

Onderzoek naar dynamische prijscontracten

Samenvattend rapport en
beleidsaanbevelingen

04/07/2022
FINAL





Onderzoek naar dynamische prijscontracten

Samenvattend rapport en beleidsaanbevelingen

Klant:

Vlaams Energie en Klimaat Agentschap
Koning Albert II-laan 20, bus 17 1000 Brussel

Contactpersoon:

Mathieu Vermeersch mathieu.vermeersch@vlaanderen.be
Tibo Van Snickt tibo.vansnickt@vlaanderen.be

3E referentie:

PR114733

3E contactpersoon:

Ruben Baetens ruben.baetens@3e.eu

Datum:

04/07/2022

Versie:

Final

De algemene voorwaarden van 3E zijn van toepassing op dit document. Klant ontvangt het niet-exclusieve, niet-overdraagbare recht om dit document (met inbegrip van zijn bijlages indien van toepassing) uitsluitend te gebruiken voor zijn zakelijke doeleinden en activiteiten. Dit document is gebaseerd op een overeenkomst afgesloten enkel tussen Klant en 3E, en niet ten voordele van derde begunstigde. Tenzij de vertrouwelijkheidsclassificatie aangegeven door 3E het toelaat, gaat Klant akkoord dit document niet mee te delen aan of te kopiëren voor derden, noch geheel noch gedeeltelijk, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van 3E. In ieder geval, en dit ongeacht of de vertrouwelijkheidsclassificatie verspreiding toelaat of niet, zal 3E niet aansprakelijk zijn t.a.v. derden voor de gevolgen van het gebruik van deze offerte door een derde partij.

Inhoudstafel

Documentgeschiedenis	4
Woordenlijst	5
Samenvatting	6
1. Inleiding	9
2. Benchmarkstudie	11
2.1. Europees marktoverzicht	11
2.2. Regulerend kader	14
2.3. Stimulerende maatregelen	16
2.4. Infrastructuur	19
3. Marktonderzoek	24
3.1. Vlaams perspectief	24
3.2. Europees perspectief	26
4. Aanbevelingen	30
4.1. Vraag en aanbod	30
4.2. Wetgeving en beleid	32
4.3. Infrastructuur	34

Documentgeschiedenis

N°	Datum	Auteur	Review	Samenvatting van de wijzigingen
1	07/02/2022	ABR	RBA	Eerste versie benchmarkstudie
2	04/03/2022	RBA	JCO	Tweede versie benchmarkstudie n.a.v. overleg 22/02/2022
3	03/05/2022	ABR	JCO	Derde versie marktonderzoek
4	17/06/2022	ABR	JCO	Vierde versie n.a.v. overleg 31/05/2022
5	04/07/2022	ABR	RBA	Finale versie na finale review VEKA 30/06/022

Vertrouwelijkheid van het document:

Algemeen publiek

Omschrijving:

Bestemd voor het brede publiek.

Woordenlijst

ACM	Autoriteit Consument & Markt
BEUC	'Bureau Européen des Unions de Consommateurs', de Europese Consumentenorganisatie
CNMC	Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia
DNB	Distributienetbeheerder
EV	Electric Vehicle
GDPR	'General Data Protection Regulation', Verordening (EU) 2016/679
HEMS	Home Energy Management System
PVPC	'tarifa de Precio Voluntario al Pequeño Consumidor', de Spaanse vrijwillig stroomprijs voor de kleine consument.
RTP	Realtime pricing
SMR	Smart Meter Regime
TNB	Transmissienetbeheerder
TOU	Time-of-use
WP	Warmtepomp

Samenvatting

Dit rapport bevat de conclusies van het onderzoek naar dynamische elektriciteitscontracten in Vlaanderen, uitgevoerd door 3E en 70GigaWatt consulting in opdracht van het Vlaams Energie en Klimaat Agentschap.

Hieronder de kernboodschap van de aanbevelingen. Die worden verder in detail uitgewerkt.

INFORMEER

Dynamische contracten zijn voor de meeste consumenten een grote onbekende. Informeer daarom de consumenten over mogelijk besparingspotentieel, het nut van dynamische tarieven binnen de energietransitie, de relevantie en de meerwaarde in de huidige en toekomstige marktcontext.

De mogelijke besparingen kan je inzichtelijk maken met een prijsvergelijker die een dynamisch tarief vergelijkt met andere tariefformules, maar ook aan de hand van simulaties die inzichtelijk maken wat de mogelijke besparingen zijn door gedragswijzigingen.

Differentieer informatie volgens de doelgroep met enerzijds algemene informatie over meerwaarde en mogelijk risico's, maar anderzijds ook specifieke en meer gerichte informatie voor consumenten die reeds actief bezig zijn met hun energiegebruik.

FACILITEER

Zonder digitale meter is geen dynamisch tarief mogelijk. Versnel dus de uitrol van de digitale meter, bij voorkeur bij de doelgroep die meest geschikt is voor dynamisch tarief.

Stimuleer ook elektrificatie, liefst met slimme toestellen die automatische sturing mogelijk maken, waardoor de meerwaarde van dynamische tarieven ook groter wordt.

Bestudeer verder mogelijk obstakels voor dynamische tarieven en kom daarin tegemoet (bijvoorbeeld onderzoek prijsplafonds).

CREËER HEFBOMEN

Zolang dynamisch tarief enkel toegepast wordt op enkel de elektriciteitskost, is de meerwaarde beperkt. Indien ook de andere tariefcomponenten (nettarieven, belastingen en heffingen) dynamisch worden, vergroot het besparingspotentieel en de impact van dynamische tarieven

In onderstaande samenvattende tabel worden de inzichten van het onderzoekstraject – de benchmarkingstudie en het marktonderzoek –, alsook bevindingen uit de tussentijdse besprekingen met het VEKA samengebracht.

Categorie	Aanbeveling
Vraag & aanbod	<p><u>Prijsvergelijkers en simulaties.</u> Maak prijsvergelijkingswebsites inzichtelijk en persoonlijk. Vergemakkelijk toegang to meetgegevens. Maak simulaties obv individuele profiel mogelijk.</p>
	<p><u>Informatiecampagnes.</u> Organiseer algemene campagnes over concept, doel, middelen, voordelen en risico's. Organiseer doelgerichte campagnes op specifieke actieve consumenten.</p>
	<p><u>Vergroting impact vraagrespons.</u> Vergroot het besparingspotentieel en de impact van dynamische contracten via andere delen van de factuur.</p>
	<p><u>Speel in op huidige marktomstandigheden.</u> Grotere verschillen tussen pieken en dalen geeft meer opportuniteiten voor dynamische contracten. Communiceer hierover naar de consument.</p>
Wetgeving & beleid	<p><u>Informatieverplichtingen.</u> Maak afspraken met de leveranciers over de te verschaffen correcte en transparante informatie.</p>
	<p><u>Prijsplafonds.</u> Onderzoek de mogelijkheden van prijsplafonds om de consumenten niet bloot te stellen aan uitzonderlijk hoge prijsschokken.</p>
	<p><u>Aanbodverplichting.</u> Verplicht leveranciers om dynamische contracten aan te bieden aan consumenten met digitale meters.</p>
	<p><u>Kwetsbare groepen.</u> Beveel dynamische contracten niet aan voor consumenten in energiearmoede, tenzij dit gepaard gaat met degelijke informatie en andere ondersteunende maatregelen.</p>
Infrastructuur	<p><u>Digitale meter.</u> Versnel dus de uitrol van de digitale meter, bij voorkeur bij de doelgroep die meest geschikt is voor dynamisch tarief.</p>
	<p><u>Elektrificatie.</u> Stimuleer elektrificatie van het huishoudelijk verbruik.</p>
	<p><u>Automatisering van de vraag.</u> Identificeer specifieke marktbelemmeringen voor geautomatiseerde vraagsturing en ontwikkel een actieplan om deze markt te stimuleren</p>
	<p><u>Thuisbatterijen</u> Geef aandacht aan de mogelijks voordelige combinatie van dynamische contracten bij de promotie van de verkoop van thuisbatterijen.</p>



1. Inleiding

Context

Dynamische contracten zijn energiecontracten met retailprijzen voor elektriciteit die ten minste een deel van de volatiliteit van de marktprijzen doorheen de dag doorrekenen aan de eindgebruikers op uur, half uur of kwartierbasis. Dit in tegenstelling tot vaste of variabele contracten die de volatiliteit van groothandelsprijzen vertalen in een constante prijs op bijvoorbeeld jaarlijkse, maandelijkse of driemaandelijks basis. Dynamische contracten kunnen verschillende vormen aannemen:

1. Real-time pricing (RTP) geeft de realtime kost van elektriciteit weer door de koppeling met de groothandelsmarkt te maken. De prijswijzigingen kunnen om het uur of kwartuur plaatsvinden.
2. Time-of-use (TOU) is het meest eenvoudige dynamische prijstype, waarbij de elektriciteitsprijzen vastgesteld voor specifieke tijdsperiodes, zoals piek- en daluren. TOU-prijzen kunnen verder worden opgesplitst in dynamic TOU, variable peak pricing en critical peak pricing.

Dynamische elektriciteitscontracten werden voor het eerst geïntroduceerd op de Scandinavische markten en staan er bekend als een van de zeer competitieve contracttypes. In navolging van het Clean Energy Package zijn er op de Vlaamse elektriciteitsmarkt sinds 2021 contracten met een dynamische prijs voor gezinnen en kmo's geïntroduceerd.

Dit onderzoek focust op de zgn. realtime pricing contracten waarbij de elektriciteitsprijs elk uur, half uur of kwartier varieert volgens de prijzen op de Belgische elektriciteitsmarkt. In functie van de vraag en het aanbod op de day-ahead of intraday markten schommelt de prijs die de gebruiker betaalt in de loop van de dag/nacht en het uur van afname. Enkel gezinnen/kmo's met een digitale meter kunnen deze contracten afsluiten.

Contracten met dynamische prijzen kunnen voordelig zijn voor de consument. Zij die hun verbruik kunnen beheren en bijsturen in reactie op prijssignalen, kunnen geld besparen op hun elektriciteitsrekening. Afnemers zouden niet alleen hun vraag kunnen verschuiven om verbruik tijdens piekuren te vermijden, maar ook kunnen profiteren van (mogelijks) lagere prijzen, omwille van de risicodeling tussen leverancier en consument. Dynamische contracten kunnen afnemers in staat stellen deel te nemen aan vraagrespons, hetzij individueel, hetzij via aggregatie, waardoor markt-deelnemers inspelen op een prijssignaal dat de schaarste op de referentiemarkt weergeeft.

Richtlijn (EU) 2019/944 omvat een kader voor contracten met dynamische prijzen, met het oog op de activering van de consument. In vergelijking met andere Europese landen staan dynamische contracten in het Vlaams Gewest nog in hun kinderschoenen. Halverwege 2022, zijn er twee leveranciers die een dynamisch contract voor bedrijven aanbieden en één leverancier die een dynamisch contract aan huishoudelijke consumenten aanbiedt. Verschillende leverancier hebben proefprojecten met dynamische prijzen lopen.

Scope & doelstelling

Dit rapport kadert in het 'Onderzoek naar Dynamische Prijscontracten' voor het Vlaams Energie- en Klimaatagentschap¹, en heeft een als doel om (1) op basis van een literatuurstudie een benchmarking van de goede en beste praktijken op te stellen betreffende dynamische prijscontracten, en (2) op basis van een survey een marktonderzoek uit te voeren naar het aanbod en de karakteristieken van de dynamische prijscontracten. Op basis van beide worden (3) vervolgens beleidsaanbevelingen geformuleerd.

Dit rapport focust op dynamische contracten zoals die gedefinieerd zijn in Richtlijn (EU) 2019/944, zijnde 'een elektriciteitsleverings-contract voor de levering van elektriciteit tussen een leverancier en een eindafnemer waarin de prijsvariatie op de (day-ahead en intraday) spotmarkten wordt weerspiegeld in intervallen die ten minste overeenkomen met de marktvereffeningsperiode.'

Dit rapport focust voornamelijk op de energiecomponent van de energiefactuur. Waar relevant wordt de link gelegd met netwerktarieven of belastingen en heffingen, maar dit is niet de focus van de studie.

Dit rapport focust tenslotte ook enkel op dynamische contracten voor elektriciteit voor huishoudelijke afnemers en klein-zakelijke afnemers, aangesloten op het laagspanningsdistributienet en met een verwacht jaarlijks elektriciteitsverbruik van minder dan 100 MWh.

Structuur document

Het voorliggend rapport bevat vier hoofdstukken en is als volgt gestructureerd:

- Hoofdstuk 2 bevat een overzicht van de belangrijkste conclusies uit de literatuur- en benchmarkstudie. De focus ligt hierbij op Denemarken, Estland, Finland, Nederland, Spanje, Groot-Brittannië en Zweden. Dit hoofdstuk eindigt met de belangrijkste aandachtspunten die moeten behandeld worden in de marktsurvey en beleidsaanbevelingen.
- Hoofdstuk 3 bevat een overzicht van de belangrijkste conclusies uit de marktsurvey die werd afgenomen in de periode Maart-April 2022.
- Hoofdstuk 4 bevat de finale beleidsaanbevelingen, gebaseerd op de inzichten uit Hoofdstukken 2 en 3.

Voorliggende studie kent ook twee bijlagen, die als aparte rapporten werden opgeleverd:

- Bijlage A betreft de uitgebreide literatuur- en benchmarkstudie zoals samengevat in Hoofdstuk 2.
- Bijlage B betreft een uitgebreid verslag van de marktsurvey zoals samengevat in Hoofdstuk 3.

¹ Bestek nr. VEKA/DES/SYSFLEX/2021/MV/dynamische_prijscontracten

2. Benchmarkstudie

Contracten met een dynamische prijs zijn nieuwe prijsformules waar de energieprijis elk uur tot kwart-uur schommelt in functie van de prijzen op de elektriciteitsmarkt.

3E deed een uitgebreid bronnenonderzoek naar de verschillende aspecten van dynamische contracten. Naast een analyse van de marktwerking in verschillende Europese landen, werd hierin ook het regelgevend kader en beleid in kaart gebracht. De focus lag hierbij op Denemarken, Estland, Finland, Nederland, Spanje, Groot-Brittannië en Zweden.

Ten slotte werd ook gekeken naar de succesfactoren; de achterliggende redenen voor een stijgend gebruik van dynamische contracten – of net het uitblijven daarvan.

2.1. Europees marktoverzicht

In 2020 werden in 16 Europese lidstaten dynamische elektriciteitscontracten aangeboden, alsook in Groot Brittannië. Het valt daarbij op dat er in de meeste lidstaten amper data beschikbaar zijn over de exacte verhoudingen tussen de verschillende types contracten. Op basis van contacten in de sector, documentatie van energie-agentschappen of regulatoren en sectorale/internationale rapporten kunnen we het volgende overzicht geven (februari 2022):²

- In Denemarken, Estland en Spanje heeft 40-50% van de kleine eindgebruikers een dynamische elektriciteitsprijs. De overige 50-60% heeft een klassieke (jaarlijkse) vaste of (maandelijkse) variabele prijs.
- In Finland wordt geschat dat zo'n 10% van de kleingebruikers een dynamische prijs heeft, en de overige 90% een klassieke vaste of variabele prijs.
- In Groot-Brittannië en Zweden heeft slechts zo'n 1% van de eindgebruikers een dynamische prijs, en is de markt redelijk gelijk verdeeld over vaste en variabele contracten.

Dynamische contracten maken dus een (zeer) kleine minderheid van de kleingebruikers uit in Finland, Groot Brittannië en Zweden, terwijl in Denemarken, Estland en Spanje ongeveer de helft van de consumenten een dynamisch contract heeft. Ter vergelijking: in Vlaanderen heeft zo'n 60% van de huishoudens een vast contract en 40% een variabel, daar waar deze aandelen respectievelijk 70% en 30% zijn voor kleine zelfstandigen.

Marktaanbod

In de Scandinavische landen zijn er in het algemeen een groot aantal leveranciers die dynamische contracten aanbieden voor huishoudens en kleine zelfstandigen

² In Nederland zijn er geen data beschikbaar. Huishoudens hebben er geen echte dynamische tariefcontracten omdat meting van het kwartierverbruik er nog niet mogelijk is.

(met een verbruik kleiner dan 100 MWh). In Nederland en Groot-Brittannië zijn er relatief gezien minder. In het Vlaams gewest is er momenteel nog maar één aanbieder die een dynamisch contract aan huishoudelijke consumenten aanbiedt.

In de meeste landen bestaan de dynamische contracten uit drie componenten:³

- Een realtime (per uur, half uur of kwartier) energieprijsgelinkt aan spotmarkten,
- Een markup, uitgedrukt in €/kWh,
- Een eventuele vaste abonnementskost, uitgedrukt in €/maand.

De meeste aanbieders zijn hier transparant over op hun website en geven een realtime overzicht van de huidige spotprijzen, al zijn er ook enkele die niet onmiddellijk duidelijk maken hoe de prijs in elkaar zit en louter verwijzen naar 'de marktprijs'.

Uit een steekproef van verschillende aanbieders uit de verschillende landen blijkt dat het merendeel van de aanbieders de klant een actueel inzicht in het verbruik geeft. Ofwel gebeurt dit via de website waarop de klant moet inloggen, ofwel biedt de leverancier een specifieke app aan die deze informatie verschaft. Sommige leveranciers koppelen daar onmiddellijk de prijs aan vast, zodat de klant kan zien hoeveel hij momenteel betaalt.

In Groot-Brittannië gaat Octopus Energy daarin nog een stap verder, en faciliteert het via een systeem van slimme sturing en smartplugs⁴ ook zelf de flexibele vraagsturing voor de klant.

Voor zover de informatie op de website van de leverancier (bijvoorbeeld in de algemene voorwaarden) beschikbaar is, blijkt dat een derde partij (zoals de data- of distributienetbeheerder) steeds verantwoordelijk is voor het uitlezen van de digitale meter en het doorsturen van die meetgegevens naar de leverancier.

De verschillende leveranciers waarschuwen op een verschillende manier voor de mogelijke risico's van dynamische energiecontracten. Sommigen maken duidelijk dat realtime pricing mogelijk ook kan leiden tot hogere kosten, terwijl anderen louter focussen op de potentiële besparingen ten opzichte van vaste prijzen.

Het is meestal niet duidelijk of de leverancier een bepaalde doelgroep of verbruiksprofiel voor ogen heeft. Wel zijn er uitzonderingen waarbij er (bijvoorbeeld) gesteld wordt dat "dit aanbod geschikt is voor mensen met een bovengemiddeld verbruik.". Wederom gaat Octopus Energy ook hierin verder, en presenteren zij verschillende verbruiksprofielen waarvoor ze de verwachte energiekosten van hun dynamisch contract vergelijken met dat van hun andere aanbiedingen, i.e. een TOU of vaste prijs.⁵

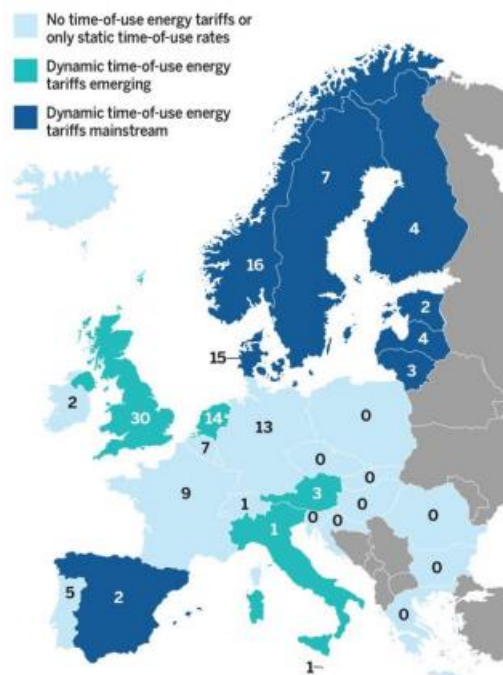
Een recent [rapport van Regulatory Assistance Project over Smart Charging](#) behandelt onder andere ook dynamische prijzen en geeft een goed overzicht van

³ De (voorlopig) enige aanbieder in Vlaanderen werkt eveneens met een prijs gelinkt aan de spotmarkt (meer bepaald de day-ahead markt), een markup en een vaste abonnementskost.

⁴ Slimme stekkers (en stopcontacten) zijn een gemakkelijke en betaalbare manier om gewone apparaten, verlichting en andere elektronica te upgraden tot slimme apparaten die je rechtstreeks vanaf je smartphone kunt bedienen

⁵ De (voorlopig) enige Vlaamse aanbieder van een dynamisch contract voor huishoudelijke afnemers maakt wel duidelijk dat hun dynamisch contract vooral bedoeld is voor consumenten met een groot energieverbruik en mogelijkheden tot load-shifting (elektrische wagen of batterij).

de markt voor dynamische contracten in Europa. De kaart toont de stand van ontwikkeling van twee soorten tarieven ter ondersteuning van slim opladen van elektrische voertuigen. De cijfers (in elk land) geven het aantal tarieven en diensten aan die gericht zijn op slim opladen van elektrische voertuigen en die beschikbaar zijn in de verschillende Europese landen. De tweede indicator, de kleurschakeringen op de kaart, geeft de algemene beschikbaarheid van dynamische TOU-tarieven aan, niet alleen die welke specifiek zijn voor het opladen van elektrische voertuigen.



Figuur 1 - Slimme oplaadtarieven en -diensten in Europa (de kleurschakeringen op de kaart, geeft de algemene beschikbaarheid van dynamische TOU-tarieven aan) - [Bron](#)

Gebruikszijde

Vanuit het perspectief van de afnemer werd gezocht welke types gebruikers of verbruiksprofielen gebaat zijn met dynamische contracten en wat de mogelijke valkuilen zijn voor de afnemers. Er blijkt in dit verband nog maar weinig concreet onderzoek uitgevoerd: slechts enkele kleinschalige onderzoeken in sommige landen werden geanalyseerd.

Op deze vraag werd dan ook verder ingegaan in het tweede deel van het onderzoek, i.e. de survey en de stakeholder interviews. Zie aldus in dit verband [Hoofdstuk 3 Marktonderzoek](#) en Bijlage B.

Dynamische contracten kunnen vooral risico's inhouden voor consumenten die hun vraag niet kunnen verschuiven. Zonder wijziging van het gebruiksgedrag kunnen contracten met een realtime prijs duurder uitvallen voor de consumenten omdat zij mogelijks nog bovengemiddeld veel kunnen verbruiken tijdens de piekuren, als de prijzen het hoogst zijn.

De meeste studies wijzen erop dat contracten met dynamische prijzen vooral interessant zouden zijn (a) wanneer een eindgebruiker toestellen heeft die veel elektriciteit gebruiken zoals een warmtepomp, een elektrische boiler, een laadstation voor een elektrische auto, ... en (b) wanneer hij in staat is om een deel van het gebruik ervan te plannen op momenten dat de prijzen laag zijn. Daarentegen zouden ze (c) voor eigenaars van zonnepanelen niet noodzakelijk voordeliger zijn: zij zouden minder kunnen profiteren van lagere afnameprijzen, omdat de kans groter is dat ze op dat moment ook zelf energie produceren. Dit geldt ook al voor prosumenten die geen dynamisch tarief hebben, die het best verbruiken wanneer ze produceren. Dynamische tarieven geven dus nog een extra dimensie.

2.2.Regulerend kader

In verschillende Europese lidstaten, zoals bijvoorbeeld Spanje en Zweden, bestond er reeds een regelgevend kader voor dynamische contracten. In andere landen heeft men Richtlijn (EU) 2019/944 al omgezet, of is men nog aan de omzetting bezig. Voor een uitgebreid overzicht van het Europees en Vlaams kader wordt verwezen naar de benchmarkingstudie in Bijlage A.

Voor een gedetailleerd overzicht van de regelgevende kaders wordt verwezen naar de benchmarkingstudie in Bijlage A. Hieronder geven we een thematische samenvatting.

Definitie 'dynamisch contract'

In landen waar dynamische contracten reeds lang bestonden, bestaat er veelal geen 'expliciete definitie' van een dynamisch contract in de nationale of regionale regelgeving: In Estland en Groot-Brittannië laten de regelgeving en de markt-omstandigheden (i.e. digitale meters) toe dat leveranciers contracten met prijzen die de spotmarkten weerspiegelen kunnen aanbieden zonder dat dit expliciet bepaald is in de regelgeving. In andere landen, zoals Finland, Nederland en Denemarken werd in de nationale of regionale regelgeving de definitie van Richtlijn (EU) 2019/944 quasi letterlijk overgenomen.

Spanje is een uitzonderingsgeval: naast de klassieke commerciële contracten kunnen kleingebruikers er bij referentieleveranciers kiezen voor het 'tarifa de Precio Voluntario al Pequeño Consumidor' (PVPC); een gereguleerd RTP contract voor kleingebruikers dat uurlijks de realtime marktprijs doorrekent; samen met een TOU-netwerktarief, heffingen, en andere kosten, zoals de werkingskosten van de leveranciers. Deze werkingskosten zijn vastgelegd op een jaarlijkse bijdrage van 3,113 €/kW en een variabele component van 2 €/MWh. Het gereguleerde karakter van het PVPC-tarief verhoogt de transparantie van de prijszetting en leidt tot lagere prijzen. Opeenvolgende rapporten van de Spaanse regulator (samengevat in de benchmarking) tonen aan dat de PVPC steeds het goedkoopste tarief is (laatste rapport van 2020). Volgens contacten met experts uit Spanje komt dit deels door de lagere hedging-kosten die leveranciers hebben met dit soort contracten.

Aanbiedingsplicht

Richtlijn (EU) 2019/944 schrijft voor dat eindafnemers bij wie een digitale meter is geïnstalleerd, kunnen verzoeken om een contract met een dynamische prijs te sluiten met ten minste één leverancier en met elke leverancier die meer dan 200 000 eindafnemers heeft. In Estland en Groot-Brittannië, waar dynamisch contracten reeds bestonden, bestaat er heden geen aanbiedingsplicht zoals de richtlijn die voorschrijft. In Finland en Nederland werd de aanbiedingsplicht zoals gedefinieerd in de richtlijn zonder meer overgenomen.

Noemenswaardig is de omzetting in Denemarken, die verder gaat dan de richtlijn. Daar waar de Europese regels stellen dat eindafnemers met digitale meter kunnen verzoeken om een dynamisch contract, *verplichten* zij leveranciers om dynamische contracten aan te bieden aan huishoudelijke klanten (minder dan 100 MWh).

Informatieverplichtingen

Richtlijn (EU) 2019/944 schrijft voor dat eindafnemers door de leveranciers volledig geïnformeerd worden over de mogelijkheden, kosten en risico's van dynamische contracten. Vlaanderen, Finland en Nederland voorzien in hun wetgeving algemene wettelijke informatieverplichtingen voor leveranciers. In Finland gaat dit om een quasi-letterlijke omzetting van de richtlijn zonder meer.

Richtlijn (EU) 2019/944 schrijft eveneens voor dat consumenten toegang dienen te hebben tot ten minste één instrument waarin het aanbod van de leveranciers wordt vergeleken, waaronder de aanbiedingen voor contracten op basis van een dynamische elektriciteitsprijs. Estland en Nederland hebben in hun regelgeving expliciete bepalingen omtrent prijsvergelijkers opgenomen.

Toezicht

Richtlijn (EU) 2019/944 schrijft voor dat de regulerende instanties de marktontwikkelingen monitoren, de risico's beoordelen die de nieuwe producten en diensten met zich mee kunnen brengen, en gevallen van misbruik aan dienen te pakken. De meeste landen leggen de toezichthouder een monitoringverplichting op, al dan niet met de precisering om te focussen op dynamische prijszetting voor huishoudelijke afnemers. In Denemarken is het bijvoorbeeld de Mededingingsautoriteit die de marktontwikkeling voor dynamische prijscontracten opvolgt en de risico's die producten en diensten in deze contracten kunnen inhouden beoordeelt, alsook optreedt tegen oneerlijke praktijken.

Bescherming van kwetsbare groepen

Sommige landen hebben bepalingen omtrent kwetsbare groepen in hun energiewetgeving, maar voorzien niets specifiek voor dynamische contracten. Estland, Finland, Nederland, en Denemarken hebben helemaal geen bepalingen in hun energiewetgeving ter bescherming van kwetsbare groepen omdat hun bescherming via de algemene sociale wetgeving verloopt.

Spanje heeft een speciale beschermingsmaatregel voorzien betreffende dynamische contracten: als sociaal tarief een procentuele korting op het

dynamische PVPC-tarief. In Groot-Brittannië bestaat er een prijsplafond voor alle types contracten.

Aanbevelingen

Op basis van bovenstaande kunnen volgende aanbevelingen geformuleerd worden betreffende het regulerend kader in Vlaanderen:

1. Informatieverplichtingen voor leveranciers voorafgaand aan het sluiten van een dynamisch contract lijken aangewezen om consumenten de mogelijkheden, kosten en risico's van deze overeenkomsten te verstrekken. De wettelijke verplichting is voorzien in Vlaanderen, maar naleving dient gecontroleerd te worden.
2. In geen van de onderzochte landen bestaan er wettelijke prijsplafonds specifiek voor dynamische contracten. Het lijkt aangewezen om prijsplafonds, voor alle types contracten (cfr. non-discriminatie beginsel), verder te onderzoeken.
3. Aanbodverplichtingen kunnen het aanbod vergroten. Daar waar Richtlijn (EU) 2019/944 stelt dat consumenten een dynamisch contract kunnen verzoeken, verplicht bv. de Deense wet de leveranciers om dynamische contracten aan te bieden aan huishoudelijke klanten.

2.3. Stimulerende maatregelen

Naast een helder regulerend kader wijzen studies ook op het belang van ondersteunende maatregelen ter stimulering van dynamische contracten. We lijsten hier de belangrijkste bevindingen op.

Betere informatieverschaffing

Verschillende gedragsstudies gerelateerd aan dynamische prijzen tonen aan dat de meeste huishoudelijke afnemers zich eerst verzetten tegen een verandering van contract. Daarom is het belangrijk uit te leggen waarom een wijziging van de regelgeving en de invoering van dynamische prijzen belangrijk en (potentieel) voordelig zijn. Dit vergt een begrijpelijke informatiecampagne van de regelgevers, de agentschappen en de leveranciers. Hieronder worden enkele voorbeelden uit de benchmarkingstudie gegeven.

In Groot-Brittannië voorziet de overheid met 'Smart Energy GB' een campagne die iedereen helpt het belang van digitale meters en de voordelen ervan voor mens en milieu te begrijpen. Men informeert mensen over de vele voordelen zoals inzicht in hun actueel verbruik en daaraan gerelateerde kosten.

In Nederland is een gedragscode afgesproken tussen de Autoriteit Consument & Markt (ACM) en Energie-Nederland (de sectororganisatie van leveranciers) met het oog op het voorlichten over hoe dynamische contracten werken en wat de risico's kunnen zijn. Alle leveranciers zijn verplicht een aanbod op maat te maken voor een consument die een dynamisch contract wil afsluiten zodat het voor die consument duidelijk is wat hij/zij gaat betalen bij deze leverancier. Om de consumenten goed te informeren hebben de ondertekenaars van de aanvullende verklaring ook de informatieve website www.dynamische-energieprijzen.nl gelanceerd.

In Spanje heeft Red Eléctrica de España (de TNB) een IT-communicatiedienst geïmplementeerd via welke PVPC-consumenten op de hoogte kunnen worden gebracht van de elektriciteitsprijs die zal worden toegepast. Dit systeem stelt eindgebruikers in staat hun consumptiepatronen aan te passen en hun verbruik beter te beheren. Zo biedt Red Eléctrica consumenten de mogelijkheid om de financiële impact van hun elektriciteitsverbruik te zien, afhankelijk van het gekozen tarief. De prijzen voor de volgende dag worden om 20:15 gepubliceerd.

Betere prijsvergelijkers

Contracten met een realtime prijs werden pas recent gecommmercialiseerd door de energieleveranciers en vormen een niet te onderschatten uitdaging voor prijsvergelijkers. Vooral het verschil in voorspelbaarheid van het gedrag van de consument bemoeilijkt de vergelijking tussen contracten met een realtime elektriciteitsprijs enerzijds en contracten met een variabele of vaste prijs anderzijds.

De Spaanse prijsvergelijker van de regulator geeft op basis van gebruiksgegevens die je als consument ingeeft een gepersonaliseerd overzicht van de verschillende aanbiedingen in de vrije markt. Echter, de tool vergelijkt het bedrag dat de consument zou betaald hebben onder het PVPC-tarief in het voorbije jaar met wat de consument het volgende jaar zou betalen onder de verschillende aanbiedingen in de vrije markt. De Spaanse regulator CNMC werkt dan ook aan een uniforme indicator om alle voorstellen volgens dezelfde basis te vergelijken. Deze indicator is momenteel nog een voorstel en dus nog niet van toepassing. Het gedetailleerde voorstel kan in de benchmarking worden teruggevonden.

In Groot-Brittannië heeft de overheid de 'smart tariff, smart comparison' tool voor slimme prijzen laten ontwikkelen, maar deze is momenteel nog steeds in ontwikkeling. Deze tool kan worden verbonden met de digitale meter van de consument en de gebruiksdata hiervan verkrijgen. Op basis daarvan zal de tool vergelijken hoeveel de verschillende prijsformules in de markt de consument zouden kosten. Deze geeft dus een concreet advies op basis van het reële verbruikspatroon van de individuele consument.

In Zweden zijn alle leveranciers verplicht de meest voorkomende contracttypes te melden op de prijsvergelijkingswebsite elpriskollen.se Elpriskollen wordt beheerd door de Zweedse inspectie voor de energiemarkten en maakt het mogelijk vergelijkingen te maken tussen verschillende elektriciteitsleveranciers en hun aanbiedingen, inclusief dynamische contracten.

Ook de Finse prijsvergelijker sahkohinta.fi geeft voor elke aanbieder een schatting van de prijs op 1 jaar; ook als er verschillende contracttypes worden geselecteerd.

Sterkere prijsstimulansen

RTP is één van de manieren om consumenten de juiste prijsprikkels te geven zodat ze de voordelen inzien van vraagsturing en blijven investeren in de elektrificatie van verwarming, koeling en vervoer. Ook de netwerktarieven en heffingen in de elektriciteitsfactuur kunnen gebruikt worden om het dynamische karakter van de finale prijs te versterken op een kosten-reflectieve manier.

Estland, Finland, Noorwegen, Spanje en Groot-Brittannië hebben dynamische netwerktarieven. Deze zijn meestal TOU-tarieven die (statisch of dynamisch) de kans op congestie op het distributie- en transmissienet weerspiegelen. Zoals [figuur 1](#) hierboven aantoont zijn dit de landen waar dynamische contracten reeds (sterk) ingeburgerd zijn of opkomende zijn. In verschillende studies en rapporten wordt aangehaald dat dynamische tarieven bijdragen tot de integratie van dynamische contracten in de markt (zie Bijlage A benchmarking studie CEER rapport C19-IRM-16-04 en Bijlage B marktonderzoek Regulatory Assistance Project over Smart Charging). Door die dynamische netwerktarieven worden prijsfluctuaties versterkt. Dit draagt bij tot de vraag naar dynamische contracten; de prijsfluctuaties moeten immers groot genoeg zijn om het potentieel aan vraagrespons te kunnen benutten. In Denemarken en Nederland wordt het gebrek aan zo'n dynamische netwerktarieven als een van de barrières voor dynamische contracten naar voren geschoven.

Spanje versterkte zijn dynamisch netwerktarief door de regionale belastingen in de stroomfactuur dezelfde TOU-component te geven.

Aangepaste consumentenbescherming

Dynamische contracten kennen niet enkel voordelen voor de consument, maar ook risico's. De Europese consumentenorganisatie BEUC analyseerde in 2019 verschillende dynamische contracten in verschillende lidstaten en formuleerde de volgende beleidsaanbeveling ter bescherming van de consument.

BEUC (2019) adviseert om

- de regels inzake consumentenbescherming aan te passen aan de behoeften van de actieve consumenten met RTP, zoals de introductie van een maximumprijs of waarschuwingen bij afwijkende gebruiksprofielen.
- toezicht te houden op de markt zodat er geen oneerlijke clausules voor tarief-wijzigingen zijn, dat aanbiedingen transparant en vergelijkbaar zijn, en clausules met een onevenredige of onzekere beëindigingsvergoeding verboden zijn.
- toezicht te houden op het effect van commerciële vraagresponsaanbiedingen en op het ontstaan van astronomisch dure facturen.
- aandacht te hebben voor de nodige naleving en handhaving van de relevante wetgeving, zoals GDPR en de onrechtmatige uitwisseling van klantgegevens.
- een versterkte samenwerking tussen de regelgever(s), de instantie(s) voor alternatieve geschillenbeslechting, en andere relevante autoriteiten te bewerkstelligen om efficiënter sector-overschrijdend te werken. Dit vereist een betere coördinatie en een betere informatie-uitwisseling tussen de betrokken autoriteiten.

Consumenten moeten naar behoren worden geïnformeerd over de kansen en risico's van contracten met dynamische prijsstelling. Naarmate deze contracten meer voorkomen, zal het bewustzijn en de kennis van de consumenten verder toenemen door hun eigen deelname of de deelname van iemand die zij kennen.

BEUC (2017) adviseert om toezicht te houden op de commercialisering van energieproducten en -diensten om ervoor te zorgen dat de consument volledig

wordt geïnformeerd, niet alleen over de potentiële voordelen maar ook over de risico's van nieuwe dynamische contractaanbiedingen.

BEUC (2017)⁶ adviseert in dat opzicht om alleen die groepen consumenten die aantoonbaar baat hebben bij vraagrespons aan te moedigen om deel te nemen, en de beschikbaarheid van andere (niet-dynamische) contracten tegen betaalbare prijzen te waarborgen. Het is aan de regulator om ervoor te zorgen dat instrumenten beschikbaar zijn om consumenten te helpen bepalen of dynamische prijzen voor hen geschikt zijn en een methode te ontwikkelen om dynamische contracten op een objectieve en voor consumenten gemakkelijk te begrijpen manier te vergelijken.

BEUC (2017) stelt voor om passende limieten vast te stellen voor de financiële aansprakelijkheid van de consument om het risico te compenseren dat een consument niet handelt zoals verwacht, zoals bv. de ondermaatse prestaties van slimme apparaten.

Aanbevelingen

Op basis van bovenstaande kunnen de volgende aanbevelingen geformuleerd worden betreffende stimulerende maatregelen in Vlaanderen:

1. Organiseer begrijpelijke informatiecampagnes over de mogelijkheden, voordelen en risico's van dynamische contracten. Deze kunnen algemeen (voor alle types consumenten) of specifiek (voor consumenten met flexibel verbruik) zijn.
2. Voorzie in een individu-specifieke prijsvergelijker die in staat is om vaste, variabele en dynamische contracten met elkaar te vergelijken, rekening houdend met het specifieke gebruiksprofiel van de consument. Omdat het besparingspotentieel van dynamische contracten net in de fluctuaties en gedragsveranderingen zit, kan een vergelijking op basis van een historisch verbruiksprofiel mogelijk niet het juiste beeld geven van besparingspotentieel. Dit moet dan ook gepaard gaan met een duidelijke informatieverschaffing over de mogelijke potentiële voordelen ten opzichte van vaste en variabele contracten.
3. Onderzoek hefboomen om het dynamische karakter van de totale eindprijs van elektriciteit te vergroten. Bijvoorbeeld dynamische netwerktarieven of heffingen als mogelijkheid.

2.4. Infrastructuur

Dynamische prijscontracten aanbieden is een noodzakelijke maar onvoldoende voorwaarde om vraagsturing uit te rollen. Ook heel wat hardware en software vormen een belangrijke belemmerende of faciliterende rol.

Digitale meters

Dynamische prijsstelling is enkel mogelijk wanneer digitale meters voor betrouwbare verbruiksuitlezingen zorgen op specifieke tijdstippen die

⁶ BEUC Policy Paper (2017) 'Energy markets of the Future: How the EU's energy transition should work for consumers'

overeenstemmen met de marktintervallen en wanneer ook de achterliggende IT-infrastructuur beschikbaar en robuust is. Een versnelde uitrol van de digitale meters in het Vlaams gewest is de basisvoorwaarde voor een versnelde ontwikkeling van de markt voor dynamische contracten. De markt voor dynamische contracten heeft geen reden om te ontwikkelen zonder digitale meter.

Denemarken, Estland, Finland, Spanje en Zweden kennen een quasi-complete uitrol van de digitale meter (>95%). In Nederland (82%) en Groot-Brittannië (34%) ligt dit aandeel merkbaar lager.

Zweden kent in dit opzicht een interessant concept: elke consument die een dynamisch contract wil kan aan de DNB vragen om gratis een digitale meter te installeren.

Warmtepompen en elektrisch rijden

Landen met relatief meer warmtepompen en elektrische wagens kennen ook relatief meer dynamische contracten. De relatie tussen beide kan vanuit twee richtingen ontstaan.

Eenzijds kunnen consumenten met een relatief hoog én flexibel elektrisch verbruik meer voordeel halen uit dynamische contracten. Het klassieke elektriciteitsgebruik voor dagelijkse activiteiten zoals koken en verlichting kan immers niet gemakkelijk worden uitgesteld.

Anderzijds kennen regio's met een hoger aandeel warmtepompen en elektrische wagens ook een volatieler stroomverbruik. Dit zorgt veelal ook voor volatielere prijzen, en dus een aantrekkelijker aanbod.

Automatische sturing

Proefprojecten tonen aan dat consumenten zich engageren en hun verbruik aanpassen als zij toegang hebben tot geavanceerde informatie of beheer-instrumenten, en dat uiteindelijk enkel geautomatiseerde sturing voor de meeste klanten interessant is. Zonder sturing kunnen consumenten dynamische prijzen, en het reageren daarop, te ingrijpend en te complex vinden, wat kan resulteren in reactiemoeheid en slechts zeer beperkte gedragswijzigingen.

Finland lijkt een sterk ontwikkelde markt voor slimme sturingstoepassingen te hebben, al zijn er geen officiële data beschikbaar. In landen waar dit thema wel onderzocht is, werd steeds vastgesteld dat de markt relatief klein is. In elk van de onderzochte landen zijn er onderzoeksprojecten gaande en zijn er minstens enkele aanbieders van slimme toepassingen te vinden.

In Nederland werd het gebrek aan passende regulering van third-party access naar voor geschoven als één van de barrières voor vraagsturing. De overheid wordt er door Aurora consultancy geadviseerd richtsnoeren op te stellen voor de toegang van derden tot controle op de huishoudelijke vraag.

Aanbevelingen

Op basis van bovenstaande kunnen de volgende aanbevelingen geformuleerd worden betreffende de omkaderende infrastructuur in Vlaanderen:

1. Verplicht een gratis digitale meter voor consumenten die willen overstappen naar een dynamisch contract. Het kan een interessante optie zijn om de introductie van digitale meters te richten op de specifieke doelgroepen voor wie dynamische contracten interessant zijn.
2. Stimuleer dynamische prijzen bij consumenten met warmtepompen en elektrisch laden. Bij voorkeur zijn dit bij installatie reeds 'slimme' toestellen die klaar zijn voor vraagsturing.
3. Identificeer aan de hand van een (overheids)studie zoals in Groot Brittannië, Nederland en Zweden de specifieke marktbelemmeringen voor geautomatiseerde vraagsturing en ontwikkel een actieplan om deze markt te stimuleren.

Tabel 1. Overzicht van de markt en regelgeving voor de verschillende landen

<i>Land</i>	<i>Markt</i>	<i>Regelgeving</i>
<i>Denemarken</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 99% heeft digitale meters • Zowel RTP en TOU zijn wijdverspreid: 43% van de elektriciteit wordt verkocht aan uur-prijzen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Uitvoeringsbesluit n°2648 verplicht tot aanbieden van dynamische contracten • Beschikking n°984 wijst de regulator en mededingingsautoriteit de taak toe om toezicht te houden op prijzen, transparantie en risico's, en een vergelijkingstool te maken. • Er zijn geen specifieke bepalingen voor kwetsbare groepen
<i>Estland</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 99% heeft digitale meter • 36% van de elektriciteit wordt verkocht aan uur-prijzen • Meer dan 50% van huishoudens hebben contract met uur-prijzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Reeds dynamische contracten sinds 2013, Richtlijn (EU) 2019/944 nog niet officieel omgezet • Mededingingsautoriteit rapporteert over correcte informatieversterking, prijzen en transparantie. • Prijsvergelijker https://elektrihind.ee/ voldoet niet aan EU-richtlijn • Geen speciale tarieven voor kwetsbare groepen, steun verloopt via de wet op de sociale bescherming
<i>Finland</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 97% heeft digitale meter • 8-11% van de klanten hebben een contract met uur-prijzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Richtlijn (EU) 2019/944 nog niet officieel omgezet • Voorstel omvat dat alle grootste regionale leveranciers dynamische prijzen moeten aanbieden, ongeacht hun aantal afnemers
<i>Nederland</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 82% heeft digitale meter 	<ul style="list-style-type: none"> • Richtlijn (EU) 2019/944 nog niet officieel omgezet, maar voorstel omvat erg letterlijke implementatie • Zeer veel prijsvergelijkers beschikbaar, al dan niet gecertificeerd bij de toezichthouder Autoriteit Consument en Markt
<i>Spanje</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 99% heeft digitale meter • 48% van de consumenten hebben een contract met uur-prijzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Wet 24/2013 bepaalt gereguleerd dynamisch tarief 'Precio Voluntario al Pequeño Consumidor' (PVPC) • Referentieleveranciers zijn verplicht PVPC aan te bieden • Sociaal tarief is 25-40% korting op PVPC • Maximumprijs van 180 €/MWh⁷
<i>Groot-Brittannië</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 34% heeft digitale meter • 1% heeft een dynamische prijs 	<ul style="list-style-type: none"> • RTP valt er onder de definitie van TOU-prijzen • Maximumprijs voor alle contracten

⁷ Zie benchmarking pg 29: 'voor de energiecomponent van PVPC, is in de algemene regels voor de elektriciteitsmarkt bepaald dat de aankoopbiedingen op de day-ahead- en intradaymarkten niet hoger mogen zijn dan €180,3 per MWh' [https://www.boe.es/eli/es/res/2015/12/23/\(4\)](https://www.boe.es/eli/es/res/2015/12/23/(4))

Zweden

- 98% heeft digitale meter
- 0,1% heeft een dynamische prijs
- Reeds dynamische contracten sinds 2012, Richtlijn (EU) 2019/944 nog niet officieel omgezet
- Geen speciale tarieven voor kwetsbare groepen. Steun verloopt via de wet op de sociale bescherming

3. Marktonderzoek

Voor een diepgaander marktonderzoek naar dynamische contracten in Vlaanderen en verschillende Europese landen heeft 3E een kwantitatieve en een kwalitatieve onderzoeksmethode, respectievelijk een survey en interviews met experts.

3E heeft de onderzoeksvragen uit het bestek vertaald in een gebruiksvriendelijke survey en heeft deze via EU Survey verspreid onder haar contacten bij energieleveranciers, regulatoren, energieagentschappen, prijsvergelijkers, consumentenorganisaties etc. in de lidstaten geïdentificeerd in het eerste onderdeel van de studie, de literatuur-en benchmarkingstudie. De survey werd ook gedeeld op sociale netwerken.

3E heeft voor Vlaanderen een specifieke survey opgesteld om de specifieke barrières en opportuniteiten voor dynamische contracten in Vlaanderen in kaart te brengen. Deze werd verstuurd naar contacten bij leveranciers, prijsvergelijkers, consumentenorganisaties, netbeheerders en andere relevante partijen. De survey werd ook gedeeld op sociale netwerken.

Tenslotte heeft 3E 15 semi-structureerde interviews met internationale- en nationale experts en stakeholders in het veld gehouden. Er werd hierbij een evenwicht gezocht tussen Vlaamse stakeholders (voornamelijk leveranciers) en experts uit landen die in de benchmarking naar voor kwamen als relevant voor dynamische contracten.

De secties hieronder bevatten de conclusies en samenvatting van dit marktonderzoek. Er wordt benadrukt dat dit resultaten van een marktonderzoek zijn en geenszins beweringen of stellingen van de onderzoekers zijn.

3.1. Vlaams perspectief

In de periode 03-04/2022 interviewde 3E vertegenwoordigers van Bolt Energie, Ecopower, Eneco, EnergieID, ENGIE, EDF Luminus, TestAankoop en Yuso. In dezelfde periode gaven 156 respondenten antwoord op de Vlaamse on-line survey. We vatten hieronder de belangrijkste bevindingen samen.

Marktaanbod

Verschillende stroomleveranciers werken momenteel aan de aanbidding of bieden reeds dynamische prijzen aan, maar de meeste leveranciers zien dit (i) als een niche-product voor consumenten met een groot en flexibel gebruik of (ii) als onderdeel van een geïntegreerd aanbod met o.a. vraagsturing.

De geïnterviewde leveranciers schuiven de volgende drie barrières naar voor als de voornaamste belemmeringen voor het beperkte marktaanbod:

1. De trage uitrol van de digitale meter in Vlaanderen, en bijgevolg het beperkte aantal consumenten met een digitale meter én kwartuurmetering⁸.
2. De geringe impact op de totale energiefactuur omdat enkel op de energie-component bespaard kan worden door middel van vraagsturing, en niet op de netwerktarieven.
3. Een gebrek aan kennis over het concept bij de consumenten.

Daarnaast worden ook onzekerheden en beperkingen rond MIG6⁹ en het nieuwe meetregime SMR3¹⁰.

Vele leveranciers wachten ook het verloop van hun proefprojecten en de evolutie in de vraag naar dynamische contracten af.

Gebruikszijde

Over het algemeen wordt de vraag naar dynamische contracten in Vlaanderen door de geïnterviewde partijen op dit moment als relatief laag ingeschat, maar de verwachting is dat de vraag zou gaan stijgen naarmate er meer gezinnen met een elektrische wagen, warmtepomp en digitale meter zullen zijn. De meeste leveranciers zien daarom dynamische contracten momenteel nog als een niche-product. Ze geloven wel dat, naarmate energiemanagementsystemen meer ingeburgerd zullen raken, er ook meer dynamische contracten zullen worden afgesloten.

Ook uit de survey blijkt dat vandaag slechts heel weinig KMO's en consumenten een dynamisch contract hebben, maar een relatief groot deel van hen geeft wel aan om te overwegen de overstap te maken. De eindgebruikers mét een dynamisch contract geven aan dat ze in staat zijn om hun vraag actief te verschuiven en dat ze financieel voordeel doen met dynamische contracten.

De geïnterviewde leveranciers schuiven de volgende drie barrières naar voor als de voornaamste belemmeringen voor de beperkte vraag:

1. De nood aan hardware, i.e., voor meting en sturing.
2. De complexiteit om mogelijke winsten in te schatten. Consumenten willen op voorhand een duidelijk zicht hebben op of het voor hen goedkoper zal zijn om een dynamisch contract te hebben.
3. De geringe impact op de totale energiefactuur omdat enkel op de energie-component bespaard kan worden door middel van vraagsturing.

Alle geïnterviewde partijen opperen dat dynamische prijzen eerder interessant zijn voor kapitaalkrachtige gezinnen, eerder dan dat ze kunnen bijdragen in de strijd tegen energiearmoede. De voornaamste reden hiervoor is dat het concept vooral rendeert indien een batterij, elektrisch voertuig of warmtepomp, al dan

⁸ Bij een digitale meter krijgt de consument default meetregime 1 waar de kwartierdata niet gebruikt worden. De consument kan via Mijn Fluvius kwartiergegevens activeren en raadplegen. Maar dat is enkel informatief. Om de kwartierdata te activeren voor effectief gebruik in marktprocessen en facturatie moet dit via de leverancier gebeuren. De consument vraagt activatie aan de leverancier, die het dan op zijn beurt effectief activeert bij de distributienetbeheerder.

⁹ **MIG 6 is de naam van een nieuwe generatie van marktprocessen.** MIG staat voor "Market Implementation Guide". Het is de handleiding die door Atrias werd opgesteld en die de informatie-uitwisseling beschrijft tussen de distributienetbeheerders en andere marktpartijen. Deze handleiding bestaat uit een aantal onderliggende delen en documenten.

¹⁰ "SMR3" of "Smart Meter Regime 3" is een meetregime; Meer uitleg is te vinden in het TRDE, art. 4.2.13

niet gekoppeld aan een *Home Energy Management System* of *HEMS*, aanwezig is. Deze installaties vragen een behoorlijke financiële investering. Deze bevinding wordt ook bevestigd door de deelnemers aan de survey.

Voor- en nadelen voor het energiesysteem of voor andere marktpartijen

Verschillende geïnterviewde partijen halen de bijdrage aan het evenwicht van het energiesysteem aan als belangrijk voordeel van dynamische contracten. Dynamische contracten bieden de mogelijkheid voor vraagrespons, waardoor de integratie van hernieuwbare energiebronnen wordt vergemakkelijkt. Dit laatste wordt ook als belangrijkste voordeel aangeduid in de survey. Een meerderheid van de survey respondenten verwachten eveneens dat dynamische contracten zullen helpen om de piekvraag af te vlakken, wat gunstig is voor het vermijden van netcongestie en leidt tot minder grote schommelingen van de elektriciteitsprijzen. Nogmaals, er wordt benadrukt dat dit resultaten van een marktonderzoek zijn en geenszins beweringen of stellingen van de onderzoekers zijn.

Over het vergroten van de transparantie in de prijszetting en een evenwichtiger risicodeling tussen consument en leverancier bestaat er geen consensus onder de respondenten.

Aanbevelingen

Op basis van bovenstaande kunnen de volgende aanbevelingen geformuleerd worden betreffende dynamische contracten in Vlaanderen:

1. Versnel de uitrol van digitale meters en implementatie van meetregimes geschikt voor dynamische contracten. Zorg voor een gemakkelijke toegang tot de meetgegevens voor zowel leverancier als consument.
2. Maak het mogelijk op de prijsvergelijkingswebsite om een simulatie uit te voeren op basis van het individuele profiel van de consument, gebaseerd op zijn/haar historisch verbruik, wat de impact is van mogelijke aanpassingen in gedrag en verwachte evolutie van de prijzen.
3. Organiseer een communicatiecampagne die zich richt op de niches (i.e. batterij, EV, WP, HEMS) om cases (en de voor- en nadelen) inzichtelijk te maken. Consumenten moeten duidelijk zicht krijgen op het concrete financiële voordeel. Koppel dit aan tips en advies.
4. Creëer hefboomen en extra waarde voor flexibiliteit in de andere elementen van de energiefactuur.
5. Ondersteun de ontwikkeling van applicaties en toestellen voor de automatische sturing van het verbruik om consumenten meer mogelijkheden te bieden om hun vraag te verschuiven naar perioden met lagere prijzen.
6. Beveel dynamische contracten niet aan voor consumenten in energiearmoede, tenzij dit gepaard gaat met degelijke informatie en andere ondersteunende maatregelen zoals bv. leningen voor isolatie, ondersteuning voor flexibele elektrificatie.

3.2. Europees perspectief

In de periode 03-04/2022 interviewde 3E vertegenwoordigers van Commillas University (ES), Energia.fi (FI), Energie Nederland (NL), energinet DK, de Danish Energy Association en Octopus Energy (UK). In dezelfde periode gaven 17 respondenten antwoord op de Europese on-line survey. We vatten hieronder de belangrijkste bevindingen samen.

Marktaanbod

Er is geen duidelijke lijn te trekken in het type leveranciers dat dynamische contracten aanbiedt. In Groot-Brittannië en Nederland is dit eerder een nichemarkt voor kleinere aanbieders terwijl in Spanje, Finland en Denemarken (bijna) alle leveranciers dynamische contracten aanbieden.

Een beperkte interesse van consumenten, zowel voor huishoudens als voor KMOs, wordt gezien als barrière voor het aanbieden van dynamische contracten. Consumenten zijn terughoudend om complexe en onzekere aanbiedingen te aanvaarden. De betrokken leveranciers geven aan dat er voor het aanbieden van dynamische contracten investeringen in IT nodig zijn.

Gebbruikszijde

Door de geïnterviewde partijen wordt aangegeven dat dynamische contracten vooral interessant zijn voor consumenten met een groot energieverbruik die in staat zijn om het verbruik makkelijk te verschuiven via toepassingen die automatisch worden gestuurd in functie van de energieprijzen. Dit werd ook bevestigd door de deelnemers van de survey. Maar er werd ook op gewezen dat dynamische contracten ook voordeel opleveren voor gemiddelde consumenten mits enkele gedragsveranderingen zoals het verschuiven van consumptie van piekuren naar daluren.

De manier waarop consumenten omgaan met dynamische contracten verschilt van land tot land. In Finland is het voornamelijk door middel van automatische sturing terwijl in Spanje en Denemarken (een deel van de) consumenten vooral hun gedrag proberen aanpassen aan de bepaalde duurdere tijdsblokken.

Door de geïnterviewde partijen werd aangegeven dat dynamische contracten over het algemeen voordeliger zijn dan andere types van contracten.

Verschillende interview partners geven twee grotere obstakels aan:

1. het gebrek aan dynamische prijszetting van de andere componenten van de energiefactuur,
2. het gebrek aan kennis en onzekerheid.

Beide barrières werden ook bevestigd door de deelnemers aan de survey, samen met andere barrières zoals

- de beperkte mogelijkheid voor kleine verbruikers om de vraag te verschuiven naar perioden met lagere prijzen,
- het gebrek aan toestellen die automatische sturing van de vraag mogelijk maken,
- een gebrek aan prijsvergelijking met contracten met variabele en vaste prijzen.

De huidige energiecrisis dient volgens de geïnterviewde partijen zeker geen obstakel te zijn voor dynamische prijzen. Sommige geïnterviewde partijen wezen

op de grote verschillen tussen de prijzen in de piekuren en de daluren waar consumenten met een dynamisch contract een groot voordeel uit kunnen halen. Een recent onderzoek (beschikbaar in Bijlage B) wees uit dat in een context van relatieve prijsstabiliteit dynamische contracten een voordeel inhouden. Echter, in een context van relatieve prijsvolatiliteit, zoals in 2021, kunnen de potentiële besparingen van een dynamisch contract snel ongedaan worden gemaakt wanneer zich onverwachte maar aanhoudende prijsstijgingen voordoen.

Over het algemeen vinden de geïnterviewde partijen dynamische contracten voornamelijk geschikt voor personen die zich net niet in een situatie van energiearmoede bevinden. Dit werd ook bevestigd door de deelnemers aan de survey. Echter, er wordt door verschillende geïnterviewde partijen gewezen op de mogelijke voordelen voor consumenten in energiearmoede, indien ze gecombineerd worden met andere ondersteunende maatregelen, zoals bijvoorbeeld premies/subsidies voor isolatie en 'slimme' toestellen, voorlichtingscampagnes over gedragswijzigingen.

Voor- en nadelen voor het energiesysteem of voor andere marktpartijen

Er is consensus tussen de geïnterviewde partijen dat dynamische contracten bijdragen aan het evenwicht van het energiesysteem. De prijssignalen via dynamische energiecontracten helpen om tekorten of overschotten weg te werken. Een meerderheid van de deelnemers van de survey vindt dat dynamische contracten helpen de piekvraag af te vlakken, wat gunstig is voor het vermijden van netcongestie en wat leidt tot minder schommelingen van de elektriciteitsprijzen. Nogmaals, er wordt benadrukt dat dit resultaten van een marktonderzoek zijn en geenszins beweringen of stellingen van de onderzoekers zijn.

Over het vergroten van de transparante prijszetting en een evenwichtiger risicodeling tussen consument en leverancier is er geen consensus.

Versnelde elektrificatie en verhoogde transparantie zijn andere voordelen die naar voor werden gebracht.

Voor netbeheerders kunnen dynamische contracten voordelig zijn omdat ze bijdragen tot een vermindering van de piekvraag, met als gevolg dat de netbeheerders minder moeten investeren in het versterken van de netten. Op die manier worden netten ook efficiënter.

Dynamische contracten hebben het voordeel voor evenwichtsverantwoordelijken dat de consumenten meer gewoon worden om in te schatten wanneer het meest efficiënte moment is om te verbruiken of niet te verbruiken. Het bevordert de openheid van de consumenten om deel te nemen aan het evenwicht van het energiesysteem. Langs de andere kant kunnen dynamische contracten voor evenwichtsverantwoordelijken problemen veroorzaken in zoverre dat het risico bestaat dat consumenten hun acties baseren op de spotprijs. De evenwichtsverantwoordelijke zet zijn prijs op de day-ahead-markt vast en als de consumenten hun verbruik na de sluiting van de markt massaal wijzigen, kan er een onbalans ontstaan.

Aanbevelingen

Op basis van bovenstaande kunnen de volgende aanbevelingen geformuleerd worden betreffende dynamische contracten in Vlaanderen:

1. Onderzoek dynamische netwerktarieven of heffingen als mogelijkheid om het dynamische karakter van de totale eindprijs van elektriciteit te vergroten; zoals in Finland¹¹.
2. Gebruik het momentum van de energiecrisis om aan te tonen dat consumenten extra voordeel kunnen halen uit een dynamisch contract op voorwaarde dat ze slim inspelen op de grote prijsverschillen. Dynamische tarieven kunnen dan nog altijd voordeel opleveren ten opzichte van klassiek variabele prijzen.
3. Organiseer een informatiecampagne gericht op bewustmaking over waarom vraagresponso belangrijk is en waarom en hoe je als consument de groene transitie kunt helpen door flexibel te zijn.
4. Stimuleer de markt voor energiebeheersystemen, de elektrificatie van het huishoudelijk verbruik en combineer promotie van thuisbatterijen met communicatie over dynamische contracten.
5. Voorzie een betere vergelijkbaarheid tussen dynamische aanbiedingen, aanbiedingen met variabele prijs en aanbiedingen met vaste prijs in prijsvergelijkingsinstrumenten, gepaard met duidelijke uitleg over de verschillen en de potentiële voor- en nadelen.

¹¹ https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161147/TEM_39_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

4. Aanbevelingen

In onderstaande secties worden de inzichten van het onderzoekstraject – de benchmarkingstudie en het marktonderzoek –, alsook bevindingen uit de tussentijdse besprekingen met het VEKA samengebracht. De voorlopige aanbevelingen uit de vorige hoofdstukken 2 en 3 worden hier hernomen en verder uitgewerkt.

4.1. Vraag en aanbod

Maak prijsvergelijkingswebsites inzichtelijk en persoonlijk en maak simulaties op basis van het individuele profiel mogelijk

Consumenten die twifelen over het al dan niet overstappen op dynamische contracten willen een inschatting van de mogelijke winsten of verliezen ten opzichte van vaste en variabele contracten, die een zekere voorspelbaarheid inhouden.

Hoewel het moeilijk is om deze verschillende prijsformules te vergelijken, kan er gewerkt worden aan het inzichtelijk en persoonlijk maken van prijsvergelijkingswebsites. Een ‘individu-specifieke’ prijsvergelijker zou in staat zijn om vaste, variabele en dynamische contracten met elkaar te vergelijken, rekening houdend met het specifieke gebruiksprofiel van de consument. Hiervoor zou het voor de consument gemakkelijk moeten zijn om zijn/haar eigen meetgegevens (van de digitale meter) te uploaden of gebruiken in de prijsvergelijker. Dit moet het mogelijk maken om op de prijsvergelijkingswebsite een simulatie uit te voeren op basis van het individuele profiel van de consument, gebaseerd op zijn/haar historisch verbruik, simulaties die het potentieel tonen van mogelijke gedragswijzigingen en/of verwachte evolutie van de prijzen, de grootte prijsverschillen en de frequentie waarmee periodes van grote prijsschommelingen optreden.

Omdat het besparingspotentieel van dynamische contracten net in de fluctuaties en gedragsveranderingen zit, kan dit mogelijk niet het juiste beeld geven. Zorg in elk geval voor een gemakkelijke toegang tot de meetgegevens voor zowel leverancier als consument.

Voorbeelden en/of referenties:

- [Prijsvergelijker](#) van de Spaanse regulator CNMC en onderzoek naar uniforme indicator voor vergelijking dynamisch, variabel, vast (zie beschrijving in Bijlage A – 4.2 Stimulerende maatregelen).
- [Prijsvergelijker](#) van de Zweedse regulator *Energimarknadsinspektionen*
- ‘[Smart tariff, smart comparison](#)’ tool in Groot-Brittannië die een concreet advies op basis van het reële verbruikspatroon van de individuele consument formuleert (zie beschrijving in Bijlage A – 4.2 Stimulerende maatregelen)

Organiseer algemene en doelgerichte informatiecampagnes

Het concept van dynamische contracten is bij veel consumenten nog onbekend. Consumenten dienen bewust gemaakt te worden van hoe dynamische contracten – en flexibiliteit in bredere zin – kunnen bijdragen tot een evenwichtiger en groener energiesysteem. Bepaalde doelgroepen zijn reeds actief bezig met hun energieverbruik; consumenten met elektrische voertuigen, warmtepompen, *home energy management* systems, thuisbatterijen (eventueel gekoppeld met zonnepanelen). Zij kennen misschien al het concept van dynamische contracten, maar hebben mogelijk twijfels over technische obstakels, risico's of rendement.

Voor de consumenten die dynamische contracten nog niet kennen, kan een algemene bewustmakingscampagne georganiseerd worden. Deze campagne dient in de eerste plaats te focussen op bewustmaking over waarom vraagrespons belangrijk is en waarom en hoe je als consument de groene transitie kunt helpen door flexibel te zijn. In één beweging kunnen begrijpelijke informatiecampagnes over het concept, de mogelijkheden, voordelen en risico's van dynamische contracten georganiseerd worden.

Voor de actieverende consumenten kan een doelgerichte communicatiecampagne georganiseerd worden die zich richt op deze niches om cases (en de voor- en nadelen) inzichtelijk te maken. Die consumenten moeten duidelijk zicht krijgen op het concrete financiële voordeel. Dit dient gekoppeld te worden aan concrete tips en advies op maat.

Voorbeelden en/of referenties:

- De [use-cases](#) van Octopus Energy kunnen als inspiratie dienen (zie beschrijving in Bijlage B – 2.1 Stakeholder interviews)
- Specifieke door de overheid gesteunde campagne, [Smart Energy](#) in Groot-Brittannië die informeert over de voordelen van slimme meters zoals inzicht in hun actueel verbruik en daaraan gerelateerde kosten. Enkele schermafbeeldingen van deze website zijn te vinden in Bijlage A

Vergroot de impact van vraagrespons

De elektriciteitsfactuur bestaat uit drie componenten: de elektriciteitskost, nettarieven en belastingen en heffingen. Deze laatste twee waren in 2021 nog goed voor ongeveer de helft van de factuur. Als alleen die eerste component dynamisch is, ontbreekt de incentive om verbruiksgedrag te wijzigen of te investeren in elektrificatie en slimme apparatuur.

Dynamische, in de tijd variërende netwerktarieven zijn een logische en begrijpelijke optie voor consumenten die een dynamisch contract hebben. Deze consumenten hebben immers al ervaring met in de tijd variërende prijzen, waardoor zij bijkomende besparingen kunnen realiseren door hun verbruik (automatisch) te verschuiven naar periodes met lagere prijzen. De technologie die dynamische contracten mogelijk maakt, reageert even goed op dynamische netwerktarieven, waardoor zij geschikt is voor dynamische tarieven en heffingen.

Door dynamische energieprijzen te combineren met dynamische netwerktarieven en heffingen kunnen de groothandelsmarkten ook verder op elkaar worden afgestemd en kan het (lokale) net worden geoptimaliseerd.

Er dient dus extra waarde voor flexibiliteit te worden gecreëerd in de andere componenten van de energiefactuur. Er dient dus onderzocht te worden of dynamische netwerktarieven of heffingen het dynamische karakter van de totale eindprijs van elektriciteit kunnen vergroten.

Voorbeelden en/of referenties:

- In Finland werd na gronding onderzoek door [werkgroep SMART-grid besloten](#) om de elektriciteitsbelasting niet dynamisch te maken.
- Tegelijk tonen het recent [rapport van Regulatory Assistance Project over Smart Charging](#) en het [MITNETZ / E-Bridge project](#) aan dat dynamische, in de tijd variërende netwerkprijzen met een locatiegebonden element de piekbelasting door het opladen van elektrische voertuigen kunnen verminderen en kunnen bijdragen tot een betere integratie van plaatselijk geproduceerde hernieuwbare energie, gestimuleerd door lagere netwerkprijzen). (Zie beschrijving in Bijlage B - 2.1 Stakeholder interviews en 2.4 Dynamische netwerktarieven deep-dive)

Speel in op huidige marktomstandigheden

Vaste contracten die aflopen zullen vernieuwd worden met een nieuwe hoge vaste prijs. Consumenten met variabele contracten krijgen hoge facturen maar kunnen enkel 'algemene' gedragsverandering toepassen die niets te maken hebben met prijsverschillen doorheen de dag. Consumenten met een dynamisch contract kunnen net inspelen op de grote prijsverschillen doorheen de dag. De marktomstandigheden – met grote schommelingen in de prijzen – zijn nu dus eigenlijk beter voor dynamische energiecontracten; het wordt voor de consument duidelijker dat als hij zijn energieverbruik op een efficiënte manier beheert, hij daar heel wat voordeel uit kan halen.

Er kan daarom ingespeeld worden op het momentum van de huidige marktomstandigheden met hoge prijzen en grotere verschillen tussen pieken en dalen door aan te tonen dat consumenten extra voordeel kunnen halen uit een dynamisch contract op voorwaarde dat ze slim inspelen op die grote prijsverschillen.

Er dient daarbij ook duidelijk gemaakt te worden hoe dit kan evolueren in de toekomst. Bij een stijgend aandeel hernieuwbare bronnen met fluctuerende productie lijkt het logisch dat zowel de prijsverschillen tussen pieken en dalen als ook de frequentie waarmee die verschillen zullen optreden gaan toenemen in de toekomst.

Voorbeelden en/of referenties:

- Een recent rapport van BEEUC dat aangeeft dat dynamische contracten t.o.v. vaste contracten minder voordelig zijn in geval van de huidige hoge prijzen (zie Bijlage B – 2.3 Effect van stijgende prijzen).
- Verschillende Deense en Spaanse stakeholders gaven aan dat de grote verschillen in prijzen kunnen leiden tot grote besparingen met een dynamisch contract (zie Bijlage B – 2.1 stakeholder interviews).

4.2. Wetgeving en beleid

Aanscherpen en stroomlijnen informatieverplichtingen

Uit het onderzoek blijkt dat het verschaffen van correcte en duidelijke informatie aan de consument centraal moet staan. Het VEKA kan, zoals in Nederland, afspraken maken met de leveranciers over informatieverplichtingen voorafgaand aan het sluiten van een dynamisch contract. Dit lijkt aangewezen om consumenten adequate info te verstrekken over de mogelijkheden, kosten en risico's van deze overeenkomsten.

Voorbeelden en/of referenties:

- Gedragscode tussen ACM en Energie-Nederland, de sectororganisatie van de energieleverancier met afspraken rond verwachte inkoopprijs en consumentenformatie (zie beschrijving in Bijlage A – 4.2 Stimulerende maatregelen)

Onderzoek prijsplafonds

De huidige marktomstandigheden met hoge prijzen tonen aan dat er risico's verbonden zijn aan dynamische contracten. Er moet worden bekeken of de consument niet aan een te groot risico op (uitzonderlijk) hoge facturen kan worden blootgesteld. Hoewel in geen enkele van de landen een prijsplafond bestaat specifiek voor dynamische contracten, dient het concept – voor alle types contracten – minstens onderzocht te worden. De prijsstijgingen illustreren dat het grootste risico van dynamische contracten gelegen is in de volatiliteit op lange termijn en de aanhoudende stijging van de elektriciteitsprijzen op de markt. Het instellen van plafonds en/of andere beperkingen voor aanhoudende prijsstijgingen in de tijd zou het risico voor de huishoudens mildereren terwijl de hoofddoelstelling van beheersing van de vraag binnen een dag nog steeds kan worden bereikt.

Voorbeelden en/of referenties:

- Zie beschrijving van de werking van prijsplafonds in Spanje en Groot-Brittannië in Bijlage A – 4.1 Regulerend kader
- COM(2022)138 “Voorzieningszekerheid en betaalbare energieprijzen: opties voor onmiddellijke maatregelen en voorbereiding op de volgende winter”

Overweeg een aanbodverplichting

Richtlijn (EU) 2019/944 schrijft voor dat eindafnemers bij wie een digitale meter is geïnstalleerd, kunnen verzoeken om een contract met een dynamische prijs te sluiten met ten minste één leverancier en met elke leverancier die meer dan 200 000 eindafnemers heeft.

Om het aanbod van dynamische contracten te stimuleren zouden leveranciers verplicht kunnen worden om dergelijk contract aan te bieden. Een eventuele herziening van Artikel 4.4.1 van het Energiedecreet zou als volgt kunnen lezen: Alle leveranciers met meer dan 200 000 klanten moeten dynamische prijscontracten aanbieden aan klanten die over een digitale meter beschikken.

Voorbeelden en/of referenties:

- Verplichting in Deense wetgeving leveranciers om dynamische contracten aan te bieden aan huishoudelijke klanten (minder dan 100 MWh). (Zie beschrijving in Bijlage A – 4.1 Regulerend kader.)

Raad dynamische contracten voor kwetsbare groepen aan mits ondersteuning

Over het algemeen zijn dynamische contracten voordelig voor consumenten met elektrische voertuigen, warmtepompen, *Home Energy Management Systems*, thuisbatterijen,.. terwijl mensen in energiearmoede vaak minder verbruiken en ook minder flexibiliteit hebben in dat verbruik.

Dynamische contracten dienen daarom niet te worden aanbevolen voor consumenten in energiearmoede, tenzij dit gepaard gaat met degelijke informatie en andere ondersteunende maatregelen zoals bv. leningen voor isolatie, subsidies voor flexibele elektrificatie. Als de (kwetsbare) consument zijn of haar gedrag kan veranderen en/of overheidssteun kan krijgen voor de elektrificatie van verwarming kan deze mogelijks een lagere factuur bekomen.

Kwetsbare groepen en consumenten in energiearmoede dienen beschermd te worden via algemene wettelijke bepalingen, maar niet door specifieke bepalingen voor dynamische contracten.

4.3. Infrastructuur

Versnel de uitrol van de digitale meter

Zonder digitale meter, geen dynamisch contract. De plaatsing van een digitale meter op initiatief van Fluvius is gratis. Een digitale meter op aanvraag kost 88,5 euro inclusief btw.

De installatie van de digitale meter kan gratis gemaakt worden voor consumenten die willen overstappen naar een dynamisch contract. De uitrol van digitale meters dient versneld te worden. Dit dient samen te gaan met de implementatie van meetregimes geschikt voor dynamische contracten. Het kan een interessante optie zijn om de introductie van digitale meters te richten op de specifieke doelgroepen voor wie dynamische contracten interessant zijn.

Voorbeelden en/of referenties:

- In Zweden kunnen consumenten gratis van meter veranderen indien zij een dynamisch contract afsluiten (zie Bijlage A – 4.2 Stimulerende maatregelen (Zweden)).

Stimuleer elektrificatie

Consumenten met elektrische voertuigen, warmtepompen, *Home Energy Management Systems*, thuisbatterijen,... kunnen meer en beter inspelen op prijsschommelingen op de elektriciteitsmarkt. Stimulatie van elektrificatie van het huishoudelijk verbruik, zou kunnen bijdragen tot meer dynamische contracten. Dynamische contracten dienen gestimuleerd te worden bij consumenten met een warmtepomp en/of een elektrische voertuig. Bij voorkeur zijn dit bij installatie reeds 'slimme' toestellen die klaar zijn voor vraagsturing.

Voorbeelden en/of referenties:

- Voor details van elektrificatie van verwarming en transport zie beschrijving in Bijlage A – 5 Succesfactoren en Bijlage B – 2.1 Stakeholder interviews (Finland).

Stimuleer automatisering van de vraag

Het moet voor consumenten makkelijk gemaakt worden om aan vraagrespons te kunnen doen. Automatische sturing van de vraag zal daarvoor cruciaal zijn.

Aan de hand van een (overheids)studie kunnen de specifieke marktbelemmeringen voor geautomatiseerde vraagsturing in kaart gebracht worden en kan een actieplan om deze markt te stimuleren ontwikkeld worden.

De ontwikkeling van applicaties en toestellen voor de automatische sturing van het verbruik dient ondersteund te worden om consumenten meer mogelijkheden te bieden om hun vraag te verschuiven naar perioden met lagere prijzen.

Voorbeelden en/of referenties:

- Voor details van elektrificatie van verwarming en transport zie beschrijving in Bijlage A – 5 Succesfactoren en Bijlage B – 2.1 Stakeholder interviews (Finland).

Combineer promotie thuisbatterijen met informatie over dynamische contracten

Dynamische contracten kunnen een bijkomende meerwaarde bieden voor prosumenten met een thuisbatterij. Ze kunnen helpen om het zelfverbruik van PV-eigenaren te vergroten op zonnige dagen en ze kunnen overtollige energie injecteren op momenten met hoge prijzen. Bovendien kunnen ze inspelen op lage prijzen op niet-zonnige (maar winderige) dagen door stroom van het net te nemen op de juiste momenten.

In die zin is het aangewezen om aandacht te besteden aan het concept van dynamische contracten bij de promotie van de verkoop van thuisbatterijen.

Voorbeelden en/of referenties:

- Zie toelichting uit BESS market outlook van Solar Power Europe (Bijlage B – 2.6 Extra hoofdstuk – Dynamische contracten en thuisbatterijen).



Contactpersoon:

Ruben Baetens

RBA@3e.eu

3E NV/SA

Kalkkaai 6 – Quai à la Chaux

B-1000 Brussels – Belgium

T +32 2 217 58 68

F +32 2 219 79 89

Belfius Bank SA/NV

IBAN: BE12 0689 4198 3292

SWIFT/BIC: GKCCBEBB

RPR Brussels VAT BE 0465 755 594