

Belangrijkste conclusies uit de studie over groepsaankopen

Groepsaankopen zijn een laagdrempelige en gemakkelijke manier voor afnemers om over te stappen naar een andere energieleverancier. Ze hoeven zich slechts in te schrijven, het aanbod af te wachten en hier eventueel op in te gaan. Als ze aangeven 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 informatieverstrekking rond groepsaankopen kunnen afnemers die verloren lopen in de complexiteit van de energiemarkt sensibiliseren en toch aanzetten tot een leverancierswissel. Ook de mogelijkheid om bij 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 prijsvergelijker niet vinden of die moeite hebben om een keuze te maken binnen het uitgebreide aanbod aan contracten.

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

Op de Vlaamse markt zijn voornamelijk twee organisatoren van groepsaankopen voor energie actief: iChoosr en Pricewise. Zij treden op voor verschillende initiatiefnemers. De omvang en het succes van deze groepsaankopen kunnen sterk variëren, maar in het algemeen is het aantal deelnemers en overstappers bij de grotere groepsaankopen significant.

Aan de groepsaankopen die we tussen mei 2016 en oktober 2018 bestudeerden, namen meer dan 900.000 mensen deel (uiteraard is het mogelijk om aan verschillende groepsaankopen deel te nemen, en gaat het dus niet om 900.000 unieke deelnemers). Daarvan tekenden er ruim 520.000 in op het contract dat als meest voordelige uit de veiling kwam.

De prijzen die worden aangeboden via de groepsaankopen zijn gemiddeld gezien zeker interessant, maar ze zijn niet altijd het goedkoopste aanbod op de markt op dat moment. Veel hangt af van de persoonlijke 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 consument die regelmatig van leverancier/contract verandert, maakt best steeds een vergelijking met zowel zijn lopend energiecontract als met het overige marktaanbod via de V-test®.

De gasprijzen die bij groepsaankopen worden aangeboden, blijken doorgaans trouwens interessanter te zijn dan de aangeboden elektriciteitsprijzen.

Het besparingspotentieel voor een huishoudelijke afnemer met een tweevoudige meter en gemiddelde elektriciteitsafname lag voor de geanalyseerde groepsaankopen volgens onze inschatting tussen €-7,67 en €75,95 voor elektriciteit en tussen €54,49 en €227,18 voor aardgas (verwarming en ander gebruik).

Deelnemers aan groepsaankopen letten ook best goed op wanneer hun contract verstrijkt. Eenmaal de looptijd van het contract dat ze via een groepsaankoop afsloten voorbij is, betekent dat vaak ook meteen het einde van de goedkope prijs en krijgt de afnemer automatisch een hoger verlengingstarief. Tenzij hij van contract of leverancier wisselt, bijvoorbeeld via een nieuwe groepsaankoop.

Uit onze studie blijkt dat de groepsaankopen hun doel soms voorbyschieten. Hiervoor zijn verschillende redenen:

1. Er blijft een hardnekkige groep van moeilijk tot niet te mobiliseren slapende afnemers. Ook de toegankelijke en laagdrempelige groepsaankopen krijgen die groep moeilijk in beweging.
2. Het besparingspotentieel dat de organisator communiceert, komt niet overeen met het werkelijke besparingspotentieel voor de consument. Als de deelnemer een correcte en weloverwogen keuze wil maken, zou hij in staat moeten zijn om het aanbod van de groepsaankoop te vergelijken met zowel 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 het huidige marktaanbod ('Is het groepsaankoop aanbod beter dan het overige aanbod in de markt?'). Een instrument dat berekent wat een switch naar product X zou opleveren (of kosten) t.o.v. een huidig contract of die nagaat of er nog een interessanter product Y bestaat in de markt is echter niet beschikbaar. Dit maakt het moeilijk voor de consument om het voorstel te situeren in het overige marktaanbod en om een correcte inschatting te krijgen van zijn besparingspotentieel.
3. 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. Dit hoeft 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 aanbidding die uit de groepsaankoop komt.

Bij gebrek aan wetgeving en regulering moeten de organisatoren van groepsaankopen niet aan dezelfde regels voldoen als leveranciers inzake onder andere communicatie van prijzen. Ook de manier van veilen en het 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 op te kunnen treden mochten er ongeoorloofde praktijken plaatsvinden.

De VREG kijkt om op termijn de contracten aangeboden via de groepsaankopen mee op te nemen in de [V-test](#)[®], waarmee afnemers online energiecontracten kunnen vergelijken en het meest voordelige tarief kunnen vinden.