

zaterdag 04 augustus 2007

Met Electrabel van de regen in de drop

Electrabel blijft het nieuws bepalen, nu weer met de beslissing kerncentrales langer op te houden. Maar een antwoord op de vraag hoe de bijna-monopoliepositie van de elektriciteitsmaatschappij ingeperkt kan worden, is er nog altijd niet. Econoom Frank Naert geeft de politici goed raad.

De toekomstige oranje-blauwe coalitie wil de kerncentrales langer openhouden en creëert daarmee, als we de SP.A-studiedienst mogen geloven, een extra jaarlijkse monopoliewinst voor Electrabel van 800 miljoen euro. De oplossing van het ene probleem, de energiebevoorrading van ons land, verergerd dus een ander probleem, de monopoliepositie van Electrabel. Oranje-blauw is blijkbaar van plan die monopoliewinst weg te belasten, maar de vraag is hoe lang het duurt vooraleer een andere vermeende oplossing, de opsplitsing van Electrabel, weer opgeld zal maken.

Het opsplitsen van Electrabel in drie of vier stukken is immers goed op weg een *evergreen* te worden. Om de zoveel tijd wordt het liedje een hit. Telkens als het bedrijf het volgens de politiek en de publieke opinie iets te bont maakt, is er wel iemand die het idee te voorschijn tovert. Jean-Marie Dedecker heeft er in zijn VLD-tijd nog mee gezwaaid. De Britse consultant London Economics zag het twee jaar geleden als een van de mogelijke oplossingen voor de stroef werkende Belgische energiemarkten. In de verkiezingscampagne haalden CD&V en Open VLD het idee van stal en het was weer prijs met de onlangs door Electrabel aangekondigde gasprijsverhoging. Toen kwamen CD&V en Open VLD opnieuw voor de dag met de splitsing van Electrabel. De verwachting is dus dat ze in het zog van het kernenergieverhaal opnieuw met deze aanpak zullen komen aandraven.

Het idee lijkt op het eerste gezicht aantrekkelijk. Je zit immers met markten die gedomineerd worden door één grote speler: Electrabel. Deze grote speler maakt naar verluidt misbruik van zijn machtspositie door de prijzen exorbitant te verhogen en zou nu weer profiteren van de beslissing om de kerncentrales langer open te houden. Wat ligt er dan meer voor de hand dan dit te vermijden door dat grote bedrijf in stukken te trekken, laat ons zeggen in drie of vier brokken. Weg met de machtspositie, leve de markt met drie of vier marktpartijen die lustig tegen elkaar concurreren en ons op die manier verblijden met lage energieprijzen.

Als men de zaak evenwel wat beter en van dichterbij bekijkt, dan moet men snel afstappen van die rooskleurige kijk. Dan hopen de vragen en de problemen zich op.

Beginnen we met de vraag of het kan? Ingrijpen op de eigendomsstructuur van een privé-bedrijf is geen simpele zaak. Je kan het een onteigening noemen. De overheid kan onteigenen in het algemeen belang, maar dan enkel als er geen alternatieven zijn. Mag men er zomaar vanuit gaan dat het vrijwaren van de concurrentie (het algemene belang in kwestie) enkel door een opsplitsing van Electrabel kan worden bereikt? Ik denk van niet, zoals het debat over de toekomst van ons energiebeleid uitwijst: alternatieve energiebronnen kunnen gestimuleerd worden, eventueel gesubsidieerd met de af te romen winsten op de al afgeschreven maar nu langer open te houden kerncentrales. Men kan voortwerken aan de aaneenschakeling van de nationale energienetwerken zodanig dat we van een nationale in een Europese markt terechtkomen, waardoor een bijna-monopolie vanzelf verdwijnt. Er kan werk gemaakt worden van een echte *corporate governance* waardoor Suez niet overal een vinger in de pap kan blijven houden,...

Stel evenwel dat het opsplitsen juridisch wel kan, dan moeten we ons afvragen hoe het moet gebeuren. Hoe gaat men knippen? Men heeft het over de opsplitsing van activa, bijvoorbeeld het onderbrengen van de elektriciteitscentrales in aparte vennootschappen. Is dat echter wel mogelijk? Wat met het personeel? Wat met de stafdiensten waarover het bedrijf beschikt? Het uit elkaar halen van de ICT-diensten, HRM-afdeling, marketingafdeling, boekhouding is een hachelijke zaak. Ik zie de consultants die men er zal moeten bijhalen om deze processen in goede banen te leiden al staan likkebaarden bij al dat lekkers. De facturatiemolens zal draaien, met als gevolg hogere kosten en prijzen. Vergeet ook niet dat door een defusie heel wat schaalvoordelen verloren gaan. Dat betekent opnieuw hogere gemiddelde kosten en dus hogere prijzen, terwijl de splitsing juist bedoeld was om de prijzen te laten zakken.

Het uit elkaar halen van een bedrijf betekent ook dat er op elk stuk een prijs moet worden gezet. Wie of welke instantie is er in staat om onbevooroordeeld en met volledige kennis van zaken prijzen te bepalen die acceptabel zijn voor alle partijen? Het gaat hier immers niet om de onteigening van een stuk grond. Wordt het boekwaarde of marktwaarde en wat is voor de koper een aanvaardbare prijs?

Laat ons er evenwel vanuit gaan dat dit toch allemaal geen problemen vormt, mag men dan aannemen dat Electrabel zo maar goedschiks in dit scenario zal meestappen? Integendeel, Electrabel zal zijn vel duur verkopen en wie zou het bedrijf ongelijk



Het opsplitsen van Electrabel geeft meer problemen dan oplossingen. photo news

© Philip Reynaers

geven. Met andere woorden: er staan ons jarenlange juridische betwistingen te wachten. Naast de consultants zie ik ook de grote advocatenkantoren al likkebaardend aan de kant staan. De kostenteller loopt door.

Ga er nu toch even van uit dat Electrabel opgesplitst geraakt en dat alle rekeningen betaald zijn. Zijn we dan terechtgekomen in het walhalla van de concurrentie? Ik vrees ervoor. We hebben dan een drie- à viertal markspelers en men hoopt op een soort mobielelefoonmarktsituatie waar de concurrentie tussen Proximus, Mobistar en Base ten goede komt van de gebruikers. Voor hetzelfde geld evenwel settelen de energiemarkspelers zich in hun situatie en krijgen we af te rekenen met al dan niet stilzwijgende collusie, waarbij elk bedrijf tevreden is met zijn marktaandeel en het leven van de anderen niet al te veel wil vergallen.

De bedrijven die de Electrabel-brokken zullen opkopen, zullen immers geen doetjes zijn. Het zullen Europese giganten à la RWE, Electricité de France, Centrica, Iberdrola zijn. Deze bedrijven komen elkaar tegen op vele andere nationale markten, een gedroomd scenario voor collusie. In plaats van met een probleem van misbruik van machtspositie zitten we dan met een mogelijk probleem van afspraken, met hetzelfde economische resultaat, namelijk te hoge prijzen. We zullen dan van de regen in de drop terecht zijn gekomen.

Frank Naert is hoogleraar economie aan de hogeschool Gent

www.standaard.be/coalitie07