

Onderwerp: Consultatie Fluvius Databeheersplan 2026–2035
Datum: 28 July 2025

Contact: Katharina Bonte, Luc Huysmans
Telefoon: +32 496 57 84 38
Mail: katharina.bonte@febeg.be; luc.huysmans@febeg.be

Inleiding

FEBEG wenst Fluvius te danken voor de mogelijkheid om te reageren op de publieke consultatie van zijn Databeheersplan 2026–2035. Het Databeheersplan geeft aan welke investeringen in de systemen voor databeheer Fluvius nodig acht voor de komende 10 jaar. De opmerkingen en suggesties van FEBEG zijn niet vertrouwelijk.

We bedankt Fluvius voor het bijkomend uitstel dat de we hebben gekregen om te reageren op deze consultatie.

Algemene opmerkingen:

FEBEG is tevreden met de gewijzigde aanpak voor 2026–2035. We appreciëren meer bepaald dat er

- Een gedetailleerde raming is van de capaciteitsbehoeften van de systemen;
- Een investeringsprogramma is voor de aanpassing van de systemen, met een gedetailleerde roadmap voor 3 jaar en lange-termijnvooruitzichten op 10 jaar;
- Er een afstemming is met ELIA wat betreft timing, assumpties en scenario's

Voor FEBEG is het cruciaal om binnen Synergrid de roadmap(s) verder af te stemmen en te prioriteren:

- Inpassing in IT roadmap(s) die reeds zwaar geladen zijn met legal must-do's;
- Maximale harmonisatie en alignering over de regio's heen;
- Beperken van de kost voor de klant;

Een afstemming die nu ook gebeurt in het kader van de plannen m.b.t. incompressibiliteit en Transfer of Energy (ToE).

Om maatschappelijke kosten te beperken die finaal in de factuur van de eindconsument belanden, pleit FEBEG ervoor om:

- Altijd eerst een maatschappelijke kosten-baten analyse uit te voeren die E2E rekening houdt met alle vormen van impact op de verschillende marktpartijen;
- De combineerbaarheid van activiteiten steeds in vraag te stellen: is dit nuttig en is dit technisch haalbaar tegen een aanvaardbare kost? Bij teveel complexiteit haken consumenten af, en is de kost niet te verantwoorden;

- Werk te maken van een duidelijke prioritisering: niet alles kan tegelijk aangepast en dus voorzien worden. Het is hierbij belangrijk om ook realistisch te zijn in de planning.

De vele opgelegde marktimplementaties belemmeren innovatie bij de commerciële marktpartijen. Een euro kan maar 1x uitgegeven worden aan implementaties en de nodige resources zijn ook schaars.

Daarbij moeten we ook rekening houden met het feit dat de klant – terecht – veeleisend is. Implementaties moeten “first time right” zijn.

We zijn dan ook blij te lezen dat Fluvius in het databeheersplan het volgende stelt: *Naast het feit dat we de nodige sensitiviteitsanalyses uitvoeren, moeten we er blijvend over waken dat onze roadmap, initiatieven en prioriteiten op dynamische wijze kunnen worden aangepast in functie van wijzigende (wetgevende en markt- of klantgerelateerde) externe context.*

Specifieke opmerkingen:

p. 30–31 **Energiedelen**

Voor FEBEG is energiedelen niet het juiste antwoord op de uitdagingen van de energietransitie die we vandaag moeten aanpakken.

FEBEG ondersteunt ten volle de verdere integratie van hernieuwbare energie, maar voor de leverancier/evenwichtsverantwoordelijke vormt Energiedelen vooral een belangrijke kostenpost. Zelfs met een aangepast markmodel zal Energiedelen er altijd voor zorgen dat het verwachte verbruiksprofiel nog grilliger wordt dan een zuiver verbruiksprofiel met zonnepanelen. Hierdoor nemen de balanceringskosten toe. Bovendien is het restprofiel ook veel duurder aangezien hoofdzakelijk moet geleverd worden op momenten dat er weinig tot geen zon of wind is, dus wanneer de groothandelsprijzen hoog zijn.

Energiedelen verlaagt bovendien de totale systeemkost niet. Het verhoogt de complexiteit van de marktwerking en genereert extra kosten bij diverse partijen: de energiedelers (administratie facturatie, oprichting energiegemeenschap, ...); de netbeheerders (IT- en operationele kosten); de leveranciers en evenwichtsverantwoordelijken (profiel- en onbalanskosten, volume risico's, wanbetalingsrisico, IT- en operationele kosten).

De goedkope overproductie niet delen (en dus extra kosten vermijden) is nog altijd de goedkoopste en meest inclusieve manier om iedereen te laten profiteren van de beschikbare hernieuwbare energie. Die goedkope zonne-energie zit immers vervat in de leveringsprijs van iedereen. FEBEG raadt dan ook aan om eerst en vooral een maatschappelijke kosten-batenanalyse te doen van energiedelen. Er zijn alternatieve oplossingen beschikbaar die op een goedkopere manier meer effect hebben.

FEBEG is het dan ook eens met de stelling dat ook door dynamische leveringscontracten (zowel zuivere dynamische uurcontracten of tussenvormen zoals lagere prijzen of negatieve prijzen bij veel zon, ...) gelijktijdigheid tussen productie en verbruik wordt aangemoedigd zonder dat toegankelijke, betaalbare en meer hernieuwbare energie wordt gehypothekeerd (pg 30).

Voor meer duiding over deze algemene opmerkingen, verwijzen wij naar FEBEG standpunt m.b.t. energiedelen en de kosten van 23/6/2025. Indien het een keuze is om energiedelen verder aan te moedigen en te ontwikkelen moet deze hervormd worden. Los van de integratie in de marktprocessen moet elke partij zijn verantwoordelijkheid nemen op zijn eigen aandeel in de levering, wat betreft evenwichtsverantwoordelijkheid, de facturatie van netkosten, accijnzen en andere taksen en heffingen, openbare dienstverplichtingen en desgevallend verplichtingen uit het consumentenakkoord.

p. 32 Flexibility Service Providers

FEBEG heeft er al herhaaldelijk voor gepleit dat er een eerlijke verdeling moet zijn van de lasten en lusten tussen de FSPs die “onafhankelijk” zijn en de leveranciers die ook FSP zijn teneinde een gelijk speelveld te bekomen.

p.32 Energiedienstverleners

Tot slot ligt er een grote focus op het ontsluiten van tariefgegevens, zodat de klant via één portaal al zijn of haar gegevens kan bundelen. Hiervoor is evenwel de medewerking van de energieleveranciers noodzakelijk.

We merken in dit verband op dat onze leden de laatste jaren al veel ontwikkelingen hebben gedaan om data en diensten te ontsluiten voor een optimaal energiebeheer in functie van het leveringscontract en mogelijkheden. Klanten hebben in de meeste gevallen ook al toegang tot een portaal/app waar hun tariefgegevens gekoppeld worden aan hun meetgegevens waardoor ze zicht krijgen op de werkelijke kost van hun energieverbruik en hoe dit verhoudt ten opzichte van het voorschotbedrag.

p. 33 Data–evoluties

Op vraag van de klant (rechtstreeks of via een leverancier of dienstenaanbieder) worden kwartierwaarden uitgelezen. Vanaf 2026 zal dit het geval zijn voor alle digitale meters elektriciteit. Dit zorgt voor een enorme groei van meetgegevens die door verschillende applicaties stromen en om verdere berekeningen en opslag vragen. Niet enkel kwartierverbruiken, maar ook informatie rond spanning of vermogen (power quality) worden uitgelezen en ontsloten. Dit wil echter niet zeggen dat Fluvius alle kwartierwaarden van individuele klanten aan de energieleveranciers overmaakt. Dit doen we enkel wanneer er een akkoord is tussen de leverancier en de klant om aan Fluvius de kwartierwaarden op te vragen via het centrale marktsysteem. Die vraag wordt gesteld door de 'smart regime 3'-service (SMR3) te activeren.

Hoewel de toestemming die de klant moet geven aan Fluvius om de SMR3 te activeren GDPR–gewijs noodzakelijk is, mag het activeren van SMR3 geen drempel vormen. SMR3 data is immers nodig om flexibiliteit bij de klant de valoriseren en om de eindfactuur bij de klant onder controle te krijgen. De leveranciers zijn in dit verband volop in ontwikkeling van nieuwe producten en sturing waarvoor kennis over kwartierwaarden een vereiste is. Al op metering data lukt niet als er geen kwartierdata voor handen zijn. De investeringen in

de digitale meter moeten nu ook hun vruchten afwerpen in het slim gebruiken van de data. Daarom moet het bevorderen van SMR3 een doelstelling zijn gelet op de groeiende behoefte aan realtime opvolging. De procedures moeten daarom zoveel mogelijk vereenvoudigd worden. Een mogelijke vereenvoudiging van de procedure kan zijn dat Fluvius de P1 poort standaard openzet.

Wij reageren dan ook positief op de verschillende aspecten van de roadmap m.b.t. digitalisering en de optimalisaties van de data uit de digitale meter.

p.61 2027 – 2028 – rekening houden met andere facturatieparameters

Op de middellange termijn zien we ook een stap in de richting van een snellere (bijvoorbeeld maandelijks) doorrekening van de netvergoeding aan de leverancier/toegangshouder, in functie van het effectieve gebruik van het net. Dit is een logische stap in de verdere digitalisering. In deze visie staan we sterk achter het principe van de 'single bill' en de marktcascade naar de klant (de doorrekening van netvergoedingen via de energieleverancier/toegangshouder). Toch kan de facturatiefrequentie in de relatie tussen klant en leverancier losstaan van de aanrekening van de netvergoeding door de netbeheerder aan de energieleverancier/toegangshouder.

Wij zijn het eens met de visie van Fluvius dat de leverancier de SPOC is ten aanzien van de klant.

Wat betreft de doorrekening van de netvergoeding in functie van het effectieve gebruik is het noodzakelijk dat dit voorafgaandelijk uitvoerig wordt besproken met de leveranciers. Ook moeten de leveranciers de nodige tijd krijgen om de impact hiervan te analyseren (cashflow-gewijs) vooraleer een dergelijke beslissing kan genomen worden. Dit vereist ook dat er volledig zicht is op de nieuwe ToU nettarieven aangezien de netvergoeding tijdens de wintermaanden mogelijks veel hoger kan zijn.

p.61 2028 – integratie remote transacties in de marktwerking – commercieel prepayment + fiche 16

Een systeem van 'commercieel prepayment' kan alleen een succes zijn als het betaalbaar en eenvoudig is. Ook hier pleiten we om de systeemkosten zo laag mogelijk te houden. Indien niet eenvoudig zal het niet goedkoop zijn. In dit kader wijzen we er ook op dat de leverancier blijft instaan voor niet betaalde netkosten terwijl de DNB wel vergoed wordt voor zijn netkosten. De leveranciers zijn ook hier voorstander van harmonisatie over de regio's heen en integratie van de prepayment processen in Atrias. Dit vereist in eerste instantie een aanpassing van het wettelijk kader dat leveranciers moet toelaten de nodige remote transacties te sturen naar Fluvius indien het krediet is opgebruikt of terug is aangevuld zodat Fluvius de nodige sturingen kan doen op de meter.

Voor FEBEG is het verder belangrijk dat de keuzevrijheid van de leveranciers wordt behouden en dat er geen beperkende regels of niet-evenwichtige sociale verplichtingen SODV's worden opgelegd. Zo moet er het bestaande vangnet blijven bij de DNB. Ook moet creativiteit en innovatie worden aangemoedigd en mogen niet ingeperkt worden.

Voor FEBEG is het van belang om geen overhaaste beslissingen te nemen en eerst een goede analyse te doen van mogelijkheden en moeilijkheden alvorens hiervoor een datum vast te pinnen.

p. 67 2026 – Flexhub DNB- en TNB-producten

FEBEG erkent de nood dat de FRPs hun aanbod in de toekomst zullen willen/moeten wijzigen onder impuls van veranderende wetgeving of voortschrijdend inzicht. Ook al is FEBEG principieel voorstander van marktgebaseerde flexibiliteit en zeer tevreden met de initiatieven die Fluvius onderneemt om een flexmarkt te organiseren voor congestie, zijn er ook nog fundamentele opmerkingen op de huidige congestieproducten (Fall-Back Flex, LongFlex, Shortflex en Maxusage) voornamelijk wat betreft de impact van een activatie op de BRP & leverancier, alsook wat betreft de noodzakelijke informatie-uitwisseling om de BRP te ondersteunen in zijn verantwoordelijkheid om zijn portefeuille te balanceren.

p. 68 2027– meerdere leveranciers op één aansluiting (Supply Split)

Wij verwijzen naar ons standpunt als reactie op de voorstellen m.b.t. supply split. Voor FEBEG is het belangrijk dat we eerst komen tot een situatie van een stabiele, kwalitatieve en tijdige aanlevering van data voor alle spanningsniveaus. Allereerst dienen de geblokkeerde punten, het toekomstig Atrias model, mits akkoord van de partijen, en alle andere actiepunten afgesproken in het kader van Elektra kwalitatief en structureel te zijn afgerond.

Voor FEBEG is enkel een serieel SDP- model een kwalitatief en future proof model op termijn met optimalisatie van de eigen productie over de verschillende contracten heen. Voor de uitwerking ervan, moeten we rekening houden met de technische haalbaarheid, de IT-roadmap; de erkenning van de semi-gereguleerde submeters (met afdoende kwaliteit en rekening houdend met de MID vereisten) en moet er een sluitend fiscaal en juridisch kader zijn. Voor FEBEG moet de verantwoordelijkheid van elke toegangshouder worden beperkt voor zijn respectievelijk geleverd volume.

Verder moeten we in overleg met de betrokken spelers de operationele uitwisseling van gegevens binnen het CMS nog uitklaren met zo accuraat mogelijke data over het verwachte volume dat per contract zal geleverd moeten worden (gelet op de impact op de sourcing). Het is noodzakelijk dat de 15 minuten waarden van de digitale meter geïntegreerd zijn in de marktprocessen.

Wij zijn het eens om een onderscheid te maken tussen kleinverbruiks- en grootverbruiksaan sluitingen (middenspanning) waarbij de eerste aandacht moet gaan naar deze laatste (en lessons learned op te bouwen). We mogen immers niet voorbijgegaan aan het feit dat voor kleine gebruikers de meerwaarde beperkt (of zelfs negatief) kan zijn en grote complexiteit met zich kan meebrengen. Wij moeten bovendien ook waken over risico's, zoals de-optimalisatie van PV en EV. Ingevolge dit alles stellen wij wel vragen over de haalbaarheid ervan voor aansluitingen op DM tegen 2026–2028 (fiche 14).

Zie ook onze verdere opmerking m.b.t. fiche 12–14

p.69 2027 – berichtenverkeer optimaliseren in het kader van energiedelen

Fluvius vertrekt van de assumptie dat een optimalisatie van het berichtenverkeer ligt in het blijven werken met add-on berichten.

Bovenstaande assumptie om te blijven werken met add-on berichten wordt niet ondersteund door de leden van FEBEG. Energiedelen is ook leveren van energie. De rollen en verantwoordelijkheden voor energiedelen dienen dan ook herbekeken te worden in het kader de omzetting van de Europese richtlijn rond marktdesign. Zie ook onze algemene opmerkingen m.b.t. energiedelen (pg 30/31) Zoals eerder gesteld, zien wij een grote synergie met het marktmodel van meerdere leveranciers op één aansluiting (supply split), waarbij iedere leverancier de volle verantwoordelijkheid neemt over het door hem geleverde volume.

p. 69 2029 – verwerking nieuwe inzichten markt voor actieve klanten

We pleiten ervoor om nieuwe ontwikkelingen af te toetsen aan vijf criteria. De ontwikkelingen moeten sociaal en ecologisch verantwoord, technisch haalbaar en financieel realistisch zijn. Tenslotte moeten ze het comfort van de netgebruikers vrijwaren.

FEBEG onderschrijft de noodzaak om nieuwe ontwikkelingen af te toetsen aan deze vijf criteria. Het is hierbij wel zeer belangrijk om de impact op alle betrokken marktpartijen mee te nemen in deze analyse en niet alleen de impact op Fluvius.

p. 69 Conclusie ontwikkelingen binnen de markt voor actieve klanten

Deze add-on services zullen (naast de basismarktprocessen) bijkomende data-uitwisseling vereisen tussen marktpartijen. (Denk aan delta-allocatie, delta-gridfee, ...)

De stelling '(Denk aan delta-allocatie, delta-gridfee, ...)' lijkt gebaseerd te zijn op bepaalde voorafnames. Bij een correcte implementatie van de genoemde services zien wij in elk geval niet waarom een delta-allocatie of delta-gridfee nodig zou zijn. We hadden graag begrepen wat Fluvius hier precies mee bedoelt.

Verder stelt Fluvius terecht dat er verwacht wordt dat marktspelers de klant zullen ontzorgen. De FEBEG-leden onderstrepen deze zienswijze volledig en erkennen de belangrijke rol van Fluvius als neutrale databeheerder voor de energiemarkt om dit te realiseren. Vroeger was het eenvoudig om eindgebruikers in een beperkt aantal homogene groepen te categoriseren, waardoor vrij algemene marktproducten konden worden ontwikkeld en aangeboden. Door de opkomst van decentrale zonne-productie is dat drastisch veranderd en met de massale adoptie van elektrische voertuigen, (thuis)batterijen, dynamische contracten, Time of Use-tarieven, enz., zijn de verschillen tussen individuele consumptie-/productieprofielen enorm en vooral zeer onvoorspelbaar geworden. Dit brengt meerdere risico's en inefficiënties met zich mee voor zowel marktpartijen als eindgebruikers. De marktpartijen kunnen het profiel niet langer voorspellen, maar kunnen vooral geen gedetailleerde, op maat gemaakte producten aanbieden die aansluiten op de behoeften en mogelijkheden van de eindgebruikers op basis van hun specifieke activa. Veel, zo niet alle, van de nodige informatie is bekend bij de netbeheerder en beschikbaar in hun databases.

FEBEG vraagt de netbeheerders daarom om een **activa-database** op te zetten die – in overeenstemming met GDPR en andere relevante wetgeving – toegankelijk is voor de leverancier waarmee een eindgebruiker een contract heeft of van wie hij een aanbieding wenst. Dit zou betere, meer op maat gemaakte productaanbiedingen aan de eindgebruiker mogelijk maken en operationele voordelen opleveren voor de leverancier, wat uiteindelijk moeten resulteren in kostenbesparingen waar iedereen baat bij heeft.

p. 70 **Investeringsbudget**

Wij danken Fluvius voor het brengen van transparantie in de roadmap op vlak van databeheer en ook het bijhorende investeringsbudget. Gelet op de aanzienlijke bedragen die geïnvesteerd moeten worden, lijkt het ons ook wenselijk om meer transparantie te brengen in wat de impact is van deze investeringen op de nettarieven van de consumenten.

p. 89 **FEBEG Opmerkingen op de Fiches**, te vinden in het document “Roadmap met impact op het IT-landschap”

Er zitten heel wat doelstellingen en initiatieven die we ondersteunen, we beperken ons hier tot de fiches waarop we opmerkingen of vragen hebben:

- **Fiche 1: –Optimaliseren DM Ketting ikv hoge volumetrie (2028)**

FEBEG ziet veel voordelen in het gebruik van kwartierdata. Verwacht wordt dat steeds meer klanten zullen overstappen op SMR3 om de voordelen van flexibiliteit in een steeds meer geëlektrificeerd energiesysteem te benutten. FEBEG-leden merken echter op dat kwartierdata onregelmatig worden aangeleverd. Het is van groot belang dat deze data stabiel en tijdig wordt aangeleverd, zodat leveranciers deze effectief kunnen gebruiken om te profiteren van de voordelen die deze digitale meters en kwartierdata kunnen bieden. De onregelmatige timing van de aanlevering van kwartierdata baart de FEBEG-leden zorgen, omdat dit niet het nodige vertrouwen schept om front- en backoffice-applicaties te ontwikkelen die deze data gebruiken om hun processen te optimaliseren en producten te ontwikkelen die de eindgebruiker ten goede komen. De behoefte aan tijdige en nauwkeurige meterdata zal toenemen naarmate er meer flexibiliteit wordt ontsloten en deze data via verschillende marktplatformen moet worden verwerkt en overgedragen.

- **Fiche 8: –Vereisten tariefmethodologie 2029–2032 – (TOU)**

Met betrekking tot Time of Use pleit FEBEG ervoor om de geplande periodes te uniformiseren binnen België, dit heeft een voordeel op vlak van de “cost to serve” voor zowel de netbeheerder als de leverancier en komt dus finaal de klant ten goede. Ook moeten de toekomstige nettarieven en de gekozen tariefniveaus begrijpbaar zijn voor de klant. Daarnaast mag er geen tegenstelling zijn tussen de incentives die komen van de nettarieven en de incentives die komen door de evolutie van de marktprijzen (overschot op de middag en ’s nachts, piek op

weekdagen vanaf 17h/18h). Het is dus van belang dat de uitwerking in de tarieven samen en cumulatief wordt bekeken om te zien of wordt voldaan aan deze 3 criteria (uniform binnen België, begrijpelijk voor de klant, conform met de evolutie van de marktprijzen). Wij benadrukken ook het belang om de nodige tijd te geven aan de markt om de impact van de verschillende voorstellen te analyseren alvorens een definitieve keuze te maken uit de scenario's.

Op basis hiervan is FEBEG voorstander van een systeem met 3 tarieven (niet meer om reden van begrijpbaarheid voor de klant) en dat de gekozen uren overeenstemmen met de uren gekozen in het Waals gewest (en die dan in de toekomst gezamenlijk kunnen evolueren)

FEBEG is geen voorstander van een "superpiek". Piekhalvering op momenten van een hoog aanbod is een optie die we ondersteunen. Ook de invoering van seizoensdifferentiatie wordt ondersteund, aangezien dit coherent en logisch is.

- **Fiche 9 – Klantgedrag activatie capaciteitstarief ToU (2027–2028)**

Met dit initiatief willen we een sensibiliseringstool opzetten met alle relevante informatie: Inzichten aanleveren aan de klant hoe ze (net-)kosten kunnen besparen, tips en tricks alsook benchmarks tov andere gezinnen zodat de klant zijn gedrag zou aanpassen en het verbruik verschuift naar meer gunstige periodes voor het net.

Er stellen zich vragen of de voorgestelde ontwikkeling van het klantenportaal van Fluvius tot de taken van de distributienetbeheerder behoort. Dit initiatief lijkt eerder in het domein van commerciële marktspelers zoals leveranciers en dienstverleners te vallen. Er is een risico op overlapping of zelfs (oneerlijke) concurrentie met commerciële platformen en diensten, wat zou kunnen leiden tot marktverstoring. We stellen ons ook vragen of dit project niet ten nadele zou zijn andere projecten die meer in de lijn liggen van de hoofdtaken van Fluvius. Er is veel meer voordeel te halen uit commerciële flexibiliteit zodat de communicatie beter gebeurt door de leverancier.

- **Fiche 10 – Energiedelen grote groepen, appartementen, sociale klanten,... (2026)**
Wij verwijzen hier naar onze opmerking mbt '**p.69 2027 – berichtenverkeer optimaliseren in het kader van energiedelen**'

Zowel de doelstellingen als de scope van deze fiche blijven vaag. Gezien de vele andere prioritaire projecten, is het niet evident waarom dit initiatief nu al in de roadmap wordt opgenomen. Wij stellen voor om dit initiatief te herbekijken in functie van de beschikbare middelen en prioriteiten. Wij herhalen hier dan ook ons standpunt om eerst en vooral een maatschappelijke kosten-batenanalyse te doen van energiedelen en de dat de bijhorende rollen en verantwoordelijkheden te herbekijken.

- **Fiche 11 – Optimalisatie berichtenverkeer in het kader van energiedelen (2027–2028)**

Wij verwijzen naar onze opmerkingen m.b.t. de assumptie om te blijven werken met add-on berichten in het kader van energiedelen (pg 60).

- **Fiche 12 Submetering third party (2026–2028) & fiche 13 dataketting DSO (2026–2027) + FICHE 12**

In het kader van de energietransitie en de toenemende digitalisering van energiesystemen, biedt submetering een belangrijke kans om innovatie en flexibiliteit te bevorderen.

Daarom steunt FEBEG de ontwikkeling van submetering, wat een commerciële activiteit moet blijven, en geen volledig gereguleerde. Hoewel submetering als commerciële activiteit wordt beschouwd, benadrukt FEBEG het cruciale belang van gegevensintegriteit. Daarom, moeten voor FEBEG:

- de gegevens van de submeters (“sub data”) worden gecertificeerd en gevalideerd door de DNB of een derde partij;
- de certificatie gebeuren volgens een standaard specificatieboek opgesteld door de DNB, inclusief communicatieprotocollen en validatietests;
- de compatibiliteit met het dataplatform van de DNB gegarandeerd worden en de levering van flexibiliteitsdiensten aan DNB’s en TNB’s ondersteund worden.

Als besluit stelt FEBEG een semi-gereguleerd model voor submetering voor:

- Eigendom en installatie van submeters blijven commercieel;
- Gegevensprotocollen en certificatie vallen onder regulering.

Dit hybride model garandeert:

- Marktvrijheid voor innovatie en investeringen;
- Systeemzekerheid en gegevensnauwkeurigheid via gestandaardiseerde validatie.

FEBEG reageert dan ook positief op de bedoeling van Fluvius om submeters van 3de partijen in de Fluvius systemen te kunnen capteren en om voor betrouwbaarheid en consistentie van het submeteringsysteem in de gehele dataketen te zorgen.

- **Fiche 17: Integratie remote transacties in de marktwerking – smart move (2026–2028)**

FEBEG reageert positief op de Integratie van remote transacties in de marktwerking. Het remote aansturen van digitale meters zal helpen om bestaande processen, zoals de problematische verhuizen (ILC-proces) te optimaliseren, waarbij de bepalingen van het energiebesluit dienen gerespecteerd te worden. Door het gebruik van de remote transacties zullen de netgebruikers meer geïntensiveerd worden om hun verhuis correct te melden. Op die manier zullen leveranciers inderdaad geconfronteerd worden met minder niet gecontracteerd verbruik gedurende de 30 dagen die de leveranciers moet leveren zoals voorzien in het energiebesluit. Fluvius zal als uitzonderingsleverancier ook minder moeten leveren dankzij de remote acties.

FEBEG verwacht dan ook dat de huidige MIG 6 hieraan wordt aangepast en dat facturatie van “verbruik buiten contract” wordt toevertrouwd aan de DNB. Er kan ook worden gekeken naar optimalisering van het gebruik van het energieovername-document en de bewijzen voor de datum van de verhuis. Daarbij moet steeds worden voor ogen gehouden dat een verhuis een contractuele overeenkomst is en in de eerste plaats moet worden geregeld tussen de leverancier en de klant.

Wij steunen het “Smart Move” – initiatief van Fluvius. Hierbij is het wel vereist dat deze eerst wordt getest binnen een pilootkader en dat dit gepaard gaat met een aangepast regelgevend kader.

Wij suggereren bij de baten bijkomend op te nemen ‘**Fluvius : minder leveringen als uitzonderingsleverancier.**’

- **Fiche 18 – Nieuwe schattings- en validatiemethodiek voor AMR (2027–2028)**

Wij steunen de doelstellingen van dit initiatief volledig, met name de ondersteuning van congestiebeheer en flexibiliteitsdiensten. Wel vragen wij bijkomende informatie over de concrete invulling, scope en afhankelijkheden met andere projecten (zoals fiche 20 en 21), om de impact en haalbaarheid correct te kunnen inschatten.

- **Fiche 24 – Fundamenten ter ondersteuning van Databeheer (2026–2028)**

Er wordt geen prioriteitsniveau aangegeven. Aangezien het doel is om de continuïteit van de markt te verzekeren, lijkt dit een hoge prioriteit te hebben.

- **Fiche 26 – ATRIAS-projecten**

De fiche vermeldt geen duidelijke timing, wat problematisch is gezien de impact van deze projecten op meerdere andere initiatieven (zoals CMS 2.0 en settlement). Bovendien is het label “waarschijnlijk” niet gepast: deze projecten zijn structureel en onmisbaar voor de verdere evolutie van de marktwerking. Wij vragen om een herwaardering van de prioriteit en een duidelijke planning.
