



# Zakelijke energie aankopen: 8 tips voor een voordelig contract



**Welkom in de  
nieuwe wereld.**  
 **Eneco**



# Inhoud

---

<b>Voorwoord</b>	<b>3</b>
<b>Tip 1:</b> ken uw businesssegment	<b>4</b>
<b>Tip 2:</b> verdiep u in uw verbruik	<b>5</b>
<b>Tip 3:</b> neem uw huidig contract er tijdig bij	<b>6</b>
<b>Tip 4:</b> hou een vinger aan de pols van de markt	<b>7</b>
<b>Tip 5:</b> wik en weeg uw tariefformule	<b>8</b>
<b>Tip 6:</b> ontleed uw 'energiemix'	<b>9</b>
<b>Tip 7:</b> vraag om een transparante factuur	<b>10</b>
<b>Tip 8:</b> niet de prijs maar de service maakt het verschil	<b>12</b>
<b>Conclusie</b>	<b>13</b>
<b>Contact</b>	<b>14</b>

---

# Voorwoord

Alle ondernemingen – van de kleinste eenmanszaak tot de grootste multinational – hebben energie nodig. De herkomst, de kostprijs en de verbruiksintensiteit van die energie kunnen echter wel sterk verschillen. Elke organisatie heeft dan ook zijn eigen specifieke energiebehoeften en -wensen ... of gaat dus het liefst op zoek naar een energiecontract op maat.

Maar, zoals u ongetwijfeld al heeft ondervonden, is het vinden van dat contract op maat geen sinecure. De zakelijke energiemarkt is namelijk best complex en weinig transparant voor wie niet thuis is in de sector. Daarnaast zaait ook het ruime aanbod verwarring: kiest u voor grijze, groene of donkergroene stroom? Elektriciteit en/of aardgas? Eenjarige of meerjarige contracten? We hoeven er geen doekjes om te winden: het zoeken en vinden van de juiste partner en een flexibel product is zonder meer een uitdagende oefening.

Meer inzicht is dus welkom, en dat wil Eneco u graag bieden met deze whitepaper. Aan de complexiteit van de energiemarkt kunnen we helaas weinig veranderen, maar in wat volgt doen we wel een poging om de interne en externe factoren die uw contract bepalen, één voor één toe te lichten. De acht aandachtspunten die we u aanreiken, zullen u in staat stellen om een meer bewuste en optimale energiekeuze te maken.

We wensen u alvast veel leesplezier – én succes!

**Jamie Trompet,**  
*B2B Sales Manager*

**Tom De Winne,**  
*Product & Pricing Manager*



# Tip 1: ken uw businesssegment

Een eerste bepalende factor voor uw type energiecontract is uw businesssegment. In België wordt er namelijk een belangrijk verschil gemaakt tussen het **kleinzakelijke** en het **businesssegment**.

Voor zelfstandigen en kmo's met een **totaal jaarlijks elektriciteitsverbruik onder de 50 MWh** (Megawattuur) en **totaal jaarlijks aardgasverbruik onder de 100 MWh** gelden gelijkaardige regels als voor particulieren. Dat betekent dat u uw contract kunt stopzetten en enkel rekening hoeft te houden met de minimum opzegtermijn van een maand.



Zelfstandigen en kmo's die de grenzen van 50 MWh voor elektriciteit of 100 MWh voor aardgas overschrijden, zijn aan strengere regels gebonden. In deze gevallen kunt u uw contract **niet vroegtijdig opzeggen**, tenzij u een opzegvergoeding betaalt. Weet dat deze contracten vaak voor meerdere jaren worden afgesloten en hun opzegtermijnen telkens contractueel bepaald zijn. De informatie in deze whitepaper heeft voornamelijk betrekking op het hogere verbruiksegment.



## Opgelet!

De opzegvergoeding van een zakelijk energiecontract wordt contractueel vastgelegd en bedraagt minstens 3 keer het bedrag van uw laatste factuur, exclusief btw. Controleer dus zeker eerst eens de looptijd en opzegvoorwaarden van uw huidige contract.

Het energieverbruik van uw onderneming is sterk afhankelijk van de grootorde van uw activiteiten en de sector waarin u actief bent. In sommige sectoren, zoals bijvoorbeeld de industrie, gebruikt men aanzienlijk meer aardgas en/of elektriciteit.

Onderstaande tabel geeft u alvast een indicatie van de gemiddelde energiekost (euro/jaar) per sector.

Sector	Energiekost euro/jaar
bouw	114,742
afvalverwerking	137,451
detailhandel	43,893
feestzalen-restaurants	20,114
garage-carrosserie	136,376
groothandel	89,058
hotels	55,056
installateurs	21,751
kantoren	38,845
logistiek	245,398
transport	42,985
verpakking	89,366
chemie	182,646
drukkerij	251,557
kunststof	357,761
machinebouw	152,788
metaalbewerking	208,058
schrijnwerkerijen	55,321
voeding	233,797

Onder de energiekost vallen onder meer de kosten voor de aankoop van elektriciteit, gas en brandstof.

*(bron: Actieplan energie-efficiëntie KMO's - eindrapport)*

# Tip 2: verdiep u in uw verbruik

In een contractvoorstel geven leveranciers u een prijs mee voor uw toekomstig verbruik. Ze baseren zich hiervoor enerzijds op uw historische verbruiksgegevens en anderzijds op zogeheten verbruiksprofielen of SLP's (kort voor 'synthetische lastprofielen'). Om uw prijs kritisch te beoordelen, is het belangrijk dat u uw eigen verbruik kent en ook weet wat verbruiksprofielen inhouden.

## Weten is meten

Om uw verbruik bij te houden bestaan verschillende soorten **meters**. U kunt opteren voor een eenvoudige elektriciteitsmeter, een nachtmeter, een dag- en nachtmeter of zelfs een telegelezen meter. Een elektriciteitsmeter vraagt u aan bij uw distributienetbeheerder. Die laatste verzamelt stelselmatig uw verbruiksgegevens en communiceert deze aan de door u gekozen energieleverancier.

Wenst u een offerte van een energieleverancier, dan zal die u vragen om uw verbruiksgegevens door te geven. Als alternatief kunt u uw potentieel nieuwe leverancier een **machtiging** geven om uw verbruiksgegevens bij de distributienetbeheerder op te vragen.

## Verbruiksprofielen

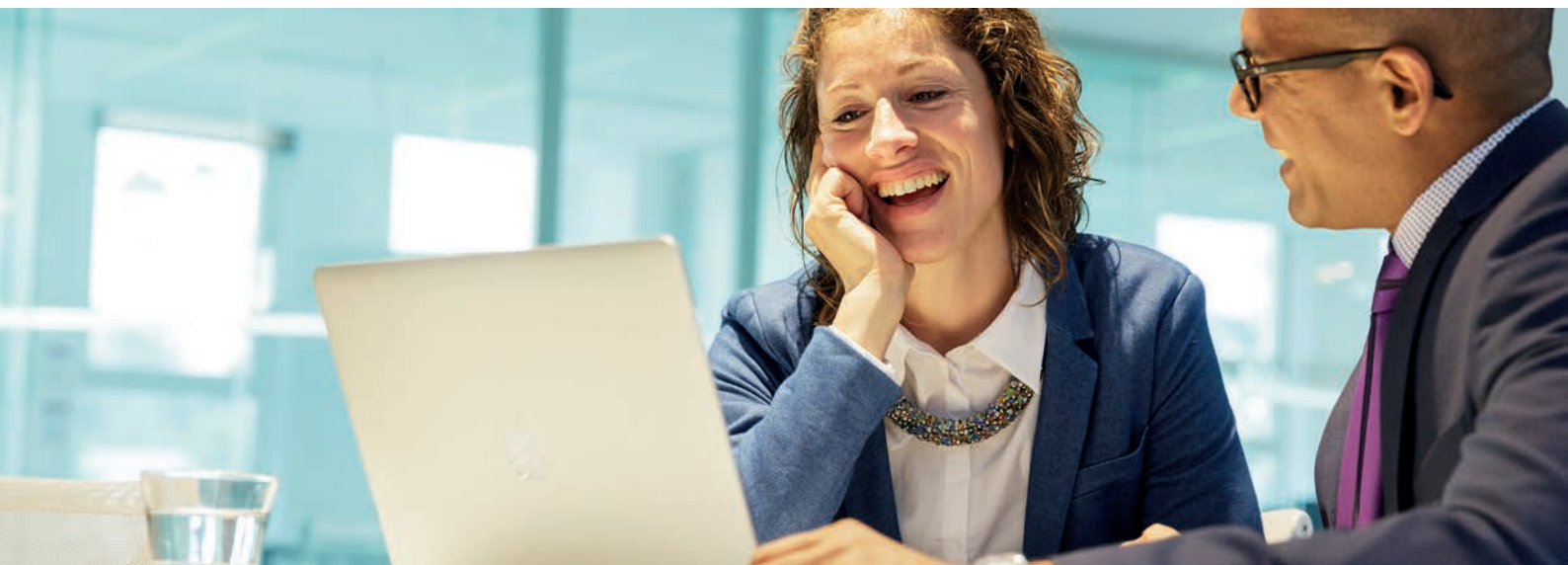
U hebt een jaarlijks gelezen meter en vraagt een offerte aan op basis van uw jaarverbruik? Uw nieuwe energieleverancier zal dan meestal niet over voldoende gegevens beschikken om het verloop van uw verbruik goed in te schatten. Want verbruikt u vooral overdag of 's nachts? Op zon- en feestdagen? En meer of minder in de zomer of de winter? Om uw verbruik gerichter in te schatten, zal uw energieleverancier daarom standaard **verbruiksprofielen** of **SLP's toepassen**. Dat zijn door de markt gedefinieerde curves of cijfertabellen die uw uurverbruik ten opzichte van uw jaarverbruik weergeven. Er bestaan 6 SLP's voor elektriciteit. Op basis van het aansluitingsvermogen kan uw leverancier makkelijker een SLP kiezen om uw energieprijzen te bepalen.

Goed om te weten: die curves houden niet alleen rekening met historische gegevens, maar ook met de jaarkalender (werkdagen, feestdagen, vakanties ...) en zelfs klimaatinvloeden (zon, wind, zomer, winter ...). De precieze schattingsregels vindt u terug op de site van kruispuntbank [Atrias](#). U kunt natuurlijk ook zelf extra gegevens meegeven. Denk daarbij aan uw openingsuren, piekuren, etcetera.

In het geval van een maandelijks gelezen of telegelezen meter beschikt uw energieleverancier meestal wel over voldoende nauwkeurige cijfers. Als hij tenminste van u de machtiging ontving om uw verbruiksgegevens bij de distributienetbeheerder op te vragen. Hij kan zich dan op uw werkelijke verbruiksprofiel baseren om een prijs op maat op te stellen.



# Tip 3: neem uw huidig contract er tijdig bij







Bij de aankoop van zakelijke energie tekent u vaak een **meerjarig contract** (tot 2, 3 of zelfs 5 jaar). Een mogelijk gevaar hierbij is dat na verloop van tijd de bepalingen van het contract – bijvoorbeeld door een positiewissel binnen uw bedrijf – intern niet meer gekend zijn. Toch is het belangrijk dat de (nieuwe) verantwoordelijken deze goed kennen, want voor zakelijke energie gelden **strengere regels rond het opzeggen van uw contract**.

### Hou rekening met clauses

Een zakelijk energiecontract kan een clause van stilzwijgende verlenging bevatten: de energieleverancier is dan gemachtigd om uw contract zonder **aankondiging te verlengen aan de huidige voorwaarden**. Als de voorwaarden veranderen, moet hij u uiteraard wel contacteren voor een verlenging van uw contract.

Toch herkent u uw contract het best ruim op voorhand. Idealiter begint u hier ongeveer **6 maanden vóór de vervaldag aan**.

### Raadpleeg in uw energiecontract:

-  de **looptijd**
-  de **opzegtermijn**
-  de **vervaldatum**
-  de **gecontracteerde prijzen**

Niet alle zakelijke energiecontracten bevatten een clause van stilzwijgende verlenging. Is het wel zo, dan hoeft dat niet per se negatief uit te vallen. Afhankelijk van de impact van uw energiekost op het totale kostenplaatje van uw organisatie, kan deze clause ontzorgend en kostenbesparend werken. U wint namelijk tijd omdat alles automatisch geregeld wordt.

# Tip 4: hou een vinger aan de pols van de markt



Gas en elektriciteit worden verhandeld op Europese groothandelsmarkten. De prijzen zijn zeer volatiel en onderhevig aan **macro-economische gebeurtenissen**. Denk aan politieke verkiezingen, de oorlog in het Midden-Oosten, scheurtjes in een kernreactor ... Vreest de markt een sterke daling van het aanbod, dan zal dat de prijzen omhoog stuwten. Energieleveranciers houden die schommelingen vanzelfsprekend zeer nauw in de gaten.

### Parallellen met de hypothecaire lening

De prijs die u voor energie betaalt, hangt dus sterk af van het moment waarop u een contract aangaat. U kunt dat het best vergelijken met het afsluiten van een hypothecaire lening: net als bij het vastleggen van een rentetarieef, wordt de prijs bepaald door het moment van intekenen.

Inzicht in deze markt is vooral nuttig om de keuze tussen een **vast** of **variabel** energietarief te maken. Verwacht u dat de prijzen hoog zijn en in de nabije toekomst zullen dalen? Dan is een variabel tarief een interessante optie. Bevindt de markt zich op een historisch laagtepunt? Dan is een vaste prijs voor de looptijd van uw contract een aangewezen keuze.





# Tip 5: wik en weeg uw tariefformule

In uw contract maakt u een keuze tussen een **vast** of **variabel energietarief**. Kiest u voor het eerste, dan volgt u de prijs van de zogeheten **'futures'**-markt. Kiest u voor een vast tarief, dan kunt u uw prijs voor de volledige looptijd van uw contract vastleggen (fix) of op verschillende momenten vastleggen voor een welbepaalde periode binnen de looptijd van uw contract (click). In beide gevallen legt u een prijs finaal vast voor de aanvang van uw leveringsperiode.

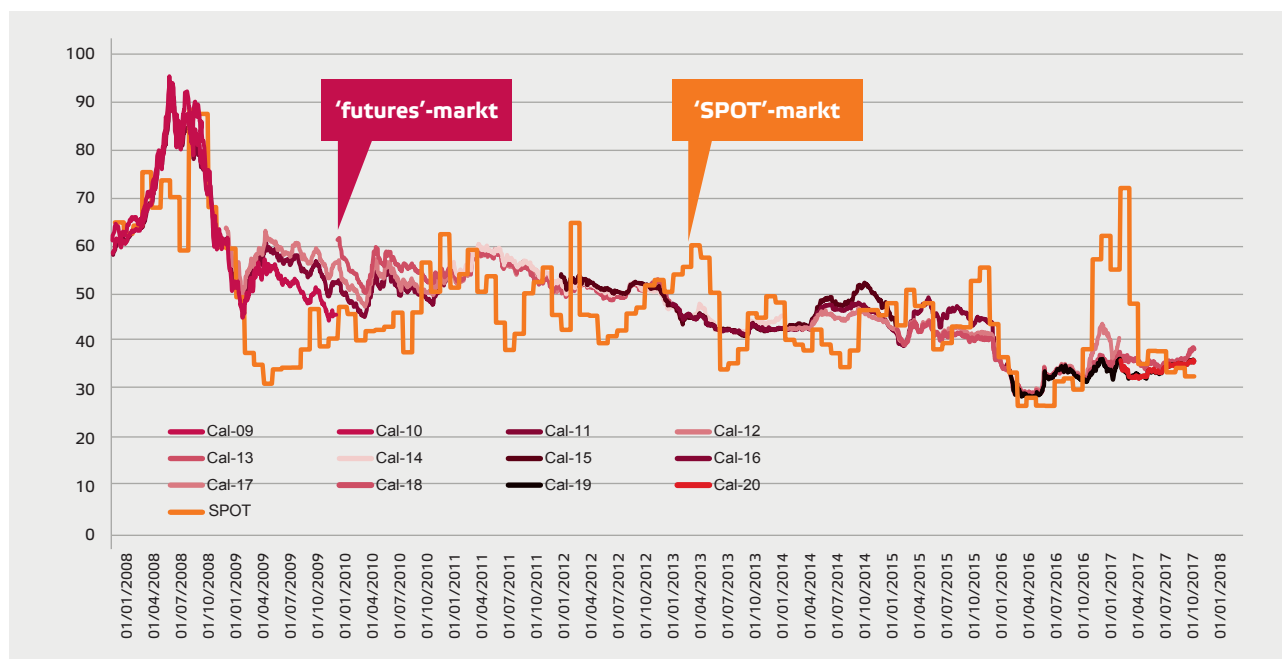
Kiest u voor een variabel tarief, dan volgt u de **'SPOT'**-markt en betaalt u de prijs van het moment waarop u verbruikt (flex). Meestal komt dat erop neer dat u een maandelijkse **eenheidsprijs** betaalt. Die is gebaseerd op het rekenkundig of profielgewogen gemiddelde van de gepubliceerde dagprijzen voor uw maandverbruik.

Afhankelijk van uw metertype zal dat verbruik uw effectief verbruik zijn, gevalideerd door de distributienetbeheerder, ofwel een berekend verbruik, gevalideerd door de markt. Belangrijk om te weten is dat die prijs pas na afloop van een leveringsperiode gekend is, en dus niet op voorhand.

## Futures versus SPOT

De keuze is volledig aan u en hangt uiteraard ook af van uw budgettaire ruimte. Bij een vast tarief speelt u op **zeker**. Bij een variabel tarief geniet u van **prijzdalingen**, maar loopt u ook het risico van **prijsstijgingen**.

Onderstaande grafiek geeft aan hoe de futures- en SPOT-markt voor elektriciteit sinds oktober 2008 evolueerden.



Brondata: ICE Endex Belgian Power Base Load CAL Futures & Belpex Monthly Belix Base



# Tip 6: ontleed uw 'energiemix'

Naast de prijs en de service is ook de oorsprong van uw elektriciteit een belangrijke reden om voor een bepaalde leverancier te kiezen.

De [Herkomstvergelijker](#) van de VREG (de Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt) is zowel voor particulieren als ondernemingen een uitstekende tool waarmee u:

1. de energiebronnen van de aangeboden stroom per leverancier kunt bekijken
2. een vergelijking kunt maken tussen leveranciers over de oorsprong van hun energie

## Grijze versus groene energie

Grijze stroom is elektriciteit die wordt opgewekt uit **fossiele brandstoffen**, zoals aardolie, aardgas of steenkool. Groene stroom komt uit **hernieuwbare bronnen**, zoals biomassa, waterkracht, zon of wind.

## Garanties van oorsprong

U kunt bewust voor groen kiezen dankzij het systeem van de garanties van oorsprong. Tegenover een bepaalde hoeveelheid opgewekte groene stroom staat er namelijk altijd een garantie van oorsprong of GVO: een certificaat dat de **duurzame herkomst** van die stroom garandeert. Die GVO's zijn verhandelbaar: leveranciers kunnen ze aankopen van producenten en op die manier hun stroom groen kleuren.

Zo ontstaat er een onderscheid tussen grijze en groene energieleveranciers. Sommige groene energieleveranciers beschikken over eigen opwekcapaciteit en doen duurzame investeringen (denk aan de bouw en exploitatie van windmolens en/of zonneparken). Andere hebben geen opwekcapaciteit en kopen louter GVO's op om hun stroom (gedeeltelijk) groen te kleuren.

Als klant kunt u wel nagaan – bijvoorbeeld via de [Groencheck](#) – of uw leverancier zelf groene stroom produceert of die aankoopt.

## Extra tip om de groene identiteit van uw leverancier te achterhalen:

- ✓ let op onafhankelijke erkenningen (door het WWF, Greenpeace ...)

## Groene stroom bij Eneco

Eneco biedt haar klanten 100% groene stroom, onder meer opgewekt uit meer dan 89 windmolens en 250.000 zonnepanelen. Met een score van 18 op 20 staan we bovenaan in de duurzaamheidsranking van Greenpeace, die Belgische energieleveranciers rangschikt volgens hun duurzame karakter.



## Wist u dat....

van de geleverde stroom in België in 2015 bijna een derde (28%) uit hernieuwbare bronnen afkomstig was? (bron: [Gezamenlijk marktrapport VREG, CREG, BRUGEL en CWaPE 2015](#))

# Tip 7:

## vraag om een transparante factuur

Elke energieleverancier hanteert zijn eigen facturatiemplate. Belangrijk voor u is dat het overzicht compleet is en u de onderliggende componenten van de hoofdposten gemakkelijk terugvindt:

### 1. Uw energieprijs

De prijs van uw energie wordt door een aantal componenten bepaald.

- **de vaste vergoeding:** een maandelijkse of jaarlijkse vaste abonnementskost die veel leveranciers aanrekenen om hun administratieve kosten (facturatie, klantendienst ...) te dekken.
- **de vermogensterm:** een 'boete' die sommige leveranciers aanrekenen op uw hoogste kW-piek in de maand.
- **de eenheidsprijs:** de energiekost die u betaalt per verbruikseenheid (MWh). Naargelang het product is deze eenheidsprijs een vaste prijs of het resultaat van een prijsformule. Afhankelijk van uw metertype betaalt u een prijs voor dag- en nachturen of uitsluitend nachturen.
- **bijdragen voor groenestroomcertificaten (GSC) en warmtekrachtkoppeling (WKK):** deze kosten voor investeringen in de productie van groene stroom worden door de Vlaamse overheid opgelegd. Iedereen betaalt ze, of u nu klant bent bij een grijze of groene leverancier. Opgelet: er zijn nog steeds leveranciers die deze kosten niet transparant weergeven. Of een winstmarge hanteren op de groenestroomcertificaten.
- **garanties van oorsprong (GVO's):** als u kiest voor groene stroom moet u voor de garanties van oorsprong betalen. Die kost is vaak (maar niet altijd) inbegrepen in de eenheidsprijs. Vergelijk dus correct ([zie eerder](#)).

- **netverliezen (ook wel transmissienettarieven):** wanneer elektriciteit vervoerd wordt, gaat een gedeelte van de energie verloren in de vorm van warmte. Die kost is vaak inbegrepen in de eenheidsprijs. Vergelijk dus correct.
- **distributie- en transportnettarieven:** distributienettarieven betaalt u voor het vervoer van energie tot bij u thuis of bij uw onderneming.

### 2. Belastingen

U betaalt ten slotte ook een aantal taksen die door de federale en Vlaamse overheid worden opgelegd. Uw energieleverancier int deze belastingen en maakt ze over aan de overheid. Hij kan deze kostenpost niet beïnvloeden.



**Opgelet: hou uw reactieve energiekost in de gaten**  
Wanneer de verhouding tussen uw onnuttige ('reactieve') en nuttige ('actieve') energie te klein is (technisch: als de cosinus phi kleiner is dan 0,9), dan rekent uw netbeheerder een boete aan. Uw leverancier rekent deze rechtstreeks door en vermeldt dit in principe onder de distributienettarieven. Met een energieaudit of installatie van een condensatorbatterij kunt u uw hoeveelheid reactieve energie – die niet in warmte of beweging kan omgezet worden – tot een minimum beperken.

**VOORBEELD****Factuurdetail**

Leveringsadres:  
 EAN-code:  
 Product:  
 Spanningsniveau:

Netbeheerder:  
 Storingsnummer:  
 Metertype: Automatisch gelezen  
 Tariefstype: Meervoudig  
 Pagina: 2 van 3

Periode	Verbruik (kWh)	Inductief (kVAr)	Capacitief (kVAr)	Cos phi	kW max levering (kW)	kW max T&D (kW)
01/09/2015 - 01/10/2015	14 856,500	2 674,750	8 029,375	0,81	161,000	220,000

**Periode van 01/09/2015 tot 01/10/2015: detail**

Levering	Hoeveelheid	Eenheidsprijs	Bedrag	BTW %
Maandelijkse Vergoeding	1 maand	10,00000 €/maand	10,00 €	21 %
Verbruik Stille Uren	5,191 MWh	48,57000 €/MWh	252,12 €	21 %
Verbruik Normale Uren	9,666 MWh	66,80000 €/MWh	645,66 €	21 %
Bijdrage hernieuwbare energie (GSC)	14,857 MWh	15,26435 €/MWh	226,77 €	21 %
Bijdrage warmtekrachtkoppeling (WKK)	14,857 MWh	2,42704 €/MWh	36,06 €	21 %
Netverliezen	14,857 MWh	0,86360 €/MWh	12,83 €	21 %
<b>Totaal levering</b>			<b>1 183,44 €</b>	
<b>Transport</b>				
Verbruiksafhankelijke Kost	14 856,501 kWh	0,01825 €/kWh	271,13 €	21 %
<b>Totaal transport</b>			<b>271,13 €</b>	
<b>Distributie</b>				
Verbruiksafhankelijke Kost	14 856,501 kWh	0,04662 €/kWh	692,55 €	21 %
Reactieve energie	3 513,579 KVar	0,01500 €/KVar	52,70 €	21 %
Vaste Kosten	30 dagen	2,27397 €/dag	68,22 €	21 %
<b>Totaal distributie</b>			<b>813,47 €</b>	
<b>Belastingen</b>				
Federale bijdrage	14 856,500 kWh	0,00256 €/kWh	38,05 €	0 %
Bijdrage Energiefonds	30 dagen	0,01133 €/dag	0,34 €	0 %
<b>Totaal belastingen</b>			<b>38,39 €</b>	

**BTW overzicht**

Beschrijving	Bedrag excl. BTW	BTW	Bedrag incl. BTW
Totaal onderhevig aan BTW (21%)	2 268,04 €	476,29 €	2 744,33 €
Totaal niet onderhevig aan BTW	38,39 €	0,00 €	38,39 €
<b>TOTAAL</b>	<b>2 306,43 €</b>	<b>476,29 €</b>	<b>2 782,72 €</b>

\* De tarieven vermeld zijn een cumul van de toepasselijke wettelijke tarieven.

\* Vrijgesteld van BTW op basis van artikel 28 uit het wetboek BTW.

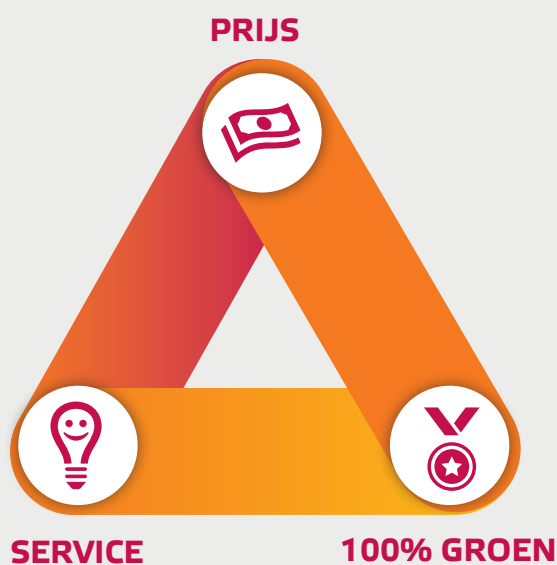
Vragen of opmerkingen? Contacteer ons gerust op het nummer +32 78 - 15 62 62 of via customerservice@eneco.be.  
 Eneco België B.V. - Battelsteeweg 455i, 2800 Mechelen

# Tip 8: niet enkel de prijs maar de service maakt het verschil

Wanneer u een – vaak meerjarig – zakelijk energiecontract tekent, gaat u ervan uit dat uw dossier gedurende die periode nauwkeurig wordt opgevolgd. Maar is dat wel zo?

Een laatste en misschien wel belangrijkste advies luidt dan ook: kies uw energieleverancier niet (enkel) voor zijn prijs, maar (ook) voor zijn service. Een goede begeleiding kan u namelijk helpen om flink wat geld te besparen, doordat op het geschikte moment de juiste acties worden ondernomen.

## 3 factoren om uw leverancier te bepalen



Loopt uw contract binnenkort ten einde? Ga dan zeker eens na of u de voorbije jaren voldoende service genoot, aan de hand van deze handige vragenlijst:

### Contact

- ✓ Heeft u een centraal aanspreekpunt waar u steeds bij terecht kunt?
- ✓ Ervaart u bij contactopnames lange wachttijden?
- ✓ Wordt u bij contact concreet geholpen of meestal doorverwezen?
- ✓ Neemt uw leverancier geregeld zelf contact met u op?

### Marktopportunities

- ✓ Informeert uw leverancier u voldoende over de energiemarkt?
- ✓ Wordt u proactief op de hoogte gebracht van marktopportunities?

### Administratie

- ✓ Kunt u uw facturatievoorkeuren doorgeven (gesplitst per vestiging, elektronisch ...)?
- ✓ Worden uw facturen transparant genoeg opgesteld (zie eerder)?
- ✓ Hoeveel tijd moet u zelf spenderen aan de opvolging van uw energiedossier?





# Conclusie

Zoals uit deze whitepaper blijkt, zijn er heel wat interne en externe factoren die de prijs van uw energie en de aard van uw contract mee bepalen. Aan de hand van onze acht aandachtspunten hopen we u in de eerste plaats een beter beeld van die factoren te geven en daarnaast ook te wijzen op hoe u zelf meer inzicht in uw verbruik, energiemix en facturatie kunt verwerven.

U kunt deze whitepaper alvast gebruiken als handleiding, richtingwijzer en checklist. Maar daarnaast raden wij u uiteraard ook aan om met vragen bij ons aan te kloppen.

Voor meer informatie, slimme bespaartips en een overzicht van al onze diensten kunt u terecht op [www.eneco.be/business/nl](http://www.eneco.be/business/nl) of bellen naar +32 78 15 61 61.

## Contact



**Jamie Trompet**  
B2B Sales Manager  
[Jamie.Trompet@eneco.com](mailto:Jamie.Trompet@eneco.com)  
Tel.: +32 78 15 61 61

## Meer informatie?

[www.eneco.be](http://www.eneco.be)  
[www.eneco.be/business/nl](http://www.eneco.be/business/nl)

### Aansprakelijkheid

Dit rapport is met grote zorg samengesteld. Desondanks kunnen geen garanties gegeven worden met betrekking tot de volledigheid, juistheid of actualiteit van deze informatie. Eneco kan niet aansprakelijk gesteld worden voor de inhoud van deze informatie of voor de gevolgen van het gebruik daarvan. Aan de gegevens, zoals die in deze paper worden weergegeven, kunnen geen rechten worden ontleend. Teksten zijn gesloten op 01/10/2017.

### Copyright

Uit deze whitepaper mag niets zonder schriftelijke en voorafgaande toestemming van Eneco worden gereproduceerd of gebruikt, anders dan het downloaden, en het bekijken daarvan op een enkele computer en/of het printen van een enkele hardcopy ten behoeve van persoonlijk, niet-bedrijfsmatig gebruik.