

Aan:
Energiekamer NMA
ter attentie van Tessa Schalm
Postbus 16326
2500 BH Den Haag

Onderwerp: Zienswijze consultatie modelcontract

Geachte heer/mevrouw,

Allereerst willen wij graag benadrukken dat wij het initiatief van dhr. Paulus Jansen om de begrijpbaarheid (“minder kleine letters”) en vergelijkbaarheid van energiecontracten te verbeteren een warm hart toedragen. Wij hebben echter onze twijfels of de gezochte verbeteringen bereikt worden door een modelcontract; naar onze mening zijn daar ook andere zaken voor nodig.

De Nederlandse Mededingingsautoriteit heeft ons op 7 februari 2012 uitgenodigd om een zienswijze in te dienen op het voorstel *modelcontract* welke op 31 januari 2012 door Energie-Nederland is ingediend. U treft hieronder onze mening aan over diverse aspecten uit het voorstel. Daarnaast zijn we zo vrij geweest om ook enkele ideeën te ventileren welke –naast de invoering van een modelcontract- de begrijpbaarheid/vergelijkbaarheid van aanbiedingen van elektriciteit en gas nog sterker ten goede komen.

Aanbiedingssegment modelcontract

De aanbiedingsbrief van Energie-Nederland behorend bij het aangeboden modelcontract geeft aan dat het contract bedoeld is voor huishoudens en niet voor zakelijke klanten. Wij scharen ons achter deze gedachte.

Dit is ook onze interpretatie van het amendement (appendix II) welke het over de invoering van het modelcontract voor de consument heeft welke naar onze mening en conform de definities van de Europese Unie gelijkwaardig is met een huishouden en welke niet het zakelijke segment van het kleinverbruik segment omvat.

Wij wensen dit goed verankert te zien wanneer de Nederlandse Mededingingsautoriteit het model contract vast stelt om verwarring voor leveranciers en klanten te voorkomen.

Concreet zijn de volgende zaken aan te dragen waarom het naar onze mening onmogelijk is het modelcontract uit te breiden naar het klein zakelijke segment:

- Afkoelperiodes kunnen voor klein zakelijk uitgesloten worden, maar weer niet voor huishoudelijke afnemers.
- De volumes van klein zakelijke aansluitingen kunnen factoren hoger liggen (tot ongeveer factor 100) waardoor het soms ongewenst is een variabel contract aan te bieden waarvan de prijs voor een bepaalde duur vastgehouden dient te worden, terwijl niet met opzegvergoedingen gewerkt mag worden.
- Het modelcontract is niet bruikbaar in de huidige vorm om diverse zakelijke kenmerken vast te leggen (kamer van koophandel nummer, naam juridische entiteit, differentiatie tussen leveringsadres en facturatie adres, et cetera)
- Multi-site aanbiedingen kunnen niet op een model contract verwerkt worden.
- De prijsstelling voor zakelijke aanbiedingen worden gepresenteerd ex BTW, ex Energiebelasting, ex regionale netbeheerderskosten, en veelal ook ex landelijke netbeheerskosten. Hierdoor kan de zakelijke klant een betere vergelijking doen. Immers doordat bijvoorbeeld een zakelijke klant veelal met zijn afname meerdere staffels van de energiebelasting doorloopt is het onmogelijk om een prijs inclusief BTW, inclusief energiebelasting te krijgen waarbij iedere leverancier identieke aannames maakt.

Verplichting tot aanbieding

Het is naar onze mening (zie appendix I) niet juist dat een leverancier verplicht gesteld kan worden om het modelcontract aan een eindgebruiker aan te bieden. Er dient een onderscheid gemaakt te worden tussen het voeren van een modelcontract als een van de productvormen en het gebruik voor een daadwerkelijke aanbieding richting klant.

Het kan immers zo zijn dat de leverancier een overweging maakt om alleen bepaalde duur producten aan te bieden en onbepaalde duur producten alleen te hanteren wanneer klanten uit hun bepaalde duur contract lopen en geen nieuw bepaalde duur contract hebben gesloten bij ofwel de huidige leverancier of een andere leverancier.

Een andere reden kan zijn dat een leverancier überhaupt geen offerte zou willen uitbrengen richting klant vanwege bijvoorbeeld krediet risico overwegingen.

Weer andere reden zou kunnen zijn dan een leverancier zich alleen op het zakelijke segment richt in plaats van ook het huishoudelijke segment. Een verplichting tot aanbieding lijkt ons daarom onlogisch.

Wij wensen goed verankert te hebben dat de leverancier wel het modelcontract “op de plank dient te hebben liggen”, maar dat dit niet tot een plicht leidt een bepaalde aansluiting onder deze voorwaarden op te tekenen.

Tariefwijzigingsmomenten

Het modelcontract laat het de leverancier alleen toe om de prijszetting op 1 januari en 1 juli aan te passen.

Dit achten wij niet wenselijk om de volgende redenen:

- Prijsopdrijvende effecten. Het amendement streeft ernaar dat door de invoering van het modelcontract de consument voordeel behaalt. Naar onze mening leidt een beperking van het aantal prijswijzigingsmomenten tot extra (prijs) risico's voor de leverancier. De leverancier zal deze risico's in gaan prijzen wat leidt tot een hogere prijszetting dan een regulier variabel contract. Dit is ongunstig voor de consument.
- Verdere regulering. Naar onze mening is het goed om een standaard formaat voor een variabele aanbieding aan een huishouden te ontwikkelen. Wij achten het niet gewenst dat het invoeren van een gestandaardiseerd formaat wordt gebruikt om verdere verplichtingen op te leggen aan de leverancier. Op dit moment staat de gas en elektriciteitswet het de leverancier toe (en verplicht deze daartoe) om een variabel aanbod in de markt te zetten waarbij de leverancier bijvoorbeeld maandelijks zijn variabele prijs kan aanpassen. Door nu condities op het aantal prijswijzigingsmomenten op te leggen wordt er impliciet verder gereguleerd. Dit is niet het streven van het amendement.
- Beperking van het aantal leveranciers in de consumenten markt. Leveranciers in België en sommige leveranciers in Nederland voeren een variabel contract waarbij prijzen maandelijks aangepast worden. Het verplichten tot voeren van half jaar prijzen houdt nieuwe spelers uit de markt, omdat de kredietrisico's bij het voeren van een half jaar vaste prijs product voor een onzeker klantbestand toenemen ten opzichte van een leverancier die de variabele prijs aan de marktontwikkeling kan aanpassen (bijvoorbeeld door een koppeling aan de Endex gas en stroom baseload markt prijzen).
- Beperking product innovatie. Door een beperking van het tweejaarlijks aanpassen van variabele prijzen worden (vrnl. de nieuwe) leveranciers die een variabel product voeren waarvan de prijs vaker aangepast kan worden dan tweejaarlijks commercieel geraakt. Nieuw geïntroduceerde producten door nieuwe leveranciers welke afwijken van de traditionele variabele producten door traditionele leveranciers worden hierdoor ondergesneeuwd. Daarnaast treedt verwarring op bij consumenten tussen variabele producten waarvan de prijs op ieder moment aangepast kunnen worden en die waarvan dit maar halfjaarlijks kan.
- Kosten opdrijvend effect door verdere differentiatie tussen een variabel product welke de leverancier standaard voert en dit extra variabel modelcontract. Idealiter dient het variabel modelcontract nauwelijks af te wijken van de variabele producten die leveranciers nu in de markt zetten en in te zetten op een heldere formulering van de variabele product vorm. Des te groter eventuele afwijkingen des te groter de kosten voor de leverancier.
- Onevenwichtigheid in risico's. Naar onze mening gaat het verplichten tot het vasthouden van de prijs voor een bepaalde duur alleen samen met een bepaalde duur contract waarbij evenwichtigheid bestaat tussen klant en

leverancier (bv. via een opzegvergoeding). Een verplichting tot het vasthouden van de prijs voor een bepaalde duur onder onbepaalde duur/variabele condities leidt tot onevenwichtigheid. Dit is vooral het geval voor klantsegmenten die prijsbewust zijn en actief op basis van prijsbewegingen van contact veranderen (collectieven van huishoudens, klein zakelijk met grotere afname volumes welke tot een factor 100 groter kunnen zijn dan de huishoudelijke afname).

Doordat wijzigingen in de marktomstandigheden per definitie niet voorzien kunnen worden (de marktprijs is altijd een reflectie van de best mogelijke inzichten als je in een efficiënte marktwerking geloofd en daarom zijn er morgen per definitie onvoorziene omstandigheden) is onze interpretatie dat het de leverancier in het Energie-Nederland voorstel vrij is om op ieder moment zoals in een variabel contract de prijsstelling aan te passen. Wij pleiten er daarom voor om dit expliciet in het modelcontract neer te zetten, omdat het immers het streven van het amendement is om helderheid voor de consument te creëren.

Regionaal transport, landelijk transport, energiebelasting, en BTW

Gazprom Energy wenst de keuze vrijheid te hebben om wel of geen risico's te nemen op zaken welke zij niet kan beïnvloeden.

Omdat de kosten van de energiebelasting en de BTW de uitkomsten zijn van een politieke beslissing wenst Gazprom Energy uiteindelijk een model contract te zien waar deze posten 1:1 doorgerekend kunnen worden richting klant. Dit is zo in de Energie-Nederland format. Idem dito wensen wij een modelcontract waarbij ook de Regionale netbeheerder kosten 1:1 doorgerekend kunnen worden wat in het Energie-Nederland voorstel zo is opgenomen.

Voor de landelijke netbeheerkosten wenst Gazprom Energy de mogelijkheid te behouden deze kosten ook 1:1 door te belasten aan de klant. In het Energie-Nederland template is hier nu ruimte voor doordat de leverancier in het tarievenblad naast het leveringstarief een extra bepaling kan opnemen of bijvoorbeeld de landelijke transportkosten vast staan of dat deze op basis van door de landelijke netbeheerder vastgestelde systematiek en tarieven 1:1 doorbelast wordt. Gazprom Energy wenst geen verplichting te krijgen om met de zgn. 10 gas regio's te gaan werken en de landelijke transportkosten als vast EUR/m³ tarief richting klant door te rekenen. De exit/connection tarieven voor 2012/2013 zijn recentelijk met ongeveer 20% gereduceerd door een NMA besluit om de klant te compenseren voor de te hoge tarieven in de periode 2006-2011. Die leveranciers –zoals Gazprom Energy- die de landelijke transportkosten 1:1 doorbelasten aan de klant borgen dat de klant ook deze voordelen ontvangt. Wanneer een leverancier met een vaste EUR/m³ opslag werkt gebeurt dit niet noodzakelijkerwijs.

Entree barrières voor startende leveranciers

Om concurrentie te stimuleren dienen de entree barrières zo beperkt mogelijk gehouden te worden. Een toename van het aantal verplicht te voeren contacten door een startup leverancier werpt naar onze mening effectief grotere barrières op en komt de markt werking daarom niet ten goede. De enige manier om toch een modelcontract te introduceren is dit zo sterk mogelijk overeen te laten komen met een variabel product welke een leverancier toch al als out-of-contract product moet voeren. Het model contact variabel product zal dat generiek genoeg moeten zijn, zodat de variabele producten welke nu al gevoerd worden daar alle in te passen zijn.

Gazprom Energy is van mening dat haar vernieuwend variabel product (landelijke kosten transport zijn passthrough, variabele prijzen worden 1x per maand aangepast) binnen het framework moet passen van een variabel modelcontract. Is dit niet mogelijk, dan wordt Gazprom Energy als nieuwe speler harder geraakt bij de modelcontractintroductie ten opzichte van de gevestigde spelers die een regio-achtig product aanbieden waarvan de prijzen nu ook al 1x per halfjaar aangepast worden en dus een betere fit hebben met het voorgestelde modelcontract.

Wordt betere vergelijkbaarheid gehaald op basis van een modelcontract?

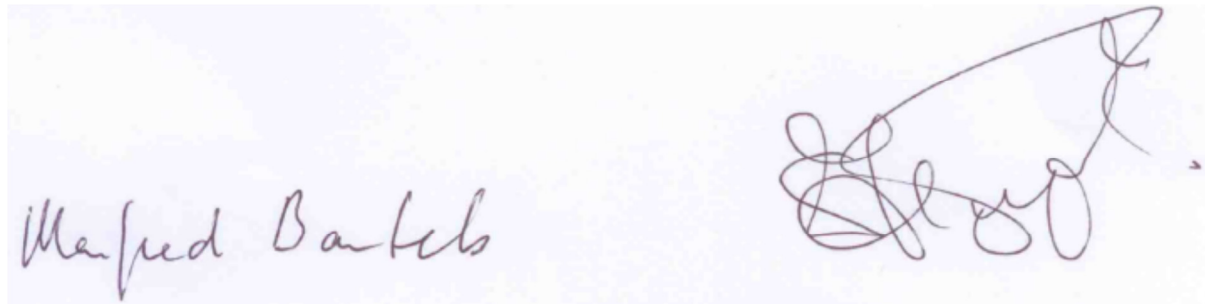
Naar de mening van Gazprom Energy wordt de doelstelling van het mandaat niet gehaald door slechts een modelcontract te introduceren.

Andere mogelijkheden waarmee voor alle contract vormen serieuze verbeteringen te behalen zijn, zijn als volgt.

- Reductie van het aantal prijsstellingen voor gas. Een huishouden ziet door de bomen het bos niet meer, doordat de huidige marktstructuur voor landelijk transport er toe leidt dat er bijvoorbeeld 10 tarieven aangeboden worden voor huishoudelijk verbruik. Voor elektriciteit is dit niet het geval, omdat daar een cascade model wordt toegepast waardoor de landelijke netbeheerkosten (bv netverliezen) doorbelast worden aan de regionale netbeheerder en onderdeel worden van de regionale netbeheerkosten. Voor gas zijn wij er een sterk voorstander van om zoals voor elektriciteit de landelijke exit/connection kosten in plaats van aan de programmaverantwoordelijke door te belasten aan de regionale netbeheerder (feitelijk de aangeslotene). Daarnaast lijkt het ons goed om het aantal binnenlandse exit/connection tarieven vanuit de landelijke netbeheerder terug te brengen tot een enkel (gemiddeld) tarief. Dit leidt vervolgens tot een reductie van het aantal tarieven met tenminste een factor 10.
- Reductie van de diversiteit tussen schakeltijden voor elektriciteit. Voor gas worden op dit moment maar drie verschillende standaard profielen gebruikt. Voor elektriciteit is dit een veelvoud, doordat er een differentiatie naar schakeltijden is aangebracht. Door te standaardiseren naar bv. alleen het dubbeltarief 08:00-20:00 maandag-vrijdag in de allocatie (de wholesale peak definitie voor elektriciteit in geheel Europa) kan het aantal tarieven tot een factor 3 teruggebracht worden. Door de schakeltijden gelijk te "schakelen" met de handelsdefinitie kan de klant zijn kosten gemakkelijker vergelijken met de beurs APXENDEX.
- Reductie van de verscheidenheid in regionale transport tarieven. Het is gemakkelijker voor de klant om te vergelijken als de regionale netbeheerkosten geüniformeerd worden over de verschillende regionale netbeheerders richting klant. Het uniformeren brengt wederom het aantal verschillende tarieven tot een factor 8 terug.
- Herkenbaarheid tarieven wordt verminderd door tarieven all-inclusive te tonen. Aan huishoudens dient een all-in tarief getoond dient te worden (inclusief BTW, inclusief energiebelasting). Dit leidt specifiek voor energie per definitie (waar de levering veel later plaatsvindt dan het moment van contracteren) tot onvergelykbaarheid. Dit kan alleen voorkomen worden door de klant verplicht een tarief ex BTW ex energiebelasting ex regionale netbeheerkosten te tonen en door deze expliciet op contracten en eindafrekeningen zichtbaar te maken. Een paar voorbeelden:
 - Welk energiebelasting wordt toegepast? Op het moment dat iemand eind december 2011 een contract sluit voor levering in 2012 zijn de 2012 energiebelasting tarieven nog niet bekend. Te allen tijde zal een leverancier met een inschatting werken. Aangezien iedere leverancier zijn eigen aannames maakt leidt dit tot onvergelykbaarheid. Het enige wat vergelijkbaar is, is een tarief welke exclusief BTW en exclusief energiebelasting wordt getoond. Een klant die optekent op basis van een all-in tarief ziet dit all-in tarief per definitie niet op zijn eindfactuur terug, omdat de energiebelasting jaarlijks wijzigt.
 - Het tonen van een tarief inclusief regionale netbeheerkosten is willekeurig. De ene leverancier kan de klant kosten tonen op basis van de tarieven van Liander terwijl de ander dit op basis van Delta Netwerk doet.

Met vriendelijke groet,

Gazprom Energy

Two handwritten signatures in blue ink. The signature on the left is "Manfred Bartels" and the signature on the right is "Sytse van Heijst".

Manfred Bartels

Sytse van Heijst

Appendix I: Modelcontract in Gaswet

Artikel 52ca Gaswet

1. Leveranciers zijn verplicht om aan afnemers als bedoeld in artikel 43, eerste lid, naast eventuele andere vrije contractvormen, levering volgens een modelcontract aan te bieden.
2. De raad van bestuur van de mededingingsautoriteit stelt het modelcontract vast, na consultatie van organisaties van leveranciers, netbeheerders en afnemers.

Appendix II: Amendement Lid Jansen

In het amendement zijn de voorgestelde bepalingen inzake het modelcontract als volgt toegelicht:

“Sinds de liberalisering van de energiemarkt is er een enorme verscheidenheid van contractvormen ontstaan, die vaak slechts op details verschillen. Dit maakt het met name voor niet-professionele afnemers – de kleinverbruikers – lastig om de aanbiedingen van leveranciers te vergelijken. Door de invoering van een modelcontract, naast alle andere vrije contractvormen, wordt het voor de consument eenvoudig om voor deze contractvorm de aantrekkelijkste aanbieder te selecteren. Vermoedelijk zullen veel consumenten voor deze contractvorm kiezen waardoor het voor aanbieders aantrekkelijk wordt om scherpere aanbiedingen te doen. Dat komt de concurrentie ten goede.

Bijkomend voordeel van een modelcontract is dat de contractvoorwaarden gebaseerd kunnen worden op een goede rechtspositie voor de consument, die daardoor niet voor onaangename verrassingen kan worden gesteld door de «kleine lettertjes» in het contract.”

Zie TK 2007-2008, 31374, nr. 7, p. 2 (Amendement Lid Jansen)