

Recordaantal Nederlanders stapt over naar goedkoper energiebedrijf

Nederlanders kiezen vanwege fors stijgende energiekosten massaal voor een goedkopere energieleverancier. Online prijsvergelijkers zien sinds Prinsjesdag recordaantallen overstappers. Toezichthouder ACM bevestigt dit en zegt dat 1,4 miljoen Nederlanders vorig jaar zijn gewicht.

David Bremmer 11-02-19, 03:00 Laatste update: 11:56

De vele berichten over stijgende energiekosten hebben hun uitwerking niet gemist. Dit najaar werd duidelijk dat gas en licht in 2019 tot wel 360 euro duurder worden. Naast hogere olie- en gasprijzen drijven klimaatbelastingen de energienota op. Veel Nederlanders zijn meerdere tientjes per maand extra kwijt.

Via online vergelijkers kunnen klanten tot wel 300 euro per jaar besparen op hun energienota en zo de prijsverhoging grotendeels ongedaan maken. PriceWise.nl zag het aantal overstappers afgelopen jaar met liefst 15 procent groeien. Bij Gaslicht.com steeg het aantal overstappers met 5 procent.

Independer.nl registreerde procentueel de hoogste groei: in oktober wisselden 79 procent méér mensen van leverancier ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De maanden erna 50 tot 60 procent. Dat Independer harder groeit komt ook doordat het qua energievergelijkingen nog klein is. Een toename tikt procentueel veel harder aan dan bij grote partijen Gaslicht.com en PriceWise.

In de cijfers is te zien dat consumenten na Prinsjesdag pas echt in actie kwamen, toen het kabinet bekendmaakte dat de belasting op gas en licht flink gaat stijgen. „Vanaf dan tot eind december ligt het aantal bezoekers bijna 40 procent hoger dan dezelfde periode een jaar eerder”, ziet Ben Woldring, directeur/oprichter van Gaslicht.com. Concurrent PriceWise.com registreerde een derde van alle switchers in november en december.

Independer.nl wijst erop dat de betaalbaarheid van energie continu in het nieuws bleef, onder andere door het in december gesloten klimaatakkoord. „Er bleef daardoor een prikkel om over te stappen”, zegt Joris Korndewal, online marketeer Energie.

Independer.nl constateert verder dat veel overstappers dat niet eerder deden. „Zij zaten al jaren bij hun energiemaatschappij, omdat ze tevreden waren of gewoon niet zo prijsbewust. Veel van deze ‘slapers’ werden wakker door de prijsverhogingen.”

Opwaartse trend

De Autoriteit Consument en Markt (ACM) bevestigt de toeloop. Circa 1,4 miljoen Nederlanders zijn afgelopen jaar van energieleverancier gewicht, zegt de toezichthouder. Dat zijn er honderdduizend meer dan het jaar ervoor, een toename van 7,7 procent. „Na eerdere stabilisatie zien we weer een opwaartse trend”, zegt woordvoerder Jeroen Nugteren. De 1,4 miljoen is een voorlopig cijfer, in mei komt de ACM met definitieve overstapcijfers.

Woldring van Gaslicht.com verwacht dat het aantal overstappers hoog blijft. Vorige maand noteerde zijn site bijna 20 procent meer switchers dan in januari 2018. „Veel mensen hebben het echte overstapbesluit uitgesteld. Nu ze hun eerste loonstrookje zien en hun eerste termijnbedrag betalen, komen ze in actie.”

Wat verder meespeelt is dat het kabinet komend half jaar beslist welke voorstellen uit het klimaatakkoord worden overgenomen. Dan wordt duidelijk hoeveel Nederlanders komende jaren meer moeten betalen voor een groener klimaat.

Andere naam Nuon

Andere factor is verder dat grote leverancier Nuon zijn naam dit jaar in die van Zweeds moederbedrijf Vattenfall verandert. „Nuon heeft een hoge naamsbekendheid, Vattenfall niet. Ze zullen zich daardoor actiever roeren op de markt en klanten proberen te winnen.”

Nuon ziet ook dat nogal wat klanten momenteel van energieleverancier wisselen of dat overwegen. „Wij doen daarom enerzijds nieuwe klanten een aantrekkelijk aanbod om naar Nuon over te stappen, maar we investeren anderzijds in een langdurige relatie met onze klanten,” zegt woordvoester Anouk IJfs. „We bieden hen verschillende loyaliteitsprogramma's. We zien dat dit aanslaat, dat onze klanten onze service zeer waarderen en veelal kiezen om bij ons te blijven. Want hoewel een welkomstpremie een aanbieding betreft voor een éénjarig contract, zien wij dat veel klanten vervolgens veel langer dan dat ene jaar klant blijven.”