

GUIDE TIL AT ETABLERE DELEBILSORDNINGER I MINDRE BYER

Sådan får du indbyggerne i en by til at bruge delebiler og kun vælge bilen, når de virkelig har behov for det

KORT OM KONCEPTET

I mindre byer kan kommunen hjælpe med at teste og etablere en delebilsordning med en eller flere delebiler, som borgere, der er tilmeldt ordningen, kan leje ved behov. Oftest betaler medlemmerne et månedligt abonnement samt en pris per kilometer eller minut, når bilen benyttes. Bilerne parkeres på en fast, lettilgængelig plads i byen, og udlejningen administreres af udbyderen.

Kommunen assisterer med at etablere ordningen, kampagne og at rekruttere testdeltagere i samarbejde med lokale ambassadører med henblik på at afdække, om der er interesse og et marked for at videreføre en lokal delebilsordning efter en testperiode. Denne guide beskriver testperioden – og evalueringen, som skal vise, om det er muligt at videreføre ordningen.

Det er ikke kommunens rolle at udvikle og drive løsningerne på længere sigt, men at hjælpe private virksomheder med at afsøge muligheder i markeder, hvor de ikke ellers ville operere – for eksempel i mindre byer.

MÅLGRUPPE

Målgruppen for delebilsordninger er dem, som kun behøver bilen en gang imellem. Det kan være dem, der kan klare hverdagspendlingen uden bil – med cykel eller kollektiv trafik – og som primært har brug for bilen til udflugter og fritidsaktiviteter nogle gange om ugen.

Det kan også være husstande, som i dag har to biler, men som faktisk kan klare sig med en enkelt bil, hvis de har adgang til en ekstrabil ved behov. Dele biler kan derudover være en god løsning for ældre, som ikke kører til daglig og ikke ønsker praktikken ved at eje en bil.

SÅDAN GJORDE VI

Kommunerne Sjöbo og Tomelilla har testet delebilsordninger i to mindre byer, Sjöbo og Tomelilla, med hver omkring 6.000 indbyggere og to små landsbyer, Brösarp og Vollsjö. I den lille by Brösarp med cirka 750 indbyggere er der udrullet en delebilsordning med en enkelt el-delebil og en lokal 'bilpool-ambassadør', og særligt her – der ellers er den mindste by, dele bilerne er blevet testet i – har ordningen været en succes.

Det peger på, at adfærd og kultur har været vigtige komponenter. Selvfølgelig er apps, som er gennemtænkte og lette at bruge vigtige, men interessen for at teste og viljen til at fortælle om det til naboer er tilsyneladende vigtigere for at lykkes med at etablere en delebilsordning i mindre byer. Efter de første tests kommer den private operatør til at fortsætte med dele biler i tre byer i hele 2022 med henblik på at afsøge, om ordningerne kan blive permanente.

KONCEPTET ER UDVIKLET I



PROJEKTET ER STØTTET AF



POTENTIALET VED AT UDRULLE KONCEPTET I KOMMUNEN

FLYTTE ALENEKØRSEL I BIL TIL MERE BÆREDYGTIGE ALTERNATIVER

Vores hypotese er, at hvis du ejer en bil, så kører du også i den – også når du ikke behøver. Er du i stedet med i en delebilsordning, så vælger du at gå, cykle, tage bussen eller køre med andre først og vælger kun bilen til, når du virkelig har brug for det. Kan man få flere til at være med i delebilsordninger frem for at have deres egen – anden - bil, vil det derfor kunne reducere den samlede mængde bilkørsel.



ØGET TILGÆNGELIGHED

En delebilsordning gør en bil tilgængelig også for dem, der ikke har råd til eller mulighed for at eje en bil selv. Det kan gøre det lettere at komme rundt fra en landsby, hvor der ikke er meget offentlig transport, for eksempel for ældre eller børn og unge.



ATTRAKTIVE BOSÆTNINGSKOMMUNER

I landdistrikter og små landsbyer handler en attraktiv bopæl blandt andet om at kunne opholde sig eller bo på landet og komme nemt frem og tilbage til daglige gøremål. Gøres der indsatser for at lave nye løsninger i byerne, skaber det samtidig den merværdi, at stedet kan brandes for sine engagerede borgere og fællesskaber og muligheder for at rejse på bæredygtig vis.



STYRKE ENGAGEMENT I OG FÆLLESSKAB OM KLIMADAGSORDENEN

En delebilsordning i en by og hele arbejdet med delebilsambassadører kan bidrage til, at indbyggerne samles og oplever, at de i fællesskab kan finde løsninger indenfor grøn hverdagstransport, men også på andre områder – der styrker den grønne dagsorden.



UDRUL KONCEPTET

1 BENCHMARKING

Afklar om det giver mening at lave mobilitetsindsatser i de byer, I har kig på. Er der interesse for delebiler eller grøn transport? Er der lokale entusiaster og potentielle delebils-ambassadører? For at undersøge det, kan I for eksempel lave fokusgrupper med borgere eller spørgeskemaer om interesse i bildeling eller lignende.

2 AFTALE MED DELEBILSUDBYDER

Kontakt gerne flere udbydere for at få forskellige bud på, hvordan opgaven kan løses, forud for at lave udbud på opgaven.

Ideelt set er bilerne, der indgår i deleordningen, elbiler og gerne nøglefri, så brugerne kan få adgang til dem uden at skulle hente en nøgle. Derudover fungerer det godt, når booking og betaling kan foregå via en app, og at udbyderen har en selvstændig kundeservice, hvis der opstår problemer med booking eller selve bilerne.

3 AFKLAR PRAKTIK OM BILERNE

Find en god stamplads at parkere bilerne på og sæt et skilt op. Undersøg, om der skal søges tilladelse til at sætte skilt op.

Det er vigtigt for brugerne, at de nemt kan hente og aflevere bilen, så parkeringspladsen skal helst være tæt på centrum af byen eller ved en station eller et busstoppested. Overvej også, om det er et sted, hvor brugerne kan cykle til og parkere deres cykel, når de henter bilen.

4 KAMPAGNE FOR DELEBILSORDNINGEN

Udarbejd infomateriale om delebilsordningen; hvordan fungerer den, og hvem kan være med. Materialet kan deles på sociale medier, opslagstavler lokalt og lignende. Pressemeddelelser udsendes fra kommunen og delebilsudbyderen til lokalmedier for at skabe synlighed om indsatsen.

Incitamentet til at være med kan være, at brugerne vil gøre en forskel i den grønne omstilling. Men delebilsordningen skal også være en mere attraktiv løsning end egen bil. Enten ved at det er billigere, eller at det er en frihed at slippe for ansvaret ved bilejerskab – eksempelvis i forhold til parkering, syn, vinterdæk og så videre.

Brug gerne storytelling om delebilsordningen i byen på sociale medier. Det kan for eksempel være nuværende testdeltagere, der fortæller, hvordan det er at være med i ordningen.



Sjöbo og Tomelilla Kommuner samarbejdede med en lokal bilforhandler - Bil Bengtsson - der stod for delebilsordningen i to mindre byer og to små landsbyer.

Forhandleren leverede biler og app og havde ansvaret for alt vedrørende oprettelse i systemet, bilservice og så videre. De havde et 24/7-kundeservicenummer og en god FAQ-side i appen, hvis brugerne oplevede problemer.



I Sjöbo og Tomelilla var der stor interesse for projektet fra lokale medier, der rapporterede både før, under og efter piloterne.

5 REKRUTTÉR DELTAGERE

Invitér til infomøder - både i starten og undervejs i testperioden. Tilbyd gerne fremvisninger af bilerne og appen i starten og hold løbende kontakt til interesserede deltagere og tilbyd assistance med at oprette en konto i appen. En del af rekrutteringen kan også være at tilbyde en voucher til at køre for, så I får mange borgere i gang med ordningen.

Det er en god idé at arbejde med delebilsambassadører, når I etablerer en delebilsordning. I byen kan I finde en eller flere ildsjæle, som får vouchers at rejse for som tak for, at de fremviser bilerne for interesserede brugere og promoverer løsningen i deres netværk.

6 EVALUERING

Evaluér delebilsordningen med brugere og også gerne med interesserede, der ikke er kommet i gang med at bruge ordningen for at afdække systemets styrker og svagheder. Testen af delebilsordningen kan for eksempel evalueres med:

- Data fra udbyderen over brug og indtægter
- Survey med deltagere i ordningen
- Interviews eller fortællinger med deltagerne
- Feedback som formidles til projektlederen på andre måder (spontane e-mails, via telefon med mere).

7 AFSØG MULIGHEDER FOR AT VIDEREFØRE ORDNINGEN

Kommunen kan hjælpe med at afdække, hvilke muligheder der er for at videreføre delebilsordningen efter testperioden. Det kan for eksempel være ved at:

- levere data fra evalueringen på, hvor mange potentielle brugere, der er,
- skabe opmærksomhed om ordningen og
- dele erfaringer fra projektet med udbydere.

Derefter er det op til delebilsudbyderne, om de ser potentialer og for eksempel vil etablere aftaler med et boligselskab eller en virksomhed om en fast ordning.



I Sjöbo og Tomelilla var mange interesserede og nysgerrige på projektet under en sommerkampagne for blandt andet bildeling, men færre oprettede en konto, da de fik mulighed for det. Det omvendte var tilfældet i Brösarp, hvor der var flere deltagere i delebilsordningen end dem, der viste interesse under kampagnen – i høj grad på grund af den lokale ambassadørs engagement.

Vær ikke låst fast i jeres forestilling om, hvem målgruppen vil være. Idéen om, at apps kun er for yngre borgere, blev for eksempel udfordret i Brösarp, hvor en del deltagere var ældre. Den ældste delebilsbruger er 87 år. Hun oplevede ikke, at appen var svær at bruge, men hun syntes det var svært at vænne sig til en bil med automatgear!



Efter de fire pilotforløb i Sjöbo og Tomelilla, så Bil Bengtsson potentiale i at etablere faste aftaler i Sjöbo, Tomelilla og Brösarp. De kommer derfor til at fortsætte med at teste ordningen i hele 2022 og derefter beslutte, om de vil etablere en permanent delebilsordning i de tre byer.

VIGTIGSTE SAMARBEJDSPARTNERE

- Leverandør af delebilsløsning. Det kan være en større operatør – for eksempel Green Mobility, Drivenow, LetsGo – eller en lokal bilforhandler, som stiller en række biler samt app eller anden bestillingsløsning til rådighed.
- Lokale ambassadører. En delebilsambassadør er en normal bruger, som kan stå til rådighed for naboer i byen og vise dem, hvordan appen og bilerne fungerer.

DEM INDDROG VI I PROJEKTET I SJÖBO OG TOMELILLA

- Bil Bengtson
- Delebilsambassadør i Brösarp

RESSOURCER TIL UDRULNING

Nødvendige kompetencer i udrulningen er:

- Projektledelse. Projektlederen skal have det overordnede ansvar for udbud af delebilsløsningen, rekruttering, kontakt med deltagere og evaluering.
- Kommunikation. Derudover er der brug for en del kommunikationsindsatser, som kan varetages af en projektleder eller kommunikatører i kommunen.

EKSEMPEL PÅ BUDGET FRA SJÖBO OG TOMELILLA KOMMUNER 4-8 MÅNEDERS TESTFORLØB

SEK
ekskl. moms

| | |
|---|---------------|
| Tilladelse til delebilsskilt - ved 4 parkeringspladser | 5.220 |
| Vouchers til delebilsordninger - 100 SEK/deltager + 100 SEK at testkøre for | 6.400 |
| Parkeringskilte - 4 styk | 1.980 |
| Projektledelse - inklusiv kommunikation og evaluering af test – cirka 220 timer | 75.000 |
| I alt | 88.600 |

STRATEGISK OPHÆNG I KOMMUNEN

Indsatsen kan forankres i kommunernes arbejde med grøn mobilitet, udvikling af landsbyer og mindre byer eller tilgængelighed og fremkommelighed i landområder.

HVORDAN KAN INDSATSEN VIDEREFØRES?

Hvis der er stor interesse i en by, kan en delebilsordning fungere kommercielt blot ved, at brugerne betaler månedsabonnement og timepris. I landområder vil dette dog oftest ikke være tilfældet, da der ikke er nok brugere.

Delebilsløsninger kan i stedet samarbejde med boligområder - for eksempel lejer- og ejerforeninger - som betaler en månedlig afgift for at opmuntre til bildeling, så de kan spare på omkostninger til parkeringspladser. På samme vis kunne samarbejder med boligforeninger eller grundejerforeninger være en mulighed.

Bilforhandleren i projektet i Sjöbo og Tomelilla fremhævede, at det kan være en god løsning at lave aftaler med virksomheder, der kun skal bruge biler i dagtimerne. Så kan køretøjerne anvendes i ydertimerne i en delebilsordning for private, der oftest har behov for bil aftener og weekender.

KONTAKT

Ønsker du at vide mere om konceptet?

Sjöbo/Tomelilla Kommuner

Frida Tiberini
frida.tiberini@sjobo.se
+46 0416-270 00