jaarlijkse gebruiksvergoeding	totaal energie	
Sociaal tarief		16.06	601.40	0.00	601.40	617.46
Electrabel FixOnline	265.25	31.29	495.17	18.15	513.32	809.86
Groepsaankoop ECS	265.25	31.29	516.76	8.10	524.86	821.39
Octa+ web	265.25	31.29	510.72	30.00	540.72	837.26
Electrabel Easy fixe	265.25	31.29	532.55	27.23	559.77	856.31
Electrabel Green fixe	265.25	31.29	532.55	27.23	559.77	856.31
Octa + energybox var	265.25	31.29	524.49	45.00	569.49	866.02
Luminus Ecofix	265.25	31.29	542.26	40.00	582.27	878.80
Lampiris	265.25	31.29	547.58	35.00	582.58	879.12
Electrabel Activegreen fixe	265.25	31.29	531.18	63.22	594.40	890.94
Electrabel Easy indexé	265.25	31.29	572.69	42.35	615.04	911.58
Electrabel Green indexé	265.25	31.29	572.69	42.35	615.04	911.58
Luminus Optimal	265.25	31.29	589.62	40.00	629.62	926.16

**Figuur 10: Uitsplitsing van de totale jaarlijkse factuur gas huishoudelijke klant 12,728 kWh**

<sup>29</sup> Maart 2014.

<sup>30</sup> Gasverbruik van de gemiddelde klant Eurostat.

Voor gas stellen we daarentegen vast dat er een goedkoper aanbod bestaat (1,4%) dan de offerte van de groepsaankoop. We herinneren eraan dat de verbruiker het ontvangen voorstel kan aanvaarden of weigeren en ook enkel kan inschrijven voor het voorgestelde contract voor één energie.

Samengevat zouden de besparingen die een huishoudelijke klant op zijn totale jaarlijkse energiefactuur zou hebben gerealiseerd door zich in te schrijven voor door deze groepsaankoop voorgestelde aanbod neerkomen op:

- Min. € 12, max. € 716 voor een klant die 2,036 kWh elektriciteit verbruikt met een enkelvoudige meter,
- Min. € 23, max. € 529 voor een klant die 1,600 kWh dag/1,900 kWh nacht elektriciteit verbruikt met een tweevoudige meter,
- En max. € 116 € voor een verbruik van 12,728 kWh gas.

De groepsaankopen vertegenwoordigen dus een aanzienlijk besparingspotentieel voor de verbruikers die een duur contract hebben afgesloten maar zijn niet systematisch voordeliger voor alle klanten.

## 8 De tariefsimulatoren als aanvulling bij de groepsaankoop

Zoals we in punt 5 hierboven hebben uiteengezet, stemt de berekening van de potentiële winst van de verbruiker, uitgevoerd door de organisator in het kader van een groepsaankoop, niet noodzakelijk overeen met de maximale besparing die de verbruiker zou kunnen realiseren door van energieleverancier te veranderen, omdat ze geen rekening houdt met de andere beschikbare aanbiedingen op de markt.

Het tarief dat via de groepsaankoop wordt verkregen, is dus een mogelijke opportuniteit die moet worden vergeleken met de aanbiedingen op de markt op het ogenblik dat de prijs van de offerte van de winnende leverancier wordt aangekondigd, via de tariefsimulatoren.

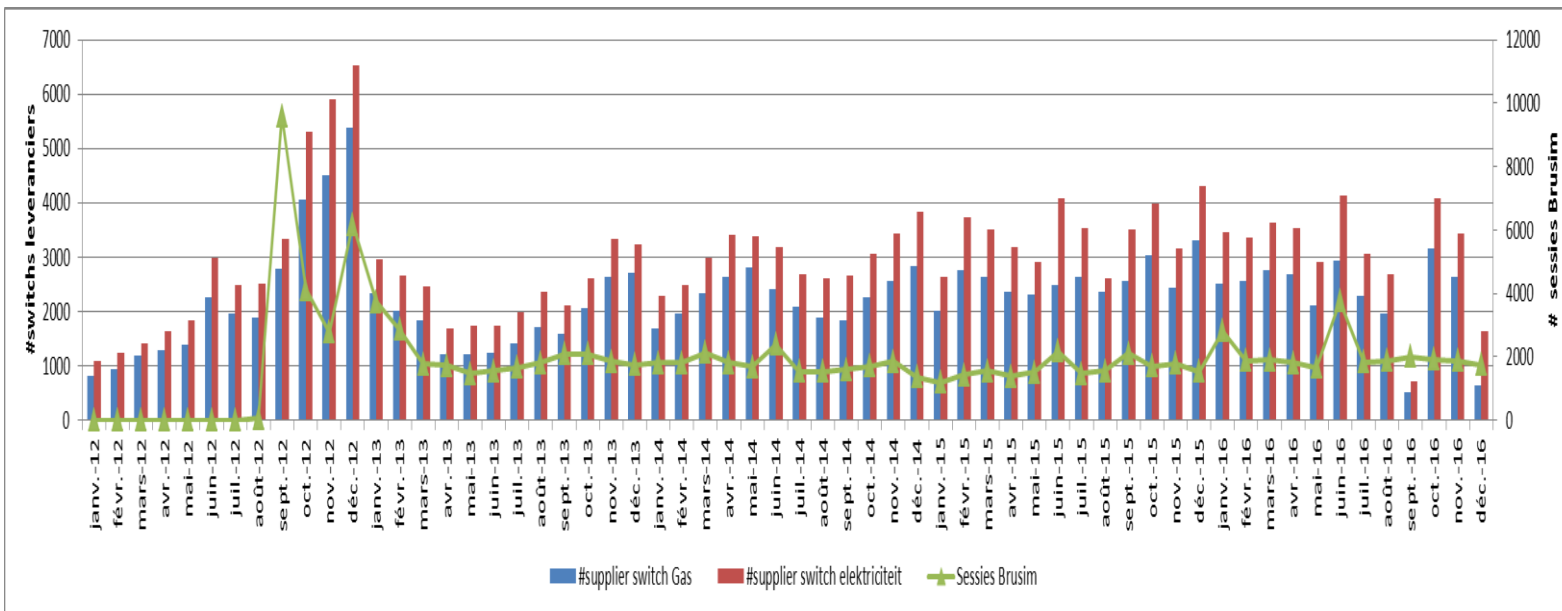
De tariefsimulatoren nemen maandelijks de aanbiedingen van de leveranciers over en stellen de verbruikers in staat om prijssimulaties te maken volgens hun verbruiksprofiel.

Ze zijn dus een hulp voor de verbruiker bij de keuze van zijn leverancier, en zoals blijkt uit de onderstaande grafiek, bestaat er een verband tussen het switchpercentage en de bezoeken aan de simulator.

De concentratie switches die we vaststellen tussen september 2012 en december 2012 in het BHG valt inderdaad samen met de piek bezoeken aan de site BRUSIM, waarvoor de lanceringscampagne



plaatsvond in de zomer van 2012, gesteund door de campagne "Durf vergelijken!"<sup>31</sup> in september 2012.



**Figuur 11: Evolutie van het effectieve switchpercentage per energie en bezoeken aan de site Brusim.**

De simulatoren worden overigens voortdurend verder ontwikkeld, in lijn met de evoluties van de energiemarkt. Op termijn zullen ze dus beter aangepast zijn aan de nieuwigheden op de markt en kunnen ze bijvoorbeeld rekening houden met de valorisatie van de energie-injecties door de gedecentraliseerde producties.

In februari 2017 heeft de CREG ook een nieuwe simulator gelanceerd, CREG SCAN.

Hij heeft het voordeel dat hij ook de slapende contracten bevat, wat momenteel niet het geval is bij de andere simulatoren. De gebruiker zal dus zijn huidige product, zelfs als hij het niet meer actief is, kunnen vergelijken met de andere prijsaanbiedingen.

Deze tool toont daarentegen enkel het "commodity"-gedeelte en niet het totale bedrag van de factuur. De gebruiker moet dus waakzaam zijn voor dit verschil ten opzichte van de andere simulatoren.

Met de CREG SCAN kan men trouwens geen simulatie uitvoeren op basis van het gepersonaliseerde verbruiksprofiel, hij neemt standaard het gemiddelde verbruik.

<sup>31</sup> Informatiecampagne om de verbruikers aan te sporen de aanbiedingen van de energieleveranciers te vergelijken en van leverancier te veranderen indien nodig, op initiatief van de FOD Economie, Middenstand en Energie.

### Labeling van de tariefsimulatoren

De prijssimulatoren met het label van de CREG voldoen meer bepaald aan de volgende kwaliteitscriteria, waarop ze ook regelmatig worden gecontroleerd:

- Onafhankelijkheid ten opzichte van elke energieleverancier;
- Onpartijdigheid, waardoor geen enkele leverancier wordt bevoordeeld of benadeeld;
- Optimale prijsvergelijking, rekening houdend met de schommelingen in het energieverbruik in de loop van het jaar en een betere vergelijking bieden van de contracten met vaste en variabele prijs;
- Gebruiksvriendelijkheid, toegankelijkheid en aanbod van correcte en volledige informatie.

Momenteel voldoen 4 simulatoren aan het charter van de CREG:

- V-test , simulator van de VREG (Vlaanderen)
- COMPACWaPE, simulator van de CWAPE (Wallonië)
- BRUSIM, simulator van BRUGEL (Brussel)
- Mijn energie (België)
- Energie-Vergelijker (België)

De andere onafhankelijk simulatoren zijn niet gelabeld door de CREG.

## **9 Mechanismen die vergelijkbaar zijn met een groepsaankoop**

Er bestaan verschillende mechanismen die vergelijkbaar zijn met de groepsaankoop die hiervoor werd voorgesteld.

Ze hebben allemaal tot doel een gemeenschap met zoveel mogelijk leden te creëren om van de laagste energieprijzen te genieten dankzij het volume waarover met de leveranciers wordt onderhandeld. De modaliteiten voor de organisatie van de groepsaankoop, de relaties tussen de verschillende actoren, hun vergoeding en het verplicht wettelijk kader zijn echter verschillend.

### **1) De referentiecentrale**

De referentiecentrale stelt een lijst op van interessante leveranciers en geeft die door aan haar leden. Om in de lijst te worden opgenomen, moeten deze laatsten de leden uitzonderlijk voordelige prijzen en voorwaarden aanbieden en zich ertoe verbinden ze te na te leven tijdens de looptijd van het aankoopcontract dat met de centrale werd afgesloten.

In tegenstelling tot de aankoopcentrale geeft de referentiecentrale geen bestellingen door voor rekening van haar leden, die zich rechtstreeks bij de in de lijst vermelde leveranciers bevoorraden.

De centrale heeft niet tot doel elk bedrijf toe te laten van haar diensten te genieten door lid te worden en een aandeel te nemen in haar maatschappelijk kapitaal. Het is een onafhankelijke

onderneming die bedrijven en lokale besturen helpt het beste contract voor gas en elektriciteit te vinden, waarbij zij enkel een toetredingsovereenkomst moeten ondertekenen.

Vanuit juridisch oogpunt speelt de referentiecentrale de rol van makelaar: ze beperkt zich ertoe de leverancier en de koper bij elkaar te brengen. Ze wordt vergoed door de leveranciers volgens de omzet die zij realiseren met haar leden, en dus hoe groter haar portefeuille zal zijn, hoe groter de vergoeding.

Het verschil met de hierboven voorgestelde groepsaankoop is dat de portefeuille voortdurend evolueert en niet wordt afgesloten na een bepaalde termijn. De prijs van de offertes wordt bijgevolg vastgelegd bij de toetreding van de klant en er is geen einddatum voor de inschrijving.

FLEXY bijvoorbeeld, een online energiemakelaar van de leveranciers, opgericht in september 2014, biedt de verbruikers (huishoudelijke verbruikers, kmo's en grote industriële bedrijven) aan hun energiefactuur te beheren door de beste voorwaarden op de markt aan te bieden. FLEXY is gratis voor particulieren en wordt vergoed via een commissie die door de leveranciers wordt gestort.

Op het einde van het contract gaat de makelaar opnieuw op zoek naar het beste aanbod om na te gaan of de verbruiker nog steeds van de beste voorwaarden geniet. Energiemakelaardij wordt ook gebruikt door de syndicus van mede-eigendommen<sup>32</sup>.

## 2) De Opdrachtcentrale

Het mechanisme van de Opdrachtcentrale wordt geregeld door de wet van 15 juni 2006 betreffende de overheidsopdrachten en bepaalde opdrachten voor werken, leveringen en diensten.

De Opdrachtcentrale organiseert overheidsopdrachten of sluit raamovereenkomsten af<sup>33</sup> die bestemd zijn voor aanbestedende overheden, overheidsbedrijven of aanbestedende entiteiten. Ze bepaalt de bestekken en voert de procedures uit die voorzien zijn door de wetgeving op de overheidsopdrachten, tot aan de gunning van de opdrachten aan een of meer leveranciers.

De gunning van de opdrachten gebeurt volgens de behoeften. De kosten van de Aankoopcentrale worden gedragen door de aanbestedende overheid.

De eindklanten (begunstigde aanbestedende overheden "BAO") hebben de keuze om wel of niet op de voorgestelde offerte in te tekenen. Als ze de offerte aanvaarden, wordt de bestelling geplaatst bij de aangeduide leverancier. Het is ook mogelijk dat nieuwe aanbestedende overheden zich bij de groep kunnen voegen bij de uitvoering van de opdracht.

De Opdrachtcentrales hebben dezelfde doelstellingen als de groepsaankopen: enerzijds de BAO laten profiteren van de voordeligste prijzen via schaalvoordelen verbonden met de grote

---

<sup>32</sup> Een van de opdrachten van een syndicus van gebouwen is het beheer van contracten met derden, met name energieleveranciers, en hij kan een beroep doen op een makelaar om voordeligere prijzen te verkrijgen voor het energieverbruik van de mede-eigenaars. In dit specifieke geval kan de syndicus ook zelf een commissie ontvangen van de winnende leverancier, wat overigens kan leiden tot een gebrek aan objectiviteit in de keuze van de leverancier.

<sup>33</sup> De raamovereenkomst is een systeem waarmee een bepaald aantal dienstverleners kan worden geselecteerd die men later opnieuw met elkaar kan laten concurreren wanneer dat nodig is.

onderhandelde volumes en anderzijds een administratieve vereenvoudiging, omdat de BAO die een beroep doet op een Opdrachtcentrale de gunningsprocedure niet zelf moet organiseren.

Voorbeelden zijn de FOR (Federale Opdrachtcentrale) die is belast met het plaatsen en opvolgen van de door haar gesloten raamcontracten ten voordele van federale overheidsdiensten (FOD's, POD's, instellingen van openbaar nut, wetenschappelijke instellingen,...): en de Opdrachtcentrale van Interfin<sup>34</sup> voor de aankoop van energie ten behoeve van de plaatselijke besturen van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, waarbij de aanbestedende overheid, in dit geval Interfin, overheidsopdrachten plaatst of raamovereenkomsten afsluit voor de levering van energie voor de lokale besturen<sup>35</sup> van de 19 Brusselse gemeenten.

### **3) De Aankoopcentrale**

De Aankoopcentrale wordt georganiseerd door een aanbestedende overheid die leveringen of diensten verwerft die bestemd zijn voor andere aanbestedende overheden, overheidsbedrijven of aanbestedende entiteiten. Ze volgt dezelfde principes als de Opdrachtcentrale.

### **4) De gezamenlijke overheidsopdracht**

Het gaat om een overheidsopdracht die door minstens twee opdrachtgevers wordt georganiseerd die gemeenschappelijke behoeften hebben, en die wordt geleid door één aanbestedende overheid die "sturende aanbestedende overheid" wordt genoemd.

De voordelen van de gezamenlijke overheidsopdracht zijn identiek aan die van de Opdrachtcentrale; op administratief vlak (er wordt één enkele opdracht geplaatst: één bestek, één gunning en één uitvoering) en op het vlak van besparingen (schaalvoordeel: volume-effect dat leidt tot een prijsvermindering).

Implementatie van een gezamenlijke overheidsopdracht:

- Voorafgaande consultatie van de geïnteresseerde personen: de opdrachtgevers overleggen en onderhandelen over de modaliteiten voor de opdracht.
- Beslissing van de niet-pilootopdrachtgevers over de modaliteiten: ze bepalen het gunningsprincipe voor de gezamenlijke opdracht en haar voorwaarden en ze duiden een sturende aanbestedende overheid aan die de gezamenlijke opdracht zal leiden. Deze etappe kan ook worden uitgevoerd via een overeenkomst die de opdrachtgevers bindt en die moet worden opgesteld door het bevoegde orgaan dat zelf het gunningsprincipe, de voorwaarden en de sturende aanbestedende overheid zal definiëren.
- Beslissing van de sturende aanbestedende overheid over deze modaliteiten.

---

<sup>34</sup> Coöperatieve intercommunale vereniging met beperkte aansprakelijkheid.

<sup>35</sup> De 19 gemeenten van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de verenigingen die ze oprichten of controleren, de 19 Openbare Centra voor Maatschappelijk Werk (OCMW's) en de verenigingen die ze oprichten of controleren, de 6 intergemeentelijke politiezones van het BHG, de intercommunales waarbij enkel de gemeenten van het BHG aangesloten zijn en de autonome gemeentelijke regieën.

- Gunning van de opdracht door de sturende aanbestedende overheid: de sturende aanbestedende overheid lanceert de opdrachtprocedure, zij ziet erop toe dat het bestek overeenstemt met de modaliteiten die de niet-sturende aanbestedende overheden hebben bepaald.
- Gunning van de overheidsopdracht door de sturende aanbestedende overheid: zij staat in voor de bekendmaking, raadpleegt de inschrijvers via onderhandelingsprocedure<sup>36</sup> en ziet toe op de uitvoering van de opdracht.

In tegenstelling tot de Opdrachtcentrales en de Aankoopcentrales kunnen de niet-sturende aanbestedende overheden niet meer uit de opdracht stappen eens ze is gegund en kunnen geen nieuwe aanbestedende overheden toetreden.

### 5) De aankoopgroepering

De aankoopgroepering is een entiteit waarvan de leden en begunstigden van de prestaties een aandeel hebben in het kapitaal. Er bestaat dus geen toetredingscontract tussen een aankoopgroepering en haar leden, de relaties worden geregeld door een huishoudelijk reglement. Nog een verschil met de groepsaankoop is dat de leverancier vooraf wordt geselecteerd, zonder te wachten tot er voldoende deelnemers zijn.

## 10 Impact op de markt

Aangezien de groepsaankopen van energie passen in een logica van marktdynamiek hebben ze onvermijdelijk een impact op deze dynamiek, zowel op het niveau van de verbruiker als van de leverancier. De onderstaande SWOT-analyse identificeert enerzijds de intrinsieke sterke en zwakte punten van de organisatie van een groepsaankoop, en anderzijds de opportuniteiten en de gevaren die in de omgeving aanwezig zijn.

---

<sup>36</sup> Een onderhandelingsprocedure is een procedure waarbij de aanbestedende overheid de voorwaarden voor de opdracht onderhandelt met een of meer economische actoren.

- Mogelijke verlaging van de energiefactuur en bijgevolg van de energieschaarste.
- Persoonlijke begeleiding aangeboden tijdens de hele actie via e-mail, telefoon en per brief, om de vragen van de consument te beantwoorden.
- Door de offertes centraliseren kunnen de leveranciers op bepaalde kosten bezuinigen.
- Betere vertrouwdheid met het complexe gegeven van de energieaankoop.
- Gemakkelijk en toegankelijk middel om "slapende" klanten actiever te laten deelnemen.

- Digitale kloof in geval van een uitsluitend digitale communicatie- en inschrijvingscampagne.
- De commissie die de leveranciers betalen, kan soms hoog zijn, wat hun winstmarge nog verlaagt.
- Lage prijs om klanten aan te trekken en te binden, risico van een tariefverhoging bij de verlenging van het contract.

**SWOT**

- Mogelijkheid voor de nieuwe leveranciers op de energiemarkt om hun marktaandeel en naambekendheid te versterken.
- Bevordert de concurrentie op de vrijgemaakte markt.
- Massive switching: stelt een leverancier in staat zijn klantenportefeuille snel zeer massaal uit te breiden zonder zware marketinguitgaven.

- Voor grote aankoopgroeperingen kunnen de absorptiecapaciteit van sommige leveranciers beperkt zijn en de eisen inzake administratieve follow-up soms te zwaar.
- Geen enkele garantie dat de offerte voor groepsaankoop de goedkoopste prijs heeft die op dat ogenblik op de markt wordt aangeboden.
- Gebrek aan transparantie van de vergoedingen die de partijen aan elkaar doorstorten.
- Massive switching: risico voor een leverancier om zijn klantenportefeuille op korte termijn zeer sterk te zien dalen.
- Organisatoren van groepsaankopen hebben geen charter van goede praktijken.
- Op termijn zouden groepsaankopen overbodig kunnen worden omdat de concurrentie toeneemt en de marges verminderen.

**Figuur 5: SWOT-analyse - Groepsaankopen van energie**

## II Geschiedenis en evolutie van de groepsaankopen per Gewest

### II.1 Nationaal niveau

De eerste initiatieven ontstonden in Vlaanderen in 2009. Eerst wilden de kranten<sup>37</sup> hun lezers van een groepsaankoop laten profiteren, daarna de Vlaamse provincies en tot slot de coöperaties. Deze groepsaankopen, die dus bestemd waren voor de Vlaamse verbruikers, waren een onbetwist succes. Het is *iChoosr*, een Nederlands bedrijf dat sinds 2008 in Antwerpen is gevestigd, dat de groepsaankopen beheerde als organisator met een quasi monopoliepositie.

Pas in 2012 breidden de eerste groepsaankopen zich uit tot heel België. Ze werden georganiseerd door *Wikipower*, een initiatief dat in 2011 is ontstaan en voornamelijk actief is in Wallonië en Brussel, en ze zouden net als in het Vlaamse Gewest elk jaar toenemen.

Momenteel zijn er meer initiatieven voor groepsaankopen van energie in het Vlaamse Gewest<sup>38</sup> en in Wallonië dan in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Dat kan met name het gevolg zijn van:

- 1) de vrijmaking van de energiemarkt, die in het Vlaamse Gewest plaatsvond in 2003, tegenover 2007 voor Wallonië en Brussel, waar de mogelijkheid om van leverancier te veranderen dus meer recent is;
- 2) het gedrag van de verbruikers, dat verschilt naargelang het Gewest: zoals blijkt uit de onderstaande tabel, is het aantal toegangspunten dat van energieleverancier is veranderd in 2014 en 2015 kleiner in het BHG dan in de twee andere Gewesten<sup>39</sup>.

---

<sup>37</sup> Meer bepaald het *Belang van Limburg*, de *Gazet van Antwerpen*, *P-Magazine*

<sup>38</sup> De laatste groepsaankoop van de provincie Antwerpen (2014) bracht meer dan 115.000 deelnemers samen, dat is bijna 20% van de bevolking van de provincie, van wie 85.000 de voorgestelde offerte hebben ondertekend, een succespercentage van 74%.

<sup>39</sup> Gezamenlijk rapport over de ontwikkeling van de elektriciteits- en aardgasmarkten in België - Jaar 2015.

	2014	2015
Brussel-elektriciteit	9,6 %	10,9 %
Vlaanderen-elektriciteit	11,9 %	15,4 %
Wallonië-elektriciteit	12,7 %	14,5 %
Brussel-gas	10,5 %	11,7 %
Vlaanderen-gas	13,9 %	17,7 %
Wallonië-gas	15,9 %	17,7 %

**Figuur 13: Relatief aantal toegangspunten die van energieleverancier zijn veranderd in 2014 en 2015**

- 3) Het aantal leveranciers dat actief is in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest is kleiner dan in de andere Gewesten, onder meer omdat ze niet geneigd zijn te leveren in het BHG waar de sociale beschermingsmaatregelen strikter zijn, waar de duur van de contractuele periode voor de energielevering aan huishoudelijke klanten langer is (3 jaar), waar de markt kleiner is en waar de bevolking waaraan wordt geleverd armer is dan in de andere Gewesten.

De onderstaande tabel toont het aantal actieve leveranciers per Gewest.

	2014	2015
Brussel-elektriciteit	19	23
Vlaanderen-elektriciteit	31	37
Wallonië-elektriciteit	28	33
Brussel-gas	14	18
Vlaanderen-gas	28	33
Wallonië-gas	27	28

**Figuur 14: Aantal gas- en elektriciteitsleveranciers actief op 31/12/2014 en op 31/12/2015<sup>40</sup>**

<sup>40</sup> "Gezamenlijk rapport over de ontwikkeling van de elektriciteits- en aardgasmarkten in België - Jaar 2015."



## 11.2 Internationaal niveau

Tot nu toe werd er nog geen internationale groepsaankoop georganiseerd in België. Toch leveren de grote leveranciers die actief zijn in de Belgische markt ook aan andere buurlanden. Door middel van een samenwerking tussen de organisatoren van verscheidene landen zou het dus mogelijk zijn om de groepsaankoop uit te breiden tot het internationale niveau.

De leveranciers die aan deze "massale groepsaankopen" zouden willen deelnemen, zouden echter moeten nagaan of ze de levering aan een dergelijke klantenportefeuille kunnen garanderen.

Op Europees niveau zien we de laatste jaren ook steeds meer "collective switching"-initiatieven.

In het jaarverslag 2014 van ACER/CEER over de resultaten van de follow-up van de elektriciteits- en gasmarkt, blijkt uit een studie over groepsaankopen die bij de leden van de BEUC werd georganiseerd<sup>41</sup> dat, tussen 2011 en 2014, niet minder dan 800.000 verbruikers van leverancier zijn veranderd na 37 groepsaankoopcampagnes die een totale geraamde winst van 173,9 miljoen euro hebben opgeleverd.

---

<sup>41</sup> Bureau européen des unions de consommateurs.

## **I2 Conclusie**

Dit verslag heeft de werkingsprincipes van de groepsaankopen, de voor- en nadelen die eraan verbonden zijn en hun impact op de energiemarkt toegelicht.

Het basisprincipe van de groepsaankoop van energie is vrij eenvoudig: collectief in plaats van individueel verbruik genereert meer macht bij de onderhandelingen en leidt tot betere tariefvoorwaarden. Bovendien kan de groepsaankoop een aantal obstakels voor de verandering van leverancier neutraliseren, meer bepaald dankzij de persoonlijke begeleiding bij de berekening van de potentiële winst en de administratieve stappen om van leverancier te veranderen.

"Geld besparen op de energiefactuur zonder er te veel tijd en energie aan te besteden" is dus de boodschap voor de verbruikers, zonder hen daarom te garanderen dat de offerte van de groepsaankoop de voordeligste is op de markt.

Het tarief dat via de groepsaankoop wordt verkregen, vertegenwoordigt dus een mogelijke opportuniteit om geld te besparen op de energiefactuur, die moet worden vergeleken met de aanbiedingen op de markt op het ogenblik dat de prijs van de offerte van de winnende leverancier wordt aangekondigd.

Voor de leveranciers kunnen de groepsaankopen een belangrijke offerteaanvraag genereren en kunnen de grootse groepsaankopen de marktaandelen snel beïnvloeden.

Ook blijkt dat groepsaankopen voor sommige leveranciers niet zo aantrekkelijk lijken omdat de uiteenlopende marges op de energieprijzen en de commissie die de organisatoren van deze groepsaankopen willen maximaliseren hun winst verlagen. Er wordt echter zeer weinig informatie bekendgemaakt over het bedrag van de financiële vergoedingen die de verschillende partijen aan elkaar doorstorten.

Hoewel de groepsaankopen van energie een dynamiek op de energiemarkt hebben geschapen en de concurrentie tussen de leveranciers hebben aangewakkerd, is het operationele en wetgevende kader voor verbetering vatbaar.

Ten slotte worden de tussenpersonen in het energieaankoopproces momenteel niet gereguleerd of gecontroleerd, terwijl dat voor andere spelers in de sector wel het geval is.

Het gebrek aan transparantie van de vergoedingen van deze tussenpersonen en hun interacties zou de overheidssector ertoe moeten aanzetten om een specifiek kader in te voeren dat de ontwikkeling van deze praktijk afbakt, om misbruiken te vermijden en de verbruikers te beschermen, maar ook om de transparantie van de financiële vergoedingen die de partijen aan elkaar doorstorten te verbeteren, want uiteindelijk zijn het de organisatoren die een gewaarborgd inkomen hebben.

\* \*

\*

VOOR CONSULTATIE

## I3 Bronnen

- [www.brucity-energie.be](http://www.brucity-energie.be)
- [www.wikipower.be](http://www.wikipower.be)
- [www.facq.be/fr/news/achat-groupe-denergie-comment-ca-fonctionne-et-pourquoi](http://www.facq.be/fr/news/achat-groupe-denergie-comment-ca-fonctionne-et-pourquoi)
- [www.chefdentreprise.com](http://www.chefdentreprise.com)
- [www.test-achats.be](http://www.test-achats.be)
- [www.creg.info](http://www.creg.info)
- [www.sudinfo.be](http://www.sudinfo.be)
- [www.choisir-mon-energie.be](http://www.choisir-mon-energie.be)
- [www.trends.levif.be](http://www.trends.levif.be)
- [www.wikipedia.be](http://www.wikipedia.be)
- [www.energiegroupement.be](http://www.energiegroupement.be)
- [www.flexy.be](http://www.flexy.be)
- [www.graydon.be](http://www.graydon.be)
- “Do Consumers Switch to the Best Supplier?”, Oxford Economic Papers, Catherine Waddams.
- “Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014”, ACER/CEER.
- «Les marchés publics groupés », Sylvie Bollen et Marie-Laure Van Rillaer - Décembre 2011.
- « Règlement général de la Centrale de marchés d'Interfin pour l'achat d'énergie au profit des Pouvoirs locaux de la Région de Bruxelles-Capitale. »
- « Centrale ou groupement d'achat: les bons choix juridiques », Commerce magazine.
- “Studie over de organisatie van groepsaankopen binnen de energiemarkt”, studie van de CREG 19 juni 2014.