

Omvärldsanalys, november 2023

Hösten har inneburit flera viktiga förändringar med trög nybilsförsäljning, högre räntor och en tydlig etablering av flera nya kinesiska märken i Sverige m fl europeiska länder. Elektrifieringen går trögt och de nya mobilitetsaktörerna driver ett tydligt lobbyarbete. Var står vi i de frågor som de lyfter fram?

Vad kostar en bil? Hur långt är ett snöre? Utbudet växer...

Att försäljningen av nya och begagnade bilar, särskilt eldrivna, går trögt har många grunder såsom sämre konjunktur, osäkerhet, höga räntor och ökad arbetslöshet. Att det är mindre förmånligt med tjänstebil och att bildelning har ökat – från en mycket låg nivå – bidrar också till detta. Andelen registrerade hyrbilar är större än på länge, vilket dels är en följd av fler aktörer inom bildelning, dels en indikation på att vi snart kan vara tillbaka i att OEM:er ser hyrbilsföretag som en kanal för att snabbt och effektivt registrera stora volymer – upplåtna genom köp eller leasing, med/utan/delvis restvärdesrisk som tas av OEM/importör/finansbolag. Detta kan innebära kortare innehavstider för biluthyrningsfordon igen.

Vissa aktörer som VW-gruppen och Volvo är ovilliga att sänka sina priser, istället kommer kampanjer som privatleasing för ID.5 för 5 995 – den låg nyligen på 8 495, massor extrautrustning utan kostnad för nya ID.7 – eller Care by Volvo som också de facto innebär en kraftig subvention. För 8 890 per månad får användaren en XC60 T6 laddhybrid med 350 hk, 78 km, massor utrustning, vinterhjul, däckhotell, helförsäkring, värdeminskning, normalt slitage, inkl. däckslitage, service och reparation och kapitalkostnad – samt 2 000 mil per år (1 000 kostar 8 490). Denna bil kostar ca 730 000 brutto, den som köper den för 660 000 med hög rabatt och kör den tre år och 6 000 mil kan räkna med att redan kapitalkostnaden (6,5%-ränteavdrag för förmånligt billån = 31 000/år), och en måttlig eller orimligt låg värdeminskning på 12% per år = 79 000/år) är på 110 000/år, vilket är mer än hela Care by Volvo-paketet från Volvo.

**Elsuvcoupén
Volkswagen ID.5.**

**Privatleasing
från 5 995 kr/månad
inklusive service.
Begränsat antal.
Omgående leverans.
Kontakta oss nu.**

Energiförbrukning vid blandad körning från 17,0 - 18,7 kWh/100 km. CO₂-utsläpp 0 g/km.

Stockholm

Vi ser samtidigt att kinesiska bilar som BYD Atto 3 hade ett pris på 530 000 men en privtleasingkostnad på 2 995/månad i somras, något mer under hösten. Andra bilar som Tesla Y är förmånliga att köpa (560 170 kr) men inte lika förmånliga att privatleasa (Carla 8 435/månad) –

samma med flera Zeekr-modeller –, ser ut att fortsätta, vilket i kombination med alla erbjudanden från nya märken bör innebära:

- Svårare sälja dyrare begagnat
- Fler väljer privatleasing framför eget köp och tjänstebilar
- Mer konkurrens om nybilsköpare
- Större rabatter till fleet-operatörer såsom biluthyrare och bildelare.

...stärks av kraftiga statliga subventioner...

Priskrig på leasing av elbilar kompletteras av omfattande statliga stöd i många länder – Macron har nyligen gått ut och sagt att låginkomsttagare (under EUR 14 100 per år) ska kunna leasa en elbil för 100 euro per månad. Då kommer såklart inhemsk produktion att prioriteras (där ju franska staten lagt en och annan Franc och Euro över åren), det är bara franska modeller samt Fiat 500e som omfattas i planen.

New York satsar på att bli världens första stad med en taxiflotta som antingen är helt elektrifierad (undantag för rullstolsanpassade fordon) till 2030, enligt planen "Green Rides Initiative". Planen innehåller årliga delmål som stegvis ökar andelen utsläppsfria fordon i staden. Från och med 2024 ska fem procent av alla taxibeställningar hänvisas till elbilar (eller rullstolsanpassade fordon). 2025 utökas andelen till 15 procent 2025 och 2026 till 25 procent. Kravet kommer sedan ökas med 20 procentenheter årligen fram till att det gäller samtliga fordon till 2030. Enligt en studie från TLC står myndighetens licensierade fordon i nuläget för cirka fyra procent av stadens fordonsutsläpp, skriver Smart Cities. Både Uber och Lyft, som tillsammans har cirka 78 000 bilar i New York, har åtagit sig att övergå till enbart elbilar till 2030. En svåröverskådlig flora av subventioner av både fordon och laddstationer är nu på plats för att klara omställningen.

Denna typ av subventioner påverkar marknaden och gör särskilt begagnade, billigare bilar mindre attraktiva. På samma sätt förhåller det sig med elbilsubventioner och höjda skrotpremier, som ger tydliga marknadseffekter.

En följd av allt detta är att det blir billigare att ha privatbil, och med den allt vanligare leasingen lägre risk, vilket gör det mindre intressant att ha tjänstebil.

Läs mer:

<https://www.mestmotor.se/automotorsport/artiklar/nyheter/20231114/100-euro-man-for-att-leasa-elbil-i-frankrike/>

<https://www.di.se/nyheter/new-york-ska-bli-forst-i-varlden-med-helt-eldriven-taxiflotta-2030/>

<https://cars.usnews.com/cars-trucks/advice/new-york-ev-tax-credits>

<https://www.nyserda.ny.gov/All-Programs/ChargeNY/Charge-Electric/Charging-Station-Programs>

...och överproduktionen är tillbaka

En central förklaring till förändringarna ovan är att överproduktionen i tillverkningsledet är tillbaka. Supply problems har minskat, krig och andra problem som påverkat tillgången till delar som används i bilproduktion har stabiliserats – samtidigt har efterfrågan minskat som en följd av höga räntor, höga bilpriser och sämre konjunktur.

Detta manifesteras tydligt genom omfattande kampanjer. Ett exempel är Alfa Romeo Tonale, en enkel ganska liten SUV. Som mildhybridiserad 130 hk snikvariant med automat och 1 000 mil, men utan metallic och serviceavtal (det är dock bara en service under 36 mån/30 000 km), för 150,24 euro per månad. Detta i Tyskland, men ändå. Ingen upfront fee, ingen restvärdesrisk.




Tonale finns som mildhybrid eller laddhybrid. Tilltalande design och vettiga priser – även om detta erbjudande är extremt.

ID.3 är trots facelift och mycket högre räntor tillbaka på de leasingpriser som gällde när modellen var ny. 4 095/månad inkl. serviceavtal, - nästan 1/3 lägre än vad den icke-faceliftade kostade som mest, då räntan var mycket lägre. Det blir svårt att räkna hem en begagnad, inte konstigt de är svärsålda.

**Nya Volkswagen ID.3
laddad med ett bra pris.**

**ID.3 ProPerformance Edition
Privatleasing från 4 095 kr/månad inkl. serviceavtal.**

Energiförbrukning vid blandad körning från 15,5 - 17 kWh/100 km. CO₂-utsläpp 0 g/km.


Stockholm

The advertisement features a gold-colored Volkswagen ID.3 electric car driving on a city street. The background is blurred to convey motion. The text is clean and modern, with a clear call to action and technical specifications.

Kanske onödigt ange serviceavtal i så fet stil när det rör sig om en enda service – och behövs den?

Läs mer:

<https://www.sparneuwagen.de/alfa-romeo-tonale-leasing-124625/>

<https://www.autorentalnews.com/10210373/the-uaw-staged-a-strike-and-new-vehicle-supply-rose>

Hotet från Kina?

När jag gick gymnasiet i Linköping 1991 skrev jag specialarbete om det japanska hotet på bilmarknaden. Hade jag varit 12 år yngre hade jag skrivit om det koreanska, idag det kinesiska hotet.

Under sommaren och hösten har ett dussintal artiklar publicerats om hur nära förestående en kollaps är för den europeiska, och kanske hela den västerländska, bilindustrin. Rubriker överdriver och skrämmer. Sopkaos och upplopp i Paris, översvämningar i Norditalien, outhärdlig värme i Spanien. Väl på plats är allt lugnt och fint, det gäller att tänka bortom skrämselfrågorna.

Varför en rask ödeläggelse av en bransch som varit en motor i västerländsk industri just nu? Hotet har varit känt länge, redan för tio år sen producerade Kina hyggliga kopior, som Landwind X7 där Land Rover vann i kinesisk domstol för kopian var så förskräckligt lik Evoquen.



Vadå lik? En fysisk konfrontation lyfte frågan. Nej, vi hade ingen aning om att det fanns en liknande bil i liknande färg från ett annat land. Bara Landwind har bakrutetorkare.

Att kineserna snabbt ryckt upp sig är uppenbart. Fina produkter, övertygande prissättning. Några får ihop kalkylen, andra gör brakförluster. Som XPeng. Ingen vinst i sikte, marginaler och lönsamhet har gått utför i flera år. Det kanske är XPeng som behöver VW:s ganska välfyllda plånbok?

Det tar ett tag för märken att etablera sig. I mitten av 70-talet dök det upp en och annan Toyota Corolla, Datsun 120 Y, Honda Civic – den senare med draghjälp från Trafikmagasinet, Civicen var definitivt Christer Glennings favoritbil, den återkom i avsnitt efter avsnitt.

Snart fanns massor japanskt i alla segment – Nissan Micra, Stanza, 300Z och Maxima, Mitsubishi Galant – där bakre stötfångaren skrynklades ihop vid blotta åsynen av ett hinder. Kring 1990 gick japanerna som bäst, då dök koreanerna upp. 1991 körde jag en av de första Hyundaierna på svensk mark. Den både gick och luktade illa. Men det tog sig. Ett decennium senare fyller prinsessan Madeleine löpsedlarna. Hon kör i bussfilen, i en koreansk bil. Kan Madeleine kan jag. Hyundai var nu accepterat.

2021 kom MG och Maxus till Sverige, redan året efter hade MG tre procent av marknaden. Men Kina växer inte så snabbt som rubrikerna får en att tro, t o m september i år (samlade registreringar, personbilar, jan-sept) fanns inget kinesiskt märke bland de 20 mest sålda modellerna i Sverige, först på plats 21 BYD Atto 3, när oktoberregistreringarna adderats hamnade samma modell som första kines på plats 19.

Jag besökte VW:s tyska handlarförening. Vad gör ni om det kommer en kinesisk eller indisk aktör som erbjuder en likartad produkt till 30-40% lägre pris? Jag förväntade mig ett dramatiskt svar – då får vi ta ner skylten, eller det kommer aldrig hända. Men icke. Då får vi se över vår prissättning, vårt erbjudande och vår paketering. Det är inte annorlunda än andra typer av ny konkurrens. Vi är vana vid det. Vi har funnits länge och alltid klarat oss. Vi har inte alltid varit ödmjuka men verkligheten tvingar oss att vara det. Ett sakligt och lugnt svar, det senaste året har oron varit större hos VW-företrädare, det märks på mängden märkliga utspel om läget.

Jag tror inte europeisk bilindustri kommer dö, men de som bygger trista bilar ska passa sig. Visst kommer de sälja i stora volymer, men det spelar mindre roll vad de heter. Där kommer Kina och Indien vinna. Men bilar med själ, karaktär och historia, där kommer européer lyckas. Särskilt för de allt fler som föredrar närproducerat i en geopoliskt skakig värld, även det en känsla och drivkraft som inte ska underskattas.

I slutändan är det biltillverkarna och bilköparna som avgör. Vad erbjuder de för produkter och var spenderar vi våra pengar. Då handlar det inte bara om bagagestorlek, skärmstorlek, batteristorlek och pris. Utan också om känslor. Då är det bra med rubriker om dödsstöt, alla skärper sig och levererar lite bättre.



**MAXUS
T90 EV**

**ERBJUDANDE
VID KÖP AV LAGERBIL**

Gäller fram till 31 oktober.

Momskrediterbjudande
2.985:- / MÅN
inkl moms
Inkl vinterhjul + Hardtop eller Rolltop

Läs mer på maxus.se →

Fin bil? Nja, men spelar inte så stor roll, för det priset är den attraktiv.



Lite roligare bilar, tack, om konkurrenspositionen ska kunna bibehållas.

Zeekrs plockar lågt hängande frukter

På samma sätt som bildelarna söker upp byggherrar och därmed säkra långa kontrakt för att upplåta bildelning söker de kinesiska biltillverkarna upp bra platser för att snabbt etablera ett intresse för bilarna och öka varumärkesmedvetenheten.

Det fungerar bra. Det är fredag eftermiddag, klockan är snart fem. Jag kommer lite tidigt med det fullbokade tåget från Malmö – SJ har lagt in massor luft i tidtabellen för att slippa krav på förseningsersättning – och ska möta upp min fru som jobbat natt och är inne i stan med bilen. I korsningen Hamngatan-Regeringsgatan, väl synligt för alla som arbetar i city, alla som åker dit för att shoppa och alla turister, ligger Zeekrs nya showroom. Och det ska bli ännu större. Cityhandeln är inte död, men den byter karaktär.

Det här är Zeekrs sätt att finnas där kunderna är. Absolut bästa läget, jättedyrt, men vad har de för alternativ? Teve-reklam, stora affischer, brevutskick? Problemet här är väl att det blir mycket storstadsfokus, å andra sidan är det längre till traditionell bilhandel, både mentalt och fysiskt, för dem som traskar omkring i Stockholms innerstad än vad det är till Skobes för Vetlanda-bon, Helmia för Sunne-bon eller Bilkompaniet för Lule-bon. Och omvänt är de svårare nå för Zeekr. Man börjar ju med de lägst hängande frukterna.



Gallerian i centrala Stockholm. Redan nu är showroomet stort – och kommer byggas ut i ytterligare två etapper.

Det är en i en lång rad av etableringar på platser som Avenyn i Göteborg, på Mall of Scandinavia etc. Detta borde öka intresset för kinesiska bilar och andra nya märken.

Läs mer:

Åk dit istället. Alla bilder på nätet är montage. Eller vad sägs om denna:

<https://www.fastighetsvarlden.se/notiser/kinesiska-zeekr-in-efter-victorias-secret/>

Trög elektrifiering

Nästa utmaning är den tröga elektrifieringen. Den har flera grunder: statliga stöd, energipriser, osäkerhet med mera. Kan hyrbils- och bildelningsupplägg påskynda omställningen? Definitivt. Fast om det går trögt behövs en bred bild av varför landet ligger som det gör.



The F-150 Lightning Flash comes with version 1.2 of the hands-free highway driving technology Ford BlueCruise, which includes lane change assist and in-lane repositioning.

När in-lane repositioning presenteras som en innovation i 2024 års F-150 Lightning – elversionen –, förstår man att helt självkörande bilar är en bit bort.

En viktig förklaring är också att omställningen i sig – driven av både nyfikna och hållbarhetsmedvetna kunder, och av statliga subventioner – skapat en drivkraft hos biltillverkare att vilja ställa om till elbilar, framtidens melodi. Man har sett hur Tesla och några till tjänat mycket pengar, men har dels inte riktigt uppmärksammat den långa listan med olönsamma elbilstillverkare, dels haft en oförmåga att se de egna begränsningarna i att få till stånd en lönsam modell för elbilar. Här sker också ett intressant skifte i lönsamhet. Ford har separerat sin elbilsdivision. Lägg därtill att elbilarna gör enorma förluster – nyligen rapporterades om 600 000 per såld elbil (700 miljoner dollar på 12 000 sålda elbilar på ett kvartal) – samtidigt som de är trögsålda som både nya och begagnade.

Hertz har nyligen annonserat att de dragit ned på omställningstakten eftersom operating costs har blivit höga i kölvattnet av sänkta priser på nya elbilar, primärt Tesla. Detta slår mycket hårdare när innehavstiderna är kortare. Lösningen kan vara att OEM tar en större del av restvärdesrisken – OEM kommer behöva hyrbilsföretagen för att få ut fordon, särskilt på nuvarande marknad.



USD 49 995 – 7 000 i bonus och därtill rabatt på lagerbilar. Ändå lossnar det inte riktigt. En bensindriven börjar på 33 835 (V6, 290 hk). Ingen diesel. I landet där man betalar bensinen cash för att man får en marginell rabatt, och kanske sin 14-dagarslön cash, är det en stor skillnad.



Kommer 2025 års helelektriska Escalade verkligen bli en hit – eller kommer den floppa? Den kommer kosta USD 130 000 och ha inte mindre än 200 kWh batterikapacitet, den förväntas rulla 450 miles – 724 km – på 24-tummarna. Låt oss gissa att den blir en aning försenad...?

Även på tunga sidan går det trögt. Det handlar om osäkerhet kring elkostnader, kring de politiska stödsystemen för att stötta transformationen och sedan kring laddinfrastrukturen. Scania har satsat miljardbelopp på en omställning till ellastbilar och bland annat byggt en batterifabrik i Södertälje.

Den uteblivna försäljningen av elfordon har gett det annars lönsamma företaget ekonomiska problem.

Läs mer:

<https://www.autorentalnews.com/10209642/hertz-adjusts-ev-plans-amid-unforseen-challenges>

<https://www.dagensps.se/motor/ford-forlorar-600-000-kronor-pa-varje-elbil/>

https://www.chargedfleet.com/10203845/cadillac-unveils-2025-cadillac-escalade-ig?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=20230816_1696:64dc526ab473c711470befec:ot_NL-CF-eNews-Wednesday-20230816&omid=1130425755&cid=636c22f6fb9aa1bb2d0dd0a1

<https://www.mestmotor.se/automotorsport/artiklar/nyheter/20231108/scania-hotat-saljer-for-fa-ellastbilar/?fbclid=IwAR0IDuyG2fJTp5HyjRRrmkZB4PNuSNQAFVQx3UdDakM4ruiSDigYVkmUPVo>

<https://www.mestmotor.se/automotorsport/artiklar/nyheter/20231108/scania-hotat-saljer-for-fa-ellastbilar/?fbclid=IwAR0IDuyG2fJTp5HyjRRrmkZB4PNuSNQAFVQx3UdDakM4ruiSDigYVkmUPVo>

https://www.chargedfleet.com/10209642/hertz-adjusts-ev-plans-amid-unforseen-challenges?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=20231108_1696:654abeb0d0b0a0ad270a982f:ot_NL-CF-eNews-Wednesday-20231108&omid=1130425755&cid=636c22f6fb9aa1bb2d0dd0a1

Dubbel- eller trippelsmäll: Andrahandsvärden på väg ner

Precis som de under 40 aldrig upplevt en lågkonjunktur utan bara låg inflation, låga räntor och höga reallöneökningar (fram till 2022) har de som funnits i bilhandeln – eller kanske branschen generellt – de senaste tio eller 15 åren aldrig upplevt sjunkande andrahandsvärden, restvärdesrisker med ett negativt utfall och höga finansieringskostnader. Man är van vid att värdet på bilar i lager står sig bra, att finansiera dem är billigt, att vänta på rätt köpare bekvämt.

Särskilt trögt går det för elbilar. Begagnade Ford E-Mach, Kia EV6, VW ID3 och ID4 m fl finns i 5-10 gånger så stora volymer som vad som är normalt givet hur många som såldes nya.

Men det är nya tider nu. Det mesta är svårsålt, lager behöver finansieras, likaså köp, att vänta på rätt köpare är bekvämt.

Volvo XC40
D4 AWD 190hk, R-Design Fems RIK 2017 Drag VDC
2019 · 7 607 MIL · DIESEL · AUTOMAT

Förbehållning Kvdbil Certified

Fast pris

Fast pris (inkl. moms)	354 800 kr 362 000 kr
Med bilen från	4 705 kr / mån
Pris i bilhandeln	395 000 kr

Till reservera bilen

Kvdbils samlade omdöme

"Volvo XC40 med stark dieselmotor på 190hk och automatväxla. VÄLUTRUSTAD med bland annat Loungepaket, Teknik Pro, Bränsleutvinnare, baklucka, GPS, bakåtkamera och öppningsbart passagerarsäte."

Kontakt

Fem år gammal, välutrustad XC40. Vad blir ägandekostnaden? Säkert ganska nära privatleasing av en ny – kanske högre.

Det finns ingen annan rimlig möjlighet än att restvärden sänks. Utvecklingen mot dyrare nya fordon är även den tvetydig. Om det nu är så att europeiska tillverkare höjer priserna, åtminstone de officiella, dvs. inte leasingpriserna, medan nya aktörer från Kina m fl länder erbjuder låga priser, ja, då går ju omställningen ännu snabbare.

Läs mer:

https://www.chargedfleet.com/10202358/used-electric-vehicle-prices-tip-into-a-freefall-but-that-could-benefit-fleets?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=20230719_1696:64b7696555_1982a5410a6912:ot_NL-CF-Wednesday-20230719&omid=1130425755&cid=636c22f6fb9aa1bb2d0dd0a1

Kvinnor oroliga för elbilskörning och -laddning

I och med den senaste tidens kanske inte minskade, men inte så snabbt ökande som förväntat, intresse för elbilar, som rapporterats såväl i medier som från biluthyrare, kommer det en hel del studier om olika aspekter kring omställningströghet.

En färsk studie från Nordamerika visar att kvinnor upplever otrygghet vid laddstationerna. Problemet är kanske inte oväntat större i USA än i Kanada, där 30% av kvinnor känner otrygghet och nästan 50% menar att god tillgång till trygga, väl upplysta laddstationer längs allfarvägarna bidrar till nästa bil blir en elbil. 20% menar att tryggheten helt kan avgöra beslutet.

I USA är det 43% som känner otrygghet.

Trenden mot att vilja ha elbil är tydlig: 53% (USA) och 55% (Kanada) av dem under 34 vill gärna ha en elbil, en betydligt högre siffra än för yngre. Samtidigt är hälften av elbilsägarna över 55 år, i USA är hela 53,6% över 55 år. Detta kommer säkerligen att ändras i och med att fossilbilar blir dyrare att tillverka (tuffare avgasreningskrav, i förlängningen också mindre serier) medan elbilar blir billigare att tillverka, och beskattas mildare.

Trygghet vid laddstationer är en av många effekter, oron är nog mindre i Sverige och laddstationerna ligger ofta på ganska trygga platser. Det gäller längs allfarvägarna, men inte överallt. Vintergatan i Motala är den laddstationstätaste i staden, men kanske inte det trevligaste stället att spendera en sen november natt på i väntan på att de långsamma 50kW-laddarna ska fylla elbilen med kraft.

Läs mer:

https://www.chargedfleet.com/10209533/study-reveals-safety-concerns-may-be-hindering-ev-adoption-by-women?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=20231108_1696:654abeb0d0b0a0ad270a982f:ot_NL-CF-eNews-Wednesday-20231108&omid=1130425755&cid=636c22f6fb9aa1bb2d0dd0a1

Däckkostnader för elbilar

En annan aspekt av elektrifieringen och operating costs är att det här och där rapporteras om kraftigt ökade däckkostnader för elbilar, särskilt tvåhjulsdrevna, med så korta livslängder som 1 000-1 500 mil. Med stora hjul, mycket vridmoment och lätttrullande däck som har litet mönsterdjup som nya – ofta under 7 mm och ibland under 6 mm (sommardäck) blir däckkostnaderna mycket höga.



Vi hittade **1** sommardäck som är rekommenderade för din **Volvo XC60 II**
Baserat på däckdimensionen som din bil har registrerats med (255/40 R21)

Filtrera

Sortera Relevans

Continental®
ECOCONT6
255/40 R21 102V VOL
6 583 kr
Visa däck

Samtidigt har Vi Bilägare nyligen rapporterat att deras elbilar inte alls sliter mycket däck. Man undrar dock hur de räknar och hur de kör när de för flertalet elbilar kommer fram till att däcken håller över 10 000 mil – ja, ibland närapå det dubbla på den icke-drivande hjulaxeln.



Vi Bilägares bakhjulsdrivna Ioniq 5 är skodd med 19 tumsdäck från Michelin, med 6,7 mm som nya. De beräknas hålla 18 726 mil fram och 7 177 mil bak. Är det så att testbilarna körs ungefär som de läsare som skriver insändare till tidningen?

Körstilen har alltid haft stor påverkan på hur länge däck håller. Kanske ser vi nu en kombination av fler bilegenskaper avhängiga däcken och en ännu större påverkan på utfallet av körstilen, givet däckens konstruktion.

Hur ser det ut i medlemmarnas flottor? Märks ökat däckslitage eller är innehavstid och körsträcka så korta att det sällan innebär problem?

Läs mer:

<https://www.vibilagare.se/reportage/elbilsdacken-slut-efter-bara-1-800-mil>

<https://www.vibilagare.se/nyheter/dackslitage-elbilar-siffror-och-testdata-16-bilar>

Debattartikel om stadsplanering integrerar bildelning

I oktober publicerades en artikel i Altinget, f.d. Riksdag & Departement, en kanal som många politiker följer och som är central för politisk debatt. Artikeln är skriven av Anders Parment samt Göran Reierstam, arkitekt med fokus på stadsutveckling.

De menar i artikeln att idealiseringar av mobilitetsbehov ligger till grund för bildelningskrav vid nybyggnation. Därmed missar samhället möjligheter att använda marknadskrafter för att skapa klimatomställning och medborgarnytta. Miljöriktiga färdmedel bör användas när det går, men alla resor kan inte företas med kollektivtrafik, appstyrd mikromobilitet eller cykel. Men delar av dagens politik varken fångar individuella mobilitetsbehov eller bidrar smart till klimatomställning. Många kommuner tvingar arkitekter och byggherrar att i exploateringsavtal bygga bostäder där bildelning måste erbjudas. Det är inte tillåtet att subventionera bildelning men inte biluthyrning. Detta sker i flera EU-länder. Konkurrensverket har utrett frågan och är tydlig: "In most affected markets, there is no level playing field yet between the established incumbents and the new sharing platform entrants. This calls for urgent action on the side of policy-makers to foster innovation in the sharing

economy while enabling fair competition.” Att subventionera dåligt utnyttjad bildelning är politisk klåfingrighet och dålig resursanvändning. Studier visar att boende som avstår egen bil ofta väljer kollektivtrafik, cykel, appstyrd taxi eller elsparkcykel, och att subventioner ger färre som åker kollektivt samt kan konkurrera ut biluthyrning och taxi. I Tyresö byggs nu 171+207 lägenheter i Bollmorabacken. Kommunen har ställt krav på reducerad parkeringskvot med 3+4 delningsbilar i garaget. Grundavgift måste enligt avtalet ingå. Alla boende får betala, oavsett om de saknar körkort, använder bildelning eller kör egen bil. 20 meter bort finns en biluthyrningsstation. Nu funderar byggherren på om delningsbilarna helt enkelt kan stå där. Istället för lösningar, som genom marknadskrafter erbjuder bra användarvillkor och ett rikt utbud med miljöriktiga fordon, utan subventioner, påtvingas en lösning som fördröjer byggprojekt och ökar boendekostnaden. Dessutom får bildelaren monopol.

Just i samband med nybyggnation borde biluthyrare vara mer aktiva?

Läs mer:

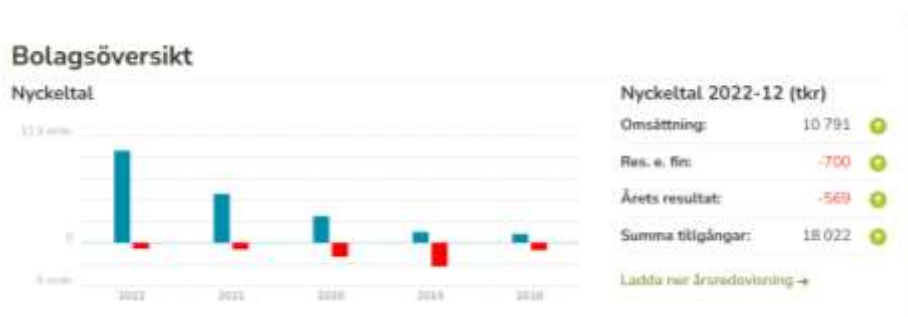
<https://www.altinget.se/bo/artikel/verklighetsfranvand-politik-gor-boende-dyrare-och-fordrojer-omstallningen>

Elbilspool tecknar nytt ramavtal med fastighetsjätte

Malmöbaserade ”elfordonspoolen” – som de kallar sig själva – Ourgreencar fortsätter att presentera ramavtal med stora fastighetsutvecklare – nu med JM. Ramavtalet sträcker sig över tre år och innebär att Ourgreencar blir förstavalet om det ska disponeras ut bilpooler till de boende i JM:s fastigheter. I samband med detta har också parterna ingått avtal för ett större bostadsprojekt i Täby.

Sedan tidigare har Ourgreencar ramavtal med bland andra Heimstaden, Riksbyggen, Bonava, Studenbostäder och HSB. Det innebär att för allt som byggs av dessa byggherrar, där bilpool planeras och/eller krävs tar Ourgreencar kakan.

Att Ourgreencar menar att den största flaskhalsen har varit tillgången på elbilar indikerar att de inte är så bra på sourcing. Idag har företaget ca 300 bilar på 40 orter, så volymerna är små. Det gäller även omsättningen. Man kan tro när man läser rubriker och texter i medier att de omsätter en miljard och finns överallt. Omsättningsprognosen för 2023 är 20 miljoner, mot 10,8 ifjol.



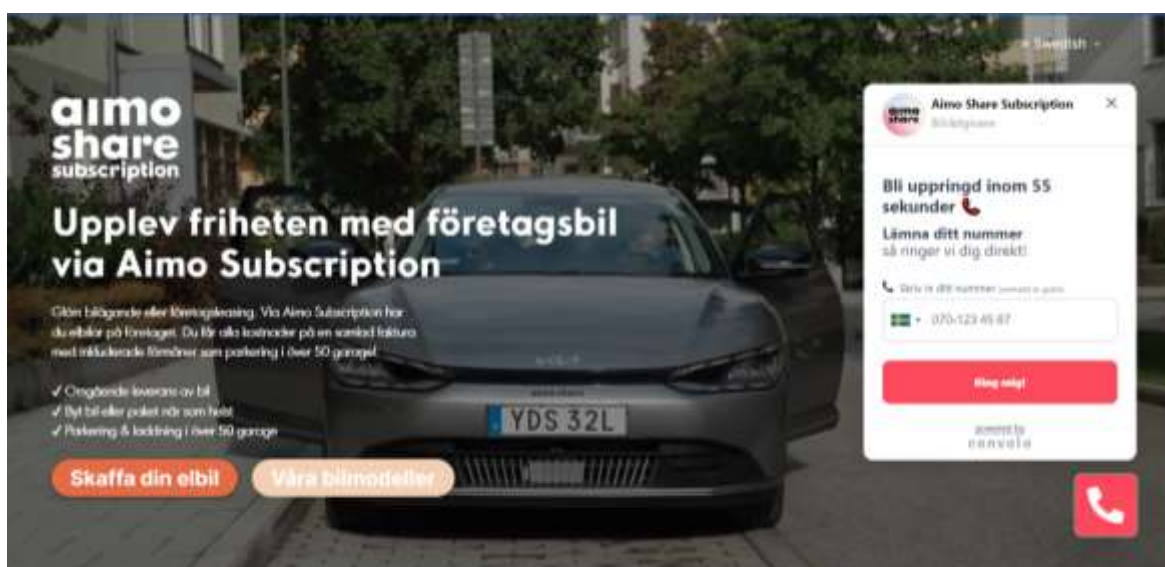
Här finns det flera saker man kan fundera över. Hur får ett litet företag så mycket medieuppmärksamhet? Kollar journalisterna hur det är med lönsamheten? Det händer regelbundet att stora och resursstarka tidningar och nyhetsredaktioner slarvar med faktakontroll. Hur kan ramavtalet med flertalet av landets namnkunniga fastighetsutvecklare och byggherrar resultera i så få transaktioner? Och: Hur kan biluthyrningsföretagen komma in på denna marknad?

Läs mer:

<https://www.di.se/nyheter/elbilspoolen-tecknar-nytt-ramavtal-med-fastighetsjatte/>

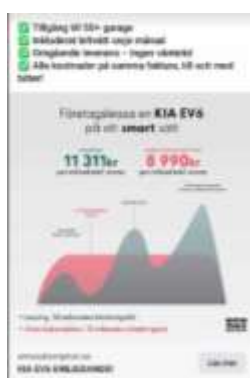
Smart lösning från Aimo

Aimo Share subscription är en ny tjänst som innebär att Aimo utmanar företags- och tjänstebilsmarknaden. Konkurrenskraftigt pris där parkering i anvisade garage (samma som för Aimos delningstjänster) ingår. Detta passar såklart endast i Stockholm men är ett mycket intressant alternativ för exempelvis ett fastighetsbolag, som nyligen gjorde sig av med alla tjänstebilar och har fem bilar "på kontoret" – så tar sig medarbetarna dit med kollektivtrafik, cykel etc. Ingen lär köra egen bil dit, parkering kostar 4-8 000 kr+moms per månad i centrala Stockholm. Det är just detta som är en intressant målgrupp i första skedet. Med allt på en faktura avlastas företagets administration, en företags-/tjänstebilansvarig kanske inte behövs längre.



The image shows a promotional advertisement for Aimo Share Subscription. On the left, a grey Volvo car is parked on a city street. The text on the left side of the ad reads: "aimo share subscription", "Upplev friheten med företagsbil via Aimo Subscription", "Gå till bilägande eller företagsleasing. Via Aimo Subscription har du bilar på företaget. Du får alla kostnader på en samlad faktura med inkluderade förmåner som parkering i över 50 garage.", and a list of benefits: "✓ Önskad bil levereras av bil", "✓ Byt bil eller paket när som helst", "✓ Parkering & lockering i över 50 garage". Below this are two buttons: "Skaffa din elbil" and "Våra bilmodeller". On the right, a mobile app interface is shown with the text: "Bli uppringd inom 55 sekunder", "Lämna ditt nummer så ringer vi dig direkt!", a phone number "070-123 45 67", and a red "Ring nu!" button. The app also shows "Aimo Share Subscription" and "Bilägare".

Att bli uppringd inom just 55 sekunder är bra – förvänta dig sedan en enkät om vad du tyckte om svarstiden med en mängd följdfrågor.



All-inclusive och allt på en faktura – företag som använder denna lösning får en enkel företags- och tjänstebilsadministration.

I förlängningen kan man tänka sig många lösningar, till exempel att en medarbetare – Vincent – med villa, vovve, Volvo, vinkyl, vespa och vinylskivor har en privatbil och en tjänstebil, som tillhandahålls av Aimo eller motsvarande lösning hos någon annan. Men på sommaren, 15 juni-15 aug, lämnar Vincent tjänstebilen i (Aimo-)garaget och slipper förmånsvärde två månader. Det räcker med

privatbilen på sommaren. Operatören hyr ut den till Viveka och Valter, som bor i stan och får tillgång till bil under hela sommarledigheten, de betalar 3 700 kr/vecka inkl. parkering.

Här kan mycket väl marknadskrafter driva fram smarta lösningar som tvingar med övriga aktörer på ökad och smartare delning. Troligen är Aimo bättre på att administrera sådana lösningar än Skövdebostäder.

Läs mer:

https://www.aimosubscription.se/?fbclid=IwAR19nU7prces0MwA91Qj_8sG9NVfaGhnq07r7O5qxVG B4FPcMyE50851v7k

Snart kan alla dela – inte bara bildelare

Zubie Direct Connect har kommit med fler lösningar som går ett steg längre än tidigare lösningar. Det handlar om telematik som dels ger bra överblick för Fleet Management, dels, och nog viktigast, gör det möjligt att upplåta delningsbilar nyckellöst, även om det inte finns någon utrustning i bilen. Med andra ord är dyr telematikutrustning som ansluts via OBDII-uttaget ett minne blott med denna lösning.

Det här är i sin linda men kan påverka P2P-delning (som GoMore och SnappCar) mer än kommersiell biluthyrning och bildelning – med andra ord minskar konkurrensfördelen, trots en teknologisk landvinning som gynnar branschen. Så det som underlättar för biluthyrningsföretagen, underlättar också för substitutprodukter.

Å andra sidan talar flera saker i vår tidsanda för att vi hellre hyr ett fordon av en kommersiell aktör, än av en annan P2P. GoMores lösning är någonstans mittemellan.

Dessutom förbereds allt fler nya bilar, åtminstone i vissa segment, för att kunna delas. Det troligen tydligaste exemplet är Dacia Spring.

Det här är ingen utveckling som går dramatiskt snabbt och den påverkar inte heller biluthyrningsföretag i nuläget, men det är viktigt att hålla koll på den, eftersom den kan effektivisera både branschens egna och substitutprodukternas affärsmodeller.

Läs mer:

<https://zubie.com/zubie-rental-connect/>

<https://smartcar.com/blog/zubie/>

<https://www.geotab.com/de/blog/benefits-oem-rental-leasing/>

Hyra av Hyre

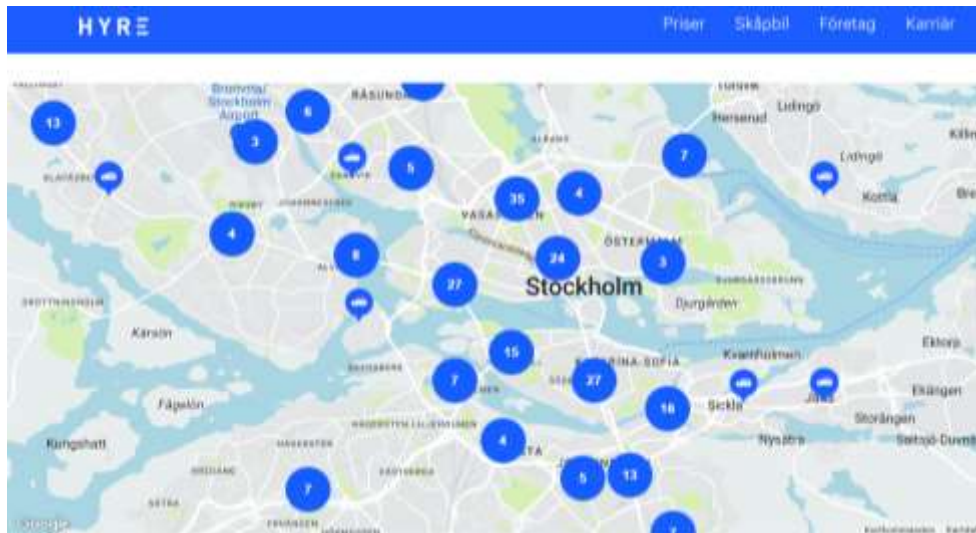
De nya aktörerna på marknaden har ett enklare kundgränssnitt, vilket ger en tydlig fördel hos urbana appvana mobilitetsanvändare, särskilt de yngre. De här aktörerna har ganska små flottor och dessutom i allmänhet en eller två typer av fordon. Bland de större finns Hyre med ca 300 bilar och Aimo Share med ca 400.

Trots allt växer de och ju mer digital världen blir, desto mer påfallande kan skillnaden i användargränssnitt vara för en urban, köpstark grupp mobilitetsanvändare som har bra koll på

kostnaderna med eget bilnehav och andra mobilitetsalternativ, och aktivt väljer bildelningslösningar.

Just Hyre är intressant, för de har löst det hela med en mängd olika fordon och en gemensam Telematiklösning. Till och med VW Passat, utgående modell, finns med i flottan.

Även om flottorna är en bråkdel av vad t ex Hertz, Europcar och AVIS har får man som kund, åtminstone i Stockholmsområdet, intrycket av att tillgängligheten är hög. Sådär kan det se ut:



Zooma in och hitta en hyre att hyra nära där du är.

Slutkört – självkörande bussar läggs ned

2018 kom den äntligen, den första självkörande bussen som ifjol utvidgades med anropsstyrning. Då lät det såhär:

”Efter drygt 15 000 genomförda resor är det dags att ta nästa steg i utvecklingen. Nu beställer du bussen när och dit du vill resa, istället för att anpassa dig till tidtabeller och hållplatser. Bussarna är eldrivna och tysta och kan köra längre in i bostadsområden än vad en vanlig buss kan, utan att störa. Visionen är att du på sikt ska kunna beställa en buss som hämtar dig utanför dörren och kör dig till pendeltåget, affären eller vännerna några kvarter bort. Nu tar vi ett stort steg närmare den visionen.

Istället för att gå och ställa dig vid en hållplats och kliva på bussen enligt en tidtabell så beställer du bussen via appen Res i Barkarby. I beställningen väljer du vilka adresser du vill resa mellan och appen kommer då att visa vilka på- och avstigningsplatser som ligger närmast adresserna. Från start finns det cirka 30 på- och avstigningsplatser i Barkarbystaden och den närmsta ligger som mest ett par minuter ifrån adressen du angett. Påstignings- och avstigningsplatserna förekommer bara i appen och kommer successivt att bli fler och täcka ett större område.”

Nu är projektet nedlagt. Höga kostnader och låg efterfrågan – och det är nog klokt, skattefinansierad verksamhet bör ju använda resurserna där de gör mest nytta.



Den här snygga bussen är numera Schnee von gestern.

Läs mer:

<https://barkarby.se/utkast-barkarbys-egen-buss-kor-on-demand/>

<https://www.dagensps.se/motor/slutkort-sjalvkorande-bussar-laggs-ned/>

Regeringens klimatpolitiska kurs

Drivkraft Sverige höll ett seminarium den 25 oktober baserat på John Hasslers (professor i makroekonomi med inriktning mot klimatförändringar, Stockholms universitet) utredning om klimatpolitik. Under seminariet diskuterades 46 förslag för klimatomställningen i ljuset av Fit-For-55, EU:s klimatlag som fastställer att EU:s utsläpp ska minska med minst 55 procent till år 2030 och i nästa steg att EU ska uppnå klimatneutralitet senast år 2050.

Seminariet inleds med klimatforskningens ABC:

- A. Global CO₂-neutralitet krävs för att hejda klimatförändringarna (utsläpp ackumuleras). Metanutsläppen måste stabiliseras.
- B. Ju mer CO₂ världen hunnit släppa ut när neutralitet nåtts, desto högre blir temperaturen under mycket lång tid.

Enorm osäkerhet och komplexitet gör det omöjligt att beräkna optimal politik, där kostnadsnyttoanalysen (cost-benefit-analysis) är ett viktigt instrument. Vänta och se kan också avfärdas, en del är inne på att ge upp, men det är oansvarigt.

En ordnad omställning till klimatneutralitet på 25-30 år är rimlig och förenlig med fortsatt god tillväxt. Det är vad EU nu genomför med fit-for-55-paketet.

Fit-for-55 bygger på:

- Tvingande regler fasar ut koldioxidutsläppen i snabb takt i hela EU (utsläppshandel och förbud för fossildrivna bilar).
- Hårda gränser för utsläpp över all framtid – i linje med Parisavtalet. *Här har Hassler ändrat sig – han har tidigare förespråkat koldioxidskatt, nu är han för utsläppsätter.*
- Sverige bör utgå från att verka för att reglerna blir kvar.
- Det fossila fasas ut men vi i Sverige måste ansvara för att ett nytt klimatneutralt samhälle ersätter det gamla.
- En utmaning – men inte oöverstiglig.

Fit-for-55 jämfört med svenska klimatmål:

- EU:s regler ställer hårda krav på Sverige till 2030. Här gäller samma ambitionsnivå för nettoutsläpp 2030 som i det svenska målet.
- Men, menar Hassler, det är en annorlunda och bättre målstruktur i EU:s regler:
 - Tak sätts för samlade utsläpp över tid – en utsläppsbudget
 - Krav sätts för upptag av kol i skog och mark
 - Får inte kompensera utsläpp med finansierad utsläppsminskning utanför EU

Svenska klimatmål bör rimma med EU:s (inga radikala ändringar behövs) och ny politik som begränsar utsläppen krävs. Men det räcker inte – en sammanhållen strategi för samhällsomvandlingen behövs.

Tre viktiga politikområden:

- Utsläppsmål och regler som direkt begränsar nettoutsläppen
- Politik som underlättar den strukturomvandling som drivs fram (industripolitik, regionalpolitik, fördelningspolitik, skolpolitik – det är politik som underlättar strukturomvandlingen – och det är också klimatpolitik för funkar inte de områdena fungerar inte helheten
- Komplementära politikområden – allt är klimatpolitik

Vi måste säkerställa att alla har tillgång till mobilitet, även när det är fossilfritt, även på landsbygden.

Sveriges klimatstrategi – 46 förslag

Förslaget är indelat i tre politikområden.

Politikområde 1 – mål och styrsystem för utsläpp.

- Utforma samlat program för att nå kraven i EU:s nya klimatlagstiftning.
- Inför svenskt brett utsläppshandelssystem för ESR-sektorn.
- Omarbeta etappmålet för 2030 till EU:s regelverk utan att sänka ambitionsnivån.
- Skärp transportsektorn, skarpare fokus på elektrifiering.

Politikområde 2 – politik för svensk strukturomvandling.

- Utarbeta en övergripande plan för strukturomvandlingen.
- Stärk rätten till kompensation eller inlösen när vindkraft byggs.
- Inför kommunal vindkraftsskatt eller en ersättning vid statsbudgeten
- Sänk elskatten – det påskyndar elektrifiering.
- Inför en klimatbonus för alla hushåll.

Politikområde 3 – påverka resten av världen.

I en efterföljande panel förs debatt kring följande punkter (viss analys tillförd):

- Det behövs fler elproducenter.
- Gasbranschen vill bidra till omställningen. Även gas bidrar till omställning inom transportsektorn.
- Laddinfrastrukturen byggs snabbt ut, enligt Anders Norén
- Vi behöver styrmedel inom de områden där vi inte har några idag, såsom jordbruk.
- Det är en fördel om vi kan vara föregångare här, och kan ge Sverige en innovations- och konkurrensfördel.
- Gällande koldioxid behöver ett utsläppshandelssystem införas, där behövs inte stora utredningar, här kopierar man egentligen det som heter ETS 2, det kan vara på plats till 2025.
- Blir det inte kladdigt att ha ett system i EU och ett i Sverige? Nej, det behöver inte vara så komplicerat.
- Efter 2030 kan det komma ett utsläppshandelssystem ovanpå ETS2, det innebär högre drivmedelspriser.
- Vi vill inte ha en skatt, vi vill på billigast sätt nå utsläppsmålen.

Hassler avrundar:

- Jag är absolut inte emot biobränslen, men jag menar att klimatnyttan uppstår i och med att man tar hand om sånt som man inte annars tagit hand om utan som hamnat i atmosfären.
- Vi bör ha priser som är så träffsäkra som möjligt, och producera biodrivmedel. Det är inte fel att vi producerar biobränsle och exporterar också. Men vi måste nå ESR-kraven. Det är ganska enkelt, genom att se till att det blir tillräckligt dyrt att använda fossila bränslen.
- Från drivmedelsbranschens perspektiv inte så mycket långsiktighet i det här dragspelandet, men det går utmärkt att få avsättning för biobränsle i det korta och långa loppet.
- Det viktigaste är på politikområde 2. Om man skulle hålla kvar vid reduktionsplikten och ändå lyckas med politikområde 2, då är det ändå ett bra utfall.
- *Regeringsunderlaget kommer omdefiniera målet i enlighet med Hasslers förslag.*

Avslutande fråga till Hassler: Var det någon gång när du skrev rapporten, där du kände: Det här har jag inte tänkt på. Eller var allt som du föreställt dig?

Jo, en grej och det var jordbrukssektorn där Arla kom upp till mig och berättade att de redan infört det som jag föreslår, nämligen ett poängsystem där man ser i vilken mån olika produkter och metoder bidrar till klimatneutral produktion. Bönderna får poäng, och alla faktorerna kan bönderna styra själva. Bönderna får betalt efter ett poängsystem. Jag trodde det skulle vara svårt i praktiken. Det har de redan infört i sju länder, samma system.

Läs mer:

[Svårt få gehör för nytänkande kring mobilitet?](#)

Det postas många förslag, utredningar och inlägg här och där. Vissa bygger på tendentiösa underlag och får massor uppmärksamhet. Andra bygger på omfattande studier och får inte alls den uppmärksamhet de förtjänar.

Det är i grunden en intressant idé att en kommun reducerar antalet tjänstebilar och vid kapacitetstoppar använder andra färdssätt som taxi och hyrbilar. Men detta är föda spritt – kanske för att Taxiförbundet står bakom och inte något trendigt mobilitetsföretag?

 **Fredrik Holm** • 1.
Senior miljörådgivare, luttrad optimist, Skribent, moderator, utredare och analy...
2 Wochen • 

Dags för slutredovisning av förstudien Tjänsteskjuts med den bredaste hållbarhetsansats jag varit med om. Här väl sammanfattad på elva rader och vill du veta mer skickar jag gärna över rapporten!

[Übersetzung anzeigen](#)



Tjänsteskjuts ger bättre kommunal ekonomi
taxiidag.se • Lesedauer: 1 Min.

 Gefällt mir  Kommentar  Teilen  Senden

Det är en bedrift att lyckas få noll likes på två veckor – det är ändå en intressant utredning.

Läs mer:

<https://www.taxiforbundet.se/tjansteskjuts/>

Bidelare lobbar – var står Biluthyrarna?

Efter att ha deltagit i några mobilitetsråd samt ha läst debattartiklar här och där, och nu och då, är det uppenbart att bildelarna har en ganska stark position i debatten genom att lobba.

Viktiga argument är:

- Det är ofta billigare än att äga egen bil
- Förutsättningarna för bildelning betydligt sämre i Sverige än i våra grannländer. Oslo och Köpenhamn tilldelar gatuparkering till bildelning. Tjänsten synliggörs därmed och användandet blir smidigare
- En bildelningsbil ersätter 10–15 privata personbilar
- De ytor som idag används för stillastående bilar hade enkelt kunnat användas till annat
- En bildelningsbil frigör en yta lika stor som två badmintonplaner.
- Flera bildelningstjänster lämnar den svenska marknaden eller går i konkurs

- Ett stort problem är att politikerna inte ger bildelning rätt förutsättningar för att lyckas
- Kommuner som vill underlätta för bildelning är bakbundna av en lagstiftning som inte är updated
- Regeringen bör tillsammans med bildelningsbranschen fastställa en officiell definition av bildelning
- Kommuner bör få använda parkeringsavgifter för att motivera överflyttning till delade fordon och styra bildelningstjänsterna till de områden man önskar
- Kommunerna bör få möjlighet att öka tillgängligheten till bildelning genom detaljplaner och markanvisning i samband med bygglov (så kallade p-tal)
- Momsen bör sänkas till 6 procent för att harmonisera med kollektivtrafik, taxi och andra delade transporter
- Det bör bli skattemässigt minst lika förmånligt att använda bildelning som tjänstebil
- Fordon som nyttjas av offentlig sektor på kontors-/arbetstid bör kunna användas av privatpersoner på kvällar och helger, lämpligen genom att en kommersiell delningsaktör driftar alltsammans.

Hur förhåller sig Biluthyrarna till de här frågorna?

- Ska vi jobba proaktivt eller avvakta skarpt läge för ev. subventioner? Eller snarare i vilken utsträckning de båda bör kombineras?
- Kostnaderna för att äga bil i städer ökar både pga. parkeringsavgifter och trängselskatter, och pga. högre bilpriser och finansieringskostnader – det talar för en långsam men säker omställning mot delning över tiden. Dessutom pågår urbaniseringen för fullt runt om i världen.
- Hur kan vi påpeka olika typer av avsteg från level playing field utan att bidra till en polarisering – och hur kan vi få politiker och andra beslutsfattare att tycka att det är självklart att bildelning och biluthyrning i grunden är samma sak och omfattas av samma regelverk?

Läs mer:

<https://www.di.se/debatt/debatt-politikerna-haller-nyckeln-till-en-smartare-delad-bilism/>