

# Nieuwestroom biedt MKB-markt dynamische prijs via inzet slimme meter

30-11-2012

De kersverse stroomleverancier Nieuwestroom gaat proberen om met een "leveringsprijs per uur" een positie te verwerven in de markt van kleine en middelgrote bedrijven (MKB). Bedrijven die klant worden bij Nieuwestroom betalen de prijs die op de APX voor elektriciteit tot stand komt, plus een vaste vergoeding per kWh als bron van inkomsten voor Nieuwestroom. "Hiermee zijn bedrijven gemiddeld 20% goedkoper uit dan bij een energiecontract bij de reguliere leveranciers", claimt algemeen directeur van Nieuwestroom Willem van Eck in gesprek met Energiea.

Volgens Van Eck worden MKB-bedrijven door bestaande energieleveranciers tot dusver onterecht behandeld als huishoudens. In tegenstelling tot grootverbruikers, die via telemetrische bemetering per uur voor hun verbruik betalen op basis van marktprijzen, hebben MKB-bedrijven een afnamecontract waarbij de actuele prijsvorming op de APX, de Nederlandse spotbeurs, niet bepalend is voor de rekening. Dat Nieuwestroom dit nu wel kan aanbieden, is volgens Van Eck volledig gekoppeld aan de introductie van de slimme meter. "Wat in de grootverbruikersmarkt gebeurt op basis van telemetrie, kunnen wij nu via de slimme meter."

Bedrijven die van het flexibele tarief in een variabel contract met onbepaalde looptijd (opzeggen kan dus altijd) gebruik willen maken moeten een slimme meter hebben. Zij kunnen die aanvragen via een prioriteitsplaatsing, de soort van voorrangregeling die bestaat voor wie niet kan wachten op de landelijke uitrol waar netbeheerders zich voor klaarstomen. Nieuwestroom wil klanten niet richting netbeheerders sturen om zelf een slimme meter te regelen. Van Eck: "Het aanvragen van de meter en het afrekenen van de EUR 60 kan via ons."

De slimme meter maakt het mogelijk om verbruik frequent over de dag uit te lezen. "Nieuwestroom heeft als eerste op de Nederlandse markt niet alleen de NMA-vergunning, maar ook de kennis, ambitie én het lef om het MKB groothandelstarieven aan te bieden", stelt het bedrijf. De rekening wordt gebaseerd op werkelijk verbruik, zo is de bedoeling, waardoor gezorgd wordt dat de jaarnota voor klanten EUR 0 of nihil wordt. Het is niet zo dat Nieuwestroom per maand gaat afrekenen, omdat dit in met de huidige wet- en regelgeving nog te lastig zou zijn. Van Eck: "Daarom stellen we elke maand het voorschotbedrag bij op basis van het werkelijke verbruik."

Bovenop de uurprijs van APX gaat Nieuwestroom een fee rekenen van 0,8 cent per kWh, vertelt Van Eck. "Dat is de marge waar wij het voor kunnen doen." Volgens de directeur is de APX-prijs plus zo'n extra fee over de afgelopen jaren structureel aanzienlijk lager dan de prijzen van bestaande leveranciers, omdat deze "te werk gaan als een verzekeraar" door allerlei risico's af te dekken in de leveringscontracten. "Wij kopen vandaag in voor morgen, hebben geen voorraad, lopen geen prijsrisico's", aldus Van Eck. Dit gebeurt overigens via een niet bij naam genoemde programmamanager die actief is op APX in opdracht van Nieuwestroom.

Operationeel directeur Geert van Lümig, die het marktmodel van Nieuwestroom ontwikkelde, stelt dat "de klant altijd de winnaar is" bij zijn bedrijf. "De prijs is transparant, want de APX-prijs is voor iedereen openbaar te raadplegen. En de opslag die wij rekenen is ook glashelder." Van Eck vult lachend aan: "Bij ons betaal je nooit teveel, bij een ander nooit te weinig." Van Lümig benadrukt dat duurzaamheid een belangrijk aspect is voor Nieuwestroom. Maar de energie die via APX wordt ingekocht is "natuurlijk grijs en groen door elkaar heen". Klanten die graag puur groene energie willen afnemen, kunnen dit bij Nieuwestroom afdekken via garanties van oorsprong (GVO's). Van Lümig: "Dat komt er dan netjes bij te staan op de rekening."

De komst van de slimme meter wordt voor huishoudens ook vaak genoemd als optie voor realtime of flexibele tariefstellingen. Maar Nieuwestroom wil zich eerst puur richten op het MKB, aldus Van Eck. "Over drie jaar willen we een aandeel van 5% hebben in de MKB-markt. Dat vinden we een realistisch doel. Alles wat een aansluiting heeft van 3x50 Ampère of meer is voor ons interessant: de bedrijfsgroep waar wij ons op richten bestaat uit 350.000 partijen. Daarbinnen leggen we de focus op de 60.000 MKB-partijen die relatief veel verbruiken." Daar zou de te behalen besparing het grootst zijn.

Want wie relatief veel verbruikt spaart ook relatief veel euro's uit bij het geclaimde lage flexibele tarief en kan ook met de informatie uit de slimme meter verder bijsturen richting een lager verbruik. Voor Nieuwestroom zelf is de groep natuurlijk ook het interessantste, omdat hier de meeste kilowatturen naartoe gaan, waardoor er voor de leverancier ook geld aan te verdienen is. "Als een klant EUR 800 in de maand betaalt aan energie en hij kan daar 15% op besparen bij ons, kan hij toch weer een paar uitjes in het weekend maken. Zo denken ondernemers, zeker in deze tijden van bezuinigingen", aldus Van Eck.

Nieuwestroom wil klanten via verkopers in het land gaan binnenslepen. Met marketing wil het bedrijf voorzichtig zijn. "We denken na over een promotiecampagne, maar daarbij moet je wel heel gericht schieten", aldus Van Eck. "Iedere euro moet je weer terugverdienen, dus daar zullen we heel pragmatisch mee omgaan." Van Eck en Van Lümig, die bij Nieuwestroom een ondernemerstrio vormen met financieel directeur Remko ten Barge, staan met hun bedrijf geregistreerd in Maastricht. Van Eck: "Daar bevindt zich het ICT-bedrijf waarop alle systemen voor customer relationship management draaien. Als verkooporganisatie zijn we door het land actief, met op dit moment zes verkopers." Nieuwestroom maakt maandag de bedrijfsplannen officieel wereldkundig.