OVEr PRIJZEN, PIEKEN & DALEN

tekst: Ron Elkerbout

Met flexibele energieprijzen voor consumenten wordt al een tijdje geproeftuind. Inmiddels zien ook marktpartijen brood in variabele stroomprijzen voor kleinverbruikers, zoals nieuwkomer easyEnergy – van de easyJet-familie. Een voorteken dat het energiesysteem een heel ander gezicht krijgt?

De slimme meter zet de deur open voor nieuwe kansen in de consumentenmarkt voor elektriciteit en gas. De vaste prijzen voor een kilowattuur of een kubieke meter kunnen plaatsmaken voor een variabel tarief dat, net als de handelsprijzen, verschilt per uur of zelfs per kwartier. Er waren al marktpartijen die hier wel brood in zagen, maar nog niet altijd met succes. Misschien dat een bekende merknaam helpt? EasyJet-oprichter Stelios Haji-Ioannou heeft er in elk geval alle vertrouwen in dat easyEnergy in een gat in de markt springt. “Ik geloof dat maar weinig sectoren immuun zijn voor veranderingen die in het voordeel van de consument werken. De energiesector vormt daarop geen uitzondering. Dankzij de uitrol van de slimme meter krijgt de consument weer macht over de energierekening. In deze sector gaan we de strijd aan met de *big boys*, zoals we in het verleden hebben gedaan in andere sectoren”, vertelde hij aan het Algemeen Dagblad.

PIEKEN EN DALEN AFZWAKKEN

De tijd zal leren of het easyEnergy (en/of z’n concurrenten) zal lukken om de consument in groten getale te interesseren voor variabele energieprijzen. Vanuit het energiesysteem valt er in ieder geval veel te zeggen voor dit soort beprijzing. Variabele energieprijzen kunnen helpen om kostbare netverzwaringen te voorkomen, doordat ze consumenten stimuleren de pieken in energievraag te mijden en de dalen beter te benutten. Dat is gunstig voor de netbelasting. Verschillende netbeheerders hebben in pilots al ervaring opgedaan met variabele energieprijzen om (de timing van) energieverbruik te beïnvloeden. Zo’n stuurinstrument wordt steeds belangrijker naarmate de energietransitie vordert. Het is inmiddels een bekend gegeven: een energiesysteem dat steeds meer gevoed wordt door duurzame bronnen als zon en wind, moet zich aanpassen aan de grillen van moeder natuur. Die noodzaak groeit alleen maar als verdergaande elektrificatie – auto’s op stroom, warmtepompen – het net zwaarder belast. De vraag ▶

OVER EASYENERGY

Het zusje van luchtvaart-*game-changer* easyJet meldde zich eind maart in de energiemarkt voor kleinverbruikers, met Nederland als eerste afzetmarkt. EasyEnergy volgt het verbruik van klanten per uur en berekent de dagprijs van gas en de APX-marktprijs voor elektriciteit één op één door. “Als die € 0,- is, berekenen wij ook € 0,-. Als die negatief is, krijgen de klanten geld terug”, aldus easyEnergy-directeur Maarten Roelfs in Energeia. Overigens werkt het ook zo met saldering van zelf opgewekte stroom: dat wordt verrekend tegen de uurprijs die op de APX staat op het moment van terugleveren. EasyEnergy stelt dat een gemiddeld gezin zo’n € 150,- per jaar goedkoper uit kan zijn door een contract met flexibele tarieven.





neemt toe, het aanbod wordt grilliger en dat heeft invloed op de handelsprijs van energie: die zal sterker schommelen dan voorheen.

NIEUWE MARKT

Door de slimme meter wordt het een fluitje van een cent om die variabele energieprijzen ook aan consumenten aan te bieden. En dat moet ook: minister Henk Kamp (EZ) bepaalde eerder dat per 1 januari 2017 voor de eerste groepen klanten variabele leveringstarieven mogelijk moeten zijn. Variabel, op basis van vraag en aanbod. De consument moet ervoor kunnen kiezen om zijn auto niet om zes uur 's avonds te laden, als de buren dat ook doen, maar in de nacht. Of de oven aan te zetten als de zon schijnt en de wind waait. Om zo te profiteren van duurzame stroom tegen een laag tarief.

Dat zijn echter nogal eendimensionale voorbeelden van flexibiliteit. De verwachting heerst dat er een markt ontstaat met meer inventieve diensten en producten die kansen van variabele prijzen benutten. Qurrent, NieuweStroom en Enexis zijn daar bijvoorbeeld al actief mee. En Stedin riep via het Flex Versnellingsprogramma marktpartijen op met initiatieven te komen om variabele tarieven in de praktijk te gaan toetsen. Stedins directeur Strategie, David Peters, ziet dat flexibiliteit voor Stedin waarde heeft op drie dimensies: vraag en aanbod in balans houden, flexibiliteit bieden aan opwekkers en leveranciers, en congestie op het net voorkomen. "Stedin onderzoekt hoe nieuwe diensten toegevoegde waarde kunnen hebben voor het systeem", licht Peters toe. "Marktpartijen hebben daar wel ideeën over en spelen bovendien met de vraag waarom consumenten hun diensten willen afnemen. Omdat het gunstig is voor de rekening, of omdat ze meer duurzame energie gebruiken? De propositie naar de klant moet vaak nog ontwikkeld worden."

In januari startte Stedin in dit Flex Versnellingsprogramma drie onderzoeken. Sympower onderzoekt of het de piekbelasting op het net van Stedin kan verminderen door aansturing van warmtepompen en elektrische boilers. Qurrent brengt in kaart wat het effect kan zijn van variabele energieprijzen op het gedrag van de gebruiker. En BAM bekijkt samen met Enervalis hoe ze de piekbelasting van het net kan beïnvloeden door het besturen van energiemodules in nul-op-de-meter-woningen. Deze zomer presenteert Stedin de eerste resultaten van het Flex Versnellingsprogramma.

MAXIMAAL FACILITEREN

Het lijkt een klein beginnetje om met drie onderzoeken een totaal nieuwe markt te ontginnen, maar Stedin moet hiervoor wel degelijk de borst nat maken. Peters: "Bij de consumenten die deelnemen aan de pilots moet een slimme meter geïnstalleerd zijn. Dat is uiteraard geen probleem. Vervolgens moeten wij het dataverkeer van de ICT-systemen aan de achterkant mogelijk maken. Dat moet goed, betrouwbaar en veilig zijn en dat is een flinke klus. We zorgen ervoor dat leveranciers die data goed kunnen gebruiken zodat we de nieuwe diensten maximaal faciliteren."

'Dankzij de uitrol van de slimme meter krijgt de consument weer macht over de energierekening'

Stedin heeft met zijn Flex Versnellingsprogramma nu al geleerd dat de markt voor variabele tarieven nog in de kinderschoenen staat. Peters: "Bij een eerste oproep aan de markt zat de zaal vol; mensen met duizend-en-één ideeën en mensen die nieuwsgierig waren naar de nieuwe ontwikkeling. Uiteindelijk bleef een beperkt aantal deelnemers over dat er werkelijk mee aan de slag gaat. Marktpartijen zijn er vaak nog niet klaar voor, omdat bijvoorbeeld onduidelijk is hoe de geldstromen gaan lopen. Dat is niet erg; het geeft ons veel informatie over hoe de markt zich ontwikkelt. En het leert ons of we voldoende klaar zijn om de ontwikkeling te faciliteren. Wij zijn een printplaat, we leggen een infrastructuur aan en faciliteren datastromen. Leveranciers moeten de mogelijkheden vertalen naar diensten aan hun klanten."

PRIKKEL

Saskia Lavrijssen is hoogleraar Economic Regulation and Market Governance of Network Industries aan de Tilburg University en gespecialiseerd in regulering van de energiemarkt. Zij ziet in de energiemarkt van de toekomst, met variabele prijzen, '*empowerment* van de consument' ontstaan. Lavrijssen "Het voordeel van variabele prijzen is dat consumenten daarmee een prikkel krijgen om hun energiegedrag aan te passen – echt actief te zijn in de energiemarkt. Ze kunnen veel autonomer beslissen over hun energierekening; autonoom nadenken wanneer ze energie willen afnemen of terugleveren aan het net en onder welke voorwaarden ze dat willen doen." Dat een aantal bedrijven nu al variabele prijzen aan consumenten aanbiedt noemt Lavrijssen 'heel positief'. Toch moet nog wel een aantal voorwaarden verder ingevuld worden voordat dit nieuwe marktmodel tot wasdom kan komen. Lavrijssen: "Deze beweging is nu nog klein, maar kan heel groot worden als het energiesysteem slim wordt. Nu zie je slechts een handjevol aanbieders, niet iedereen heeft de goede technologie en ook de netwerken zijn er nog niet helemaal klaar voor. Bovendien hebben consumenten vaak nog geen slimme meter, of ze weten niet hoe ze er gebruik van kunnen maken."

De houding van de consument is volgens Lavrijssen cruciaal om de belasting van het energiesysteem te kunnen sturen. "Er komen nieuwe aanbieders, aggregatoren, die vraag en aanbod bundelen in de markt en spelen met de prijsverschillen. Om die markt goed van de grond te tillen is het enorm belangrijk dat de consument daar een actieve rol in speelt."

GEBREKKIGE INFORMATIE

"De afgelopen jaren hebben we gezien dat de consument in de energiemarkt niet heel actief is", vervolgt Lavrijssen. "Elektriciteit uit het stopcontact is vanzelfsprekend en de consument is nauwelijks op zoek naar de beste aanbiedingen of naar een manier om te participeren. Dat verandert nu geleidelijk. Mensen worden zich steeds meer bewust van de klimaatproblemen en het belang van duurzame energie. Er zullen altijd mensen blijven die gewoon een contract met een vaste prijs willen. De grote vraag is: hoeveel consumenten maken wel gebruik van de mogelijkheden in de markt?"

Overigens ziet Lavrijssen ook dat de slimme meter in Nederland consumenten nog maar mondjesmaat aanzet tot actie om energie te besparen. Ze wijt dat vooral aan gebrekkige informatie. Lavrijssen: "In de VS zijn veel onderzoeken gedaan die laten zien dat mensen veel meer rendement halen uit de slimme meter als ze er ook de tools en uitleg bij krijgen. De kritiek op de slimme meter hier is vaak dat consumenten niet begrijpen wat hij doet, wat je ermee kan. Het komt er dus op aan dat de overheid zorgt voor goede informatie – typisch een taak voor de Autoriteit Consument en Markt - zodat mensen begrijpen waar de slimme meter voor is en er werkelijk mee aan de slag kunnen. Vervolgens kan de markt daarop inspelen." Het eind mei gepresenteerde convenant Energiebesparing, waarin o.a. is afgesproken dat energieleveranciers hun klanten beter gaan informeren, is een belangrijke stap in de goede richting.

RECHT OP DYNAMISCHE PRIJS

Om '*empowerment* van de consument' werkelijk van de grond te krijgen moet de wetgever volgens Lavrijssen alle belemmeringen voor actieve participatie wegnemen: "De juridische kaders van de energiemarkt volgen nog altijd het standaard marktmodel met grote energiecentrales en passieve afnemers. We zijn nu op weg naar een systeem met een actieve consument, dus de Minister zal de wetgeving daaraan moeten aanpassen. In Europese wetgeving wordt dat al wel gedaan: een nieuw wetsvoorstel regelt dat de consument in Europa recht heeft op een energiecontract met een dynamische prijs. Dat is een goede ontwikkeling."

'Deze beweging is nu nog klein, maar kan heel groot worden naarmate het energiesysteem slimmer wordt'