

- TELECOMMERCE NIEUWS -

'Trouwe energiekanten betalen de hoofdprijs'

'Sommige energieleveranciers naaien hun trouwe klanten een oor aan', zegt een geschokte Dirk-Jan Wolfert, voorzitter van de Vastelastenbond, naar aanleiding van zijn onderzoeksuitkomsten. Daaruit blijkt dat er grote verschillen bestaan tussen de contractvormen en tarieven voor nieuwe en bestaande klanten. 'Beloofde kortingen vallen veel lager uit. En in het tweede contractjaar gaan nieuwe klanten de hoofdprijs betalen.'



Energiebedrijven verleiden consumenten met allerlei aanbiedingen, zoals extra korting op maandbedragen, een welkomstbonus en soms een cadeau. 'Vanzelfsprekend willen aanbieders deze marketingeuro's terugverdienen', legt Wolfert uit. 'Daarom laten ze bestaande klanten hiervoor de rekening betalen. Als Vastelastenbond zijn we nieuwsgierig hoe hoog deze rekening daadwerkelijk is. Wat is het verschil in tarieven en contractvormen tussen nieuwe klanten en klanten die al jarenlang gas en elektra afnemen bij dezelfde leverancier?'

Schande

In de afgelopen zes weken nam de betreffende vereniging op vier verschillende momenten de markt onder de loep. Het verschil tussen nieuwe en bestaande klanten en de jaarkosten is het hoogste bij NL Energie. Daar betalen bestaande klanten gemiddeld € 354,16 meer dan de nieuwe klanten. Daarna volgt E.ON met een prijsverschil van € 332,48. 'Het is schandalig dat de verschillen voor nieuwe en bestaande klanten zo groot zijn', stelt Wolfert. 'Bestaande klanten betalen de euro's die energieleveranciers uitgeven om nieuwe klanten te werven. Ze krijgen dus geen beloning voor hun trouw. Zonder dat ze het in de gaten hebben, betalen ze de hoofdprijs.'

De voorzitter vindt dat energieleveranciers bestaande klanten moeten belonen. Onder meer Nuon doet dit momenteel, respectievelijk door op grote schaal bestaande klanten een oplopende korting tot 25% te bieden. Echter zit ook hier weer een addertje onder het gras, aldus Wolfert. 'Die 25% korting wordt op een klein gedeelte van de energierekening gegeven, het kale stroomtarief. In werkelijkheid is de korting slechts 3% op de energienota', illustreert hij. Volgens hem verplicht het huidige verdienmodel van energieleveranciers consumenten om elk jaar naar een andere aanbieder over te stappen. Deze gedachte inspireerde de [Vastelastenbond](#) tot de ontwikkeling van de zogeheten Switch Service. Via dit concept laat de vereniging consumenten elk jaar automatisch switchen, zodat ze het grootste voordeel genieten. 'Deze service is eigenlijk te gek voor woorden, maar wel noodzakelijk', besluit Wolfert.