

Opinie - Groepsaankopen: tel uit je winst (en verlies)- Essent, de Ryanair van de energiemarkt (11.1.12)

Energie in groep aankopen, het lijkt een geweldige gedachte. Maar niet als je de leverancier de hand schudt en daarna je vingers moet tellen. TOM DEMEESTER registreert hoe een energiebedrijf op alle vlakken tekortschiet: zowel het milieu als de consument wordt er niet bepaald beter van.

In groep elektriciteit en gas aankopen. Het lijkt dé toverformule om de stijgende energieprijzen te kraken. Het provinciebestuur van Antwerpen organiseerde recent een groepsaankoop voor groene energie, waarop 20.000 gezinnen intekenden. Essent kwam als beste koop uit de bus, met een winnend bod dat 'dertig procent onder de marktprijs' dook (DS 6 januari). De tarieven van Essent zouden zelfs 'lager liggen dan de sociale energietarieven'. Dat laatste is al zeker een kwakkel. Bij de energieprijs van Essent moet je nog distributiekosten rekenen, terwijl die in het sociaal tarief al inbegrepen zijn.

Maar er is meer aan de hand.

Solden in de energieshop? Een beetje maar

Ten eerste. Een 'korting van dertig procent op de marktprijs' mag dan al spectaculair klinken, de werkelijkheid is iets bescheidener. Essent lokt sinds jaar en dag nieuwe klanten met promoties en agressieve bodemprijzen. Door de groepsaankoop komt daar nog een kleine korting bovenop, maar die blijft al met al beperkt. Een klein gezin met een gemiddeld verbruik krijgt – boven op het normale Essent-tarief – welgeteld vijf procent korting. Mooi meegenomen natuurlijk, maar geen supersolden. De korting is bovendien maar één jaar geldig. Het tweede jaar verhoogt de prijs en past Essent zijn normale tarieven toe. Essent is geen vzw. Via de groepsaankopen, waar tot 20.000 klanten in één keer overstappen, kan een groeibedrijf als Essent snel en goedkoop een lucratieve klantenportefeuille uitbouwen. Terwijl een doorsnee energiebedrijf normaal gezien al snel 60 euro besteedt per nieuwe klant, louter aan marketingkosten.

Ten tweede. De medaille heeft een keerzijde. Essent verkoopt goedkope stroom, maar bespaart op klantenservice. Scherpe prijzen, zero service. Essent is zowat de Ryanair van de energiemarkt. De Vlaamse energieregulator Vreg lanceerde op zijn website onlangs een nieuwe module, waarop je de service van de leveranciers kunt vergelijken. Essent scoort één op vijf, het slechtste resultaat van alle leveranciers. Ook Test-Aankoop publiceerde in september 2011 een grootschalig consumentonderzoek waar Essent bijzonder slecht uitkomt. Slechts 59 procent van de Essent-klanten is tevreden. Geen enkele energieleverancier doet het slechter, zelfs Electrabel niet. Het callcenter van Essent is ondermaats, prijzen zijn ondoorzichtig en klanten klagen over foute facturen en gebrekkige informatie.

Ten derde. De '100 procent groene stroom' die Essent aanbiedt is alleen groen op papier. Essent produceert maar 3 procent groene stroom, vooral in een windmolenpark dat moederbedrijf RWE in 2009 kocht in Nederland. De rest is gewone, 'grijze' stroom die een groen etiket krijgt opgeplakt. Essent wast zijn vuile stroom groen door op de internationale markt zogenaamde 'garanties van oorsprong' op te kopen, vooral afkomstig uit Scandinavische waterkrachtcentrales. Volgens Greenpeace is Essent/RWE met zijn indrukwekkende vloot steenkool- en bruinkoolcentrales (58 procent van het productiepark!) een van de minst groene energiebedrijven van Europa.

Essent blijft ook nieuwe steenkoolcentrales bouwen. Onder meer in het Nederlandse Eemshaven, vlak bij de Waddenzee, een belangrijke kraamkamer voor zeehonden en een broedgebied voor 12 miljoen zeevogels. Een uniek ecosysteem dat in 2009 door de Unesco erkend werd als Werelderfgoed. Een slechtere locatie om een steenkoolcentrale neer te poten is nauwelijks denkbaar.

De overheid als aankoper

Toch hebben groepsaankopen hun verdiensten. De energiefactuur is in drie jaar tijd dertig procent duurder geworden. En daar willen groepsaankopen iets aan doen. Consumenten komen in opstand tegen stijgende prijzen, blijven niet bij de pakken zitten, en gaan samen op zoek naar een goedkoper energiecontract. Goeie bedoelingen dus. Alleen, er zijn grenzen aan de groei. Groepsaankopen richten zich op de prijsbewuste consument die doorgaans goed geïnformeerd is, op zijn rechten staat, en heel actief het marktaanbod verkent. En dat is en blijft een kleine minderheid. De meeste mensen wagen zich niet zomaar in de jungle van de vrije energiemarkt.

Bovendien blijven Electrabel en co buiten schot. Alleen kleinere energieleveranciers doen namelijk mee met de groepsaankopen. Electrabel, Luminus of Nuon bieden simpelweg niet mee. Zij blijven comfortabel zitten op hun marktaandeel (samen 93 procent!) en houden de energieprijzen hoog.

Om de woekerprijzen van Electrabel en co te kraken is dus meer nodig.

1. De overheid moet maximumprijzen opleggen. Zodat ook Electrabel, Luminus en Nuon verplicht worden om hun prijzen te verlagen. Als de vrije markt faalt, moet de overheid ingrijpen.

2. Waarom niet de liberalisering van de energiemarkt terugschroeven? Als de vrije markt niet voor goedkope energie kan instaan, waarom kiezen we dan niet voor een nieuwe koers? De overheid zou een openbaar energiebedrijf kunnen oprichten dat rechtstreeks elektriciteit opkoopt bij de verschillende producenten, tegen gereguleerde prijzen, om die rechtstreeks door te verkopen aan de gezinnen. Op die manier kan iedereen toegang krijgen tot goedkope energie. Vergelijk het met een groepsaankoop, maar dan voor iedereen.

Tom Demeester

Energiespecialist van de PVDA.

Dit opiniestuk verscheen eerder in De Standaard op maandag 09 januari 2012