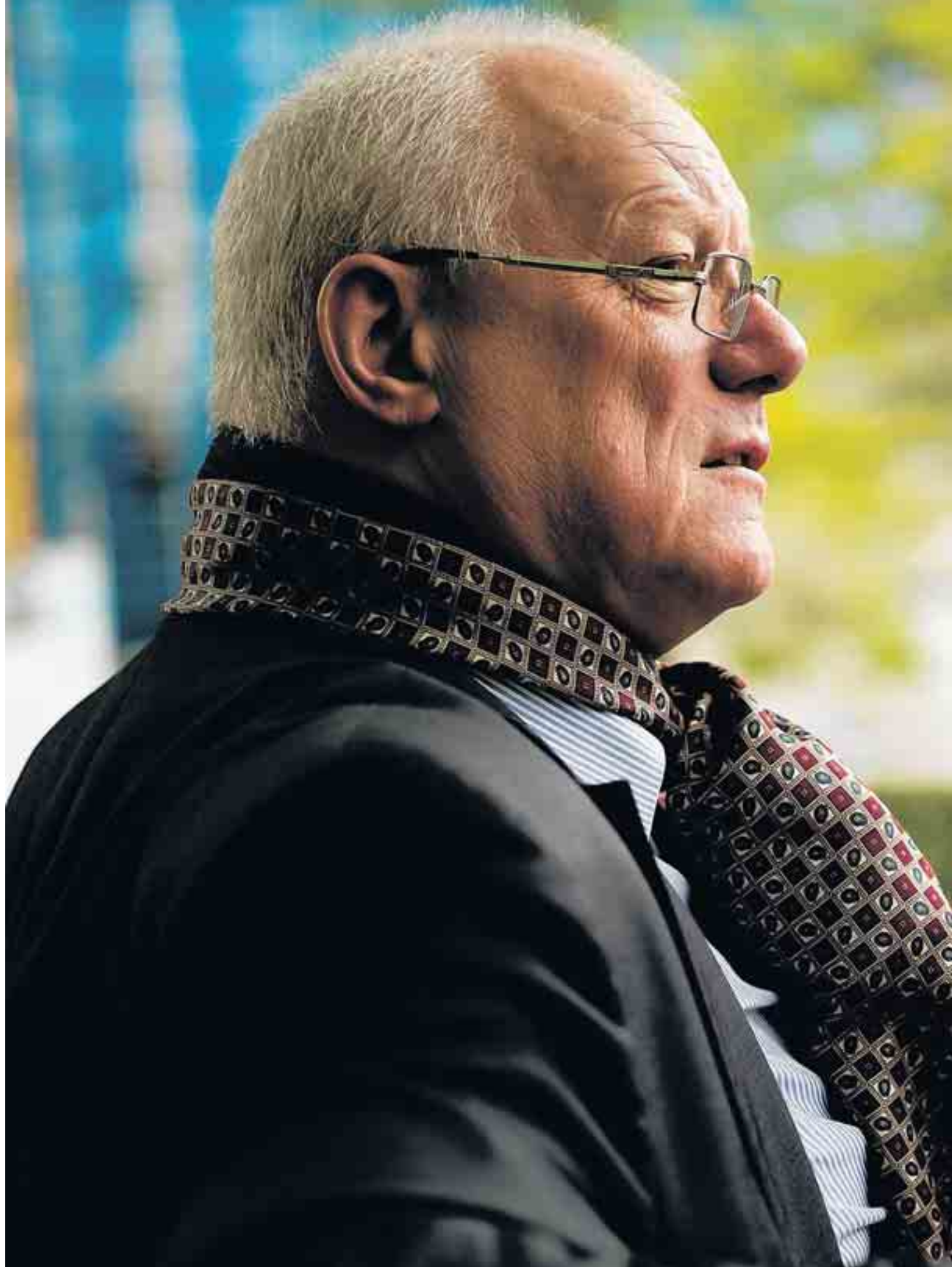


INTERVIEW

GUIDO CAMPS, PRIJZENDIRECTEUR VAN DE CREG

# ‘Electrabel heeft niet veel aan mij verdiend’



↑ 2.220,90

**BEL20**

+0,50 procent

↑ 2.344,02

**DJ EUROSTOXX 50**

+0,92 procent

Guido Camps: 'De discussie over de berekening van de nucleaire rente heeft de relatie tussen Electrabel en de Creg serieus verzuurd.' © Ivan Put



‘Het is toch niet te geloven dat negentig procent van de residentiële verbruikers in België nog altijd klant is van een van de drie duurste energieleveranciers.’ Door over te stappen naar goedkopere leveranciers kun je 25 tot 35 procent op gas en stroom besparen, zegt Guido Camps, de prijzendirecteur van de Creg. Camps en Electrabel, het is al jaren water en vuur. Opmerkelijk detail: tot voor kort was Camps zelf klant bij bij Electrabel. ‘Maar veel hebben ze niet aan mij verdiend. Ik was een heel zuinige verbruiker.’

**PASCAL SERTYN**

De regering heeft de energieprijzen nu voor negen maanden bevroren, maar de grote hoop is dat ze eindelijk zullen gaan dalen. ‘Ik heb natuurlijk geen glazen bol. We hebben op vraag van de regering een voorstel van koninklijk besluit gemaakt waarin we aanbevelen tariefformules die meeschommelen met de olieprijs te weren. Dat moet automatisch tot lagere energieprijzen leiden.’

U had vooraf een rist voorstellen gedaan om de energieprijzen onder controle te krijgen. Tevreden over de aanpak van de regering?

‘Verschillende regeringsmaatregelen zijn al in onze studie over de energieprijzen naar voren geschoven. Het moet zijn dat we een goede scan hebben gemaakt van de situatie. Het is toch niet te geloven dat negentig procent van de residentiële verbruikers in België nog altijd klant is van een van de drie duurste energieleveranciers. Zelfs na de recente prijsverlaging bij Electrabel kunnen ze door over te stappen 25 tot 35 procent goedkopere gas en stroom kopen.’

‘Electrabel erkent dat het de laatste maanden veel klanten verliest, maar het wint er ook duizenden terug, zegt de gedelegeerd bestuurder. Voor mij is dat een signaal dat de goedkopere leveranciers nog werk voor de boeg hebben. Ze moeten in ijlt tempo hun dienstverlening verbeteren. Want een consument die niet tevreden is over de service en beslist om terug te keren naar Electrabel, die zijn ze definitief kwijt.’

Kunt u daar zelf over meespreken?

‘Eigenlijk was ik tot voor kort zelf klant van Electrabel. En ik moet toegeven dat ik nooit te klagen heb gehad over de facturatie. Ze communiceren heel transparant over de samenstelling van de factuur.’

U strijdt al jaren tegen de dominantie van Electrabel, maar u was er zelf klant. Dat is toch niet erg consequent?

‘Electrabel heeft al die tijd niet veel aan mij verdiend. Met een verbruik van 1.800 kilowattuur behoor ik tot de categorie van de kleine verbruikers. En ik leef heel energiebewust. Ik probeer op alle mogelijke manieren mijn energieverbruik te drukken. Inconsequent zou pas zijn als ik dat niet zou doen.’

Wat heeft er u dan toe aangezet om toch bij Electrabel weg te gaan?

‘Hun arrogantie door in extremis nog een verhoging van de gasprijs te willen doorvoeren. En het is toch wel overduidelijk dat Electrabel heel duur is. Wie kan zich nu bedrogen voelen als hij bij een andere leverancier zoveel goedkoper af is?’

Hoe is uw relatie met Electrabel tegenwoordig?

‘Zeer afstandelijk. De discussie over de berekening van de nucleaire rente eind 2010-begin 2011 heeft de relaties serieus verzuurd. Electrabel weigerde ons de gevraagde informatie te geven. Vandaag loopt er nog altijd een rechtszaak tegen de administratieve boete die we toen aan Electrabel hebben gegeven.’

**‘De Creg kan niets doen tegen de zeer sterke stijging van de tarieven van het distributienet. Voor mij is dat een grote teleurstelling’**

De leveranciers worden nu onder druk gezet, maar onze hoge energieprijzen zijn toch ook te wijten aan de zeer sterke stijging van de distributietarieven van Eandis en Infrax.

‘Daar kunnen we niets aan doen. Dat is voor mij een grote teleurstelling.’

Het is toch de opdracht van de Creg om te controleren of de netbeheerders niet overdrijven?

‘Onmiddellijk na de vrijmaking van de energiemarkt in 2003 zijn we erin geslaagd de distributietarieven met een kwart te drukken. Nadien hebben de wetgever en een rist uitspraken van het hof van beroep ervoor gezorgd dat het prestige en de autoriteit van de Creg volledig onderuit zijn gehaald. We kunnen alleen nog de nettarieven bevroren. Donderdag heeft de directie van de Creg daarvoor groen licht gegeven. Daarmee verhinderen we alvast dat de Waalse distributienetbeheerder Ores zijn tarieven gaat verhogen.’

Een magere troost, want de distributietarieven zijn nog nooit zo hoog geweest.

‘En ze liggen ook hoger dan in de buurlanden.’

U trekt nu wel van leer tegen de hoge tarieven, maar vorig jaar stemde de Creg zelf toch in met een tussentijdse tariefverhoging.

‘Dat was te wijten aan de zonne-energiesubsidies. Iedereen is verrast geworden door het succes van de zonnepanelen. Hadden we die tariefverhoging geweigerd, dan riskeerden de netbeheerders een enorme financiële put, omdat zij de subsidies moeten uitbetalen aan de eigenaars van de zonnepanelen. We hadden hen natuurlijk kunnen zeggen: recupereer je geld bij Vlaamse regering, die tenslotte de subsidiëring in het leven heeft geroepen. Maar dat was te riskant. De kans was groot dat bankiers de vraag zouden gaan stellen of de politici wel bereid waren de netbeheerders uit de nood te helpen.’

Er loopt een rechtszaak tegen deze beslissing.

**‘550 miljoen euro nucleaire rente is mooi, maar nog altijd veel te weinig. Eigenlijk zou dat het dubbele moeten zijn’**

‘Ja. Bij het hof van beroep in Brussel. De uitspraak wordt verwacht in de loop van mei.’

Wat als die tussentijdse tariefverhoging wordt geschrappt?

‘We zijn een onafhankelijke regulator. Wat we gedaan hebben was volgens ons onvermijdelijk. Het is niet onze gewoonte om onze kop in het zand te steken. Stel dat de rechter ons in het ongelijk stelt, dan staat één zaak vast. Die zonne-energiesubsidies zijn uitbetaald en iemand zal de rekening moeten betalen. Ofwel de consument, via de elektriciteitsfactuur, ofwel de aandeelhouders van de distributienetbedrijven. En zoals u weet zijn dat vooral gemeentelijke aandeelhouders.’

Vorig jaar deze tijd liep u in de kijker omdat u dreigde op te stappen als prijzendirecteur van de Creg. Het is bij een dreigement gebleven?

‘Binnen de discussie over de omvang van de nucleaire winsten lag niet alleen mijn directiefunctie in de weegschaal. Volgens mij stond toen ook de toekomst van de Belgische energieregulator op het spel. We waren uitgekomen op een nucleaire winst van 1,2 miljard euro. Dat bedrag werd meteen zwaar gecontesteerd.’

‘De regering vroeg toen de Nationale Bank om ook eens de rekening te maken en die kwam op een veel lager bedrag uit. Op basis van dat cijferwerk wilde de regering de knoop over de nucleaire winsten doorhakken. Als dat was gebeurd, zou dat voor de Creg en voor mij een enorme blamage zijn geweest.’

‘Na mijn dreigement ben ik me beginnen af te vragen of ontslag wel de goede reactie was. Er rezen almaar meer bedenkingen over het rekenwerk van de Nationale Bank. En er kwamen ook heel wat aanmoedigingen om voort te doen. Als alle gedegouteerden er de brui aan gaven, dan blijven alleen diegenen over die degouteren, zei iemand me.’

‘Er is toen hoog spel gespeeld. Ook door mij. Maar de belangen die op het spel stonden waren dan ook heel groot. Voor mij ging het om niets minder dan de verdediging van het algemeen belang.’

De regering houdt het voor dit jaar op 550 miljoen euro nucleaire rente, terwijl u indertijd uitkwam op 1,2 miljard euro.

‘De politici beslissen. Dat moeten wij aanvaarden. En een nucleaire taks die opgetrokken wordt van 250 naar 550 miljoen euro, dat is toch al een serieuze vooruitgang.’

U kunt er dus mee leven?

‘De politici moeten zich wel realiseren dat 550 miljoen euro lang niet volstaat om het concurrentievoordeel van de bedrijven met kernenergie, zoals Electrabel, weg te werken. De huidige taks roomt slechts de helft af.’

‘En zolang dat concurrentievoordeel bestaat, vind je geen enkele kandidaat die zwaar zal willen investeren in nieuwe elektriciteitscentrales in België. Omdat de prijs waartegen zij hun stroom moeten verkopen een stuk hoger ligt dan de stroom uit de kerncentrales. Onder deze voorwaarden kunnen ze niet op tegen Electrabel.’