

Dynamische leveringsovereenkomsten serieus alternatief voor vast energiecontract

Dynamische inkooptarieven beginnen een serieus alternatief te worden voor vaste en variabele energiecontracten. Jarenlang waren deze contracten de standaard en kon de consument alleen haar tarieven vastzetten voor een langere periode. Met dit type contracten betaalt de klant altijd eenzelfde tarief voor stroom en gas. Dat is best vreemd als je realiseert dat de prijs van energie continu verandert. Daarbij dragen de ouderwetse contracten nauwelijks bij aan verduurzaming, omdat het energieleveranciers niet stimuleert om hun klanten minder te laten verbruiken.

"Maatschappelijke veranderingen op het gebied van energiebesparing beginnen bij de consument, en zolang de consument geen handvatten krijgt om verschil te maken, kan zij ook niks doen. Dankzij dynamische tarieven en een slimme meter kunnen consumenten bewuster omgaan met hun verbruik. En dat levert iets op in hun portemonnee en voor de natuur", aldus Auke Ferwerda van EnergyZero.

De ondertekenaars van de gedragscode (easyEnergy, NieuweStroom, EnergyZero, Frank Energie en Tibber) die vandaag werd gepubliceerd, verwachten dat dynamische inkooptarieven binnen enkele jaren de nieuwe standaard zullen worden. Daarom zijn zij blij dat er nu voor het eerst afspraken zijn gemaakt tussen de ACM en Energie-Nederland.

Die afspraken gaan over de voorlichting van de consument en de totstandkoming van het aanbod. *"Omdat niet van tevoren is vast te stellen wat de prijzen zullen zijn is het belangrijk dat wij consumenten duidelijk uitleggen hoe de werkwijze bij dit soort type contracten is. Zo leggen we bijvoorbeeld uit dat de energierekening in de winter hoger is dan in de zomer. Die transparantie vinden wij belangrijk, omdat klanten zo kunnen bepalen of deze verschillen passen binnen hun eigen financiële huishouding",* zegt Remko ten Barge van easyEnergy en NieuweStroom.

Naast afspraken over het informeren van consumenten over werkwijze en risico's hebben de ACM en Energie-Nederland ook afspraken gemaakt over de manier waarop leveranciers voor contracten met dynamische prijzen toch een zogenoemd 'aanbod op maat' kunnen doen. Alle leveranciers zijn verplicht een consument die een contract wil afsluiten een aanbod op maat te doen zodat het voor een consument duidelijk is wat hij of zij gaat betalen. Een aanbod op maat is ook belangrijk omdat consumenten daarmee verschillende leveranciers met elkaar kunnen vergelijken. In de aanvullende verklaring bij de gedragscode heeft Energie-Nederland vastgelegd dat leveranciers die een contract met dynamische prijzen aanbieden één keer per maand volgens een vaste methode een verwachte inkoopprijs voor het komende jaar berekenen. Leveranciers zullen deze verwachte inkoopprijs dan gebruiken bij het opstellen van een aanbod op maat en consumenten kunnen contracten met dynamische prijzen van verschillende leveranciers dan op basis van hun eigen jaarverbruik met elkaar vergelijken.

Om consumenten goed te informeren over dynamische energieprijzen hebben de ondertekenaars van de aanvullende verklaring de informatieve website www.dynamische-energieprijzen.nl gelanceerd. Thomas Hulshof van Frank Energie: *"We zijn trots dat we consumenten zelf de controle kunnen teruggeven over hun eigen energiekosten. Dit is precies op het juiste moment, want we zitten midden in de energietransitie en energie is op dit moment high interest. En naast het feit*

dat die controle voor de individuele consument goed kan zijn, is het een belangrijke voorwaarde voor een van de belangrijkste maatschappelijke veranderingen die we voor ons hebben." Rens Schoorl van Tibber sluit zich hierbij aan en verwacht dat, net als in Scandinavië, dynamische uursprijzen de standaard gaan worden in Nederland. *"Niet alleen kunnen dynamische tarieven ons een oplossing bieden om uit de energiecrisis te komen, ze zijn ook een belangrijke voorwaarde voor een succesvolle energietransitie."*