



Wakker worden

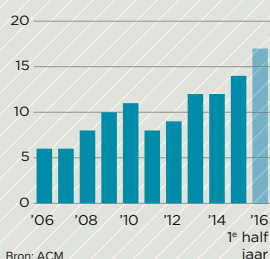
Loyaliteit is een last. Dat is een neveneffect van de geliberaliseerde energiemarkt. Shoppen loont en 'slapers', consumenten die jarenlang onbekommerd bij hun energieleverancier blijven, betalen structureel te veel. Nu nog zijn deze trouwe klanten de ruggengraat van de grote energiematschappijen.

Binnenkort komen prijsvergelijkers met hun overstapcijfers over het voorbije jaar. In de twaalf maanden tot aan 30 juni 2016 wisselde bijna 17% van de consumenten van energieleverancier, meldde de Autoriteit Consument en Markt (ACM) in november. In absolute getallen zijn dat ruim 2,6 miljoen overstappers.

De verwachting is dat dit aantal zal stijgen. Stel dat over enkele jaren alle slapers op hol slaan. Dan zullen acht miljoen Nederlandse huishoudens jaarlijks van de ene naar de andere energiematschappij slingeren. Onduidelijk is wat dat betekent voor de continuïteit van de grote nutsbedrijven, en hoe die hun bedrijfsvoering — en investeringen — instellen op deze op drift geraakte consument.

Weliswaar is dat toekomstmuziek en ietwat irreëel, toch zijn sommige tonen ervan onderhand al voorzichtig te horen. Volgens de ACM konden overstappers afgelopen jaar € 300 per aansluiting besparen op hun gas- en stroomrekening. De 2,6 miljoen overstappers bespaarden samen dus € 780 mln.

Percentage Nederlanders dat wisselt van energieleverancier



Bron: ACM

Dit is een 'zero-sum game': winst voor de een is verlies voor de ander. Dus de besparingen voor de consument gaan ten koste van het resultaat van de

energiematschappij. In Nederland bestaan tientallen nutsbedrijven. Nuon, Essent en Eneco zijn de grootste. Daarnaast zijn er een reeks groene energiematschappijen en een zwik prijsvechters. Afgelopen jaar hebben deze nutsbedrijven — allemaal bij elkaar opgeteld — nauwelijks winst behaald.

De energieprijzen zijn laag en dat drukt de inkomsten. De sector lijdt. Voor de energiematschappijen is het te hopen dat de stroomprijzen zullen stijgen. En vooral ook dat de 'slapers' zo veel mogelijk vredig blijven tukken, zodat die stabiele inkomstenstroom intact blijft.

Ondertussen wordt er lustig overgestapt. Dus zullen de energiematschappijen blijven smijten met kortingen, om zo klanten te behouden en nieuwe te lokken. Volgens sommige schattingen zal over drie jaar een kwart van de Nederlanders overstappen. Als het voordeel dan € 300 blijft, besparen de winkelende consumenten cumulatief zo'n € 1,16 mrd. Dat is dus wat de nutsbedrijven in de polder kwijt zijn aan 'klantenbinding'.

En € 1,16 mrd is veel geld voor een zwalkende sector. Toch hebben de energiematschappijen geen keuze: wie geen korting geeft, verliest klanten. Dat is marktwerking. In hoeverre bedrijven hierdoor in problemen komen, dát is weer een heel andere vraag.

Bartjens@fd.nl