



Slapende energie contracten

Hoe organisaties ongemerkt duizenden euro's per jaar laten liggen door stilzwijgende verlenging.

- ⚡ Hoe slapende energiecontracten ongemerkt ontstaan
- ⚡ Wat automatische verlengingen écht betekenen voor je kosten
- ⚡ Het verschil tussen kleinverbruik en grootverbruik bij afloop
- ⚡ Waarom leveranciers profiteren van passiviteit
- ⚡ Wat dit financieel kan betekenen voor jouw organisatie



Lees meer & ontdek hoe je kunt besparen.



Inhoud



De stille kostenpost: slapende energiecontracten	3
Wat dit in de praktijk betekent	5
Wat dit financieel kan betekenen	6
Waarom dit geen toeval is	8
Hoe je voorkomt dat je onderhandelingsmoment verdwijnt	9
Wat actief energiebeheer structureel oplevert	10
SPOT Energie als structurele oplossing	11
Onze werkwijze in 6 stappen	14
CHECKLIST: Is jouw energiecontract actief beheerd of ongemerkt doorgelopen?	16
Doe de Contract check	18



1 De stille kostenpost: slapende energiecontracten

De meeste energiecontracten lopen niet bewust af. Ze lopen gewoon door.

Veel organisaties sluiten een vast contract voor één of drie jaar. Daarna verschuift de aandacht naar de dagelijkse operatie. Logisch. Energie is zelden een kernactiviteit.

Maar op het moment dat een contract afloopt, verandert je positie.

Bij kleinverbruik wordt een verlopen contract automatisch omgezet naar een variabel tarief. Dat tarief wordt periodiek aangepast. Er is geen nieuw onderhandelingsmoment geweest.

Bij grootverbruik geldt vaak een opzegtermijn. Wie die mist, wordt automatisch verlengd. Meestal voor een jaar. Tegen voorwaarden die niet opnieuw zijn getoetst aan de markt.

In beide gevallen gebeurt hetzelfde:

- Je blijft klant
- Maar je onderhandelingsmoment is voorbij
- Je betaalt onnodig te veel voor je energie.

“Als je vaste klant bent in een café, krijg je soms een drankje van het huis.

Als je al jaren klant bent bij een energieleverancier, betaal je juist de hoofdprijs. Bizar toch?”

Mike Smulders
Co-founder SPOT Energie



Wat betekent dit concreet?

Een variabel tarief kan hoger liggen dan een actief onderhandeld vast tarief.

Een automatische verlenging gebeurt zonder concurrentiedruk.

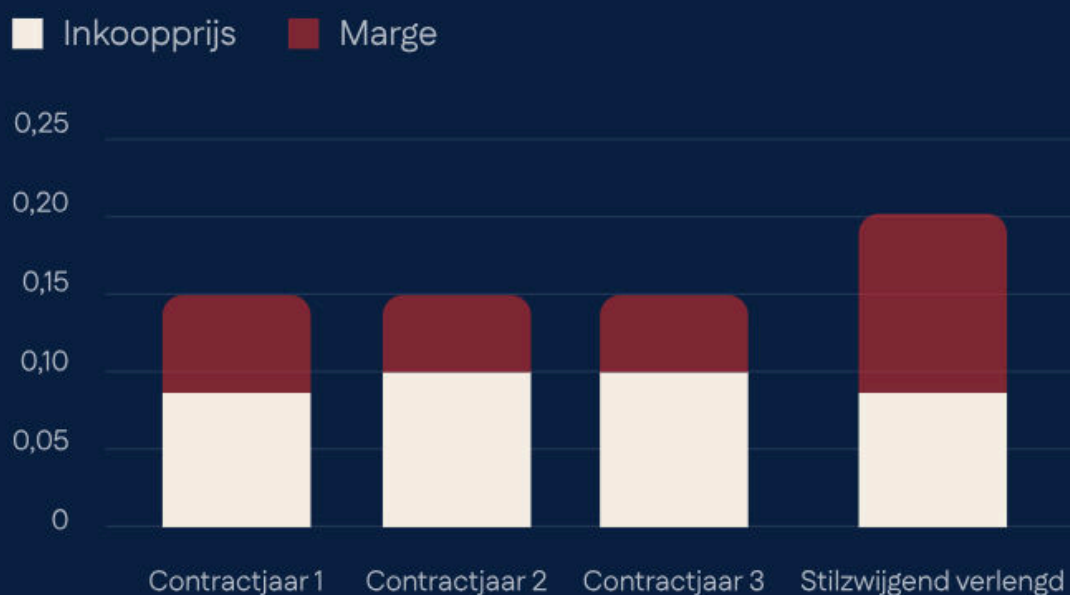
De tarieven en voorwaarden worden niet opnieuw vergeleken.

Niet omdat het niet mag. Maar omdat het systeem zo werkt.

Nieuwe klanten worden scherp geprijsd.

Slapende klanten vallen onder standaardcondities.

Voor een leverancier is dat commercieel aantrekkelijk. Voor een ondernemer meestal niet.



**Wie niet actief heronderhandelt,
betaalt de standaard hoge marge.**

2 Wat dit in de praktijk betekent

De meeste organisaties denken dat hun energie gewoon doorloopt. En dat klopt. Levering stopt niet. Maar zodra een contract afloopt zonder actieve heronderhandeling, verandert er iets wat je niet direct ziet: je onderhandelingspositie verschuift.

Wat er vervolgens gebeurt, hangt af van het type aansluiting. Voor kleinverbruik en grootverbruik gelden andere regels. Maar in beide gevallen geldt hetzelfde: er is geen nieuw contractmoment geweest.

Dat voelt als continuïteit.

Maar financieel kan het iets heel anders betekenen.

Kleinverbruik

Wanneer een vast contract afloopt, ga je meestal automatisch naar een variabel tarief.

Dat betekent:

- Geen vaste prijsafspraken
- Periodieke tariefaanpassingen
- Geen nieuwe onderhandeling
- Geen marktvergelijking

In een dalende markt kan dat meevallen.

In een stijgende markt kan het snel oplopen.

Maar het echte probleem is dit:

Je zit niet meer aan tafel.

Je kunt overstappen.

Maar zolang je blijft, wordt er niet voor je onderhandeld.

Grootverbruik

Bij grootverbruik werkt het anders. Hier geldt vrijwel altijd een opzegtermijn.

Vaak drie maanden voor het einde van het contract. Wie die termijn mist, wordt automatisch verlengd. Meestal voor een nieuwe periode van één jaar.

Dat betekent:

- Geen nieuw onderhandelingsmoment
- Geen concurrentiedruk
- Tarief op basis van verlengingsvoorwaarden
- Mogelijke boete bij tussentijdse beëindiging

Op dat moment is de markt geen onderhandelingsruimte meer. Het contract ligt vast. Bij grotere volumes kan dit aanzienlijk verschil maken. Niet in centen, maar in duizenden of zelfs tienduizenden euro's over een jaar.

Wie het opzegmoment mist, mist het onderhandelingsmoment.

De vraag is niet óf dit geld kost. De vraag is hoeveel.

3 Wat dit financieel kan betekenen

Een slapend contract voelt niet als een probleem.

Er is geen storing. Geen foutmelding. Geen stilstand. Alleen een tarief dat doorloopt. **En precies daar zit het risico.**

Maar het verschil tussen een actief onderhandeld contract en een doorlopend tarief zit zelden in enkele euro's. Het zit in structurele marge. En marge telt.

Wat betekent dit bij kleinverbruik

Stel een organisatie met:

- 30.000 kWh elektriciteit per jaar
- 7.000 m³ gas per jaar

Het variabele tarief ligt:

- 2 cent per kWh boven wat op dat moment actief mogelijk is
- 5 cent per m³ gas boven markt

Dat verschil lijkt klein. Maar reken mee.

Elektriciteit

$0,02 \times 30.000 \text{ kWh} = \text{€ } 600$ per jaar

Gas

$0,05 \times 7.000 \text{ m}^3 = \text{€ } 350$ per jaar

Totaal verschil: € 950 per jaar

Dat is bijna duizend euro.

Voor gas en elektra en maar voor één jaar!

En dit gaat alleen over het prijsverschil per eenheid. Niet over vaste leveringskosten, netwerkcomponenten of eventuele opslagverschillen.

Blijft een organisatie drie jaar ongemerkt op een minder scherp tarief zitten, dan loopt het verschil op naar bijna € 3.000. Zonder dat iemand bewust opnieuw heeft gekozen.

Dit is geen uitzonderlijke situatie. Dit is hoe structureel hoge energiekosten ontstaan zonder dat iemand het doorheeft.

Wat betekent dit bij grootverbruik

Stel een organisatie met:

- 220.000 kWh elektriciteit per jaar
- 45.000 m³ gas per jaar

Het verlengingstarief ligt:

- 1,5 cent per kWh boven wat actief mogelijk is
- 3 cent per m³ gas boven markt

Dat verschil lijkt beperkt. Maar reken mee.

Elektriciteit

$0,015 \times 220.000 \text{ kWh} = \text{€ } 3.300$ per jaar

Gas

$0,03 \times 45.000 \text{ m}^3 = \text{€ } 1.350$ per jaar

Totaal verschil: € 4.650 per jaar

Dat verschil ontstaat zonder nieuw onderhandelingsmoment. En zonder concurrentiedruk.

En ook hier gaat het alleen over het prijsverschil per eenheid. Niet over vaste kosten, aanvullende risico-opslagen of minder flexibele verlengingsvoorwaarden.

Blijft een organisatie meerdere jaren ongemerkt verlengd, dan loopt dit verschil snel op. Zonder dat iemand bewust opnieuw heeft gekozen.

Automatisch verlengen betekent automatisch betalen.

“Zodra je contract automatisch doorloopt, verschuift de onderhandelingsmacht. En dat zie je niet direct op je factuur, maar wel in je energiekosten.”

Jerry Rizkalla
Co-founder SPOT Energie



4 Waarom dit geen toeval is

Slapende contracten ontstaan zelden door fouten. Ze ontstaan omdat het systeem zo werkt. In de energiemarkt wordt fel geconcurrereerd om nieuwe klanten. Daar wordt scherp geoffreerd, daar wordt marge ingeleverd om binnen te komen, daar wordt onderhandeld.

Maar zodra een contract automatisch doorloopt, verdwijnt die spanning. Er is geen nieuw offertetraject, geen vergelijking, geen partij die het tarief opnieuw onder druk zet. De concurrentie stopt. De onderhandeling stopt.

En waar de onderhandeling stopt, ontstaat ruimte voor hogere marge aan de kant van de leverancier.

Wat een doorlopend contract betekent voor de leverancier

Toename van omzet

Voor leveranciers betekenen doorlopende contracten voorspelbare en stabiele inkomsten.

- Er is geen nieuw offertetraject dat marge onder druk zet
- Opslag en voorwaarden blijven gebaseerd op verlengingscondities
- Er zijn geen extra commerciële kosten om het contract te behouden
- De omzet loopt door zonder heronderhandeling

Langere afzetzekerheid

Automatische verlengingen zorgen voor continuïteit in volume en looptijd.

- Volume blijft vastgelegd zonder nieuw onderhandelingsmoment
- Contractduur wordt verlengd zonder extra acquisitie
- Inkoop en risicobeheer worden beter voorspelbaar
- De klantrelatie verschuift van onderhandeling naar continuïteit

Geen concurrentiedruk

Wanneer een contract automatisch doorloopt, ontbreekt het marktmechanisme.

- Er vindt geen actieve marktvergelijking plaats
- Andere aanbieders krijgen geen toegang tot het contractmoment
- Er is geen prijsdruk door concurrerende offertes
- Tarief en voorwaarden worden niet opnieuw onder spanning gezet

Wat economisch logisch is voor de leverancier, is niet automatisch voordelig voor de klant.

5 Hoe je voorkomt dat je onderhandelingsmoment verdwijnt

Slapende contracten verdwijnen niet vanzelf. Zonder structuur verdwijnt het onderhandelingsmoment. Je voorkomt ze door energie te behandelen als een terugkerend strategisch moment.

Dit vraagt om een systeem. Geen losse actie.

Niet om toeval. In de praktijk betekent dit drie dingen.

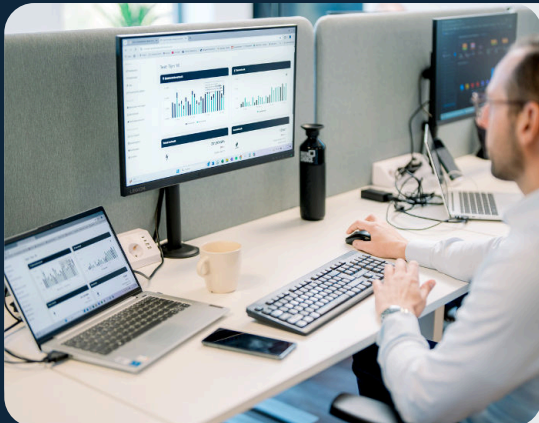
Inzicht in je contractpositie

Je moet exact weten:

- Wanneer je contract afloopt
- Wat je opzegtermijn is
- Of je vast, variabel of verlengd zit
- Welke voorwaarden van toepassing zijn

Zonder dat inzicht is heronderhandelen geen optie.

Daarom bewaken wij voor onze klanten actief alle contractdata en signaleren wij tijdig wanneer het onderhandelingsmoment nadert. Automatische verlengingen zonder toetsing voorkomen we structureel.



Actieve markttoetsing vóór afloop

Het onderhandelingsmoment ligt vóór de einddatum. Niet erna. Op dat moment moet de markt opnieuw onder druk worden gezet.

Dat betekent:

- Vergelijking van meerdere leveranciers
- Onderhandeling over opslag en voorwaarden
- Bewuste keuze voor looptijd en risicoprofiel

Wij organiseren dit proces volledig. Niet één keer, maar iedere contractperiode opnieuw. Wij zorgen dat concurrentie daadwerkelijk wordt benut, zodat het tarief opnieuw onder spanning staat.

Structureel contractbeheer

Energie is geen eenmalige beslissing. Het is een terugkerend proces van monitoren, evalueren en heronderhandelen.

Daarom volgen wij:

- Verbruik en volumeontwikkeling
- Marktbewegingen
- Risico en timing
- Contractpositie en looptijd

Zodat onze klanten niet reageren wanneer het te laat is, maar handelen op het juiste moment.



**Wie energie actief beheert, onderhandelt.
Wie niets doet, accepteert.**

6 Wat actief energiebeheer structureel oplevert

De meeste organisaties zien energie als een contract. Wij zien het als een onderhandelingspositie die je moet blijven benutten. Wanneer je energie structureel beheert in plaats van laat doorlopen, verandert er fundamenteel iets.

Niet één keer. Maar iedere contractperiode opnieuw.

1 Concurrentie ontstaat niet vanzelf. Die moet je organiseren.

Op het moment dat meerdere leveranciers tegelijk naar jouw situatie kijken, ontstaat er concurrentie.

Concurrentie betekent:

- Meerdere aanbiedingen
- Onderhandelingsruimte over tarief
- Concurrentie op voorwaarden
- Bewuste keuzes in looptijd en risico

Dat mechanisme werkt alleen als het contractmoment actief wordt georganiseerd. Zonder dat moment is er geen markt.

2 Je voorkomt structureel te hoge energiekosten.

Hoge energiekosten ontstaan zelden door één fout.

Ze ontstaan door kleine verschillen die blijven doorlopen.

- Een paar cent opslag.
- Een iets minder scherpe verlenging.
- Geen heronderhandeling.

Actief beheer betekent dat die verschillen ieder jaar opnieuw worden getoetst.

En waar wordt getoetst, wordt gecorrigeerd.

3 Je behoudt regie

Automatische verlengingen beperken ruimte.

Actieve inkoop betekent:

- Bewuste keuze in looptijd
- Afstemming op groei of krimp
- Tijdige heroverweging bij veranderende markt

Je kiest opnieuw. In plaats van dat het systeem voor je kiest.

4 Je maakt het voorspelbaar

Veel organisaties reageren pas wanneer tarieven zichtbaar stijgen. Maar op dat moment is het onderhandelingsmoment vaak al voorbij.

Structureel beheer betekent:

- Monitoring van einddata
- Monitoring van marktontwikkeling
- Monitoring van risicoprofiel

Zodat je niet reageert op kosten. Maar anticipeert op beweging.

Wie energie actief beheert, onderhandelt ieder contract opnieuw. Wie niets doet, laat de markt voor zich beslissen.

7 SPOT Energie als structurele oplossing

SPOT Energie is eind 2021 gestart met één duidelijke overtuiging: Zakelijke klanten verdienen een energiepartner die verder kijkt dan alleen het afsluiten van een contract.

In de markt lag de focus jarenlang op het energiecontract zelf. Vast of variabel. Individueel of collectief. Het moment van tekenen stond centraal.

Wij zagen dat het echte verschil niet in dat ene moment zit. Het zit in wat ervoor en erna gebeurt.

Vanaf dag één: het belang van de klant voorop

Vanaf de start was het uitgangspunt helder:
Niet het snelste contract. Maar de beste oplossing voor de klant.

Dat betekende:

- Onafhankelijk adviseren
- Kijken naar maatwerk waar nodig
- Collectieve inkoop benutten waar dat voordeel oplevert
- Altijd toetsen wat op lange termijn het meest logisch is

Ons doel was nooit om één keer een contract te sluiten. Ons doel was om een klantenportefeuille op te bouwen die niet eenmalig zaken met ons doet, maar de komende twintig jaar.



Groei door vertrouwen

In iets meer dan vier jaar zijn wij gegroeid van drie naar vijftien medewerkers.

Die groei kwam niet door snelle volumegroei. Maar door het structureel opbouwen van vertrouwen bij zakelijke klanten.

Dat betekende:

- Langetermijnrelaties boven eenmalige transacties
- Klantbelang boven snelle deals
- Transparantie in advies en beloning
- Iedere contractperiode opnieuw toetsen wat logisch is

Klanten bleven, verlengden hun samenwerking en verwezen ons door. Met dat vertrouwen groeide ook onze verantwoordelijkheid.

Van energiecontract naar energieadvies

Waar we begonnen met strategische energie-inkoop, zijn we uitgegroeid tot een energieadviesbureau dat organisaties ondersteunt bij het volledige energievraagstuk.

Vandaag helpen wij klanten met:

- Strategische energie-inkoop
- Contractvernieuwing en markttoetsing
- Factuurcontrole en risicoanalyse
- Energie monitoring via ons EMS-systeem
- Analyse van verbruik en besparingskansen
- Ondersteuning bij energiereductie

“Vertrouwen bouw je niet met een scherpe offerte, maar met consistente keuzes in het belang van de klant. Dat is waar onze groei vandaan komt.”

Kevin Yau
Energie expert bij SPOT Energie



Structurele samenwerking in plaats van losse transacties

Wij geloven niet in eenmalige optimalisatie. Energie is een terugkerend strategisch thema.

Daarom bouwen wij relaties die gericht zijn op:

- Continuïteit
- Transparantie
- Onafhankelijkheid
- Langetermijnwaarde

Onze rol is niet om een contract te verkopen. Onze rol is om structureel grip te organiseren.

**Wij zijn geen energieverkoper.
Wij zijn een energieadviespartner voor de lange termijn.**



8 Onze werkwijze in 6 stappen

Energie is geen eenmalige beslissing, maar een doorlopende strategie. Binnen het SPOT Energie Collectief bundelen wij volume om structureel sterkere voorwaarden en scherpere tarieven uit de markt te halen. Niet één keer, maar bij elk contractmoment opnieuw.

1

Kennismaking en eerste inzicht

Wij brengen je lopende contracten, tarieven en afspraken in kaart; jij ziet direct waar je staat en welk risico je loopt.

- ⚡ Inzicht in voorwaarden, looptijd en type contract
- ⚡ Beoordeling of je huidige contractvorm past bij jouw situatie

2

Strategie en timing

Wij kijken welke contractvorm past bij jouw bedrijf en wanneer het verstandig is om in te kopen; jij beslist op basis van feiten.

- ⚡ Advies over vast, variabel of dynamisch passend bij jouw ritme
- ⚡ Rekening houden met seizoenen en de drukste uren van de dag

3

Inkoop en contract

Wij vergelijken opties en leggen afspraken duidelijk vast; jij krijgt een contract dat klopt met hoe jouw zaak draait.

- ⚡ Onafhankelijke vergelijking van tarieven en voorwaarden
- ⚡ Contractduur en afspraken afgestemd op jouw risicoprofiel

Verbruiksadvies en optimalisatie

Wij geven gericht advies om jouw verbruik te verlagen; jij voorkomt verspilling zonder dat je operatie wordt verstoord.

- ⚡ Praktische adviezen over gedrag, apparaten en piekmomenten
- ⚡ Mogelijkheid tot betaalde monitoring voor diepere verbruiksanalyses

Factuurcontrole

Wij controleren je energiefacturen op fouten; jij betaalt alleen de kosten die kloppen.

- ⚡ Controle op tarieven, energielasting en netwerkkosten
- ⚡ Afwijkingen worden direct hersteld met de leverancier

Verduurzaming en subsidies

Wij maken de businesscase en begeleiden aanvragen; jij kiest alleen maatregelen die waarde toevoegen.

- ⚡ Advies over zonnepanelen, isolatie en CO₂-reductie voor horeca
- ⚡ Inzicht in relevante subsidies zoals EIA en MIA

Waarom deze aanpak werkt?

Onze werkwijze sluit aan op het ritme van jouw zaak. Door inzicht in apparatuur, piekuren en het juiste contractmoment voorkom je verrassingen en krijg je grip op kosten die anders blijven schommelen.

8 CHECKLIST: Is jouw energiecontract actief beheerd of ongemerkt doorgelopen?

Beantwoord elke vraag met ja of nee.

Elke nee betekent verhoogd risico op structureel te hoge energiekosten.

= Ja = Nee

Contract & onderhandeling

- Heb je vóór afloop meerdere offertes naast elkaar gelegd van verschillende leveranciers?
- Is er daadwerkelijk onderhandeld over de tarieven en voorwaarden?
- Weet je wat er met je contract gebeurt als je niets doet?

Aansluitingstype

- Weet je of je een kleinverbruikaansluiting hebt?
- Weet je of je een grootverbruikaansluiting hebt?

Kleinverbruik

- Weet je of je momenteel een lopend vast contract hebt (met een duidelijke einddatum)?
- Weet je of je contract automatisch is overgegaan naar een variabel tarief?
- Was dat een bewuste keuze?
- Weet je hoe vaak jouw variabele tarief wordt aangepast?

Grootverbruik

- Weet je exact wat je opzegtermijn is (vaak drie maanden vóór afloop)?
- Weet je wat er gebeurt als je niet tijdig opzegt?
- Bevat je contract een clausule voor automatische verlenging?
- Is je huidige contract actief opnieuw onderhandeld vóór afloop?

Contractkeuze & risico

- Heb je bewust gekozen voor het type contract dat je nu hebt (vast, variabel of dynamisch)?
- Weet je welke financiële risico's bij dit contracttype horen?
- Past dit contract nog bij je huidige verbruik en bedrijfsontwikkeling?

Marktmonitoring

- Volg je actief ontwikkelingen in de energiemarkt?
- Heb je vóór verlenging meerdere marktpartijen vergeleken?
- Is je huidige tarief het resultaat van concurrentiedruk?

Interpretatie

0–1 keer “nee”

→ Je energie wordt waarschijnlijk actief beheerd.

2–6 keer “nee”

→ Je laat onderhandelingsruimte en mogelijk kostenbesparing liggen.

7 of meer keer “nee”

→ Je contract loopt waarschijnlijk zonder actieve markttoetsing door.

Twijfel je over één of meerdere antwoorden?

Laat ons je contractpositie toetsen.

In een korte analyse brengen wij in kaart of je energie daadwerkelijk actief wordt beheerd.

“Laat ons vrijblijvend je huidige contractsituatie toetsen. Zit je goed, dan zeggen we dat eerlijk. Is er ruimte voor verbetering, dan laten we zien waar die zit en welke opties logisch zijn.”

Energie hoort geen blinde vlek te zijn.”

Frank Sol
Energie expert bij SPOT Energie



9 Doe de Contract check

Wil je weten of jouw huidige energieaanbod past bij je zaak? Wij geven je binnen 24 uur eerlijk inzicht, zonder verplichtingen en zonder verkooppraat.



Laatst hielpen we een ondernemer aan een contract dat ruim 30 procent goedkoper was dan het verlengingsvoorstel van zijn huidige leverancier.

Kies hoe je wilt beginnen:

1

Upload je huidige aanbod

Wij bekijken je tarieven, voorwaarden en risico's en geven je een duidelijk advies terug.

[Start hier](#)

2

Bel ons voor een korte check

In een paar minuten hoor je waar je op moet letten en of je goed zit.

[Bel 085-130 22 00](tel:085-1302200)

