



'Elk jaar doe ik een prijscheck'

Ook Martin Specken (48) uit Groningen hopt jaarlijks van de ene naar de andere leverancier. „Ik heb ik op één vaste datum in mijn agenda een terugkerende afspraak. Die herinnert me aan het uitvoeren van de jaarlijkse prijscheck. Op gaslicht.com vergelijk ik het beste aanbod met wat ik maandelijks betaal. De tarieven van gas en stroom liggen erg dicht bij elkaar, het voornaamste voordeel zit in de welkomstpremie. Daar kun je al snel een paar keer goed van uit eten!”

Zo veranderde de naam op de energierekening afgelopen jaren van Budget Energie naar Energie Direct en vervolgens naar Nuon. Onder de streep daalden de kosten van 175 euro naar 156 euro per maand en sinds medio 2016 nog 141 euro per maand, terwijl het verbruik op hetzelfde niveau bleef. Nu is het weer zoeken naar de volgende deal.



Wie niet shopt is gek

Energierkening | Waar je vroeger je een leven lang gas en licht van een vaste leverancier afnam, buitelen de energiebedrijven tegenwoordig over elkaar heen om jou als nieuwe klant binnen te halen. Blijf niet zomaar zitten waar je zit. Dan ben je een dief van je eigen portemonnee.

Je verlicht met een paar drukken op een knop je woonkamer, hebt met één draai aan je thermostaat een aangenaam klimaat en vertrouwt voor je warme avondmaal op een oven, fornuis of magnetron. De beschikbaarheid van stroom en gas in huis is zo vanzelfsprekend dat we er al lang niet meer bij stilstaan.

Dat kun je beter wel even doen bij de maandelijks energierekening, want je kunt geld besparen door af en toe van energieleverancier over te stappen. „Dat doe ik elk jaar”, zegt Jan Zandbergen (58) uit Amsterdam. „Mijn vaste lasten zijn minimaal, omdat ik telkens switch, ook van verzekeringen en aanbieders van telecom, internet en televisie.”

Prijzdaling

Best slim, als we Saskia Bierling, woordvoerder van de Autoriteit Consument & Markt (ACM), mogen geloven. „Consumenten die jaarlijks overstappen kunnen het meest besparen.” Zo wisselden in 2016 1,25 miljoen huishoudens van energieleverancier, blijkt uit de Energiemonitor van de ACM.

Alleen al een welkomstpremie kan bij een overstap honderden euro's schelen. Consumenten die al eens van leverancier wisselden, maken daar een gewoonte van: inmiddels is 64 procent van de overstappers twee keer of vaker gewijcht.

Die ontwikkeling ontgaat ook de energieleveranciers niet. Het gevolg is dat die weer met acties komen om klanten langer aan zich te binden. Denk aan een gratis slimme thermostaat (Eneco), een Media Markt Clubkaart (Essent) of oplopende korting voor vaste klanten (Nuon).

„Wij investeren in langdurigere relaties”, beaamt Anouk Ijfs, woordvoerder van Nuon. „Bijvoorbeeld met een spaarprogramma voor gratis producten en een 'Blijven Loont'-korting. En ondanks de welkomstpremie als aanbieding bij een éénjarig contract, zien we dat veel klanten langer dan dat ene jaar blijven.”

Wij kijken hoe we klanten een op lange termijn voordeel kunnen bieden

„Aanbieders beconcurreren elkaar vooral op prijs”, zegt Arie Spruit van Eneco. „Dat heeft voor een consument op korte termijn effect. Wij willen dat consumenten en bedrijven zo veel mogelijk duurzaam opgewekte energie gebruiken en kijken hoe we ze op lange termijn voordeel kunnen bieden, bijvoorbeeld door te helpen om slimmer met energie om te gaan.”

Opzegboetes

Consumenten, leveranciers en de onafhankelijke toezichthouder zijn het in ieder geval eens: jaarlijks overstappen is een goede zet voor je portemonnee. Maar voor-

dat je losgaat op vergelijkingssites is het goed om te weten dat er nog wel zoiets bestaat als opzegvergoedingen, of eigenlijk opzegboetes. Want shoppen voor welkomstprijzen is leuk, maar je bestaande leverancier mag kosten in rekening brengen als je opzegt voordat de looptijd is verstreken.

De hoogte van zo'n opzegvergoeding hangt af van je huidige overeenkomst en het overstapmoment en is vastgesteld door de ACM. Loopt je contract binnen anderhalf jaar af, dan mag de boete oplopen tot 50 euro. De maximale boete is 125 euro: voor overeenkomsten die nog langer dan 2,5 jaar duren. Let wel, het energiebedrijf mag dat voor gas én voor elektriciteit rekenen. Stap je voor allebei over, kun je het dubbele verwachten.

Dat kan een drempel zijn om over te stappen, maar dat is een kwestie van het financiële voordeel afwegen tegen dit nadeel. Bovendien is het goed mogelijk dat een nieuwe leverancier je zo graag als klant wil hebben dat die aanbiedt om naast een welkomstcadeau ook die opzegvergoeding voor je te betalen. Tel uit je winst. Houd er wel rekening mee dat de welkomstprijzen doorgaans pas na een jaar wordt uitgekeerd. Je maandelijkse voorschot kan dus hoger zijn dan wat je onder de streep betaalt. Om te besparen moet je eerst even investeren.

Energiecollectief

Om na te gaan waar je het goedkoopst je stroom en gas kunt inkopen, kun je de prijzen vergelijken op websites als gaslicht.com, energieleveranciers.nl, energieprijzen.nl en energievergelijken.nl. Maar vind je dat te veel gedoe of te ingewikkeld, dan is het slim om je - vrijblijvend - in te schrijven bij een partij die dat namens een grote groep klanten uitzoekt en regelt, zoals het Energiecollectief van de Consumentenbond. Ruim een half miljoen Nederlanders gingen er al voor, van wie zo'n 90.000 in de afgelopen 12 maanden. En je hoeft er niet eens lid van de bond voor te zijn.

Hier geldt: eendracht maakt macht. De Consumentenbond zegt in feite tegen de energieleveranciers: wij vertegenwoordigen een groep van tienduizenden mensen die willen overstappen. Wie biedt de beste prijs? De partij met de scherpste tarieven wint de veiling. Vervolgens kun je op dat aanbod ingaan en overstappen. De nieuwe leverancier maakt dat voor jou uiteraard zo eenvoudig mogelijk, inclusief het opzeggen.

Beste optie

Inschrijven voor een collectieve energieveiling is vrijblijvend, dus je zit nergens aan vast. Dat is mooi, want de winnende leverancier is niet noodzakelijk jouw beste optie. Wie daadwerkelijk de voordeligste is, hangt namelijk af van je specifieke verbruik. Collectief inkopen betekent tenslotte ook collectief berekenen, dus op basis van gemiddeldes. Het kan dus goed zijn dat jouw verbruikspatroon beter aansluit op een ander aanbod.

Jan Zandbergen uit Amsterdam koos bij zijn laatste overstap voor de toenmalige winnaar van zo'n veiling, leverancier Vandebroon. „Die was goedkoper dan de voordeligste alternatieven van mijn eigen vergelijkingen. Maar mijn zusje verbruikt bijvoorbeeld veel meer dan ik en krijgt totaal andere offertes. Voor haar was Greenchoice de goedkoopste, die staat bij mij niet eens in de top tien.”

Wil je op de hoogte blijven van de prijzen, dan kun je je vrijblijvend inschrijven voor alle energieveilingen. Ook organisaties als Vereniging Eigen Huis, de ANWB en Sloop de Crisis zijn hiermee actief.

Consumenten die jaarlijks overstappen kunnen het meest besparen

Toch hoef je niet altijd over te stappen. Je kunt ook bij je huidige leverancier naar een betere deal vissen. En overstappen mag dan lucratief zijn, volgens de Energiemonitor zijn consumenten over het algemeen wel tevreden over de dienstverlening van hun aanbieder.

Wil je liever blijven maar toch besparen, dan moet je goed rondneuzen wanneer je overeenkomst afloopt. Bekijk aanbiedingen bij concurrenten, maar ook deals die jouw nutsbedrijf aan nieuwe klanten biedt. Confronteer je leverancier daarmee en vraag om een aanbod om jou als klant te behouden. Is dat niet interessant genoeg, dan kun je alsnog vertrekken.

Vragen?

Vragen of opmerkingen naar aanleiding van dit artikel? Mail naar goederaad@persgroep.nl. Volgende week behandelen we enkele vragen en reacties.