Januari 1999 ECN-I--99-007

BESLISSEN OVER ENERGETISCHE INFRASTRUCTUUR IN EEN GELIBERALISEERDE ENERGIEMARKT

M. Arentsen[1]
A. Huygen[2]
M.J.J. Scheepers
R.J. Oosterheert
M.H. Voogt

[1] Centrum voor Schone Technologie en Milieu, Universiteit Twente
[2] Rijksuniversiteit Leiden

Verantwoording

Dit onderzoek is uitgevoerd door het Centrum voor Schone Technologie en Milieu (CSTM) van de Universiteit Twente en de Rijksuniversiteit Leiden in samenwerking met ECN-Beleidsstudies in kader van het onderzoeksprogramma ENGINE van ECN. Het onderzoek staat bij ECN geregistreerd onder nummer: 7.7135.

Abstract

The new Electricity Law 1998 has started off liberalisation of the Dutch energy market. Both in this new Electricity Law and in the new Gas Law (expected in 1999), the market will be liberalised in phases. The electricity market will be organised on the basis of regulated third party access (TPA), supporting free competition among suppliers. The gas market will be organised on the basis of negotiated TPA, which would retain market barriers for new entrants, and thus could hinder free competition. The market for hot water supply will not be liberalised in the near future: the current suppliers will retain their monopoly position.

This report analyses the future situation concerning the construction of new energy infrastructure, with a focus on new building locations. For the development of new building locations, local governments will most probably have to define a so-called 'energy vision' which specifies the ambitions and requirements for that certain location regarding security of supply, sustainability and efficiency. Construction of energy infrastructure for these new building locations will probably be issued through a tendering procedure, for which all existing energy companies as well as new market actors could apply. The report sketches the economic and legal perspective within which energy companies should operate in the future Dutch energy market. An analysis is made of future opportunities and threats for different functions of the energy companies.

The liberalisation process leads to newly required strategies of the different actors operating in the energy market. Energy companies have to reconsider their position in the market and proactively react on market developments. Their market position will not only be threatened by existing competitors, but also by new market entrants, market alternatives (substitutes) and consumers and suppliers that have acquired a stronger negotiating position. A new opportunity for energy companies could be to combine their supply activities with services such as selling or renting energy appliances. This would strengthen their relation with individual clients and could increase their business margin. Mono-gas companies or smaller integrated companies could form strategic alliances with larger integrated companies to strengthen their position. Another interesting for smaller integrated companies would be to concentrate on all electric options and the use of local CHP plants. Larger integrated companies have the advantage of a large customer database and their broad scope of activities: they often combine the supply of energy with water, waste and telecommunication activities. Companies operating on the electricity market could also opt to deliver brand products such as green electricity, which distinguishes them from their competitors.

INHOUD

1. INLEIDING 4
   1.1 Verantwoording van het onderzoek 4
   1.2 Opzet van het rapport 5

2. LIBERALISERING VAN DE GAS- EN ELEKTRICITEITSMARKT 6
   2.1 Inleiding 6
   2.2 Liberalisering van energiemarkten 6
   2.3 Liberalisering en de bedrijfskolom van elektriciteit en gas 7
   2.4 Hoofdpunten van de nieuwe regelgeving 9
      2.4.1 Veranderingen in netbeheer en het transport van elektriciteit 10
      2.4.2 Veranderingen in de levering van elektriciteit 11
      2.4.3 Veranderingen in netbeheer en transport van gas 11
      2.4.4 Veranderingen in de levering van gas 12
      2.4.5 Warmtelevering en -distributie 12

3. CONSEQUENTIES VAN LIBERALISERING VOOR DE ENERGIEBEDRIJVEN 13
   3.1 Inleiding 13
   3.2 De verandering van de traditionele distributiebedrijven in energiebedrijven 13
      3.2.1 Exploitatie van leidingen 14
      3.2.2 De levering van elektriciteit, gas en warmte 14
      3.2.3 De inkoop van energie 15
      3.2.4 Andere apparatuur en diensten 15
      3.2.5 Maatregelen in het algemeen belang 15
   3.3 Liberalisering: Rivaliteit op de energiemarkt 16

4. OVERWEGINGEN BIJ DE ENERGIEVOORZIENING OP NIEUWBOUWLOCATIES 19
   4.1 Inleiding 19
   4.2 Nieuwbouwlocaties: nieuwe regulering 19
   4.3 Deelmarkten en concurrentiekrachten op Vinex-locaties 21
      4.3.1 Actoren op de deelmarkten van Vinex-locaties 22
      4.3.2 De energievoorziening op Vinex-locaties: strategische overwegingen van (energie) bedrijven 24
   4.4 Conclusie strategische overwegingen 30

1. INLEIDING

1.1 Verantwoording van het onderzoek

Met het (gedeeltelijk) in werking treden van de nieuwe Elektriciteitswet is in 1998 de liberalisering van de energiemarkt in Nederland van start gegaan. In 1999 zal de Elektricteitswet volledig in werking treden en zal de Gaswet worden gepubliceerd. In beide wetten is geleidelijke vrijmaking van de markt voorzien waarbij de grotere afnemers als eerste hun energieleverancier vrij mogen kiezen. Vanaf 2007 zullen ook de kleinverbruikers vrij kunnen kiezen bij wie ze hun gas en elektriciteit willen inkopen.

De liberalisering van de gas- en elektriciteitsmarkt in Nederland leidt tot een herziening van de strategische overweging van de verschillende actoren op deze markten. Bij de discussie over het liberaliseringsproces richt de aandacht zich thans vooral op de veranderende positie van productiebedrijven, de veranderingen voor de energiedistributiebedrijven (m.n. energie-inkoop en netwerkbeheer) en de rol van de toezichthouder. Voor wat betreft het eindverbruik ligt de aandacht voornamelijk bij de bovenkant van de markt: de grootschalige afnemers, die immers per direct vrij zullen kunnen inkopen. Daar de kleinverbruikers pas vanaf 2007 vrij kunnen kiezen bij wie ze hun gas en elektriciteit willen inkopen is er relatief weinig aandacht voor dit marktsegment.

Hierbij geldt echter één uitzondering: in de Elektriciteitswet 1998 is een bepaling opgenomen die nu al consequenties kan hebben voor de kleinverbruikersmarkt. Een vergelijkbare bepaling zal in de Gaswet worden opgenomen. In Artikel 20 van de Elektriciteitswet 1998, tweede en derde lid, wordt de mogelijkheid gegeven om voor nog aan te wijzen gebieden de aanleg van een net of van leidingen voor het transport van gas of warmte via een openbare procedure aan te besteden. Volgens de memorie van toelichting is deze bepaling '(…) in de eerste plaats bedoeld voor het ontwikkelen van grote bouwlocaties zoals die welke aangeduid zijn in de Vierde nota Ruimtelijke ordening extra (zogenaamde Vinex-locaties) (…)', maar kunnen '(…) de regels ook betrekking hebben op de ontwikkeling van andere gebieden'.

Het is mogelijk dat het netbeheer van toekomstige nieuwbouwlocaties nog niet is toegewezen, waardoor in principe iedereen daar netten mag aanleggen. Nieuwbouwlocaties bieden vaak ook de mogelijkheid om technologisch vernieuwende opties toe te passen zoals PV-panelen, warmtepompen, micro-warmtekracht of een 'all-electric' energievoorziening. De nieuwbouwlocaties zijn dus zowel vanuit oogpunt van de markt als vanuit oogpunt van de technologie een 'groene weide'.

Naar verwachting zal het Ministerie van Economische Zaken in de loop van 1999 via een Algemene Maatregel van Bestuur nadere regels stellen voor de aanleg van energieinfrastructuur op nieuwbouwlocaties. Verwacht mag worden dat gemeenten en energiebedrijven bij keuzen voor nieuwe energie-infrastructuur op nieuwbouwlocaties rekening zullen houden met de situatie die zich vanaf 2007 voordoet, d.w.z. dat de kleinverbruiker vrije afnemer is. Het is daarom interessant om de overwegingen van gemeenten en energiebedrijven met betrekking tot de besluitvorming over de energievoorziening op nieuwbouwlocaties te verkennen. De strategie die energiebedrijven in deze zullen volgen zal worden ingegeven door hun lange-termijn belangen op de energiemarkt. Ook gemeenten hechten belang aan de economische en milieu-effecten van een energievoorziening op de langere termijn. De analyse in dit rapport zal inzicht bieden in de achtergronden bij de toekomstige besluitvorming van gemeenten en energiebedrijven over energie-infrastructuur op nieuwbouwlocaties.

De verkenning die in dit rapport is beschreven is tot stand gekomen in een samenwerking tussen ECN, de Rijksuniversiteit Leiden en het Centrum voor Schone Technologie en Milieu van de Universiteit Twente. Het project is gefinancierd uit het Engineprogramma van ECN en uitgevoerd medio 1998. Hoewel de energiemarkten volop in beweging zijn en posities en inzichten van alle betrokken actoren voortdurend aan verandering onderhevig zijn, is het bij publicatie (begin 1999) duidelijk dat de in de tussentijd verschenen wijziging op de elektriciteitswet, alsmede de Gaswet, niet tot andere inzichten leiden dan in dit rapport is weergegeven.

1.2 Opzet van het rapport

In dit rapport ligt het accent op een economische en juridische beschouwing van de toekomstige opstelling van de Nederlandse energiebedrijven inzake de aanleg van energie-infrastructuur op nieuwbouwlocaties. Hoofdstuk 2 beschrijft het economisch en juridisch kader van de liberalisering van de Nederlandse gas- en elektriciteitsmarkt. Hierin wordt ingegaan op de belangrijkste veranderingen voor de verschillende functies van de energiebedrijven: netbeheer, transport, handel en levering. In het derde hoofdstuk worden de consequenties van de liberalisering voor de energiebedrijven besproken. Naast een veranderende organisatie zullen energiebedrijven worden geconfronteerd met nieuwe beperkingen of mogelijkheden die voortkomen uit het nieuwe wettelijk kader en de veranderende wensen van hun afnemers. In Hoofdstuk 3 wordt voor iedere bedrijfsactiviteit van de energiebedrijven een overzicht gegeven van de belangrijkste kansen en bedreigingen die op de geliberaliseerde markt kunnen optreden.

In Hoofdstuk 4 wordt specifiek ingegaan op de besluitvorming en strategische overwegingen bij de energievoorziening op nieuwbouwlocaties. Er wordt een beschrijving gegeven van de verwachte procedure voor het aanleggen van nieuwe infrastructuur, de mogelijkheden voor gemeenten om de keuze tussen verschillende energievoorzieningssystemen te beïnvloeden, alsmede de verwachte strategie van de verschillende soorten energiebedrijven om bestaande klanten te behouden of nieuwe markten te veroveren. De belangrijkste conclusies inzake de strategische overwegingen van energiebedrijven voor de energievoorziening op nieuwbouwlocaties staan vermeld in Paragraaf 4.4.

In dit rapport wordt de term energiebedrijven gebruikt ter aanduiding van de traditonele energiedistributiebedrijven die zich in de toekomstige energiemarkt bezig zullen houden met het beheer van de netten, het transport en de handel in energie en de levering van energie en energiediensten.

2. LIBERALISERING VAN DE GAS- EN ELEKTRICITEITSMARKT

2.1 Inleiding

De liberalisering van de gas- en de elektriciteitssector zal van invloed zijn op de keuzes voor een optimale energieinfrastructuur. De liberalisering zal de organisatie van de voorziening veranderen, onder meer omdat energiegebruikers in de toekomst zelf hun energieleverancier kunnen kiezen en omdat het gas- en elektriciteitsnet vrij toegankelijk wordt. De huidige gas- en elektriciteitsbedrijven zullen derhalve niet langer het exclusieve en wettelijk beschermde alleenrecht hebben om gas en elektriciteit te leveren in bepaalde gebieden, maar zij zullen hun activiteiten in concurrentie met andere bedrijven moeten verrichten. Er zijn geen plannen om belangrijke wijzigingen aan te brengen in de organisatie van de warmtedistributie. Deze zal echter ook gevolgen ondervinden van de liberalisering van de gas- en de elektriciteitsmarkten.

De concurrentie in de gas- en de elektriciteitssector wordt geleidelijk ingevoerd: niet alle energiegebruikers verkrijgen op hetzelfde moment de mogelijkheid om hun energieleverancier te kiezen. De liberalisering gaat in drie stappen: eerst worden de grootste klanten vrij gemaakt, daarna de middengroep en vanaf 2007 zal de laatste groep energie-afnemers, de kleinverbruikers, kunnen kiezen bij wie ze wil kopen. Tot die tijd zullen gas en elektriciteit deels via concurrentie op de markt worden verhandeld en deels zal de huidige gereguleerde energielevering worden voortgezet aan klanten, die nog niet kunnen kiezen, de zogenaamde beschermde afnemers. Dit hoofdstuk geeft enige hoofdlijnen van de organisatorische en juridische veranderingen van de gas- en elektriciteitsmarkt ten gevolge van liberalisering.

2.2 Liberalisering van energiemarkten

Liberalisering van energiemarkten kan worden begrepen als een verandering van:
- het mechanisme voor de allocatie van gas en elektriciteit,
- de (economische) verhoudingen tussen (energie)bedrijven,
- een verandering in het doelgerichte streven van (energie)bedrijven.

Deze veranderingen zijn gebaseerd op de idee dat economische goederen en diensten door drie verschillende mechanismen kunnen worden aangeboden: via vraag- en aanbod op de markt, via samenwerking door middel van afspraken tussen partijen en op grond van wettelijke verplichtingen van de overheid (hiërarchie). Het essentiële verschil tussen deze drie mechanismen is:
1. Dat in een markt individuele partijen beslissingen nemen, in een samenwerkingsverband een groep van partijen beslissingen neemt en in een hiërarchie beslissingen door de publieke autoriteit (overheid) worden genomen.
2. Dat in een markt goederen en diensten via het prijsmechanisme worden verhandeld, in een samenwerkingsverband op grond van afspraken en in een hiërarchie op grond van formele regels.
3. Dat in een markt de partijen streven naar individuele rentabiliteit, in een samenwerkingsverband naar een collectieve vorm van rentabiliteit en in een hiërarchie wordt gestreefd naar het waarborgen van het algemeen belang.

In de economische werkelijkheid coördineren de drie systemen doorgaans gezamenlijk en gelijktijdig het economische verkeer. Dit geldt ook voor energiemarkten. Het is lastig om deze complexe coördinatievormen theoretisch te beschrijven. Om die reden gaan we uit van de idee dat coördinatiesystemen voor economische transacties bestaat uit een samenspel van een dominant en een toegevoegd coördinatiemechanisme. Theoretisch kunnen door combinatie van het dominant en het toegevoegd coördinatiemechanisme, negen verschillende coördinatiemodellen worden onderscheiden: drie hoofdvormen en zes mengvormen[1]. Zie Tabel 2.1.

Tabel 2.1 *Negen modellen voor de organisatie van de energiemarkt*

	Dominant allocatiemechanisme		
Toegevoegd allocatiemechanisme	*Prijsmechanisme*	*Afspraak*	*Publieke autoriteit*
Prijsmechanisme	Volledig vrije markt	Geliberaliseerde coördinatie	Geliberaliseerde hiërarchie
Afspraak	Gecoördineerde vrije markt	Volledige coördinatie	Gecoördineerde hiërarchie
Publieke autoriteit	Gecontroleerde vrije markt	Gecontroleerde coördinatie	Volledige hiërarchie

Met behulp van Tabel 2.1 kan de essentie van liberalisering worden verduidelijkt. Liberalisering kan twee vormen aannemen, namelijk:

1. Een verandering van *dominant* allocatiemechanisme van publieke autoriteit naar afspraak en van afspraak naar prijsmechanisme.
2. Een verandering van *toegevoegd* allocatiemechanisme van publieke autoriteit naar afspraak en van afspraak naar prijsmechanisme.

Bedacht moet worden dat liberalisering het doelgerichte streven van de partijen verandert. In een geliberaliseerde markt zullen energiebedrijven naar nieuwe wegen moeten zoeken om hun financiële winst zeker te stellen. Zonder die winst kunnen ze immers niet lang hun bedrijfsactiviteiten voortzetten. Voorheen hoefden energiebedrijven zich daarover minder zorgen te maken, omdat hun winst in de energietarieven kon worden verdisconteerd. Liberalisering verandert ook de mogelijkheden van de overheid tot sturing en controle. Voorheen was de positie van de overheid ten opzichte van de energiebedrijven bovengeschikt, dat wil zeggen, dat de overheid uiteindelijk bepaalde hoe en onder welke voorwaarden gas en elektriciteit werd geleverd. In een geliberaliseerde markt neemt de overheid niet langer zo'n overheersende positie in en zal zij meer indirect voorwaarden scheppen om een goede werking van de energiemarkt te garanderen.

Echter, een juiste typering van liberalisering van energiemarkten vereist dat rekening wordt gehouden met het bijzondere karakter van deze markten. Dit bijzondere karakter is onder meer het gevolg van de gebondenheid van economische transacties aan een fysieke infrastructuur (het gas en elektriciteitsnet). Dit maakt het noodzakelijk om liberalisering en marktwerking te bezien in relatie tot de verschillende fasen van de bedrijfskolom van gas en elektriciteit.

2.3 Liberalisering en de bedrijfskolom van elektriciteit en gas

In de praktijk blijkt het moeilijk om te spreken van *de* gasmarkt of *de* elektriciteitsmarkt. Feitelijk bestaan beide markten uit een aantal geschakelde activiteiten die ieder op een eigen wijze zijn georganiseerd en gestructureerd als verschillende fasen in de bedrijfskolom van gas en elektriciteit. In Tabel 2.2 wordt de bedrijfskolom van elektriciteit en gas weergegeven. Elke fase kende tot 1998 een specifieke organisatie die in Tabel 2.2 wordt weergegeven.

[1] Zie voor een uitgebreide toelichting Arentsen M.J. en R.W. Künneke, Economic organization and liberalization of the electricity industry. In search for conceptualization, *Energy Policy*, Vol. 24, No. 6, 1996, pp. 541-552.

Tabel 2.2 *Organisatie van de bedrijfskolom van elektriciteit en gas tot 1998*

Bedrijfskolom	Elektriciteit	Gas
Productie	Gecontroleerde coördinatie	Gecoördineerde hiërarchie
Handel	Gecontroleerde coördinatie	Binnenland: Volledige coördinatie Buitenland: Geliberaliseerde coördinatie
Transport	Gecontroleerde coördinatie	Gecoördineerde hiërarchie
Netwerkdiensten[1]	Gecontroleerde coördinatie	Gecoördineerde hiërarchie
Distributie	Gecontroleerde coördinatie	Volledige coördinatie
Levering[2]	Gecontroleerde coördinatie	Volledige coördinatie

[1] Betreft activiteiten om het transport van gas of elektriciteit mogelijk te maken.
[2] Levering van gas of elektriciteit is inclusief additionele diensten.

De tabel laat zien dat de institutionele organisatie van de onderdelen van de elekticiteitsmarkt tot 1998 uniformer was dan die van gas. In de bedrijfskolom van gas bestaan verschillen tussen de zogenoemde *up stream* en *down stream* activiteiten. Deze verschillen zijn onder meer het gevolg van de specifieke wijze (public private partnership) waarop de exploitatie van de Nederlandse aardgasvelden is georganiseerd (vgl. Nota De Pous en Derde Energienota. Zie ook Künneke, *et al.*, 1998). De liberaliseringsvoorstellen die thans zijn uitgewerkt in de nieuwe elektriciteitswet en de notitie *Gasstromen*, zullen de institutionele organisatie van beide markten veranderen. Zie Tabel 2.3.

Tabel 2.3 *Institutionele organisatie bedrijfskolom van elektriciteit en gas na 1998*

Bedrijfskolom	Elektriciteit	Gas
Productie	Gecontroleerde vrije markt	Gecoördineerde hiërarchie
Handel	Gecoördineerde vrije markt	Binnenland: Gecontroleerde vrije markt Buitenland: Gecontroleerde vrije markt
Transport	Gecontroleerde coördinatie[1]	Gecontroleerde coördinatie[1]
Netwerkdiensten[2]	Gecoördineerde vrije markt	Gecontroleerde vrije markt
Distributie	Gecontroleerde coördinatie	Gecontroleerde coördinatie
Levering[3]	Gecontroleerde vrije markt (Stapsgewijs)	Gecontroleerde vrije markt (Stapsgewijs)

[1] Op zowel de gas als de elektriciteitsmarkt is het transport na liberalisering te karakteriseren als een systeem van gecontroleerde coördinatie. Echter, in beide markten wordt de toegang tot het transportnetwerk verschillend geregeld. Op de elektriciteitsmarkt wordt de toegang gereguleerd, terwijl derden op de gasmarkt zullen moeten onderhandelen over het gebruik van het gasnet.
[2] Betreft activiteiten om het transport van gas of elektriciteit mogelijk te maken.
[3] Levering van gas of elektriciteit is inclusief additionele diensten.

Vergelijking van Tabel 2.2 en 2.3 laat zien dat de liberalisering van de elektriciteitsmarkt tot een grotere variëteit in organisatie van de bedrijfskolom zal leiden. Hetzelfde geldt voor de gasmarkt. Ook hier zal de variëteit in organisatievormen toenemen, hoewel die variëteit ten opzichte van de huidige organisatie geringer is dan bij elektriciteit. De Tabellen 2.2 en 2.3 laten zien dat het vanuit organisatorisch perspectief lastig is om te spreken over de liberalisering van de energiemarkt. Niet alleen bestaan er belangrijke organisatorische verschillen tussen de markten voor gas en elektriciteit, maar kent ook elk van deze markten verschillen tussen de fasen in de bedrijfskolom.

In de Tabellen 2.2. en 2.3 ontbreekt de bedrijfskolom voor warmte. In tegenstelling tot gas- en elektriciteitsmarkt kent de warmtemarkt geen algemeen juridisch kader. Feitelijk was de warmtemarkt voor 1998 al vrij en blijft dat ook na 1998. De warmtemarkt laat zich in termen

van het schema van Tabel 2.1 derhalve typeren als een volledig vrije markt in alle fasen van de bedrijfskolom van warmte. Bedacht moet worden dat voor productie van warmte, en in geval van warmtekracht ook opwekking van elektriciteit, de warmtemarkt met de gas- en elektriciteitsmarkt verbonden is. Daarnaast is er veelal sprake van de fysieke verbondenheid van afnemers met één producent. De typering 'volledig vrije markt' heeft dan ook vooral een theoretische betekenis.

Tot zover enkele organisatorische kenmerken van de liberalisering van de energiemarkt. De liberalisering van de elektriciteitsmarkt is al vormgegeven in een nieuwe elektriciteitswet, voor de gasmarkt wordt wetgeving voorbereid. Hierna zal worden beschreven hoe de liberalisering van de gas- en elektriciteitsmarkt juridisch is vormgegeven.

2.4 Hoofdpunten van de nieuwe regelgeving

Het invoeren van mededinging in de gas- en de elektriciteitssector vergt een grondige hervorming van het wettelijk regime. Naar verwachting zal in 1999 de nieuwe Elektriciteitswet volledig van kracht worden, die stapsgewijze mededinging in de sector zal invoeren. De notitie Gasstromen schetst de hoofdlijnen voor een toekomstige Gaswet.

Volgens de planning zal het tempo van de introductie van mededinging voor gas en elektriciteit ongeveer gelijk zijn. Eerst worden de grootverbruikers vrij gemaakt, vervolgens de middengroepen, en in het jaar 2007 zullen ook de kleinverbruikers een leverancier kunnen kiezen. De tarieven van gebruikers, die (nog) niet kunnen kiezen, worden door de overheid vastgesteld. Om klanten in de gelegenheid te stellen zelf een distributiebedrijf of producent te kiezen, dienen de netten voor alle leveranciers en afnemers vrij toegankelijk zijn. De elektriciteits- en gasnetten hebben het karakter van een natuurlijk monopolie: het is efficiënt wanneer alle vragers en aanbieders gebruik maken van hetzelfde net. De functie van de netten is vergelijkbaar met de functie van de wegen voor het goederentransport: een vrije handel is niet mogelijk wanneer de wegen niet onder dezelfde voorwaarden toegankelijk zijn voor alle partijen. Het garanderen van een vrije toegang tot de gas- en elektriciteitsnetten vraagt een intensieve regulering van de overheid. Zonder deze regulering is het mogelijk dat de eigenaren van de netten (gas- en elektriciteitsbedrijven) deze zullen gebruiken om zichzelf een concurrentievoorsprong te verschaffen ten opzichte van de wederpartij. Ze kunnen de tarieven voor het transport bijvoorbeeld zeer hoog maken, of ze kunnen de transporten voor de eigen onderneming een grotere prioriteit verlenen dan de transporten voor anderen. Een vrije concurrentie is dan niet mogelijk. Concurrentie bij de leidinggebonden energievoorziening gaat dan ook samen met een intensieve regulering van het netbeheer. In Nederland wordt de toegang tot de gas- en de elektriciteitsnetten niet op dezelfde wijze gereguleerd. De eisen voor het beheer van de elektriciteitsnetten zijn strenger. Ze worden hieronder nader besproken.

De invoering van mededinging in de elektriciteits- en de gassector zal samengaan met een geleidelijke privatisering. De aandelen van de huidige distributiebedrijven, die nu nog in handen zijn van lagere overheden, kunnen in de toekomst worden verkocht aan private aandeelhouders. Een beursnotering van de bedrijven is dan mogelijk. Er is geen wetswijziging noodzakelijk om de privatisering mogelijk te maken. Wel schrijft de nieuwe Elektriciteitswet voor om energiebedrijven geleidelijk te privatiseren. Tot het jaar 2002 is toestemming van de Minister vereist voor verkoop van aandelen aan private partijen, indien het producenten, leveranciers aan gebonden klanten (vergunninghouders) en eigenaren van netten (art. 71 en 72) betreft. De Minister heeft inmiddels aangekondigd akkoord te zullen gaan met privatisering van de energiebedrijven tot 50% van de aandelen. Geprivatiseerde energiebedrijven zullen het winststreven centraal stellen bij hun beslissingen. Dit is ook noodzakelijk als ze genoteerd zijn op de beurs. Beurskoersen weerspiegelen voortdurend de commerciële prestaties van de ondernemingen.

Maar ook voorafgaand aan privatisering zullen ondernemingen zich al instellen op de toekomstige situatie, en zullen commerciële argumenten hun handelwijze (moeten) bepalen.

2.4.1 Veranderingen in netbeheer en het transport van elektriciteit

Onder het regime van de nieuwe Elektriciteitswet dienen ondernemingen, die elektriciteitsnetten beheren en tevens andere activiteiten uitvoeren, zoals handel in elektriciteit of gas of andere energiediensten, het beheer van de elektriciteitsnetten geheel af te scheiden en onder te brengen in een aparte vennootschap, de zogenaamde 'netbeheerder'(art. 10). De taken die de netbeheerder moet verrichten houden verband met de exploitatie en het beheer van elektriciteitsnetten (en eventueel ook gas- of warmtenetten, zie art.16 en 17). Andere activiteiten mag hij niet uitoefenen, zoals handel in elektriciteit of in andere energievormen, of energiediensten, kabeltv enz. De netbeheerder heeft een exclusief recht in het hem toegewezen gebied: anderen mogen daar geen elektriciteitsnetten aanleggen of exploiteren.

De netbeheerder heeft de verplichting om tegen vastgestelde tarieven nieuwe aansluitingen te maken en elektriciteit voor derden te transporteren (art. 16). Een toezichthouder stelt de tarieven daarvan vast. Voorts dient de netbeheerder min of meer onafhankelijk te functioneren van de andere onderdelen van het concern, zoals van de vennootschap die de energie levert. Dit vindt men terug in de bepalingen omtrent de raad van bestuur en de raad van commissarissen van de netbeheerder. De bestuursleden mogen geen banden hebben met andere ondernemingen in het concern. Dat geldt ook voor de meerderheid van de raad van commissarissen. Voorts mag de netbeheerder de andere ondernemingen van het concern niet bevoordelen boven derden (art. 11).

De bovengenoemde strenge regulering van de netbeheerder is in het leven geroepen teneinde te garanderen dat de eigenaar van de netten zijn economische machtspositie niet kan uitbuiten. Het bevordert een vrije en non-discriminatoire toegang tot de netten.

De overheid bepaalt de inkomsten van de netbeheerder door de transporttarieven vast te stellen. Daarbij gaat de overheid uit van een gemiddelde opbrengst, die netbeheerders zouden moeten kunnen halen. Indien een netbeheerder efficiënt werkt, zal hij de winsten kunnen verhogen. De opbrengsten blijven gelijk, maar de kosten zijn dan lager. Meestal stelt de overheid de tarieven voor enige jaren tegelijk vast, waarbij wordt gewerkt met jaarlijkse efficiëntiekortingen, omdat men ervan uit gaat dat het transport steeds goedkoper wordt. Deze vorm van regulering wordt wel price-cap regulering genoemd; bij de discussies over de nieuwe elektriciteitswet in de Tweede Kamer sprak men ook wel van 'outputsturing'. Het vaststellen van de tarieven door de overheid garandeert dat alle partijen precies hetzelfde betalen voor het transport van elektriciteit en voor nieuwe aansluitingen. Bovendien zullen de tarieven -bij goede regulering- niet onnodig hoog zijn. Dat laatste zou de handel in elektriciteit ook in de weg staan.

Het is niet de bedoeling dat de gereguleerde netbeheerders een financieel risico lopen bij de aanleg van netten. De toezichthouder zal in het algemeen toestaan, dat de kosten volledig worden doorberekend in de tarieven. In dit verband is de vraag interessant, of afnemers recht hebben op een standaardkwaliteit van de netten, of ook op een (hogere) technische kwaliteit, wanneer zij dat wensen. Netten kunnen extra duur zijn, bijvoorbeeld omdat ze geschikt moeten zijn voor de terugname van decentraal geproduceerde elektriciteit. De toezichthouder bepaalt uiteindelijk wie deze kosten op zich moet nemen: de netbeheerder of de individuele afnemer, die om de specifieke aansluiting verzoekt. Indien de netbeheerder technologisch geavanceerde netten dient af te rekenen tegen het standaardtarief, dan zullen uiteindelijk alle afnemers samen de extra kosten dragen, omdat netbeheerders in de gelegenheid gesteld moeten worden om de extra kosten in de tarieven te verdisconteren. Het is ook mogelijk dat de aanvrager van de netten extra moet betalen voor voorzieningen, die uitgaan boven de standaard. In dat geval zullen afne-

mers de extra investeringen voor de netten betrekken bij de keuze voor de aanleg van decentrale productie. In beide gevallen loopt de netbeheerder overigens geen risico over deze investeringen. De wetgever heeft de band tussen de levering van elektriciteit en de aanleg van netten proberen door te snijden. Netten moeten ook aangelegd worden als er in de toekomst weinig elektriciteit getransporteerd wordt, omdat er bijvoorbeeld ook decentraal wordt geproduceerd. De netbeheerder, die geen banden behoort te hebben met de energieleverancier, zal daarmee geen rekening houden.

2.4.2 Veranderingen in de levering van elektriciteit

De levering van elektriciteit wordt op termijn geheel vrij. Dat gaat in drie stappen: zodra de elektriciteitswet van kracht wordt, worden de grootverbruikers vrij. De middenverbruikers zullen vanaf 2002 kunnen kiezen waar zij hun elektriciteit kopen. Vanaf 2007 zullen ook de kleinverbruikers zelf hun leverancier kunnen kiezen. De huidige distributiebedrijven zullen derhalve tot het jaar 2007 een alleenrecht hebben op de voorziening van kleinverbruikers in hun gebied. De leveringstarieven voor klanten die niet kunnen kiezen (de beschermde klanten) worden op voorspraak van DTE door de Minister vastgesteld.

2.4.3 Veranderingen in netbeheer en transport van gas

De regulering van het beheer van de gasnetten is lang niet zo stringent als bij elektriciteit. Omdat er minder gereguleerd is, hebben eigenaren van gasnetten meer mogelijkheden om deze aan te wenden voor hun eigen doeleinden. Bij gas zijn er minder garanties dat derden een vrije toegang hebben tot de netten. Dit kan een vrije handel en concurrentie belemmeren. In tegenstelling tot elektriciteit behoeft bij gas het netbeheer niet te worden afgescheiden in aparte vennootschappen, die geen andere activiteiten mogen verrichten. Het beheer van de gasnetten kan ondergebracht worden of blijven bij ondernemingen die ook andere activiteiten uitoefenen, bijvoorbeeld het verkopen van gas, van elektriciteit of installaties. Er is een verplichting om gas te transporteren voor derden. De tarieven die de netbeheerders kunnen vragen worden niet vastgesteld door de overheid. Er dienen wel indicatieve tarieven gepubliceerd te worden, maar daaraan behoeft de netbeheerder zich niet te houden. De verzoeker om een transport dient met de eigenaar van de netten te onderhandelen over de voorwaarden. Hierdoor heeft de verzoeker van gastransport een aanmerkelijk zwakkere positie dan de verzoeker van elektriciteitstransport, waar de toegangsvoorwaarden wel van tevoren vast staan.

Voor beheerders van gasnetten is er geen verplichting om derden een aansluiting te verschaffen. Ze kunnen dit ook weigeren. De aansluittarieven zijn vrij, zodat de netbeheerder zelf kan bepalen wat hij in rekening brengt voor een nieuwe aansluiting. Daar tegenover staat dat de beheerders van gasnetten geen exclusieve rechten hebben in hun gebieden, zoals de beheerders van elektriciteitsnetten. Iedereen mag gasnetten aanleggen. Indien men de transportprijzen te hoog acht, kan men in theorie besluiten zelf een leiding aan te leggen. Het is de vraag in hoeverre deze mogelijkheid een reëel alternatief vormt. Het aanleggen van nieuwe gasnetten is relatief duur, met name bij het fijnmazige distributienet in woonwijken. De verwachte baten zijn niet zeer groot, nu het gaat om de leveranties van kleinere hoeveelheden gas. De kosten zullen daarom al snel hoger zijn dan de baten.

Als nieuwe aanbieders -vanwege de hoge kosten- geen tweede, concurrerend net kunnen aanleggen, zijn zij afhankelijk van toegang tot de netten van de gevestigde onderneming, welke de voorwaarden ook zijn. Het ontbreken van stringente regulering van de toegangsvoorwaarden kan de vrije leverancierskeuze voor de afnemers bemoeilijken. Als de transportvoorwaarden belastend zijn, is het al snel goedkoper of gemakkelijker om bij de gevestigde leverancier te blijven. Nieuwe ondernemingen kunnen de markt niet betreden. De concurrentie in de gasvoorziening komt dan minder snel op gang dan in de elektriciteitsvoorziening, vooral bij de klein-

verbruikers. Afnemers zijn dan de facto gebonden aan leveranties door de eigenaar van de netten. Het gevestigde gasbedrijf kan zijn bevoorrechte positie uitbuiten en de marges op gas kunnen hoger blijven dan bij volledig vrije mededinging het geval zou zijn.

2.4.4 Veranderingen in de levering van gas

Net zoals bij elektriciteit zal ook bij gas de concurrentie geleidelijk worden ingevoerd. Het tempo is aangepast aan dat van de Elektriciteitswet. De grootste afnemers zullen bij de invoering van een nieuwe Gaswet vrijelijk een leverancier kunnen kiezen, de middengroep wordt vanaf het jaar 2002 vrij en de kleinste afnemers zullen, net als bij elektriciteit, vanaf het jaar 2007 kunnen kiezen. De tarieven voor de levering van gas aan de gebruikers, die niet kunnen kiezen (de beschermde afnemers) worden door de overheid vastgesteld.

2.4.5 Warmtelevering en -distributie

Er zijn geen plannen om een aparte wet in het leven te roepen voor de warmtevoorziening. Op dit moment is deze nauwelijks gereguleerd. Dit zal zo blijven. De tarieven voor de aanleg van warmtenetten, het transporteren van warmte en voor de levering van warmte zullen vrij blijven. De leverancier van warmte heeft meestal een monopoliepositie ten opzichte van de afnemers. Voor afnemers is het niet mogelijk om de warmte te betrekken van andere leveranciers, omdat er meestal geen andere warmtebron is verbonden met de leiding. De afhankelijkheid van de leverancier is daarom relatief groot. Wel is het voor afnemers in principe mogelijk om over te schakelen naar gasverwarming. Dit kan aanzienlijke kosten met zich brengen omdat er in veel gevallen geïnvesteerd moet worden in de aanleg van een nieuw gasnet en in de aankoop van nieuwe toestellen.

3. CONSEQUENTIES VAN LIBERALISERING VOOR DE ENERGIEBEDRIJVEN

3.1 Inleiding

De liberalisering van de gas- en elektriciteitsmarkt heeft consequenties voor de ondernemingen, die op deze markten actief zijn. De traditionele distributiebedrijven zullen omgevormd worden tot energiebedrijven, die anders georganiseerd zullen zijn. De ondernemingsstrategie zal afgestemd moeten worden op de nieuwe omgeving, waarin de bedrijven werken. Dit hoofdstuk bespreekt de juridische en economische gevolgen voor partijen die in een geliberaliseerde energiemarkt (gaan) opereren.

3.2 De verandering van de traditionele distributiebedrijven in energiebedrijven

De veranderingen in de regulering hebben belangrijke consequenties voor de organisatiewijze en de activiteiten van de huidige distributiebedrijven. De toekomstige energiebedrijven zullen met betrekking tot hun organisatievorm een aantal nieuwe beperkingen ondervinden, terwijl andere beperkingen worden opgeheven.

Energiebedrijven zullen een grotere vrijheid verkrijgen om de levering van energie en andere producten en diensten binnen één rechtspersoon te organiseren. De bepaling in de huidige Wet Energiedistributie, die een vermenging van commerciële activiteiten en activiteiten met een monopolie verbiedt, zal bij volledige mededinging niet langer van kracht zijn (art. 12). Vanaf het jaar 2007 zal de werking van deze bepaling ook voor de leveranties aan de kleinverbruikers zijn opgeschort. Energiebedrijven kunnen dan bijvoorbeeld contracten voor de levering van gas en elektriciteit combineren met de koop of huur van apparatuur. Zij kunnen bijvoorbeeld een c.v. ketel verhuren of verkopen tegen een gereduceerd tarief, indien de afnemer zich verbindt om voor een aantal jaren energie te kopen bij de onderneming. Het tegelijk aanbieden van apparatuur en energie geeft synergie-voordelen, onder meer omdat de klanten in één keer benaderd kunnen worden, en omdat één afrekening voldoende is. Het kan ook zorgen voor klantenbinding. Men kan hier een parallel trekken met de concurrentie in de mobiele telefonie, waarbij klanten gratis, of tegen een gereduceerde prijs een telefoontoestel verkrijgen, mits zij maar voor een bepaalde tijd een abonnement nemen bij de aanbieder. Tot voor kort was dit ondenkbaar. Het is zelfs mogelijk dat het zwaartepunt van de activiteiten van energiebedrijven op den duur verandert, bijvoorbeeld van de handel in energie naar het aanbieden van energiediensten en apparatuur, of naar het beheren van netten, zonder menging met commerciële activiteiten.

Een nieuwe juridische belemmering bij de organisatie van de activiteiten is de -in het vorige hoofdstuk besproken- verplichte afsplitsing van het beheer van de elektriciteitsnetten in een afzonderlijke vennootschap, die tot op grote hoogte onafhankelijk zal zijn van het concern van het energiebedrijf. De beslissingen over de aanleg en het beheer van elektriciteitsnetten zullen hierdoor tot op grote hoogte geheel losgekoppeld worden van de beslissingen over de levering van energie of energiediensten. De toekomstige energiebedrijven zullen hun inkomsten onder andere kunnen verwerven uit de eigendom en het beheer van de elektriciteits- gas, en warmwaternetten, de levering van energie, en het aanbieden van energiediensten. De verschillende activiteiten worden hieronder behandeld.

3.2.1 Exploitatie van leidingen

Het beheer van de elektriciteitsnettten zal worden ondergebracht in een aparte vennootschap, die min of meer onafhankelijk functioneert van het energiebedrijf. De inkomsten zullen geheel gereguleerd zijn. In het buitenland is gebleken dat de gereguleerde exploitatie en beheer van netten leidt tot een continue, vrij zekere bron van inkomsten. De exploitatie en het beheer van de gas- of warm waternetten behoeft niet ondergebracht te worden in een aparte vennootschap (mogelijk de netbeheerder van de elektriciteitsnetten), maar kan gebeuren door de leverancier van energie of van energiediensten. De inkomsten van de exploitanten van deze netten zijn niet gereguleerd. Aangezien netten een essentiële voorziening vormen, kan men verwachten dat de ondernemingen hierop een behoorlijk rendement kunnen maken.

3.2.2 De levering van elektriciteit, gas en warmte

Elektriciteit en gas zijn bulkproducten. Voor klanten maakt het niet uit of deze afkomstig zijn van de ene of de andere leverancier, zeker als de energie eenmaal op het net of in de leiding is gebracht. Bij volledige concurrentie -die bij elektriciteit waarschijnlijk eerder bereikt is dan bij gas- zullen de marges op de verkoop van elektriciteit en gas naar alle waarschijnlijkheid laag zijn: de prijzen zullen niet veel hoger zijn dan de marginale kosten.

Bij elektriciteit is wel differentiatie mogelijk bijvoorbeeld aan de hand van het moment van afname, bij groene stroom of bij afschakelbare contracten. Vooral het tijdstip van afname zal in de toekomst belangrijk zijn. Elektriciteit, afgenomen in de piekuren, zal duurder zijn dan elektriciteit, afgenomen in daluren. Elektriciteitsbedrijven kunnen trachten te profiteren van deze prijsverschillen. Ze kunnen de afnemers verschillende contracten aanbieden, waarbij de prijzen sterk afhangen van het moment van afname. Concurrentie kan mogelijk zijn in de verschillende soorten contracten, afhankelijk van de positie die het energiebedrijf inneemt op de inkoopmarkt. Energiebedrijven kunnen zich specialiseren in het op een profijtelijke wijze in overeenstemming brengen van vraag en aanbod van elektriciteit. Vooral wanneer de ondernemingen ook zelf produceren, kunnen ze gebruik maken van de prijsverschillen van elektriciteit op verschillende momenten van de dag. De bedrijven kunnen trachten om bepaalde overschotten (bijvoorbeeld in de daluren) goedkoop aan de man te brengen, of ze kunnen zich juist specialiseren in het leveren van relatief goedkope capaciteit in de piekuren. Daarnaast is het mogelijk om klanten via contracten voor langere tijd te binden, bijvoorbeeld door lange-termijn-contracten te combineren met het leveren van apparatuur tegen gereduceerde tarieven. Hierbij kan men denken aan meters, boilers of zelfs warmtepompen of PV-panelen. Mogelijk zijn de marges op apparatuur hoger dan bij elektriciteit.

Bij gas kan de gebrekkige regeling van het transport door leidingen van derden een belemmering vormen voor de vrije concurrentie. Het is mogelijk dat klanten niet gemakkelijk van leverancier wisselen omdat er geen transport beschikbaar is tegen redelijke voorwaarden. Hierdoor zouden de marges op gas voorlopig mogelijk hoger kunnen blijven dan bij elektriciteit. Voor energiebedrijven zijn er beperkte mogelijkheden om zelf gas te produceren, zoals biogas en waterstofgas.

Er zal mogelijk slechts beperkt sprake zijn van prijsverschillen tussen afname in piek- en in daluren, omdat bij gas gebruik kan worden gemaakt van opslag, in leidingen of ondergronds. Bij gas kunnen leveranciers, net zoals bij elektriciteit, een gecombineerd contract aanbieden voor het leveren van gas en het ter beschikking stellen van apparatuur (bijvoorbeeld meters, kabels, zonneboilers, micro-warmtekrachtinstallaties of warmtepompen) of diensten, waarbij klanten zich voor langere tijd binden aan een leverancier.

De verschaffer van warmte zal een monopolie hebben ten opzichte van de klant. De prijs van warmte is desondanks niet wettelijk geregeld. In beginsel kan de aanbieder iedere prijs vragen

die hij wenst. Is de klant niet tevreden over de prijs of de andere voorwaarden van de warmtevoorziening, dan kan hij niet wisselen van aanbieder. Soms kan hij wel overschakelen naar een andere verwarmingsbron, bijvoorbeeld gasverwarming, tenminste wanneer de kosten daarvan niet te hoog zijn (een nieuwe aansluiting en nieuwe apparatuur). Voor energiebedrijven kan het om verschillende redenen aantrekkelijk te zijn om warmte te leveren aan klanten. Het kan profijtelijk zijn, nu de prijzen niet onder druk staan van de concurrenten. Bovendien raken klanten zo gebonden aan het distributiebedrijf, en zullen zij eerder geneigd zijn om andere energiebronnen, bijvoorbeeld elektriciteit daar in te kopen.

3.2.3 De inkoop van energie

Voor energiebedrijven is het van belang om de energie, die zij verkopen, zo goedkoop mogelijk in te kopen. De inkoop van gas geschiedt waarschijnlijk voor een deel via lange termijn contracten. Het is de vraag of hierbij veel variatie mogelijk is, bijvoorbeeld door in toptijden minder te gebruiken.

Dit ligt anders bij elektriciteit. De prijs van elektriciteit kan sterk afhangen van het moment van afname. Energiebedrijven kunnen elektriciteit inkopen bij producenten of handelaars, in binnen of buitenland, of op een beurs. Ze kunnen deze ook zelf produceren, bijvoorbeeld met kleine gasturbines, warmtekrachtcentrales, windmolens of zonne-energie. Wanneer energiebedrijven zelf centrales exploiteren, kunnen zij daarmee optimaal gebruik maken van de prijsverschillen van elektriciteit op verschillende momenten van de dag. De combinatie van productie en verkoop kan leiden tot relatief hoge marges.

Het kan ook voordelig zijn om installaties voor duurzame energie te beheren. Het ligt in de verwachting dat er verplichte quota komen voor duurzame energie. Dit zal gevolgen hebben voor de prijzen van duurzame energie. Bij een verplicht quotum duurzame energie kunnen de kosten daarvan in rekening gebracht worden bij de klanten. Bij schaarste zullen de prijzen boven de kosten uitstijgen. De marges zijn in dat geval groot.

3.2.4 Andere apparatuur en diensten

Naast het beheren van leidingen en het verkopen van energie kunnen energiebedrijven zich eveneens richten op het verlenen van energiediensten en het verhuren of verkopen van apparatuur voor klanten. Hierbij kan men denken aan meters, HR-combiketels, zonneboilers, warmtepompen, isolatiemateriaal, of adviezen op het gebied van de energiebesparing. Het is mogelijk dat de marges op apparatuur en diensten relatief groot zijn. Voorts is het mogelijk om klantenbinding te verwezenlijken door apparatuur tegen gereduceerde tarieven beschikbaar te stellen, gecombineerd met een vast contract voor de afname van energie. De klanten verbinden zich om een ‘abonnement’ te nemen voor een bepaalde tijd.

3.2.5 Maatregelen in het algemeen belang

Omdat het maken van winsten de centrale doelstelling zal zijn van energiebedrijven, zal hun handelwijze niet meer in dezelfde mate als vroeger worden ingegeven door het algemeen belang. In het verleden hebben de ondernemingen vaak het initiatief genomen bij de ontwikkeling van een schone energievoorziening, bijvoorbeeld bij investeringen in een warmtevoorziening, het promoten van duurzame energie of van besparingsmaatregelen. De extra kosten daarvan konden zij omslaan over alle klanten, of betalen uit de MAP-fondsen. Bij concurrentie is dit niet langer mogelijk. Energiebedrijven zullen alleen meewerken aan het tot stand brengen van een schone energievoorziening, wanneer zij daar een zeker commercieel belang bij hebben. Extra kosten voor een schone voorziening zullen meestal gefinancierd moeten worden uit speciale fondsen. De MAP-gelden zullen naar alle waarschijnlijkheid afgeschaft worden. Wel is

het mogelijk dat er andere fondsen zullen komen, bijvoorbeeld uit heffingen op het transport van elektriciteit (art. 50 Elektriciteitswet). Wanneer financiering uit speciale fondsen niet mogelijk is, zullen de afnemers of de gemeenten in de toekomst de extra kosten voor een schone voorziening op zich moeten nemen.

Tot zover de beschrijving van de juridische gevolgen van liberalisering voor de verschillende partijen. In de volgende paragraaf worden de gevolgen van liberalisering meer vanuit een economisch perspectief beschreven. Centraal daarin staat de idee dat liberalisering de marktwerking binnen de energiesector introduceert. Wat dit betekent voor de verhoudingen tussen de partijen wordt hierna beschreven.

3.3 Liberalisering: Rivaliteit op de energiemarkt

Door liberalisering zal het *economische* krachtenveld veranderen waarin energiebedrijven hun beslissingen zullen moeten nemen over investeringen in nieuwe energetische infrastructuur op nieuwbouwlocaties. Het creëren van zo'n economisch krachtenveld was één van de belangrijke oogmerken van liberalisering en bedoeld om bedrijven door onderlinge rivaliteit tot meer doelmatigheid te bewegen. Bedrijven zullen in de geliberaliseerde energiemarkt meer rekening moeten houden met en positie moeten kiezen ten opzichte van concurrenten. Zij zullen adequate concurrentiestrategieën moeten ontwikkelen om in de geliberaliseerde energiemarkt marktaandeel te behouden en te verwerven. Deze paragraaf beoogt inzicht te geven in het economische krachtenveld dat door de liberalisering kan ontstaan en de wijze waarop bedrijven daarin adequaat kunnen opereren. Het in deze paragraaf te presenteren schema overgenomen van Porter (1984), is een algemeen theoretisch schema. In het volgende hoofdstuk zal op basis van dit schema het krachtenveld rondom de energievoorziening op nieuwbouwlocaties verder worden uitgewerkt.

Porter[2] onderscheidt vijf verschillende krachten die gezamenlijk de aard en de intensiteit van concurrentie in een specifieke bedrijfstak bepalen. Deze krachten zijn: nieuwe toetreders/concurrenten, bedreiging door substituten, kracht van de onderhandelingspositie van kopers en leveranciers, en de bestaande concurrentie. Kern van de idee van Porter is dat de concurrentiekrachten bepalend zijn voor de mate van rivaliteit in een bedrijfstak en ertoe noodzaken dat bedrijven in hun drang tot overleven, een strategie ontwikkelen om de concurrentie het hoofd te bieden. In de woorden van Porter: 'De essentie van het formuleren van een concurrentiestrategie ligt in de positionering van een bedrijf in zijn sociaal-economische omgeving' (Porter, 1995, p. 3). Op bedrijfstakniveau wordt de sociaal-economische omgeving van een bedrijf door de vijf genoemde concurrentiekrachten bepaald. Elk van deze krachten zal kort worden toegelicht.

Rivaliteit tussen bestaande marktpartijen

Rivaliteit tussen bestaande marktpartijen ontstaat als een of meer partijen initiatieven nemen om hun bestaande positie te verbeteren. De aard en intensiteit van de rivaliteit die daardoor kan ontstaan is afhankelijk van de volgende factoren:

- Het aantal bedrijven alsmede hun onderlinge gelijkenis en uitwisselbaarheid dat mede bepalend is voor de mate van rivaliteit tussen bestaande marktpartijen. Is het aantal en hun gelijkenis groot, dan kunnen individuele bedrijven hun positie gemakkelijker zonder nadelige gevolgen voor de bedrijfstak als geheel verbeteren dan in het geval er slechts weinig gelijksoortige bedrijven zijn.
- De groei en ontwikkeling van een bedrijfstak. Een lage en langzame groei biedt weinig ruime om anders dan via marktaandeel van concurrenten tot een positieverbetering te komen.

[2] De inhoud van deze paragraaf is gebaseerd op Hoofdstuk 1 van Competitive Strategy, New York, 1980. Hier is gebruikt gemaakt van de Nederlandse vertaling, getiteld Concurrentie strategie, Amsterdam/Antwerpen, 1995.

- Hoge vaste lasten en opslagkosten kunnen een hoge druk leggen op bedrijven om hun capaciteit maximaal te benutten. Vgl. de periodieke prijzenoorlog in de luchtvaartindustrie die mede tot doel heeft om de bezettingsgraad van vliegtuigen te verhogen. Ook in de energiemarkt, waar de vaste kosten een relatief groot deel van de totale kosten vormen, kan het maximeren van de capaciteit tot rivaliteit tussen bestaande marktpartijen leiden.
- Gebrek aan differentiatie en overstapkosten. Wanneer een product of dienst geen andere dan een gebruiksbetekenis heeft, dan is veelal de prijs en de service bepalend voor de afnemer. Bij een prijsdaling of serviceverbetering van zulke producten zijn de overstapkosten voor afnemers in het algemeen relatief gering, hetgeen de rivaliteit tussen bestaande bedrijven kan intensiveren. Beschouw het product 'elektriciteit' als spanning in het stopcontact. Voor de consument maakt het niet uit wie de spanning in zijn stopcontact produceert en levert. Slechts grote prijs- en/of kwaliteitsverschillen (betrouwbaarheid) tussen aanbieders kan voor consumenten aanleiding geven tot een meer gerichte keuze van leverancier.
- Capaciteitsverruiming op grote schaal. Deze factor is van belang als in een bedrijfstak schaalvoordelen slechts gerealiseerd kunnen worden door een verruiming van de capaciteit. Zulke omstandigheden kunnen leiden tot chronische overcapaciteit, zeker als de capaciteitsgroei niet of nauwelijks controleerbaar en beheersbaar is.
- De diversiteit in organisatie, strategie en beleid van bestaande bedrijven kan de rivaliteit binnen een bedrijfstak aanwakkeren, doordat er nauwelijks spelregels voor de bedrijfstak geformuleerd kunnen worden en omdat door de rijke schakering aan bedrijven het gedrag van concurrenten niet of nauwelijks kan worden ingeschat.
- Omvang van de strategische risico's. Bedrijven kunnen soms ongewone en daardoor onverwachte risico's nemen, door de winstverwachting op de korte termijn ondergeschikt te maken aan andere strategische overwegingen. Dat is bijvoorbeeld het geval als een bedrijf marktaandeel wil verwerven of uitbreiden. Zo was Fokker er indertijd en thans Airbus Industries veel aan gelegen om vliegtuigen in de VS te verkopen met het doel voet op Amerikaanse markt te zetten.
- Hoge uittredingsbarrières. Daarmee worden economische, maar ook andere (emotionele) factoren bedoeld die bestaande bedrijven ertoe aanzetten om ook bij een laag of zelfs negatief rendement te blijven opereren. Hoge uittredingsbarrières kunnen de rivaliteit in een bedrijfstak verhogen en in combinatie met lage toetredingsbarrières, de winstverwachting van bestaande bedrijven ernstig onder druk zetten. De Nederlandse agrarische industrie kent bijvoorbeeld door de structuur van het gezinsbedrijf hoge uittredingsdrempels.

Rivaliteit door toetreding

Een tweede belangrijke factor die van invloed is op de concurrentieverhoudingen binnen een bedrijfstak heeft betrekking op de mogelijkheden van nieuwkomers om tot de markt toe te treden. Nieuwkomers zullen bestaande marktpartijen ertoe aanzetten om economisch beter te presteren teneinde hun marktaandeel te behouden. Lage toetredingsbarrières in combinatie met hoge winstverwachtingen, zullen nieuwkomers motiveren om tot de markt toe te treden. Een aantal factoren belemmert de toetreding van nieuwkomers.

- Het optreden van schaalvoordelen en leereffecten. Er is sprake van schaalvoordelen wanneer de kosten per eenheid product afnemen in verhouding tot een toename van het absolute productievolume in een bepaalde tijdsperiode. Nieuwkomers worden hierdoor ontmoedigd, omdat ze of op grote schaal de markt zullen moeten betreden met het risico daardoor een scherpe reactie uit te lokken van bestaande marktpartijen, of tegen relatief hoge productiekosten op kleine schaal de markt kunnen betreden, met het risico daardoor niet concurrerend te kunnen zijn.
- Hoge kosten om van producent te wisselen kan eveneens nieuwkomers ontmoedigen omdat het voor bestaande afnemers onaantrekkelijk is om over te stappen op de nieuwkomer.
- Hoge investeringen om tot de markt toe te kunnen treden.
- Specifiek in het geval van gas en elektriciteit, vormt het gebrek aan toegangsmogelijkheden tot bestaande transport- en distributienetwerken een belangrijke belemmering om tot de

energiemarkt toe te treden. Zulke belemmeringen worden echter opgeheven als de energiemarkt liberaliseert.
- Gebrek aan mogelijkheden tot import en export.
- Tenslotte kunnen ook wettelijke beperkingen de toegang tot de markt belemmeren. Zo was de toetreding van nieuwe elektriciteitsproducenten onderworpen aan strikte wettelijke regels. Tot 1989 was het vrijwel niet mogelijk om als buitenstaander, naast de elektriciteitsproducenten verenigd in de SEP, elektriciteit voor het openbare net te produceren.

De druk van substituten

Een derde door Porter genoemde factor die de concurrentie in een bedrijfstak kan beïnvloeden is de aanwezigheid van substituten. Hiervoor geldt hoe meer substituten beschikbaar en hoe gemakkelijker afnemers kunnen overstappen, des te groter de concurrentiedruk op bestaande marktpartijen. In de energiemarkt kunnen gas, elektriciteit en warmte, deels als substituut worden beschouwd, zodat in een geliberaliseerde markt rekening gehouden zal moeten worden met substitutie-effecten.

Onderhandelingspositie van aanbieders en afnemers

De laatste door Porter genoemde concurrentiekracht betreft 'de macht' die leveranciers en afnemers in een markt hebben. Deze macht is bepalend voor de onderhandelingspositie die leveranciers en afnemers ten opzichte van de aanbieders innemen. Bepalend voor deze onderhandelingspositie is onder meer de mate van concentratie van leveranciers en afnemers, de aard en omvang van de informatie waarover zij beschikken, de prijsgevoeligheid van het product alsmede de aanwezigheid van alternatieven en de mogelijkheden naar andere producenten over te stappen.

Tot zover de krachten die, aldus Porter, gezamenlijk de mate van concurrentie in een bedrijfstak beïnvloeden. De omvang en intensiteit van deze krachten zal de mate van rivaliteit tussen aanbieders in een bedrijfstak bepalen en bedrijven prikkelen strategieën te ontwikkelen om marktaandeel te behouden en zo mogelijk uit te breiden. Volgens Porter hebben bedrijven daarbij de keuze uit drie generieke strategieën. Bedrijven kunnen er naar streven om:
- Binnen de bedrijfstak de goedkoopste aanbieder te worden (algeheel kostleiderschap).
- De prijsgevoeligheid van hun product te verminderen door een 'uniek' product in de markt te zetten en de binding van klanten aan dit product te bevorderen (differentiatie).
- Door concentratie en focus een bepaalde niche in de markt te verwerven (focus).

Bedrijven zullen hun strategiekeuze vooral moeten baseren op een, wat Porter noemt, grondige analyse van de bedrijfstak alsmede hun eigen positie daarin. Porter heeft daartoe voor elke strategie een aantal criteria ontwikkeld om te kunnen beoordelen of de marktomstandigheden alsmede de positie van het bedrijf daarin geschikt zijn om één van de drie generieke strategieën uit te werken en na te streven. Rivaliteit hoeft derhalve niet alleen een bedreiging te zijn, maar door een adequate strategie te ontwikkelen kunnen energiebedrijven nieuwe kansen creëren.

In de geliberaliseerde energiemarkt zullen energiebedrijven met name in de deelmarkt 'handel' een strategie moeten ontwikkelen om het hoofd te kunnen bieden aan de concurrentiekrachten. In de deelmarkt 'transport' zal de concurrentie beperkt zijn, omdat deze deelmarkt vooralsnog niet 'vrij' wordt, terwijl concurrentie op de deelmarkt 'levering' geleidelijk zal worden toegestaan. Ten aanzien van het transport van elektriciteit geldt een systeem van gereguleerde tarieven voor de toegang tot en het gebruik van het net terwijl voor het transport van gas een systeem van onderhandelende toegang met indicatieve prijzen en voorwaarden wordt voorgesteld (Notitie gasstromen, p. 12). De deelmarkt 'levering' zal tot 2007 gedeeltelijk een gereguleerde markt blijven, waarop met name consumptieve (klein)afnemers van gas en elektriciteit bescherming genieten. Levering van energie aan beschermde afnemers zal tot 2007 gebonden zijn aan een vergunning, waardoor rivaliteit tussen aanbieders tot dat tijdstip beperkt zal blijven.

4. OVERWEGINGEN BIJ DE ENERGIEVOORZIENING OP NIEUWBOUWLOCATIES

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk gaat in op de overwegingen van gemeenten en energiebedrijven met betrekking tot de besluitvorming over de energievoorziening op nieuwbouwlocaties. Hiertoe zal allereerst het juridische systeem voor de ontwikkeling van de energievoorziening op nieuwbouwlocaties besproken worden. Vervolgens worden een aantal overwegingen besproken van verschillende typen energiebedrijven die een rol (kunnen) spelen bij de besluitvorming over de energievoorziening op nieuwbouwlocaties.

4.2 Nieuwbouwlocaties: nieuwe regulering

De concurrentie in de elektriciteits- en de gasvoorziening heeft gevolgen voor de ontwikkeling van een energie-infrastructuur op nieuwbouwlocaties, bijvoorbeeld Vinex-locaties. In het verleden speelden de traditionele distributiebedrijven een belangrijke rol bij de beslissingen omtrent een milieuvriendelijke energievoorziening. Zij namen vaak initiatieven, ontwikkelden verschillende opties, of fungeerden als klankbord bij het beoordelen van verschillende mogelijkheden. Als nutsbedrijven, zonder winstoogmerk, konden zij tamelijk onafhankelijk en onbevooroordeeld optreden. Omdat de energiebedrijven in de toekomst commercieel zullen werken, zullen zij de functie van onpartijdige adviseur of initiatiefnemer bij nieuwbouwlocaties niet meer op dezelfde wijze als voorheen kunnen vervullen. Vanwege hun financiële en commerciele belangen bij de energievoorziening, kunnen zij gemeenten (en eventueel projectontwikkelaars) niet langer bijstaan met een geheel objectieve afweging over de verschillende opties. De taak van de gemeenten bij de ontwikkeling van een energie-infrastructuur op nieuwbouwlocaties zal hierdoor zwaarder worden. Bij de ontwikkeling van Vinex-locaties kunnen zij als enige het algemeen belang vertegenwoordigen. De nieuwe positie zal worden geformaliseerd in de nieuwe Elektriciteits- en Gaswet.

Art. 20 lid 2 van de nieuwe Elektriciteitswet, dat volgens de notitie Gasstromen een tegenhanger zal verkrijgen in de Gaswet, opent de mogelijkheid om amvb's in het leven te roepen waarbij regels worden gesteld over de wijze waarop, gelet op het belang van een betrouwbaar, duurzaam en doelmatig functionerende energiehuishouding, een afweging wordt gemaakt met betrekking tot de aanleg van een net en de aanleg van leidingen voor het transport van gas of warmte. Volgens de Memorie van Toelichting op de Elektriciteitswet is de strekking van deze procedureregels dat bij de keuze voor aanleg van een netwerk voor het transport van elektriciteit op zorgvuldige wijze een afweging is gemaakt van de voor- en nadelen die verschillende energievoorzieningssystemen (elektriciteit, gas, warmte) hebben. De procedureregels kunnen volgens lid 3 van artikel 20 een verplichting bevatten om een besluit tot aanleg van een specifieke soort energieinfrastructuur tot stand te doen komen door middel van een openbare inschrijvingsprocedure, waardoor de afweging met betrekking tot de aanleg van een elektriciteitsnet en de aanleg van leidingen voor het transport van gas of warmte optimaal kan plaatsvinden.

Het is niet goed mogelijk om een concrete voorstelling te vormen van de werking van artikel 20 Elektriciteitswet, zolang de daar bedoelde algemene maatregelen van bestuur nog niet bekend zijn. Het ligt echter in de lijn der verwachtingen dat gemeenten een sturende rol zullen spelen bij de ontwikkeling van Vinex-locaties. Waarschijnlijk zullen zij de verplichting verkrijgen om in een energievisie te bepalen hoe de energievoorziening er uit dient te zien, en welk ambitieni-

veau gerealiseerd dient te worden. Daarbij dient de gemeente er op toe te zien dat de energievoorziening betrouwbaar, duurzaam en doelmatig is. Van belang is daarbij dat deze infrastructuur een flexibele inpassing van toekomstige technologische ontwikkelingen toestaat (vgl. Beeldman, e.a., 1997, p. 25). Gemeenten kunnen gebruik maken van EPN en EPL methodieken om te bepalen hoeveel primaire energie op de Vinex-locatie kan en mag worden verbruikt. Na het vaststellen van de energievisie kan de gemeente na een openbare procedure een opdracht verstrekken voor de aanleg van een net of van leidingen voor het transport van gas of warmte. Indien deze beschrijving van de procedure juist is, zullen gemeenten de beslissingen nemen over de aanleg van de energievoorziening op Vinex-locaties. Het opstellen van de energievisie kan overigens ook uitbesteed worden. Daarbij dient de overheid wel in aanmerking te nemen dat het niet voor de hand ligt om het maken van de energievisie uit te besteden aan partijen, die daarna kunnen inschrijven bij de aanbestedingsprocedure voor het aanleggen van de infrastructuur. Het is minder juist wanneer de energievisie wordt opgesteld door partijen die daarbij een concreet belang hebben.

Het is niet duidelijk hoe de procedure precies is wanneer de leidingen en netten eenmaal zijn aangelegd. Vóór of bij de aanleg van gasleidingen en elektriciteitsnetten, dient er op zijn minst nauw overleg te zijn met de omringende beheerders van de infrastructuur. De aansluitpunten en de capaciteit dient immers aangepast te worden. Men kan zich afvragen in hoeverre het verplicht is om de aanleg van elektriciteitsnetten te laten geschieden door de lokale netbeheerder van de omringende landen. Uit art. 16 van de Elektriciteitswet kan men concluderen dat dit niet verplicht is. Netbeheerders hebben een exclusieve bevoegdheid om netten aan te leggen in het gebied dat hen is toegewezen. Het is mogelijk dat een Vinex-locatie nog niet is toegewezen, maar als het ware een ‘witte plek’ vormt op een kaart. In dat geval mag eenieder daar netten aanleggen. Wanneer er wel een netbeheerder is aangewezen, dan mogen andere ondernemingen geen elektriciteitsnetten meer aanleggen binnen dat gebied. Een openbare procedure van aanbesteding lijkt dan niet zinvol.

Gasnetten kunnen door eenieder worden aangelegd. Het aanwijzen van een beheerder van de gasnetten is niet nodig. De beheerder van het gasnet zal diegene zijn die het gasnet heeft aangelegd. In tegenstelling tot het beheer van elektriciteit is voor het beheer van gas niet door de wet voorgeschreven dat een onafhankelijke beheerder moet worden aangewezen. Slechts een scheiding van de boekhouding is wettelijk vereist.

Men kan zich afvragen of een gemeente, nadat de Vinex-locatie eenmaal is gebouwd, kan bewerkstelligen dat de bewoners van de wijk zich conformeren aan het neergelegde ambitieniveau. Deze problematiek kan zich voordoen, wanneer bewoners bijvoorbeeld een gas aansluiting wensen, terwijl er stadsverwarming is. Een dergelijke omschakeling kan de stadsverwarming onrendabel maken of consequenties hebben voor het ambitieniveau van de energievisie. De gemeente heeft waarschijnlijk geen instrumenten om dat gedrag te voorkomen. Na de bouw van de Vinex-locatie heeft ze nauwelijks tot geen invloed meer op de energievoorziening ter plaatse. De nieuwe elektriciteitswet verhindert dat.

Artikel 63 geeft aan:

Provinciale staten en de gemeenteraad zijn niet bevoegd het opwekken, het transporteren en het leveren van elektriciteit in het belang van de energievoorziening aan regels te binden.

Het ligt voor de hand dat in de Gaswet een overeenkomstig artikel wordt opgenomen. Het is een andere versie van artikel 17 van de Wet Energiedistributie, dat als volgt luidt:

Provinciale staten en de Gemeenteraad zijn niet bevoegd de distributie van elektriciteit, gas of warmte aan regels te binden,

en dat na het jaar 2007 geen betekenis meer zal hebben. De term distributie in de Wet Energiedistributie is gereserveerd voor de levering van energie aan beschermde afnemers. Deze zullen er dan niet meer zijn.

Een solide juridische basis is noodzakelijk voor het ingrijpen in de keuzevrijheid van de burgers bij het kiezen van een door hen gewenste energievoorziening. Een expliciete bevoegdheid, op grond waarvan een gemeente de aanleg van een gasnet kan tegenhouden, lijkt niet aanwezig te zijn. Een mogelijk instrument zou, na een wetswijziging, de Wet op de Ruimtelijke Ordening kunnen vormen, door daarin de mogelijkheid op te nemen om een energie-infrastructuur vast te leggen in het bestemmingsplan. De Gemeente kan een wijziging van het bestemmingsplan, die noodzakelijk is voor de aanleg van gasleidingen, dan weigeren. Hierbij dient men zich wel te realiseren dat beperkingen in de infrastructuur de machtspositie van de gevestigde leveranciers bevestigen, omdat de normale substituten afwezig zijn. Aanbieders van warmte kunnen de prijzen vragen die ze willen, wanneer afnemers geen redelijk alternatief hebben. Voor gemeenten zal het niet mogelijk zijn om elektriciteit uit wijken te weren, omdat iedereen volgens de Elektriciteitswet het recht heeft op een aansluiting.

Een verbod voor de aanleg van een gasnet kan door bewoners overigens ook op andere wijze worden ontweken: er bestaan voorbeelden van wijken, waarin men in de garage op butagas kookt, in plaats van op de elektrische kookplaat.

Wanneer een gemeente de EPL zou gebruiken om het ambitieniveau voor de toekomstige energievoorziening aan te geven, dan is er ook een mogelijkheid om bewoners te verplichten om bepaalde pakketten energie in te kopen, bijvoorbeeld een verplicht percentage duurzame energie. Juridisch gezien heeft het in het leven roepen van een dergelijke verplichting een groot aantal haken en ogen. Ook deze bevoegdheid beperkt de keuzevrijheid van de burgers. Terwijl bewoners van andere wijken dan Vinex-locaties de energie kunnen inkopen die zij wensen, en waar zij dat wensen, zullen deze bewoners dat niet mogen. Het is moeilijk om een juridische grondslag te bedenken voor zo vergaande bevoegdheden. Het is twijfelachtig of dit zou kunnen via een privaatrechtelijke overeenkomst tussen de gemeente en de bewoners. Daarbij zou sprake moeten zijn van een kettingbeding, waarbij de verplichting ook geldt voor nieuwe bewoners. Het instellen van zo'n verplichting gaat erg ver. Bovendien zal het moeilijk zijn om de regels te handhaven. Hoe kan men controleren dat de bewoners de vereiste pakketten energie inkopen? Daartoe zal iedere bewoner bewijsstukken moeten inleveren bij de gemeente. Dat is zeer belastend, zowel voor de bewoners als voor de gemeente.

Overheden en (energie)bedrijven zullen binnen het hierboven geschetste juridische kader beslissingen moeten nemen en overeeenstemming moeten bereiken over de energievoorziening op Vinex-locaties. Verwacht mag worden dat in een geliberaliseerde energiemarkt energiebedrijven hun beslissingen zullen laten leiden door economische en commerciële overwegingen. In de volgende paragraaf wordt de afweging die verschillende typen (energie)bedrijven kunnen maken bij hun beslissingen over de energievoorziening op Vinex-locaties.

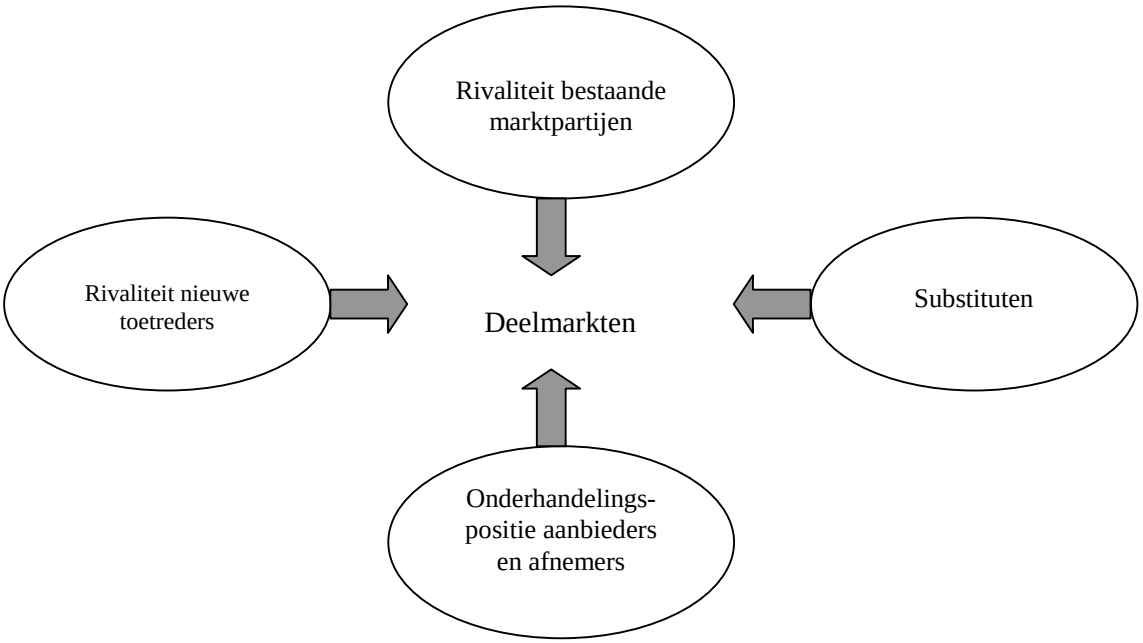
4.3 Deelmarkten en concurrentiekrachten op Vinex-locaties

Er zijn drie deelmarkten op Vinex-locaties te onderscheiden waarop de in het vorige hoofdstuk vermelde concurrentiekrachten aanwezig kunnen zijn. Deze drie deelmarkten zijn:

1. De aanleg van de energievoorziening (de technische infrastructuur voor elektriciteit, gas of warmte).
2. Het beheer van de energetische infrastructuur en de distributie van gas, elektriciteit en/of warmte (netbeheer).
3. De levering van gas, elektriciteit en/of warmte.

Voor de Elektriciteitswet 1998 in werking trad, waren de drie deelmarkten geïntegreerd in de distributie en leveringsactiviteiten van ‘traditionele energiebedrijven’. Na inwerkingtreding van de nieuwe elektriciteitswet ontstaan afzonderlijke markten voor distributie en levering van elektriciteit en zijn de ‘traditionele distributiebedrijven’ gedwongen het beheer van de elektriciteitsnetten te scheiden van alle andere activiteiten. Alleen het beheer van de gas- en warmteleidingen kan daarbij eventueel worden ondergebracht.

Figuur 4.1 vat het krachtenveld rondom de energievoorziening op Vinex-locaties samen, zoals eerder beschreven in Paragraaf 3.3.



Figuur 4.1 *Krachtenveld besluitvorming energievoorziening Vinex-locaties*

Kleinverbruikers blijven tot 2007 beschermde afnemers en zullen tot die tijd door vergunninghouders van energie worden voorzien. Daarna zijn zij vrij in hun keuze van energieleverancier. Om die reden is de deelmarkt ‘energielevering’ onderscheiden naar de periode *tot* 2007 en de periode *vanaf* 2007, het jaar waarin naar verwachting ook de kleine (consumptieve) eindverbruikers de vrijheid krijgen hun leverancier van elektriciteit en gas zelf te kiezen. Het krachtenveld op deze drie deelmarkten wordt (theoretisch) primair bepaald door de aanwezige concurrentiekrachten en deze krachten zijn op hun beurt bepalend voor concurrentieverhoudingen tussen de op de deelmarkten opererende energiebedrijven (zie het vorige hoofdstuk).

Op Vinex-locaties zullen verschillende typen energiebedrijven opereren. Deze bedrijven kunnen een strategie ontwikkelen die er op gericht kan zijn om een sterke positie te verwerven op één, twee, of alle drie de deelmarkten. Op welke deelmarkten energiebedrijven zich kunnen en willen richten is, zo luidt de verwachting, mede afhankelijk van hun huidige positie in de energiemarkt. In de volgende paragraaf wordt een overzicht gegeven van de partijen die betrokken zijn bij de energievoorziening op Vinex-locaties.

4.3.1 Actoren op de deelmarkten van Vinex-locaties

Op de energiedeelmarkten van Vinex-locaties kunnen in principe de volgende groepen actoren opereren:

- Gemeentelijke overheden.
- Mono-gasbedrijven, die alleen gas kunnen leveren, met bijbehorende additionele diensten.

- Kleine geïntegreerde energiebedrijven die zowel gas, elektriciteit als warm water kunnen leveren, met bijbehorende additionele diensten.
- Grote geïntegreerde energiebedrijven die zowel gas, elektriciteit als warm water kunnen leveren, met bijbehorende additionele diensten, maar daarnaast ook diensten aanbieden op het terrein van de informatietechnologie, telecommunicatie en afvalverwerking.
- Nieuwe toetreders, bijvoorbeeld de huidige elektriciteitsproducenten, installatiebedrijven, woningbouwcorportaties, projectontwikkelaars, vereniging van eigenaren, e.d.
- Consumenten, de huishoudens in de nieuwe woonwijken.

(Gemeentelijke) overheden en consumenten vormen in dit geheel van actoren een bijzondere groep omdat zij vooral de condities en randvoorwaarden zullen bepalen voor de strategische overwegingen van bedrijven die geïnteresseerd zijn in energielevering op de Vinex-locatie. Gemeenten en consumenten stellen immers ieder specifieke eisen aan de energetische voorzieningen op Vinex-locaties. De eisen van de gemeenten worden, zoals hierboven besproken, vastgelegd in een energievisie. Ook de centrale en wellicht de provinciale overheid kan additionele voorwaarden stellen aan het energiegebruik op Vinex-locaties. De centrale overheid kan bijvoorbeeld door een energieheffing invloed uitoefenen op het energiegebruik en daardoor indirect op de energetische infrastructuur van Vinex-locaties.

Naast gemeentelijke overheden stellen ook (toekomstige) Vinex-bewoners eisen aan de energievoorziening. Consumenten stellen bijvoorbeeld eisen aan het comfort en het gemak van de energievoorziening, willen het liefst niet te veel afhankelijk zijn van één bepaalde vorm van energie om het risico van uitval te minimaliseren en voorts moeten de kosten van dit gewoonteartikel laag zijn.Verder willen consumenten geen storingen en zo weinig mogelijk onderhoud en blijkt ook het imago, de bekendheid en de acceptatie van de energie-installatie van belang. Zo heeft de HR-ketel een beter imago bij consumenten dan de warmtepomp (Beeldman, 1997, p. 27-28). Bedrijven zullen deze consument-overwegingen in hun besluitvorming moeten betrekken, met name ook omdat na 2007 de consument vrij is in zijn keuze van energieleverancier.

De eisen van de gemeentelijke overheden en Vinex-bewoners verschaffen (energie)bedrijven die op de verschillende deelmarkten opereren (deels tegenstrijdige) aanwijzingen voor hun strategie. Naar de maatstaven van de gemeentelijke overheid dient de energievoorziening betrouwbaar, duurzaam en doelmatig te zijn terwijl consumenten naast betrouwbaarheid vooral geïnteresseerd zijn in comfort, gemak, gering risico, vertrouwdheid en lage prijzen. Echter de energetische infrastructuur op Vinex-locaties wordt aangelegd volgens de condities van de gemeentelijke overheid, terwijl de energielevering afgestemd zal moeten zijn op de wensen van de consument, vooral na 2007. In de *initiële fase*, dat wil zeggen, de periode waarin de energievoorziening op een nieuwbouwlocatie in ontwikkeling is en wordt gerealiseerd, zijn de toekomstige bewoners alleen via vertegenwoordiging bij de besluitvorming betrokken. Zij kunnen dus niet rechtstreeks in het proces interveniëren. Hun belangen worden in deze fase vooral vertegenwoordigd door de gemeentelijke autoriteiten. In de *gebruiksfase* zijn de bewoners als energieconsumenten wel direct bij de energievoorziening betrokken, terwijl in deze fase de gemeentelijke overheid dan meer op afstand opereert. Binnen dit raamwerk en range van wensen en mogelijkheden zullen bedrijven beslissingen moeten nemen over hun strategie op de verschillende deelmarkten. Welke overwegingen daarbij een rol kunnen spelen zal hierna voor de verschillende typen energiebedrijven afzonderlijk worden aangegeven.

Voor de strategie van de energiebedrijven is de ontwikkeling van de concurrentie van bijzonder belang. Bij Vinex-locaties hebben de bedrijven die de elektriciteits- en/of de gasnetten beheren, aanvankelijk (tot 2007) het alleenrecht op de elektriciteits- of gasvoorziening van de kleinverbruikers. Na 2007 zullen de kleinverbruikers vrij een leverancier mogen kiezen. Leveranciers, behorende tot het concern van een netbeheerder, hebben na 2007 theoretisch dezelfde positie als andere leveranciers van elektriciteit. De leverancier, behorende bij de netbeheerder, heeft

wel een voorsprong kunnen opbouwen ten opzichte van andere ondernemingen. Hij kent immers de klanten en de klanten kennen hem. De eigenaren van gasleidingen hebben, zoals eerder vermeld, een economische machtspositie ten opzichte van derden. Een gasleverancier op een Vinex-locatie, die tevens de netten beheert, kan zijn positie mogelijk versterken door transporten te bemoeilijken. De marges kunnen dan hoger blijven. Voorts dient degene, die op Vinex-locaties elektriciteit levert aan beschermde afnemers, tegen vastgestelde tarieven de elektriciteit terug te kopen, indien deze wordt geproduceerd met in de wet aangegeven milieuvriendelijke centrales.

Voor de ontwikkeling van een energie-infrastructuur op Vinex-locaties heeft dit gevolgen. Het is mogelijk dat energiebedrijven speciale interesse hebben voor het leveren van apparatuur in of bij de woningen, bijvoorbeeld ketels, mini micro-warmtekrachtinstallaties of warmtepompen. Op voorhand lijkt het echter niet mogelijk om hierbij een gecombineerd contract te maken, waarbij de apparatuur wordt geleverd in combinatie met de energie, omdat gemeenten niet kunnen vastleggen welke leveranciers na 2007 energie mogen verkopen in het gebied. Het is dus niet mogelijk, dat gemeenten of projectontwikkelaars goedkope ketels of warmtepompen betrekken van energieleveranciers, waarbij de afspraak wordt gemaakt dat de bewoners ook na 2007 energie zullen betrekken van één bepaald bedrijf. Men kan derden niet binden. Afhankelijk van dergelijke omstandigheden zullen energiebedrijven geïnteresseerd zijn in de ontwikkeling van de energie-infrastructuur op Vinex-locaties, en zullen zij preferenties hebben voor een bepaalde structuur van de energievoorziening. Het zal voor buitenstaanders, zoals gemeenten, nauwelijks of niet mogelijk zijn om inzicht te verkrijgen in de totale marges van de energiebedrijven bij de ontwikkeling van locaties. Deze hangen af van de inkoopcontracten, de mogelijkheden om zelf elektriciteit te produceren, de mogelijkheden om via Vinex-locaties nieuwe markten te openen, de mogelijke marges op de levering van apparatuur enz.

4.3.2 De energievoorziening op Vinex-locaties: strategische overwegingen van (energie) bedrijven

Bij de beschrijving van de overwegingen van bedrijven gaan we uit van de volgende veronderstellingen:

1. Traditionele energiedistributiebedrijven ‘beschermen’ Vinex-locaties in hun eigen verzorgingsgebied tegen overname door ‘concurrerende’ traditionele distributiebedrijven.
2. De overheid (toezichthouder) stelt tot 2007 de tarieven voor gas en elektriciteit voor beschermde afnemers vast, maar ook tot dat jaar zullen de marges op elektriciteit klein zijn en in verhouding tot de marges op gas, gering.
3. Beheer en exploitatie van de elektrische infrastructuur door een onderdeel van de eigen bedrijfsholding is een voordeel, maar geen absolute voorwaarde voor de energieleverancier, omdat de toegang tot het net goed is geregeld.
4. Beheer en exploitatie van de gasinfrastructuur door een onderdeel van de eigen bedrijfsholding is een actief streven van de energieleverancier.

Wat kan er binnen deze set van veronderstellingen nu worden gezegd over de overwegingen van de verschillende typen bedrijven?

Mono-gasbedrijven

Voor de huidige mono-gasbedrijven lijkt aansluiting van Vinex-locaties op het landelijke gasnet om verschillende redenen van levensbelang. In de eerste plaats leveren deze bedrijven alleen gas als primaire energiebron en kunnen alleen gasgerelateerde additionele diensten leveren. In de tweede plaats nemen mono-gasbedrijven in de nationale energielevering een relatief kwetsbare positie in. Ze opereren in een specifieke niche van de gehele energiemarkt, maar zijn tegelijkertijd niet de enige aanbieders. Met hun aanbod van producten kunnen ze zich niet specifiek en duidelijk herkenbaar onderscheiden van hun directe concurrenten, te weten de geïnte-

greerde energiebedrijven. Daarnaast behoren de mono-gasbedrijven tot de relatief kleine energiedistributiebedrijven in Nederland, met een klantenbestand variërend tussen de 43.000 en 330.000 en opereren ze in het algemeen op de lokale markt. Hun ambitie ligt in het algemeen in het handhaven van gasdistributie in hun huidige (lokale) verzorgingsgebied. Met zo'n relatief beperkte klantenkring, zeker als deze overwegend bestaat uit particuliere gasgebruikers, in combinatie met een lokale focus in bedrijfsstrategie, kan het 'missen' van bijvoorbeeld 10.000 nieuwe gasconsumenten op een Vinex-locatie levensbedreigend zijn. Daar staat tegenover dat de markt waarop mono-gasbedrijven opereren in verhouding tot de elektriciteitsmarkt relatief sterk is beschermd en beschermd blijft, vanuit oogpunt van de bedrijven.

Mono-gasbedrijven zullen groot belang hechten aan het 'verwerven' van een Vinex-locatie, maar zijn in vergelijking tot hun directe concurrenten tegelijkertijd beperkter en minder flexibel in hun mogelijkheden om een betrouwbare, duurzame en doelmatige energievoorziening te realiseren. Het verwerven van een Vinex-locatie vereist hoe dan ook aansluiting op het landelijke gasnet. Een energetische infrastructuur zonder gasdistributienet biedt voor het mono-gasbedrijf geen perspectief. Binnen dit uitgangspunt hebben mono-gasbedrijven in het algemeen de volgende opties om de energetische infrastructuur te realiseren:

1. Traditionele gasgestookte *stand alone* technieken, zoals CV-ketel en warmwatergeiser.
2. Geavanceerde gasgestookte *stand alone* technieken, zoals de gasgestookte warmtepomp, de micro-warmtekrachtinstallatie en geavanceerd geïntegreerde fornuis/warmte-installaties.
3. Warmtekrachtinstallaties op blok, wijk, of locatie-niveau.

Het nadeel van alle drie opties is dat het geen unieke producten van het gasbedrijf zijn en dat ze na 2007 de concurrentie van geïntegreerde bedrijven aantrekken. Concurreren op de gasprijzen is tot 2007 uitgesloten en concurrentie door het leveren van additionele diensten kunnen anderen ook en waarschijnlijk beter, uitgebreider en meer flexibel (zie hierna). Mono-gasbedrijven zullen zich alleen door het verwerven van het gasleidingennet op de Vinex-locatie ten opzichte van de geïntegreerde bedrijven kunnen handhaven. Alleen dan hebben ze mogelijkheden om nieuwe aanbieders op 'hun' leidingennet te weren omdat het gebruik van het gasnet door derden onderhandelbaar is. Mono-gasbedrijven zullen naar verwachting dan ook heel actief gaan opereren op de deelmarkt aanleg/constructie van energetische infrastructuur met als korte termijn doelstelling om de eigen gasverkopen op peil te houden en het liefst uit te breiden, met als lange termijn doel om toekomstige gaslevering door concurrerende derden te kunnen controleren.

In de huidige situatie hebben mono-gasbedrijven ook een voordeel. Hun overwegingen leiden er immers toe dat de Vinex-locatie zowel op het landelijke gas als op het landelijke elektriciteitsnet wordt aangesloten. Het gasbedrijf zal immers aandringen op de aanleg van een fijnmazig gasdistributienet, terwijl aanleg van het elektriciteitsnet wettelijk wordt voorgeschreven. De aanleg van het gasnet zal met name door de (toekomstige) bewoners worden gewaardeerd. Tegelijkertijd kan dit voordeel op termijn weer omslaan in een nadeel als bewoners hun eigen elektriciteitsleverancier mogen kiezen en van deze wellicht alternatieven krijgen aangeboden voor het gas. Het gasbedrijf kan hierop trachten te anticiperen door de Vinex-locatie 'autarkisch' te maken in de elektriciteitsvoorziening bijvoorbeeld door middel van warmtekrachtinstallaties op blok-, wijk- of locatie-niveau. In dat geval opereren ze op decentraal niveau als een 'geïntegreerd' bedrijf, omdat ze naast gas, ook elektriciteit en waarschijnlijk ook warmte kunnen leveren. Juist de combinatie van gas, elektriciteit en warmte die uit oogpunt van milieu ongebruikelijk is, kan voor bewoners van Vinex-locaties heel aantrekkelijk zijn. Ze hebben met zo'n complete energievoorziening optimale keuzevrijheid en is hun afhankelijkheid minimaal. Zo'n combinatie is vooral voor het mono-gasbedrijf een mogelijkheid om een sterke positie op de Vinex-locatie te verwerven en te behouden als na 2007 de bewoners keuzevrijheid krijgen. Voor de positie van het mono-gasbedrijf lijkt het strategisch verstandiger om de warmtevoorziening te realiseren met warmtekrachtinstallaties en niet door middel van inkoop van warmte van een elektriciteitsproducent. Eigen warmtekrachtinstallaties houden het mono-gasbedrijf on-

afhankelijk van de warmteleverancier, c.q. de elektriciteitsproducent en bieden een grote variëteit aan contract mogelijkheden om de drie vormen van energie te leveren. Mono-gasbedrijven hebben daardoor mogelijkheden om in hun contracten maatwerk te leveren aan de Vinex-bewoner, hetgeen deze op prijs zal stellen. De bewoner kan immers optimaal kiezen in welke vorm (en hoeveelheid) men de energie wil afnemen.

Een autarkische elektriciteitsvoorziening betekent natuurlijk niet dat de Vinex-locatie geen aansluiting heeft op het landelijke elektriciteitsnet. Zo'n aansluiting zal zeker gerealiseerd moeten worden, maar een gedecentraliseerd elektriciteitssysteem kan concurrenten ontmoedigen om na 2007 te trachten elektriciteit te leveren aan de Vinex-locatie. Een belangrijk korte termijn voordeel van een gedecentraliseerde energievoorziening in handen van een mono-gasbedrijf is verder dat het de vanzelfsprekendheid van de 'dominantie' van grote geïntegreerde bedrijven onder druk zet. Een gedecentraliseerde energievoorziening is één van de weinige mogelijkheden voor het relatief kleine mono-gasbedrijf om een niche in de energiemarkt te verwerven. Een gedecentraliseerd systeem is namelijk niet eenzijdig afhankelijk van het centrale elektriciteitsnet, maar zou ook elektriciteit aan het centrale net kunnen leveren. Het gedecentraliseerde systeem kan dan ook de functie vervullen van elektriciteitsleverancier en neemt daarmee binnen de energiemarkt een sterkere positie in. In combinatie met de grote variëteit aan contract mogelijkheden dat aansluit bij de wensen van de consument, kunnen dit belangrijke redenen zijn om als mono-gasbedrijf te streven naar gedecentraliseerde energiesystemen die in staat zijn om gas, elektriciteit en warmte te leveren.

Een andere strategische mogelijkheid voor het mono-gasbedrijf is om een strategische alliantie aan te gaan met een grootschalige elektriciteitsproducent. In deze alliantie zou het mono-gasbedrijf de functie kunnen vervullen van de energieleverancier en de producent de functie van energieproducent. Gezamenlijk kunnen ze dan alle drie vormen van energie aanbieden waarbij de elektriciteitsproducent elektriciteit en warmte produceert en het 'mono-gasbedrijf' elektriciteit, gas en warmte levert. Ook deze combinatie biedt mogelijkheden om maatwerk te leveren. Voor het mono-gasbedrijf heeft dit als voordeel dat het alle drie energievormen kan leveren en voor de elektriciteitsproducent is het voordeel dat het zijn bedrijfsrisico spreidt door zijn activiteiten verticaal te integreren. Zo'n alliantie zou een belangrijke strategische zet zijn ten opzichte van de 'traditionele' geïntegreerde bedrijven.

Mono-gasbedrijven hebben door hun specifieke eigendomsrelatie met gemeentelijke overheden mogelijk een belangrijk korte termijn voordeel ten opzichte van met name grotere geïntegreerde energiebedrijven. Voor gemeenten zijn de dividenden van de gasbedrijven belangrijke inkomsten en zullen om die reden de toekomst van hun 'eigen' gasbedrijf niet op het spel willen zetten door de aanbesteding van de aanleg van de energetische infrastructuur en daarmee de gaslevering aan een concurrerend energiebedrijf te gunnen. De inkomsten uit het aandeelhouderschap zijn voor gemeenten belangrijk. Vaak zijn deze inkomsten structureel opgenomen in de gemeentelijke begroting. Om die reden ligt het niet voor de hand dat gemeenten hun aandelen verkopen. Mochten gemeenten wel tot verkoop besluiten, dan vervalt daarmee een belangrijk motief voor gemeenten om op nieuwbouwlocaties ten koste van alles een gasaansluiting te realiseren. Onder die omstandigheden zal de positie van het mono-gasbedrijf in het besluitvormingsproces kunnen verzwakken, als ze geen adequate invulling weten te geven aan de gemeentelijke energievisie.

Kleine geïntegreerde energiebedrijven

Het aantal aansluitingen van kleine geïntegreerde energie(distributie)bedrijven varieert tussen de 30.000 en 500.000. Deze bedrijven leveren gas, elektriciteit en/of warmte aan hun klanten, met eventueel daarmee verbonden diensten. Hun aanbod van producten en diensten is daardoor ruimer dan van de mono-gasbedrijven en de kleine geïntegreerde bedrijven zijn om die reden in hun overwegingen ten aanzien van Vinex-locaties, wellicht flexibeler dan het mono-

gasbedrijf. Echter, evenals het mono-gasbedrijf hebben ook de kleinere geïntegreerde energiebedrijven belang bij levering van gas op de Vinex-locatie en dus bij aansluiting op het landelijke gasnet. Met name de bedrijven met veel kleinverbruikers onder hun energie-afnemers zullen omwille van de relatief hoge marges in de gassector, gas willen leveren op de Vinex-locatie. Echter gaslevering is voor het kleine geïntegreerde bedrijf wenselijk maar niet economisch of financieel noodzakelijk. Ze verkopen immers ook elektriciteit en de prijs daarvan blijft tot 2007 tenminste kostendekkend. Om die reden zijn de kleine geïntegreerde bedrijven in verhouding tot het mono-gasbedrijf waarschijnlijk flexibeler in hun overwegingen. Dit kan met name in de onderhandelingen met de gemeentelijke overheid over de aanbesteding van de energetische infrastructuur een voordeel zijn. Omdat ze naast gas ook elektriciteit leveren kunnen ze in de race blijven als de gemeentelijke overheid een voorkeur blijkt te hebben voor de *all electric* optie. Deze flexibiliteit kunnen de bedrijven in de onderhandelingen met de gemeentelijke overheid gebruiken om binnen de gemeentelijke randvoorwaarden een voor het bedrijf gunstige energetische-infrastructuur te realiseren.

De flexibiliteit zowel ten aanzien van de inwisselbaarheid van gas en elektriciteit als ten aanzien van de verschillende opties binnen de *all electric* variant, verschaft het kleine geïntegreerde energiebedrijf een mogelijk voordeel ten opzichte van de concurrentie. Binnen de *all eletric* zijn verschillende opties denkbaar:

- Elektrisch aangedreven warmtepompen voor afzonderlijke woningen of blokken van woningen aangedreven met conventionele stroom.
- Elektrisch aangedreven warmtepompen voor afzonderlijke woningen of blokken van woningen aangedreven met groene stroom.
- Blok, wijk of locatie warmtekrachtinstallaties, waarbij in het winterseizoen het warme water dient voor ruimteverwarming en in het zomerseizoen voor ruimtekoeling (air-conditioning)[3].

Uit milieu- en duurzaamheidsperspectief liggen alle drie opties goed in de markt, maar warmtepompen hebben nog een imago-probleem bij de gebruikers. In de fase van de realisering van de energetische infrastructuur hoeft dit geen probleem te zijn. De toekomstige bewoner zit niet aan de onderhandelingstafel en zal bij aanschaf van een woning de warmtepomp accepteren. Wanneer de bewoner zijn energieleverancier vrij mag kiezen, en de warmtepomp aan het eind van zijn technische levensduur is, zal het energiebedrijf de bewoner als klant proberen te behouden door de warmtepomp tegen aantrekkelijke voorwaarden te vervangen, in combinatie met een nieuwe leveringsovereenkomst. De warmtepomp is op dit moment een geavanceerde duurzaamheidsoptie en zal om die reden goed liggen bij overheden, zeker in combinatie met groene stroom. Met de groen aangedreven warmtepomp heeft het kleine geïntegreerde energiebedrijf een belangrijke ‘troef’ in handen om de Vinex-locatie te verwerven. Verwerven van de locatie is voor het bedrijf belangrijk, omdat het huidige verzorgingsgebied van het bedrijf waarschijnlijk zijn toekomstige markt zal blijven. Het bedrijf kan zich binnen zijn verzorgingsgebied profileren als all round energiespecialist. Dit kan verder worden versterkt door installaties en gerelateerde diensten aan de Vinex-bewoners te verkopen. Om die reden is het ook zinvol voor het bedrijf om het beheer over het kabelnet op de locatie in de eigen holding te hebben.

Voor het kleine geïntegreerde bedrijf kunnen ook de warmtekrachtvarianten interessant zijn, mits de geïndividualiseerde micro-warmtekracht vooralsnog op de locatie wordt gemeden. De micro-warmtekracht zou in de fase van de aanbesteding immers tot concurrentie van het mono-gasbedrijf kunnen leiden. Door de warmtekrachtinstallatie op blok, wijk of locatieniveau te re-

[3] Uit oogpunt van energiebesparing is grootschalige toepassing van ruimtekoeling zeer onwenselijk. Daardoor zal immers het gebruik van primaire energie toenemen. Uit oogpunt van comfort kan ruimtekoeling juist wenselijk zijn. Een compromis zou kunnen worden gevonden door gedurende het zomerseizoen alleen het overschot aan warmte ten gevolge van elektriciteitsproductie in koeling om te zetten (absorptiekoeling). Deze restwarmte zou anders in het milieu geloosd moeten worden.

aliseren wordt er in elk geval een gasnet op de locatie gerealiseerd zonder dat elke woning afzonderlijk wordt aangesloten. Met het oog op de vrije markt na 2007 kan dit belangrijk zijn. Immers als reeds hoofdleidingen op de locatie zijn gelegd kan van daaruit in de toekomst gemakkelijker een fijnmazig gasnet op de locatie worden gerealiseerd. Het bedrijf kan op deze wijze bewoners na 2007 gasaansluitingen aanbieden die voor het bedrijf aantrekkelijk kunnen zijn in verband met de relatief hogere marges op de gasverkoop. Met dat doel voor ogen kan het kleine geïntegreerde bedrijf in de fase van de aanbesteding de warmtekrachtopties voorstellen.

Op de korte termijn kunnen de warmtekrachtinstallaties ook om andere redenen aantrekkelijk zijn voor het kleine geïntegreerde bedrijf. Ze bieden namelijk mogelijkheden om de Vinex-locatie 'autarkisch' te maken in de elektriciteitsvoorziening, zodat de elektriciteitsvoorziening op de locatie niet afhankelijk is van het centrale net. Natuurlijk zal zo'n aansluiting gerealiseerd moeten worden in verband met betrouwbaarheid en zekerheid van levering, althans op korte termijn, maar is niet noodzakelijk om de locatie van elektriciteit te voorzien. Door een autarkische elektriciteitsvoorziening 'controleert' het energiebedrijf de locatie als geheel en kan concurrentie in de wijk mijden, zeker als het bedrijf ook het aansluitpunt op het landelijke net 'controleert'. De warmtekrachtinstallaties zullen naast elektriciteit ook in de behoefte aan warmte kunnen voorzien. Het warmtedistributienet kan in de toekomst wellicht ook interessante nieuwe diensten genereren, bijvoorbeeld door in de zomerperiode geen warmte maar koeling te leveren. Dit kan een aantrekkelijk product zijn voor de Vinex-bewoner, met zijn optimaal geïsoleerde woning die 'perfect' op het zuiden is gesitueerd, hoewel zo'n ontwikkeling om redenen van energiebesparing niet zal worden gestimuleerd. De technologie om warmte om te zetten in koeling is reeds beschikbaar (een groot Nederlands distributiebedrijf biedt deze dienst reeds aan industriële afnemers).

In de onderhandelingen met de gemeentelijke overheid over het verwerven van de energievoorziening voor de Vinex-locatie kan het kleine geïntegreerde energiebedrijf ook de groene stroom optie ruilen voor het fijnmazige gasdistributienet. Dit zou kunnen betekenen dat het energiebedrijf aanbiedt om de elektriciteitsvoorziening op de Vinex-locatie geheel groen te maken. De milieuruimte die daardoor vrij komt, kan worden benut om elke bewoner van een gasaansluiting te voorzien. Dit laatste kan aantrekkelijk zijn in verband met de marge op gasverkoop nu en in de toekomst. Het risico van deze optie is echter dat op termijn de concurrentie naar de Vinex-locatie wordt getrokken. Mede om die reden is het voor het kleine geïntegreerde bedrijf belangrijk om het beheer over het gasdistributienet te verwerven.

Grote geïntegreerde energiebedrijven

Nederland telt momenteel vijf relatief grote regionaal opererende geïntegreerde energiedistributiebedrijven: bedrijven met een klantenbestand tussen de 800.000 en 1.5 miljoen. Aan de klanten wordt zowel elektriciteit, gas als warmte geleverd. De strategische positie die deze grote geïntegreerde bedrijven op de energiemarkt innemen wordt vooral bepaald door hun brede aanbod aan producten en diensten. Naast energie (gas, elektriciteit en warmte) kunnen deze bedrijven ook andere producten en diensten leveren zoals water, afvalverwerking en telecommunicatie. Activiteiten die zich uitstekend laten combineren met energielevering.

De levering van geïntegreerde producten en diensten is voor de grote geïntegreerde bedrijven een belangrijk concurrentievoordeel ten opzichte van zowel mono-gasbedrijven als de kleine geïntegreerde bedrijven bij de aanbesteding van Vinex-locaties. De energie-opties die grote geïntegreerde bedrijven op de Vinex-locatie kunnen realiseren zijn in principe gelijk aan die welke ook door mono-gas en kleine geïntegreerde bedrijven gerealiseerd kunnen worden. Hetzelfde geldt voor de strategische overwegingen die hierboven zijn genoemd om de concurrentie op de Vinex-locatie zo veel mogelijk te weren, vooral met het oog op de energielevering na 2007. Om dit te bewerkstelligen kan het grote geïntegreerde energiebedrijf bij de aanbesteding van Vinex-locaties anticiperen op toekomstige levering van geïntegreerde diensten. Voor ge-

meentelijke overheden heeft het bedrijf een aantrekkelijke (milieu)optie door de afvalverwerking op de Vinex-locatie te integreren met bijvoorbeeld de productie van elektriciteit en/of warmte. Voor het bedrijf kan dit aantrekkelijk zijn omdat de prijzen voor het verwerken van afval stijgen en dit door de steeds strengere milieuregels waarschijnlijk ook in de toekomst zullen blijven doen. Met hoge prijzen (en marges) op afval en afvalverwerking kan het bedrijf de naar verwachting dalende elektriciteitsprijzen na 2007 enigszins compenseren. Voor toekomstige bewoners kan het een prettig idee zijn te weten dat hun eigen afval terugkeert in de vorm van elektriciteit en/of warmte.

Voor de Vinex-bewoners heeft het grote geïntegreerde bedrijf een aantrekkelijke optie in de vorm van energielevering in combinatie met telecommunicatie-diensten. Algemeen wordt verwacht dat dit een belangrijk toekomstig product van geïntegreerde bedrijven kan worden. Dit betekent dat naast elektriciteit, gas, water en/of warmte, tal van additionele producten en diensten kunnen worden aangeboden. Daarbij kan worden gedacht aan een geïntegreerde aansluiting (energie, water en telecommunicatie). Met name de telecommunicatie opent perspectieven voor nieuwe (energie gerelateerde) diensten, zoals bijvoorbeeld huisbewaking/ veiligheid, energieplanning en beheer (verzorgen van de optimale energiemix onder alle omstandigheden). Daarnaast kunnen bewoners met een geïntegreerde aansluiting toegang verkrijgen tot tal van reeds bestaande telecommunicatie-diensten, zoals internet, teleshopping, thuisbankieren, telefonie en dergelijke. De energielevering kan aan zulke diensten worden gekoppeld, waardoor mogelijkheden ontstaan om thans nog volstrekt ‘energie vreemde’ producten, in combinatie met energie aan te bieden, bijvoorbeeld een creditkaart, een verzekering, een bankrekening, informatiediensten als het (elektronische) dagblad, weer en verkeer en dergelijke. Voor het energiebedrijf bieden geïntegreerde producten en diensten optimale mogelijkheden om geïntegreerde ‘tailor made’ contracten aan te bieden die voor henzelf commercieel aantrekkelijk kunnen zijn, omdat het na 2007 mogelijkheden biedt om met kosten en tarieven ‘te schuiven’. Het bedrijf kan op deze wijze lage energieprijzen compenseren door koppelverkoop met commercieel aantrekkelijke additionele diensten. (De telefoniemarkt heeft laten zien dat een doodgewoon gebruiksartikel als de telefoon voor de consument als heel aantrekkelijk product in de markt gezet kan worden). Voor de toekomst kan derhalve niet worden uitgesloten dat het imago van energie als product ingrijpend kan veranderen.

Grote bedrijven kunnen hun markt voor geïntegreerde producten en diensten vergroten door samenwerkingsrelaties aan te gaan met project-ontwikkelaars en/of (mega)bouwondernemingen, de bedrijven die de Vinex-locaties bouwtechnisch realiseren. In samenwerking met zulke bedrijven kunnen commercieel interessante diensten worden aangeboden en kunnen de technische voorzieningen die daarvoor nodig zijn effectief en relatief goedkoop in de constructie van woningen en in de bouwkundige opzet van de locatie worden geïntegreerd. Voor het energiebedrijf kan dit op termijn commercieel interessant zijn, omdat het als partner van de projectontwikkelaar vrijwel vanaf het begin aan het besluitvormingsproces over Vinex-locaties kan deelnemen. Het is daardoor in staat om meerdere Vinex-locaties te verwerven.

Nieuwe toetreders

Algemeen wordt verwacht dat de liberalisering van de energiemarkt nieuwe toetreders zal motiveren om de energiemarkt te betreden. Bedrijven of organisaties die deels of nog in het geheel niet op de energiemarkt hebben geopereerd. Deze nieuwe toetreders kunnen trachten een positie te verwerven in de verschillende deelmarkten, productie, handel en energielevering, of trachten aandeel te verwerven op al deze deelmarkten. Voor alle nieuwe toetreders gelden hoge toetredingsbarrières om als zelfstandig bedrijf, dus zonder samenwerking met bestaande energiebedrijven, de energiemarkt te betreden. De bestaande energiebedrijven zullen er namelijk alles aan doen om nieuwe toetreders in de gelegenheid te stellen marktaandeel te verwerven. Om die reden ligt het meer in de rede dat nieuwe toetreders vooral als partners van bestaande energiebedrijven op de markt zullen verschijnen. Verder kunnen kleinverbruikende energie-afnemers

door krachtenbundeling, hun onderhandelingspositie ten opzichte van de energieleverancier gaan versterken. Hierna worden enkele nieuwe toetreders op Vinex-locaties kort beschreven.

Elektriciteitsproducenten
De bestaande (veelal grootschalige) elektriciteitsproducenten kunnen niet als nieuwe toetreders op de energiemarkt worden beschouwd. Deze bedrijven opereren echter niet in de energielevering. Voor hen kan het, in verband met een zekere garantie van de afzet van elektriciteit en warmte, aantrekkelijk zijn om energielevering in hun bedrijfsactiviteiten te integreren. De meest voor de hand liggende weg om dit te realiseren is om te integreren met de traditionele energiebedrijven die eigenaar zijn van de elektriciteitsproducent.

Installatiebedrijven
Installatiebedrijven ondervonden tot dusverre nauwelijks concurrentie van energiebedrijven. Door de liberalisering mogen energiebedrijven echter commerciële activiteiten ontwikkelen die concurreren met de kernactiviteiten van installatiebedrijven. Energiebedrijven kunnen namelijk naast energie ook de installaties leveren. Installatiebedrijven kunnen echter naast installaties ook energie gaan leveren. De vraag is echter of zij daartoe zelfstandig in staat zijn. Het ligt meer voor de hand dat energiebedrijven en installateurs meer gaan samenwerken omdat hun kernactiviteiten elkaar perfect aanvullen. Door allianties zijn zij in staat om een meer compleet productenpakket aan te bieden. Naast het energiebedrijf kunnen ook projectontwikkelaars aantrekkelijke partners zijn voor installatiebedrijven. Deze samenwerking biedt mogelijkheden om al in een heel vroeg stadium betrokken te zijn bij bijvoorbeeld de energievoorziening op Vinex-locaties.

Bedrijven met landelijk gespreide verkooppunten
Dit zijn bijvoorbeeld supermarkten, banken, verzekeringsmaatschappijen en dergelijke. De landelijke spreiding van zulke bedrijven maakt hen aantrekkelijk als partner in energieleverantie. Denkbaar is een systeem dat consumenten na 2007 in de supermarkt of via de bank hun elektriciteit kopen. Voor energiebedrijven kan het, in verband met de landelijke dekking, aantrekkelijk zijn om hun energie op deze wijze te verkopen. Het ligt niet voor de hand dat supermarkten of banken zulke diensten zelfstandig, dus niet in samenwerking met bestaande energiebedrijven, zullen aanbieden. Dit zou bijvoorbeeld de supermarkt immers dwingen om een ‘branche vreemd’ product aan het toch al zeer gedifferentieerde eigen productenaanbod toe te voegen. Ook in verband met de onzekerheid over de marges op elektriciteit in een geliberaliseerde markt is het voor de supermarkt veel aantrekkelijker om in samenwerking met het energiebedrijf te opereren.

Organisaties van energiegebruikers
Vanaf 2007 kunnen consumptieve kleinverbruikers door middel van organisatie trachten hun onderhandelingspositie ten opzichte van de energieleverancier te versterken. Daarbij kan worden gedacht aan bewoner-corporaties die namens de leden met de energieleveranciers onderhandelen over tarieven. Ook kunnen woningbouwcorporaties ook de energievoorziening voor hun huurders gaan regelen. Verder kunnen tal van bestaande belangenorganisaties voor hun leden energiecontracten onderhandelen. Gedacht kan worden aan vakbonden, maar ook boerenorganisaties hebben een lange traditie om de belangen van hun leden collectief te behartigen.

4.4 Conclusie strategische overwegingen

Naast verschillende soorten energiebedrijven zijn overheden en consumenten betrokken bij strategische beslissingen inzake de energie infrastructuur op Vinex-locaties. De overheden en consumenten bepalen de condities en randvoorwaarden voor de energielevering. De eisen van de gemeente worden vastgelegd in een energievisie, waarbij betrouwbaar, duurzaam en doelmatig de belangrijkste trefwoorden zijn. Bij consumenten zijn de belangrijkste trefwoorden,

naast betrouwbaarheid, comfort, gemak, gering risico, flexibiliteit, vertrouwdheid en lage prijzen.

Voor de strategie van de energiebedrijven is de ontwikkeling van de concurrentie van groot belang. Bij Vinex-locaties hebben ze tot 2007 het alleenrecht van energielevering, na 2007 kunnen de bewoners zelf hun leverancier kiezen. De bedrijven zullen hier hun strategie op af stemmen.

Over de inzet van de verschillende type energiebedrijven kan het volgende worden geconcludeerd:

- De relatief kleine *mono-gasbedrijven* lijken zich het niet te kunnen veroorloven zo'n belangrijke groep van nieuwe klanten mis te lopen. Naar verwachting zullen de mono-gasbedrijven heel actief gaan opereren op de deelmarkt aanleg/constructie van energetische infrastructuur, om zo de concurrentie met geïntegreerde bedrijven te kunnen aangaan. Ook de mogelijkheid om Vinex-locaties geheel autarkisch te maken door een locale warmtekrachtinstallatie te installeren lijkt voor de mono-gasbedrijven een strategisch goede keuze.
- De *kleine geïntegreerde energiebedrijven* zijn ten opzichte van de mono-gasbedrijven flexibeler, zowel ten aanzien van de inwisselbaarheid van gas en elektriciteit als ten aanzien van de verschillende opties binnen de all electric variant. Door de relatief hogere marges in de gassector, zullen met name de bedrijven met veel kleinverbruikers gas willen leveren op Vinex-locaties. Ook voor deze bedrijven lijkt het autarkisch maken van een Vinex-locatie door het plaatsen van een warmtekrachtinstallatie een aantrekkelijke optie.
- Grote geïntegreerde energiebedrijven hebben ten opzichte van zowel de mono-gasbedrijvan als de kleine geïntegreerde bedrijven een belangrijk concurrentievoordeel, doordat ze naast energie ook ander producten en diensten kunnen leveren. Door koppelverkoop met commercieel aantrekkelijke diensten als de verhuur of verkoop van apparaten kunnen deze bedrijven lagere energietarieven aanbieden.
- De liberalisering zal naast de bestaande energiebedrijven ook *nieuwe toetreders* aantrekken. Hierbij kan worden gedacht aan reeds in de markt bekende spelers als de bestaande elektriciteitsproducenten, installatiebedrijven en organisaties van energieverbruikers, maar ook aan grote bedrijven uit andere branches, als banken, supermarkten of verzekeringsmaatschappijen. Deze laatste zouden hun landelijk dekkend netwerk van verkooppunten kunnen gebruiken om in samenwerking met bestaande energiebedrijven in de energiemarkt te opereren.

LITERATUUR

Arentsen, M.J. en R.W Künneke: *Economic organization and liberalization of the electricity industry*, Energy Policy, Vol. 24, No. 6, pp. 541-552, 1996.

Arentsen, M.J., R.W. Künneke en H. Moll: The Dutch Electricity Reform. Reorganisation by Negotiation, in: Atle Midttun (ed.), *European Electricity Systems in Transition. A Comparative analysis of policy and regulation in Western Europe*, Elsevier Science Ltd., Oxford, 1997, pp. 167-197. ISBN 0 08 042994.

Beeldman, M., J.M. Bais en M. Menkveld: *Technologisch raamwerk voor optimale energie-infra-structuur. Energievoorziening in het land over de Waal, Nijmegen*, ECN-C-97-030, 1997.

Derde energienota, Tweede Kamer 1995-1996, 24 525, nrs. 1-2.

Elektriciteitswet 1998, Staatsblad 1998, no. 427, Den Haag, 1998.

Gasstromen, discussienota Ministerie van Economische Zaken, 1997.

Künneke, R.W., M.J. Arentsen, A.M.P. Manders, A.E. Steenge en M.H. Voogt: *Marktwerking in de energiesector. Een onderzoek naar de mogelijkheden tot introductie van marktwerking in de nederlandse energiesector*, Ministerie van Economische Zaken, Beleidsstudies Energie, no. 12, Den Haag, 1996, ISBN 90-73225-02-7.

Künneke, R.W., M.J. Arentsen, A.M.P. Manders en L.A. Plettenburg: *Marktwerking in de gasmarkt*, Beleidsstudies Energie, no. 19, Den Haag, 1998.

Memorie van Toelichting, Tweede Kamer, vergaderjaar 1997-1998, 25621, nr. 3, Den Haag, 1997.

Nota inzake het aardgas, Kamerstukken II, 1961-1962, nr. 6767.

Porter, M.: *Competitive Strategy* (Concurrentie strategie), Amsterdam/Antwerpen, 1995.

Wet energiedistributie, Staatsblad 1996, no. 654, Den Haag, 1998.