

Tilburg University

Vrije stroom

van Damme, E.E.C.

Published in:
Algemeen Dagblad

Publication date:
2004

Document Version
Peer reviewed version

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
van Damme, E. E. C. (2004). Vrije stroom. *Algemeen Dagblad*.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

VRIJE STROOM

Op 1 juli dit jaar krijgen we vrije keus van energieleverancier, zo laat het Ministerie van Economische Zaken ons sinds enige tijd via een uitgebreide reclamecampagne weten. Volgens het spotje worden op www.kiesenergie.nl al onze vragen beantwoord. Een nuchtere Hollander is in slechts twee dingen geïnteresseerd: “wat levert het op en wat zijn de risico’s als ik van aanbieder verander?” Juist op deze twee vragen geeft het Ministerie echter geen antwoord.

Ongeveer 10% ofwel € 80 per jaar, dat is het simpele antwoord op de eerste vraag. De moeite waard zou je zeggen. Je moet daar echter wel wat voor doen. Als u blijft zitten waar u zit, blijft u evenveel betalen en in de toekomst vermoedelijk meer. U zult actief op zoek moeten naar de goedkoopste aanbieder. De ervaringen in Engeland, Noorwegen en in de Nederlandse groene markt laten zien dat de meeste mensen niet switchen en dus teveel blijven betalen. De aanbieders zijn hen zeer dankbaar. Ze zijn onze overheid dankbaar dat deze de consumenten niet actiever helpt om geld te besparen.

Waarom blijven mensen bij hun vertrouwde aanbieder? Juist ja, het is vertrouwd. Sommigen weten eenvoudig niet dat ze kunnen kiezen. Anderen denken dat ze automatisch van concurrentie profiteren, maar dat is een grote misvatting. Als mijn concurrent 10% goedkoper is, is het voor mij beter niet te reageren zolang ik niet meer dan 10 à 20 procent marktaandeel verlies. In het algemeen is het voor de gevestigde aanbieders winstgevender hun bestaande klanten uit te melken dan te proberen nieuwe te werven, en dat doen ze dan ook. Cijfers uit Engeland, waar de markt al sinds 1998 vrij is, laten zien dat bedrijven op hun traditionele thuisbasis hogere prijzen vragen dan daarbuiten. Na 1 juli moet je in Rotterdam vermoedelijk dus juist niet bij Eneco zijn. Voor echt lage prijzen ben je op nieuwkomers aangewezen. Maar hoe riskant zijn die?

Veel mensen zijn bevreesd voor de risico’s. Is een nieuwkomer wel betrouwbaar? Zal het licht niet vaker uitgaan? Wat gebeurt er bij faillissement? De Noorse ervaringen laten zien dat mensen terecht angst kunnen hebben. Bij faillissement werd een klant daar beleverd door een “noodleverancier” die vaak torenhoge prijzen vroeg. De site van EZ neemt de angst dat iets dergelijks ook in Nederland kan gebeuren niet weg. Integendeel: de noodleverancier zal duurder zijn en mag wel drie maanden een opslag hanteren.

Waarom heeft de overheid niet voor een beter vangnet gezorgd, voor meer vertrouwen dat we bij switchen niet voor onaangename verrassingen komen te staan? Als consumenten onzeker zijn zullen er te weinig switchen, zal de concurrentie minder intensief zijn, en zullen de prijzen te lang te hoog blijven. Het Ministerie onderschat de psychologische barrières voor goede marktwerking en besteed te weinig aandacht aan de vraagkant van de markt.

Het Ministerie richt zich liever op de aanbodkant. Minister Brinkhorst wil bedrijven zoals Eneco splitsen in een netwerkbedrijf en een leveranciersbedrijf. Splitsing zou nodig zijn om eerlijke concurrentie te garanderen, maar dit argument is niet geloofwaardig. Juist deze week publiceerde Energiebedrijf.com, een nieuwkomer op de markt, haar jaarcijfers over 2003: 300.000 klanten, een omzet van € 93.5 miljoen en een nettowinst van € 3,7 miljoen. Het bedrijf, dat stroom verkoopt via telefoon en internet en dat niet over eigen centrales noch netten beschikt, verwacht dit jaar haar klantenbestand te kunnen verdubbelen. Het succes van Energie.com bewijst het ongelijk van Brinkhorst. Haar winstcijfers laten overigens de conclusie toe dat de consumentenprijzen nog €12 verder kunnen dalen.

In plaats van de bestaande bedrijven te belemmeren in hun mogelijkheden tot concurreren zou Brinkhorst er beter aan doen marktwerking te stimuleren door consumentenkeuze actiever te ondersteunen.

Eric van Damme

(Hoogleraar economie CentER en directeur TILEC, het Tilburg Center for Law and Economics, Universiteit van Tilburg.)