

VREG

uw gids op de
energiemarkt

Vlaamse overheid
Koning Albert II-laan 20 bus 19
1000 BRUSSEL
www.vreg.be

Studie van de Vlaamse Regulator van de Elektriciteits- en Gasmarkt

van 20 december 2018

met betrekking tot groepsaankopen

RAPP-2018-17

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	2
2.	Overzicht bestaande groepsaankopen in Vlaanderen	3
3.	Analyse belang groepsaankopen in Vlaamse energiemarkt	6
3.1.	Aantal deelnemers en switchgraad	6
3.2.	Leveranciers in groepsaankopen	9
3.3.	Prijsniveaus	10
3.3.1.	Aanbod groepsaankopen	10
3.3.2.	Besparingspotentieel	15
3.3.3.	Verlengingstarieven	17
3.4.	Effectiviteit groepsaankopen	17
4.	Opname groepsaankopen in V-test®	19
5.	Wetgevend kader	19
6.	Conclusies	20

1. Inleiding

Groepsaankopen voor energie zijn in Vlaanderen al gedurende vele jaren ingeburgerd. Het idee erachter is om enerzijds niet-actieve ('slapende') afnemers te informeren en te mobiliseren om op een laagdrempelige en gemakkelijke manier een (nieuw) voordelig contract af te sluiten voor hun energieverbruik, en anderzijds om door het groeperen van verschillende kleine afnamevolumes een betere prijs te bekomen. Het is de bedoeling om de afnemer te ontzorgen door het zoeken naar een voordelig energiecontract en de administratie hierrond over te nemen en hem een kant-en-klaar voorstel over te maken. Ook wordt er door de initiatiefnemers van groepsaankopen belang gehecht aan het sensibiliserend effect van een groepsaankoop door de uitgebreide communicatie en informatieverstrekking errond en wordt een stijging beoogd van het aandeel groene energie in de elektriciteitsleveringen.

Er bestaan verschillende initiatieven vanuit verschillende hoeken. De populariteit en het succes van bepaalde groepsaankopen zijn ook te zien in de cijfers over het aantal klanten dat overstapt naar een andere energieleverancier die we maandelijks bijhouden.

Er bestaat echter nog geen regulatoire opvolging van deze groepsaankopen, noch inzake de organisator, noch inzake het verloop ervan. Ook is het voor de deelnemende afnemer niet evident om correct in te schatten hoe interessant het aanbod van de groepsaankoop is voor hem t.o.v. zijn huidig contract en t.o.v. de overige aanbiedingen in de markt.

Het is vanuit die optiek dat we deze studie over groepsaankopen hebben opgezet. Er wordt gekeken naar welke initiatieven er nu precies bestaan, hoe effectief deze zijn en hoe de prijzen zich situeren t.o.v. het overige marktaanbod. Verder wordt er ook een aanbeveling gegeven over de nood aan bijkomende regelgeving en opvolging.

2. Overzicht bestaande groepsaankopen in Vlaanderen

Voor deze studie kijken we enkel naar groepsaankopen elektriciteit en/of aardgas, gericht op huishoudelijke ("HH") en/of kleinzakelijke ("KZ") afnemers in Vlaanderen. Dit komt overeen met de doelgroep van de V-test¹. Bovendien beperken we ons hier tot de groepsaankopen die voor *iedere* huishoudelijke en/of kleinzakelijke afnemer in het Vlaams Gewest toegankelijk zijn en die op bepaalde tijdstippen worden georganiseerd en afgesloten². Andere initiatieven zoals groepsaankopen voor leden, groepsaankopen voor werknemers, geografisch beperkte groepsaankopen binnen Vlaanderen, energiemakelaars, alternatieve verkoopkanalen voor een specifieke leverancier, initiatieven zoals Gaele, June, Mr. Energie, enz. komen hier niet aan bod.

Een groepsaankoop verloopt doorgaans in de volgende stappen:

1. De 'initiatiefnemer' is doorgaans een lokaal bestuur (vb. provincie) of een algemeen bekende private organisatie (vb. vakbond, mutualiteit, ledenorganisatie). Hij kan veel afnemers bereiken en roept een gevoel op van herkenning en betrouwbaarheid. Ondanks wat de term doet vermoeden, ligt het initiatief tot het organiseren van een groepsaankoop niet noodzakelijk bij de 'initiatiefnemer', maar ligt die soms bij een privé onderneming die vanuit een commercieel oogpunt zijn diensten voor de organisatie van een groepsaankoop aanbiedt (de 'organisator').³
2. De initiatiefnemer werkt samen met de organisator. Beide partijen maken onderling afspraken m.b.t. de verantwoordelijkheden rond organisatie, administratie en communicatie van de groepsaankoop. De organisator ontvangt hiervoor een vergoeding onder de vorm van administratieve vergoedingen die worden betaald door de energieleveranciers die deelnemen aan de groepsaankoop per gewonnen klant. In sommige gevallen ontvangt de organisator ook een vergoeding van de initiatiefnemer, omgekeerd gebeurt het ook dat de initiatiefnemer een deel ontvangt van de vergoeding die de organisator krijgt van de leverancier(s).
3. Eventuele voorselectie van leveranciers op basis van hun kwalificatie (beoordeling door organisator van de capaciteit van de leverancier om een groepsaankoop, wat kan gepaard gaan met een grote groep nieuwe klanten, in goede banen te leiden en zijn financiële situatie).

¹ Jaargemeten afnemers (residentieel=huishoudelijk, niet-residentieel=kleinzakelijk) op laagspanning met een aansluitingsvermogen kleiner dan 56 kVA voor elektriciteit en jaargemeten afnemers met een lage drukaansluiting voor gas. De jaarlijkse energieafname is beperkt tot 50.000 kWh elektriciteit en 100.000 kWh aardgas bij de groepsaankopen (59.999 kWh elektriciteit en 149.999 kWh aardgas voor de V-test®).

² Het is niet gekend hoeveel verschillende groepsaankopen er bestaan die buiten deze vereisten vallen, maar gezien hun vermoedelijk beperkt bereik en dus beperkte relevantie, worden ze voor deze studie niet verder beoogd.

³ Omwille van een coherent begrippenkader gebruiken we hier dezelfde benamingen als in een voorgaande studie van de CREG: CREG studie (F)140619-CDC-1337 over de organisatie van groepsaankopen binnen de energiemarkt van 19 juni 2014

4. Geïnteresseerde afnemers schrijven zich vrijblijvend in. De inschrijvingen staan gedurende enkele maanden open. Inschrijving houdt geen verdere verplichtingen in voor de afnemer.
5. De organisator organiseert een veiling waarin (gekwaliceerde) leveranciers een bod kunnen indienen. De leverancier met het scherpste bod wint de veiling.
6. De organisator stuurt op basis van het winnende bod een persoonlijk voorstel naar alle deelnemende afnemers.
7. De klantgegevens van afnemers die het voorstel aanvaardden binnen de gestelde termijn worden doorgestuurd naar de betreffende energieleverancier, die de (nieuwe) klanten contracteert en de switches initieert. De klant heeft inspraak in het bepalen van de exacte switchdatum. Hier wordt wel, met ruime marge, een uiterlijke datum voor bepaald in het aanbod van de leverancier.
8. Zoals het geval is bij alle energiecontracten van bepaalde duur, blijft de klant, indien hij na afloop van het - meestal éénjarige - contract geen initiatief neemt, beleverd worden door deze leverancier. Dit kan/zal aan een andere prijs zijn dan de prijs die uit de groepsaankoop kwam.

Test Aankoop werkte anders⁴. Zij onderhandelden op voorhand met de verschillende leveranciers en stelden aan de deelnemers drie geselecteerde aanbiedingen voor met verschillende eigenschappen (groene, multi-service of goedkoopste formule). Zij hebben hun model echter gewijzigd van de klassieke groepsaankoop naar Gaele, wat ze nu verder aan het uitwerken zijn samen met de firma Enbro.

Tabel 1: Overzicht groepsaankopen elektriciteit en gas in Vlaanderen

Organisator	Initiatiefnemer	Doelgroep	Frequentie (Timing beslissingsfase)
iChoosr	Energiehuis EOS	HH in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (vierde kwartaal)
iChoosr	Mediahuis	HH in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (tweede kwartaal)
iChoosr	De Persgroep	HH in geheel Vlaanderen	Eenmalig (vierde kwartaal 2017)
iChoosr	Provincie Antwerpen	HH en KZ (aparte groepsaankopen) in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (vierde kwartaal)
iChoosr	Roularta	HH in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (eerste kwartaal)
iChoosr	SamenSterker	HH en KZ (aparte groepsaankopen) in geheel Vlaanderen	Twee maal per jaar voor HH (tweede en vierde kwartaal); Eenmaal per jaar voor KZ (vierde kwartaal)
iChoosr	VAB	HH in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (eerste kwartaal)
iChoosr	iChoosr	HH en KZ (aparte groepsaankopen) in geheel Vlaanderen	Twee maal per jaar voor HH (tweede en vierde kwartaal); Eenmaal per jaar voor KZ (vierde kwartaal)
Pricewise	Pricewise (gesteund door	HH in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (tweede kwartaal)

⁴ Actie gas en elektriciteit 2017

	Provincie Limburg via 'Limburg Stapt Over')		
Pricewise	Provincie Oost-Vlaanderen	HH en KZ (aparte groepsaankopen) in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (eerste kwartaal)
Pricewise	Provincie West-Vlaanderen ⁵	HH en KZ (aparte groepsaankopen) in geheel Vlaanderen	Jaarlijks (eerste kwartaal)
Pricewise (2012-2014)	Test-Aankoop	HH in geheel België	Jaarlijks
Test-Aankoop (2015-2017) ⁶	Test-Aankoop	HH in geheel België	Jaarlijks

De beslissingsfase is de periode waarin de afnemers die zijn ingeschreven kunnen beslissen om al dan niet in te gaan op het aanbod van de groepsaankoop. Sommige groepsaankopen worden gebundeld in één veiling. Dit is een beslissing van de organisator in samenspraak met de betrokken initiatiefnemers. De communicatie per initiatiefnemer blijft wel strikt gescheiden. Er worden ook aparte cijfers bijgehouden inzake inschrijvingen en overstappen.

Uit de documenten die we ontvingen blijkt dat er verschillen zijn tussen de initiatiefnemers inzake financiële inbreng: de ene initiatiefnemer ontvangt geld van de organisator van de groepsaankopen per afnemer die switcht op basis van het aanbod van de groepsaankoop, terwijl de andere initiatiefnemer betaalt aan de organisator. Dit resulteert uit de verschillende praktische en financiële afspraken die er worden gemaakt tussen de initiatiefnemers en de organisatoren inzake inzet van middelen rond organisatie en administratie en voor de uitwerking van het communicatieplan, voornamelijk voor wat betreft werving van deelnemers.

De provincies die initiatiefnemer zijn van groepsaankopen die in dit rapport geanalyseerd worden, werken via aanbesteding. Zo wordt een samenwerking met een organisator vastgelegd voor één of meerdere jaren. Hierbij wordt ook gelet op de goede werking bij de organisator en op zijn capaciteiten om de groepsaankoop correct uit te voeren.

Beide organisatoren actief in Vlaanderen, zijnde iChoosr en Pricewise, ontvangen een vergoeding van de winnende energieleverancier(s) per via de groepsaankoop aangebrachte klant. Voor afnemers die al klant waren bij de leverancier moet deze vaak een lagere vergoeding betalen aan de organisator dan voor een nieuwe klant.

iChoosr en Pricewise zijn commerciële bedrijven met een oorsprong in Nederland, maar zijn al verschillende jaren actief op de Vlaamse markt van groepsaankopen. iChoosr BVBA is een Belgische vennootschap met kantoor in Antwerpen, Pricewise opereert vanuit Amsterdam. Voor de opzet van deze studie hebben beide organisatoren uitgebreide informatie verstrekt over de door hen georganiseerde groepsaankopen in Vlaanderen.

⁵ De eerstvolgende groepsaankoop op initiatief van de Provincie West-Vlaanderen zal niet langer via Pricewise gaan maar via iChoosr.

⁶ Niet opgenomen in onze analyse aangezien deze groepsaankopen niet meer worden georganiseerd in deze vorm.

3. Analyse belang groepsaankopen in Vlaamse energiemarkt

3.1. Aantal deelnemers en switchgraad

De in deze studie besproken groepsaankopen zijn toegankelijk voor alle huishoudelijke of kleinzakelijke afnemers in Vlaanderen. Het is wel noodzakelijk om zich eerst in te schrijven voor de groepsaankoop om te kunnen overstappen op de winnende producten. Inschrijven kan online of in sommige gevallen ook via een (gemeentelijk) loket of per brief.

De initiatiefnemers en de organisatoren van de groepsaankopen willen zoveel mogelijk deelnemers, om een zo succesvol mogelijke groepsaankoop te kunnen organiseren. In hun communicatieplan wordt zoveel mogelijk ingezet om, naast het aanschrijven van deelnemers aan eerdere groepsaankopen die aangaven op de hoogte te willen blijven van nieuwe groepsaankopen, nieuwe deelnemers te werven. Het zijn vooral de nog niet-actieve afnemers die men hoopt te bereiken, zowel vanuit de doelstellingen van de initiatiefnemer rond sensibilisering als omwille van het feit dat daar nog een aanzienlijk besparingspotentieel zit, wat dan weer positief is voor de resultaten van de groepsaankoop, de marketing daarrond én de inkomsten van de organisator/initiatiefnemer. Dit is ook een interessante groep voor deelnemende energieleveranciers. Om actieve, prijsbewuste afnemers die geregeld van leverancier wisselen te laten ingaan op het aanbod van de groepsaankoop zijn namelijk zeer scherpe prijzen nodig wanneer hij vergelijkt met zijn lopend energiecontract. Er kan verondersteld worden dat zij, puur op basis van het prijsaanbod, verhoudingsgewijs mogelijk minder zullen overstappen en dus minder inkomsten opleveren voor de organisator/initiatiefnemer. Ook kan dit effect hebben op het aantal leveranciers dat deelneemt aan groepsaankopen, aangezien zij vooral geïnteresseerd zijn in het opbouwen van een structureel klantenbestand.

Voor onze verdere analyse in deze studie werden in de periode mei 2016-oktober 2018 24 groepsaankopen voor HH afnemers en 8 groepsaankopen voor KZ afnemers bestudeerd. Verschillende van deze groepsaankopen werden gebundeld tot één veiling:

Tabel 2: Overzicht geanalyseerde groepsaankopen periode mei 2016-oktober 2018

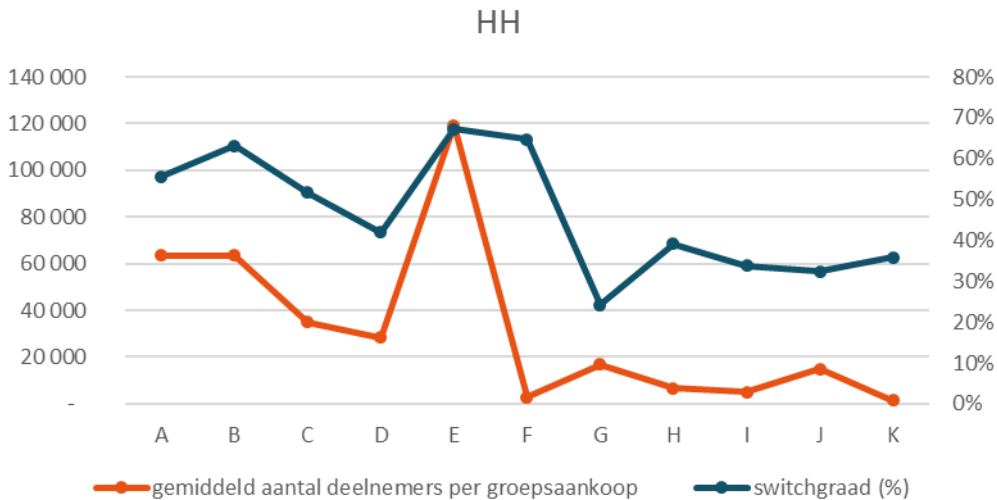
Datum veiling	Initiatiefnemer	Organisator	Doelgroep
11/05/2016	SamenSterker/Mediahuis	iChoosr	HH
8/06/2016	SamenSterker	iChoosr	KZ
12/10/2016	Provincie Antwerpen/Energiehuis EOS	iChoosr	HH
8/02/2017	VAB/Roularta	iChoosr	HH
9/02/2017	Provincies Oost- en West-Vlaanderen	Pricewise	HH
10/05/2017	SamenSterker/Mediahuis	iChoosr	HH
11/10/2017	Provincie Antwerpen/Energiehuis EOS	iChoosr	HH
25/10/2017	Provincie Antwerpen/SamenSterker	iChoosr	KZ
8/11/2017	SamenSterker/De Persgroep	iChoosr	HH
7/02/2018	VAB/Roularta	iChoosr	HH
8/02/2018	Provincies Oost- en West-Vlaanderen	Pricewise	HH en KZ
2/05/2018	Pricewise	Pricewise	HH
9/05/2018	SamenSterker/Mediahuis/iChoosr	iChoosr	HH
26/09/2018	Provincie Antwerpen/Energiehuis EOS	iChoosr	HH

10/10/2018	Provincie Antwerpen/SamenSterker/iChoosr	iChoosr	KZ
------------	--	---------	----

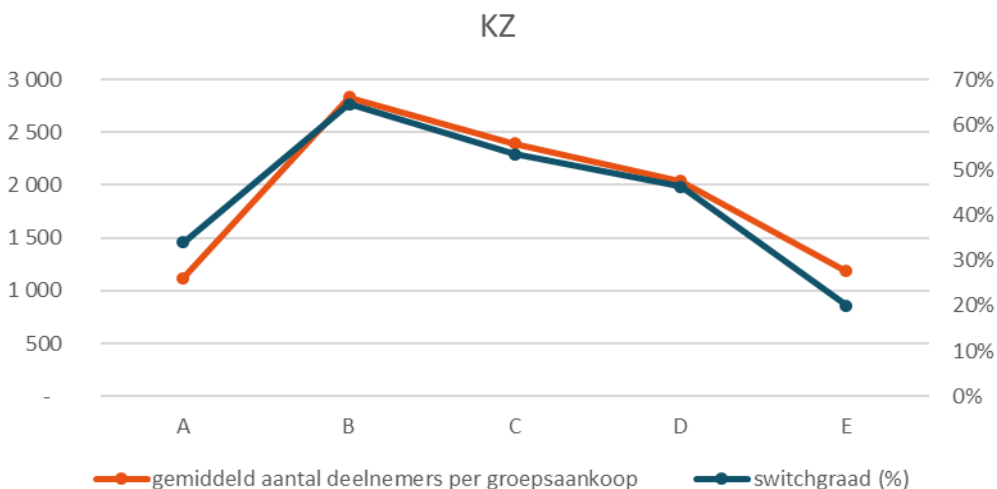
Bij de hierboven vermelde bestudeerde groepsaankopen was het gemiddeld aantal deelnemers per groepsaankoop gelijk aan 37.544 HH afnemers en 1.730 KZ afnemers. Hiervan gingen per groepsaankoop gemiddeld 50% HH en 42% KZ deelnemers in op het groepsaankoop aanbod. Wanneer we kijken naar de cijfers per groepsaankoop, dan schommelt het aantal deelnemers tussen 1.329 en 125.664 HH afnemers, en 838 en 2.830 KZ afnemers. De percentages van deelnemers die overstappen op het groepsaankoop aanbod variëren tussen 24% en 73% bij HH afnemers, en tussen 20% en 65% bij KZ afnemers.

In totaal gingen via de bestudeerde groepsaankopen in de periode mei 2016-oktober 2018 van de 901.044 HH en 13.839 KZ ingeschreven deelnemers, 521.847 HH (58%) en 6371 KZ (46%) afnemers in op het aanbod. De grotere groepsaankopen vertonen dus vaak een hoger switchpercentage.

Figuur 1: Gemiddeld aantal deelnemers aan groepsaankopen per initiatiefnemer en gemiddelde switchgraad (HH)

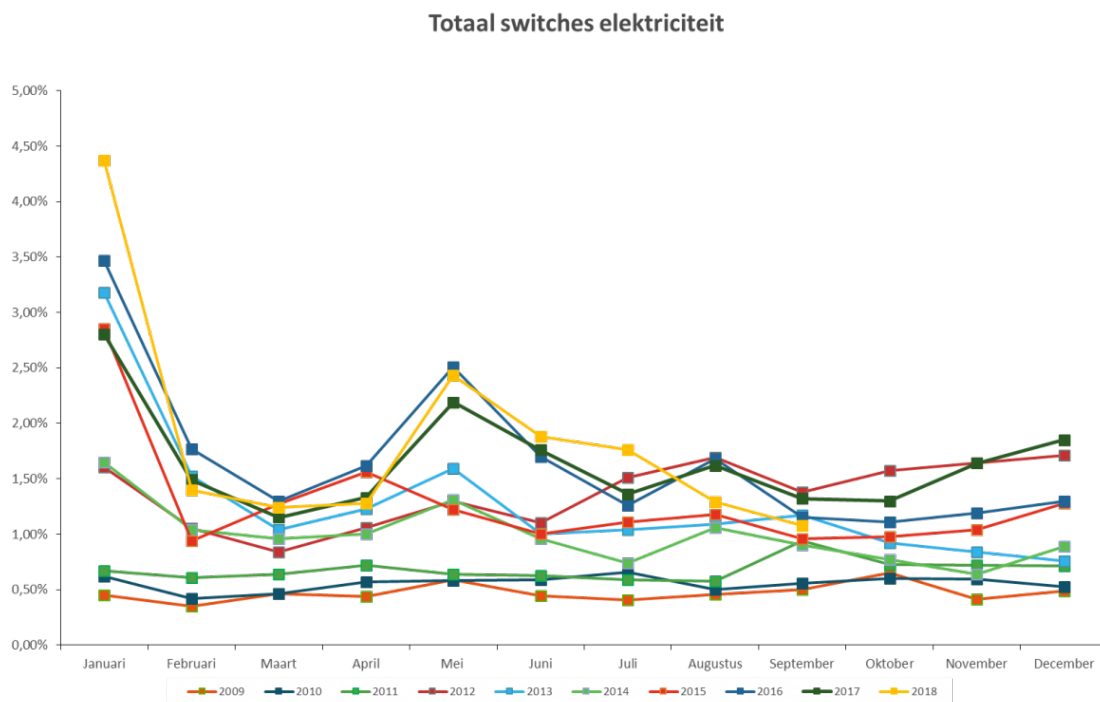


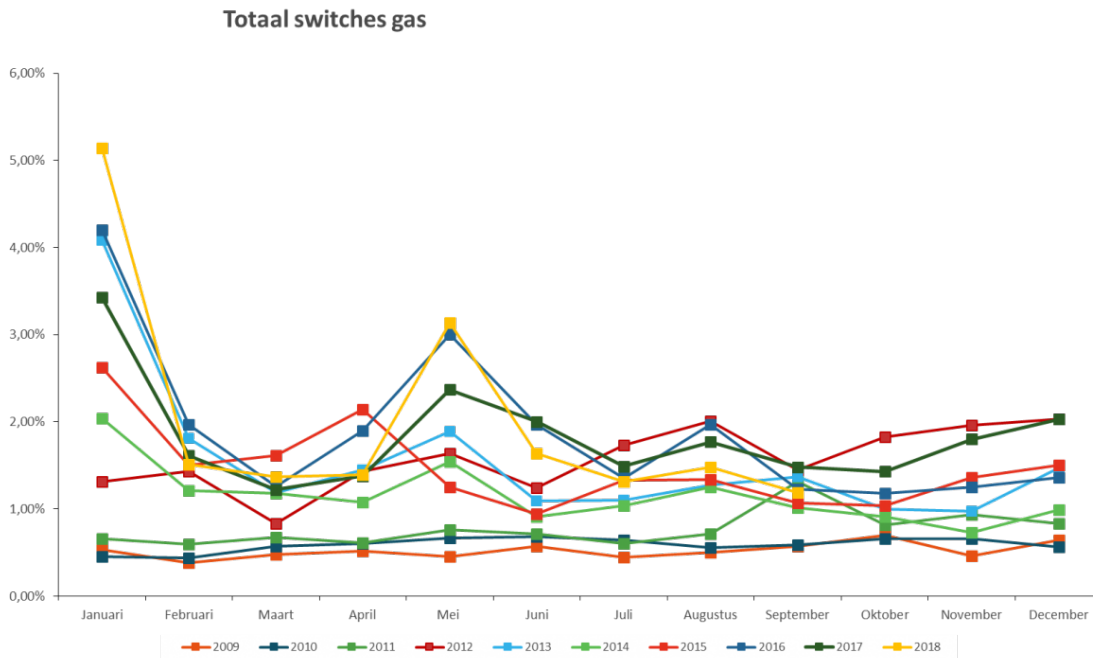
Figuur 2: Gemiddeld aantal deelnemers aan groepsaankopen per initiatiefnemer en gemiddelde switchgraad (KZ)



Wanneer we kijken naar onze switchindicator, dan valt de grootste jaarlijkse piek voor leverancierswissels in januari. Er is een tweede piek die jaarlijks blijkt terug te komen in mei. De trend voor elektriciteit en aardgas zijn vergelijkbaar. Aangezien de datum van de switch sterk kan verschillen tussen de deelnemers aan een groepsaankoop (er wordt een ruime tijds marge gelaten aan de afnemer), is het niet eenduidig te bepalen wanneer de pieken van de groepsaankopen voorkomen in de totale switches op de markt, maar gezien de significante volumes aan overstappers spelen de groepsaankopen zeker een rol in deze cijfers.

Figuur 3: Totaal switches elektriciteit (Bron VREG website)



Figuur 4: Totaal switches gas (Bron VREG website)

3.2. Leveranciers in groepsaankopen

Doorgaans worden bij het organiseren van een veiling in het teken van een groepsaankoop alle leveranciers actief in het betreffende klantensegment en met een geldige leveringsvergunning gecontacteerd door de organisator. Het kan gebeuren dat een leverancier met wie er een slechte ervaring is geweest in een vorige groepsaankoop, niet wordt aangeschreven. Leveranciers worden wel geacht financieel sterk genoeg te staan, hiertoe worden bepaalde garanties gevraagd door de organisator aan de leveranciers.

Het aantal energieleveranciers dat deelneemt aan een groepsaankoop fluctueert en het zijn niet altijd dezelfde leveranciers die deelnemen. Toch kunnen we niet rond het feit dat er gemiddeld per veiling maar vier energieleveranciers deelnemen aan groepsaankopen in Vlaanderen. Zoals later zal blijken, hoeft dit niet noodzakelijk te wegen op de tot stand komende aanbiedingen, maar het is dus altijd mogelijk dat een niet-deelnemende energieleverancier voor een bepaalde huishoudelijke of kleinzakelijke klant een aantrekkelijker regulier marktaanbod heeft dan de aanbieding die uit de groepsaankoop komt.

Een leverancier kan verschillende onderliggende redenen hebben om al dan niet deel te nemen. Sommige leveranciers nemen bijna altijd deel aan de groepsaankoop veilingen om hun klantenbestand uit te breiden of niet te laten dalen (vb. indien ze de vorige groepsaankoop wonnen). Ze stellen wel hier financieel maar een kleine tot helemaal geen marge aan over te houden.

Andere energieleveranciers nemen principieel nooit deel aan groepsaankopen. De voornaamste redenen die hiervoor worden opgegeven zijn het gebrek aan klantentrouwheid (kans dat klanten langere tijd

gecontracteerd blijven is groter indien ze de klant zelf werven), de hoge vergoedingen die ze moeten betalen aan de organisatoren en de focus op prijs bij groepsaankopen i.p.v. de kwaliteit van de service.

De veilingprocedure staat bij de organisatoren iChoors en Pricewise uitgebreid en transparant beschreven in de documenten die worden gedeeld met geïnteresseerde leveranciers bij opstart van de groepsaankoop. Deze transparantie in de procedure is belangrijk voor de bereidheid van leveranciers om deel te nemen aan de veiling.

Wel zijn er verschillen in hoe de veilingen worden opgezet en uitgevoerd. Dit resulteert in het feit dat er groepsaankopen zijn waar een deelnemer mogelijk een tweeledig prijsaanbod krijgt: een primair aanbod van leverancier A (beste prijs op basis van zijn verbruiksprofiel) en een alternatief aanbod van leverancier B (aanbod dat als beste uit de veiling kwam voor een significante groep deelnemers met een ander verbruiksprofiel, maar dus niet als beste voor de betreffende deelnemer). De deelnemer kan in dit geval kiezen op welk aanbod hij wenst in te gaan. Hij kan hierbij ook het ene aanbod kiezen voor zijn elektriciteitsafname en het andere aanbod voor zijn aardgasafname. Bij andere groepsaankopen wordt het aanbod dan weer opgesplitst in loten, wat kan leiden tot verschillende winnende leveranciers per lot: leverancier A als winnaar voor het lot 'enkel elektriciteit' en leverancier B als winnaar voor het lot 'dual fuel' (i.e. elektriciteit én aardgas). Indien een deelnemer leverancier A zou willen kiezen voor zijn elektriciteitsafname en leverancier B voor zijn aardgasafname, moet hij zich weliswaar twee keer inschrijven voor de groepsaankoop, aangezien er per inschrijving slechts één contract kan aangevraagd worden.

Beide organisatoren werken dus op een andere manier bij de veiling. Wat er wel gelijkaardig is, is de grote keuzevrijheid die de deelnemer aan de groepsaankoop heeft: keuze om al dan niet in te gaan op het aanbod, en keuze tussen de verschillende aanbiedingen indien van toepassing. Hij kan hierbij ook een andere keuze maken voor zijn elektriciteitsverbruik dan voor zijn aardgasverbruik en hoeft niet voor beide over te stappen. Dit alles maakt het voor de leveranciers moeilijk om een correcte inschatting te maken van het volume energie waarop ze bieden bij de veiling.

3.3. Prijsniveaus

3.3.1. Aanbod groepsaankopen

De leveranciers maken voor de groepsaankopen specifieke producten aan met eigen tariefkaarten. Er kan niet ingetekend worden op deze producten buiten de groepsaankoop.

Er kunnen bepaalde eisen gesteld worden aan de producten die het voorwerp uitmaken van de groepsaankoop en aan de kwaliteit van de dienstverlening. De meest voorkomende eisen zijn groene elektriciteit (i.e. elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen), éénjarige contracten, vaste prijs voor de energiecomponent (vroeger werd er geregeld een variabele prijs gevraagd voor aardgas producten⁷), pro

⁷ Oorspronkelijk werd er in de groepsaankopen een variabele prijs gevraagd voor gas omwille van het groter aanbod aan gasproducten met een variabele prijs dan met een vaste prijs. iChoors besliste al in oktober 2016 om over te stappen van een variabele naar een vaste gasprijs. Pricewise zal ook een vaste gasprijs verplicht maken. De reden voor het kiezen voor een vaste prijs is dat zo de vergelijkbaarheid correct is en de afnemer niet met een duurdere

rata aanrekening van de jaarlijkse vergoeding en het niet verplichten van domiciliëring als betalingsmogelijkheid. Ook worden er soms eisen gesteld zoals geen verplichte intekening online, geen extra kosten bij versturen van facturen per post, telefonisch bereikbare klantendienst, service levels rond bereikbaarheid en reactietijd klantendienst, etc. Deze vereisten kunnen zowel door de initiatiefnemer als door de organisator gevraagd worden en worden contractueel vastgelegd.

Voor het situeren van de prijzen van de groepsaankopen t.o.v. het aanbod in de markt op dat moment, berekenden we de jaarlijkse energiekosten (i.e. energiecomponent, jaarlijkse vergoeding en voor elektriciteit de bijdragen groene stroom en WKK; voor HH steeds incl. btw) van de winnende producten van de groepsaankopen georganiseerd in Vlaanderen in de periode mei 2016-oktober 2018 voor volgende typeafnemers:

- Da (HH elektriciteit, 600 kWh enkelvoudig tarief),
- Dc (HH elektriciteit, 1600 kWh dagverbruik en 1900 kWh nachtverbruik),
- D3 (HH aardgas, 23.260 kWh),
- Ib (KZ elektriciteit, 29.000kWh dagverbruik en 21.000 kWh nachtverbruik),
- I1 (KZ aardgas, 116.280 kWh).

We laten de nettarieven en heffingen uit de berekeningen aangezien deze voor een bepaalde afnemer dezelfde zijn, ongeacht het product.

Zoals beschreven in §3.2 kunnen er verschillende winnende biedingen uit de veiling van een groepsaankoop komen. In deze gevallen werden de prijzen van al deze aanbiedingen berekend.

Alle elektriciteitsprijzen aangeboden in de geanalyseerde groepsaankopen hadden een vaste prijs voor de energiecomponent. Voor aardgas waren er drie aanbiedingen met een variabele prijs (SamenSterker/Mediahuis, mei 2016, HH; SamenSterker, juni 2016, KZ; Provincies Oost- en West-Vlaanderen, februari 2017, HH).

Voor het berekenen van de jaarlijkse energiekost van producten met een variabele prijs voor de energiecomponent, rekende Pricewise op basis van de methodologie van Bijlage B van het charter voor goede praktijken voor prijsvergelijkingswebsites voor elektriciteit en gas voor residentiële gebruikers en kmo's van de CREG uit 2013.⁸ iChoosr berekende de jaarlijkse energiekost voor deze producten op basis van de laatst gekende waarde van de indexatieparameter, zoals ook wordt getoond op de tariefkaart.

Voor onze analyse berekenden we de jaarlijkse energiekost van de groepsaankoop-aardgasproducten met een variabele prijs voor de energiecomponent volgens de methodologie van Bijlage B van het CREG charter uit 2013, aangezien deze methodologie ook werd gebruikt in de V-test[®] in deze periode. Zo blijft de vergelijkbaarheid met de prijzen uit de V-test[®] behouden.

De berekende jaarlijkse energiekosten van de geanalyseerde groepsaankopen werden vergeleken met de jaarlijkse energiekosten van de producten uit de V-test[®] met dezelfde kenmerken als de producten uit de groepsaankopen:

prijs kan geconfronteerd worden in de loop van het contract als ingeschat bij aanvaarden van het groepsaankoop tarief.

⁸ Met een beslissing door het directiecomité van de CREG op 5 juli 2018 werd het charter uit 2013 vervangen door een nieuw charter voor een goede informatieverschaffing bij de prijsvergelijking van elektriciteit en gas <https://www.creg.be/nl/publicaties/beslissing-b1614>

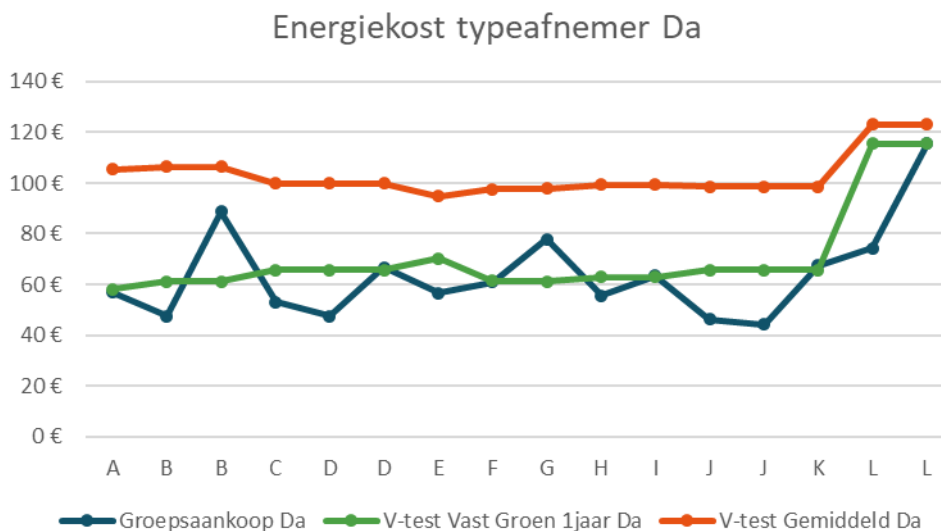
- vaste prijs voor de energiecomponent/variabele prijs voor de aardgasproducten van de groepsaankopen met aanbod aan variabele prijs;
- looptijd van één jaar;
- groen voor elektriciteitsproducten.

Hierbij werd enkel gekeken naar de commerciële contracten waarop alle afnemers uit het segment (HH of KZ) kunnen intekenen zonder verdere voorwaarden, dus exclusief sociaal tarief, DNB-tarief⁹, coöperatieve producten¹⁰, producten met voorafbetaling en producten die enkel bestemd zijn voor zonnepaneleigenaars of eigenaars/gebruikers van een herlaadbare elektrische wagen.

We nemen telkens het product dat voldoet aan bovenstaande kenmerken met de laagste jaarlijkse energiekost, zoals gepubliceerd in de V-test[®] in de maand waarin de meeste deelnemers aan de groepsaankoop het voorstel krijgen en verondersteld worden de beslissing te nemen om hier al dan niet op in te gaan. De resultaten zijn te zien in figuren 5 t.e.m. 9.

We voegden ook telkens de grafiek toe met de gemiddelde jaarlijkse energiekost van alle aangeboden commerciële contracten in de V-test[®] (excl. sociaal tarief en DNB-tarief) in de betreffende maand. Hierin zitten ook producten die mogelijks een lagere prijs hebben dan de in de figuren getoonde laagste prijzen uit de V-test, maar die andere voorwaarden hebben dan de producten uit de groepsaankopen (vb. variabele prijs voor de energiecomponent, andere looptijd dan één jaar of grijze elektriciteit (i.e. elektriciteit die ook uit niet-hernieuwbare energiebronnen kan komen zoals uit nucleaire of fossiele bron)).

Figuur 5: Jaarlijkse energiekost typeafnemer Da (elektriciteit HH)



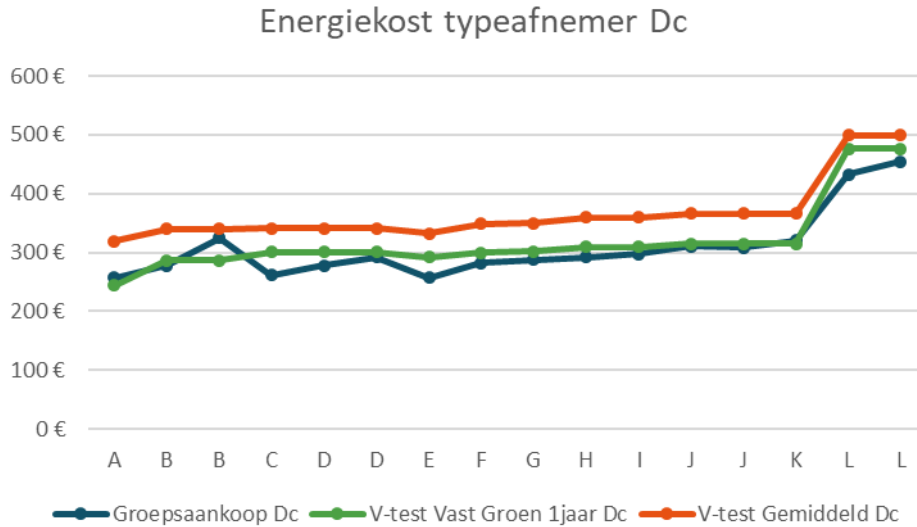
Voor een Da typeafnemer zijn er grote verschillen in de resultaten. Acht van de in de geanalyseerde groepsaankopen aangeboden elektriciteitsprijzen waren goedkoper dan de laagste vaste prijs voor een éénjarig groen elektriciteitsproduct uit de V-test[®], voor twee groepsaankopen was er een aangeboden elektriciteitsprijs die significant hoger was. De zes overige via de groepsaankopen aangeboden

⁹ Het tarief dat de distributienetbeheerders hanteren voor hun klanten in hun rol als leverancier in het kader van de sociale openbardienstverplichtingen.

¹⁰ Producten waarvoor minstens één aandeel moet gekocht worden van een specifieke coöperatie.

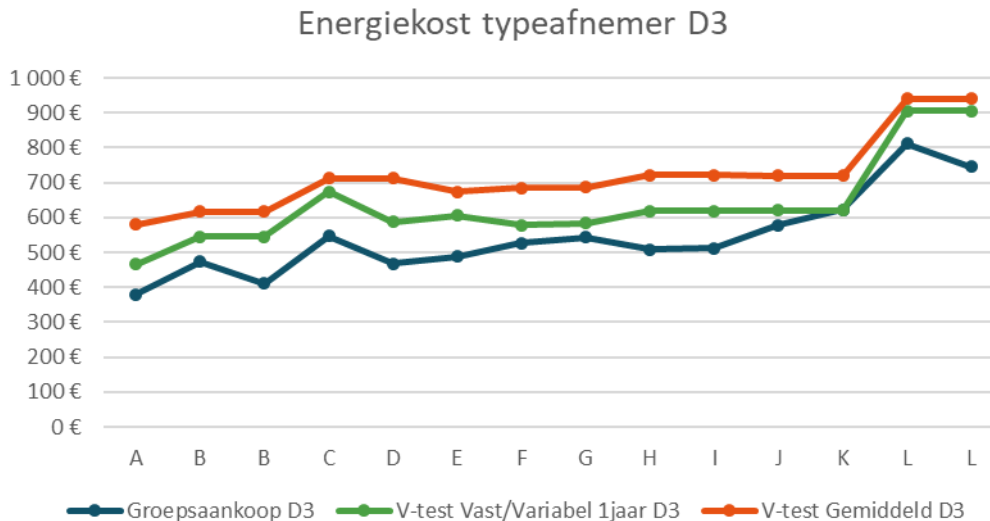
elektriciteitsprijzen waren ongeveer gelijk aan de laagste vaste prijs voor een éénjarig groen elektriciteitsproduct uit de V-test®.

Figuur 6: Jaarlijkse energiekost typeafnemer Dc (elektriciteit HH)



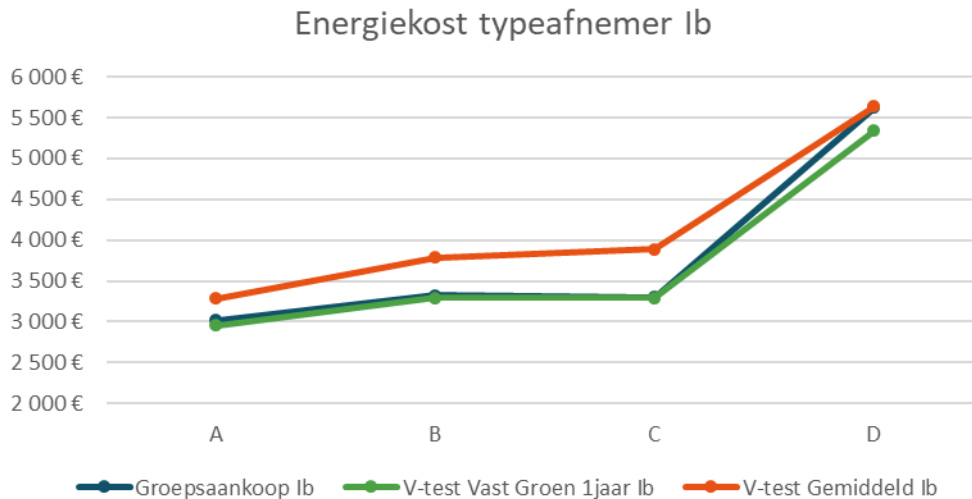
De analyse toont een ander beeld voor een Dc typeafnemer. Het gemiddeld verschil tussen de laagste vaste prijs voor een éénjarig groen elektriciteitsproduct uit de V-test® en het elektriciteitsaanbod van de groepsaankoop is kleiner dan voor een Da typeafnemer.

Figuur 7: Jaarlijkse energiekost typeafnemer D3 (aardgas HH)



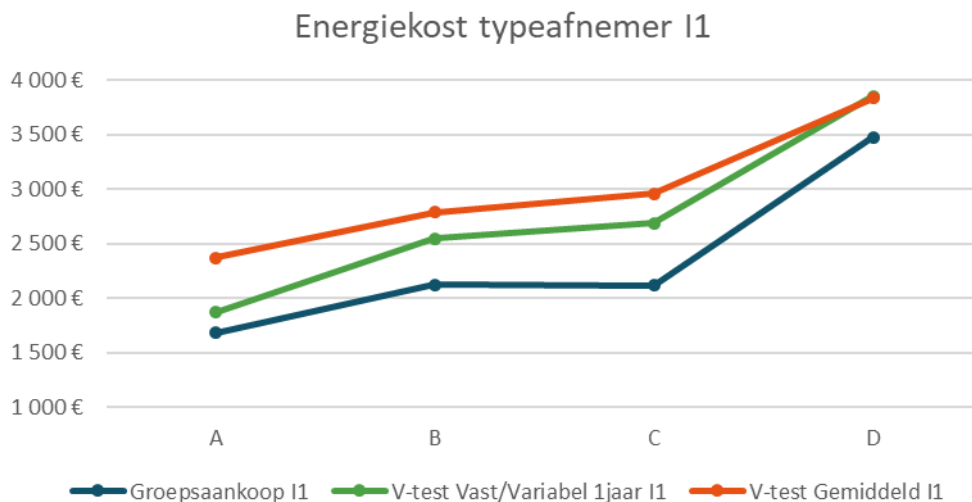
Voor aardgas blijkt het aanbod van de groepsaankopen in de geanalyseerde periode steeds interessanter dan het laagste vergelijkbare marktaanbod uit de V-test® (éénjarige producten met vaste of variabele prijs voor de energiecomponent, afhankelijk van het aanbod van de groepsaankoop), op één groepsaankoop na waar het verschil echter miniem was.

Figuur 8: Jaarlijkse energiekost typeafnemer Ib (elektriciteit KZ)



In de geanalyseerde periode werden er vier veilingen in het teken van groepsaankopen georganiseerd voor kleine professionele afnemers. In al deze groepsaankopen was het aanbod (lichtjes) duurder dan het laagste éénjarig aanbod voor groene elektriciteit met vaste prijs voor de energiecomponent in de V-test® in de betrokken maand. In de meeste gevallen is het verschil echter miniem.

Figuur 9: Jaarlijkse energiekost typeafnemer I1 (aardgas KZ)



Voor aardgas zien we het omgekeerde, namelijk het aanbod van de groepsaankopen was (significant) lager dan het beste vergelijkbare aanbod in de V-test® in die maand (i.e. éénjarige contracten met een vaste of variabele prijs voor de energiecomponent, afhankelijk van het aanbod van de groepsaankoop).

De analyse toont aan dat de prijzen voor aardgas aangeboden via deze groepsaankopen doorgaans goedkoper zijn dan het overige vergelijkbare marktaanbod. De prijsverschillen zijn in sommige gevallen best groot.

Voor elektriciteit hangt dit af van de afname en van de groepsaankoop, de prijzen aangeboden via de groepsaankopen zijn niet steeds de laagste prijzen zijn voor elke afnemer t.o.v. het vergelijkbare marktaanbod op dat moment. Voor de huishoudelijke typeafnemer Dc en voor de kleinzakelijke typeafnemer Ib zijn de prijsverschillen voor elektriciteit klein. Voor kleine elektriciteitsafnemers (typeafnemer Da) zit er grotere volatiliteit op het feit of het aanbod van de groepsaankoop al dan niet interessant is.

3.3.2. Besparingspotentieel

T.o.v. de schatting van de gemiddelde prijs die een afnemer in Vlaanderen betaalt voor zijn jaarlijkse energiekost¹¹, exclusief kortingen, is het besparingspotentieel in de geanalyseerde groepsaankopen gemiddeld gezien:

- € 47,93 voor een Da typeafnemer,
- € 75,95 voor een Dc typeafnemer,
- € 227,18 voor een D3 typeafnemer,
- € 513,43 voor een Ib typeafnemer, en
- € 819,53 voor een I1 typeafnemer.

Voor dual fuel komt dit samen op € 275,12 (Da + D3), € 303,13 (Dc + D3) of € 1332,96 (Ib + I1). Zowel voor huishoudelijke aardgasafnemers als voor kleinzakelijke afnemers van elektriciteit en van aardgas moet hierbij opgemerkt worden dat de gemiddelde afname in Vlaanderen voor deze afnemers lager blijkt te zijn dan de gehanteerde typeafnemers¹², wat een potentiële overschatting geeft van het gemiddeld besparingspotentieel.

Bovendien blijkt het publiek dat deelneemt aan een groepsaankoop niet telkens een totaal nieuwe groep afnemers te zijn; er zijn afnemers die jaarlijks opnieuw deelnemen. Aangezien de prijzen aangeboden in groepsaankopen lager zijn dan het gemiddelde marktaanbod¹³, kan vermoed worden dat het gemiddelde werkelijke besparingspotentieel van de deelnemers aan de groepsaankoop lager ligt dan het gemiddelde voor Vlaanderen. Een vergelijking tussen de prijzen van de geanalyseerde groepsaankopen en de laagste prijs uit de V-test® (exclusief sociaal tarief, DNB-tarief, coöperatieve producten, producten met voorafbetaling en producten die enkel bestemd zijn voor zonnepaneleneigenaars of eigenaars/gebruikers van een herlaadbare elektrische wagen) geeft een gemiddeld 'besparingspotentieel', exclusief kortingen, van:

€ -4,58 voor een Da typeafnemer,
€ -7,67 voor een Dc typeafnemer,
€ 54,49 voor een D3 typeafnemer,
€ -464,42 voor een Ib typeafnemer,

¹¹ We vertrekken hierbij van de prijzen zoals gerapporteerd voor de V-test® gewogen volgens netgebied (op basis van het aantal toegangspunten) en volgens product-marktaandeel, waarvan de nettarieven, toeslagen en heffingen worden afgetrokken.

¹² Jaarlijkse rapportering segmentering door de distributienetbeheerders aan de VREG: status 31/12/2017:
- gemiddelde kleinzakelijke jaarafname = 7675 MWh elektriciteit en 25.634 MWh aardgas;
- gemiddelde huishoudelijke jaarafname = 3409 MWh elektriciteit en 14.752 MWh aardgas

¹³ Referentie V-test®, zie figuren 5 t.e.m. 9

€ 187,51 voor een I1 typeafnemer.

Voor dual fuel geeft dit een totaal van € 49,91 (Da + D3), € 46,82 (Dc + D3) of € -276,91 (Ib + I1). We zetten het begrip 'besparingspotentieel' hier uitdrukkelijk tussen aanhalingstekens, aangezien het laagste marktaanbod in een bepaalde maand niets zegt over de tarieven die de deelnemers aan de groepsaankoop betalen in hun lopend energiecontract.

De berekening van het concrete besparingspotentieel vraagt om een individuele benadering per afnemer. De twee organisatoren van groepsaankopen actief in Vlaanderen, iChoosr en Pricewise, berekenen het besparingspotentieel dat wordt gecommuniceerd aan de deelnemers aan de groepsaankoop elk op een andere manier:

- iChoosr berekent het besparingspotentieel op basis van het huidige marktaanbod (met de V-test® als referentie): ze nemen de huidige prijzen van de producten met dezelfde specificaties als de voorwaarden in de groepsaankoop van de zes leveranciers met het grootste marktaandeel (elektriciteit en gas apart bekeken; publicatie van de marktaandelen door de VREG als referentie) en passen hierop een weging toe pro rata dat marktaandeel. Dit wordt dan vergeleken met het groepsaankoop aanbod. Beide prijzen worden berekend op basis van het verbruik van de afnemer;
- Pricewise berekent het besparingspotentieel t.o.v. het huidige contract van de afnemer. Deze laatste moet zijn huidig contract selecteren, maar met de datum van intekening wordt geen rekening gehouden. Er wordt gerekend met de huidige prijs van dat product, exclusief kortingen. In het geval van een slapend product (i.e. een product dat niet meer actief wordt aangeboden in de markt en waarvoor dus geen huidige prijs bestaat) nemen ze het product van de afnemer zijn huidige leverancier dat het meest lijkt op het groepsaankoop aanbod. Ook hier worden beide prijzen berekend op basis van het verbruik van de afnemer.

Het is dus van belang hoe dit besparingspotentieel wordt gecommuniceerd aan de afnemer. Geen van de beschreven methodes voor de berekening van het besparingspotentieel zijn volledig correct.

Het idee achter de methodologie van iChoosr is om te rekenen vanaf het 'gemiddeld marktaanbod'. Echter, het feit dat voor de zes grootste leveranciers de producten genomen worden die het best aansluiten bij het groepsaankoop aanbod (bv. vaste prijs, looptijd van één jaar, groene elektriciteit), betekent dat het hier even goed om hele kleine producten van die leveranciers kan gaan. Dit geeft een prijs die daarom niet noodzakelijk representatief is voor het 'gemiddeld marktaanbod'. Bovendien is het ook vreemd om bij het marktaanbod rekening te houden met marktaandelen. Het hanteren van huidige prijzen van het marktaanbod duidt op de bedoeling om te vergelijken met 'het gemiddeld aangeboden contract', maar het hanteren van marktaandelen op de bedoeling om te vergelijken met 'het gemiddeld gecontracteerde contract'. Dit zijn twee verschillende zaken. Buiten dat er gerekend wordt met het specifieke verbruik van de afnemer, is het besparingspotentieel dus niet geïndividualiseerd.

Bij Pricewise is het idee achter de methodologie om te rekenen vanaf het lopende contract van de deelnemer aan de groepsaankoop. Er wordt echter gerekend met de huidige prijs van dat contract, wat in de meeste gevallen een andere prijs is dan de prijs van de deelnemer zijn lopend contract. In het geval de deelnemer een slapend product heeft, wordt er gerekend met de prijs van een ander product van dezelfde leverancier, wat ook een heel andere prijs kan zijn dan de prijs van de deelnemer zijn lopend contract.

Indien de afnemer een correcte en weloverwogen keuze wil maken, zou hij het aanbod van de groepsaankoop zowel moeten kunnen vergelijken met zijn huidig contract (“Hoelang loopt mijn huidig contract nog en is de prijs van het aanbod van de groepsaankoop voordeliger dan de prijs van mijn huidig contract?”) als met het huidige marktaanbod (“Is het groepsaankoop aanbod beter dan het overige aanbod in de markt?”). Een tool die zowel voor de afnemer berekent wat een switch naar product X hem zou opleveren (of kosten) t.o.v. zijn huidig contract, alsook of er nog een interessanter product Y bestaat in de markt, is echter niet beschikbaar. Een actieve afnemer die op het ‘juiste moment’ naar het ‘juiste product’ is geswitcht of een actie van een leverancier buiten de groepsaankopen (vb. kortingen voor nieuwe klanten), kan het nochtans interessanter maken om niet in te gaan op het aanbod van de groepsaankoop. We bekijken of het mogelijk zou zijn om de groepsaankoop producten ook op te nemen in de V-test® om een vergelijking met het overige marktaanbod te faciliteren.

3.3.3. Verlengingstarieven

Zoals het geval is bij alle energiecontracten van bepaalde duur, wordt de afnemer, indien hij na afloop van het groepsaankoop contract geen nieuw contract tekent, ‘automatisch’ op een ander product gezet van dezelfde energieleverancier. Welk product dat is, is niet altijd op voorhand duidelijk.

Verlengingstarieven zijn geen onderdeel van de groepsaankopen, hier worden door de initiatiefnemers en organisatoren geen bijkomende voorwaarden over opgelegd, behalve dat het verlengingsaanbod moet voldoen aan de wettelijke vereisten.

Onafhankelijk van het feit of er op een contract werd ingetekend via een groepsaankoop of niet, gelden bij de verlenging van een contract na het verstrijken van de looptijd de principes van het ‘Consumentenakkoord energie en gedragscode leveranciers’¹⁴. Niet alle energieleveranciers hebben dit akkoord evenwel ondertekend.

Aangezien door de band genomen het aanbod van de groepsaankopen goedkoper is dan het gemiddelde marktaanbod op dat moment, betekent verlenging van de levering aan de afnemer na afloop van het groepsaankoop contract via een ander product van de leverancier, gemiddeld gezien een prijsstijging. De grootste winst voor de leverancier zit dan ook in de verlengingstarieven, tenminste als de klant na afloop nog klant blijft en niet opnieuw switcht naar aanleiding van bv. de volgende groepsaankoop. Hierover zijn echter geen cijfers beschikbaar.

3.4. Effectiviteit groepsaankopen

Het oorspronkelijke doel van de groepsaankoop vanuit het oogpunt van de initiatiefnemer, namelijk het activeren van slapende afnemers en het samenbrengen van afnemers zodat er door het groter energievolume betere aankoopvoorwaarden kunnen bekomen worden, wordt maar deels verwezenlijkt. Ondanks de gemaakte inspanningen om afnemers die nog nooit van leverancier wisselden te sensibiliseren en te laten deelnemen aan een groepsaankoop, blijft een deel van de slapende niet-

¹⁴ <https://www.vreg.be/nl/consumentenakkoord-energie-en-gedragscode-leveranciers>

actieve afnemers moeilijk bereikbaar en moeilijk te overtuigen van de voordelen van deelname aan een groepsaankoop, ondanks de laagdrempeligheid hiervan¹⁵.

Gemiddeld gezien zit er besparingspotentieel in deelname aan een groepsaankoop, maar dit hangt sterk af van de specifieke situatie van de afnemer, zowel wat betreft zijn afname als wat betreft zijn lopend energiecontract, en het aanbod op de markt op dat moment (incl. kortingen).

Voor de leverancier zijn groepsaankopen een eenvoudige manier om nieuwe klanten binnen te halen. Er worden marketing en commerciële kosten (vb. deur-aan-deurverkoop door doorknockers) gespaard, in ruil wordt er een vergoeding betaald aan de organisator van de groepsaankoop per binnengehaald contract (zie ook §2). De deelnemers aan groepsaankopen blijken echter vaak dezelfde groep actieve afnemers te zijn, wat betekent dat zij geregeld switchen van leverancier en dus geen nieuwe structurele klant worden. Het overstappen van deelnemers aan een groepsaankoop gebeurt ook in grote groepen, wat administratief sterk belastend is voor de leverancier, zeker voor een kleinere speler.

Lang niet alle leveranciers nemen dan ook deel aan groepsaankopen en sommige leveranciers die het wel deden in het verleden, nemen na een tijdje niet meer deel. Zo wordt er maar een deel van het marktaanbod bereikt door de groepsaankopen, en blijven mogelijks goedkopere tarieven van andere leveranciers buiten het aanbod van de groepsaankopen.

Op zich blijft het idee achter groepsaankopen nochtans wel interessant. Door de uitgebreide communicatie errond zou de groep van minder of (nog) niet actieve afnemers moeten kunnen bereikt worden en kan hun interesse in de energiemarkt opgewekt worden. Dankzij de gemakkelijke en laagdrempelige deelname aan een groepsaankoop, kunnen deze passieve afnemers hopelijk op termijn toch geactiveerd worden. De kans dat deze consumenten op eigen initiatief een prijsstimulatie zullen uitvoeren op een prijsvergelijkingswebsite en vervolgens actie zullen ondernemen om te switchen is namelijk kleiner. Ook de mogelijkheid tot inschrijving op een groepsaankoop via een loket of per brief betekent dat een meer kwetsbare groep van afnemers die de weg naar online platformen niet vindt, toch kan bereikt worden. Het aantal deelnemers en overstappers bij de grotere groepsaankopen is dan ook significant.

De vraag is hoe groepsaankopen zichzelf zullen kunnen in leven houden op langere termijn. Indien steeds dezelfde groep afnemers wordt bereikt en van de ene naar de andere leverancier wordt verschoven, kan eraan getwijfeld worden of dit business model zal overleven. Voor de leveranciers zouden langere klantenrelaties dan één jaar interessanter zijn, maar dit lijkt moeilijk te realiseren via een groepsaankoop (contracten met een langere termijn resulteren daarom niet in een langere klantenrelatie omwille van de afgeschafte verbreingsvergoeding, bovendien zijn leveranciers niet happig op een lange termijn relatie met de organisatoren van groepsaankopen).

¹⁵ CREG studie ((F)1827) over groepsaankopen binnen de kleinhandelsmarkt voor elektriciteit en aardgas, 18 oktober 2018

4. Opname groepsaankopen in V-test®

Om de afnemer de kans te geven om het aanbod dat hij ontvangt bij deelname aan een groepsaankoop te vergelijken met het aanbod van dat moment in de markt, zou het handig zijn als de producten die de groepsaankoop winnen zouden opgenomen worden in de V-test®. Dit geeft de afnemer niet alleen een beter beeld van de positionering van het aanbod in de markt, maar het verzekert ook dat de jaarlijkse kost van de groepsaankoop producten dan op dezelfde manier wordt berekend als bij andere producten in de markt. Dit betekent evenwel dat de bedragen die de afnemer zal zien in de V-test® kunnen afwijken van de bedragen in het voorstel van de organisator van de groepsaankopen.

5. Wetgevend kader

Zoals ook vermeld in de studies over groepsaankopen van de CREG, zijn de strikte regels voor de bekendmaking van prijzen waar commerciële energieleveranciers aan gebonden zijn¹⁶, niet van toepassing op initiatiefnemers en organisatoren van groepsaankopen. Hun communicatie en het verloop van de groepsaankoop zijn niet gereguleerd. Hierdoor hanteren de verschillende organisatoren van groepsaankopen verschillende methodologieën bij de berekening van de jaarlijkse energiekost bij producten met een variabele prijs voor de energiecomponent en bij de berekening van het besparingspotentieel. Dit maakt het voor de deelnemer aan een groepsaankoop moeilijk om het aanbod van een groepsaankoop te vergelijken met het overige marktaanbod, alsook met het aanbod in een andere groepsaankoop. Ook over de onafhankelijkheid van dergelijke partij of over de organisatie van de veiling bestaan er geen regels. Bij gebrek aan wetgeving is het moeilijk als regulator om op te treden wanneer er ongeoorloofde praktijken zouden worden vastgesteld. Het zou dus beter zijn indien de nodige wetgeving hierrond voorzien wordt en organisatoren van groepsaankopen ook zouden betrokken worden in het Consumentenakkoord. Zo komen de plichten inzake communicatie en prijsberekeningen voor de organisatoren in lijn met deze van de leveranciers en wordt een meer uniform beeld voor de afnemer mogelijk gemaakt.

Voor wat betreft de berekening van het besparingspotentieel geeft het nieuwe Charter van de CREG voor een goede informatieverschaffing bij de prijsvergelijking van elektriciteit en gas de richtlijn dat deze voor de verbruiker enkel kan weergegeven worden als een vergelijking gemaakt wordt op basis van het huidig contract van de verbruiker en het aanbod op datum van de prijsvergelijking. De partijen die door de CREG beoogd worden om het charter te ondertekenen worden door hen 'dienstverleners' genoemd. Hieronder vallen voor hen ook organisatoren van groepsaankopen.¹⁷ Het valt nog af te wachten of de organisatoren van groepsaankopen in Vlaanderen van plan zijn het charter te ondertekenen.

¹⁶ Zie onder andere Art. 20*bis* van de wet van 29 april 1999 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt; Art. 15/10*bis* van de wet van 12 april 1965 betreffende het vervoer van gasachtige produkten en andere door middel van leidingen; punt 2.2 van het Consumentenakkoord energie en gedragscode leveranciers

¹⁷ Versie Charter goedgekeurd door het directiecomité van de CREG bij beslissing van 5 juli 2018: §1.1. (dienstverleners) en §3.9. (besparingspotentieel)

6. Conclusies

Groepsaankopen zijn een laagdrempelige en gemakkelijke manier voor afnemers om over te stappen naar een andere energieleverancier. Zij hoeven zich slechts in te schrijven, het aanbod af te wachten en hier eventueel op in te gaan. Eenmaal ingeschreven én indien ze hebben aangegeven op de hoogte te willen blijven van volgende groepsaankopen, worden ze de jaren nadien proactief benaderd om opnieuw deel te nemen. De uitgebreide communicatie en infoverstrekking rond groepsaankopen kunnen afnemers die verloren lopen in de complexiteit van de energiemarkt sensibiliseren en hen toch aanzetten tot een leverancierswissel. Ook de mogelijkheid om zich binnen sommige groepsaankopen in te schrijven via een (gemeentelijk) loket of per brief betekent dat een groep afnemers kan bereikt worden die de weg naar een online prijsvergelijkingswebsite niet vinden of die moeite hebben om een keuze te maken binnen het uitgebreide aanbod aan contracten.

Voor een leverancier kan een groepsaankoop een snelle manier zijn om een grote groep (nieuwe) klanten binnen te halen of om zijn bestaand klantenbestand te behouden.

Er zijn voornamelijk twee organisatoren van groepsaankopen inzake energie actief op de Vlaamse markt, iChoosr en Pricewise. Zij treden op voor verschillende initiatiefnemers. De omvang en succesgraad van deze groepsaankopen kan sterk variëren, maar in het algemeen is het aantal deelnemers en overstappers bij de grotere groepsaankopen significant. Het aantal energieleveranciers dat deelneemt aan een groepsaankoop fluctueert en het zijn niet altijd dezelfde leveranciers die deelnemen, maar toch kunnen we niet rond het feit dat er gemiddeld per veiling maar vier energieleveranciers deelnemen.

De prijzen die worden aangeboden via de groepsaankopen zijn gemiddeld gezien interessant, maar niet noodzakelijk het goedkoopste aanbod op de markt op dat moment. Veel hangt af van de situatie van de afnemer, zowel wat betreft zijn afnameprofiel als wat betreft zijn bestaand energiecontract. Voor een afnemer die nog nooit eerder van leverancier wisselde, zal deelname aan een groepsaankoop doorgaans een positief besparingspotentieel opleveren. Een actieve afnemer die geregeld van leverancier/contract wisselt, maakt best steeds een vergelijking met zowel zijn lopend energiecontract als met het overige marktaanbod via de V-test®.

De via de groepsaankopen aangeboden gasprijzen blijken doorgaans interessanter te zijn dan de aangeboden elektriciteitsprijzen.

Eenmaal de looptijd van het groepsaankoop contract is afgelopen, betekent dit vaak het einde van de goedkope prijs en krijgt de afnemer een hoger verlengingstarief.

Toch wordt het doel van een groepsaankoop niet altijd gehaald. Dit heeft verschillende oorzaken:

1. Blijvende groep van moeilijk tot niet te mobiliseren slapende afnemers;
2. Het besparingspotentieel dat door de organisator wordt gecommuniceerd aan de afnemer komt niet overeen met het werkelijke besparingspotentieel voor die afnemer, hoewel deze dit wel zo kan opvatten. Indien de afnemer een correcte en weloverwogen keuze wil maken, zou hij het aanbod van de groepsaankoop zowel moeten kunnen vergelijken met zijn huidig contract ("Hoelang loopt mijn huidig contract nog en is de prijs van het aanbod van de groepsaankoop voordeliger dan de prijs van mijn huidig contract?") als met het huidige marktaanbod ("Is het groepsaankoop aanbod beter dan

het overige aanbod in de markt?”). Een instrument dat zowel voor de afnemer berekent wat een overstap naar product X hem zou opleveren (of kosten) t.o.v. zijn huidig contract, alsook of er nog een interessanter product Y bestaat in de markt, is echter niet beschikbaar. Dit maakt het moeilijk voor de afnemer om het voorstel uit de groepsaankoop te situeren in het overige marktaanbod en een correcte inschatting te krijgen van zijn besparingspotentieel, waardoor hij niet altijd de juiste beslissing kan maken of maakt;

3. Gebrek aan interesse bij leveranciers om deel te nemen aan de veilingen waardoor maar een beperkt deel van het marktaanbod wordt bereikt.

Bij gebrek aan wetgeving en regulering moeten de organisatoren van groepsaankopen niet aan dezelfde regels voldoen als leveranciers inzake communicatie van prijzen e.d. naar de afnemer. Ook de manier van veilen en de opzet van de groepsaankoop zijn momenteel niet gereguleerd. Hoewel we, buiten onze bedenkingen rond de berekeningen van het getoonde besparingspotentieel, geen onregelmatigheden hebben vastgesteld, zien wij als regulator toch een nood aan de bevoegdheid om te kunnen optreden in het geval er in de toekomst of bij andere initiatieven ongeoorloofde praktijken zouden plaatsvinden.

De VREG bekijkt om op termijn de producten aangeboden via de groepsaankopen op te nemen in de V-test®.