

# DELA BIL.

En handbok för bildelning  
på mindre orter



mötesplats steneby

## DELA BIL.

En handbok för bildelning på mindre orter.

Utgivare: Mötesplats Steneby 2022

Manus, research och produktion:

Vera Telemo, Michael Koucky, Fredrik Holm,  
Robert Curran, Biba Sehovic Jelusic and Anna Zajc

Redigering: Fredrik Holm

Form: Biba Sehovic Jelusic

Samverkansgrupp:

Lars Henrik Enlöf, Stenebyskolan

Peter Magnusson, Bengtsfors kommun

Mikael Terning, egenföretagare och lokal biluthyrare

Jörden Andrén, Andrén Motor

Jakob Hammarbäck, MoveAbout

Handboken har tagits fram inom ramen för projektet  
"Bilpool i Dals Långed" som finansierats av Vinnova.

**VINNOVA**

# INNEHÅLL

- 2\_ Dela på bilen - varför det? Och hur?
- 3\_ Hur en bil egentligen används
- 4\_ Vad en bil egentligen kostar
- 8\_ Några affärsmodeller för delad bil
- 14\_ Hur man tar betalt för en delad bil
- 19\_ Skapa delaktighet och engagemang i bildelningen
- 22\_ Exemplet: Bilpool i Dals Långed - är det möjligt?
- 28\_ Värt att tänka på om du vill starta bildelning

## DELA PÅ BILEN – VARFÖR DET? OCH HUR?

Tycker du att bensinen eller dieseln är dyr? Svider det i plånboken när du tankar? Vi tror dig. Prishöjningarna under våren 2022 har alla bilister märkt av.

Därför kan det verka konstigt att drivmedlen sällan är det som kostar mest med en bil. Värdeminskning, service, reparationer, försäkringar och skatter är i regel större poster, särskilt för nya bilar. Bara värdeminskningen kan kosta dig flera tusenlappar varje månad, vare sig du använder bilen mycket eller lite.

Går det att komma billigare undan om man är fler som delar på de fasta kostnaderna, och därmed fler som delar på bilen? Eftersom en bil i genomsnitt står still 23 timmar per dygn borde det kunna fungera. I alla fall för den som inte behöver bilen varje dag och långa sträckor.

Men det kräver förstås ett annat sätt att tänka och planera. Kan jag vara utan bilen vissa tider och ha tillgång till den på bestämda, bokade tider? Är bilen min egen, privata zon som jag vill ha för mig själv, eller ett färdmedel som tar mig från A till B?

I större städer finns det ofta goda möjligheter att leva utan egen bil och klara sina transportbehov med allt från kollektivtrafik till hyrbilar och taxi. Här blir också bildelning vanligare, med affärsmodeller som är anpassade till stadsvillkoren.

På mindre orter och i landsbygder är bildelning desto mer ovanligt. Behoven av bil är ju helt annorlunda, men kanske också vanan att åka bil från dörr till dörr?

Skulle det vara möjligt med bildelning även i mindre samhällen? Vilka förutsättningar måste finnas? Vilken affärsmodell skulle kunna passa? Hur skapar man intresse och engagemang för bildelning? Det är några av de frågor vi ställt oss när vi samarbetat med invånare, företag och organisationer i den dalsländska orten Dals Långed med cirka 1 300 invånare. Vi har både tittat på hur man skulle kunna bildela och frågat invånarna om de skulle vilja bildela, och i så fall hur. Kunna och vilja är som bekant inte alltid samma sak.

Med denna handbok vill vi hjälpa dig som funderar på bildelning i en mindre ort eller i landsbygder att reda ut begreppen och få fakta och siffror på bordet. Vi hoppas du får ett bättre underlag för ett beslut: Starta bildelning eller inte? Och i så fall hur?

## HUR EN BIL EGENTLIGEN ANVÄNDS

Alla bilar används på olika sätt. Här beskriver vi den bilanvändning som gäller för ett genomsnitt av bilar i Sverige. Vi beskriver också hur bilar används i genomsnitt i stora städer respektive på mindre orter och i landsbygder.

De flesta bilar används mindre än en timme om dagen. Resten av tiden står de parkerade. Åtminstone i teorin skulle de då kunna användas av andra än sin ägare.

Dessutom är de allra flesta bilresor korta: Ett grovt mått är att hälften av alla bilresor är kortare än fem kilometer. Kanske överraskar det att den genomsnittliga bilresan är ungefär lika lång på landsbygden som i staden. De flesta ärenden med bil utträttas på nära håll, oavsett var man bor.

Så långt likheterna. Ser man till den sammanlagda körsträckan blir skillnaderna mellan stad och land desto större. En landsbygdsbo kan köra uppemot tre gånger längre än en storstadsbo, när man räknar ihop ett helt år. Förklaringen är rätt enkel: Landsbygdsbon har ofta inga alternativ till bilen för att uträtta sina ärenden. Därför blir antalet bilresor mycket högre och den sammanlagda sträckan längre.

Bilnehavet - antalet bilar per tusen invånare - är mer än dubbelt så högt på landet än i stan. I storstaden klarar sig många hushåll helt utan bil. Andra har en bil och en del har två. På landsbygden är "andrabilen" mycket vanligare. Därmed har hushållet fasta kostnader för två bilar att betala, vilket ofta märks rejält i familjeekonomi.

Ibland har man inget val. Det behövs två bilar för att få vardagen att fungera. Men kanske går det, med lite samarbete och planering, att klara sig med en bil för det mesta, och en andra bil bara då och då. Då blir idén om en bil som delas med andra plötsligt intressant.

# VAD EN BIL EGENTLIGEN KOSTAR

**Det kostar att ha bil.** Det som oftast känns i plånboken – och som det mest pratas om – är priset för drivmedlen. Inte minst är de i fokus våren 2022, när vi skriver denna handbok. För den som behöver köra bil långa sträckor varje dag har det blivit dyrt, utan tvekan.

Kostnaderna för drivmedel märks mest, men är sällan de största. Vi lägger oftast mer pengar på värdeminskningen. Ju nyare bil, desto större värdeminskning. Därtill kommer service och reparationer, däck, försäkringar och skatter. Som privatbilist är det lätt att förtränga fakta och med en axelryckning säga att "bilen är ju ändå betald". För den som vill organisera bildelning duger inte den axelryckningen. Det gäller att ha koll på totalkostnaden.

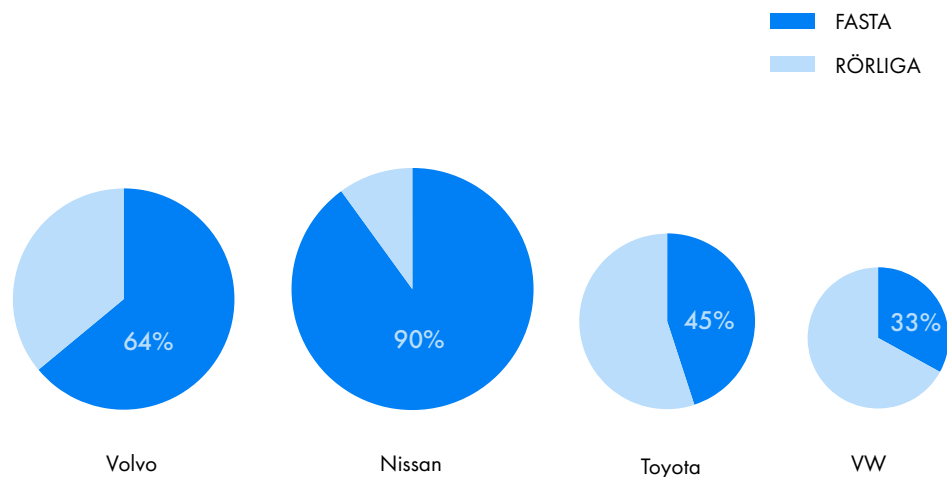
Tabellen till höger visar de ungefärliga kostnaderna för fyra "typfall" av bilar. De flesta uppgifterna kommer från Konsumentverkets bilkostnadskalkyl, men i några fall har vi justerat utifrån egna erfarenheter, bland annat från ideella bilkooperativ. Vi har också avrundat värdena eftersom de är just ungefärliga. Vi vill också betona att uppgifterna är från tiden innan priser för bränslen, el och bilar började rusa i höjden våren 2022. Likaså har andrahandsvärdena för elbilar höjts på senare tid; dels beroende på stor efterfrågan, dels på att batterier har visat sig hålla bättre än man tidigare räknat med.

Det första exemplet gäller en Volvo XC60 diesel, årsmodell 2022. Det andra gäller en Nissan Leaf, årsmodell 2022, elbil med 40 kWh batteri. Därefter kommer en Toyota Auris bensin, årsmodell 2019 och längst till höger en VW Polo bensin, årsmodell 20212.

Som synes gäller exemplen rätt vanliga bilmodeller men av lite olika ålder och med olika drivmedel. Däremot håller vi innehavstid och körsträckor lika för att göra jämförelsen enklare. Kostnaden för parkering har vi utelämnat eftersom den oftast är obefintlig i mindre orter och på landsbygd. I en storstad kan en p-plats kosta flera tusenlappar i månaden.

	1 - VOLVO	2 - NISSAN	3 - TOYOTA	4 - VW
<b>ANTAGANDEN</b>				
Pris (kr)	328 000	391 000	96 000	27 000
Innehavstid (år)	3	3	3	3
Körsträcka (mil/år)	1 500	1 500	1 500	1 500
<b>TROLIGA KOSTNADER, KR PER ÅR</b>				
Värdeminskning	37 000	74 000	14 000	4 000
Bränslekostnad	16 000	4 000	16 000	15 000
Försäkring	4 000	4 000	4 000	4 000
Reparationer och service	6 000	3 000	4 000	4 000
Däck	4 000	2 000	4 000	1 000
Skatt, besiktning m m	5 000	2 000	2 000	2 000
<b>SUMMERADE KOSTNADER</b>				
Kostnad per år (kr)	72 000	89 000	44 000	30 000
Kostnad per månad (kr)	6 000	7 400	3 700	2 500
Kostnad per mil (kr)	48	65	29	20

På nästa sida visar vi med diagram dels hur stora de totala kostnaderna är, dels hur de fasta och rörliga kostnaderna fördelar sig i de olika exemplen.



Som synes är det värdeminskningen som kostar mest när det gäller nyare bilar. Men även med en äldre bil är det svårt att komma ned till kostnader under 30 000 kr per år. Notera att även en tio år gammal bil har avsevärda kostnader för annat än drivmedel.

Hur stämmer räkneexemplen med verkligheten? Vi har tillgång till data från Karlstads bilkooperativ, som är en av landets äldsta och största ideella bilpooler. Där finns runt 90 medlemmar som i dagsläget delar på fyra biogasdrivna personbilar (Seat Leon respektive Ibiza) som gått mellan 3 000 och 14 000 mil. Två av bilarna är leasade medan två är inköpta i begagnat skick. De hade då rullat mellan 1 000 och 2 000 mil.

Snittkostnaden per bil och månad ligger här på cirka 7 000 kr, fördelat på 4 000 kr i fasta kostnader (värdeminskning, försäkring, skatt m m) och 3 000 kr i rörliga kostnader (drivmedel, service, däck m m. Momsen är inte medräknad – för en privatbilist skulle det göra ca 700 kr extra). Så ja, räkneexemplen stämmer rätt väl med verkligheten i Karlstad.

Dessutom körs bilarna i Karlstad närmare 3 000 mil om året, vilket är mer än de flesta privata bilar körs. De rörliga kostnaderna är därför högre än de är för de flesta privatägda bilar, även på landet.

Men kostnaderna slutar inte här. Det kostar också att sköta om en bil - köra till och från verkstad, byta däck, tvätta, städa... I Karlstads bilkooperativ sker nästan all service på verkstad, men många privatbilar fixar ju desto mer själva. Köper man tjänster får man betala för dem. Gör man jobbet själv får man sätta av egen tid i stället. Privatbilar gör det oavlönat, på tid som kunde användas till annat. När personal i företag och organisationer sköter om bilar kostar det arbetstid som ska betalas på ena eller andra sättet.

Delar man på bilarna fördelar sig de fasta kostnaderna och arbetskostnaderna på flera. Det blir rejält billigare för alla. Men det kommer också till kostnader, om än inte lika stora. Det behövs till exempel system för att kunna boka bilar, och för att varje användare ska betala rätt belopp.

Karlstads bilkooperativ lägger ungefär 400 kr per bil och månad på bokföringssystem och annan administration. Dess funktionärer får också ett symboliskt, halvideellt arvode som kostar kooperativet ungefär 800 kr per bil och månad.

Skulle timtaxan vara mer i nivå med rimliga löner skulle den kostnaden kanske vara den dubbla: Låt oss säga 1 500 kr per bil. Samtidigt, ska man komma ihåg, är det en kostnad som baseras på fyra bilar. En hel del av dessa kostnader är desamma, eller nästan desamma, oavsett hur många bilar man har i systemet.

För att summera: Räkna alltså med att en delad bil kostar runt 4 500 kr per månad, bara i fasta kostnader, om allt arbete sker ideellt. Lägg till lönekostnader och du hamnar på i storleksordningen 6 000 kr i månaden. Ju fler bilar du hanterar, desto mindre blir summan per bil.

Ovanpå dessa summor får du sedan lägga de rörliga kostnaderna som varierar med hur många mil bilen rullar. Det blir ofta några tusenlappar till: Mer om bilen drivs av bränslen, mindre om den går på el.

# NÅGRA AFFÄRS- MODELLER FÖR DELAD BIL

Dela bil kan man göra på många sätt. Allra enklast är naturligtvis att låna grannens bil och betala för bränslet. Så har nog de flesta av oss gjort någon gång. Men ska man göra det i större skala än så behöver man fundera på hur det ska gå till. Vilken affärsmodell passar bäst för att få bildelningen att både fungera och gå runt ekonomiskt? Som förra avsnittet visade räcker det inte att få betalt för drivmedel och slitage. Även de fasta kostnaderna måste täckas på något sätt.

I detta avsnitt presenterar vi några olika affärsmodeller för delad bil. De har alla redan använts på andra håll och har sina för- och nackdelar. Ingen av dem är en patentlösning utan just modeller; utgångspunkter för den lösning som passar på din ort.

## LÅNA ELLER DELA BIL MED GRANNEN

En typ av bildelning som är så vanlig att man lätt glömmer bort den. Är man god vän med grannen lånar man bilar av varandra när behovet uppstår. Ibland betalar man en ungefärlig summa för bränslet, men lika vanligt är säkert att man låter kostnaderna jämnas ut sig med tiden. En enkel och smidig lösning för stunden, men knappast något som fungerar i större skala eller över längre tid.

## PEER-TO-PEER-DELNING

Bakom detta lite märkliga begrepp (ibland förkortat till P2P) döljer sig en mer avancerad variant av att dela bil med grannen. Här kan en bilägare ställa sin bil till förfogande genom att knappa in uppgifter på en app. Bilanvändaren kan sedan söka efter en lämplig bil för en given tid. Bakom appen finns ett företag som inte bara sköter förmedlingen utan också tar ansvar för till exempel försäkringar.

I regel betalar man här per dag med ett antal fria mil. Överskrider man milkvoten betalar man ett tillägg. Man tankar bilen med egna pengar efter användning, och lämnar den åter i välstädat skick.

Brukaren betalar enligt fastställd taxa till det förmedlande företaget som sedan tar ut sin provision innan resterande belopp betalas ut till bilägaren.

Som bilägare kan man knappast försörja sig på systemet, men man kan få lite extraintäkter för en bil som annars skulle stått stilla.

Några exempel att titta närmare på är Snappcar ([www.snappcar.se](http://www.snappcar.se)), GoMore ([www.gomore.se](http://www.gomore.se)) och Heap Carsharing ([www.heap.co](http://www.heap.co)).

## IDEELLT BILKOOPERATIV

I denna affärsmodell är det en ideell förening, oftast ett kooperativ, som äger eller leasar bilarna. För att kunna köra går man först med i kooperativet, ofta med en insatssumma som man får tillbaka den dag man går ur verksamheten.

Bilkooperativet har ett system för bokning av bilarna och debitering av kostnaderna. Bilarna står parkerade där de är lätta att nå med cykel eller kollektivtrafik. Som brukare bokar man sin bil, hämtar sin nyckel - alternativt får en kod via sms - kör och ställer tillbaka bilen inom angiven tid.

I en del bilkooperativ ingår bränslekostnaden i avgiften, i andra får man tanka för egna pengar. Med jämna mellanrum får man en faktura som sammanställer den användning man haft. I regel betalar medlemmen dessutom en årlig medlemsavgift.

Som medlem får man då och då hjälpa till med enklare service som att städa ur bilen, tvätta och fylla på spolärvätska. Däckbyten och reparationer görs i regel på verkstad.

En ideell förening har inte som syfte att gå med vinst, utan siktar snarare på ett nollresultat. Ibland är allt arbete ideellt, men ibland får de funktionärer som lägger mycket jobb på verksamheten någon form av ersättning.

Ett exempel att titta närmare på (och vars erfarenheter vi använder på flera ställen i denna handbok) är Karlstads bilkooperativ:

[www.karlstadsbilkooperativ.org](http://www.karlstadsbilkooperativ.org)

## KOMMERSIELL BILPOOL

Den här affärsmodellen liknar på många sätt den ideella föreningens. Men här är man kund, inte medlem, och förväntas inte dela på ansvaret för skötsel m m. Den som driver verksamheten tar en affärsmässig risk och gör det också med förhoppningen om en vettig vinst. Självklart blir det därför högre priser här än i den ideella verksamheten. Man får vad man betalar för.

Prismodellerna kan variera, men vanligt är att brukaren abonnerar på tjänsten genom en månadsvis avgift. I regel blir timpriset lägre ju högre månadsavgiften är, och vice versa. Systemet med fasta månadsavgifter leder i regel till

lägre priser än hos traditionell biluthyrning. Lite förenklat kan man beskriva den kommersiella bilpoolen som en hyrbilsfirma där brukaren prenumererar på en hyrbilstjänst. Gränsen mot en "vanlig" biluthyrning är alltså lite diffus.

Några exempel att titta närmare på är MoveAbout ([www.moveabout.se](http://www.moveabout.se)), Volvo Car Mobility ([www.m.co](http://www.m.co)) och Kinto Share ([www.kinto-mobility.se](http://www.kinto-mobility.se))

## HYRBIL

Hyrbilsföretag har ju funnits i våra städer sedan länge. Marknaden domineras av några stora kedjor (du googlar snabbt fram dem på nätet), men hyrbilar kan också finnas på den enskilda macken eller hos den lokala bilhandlaren. Villkoren är enkla: Du bokar, hämtar, lämnar och betalar. En del företag erbjuder en vägshyra, så att du kan hämta på en plats och lämna på en annan. I regel betalar du själv för det drivmedel du förbrukar.

Eftersom hyrbilar i regel är så gott som nya och dessutom sköts och städas av professionell personal blir priserna högre än i de andra affärsmodellerna. Ibland kan ändå hyrbil var det mest ekonomiska alternativet för användaren. Det gäller särskilt om man tänker hyra bil en längre period för till exempel en semestertripp.

## MEN KOMMUNENS TJÄNSTEBILAR DÅ? DE STÅR JU OANVÄNDA HELA KVÄLLARNA?

Många företag och kommuner har ju tjänstebilar som mest används på dagarna men står stilla på kvällar, nätter och helger. Skulle det inte vara möjligt att få låna eller hyra dem när de inte används?

Jo, det skulle man ju kunna önska. Men det finns en rad problem som gör det svårt:

- Bilar som är specialutrustade eller lastade med till exempel verktyg passar dåligt för bildelning. Risken finns att grejer försvinner eller används på felaktigt sätt.
- Bilar som är skyltade med verksamhetens namn eller varumärke passar dåligt för bildelning. Den som kör en sådan bil är ju också ambassadör för verksamheten. Ett dåligt trafikbeteende skadar varumärket.
- Ska tjänstebilen delas behöver man se över försäkringarna, ordna med avtal och system för bokning och debitering.
- Förmodligen skulle en systematisk uthyrning av tjänstebilar också klassas som biluthyrningsverksamhet, vilket kräver särskilt tillstånd.

Vi föreslår därför att man tänker tvärtom: Kommunen eller företaget gör sig av med sina egna bilar och går in som användare i en bildelning som en annan, tredje part tillhandahåller. Kanske i form av ett abonnemang av de slag vi skissar på i avsnittet om att ta betalt, där verksamheten disponerar bilarna under kontorstid, eller under delar av kontorstiden.

Det kan verka ovant för en verksamhet att inte ha tillgång till "sin" bil (eller "sina" bilar), och att de inte är försedda med verksamhetens dekal. Precis som för privatpersonen kan det vara en utmaning att via fakturorna få bilanvändningens verkliga kostnader framför näsan. Men det finns goda möjligheter för kommunen, företaget eller organisationen att minska sina totala bilkostnader, och därtill bidra till att få igång bildelning även på mindre orter.

## FÖR DEN SOM VILL TÄNKA EN BRA BIT UTANFÖR BOXEN

Vill du verkligen tänka annorlunda kan du också tänka såhär:

Det är dyrt att äga bil. Vi har visat att det sällan kostar mindre än 30 000 kr per år (2 500 kr per månad), men att det lätta kan dra iväg uppåt 100 000 kr per år (8 000 kr per månad).

Lek med tanken att du laddar ett betalkort för bara taxi och hyrbil (givet att det finns att tillgå där du bor) med mellan 2 500 och 8 000 kr varje månad. Hur många och långa bilresor skulle du få för pengarna? Sannolikt rätt långt! Du skulle förmodligen kunna dra ned på summorna och använda pengarna till annat.

Men din omgivning skulle förmodligen tycka att du slösar bort pengar. Fastän du i själva verket gör tvärtom.



# HUR MAN TAR BETALT FÖR EN DELAD BIL

I ett tidigare avsnitt finns några beräknade exempel där totalkostnaden för en bil ligger mellan 2 500 och 7 400 kr per månad. Med hjälp av siffror från ett bilkooperativ i Karlstad kunde vi också beräkna en totalkostnad på ca 7 500 kr per månad om arbetstiden är gratis och ca 9 000 kr om man gör en rimlig värdering av nedlagd arbetstid. Av dessa kostnader är ca 4 500 respektive 6 000 kr fasta kostnader, medan de rörliga kostnaderna går lös på ca 3000 kr i månaden.

## Så hur tar man in minst samma summa i form av avgifter?

När grannar och vänner lånar bilar av varandra och betalar för bränslet tar bilägaren aldrig hem den summan, utan får fortsätta stå för de fasta kostnaderna. Detsamma gäller de flesta peer-to-peer-lösningar. Bilägaren får lite hjälp med de rörliga kostnaderna, men inte så mycket mer.

I en mer organiserad form måste man få även de fasta kostnaderna täckta. Ett tryggt system är att erbjuda olika former av abonnemang eller prenumerationer. Det ger fasta intäkter som förhoppningsvis matchar de fasta kostnaderna.

Helt avgörande, menar vi, är att man får med en eller flera verksamheter (företag, kommuner, organisationer m m) i systemet. De har i regel behov av bilar under kontorstid medan privatpersoner ofta (men inte alltid) behöver samma bilar på kvällar och helger.

För att vara lite mer konkreta har vi tagit fram en modell med flera abonnemangsformer. Vi vill betona att det är just en modell, ett sätt att tänka, och ingen färdig prislista eller mall att följa.

I vår modell har vi två abonnemangsformer för verksamheter som företag, kommuner, organisationer m m. Vi kallar dem, förenklat, för Företag 180 respektive Företag 100. Vi har också en abonnemangsform för privata användare som vi kallar Privat 10:

- Med **Företag 180** har ett företag tillgång till bil 180 timmar i månaden. Månadsbelopp 4 500 kronor.
- Med **Företag 100** har ett företag tillgång till bil 100 timmar i månaden. Månadsbelopp 2 500 kronor.
- Med **Privat 10** har en privatperson tillgång till bil 10 timmar i månaden. Månadsbelopp 250 kronor.

I alla abonnemang betalar man alltså 25 kr per timme. Månadsbeloppet är ett minimibelopp. Behöver man använda fler timmar än man tilldelats i abonnemanget betalar man extra för det.

Till dessa abonnemangskostnader betalar varje abonnent för de rörliga kostnaderna för drivmedel, service, reparationer, däckslitage m m. Det blir ett pris per körd kilometer. Vi har satt det till 1,60 kr per kilometer, men med dagens oro på drivmedelsmarknaden är det förstås ett tal som kan behöva ändras snabbt.

Samtliga belopp är angivna exklusive moms.

Med dessa abonnemangsformer har vi sedan räknat på tre olika exempel som visar samspelet mellan företagsabonnemang och privata abonnemang. Beräkningarna visar hur många abonnemang av de olika typerna som behövs för

att de fasta kostnaderna ska täckas. Varje exempel har vi sedan räknat på i två varianter – en där allt arbete sker ideellt och en där arbetet får rimlig betalning.

I exemplen har vi också räknat med att det finns tre bilar att välja på, och det kan kräva en förklaring.

Erfarenheter från många bildningsverksamheter säger att det är bra med minst tre bilar för att det någorlunda säkert ska finnas en bil tillgänglig på de tider som användarna behöver den. Har man bara en bil är ju risken större att den är upptagen. Av samma skäl tror vi att åtminstone en av tre bilar bör vara tillgänglig för privatpersoner även dagtid.

Med utgångspunkten om tre bilar hamnar de fasta kostnaderna vid ideell drift på 13 500 kr per månad. Med lönekostnader ligger de på 19 500 kr. Vi avrundar till 14 000 kr respektive 20 000 kr.

### EXEMPEL 1

UTAN FÖRETAGSABONNEMANG	IDEELL DRIFT	AVLÖNAD DRIFT
Fasta kostnader att täcka per månad	14 000 kr	20 000 kr
Intäkter från Företag 180	0 à 4 500 kr	0 à 4 500 kr
Intäkter från Företag 100	0 à 2 500 kr	0 à 2 500 kr
Intäkter från Privat 10	56 à 250 kr	80 à 250 kr
Summa fasta intäkter	14 000 kr	20 000 kr

### EXEMPEL 2

MED ETT ABONNEMANG FÖRETAG 100	IDEELL DRIFT	AVLÖNAD DRIFT
Fasta kostnader att täcka per månad	14 000 kr	20 000 kr
Intäkter från Företag 180	0 à 4 500 kr	0 à 4 500 kr
Intäkter från Företag 100	1 à 2 500 kr	1 à 2 500 kr
Intäkter från Privat 10	46 à 250 kr	70 à 250 kr
Summa fasta intäkter	14 000 kr	20 000 kr

### EXEMPEL 3

MED TVÅ ABONNEMANG FÖRETAG 180	IDEELL DRIFT	AVLÖNAD DRIFT
Fasta kostnader att täcka per månad	14 000 kr	20 000 kr
Intäkter från Företag 180	2 à 4 500 kr	2 à 4 500 kr
Intäkter från Företag 100	0 à 2 500 kr	0 à 2 500 kr
Intäkter från Privat 10	20 à 250 kr	44 à 250 kr
Summa fasta intäkter	14 000 kr	20 000 kr

## SKAPA INTRESSE OCH DELAKTIGHET FÖR BILDELNINGEN

De tre exemplen visar värdet av att få med verksamheter som vill abonnera tillgången till bil under kontorstid. Ju fler sådana parter som är med på bildelningen, desto färre privata användare behöver rekryteras för att bildelningen ska gå runt. Och på mindre orter är det ofta de privata användarna som är haken; särskilt i början när bildelningen är okänd och ovan.

Exemplen visar detta tydligt. De privata användarna behöver vara 80 i ett fall, medan det räcker med 20 i ett annat. Allt räknat på tre bilar. Per bil handlar det om ett spann mellan 27 och sju användare!

Notera att rörliga kostnader tillkommer i samtliga fall och att alla räkneexempel är exklusive moms.

Återigen: Detta är bara exempel på hur man kan räkna hem sina omkostnader. Exakt hur man utformar lämpliga abonnemangsformer och sätter rimliga taxor - det får avgöras från fall till fall.

Systemet med abonnemang har fördelen att det ger säkra inkomster att täcka de lika säkra kostnaderna med. Med en annan prismodell, med till exempel fritt antal timmar till ett högre timpris, ökar både risken för förluster och chansen till extrapengar.

Kostnadsbilden påverkas också av hur man skaffar bilarna – genom leasing eller genom inköp. Och, givetvis, vilka bilmodeller man väljer och – vid köp – hur långt de rullat. Leasing har fördelen att man slipper göra en stor investering i bilparken, men blir i slutänden dyrare (leasingfirman ska ju leva på något, den också). För inköp av bilar gäller det omvända. Det kan vara en intressant modell om man inrättar bildelningen som en ekonomisk förening, där alla medlemmar betalar en insats som på så vis bygger upp ett startkapital.

För att det ska bli någon bildelning behövs ju antingen medlemmar (i ideella föreningar) eller kunder (i företag). Dessa kan i sin tur vara såväl privatpersoner som företag, kommuner eller organisationer. I avsnittet om att ta betalt har vi beskrivit hur man kan få ekonomin att gå ihop genom att kombinera olika abonnemang. Oavsett upplägg behöver den som vill starta bildelning få kontakt med människor, få dem nyfikna på idén och intresserade av att delta. Det är en process som är väl så viktig som att räkna på bildelningens ekonomi och fundera på lämplig affärsmodell.

För att få medlemmar till en ideell verksamhet krävs förstås att människor tycker att idén är vettig och värd att engagera sig i. För att få kunder till en mer kommersiell verksamhet krävs förstås att erbjudandet är intressant och värt pengarna.

Hur utformar man då bildelningen så att den skapar intresse och delaktighet? Eller annorlunda uttryckt: Hur säljer man in konceptet bildelning?

Vi har tittat på hur man burit sig åt för att få till bildelning i andra sammanhang. Vi har också arbetat aktivt med designprocesser i samband med projektet i Dals Långed som är ursprunget till denna handbok. Här är några lärdomar:

### VILKA HAR GLÄDJE AV BILDELNINGEN?

Som vi beskrivit på flera ställen i handboken är det ofta bra att få en blandning av dels privatpersoner, dels företag, kommuner och organisationer i bildelningen. Vilka målgrupper ser du som viktiga att få kontakt med på din ort, och hur väcker du en första känsla hos dem om att bildelning är en intressant idé?

### UNDERSÖK BEHOVET.

Vad är det människor i dina målgrupper behöver för att lösa sina behov av resor och transporter? Kan bildelning möta dessa behov? Vilken av de affärsmodeller vi beskrivit ligger bäst till för att möta dessa behov på din ort?

### VAD BEHÖVER VERKSAMHETERNA PÅ ORTEN?

Som sagt, det är ofta avgörande att du får med något eller några företag, organisationer eller kommunala förvaltningar i bildelningen. Lägg extra energi på att ta reda på vilka behov de har. Om de är intresserade på riktigt - be dem gärna föra resedagbok eller liknande, för att få bättre underlag för deras abonnemang.

### UNDERSÖK VILJOR OCH ÖNSKNINGAR.

Vad vill målgruppen ha? Detta är inte alltid samma som vad de behöver - kanske är det viljan som kan tippa över beslutet till att gå med i en bilpool och göra sig av med en eller flera bilar.

### VAD GÖR BILDELNINGEN ANGELÄGEN FÖR DINA MÅLGRUPPER?

Är det att bilarna är snygga eller är det att ni kan hålla nere kostnaderna? Är det att bildelningen kan leda till minskat underhåll av egen bil? Är det möjligheten till ett bättre socialt sammanhang? Eller något annat?

### INFORMERA OM VAD BILDELNING FAKTISKT INNEBÄR!

Det är inte självklart för alla. Det finns gott om missförstånd och förutfattade meningar. Och många har dålig koll på - eller vill helst inte veta - bilens egentliga kostnader. Inte minst de fasta.

### INVOLVERA DEM DU TÄNKT SKA DELA PÅ BILARNA.

Gör intervjuer och enkätundersökningar, anordna workshops och annat som får människor att känna sig involverade - och som ger dig ytterligare kunskaper om vad bildelningen förväntas leverera.

### UNDERSÖK VEM SOM SKA UTVECKLA OCH SKÖTA BILDELNINGEN.

Det är inte alltid den som föreslår en bildelning som är den som bäst hanterar den. Fundera på vem eller vilka som passar bäst i just ditt fall. Vill ni starta ett ideellt kooperativ krävs det en skara människor med både lust att jobba tillsammans och erfarenhet av föreningsarbete. Går tankarna åt att ett befintligt eller nystartat företag tar sig an bildelningen gäller det att göra en rimlig affärsplan.

### TA VARA PÅ BYGDENS STOLTHET.

Till skillnad från i storstäderna kan en bildelning på den mindre orten betyda mycket för självkänslan och stoltheten för orten och bygden. Låt den visa på framåtanda och samarbetsförmåga. Ta vara på känslan av att folk i din omgivning tycker om orten och bygden ni finns i, och gärna vill bidra till att utveckla den.

### PRESENTERA ALTERNATIVA LÖSNINGAR.

För den som alltid haft ständig tillgång till egen bil, och är van att köra från dörr till dörr, kan det vara svårt att föreställa sig en vardag som fungerar på ett annat sätt. Därför är det ett konststycke att kunna visa på nyttan av bildelning, och göra den lockande nog.

### DOKUMENTERA OCH ANALYSERA ALLTID RESULTATEN AV DINA UNDERSÖKNINGAR.

Det finns alltid skäl att gå tillbaka till allt från kostnadskalkyler till enkätundersökningar.

Det kan alltid vara en god idé att lyssna med andra bildelningsverksamheter för att förstå hur de etablerats och hur de värvar nya medlemmar eller kunder. Ett krus är att de allra flesta finns i större städer. Där är argument som trängsel och höga parkeringsavgifter giltiga, liksom tillgången till kollektivtrafik. De argumenten är oftast svaga i mindre orter och på landsbygd. Alltså gäller det att betona andra fördelar med bildelning - och hitta praktiska lösningar som fungerar bra på plats.

**EXEMPLET**

# BILPOOL I DALS LÅNGED

## ÄR DET MÖJLIGT?



“Jag skulle ha användning av att hyra ett antal olika typer av bilar eller skåpbilar. Mest för att transportera större saker såsom möbler. Jag skulle också kunna tänka mig att hyra ut min bil om det fanns ett säkert system för att hantera bokningar”

*Man, 30-50 år, 1 bil och 1 släpkärra.*

Denna handbok har kommit till i ett projekt där vi undersökt förutsättningarna för en bilpool i Dals Långed, en ort med ca 1 300 invånare i Bengtsfors kommun i Dalsland. Under våren 2022 har vi genomfört intervjuer, enkäter och workshops för att få en bild av såväl behoven som intresset för en lösning med delade bilar. Vi har då vänt oss till såväl företag och organisationer som till privatpersoner.

Vi har också titta på vilket utfall man skulle få med de abonnemangsformer som vi - mest som exempel - beskrivit i avsnittet om att ta betalt.

Fyra företag/organisationer visade intresse för tanken på bildelning: Stenebyskolan (en stiftelse med utbildningar i konst, design och konsthantverk), Svenska kyrkan, Bengtsfors kommun samt den lokala idrottsföreningen.

Stenebyskolan uppskattar själva sitt bilbehov till två personbilar à 30 timmar per vecka, två minibussar à 30 timmar per vecka och en pickup à 40 timmar per vecka. Pickupen skulle behöva vara öronmärkt för skolan under dagtid medan övriga fordon kan bokas sporadiskt och således finnas tillgängliga för även andra användare. All användning är dessutom koncentrerad till terminstid.

Svenska kyrkan har behov av en extra bil ungefär en gång i veckan. Här önskar man sig också en större bil eller minibuss för att kunna erbjuda kyrkskjuts m.

Bengtstors kommun ser ett behov av extrabil ungefär en dag i veckan.

Idrottsföreningen vill gärna kunna boka minibussar för att köra till träningar och matcher. Behovet uppskattas till 1-2 minibussar två vardagskvällar samt en helgdag per vecka.

En enkät till privatpersoner i Dals Långed visade att 46 personer hade behov av en extra bil, utan att närmare kunna ange hur ofta eller hur mycket. Av svaren framgår att såväl de lägre kostnaderna som möjligheten att slippa sköta om sin bil är viktiga skäl, samtidigt som man betonar värdet av en smidig bokning. Många var också intresserade av en skåpbil för enstaka transporter. Bilarna behövs på vardagar men även på helger. Ungefär var tredje svarande ville också använda de delade bilarna för semesterresor.



“Det viktigaste är nog att studenter kan få tillgång till en bil för att ta sig till ex. vis Bengtstors, Mellerud station etc.”

Man, 30-50 års, personal på HDK Steneby



“Jag skulle göra mig av med vår andra bil om det fanns andra bilar tillhands. Jag kör inte ofta så bilen är en stor kostnad. Jag bryr mig om miljön, tycker inte om att reparera bilar och vill sänka mina kostnader”

Pensionär, 72 år, med två bilar i hushållet

När vi översätter ovanstående önskemål till timmar per månad ser en sammanställning ut ungefär såhär:

	PERSONBIL	MINIBUSS	PICKUP	SKÅPBIL
STENEBYSKOLAN*)	2x140	2x140	80	180
SVENSKA KYRKAN	40	20		
BENGTSTORS KOMMUN	40			
IDROTTSFÖRENINGEN		2x40		
PRIVATPERSONER, 46 ST	ja			ja

\*) Behoven avser terminstid, ca 10 månader per år.

Av denna översikt att döma kunde det då vara lämpligt att förse en bilpool i Dals Långed med tre personbilar och två minibussar. Stenebyskolans önskemål om en pickup är såpass specifikt att det snarare täcks av skolan själv (alternativt hyrs ut på heltid av bilpoolen, som då också hanterar service, reparationer m m). Privatpersonernas önskemål om skåpbil är såpass diffust och sannolikt såpass litet att det bättre hanteras av hyrbilsföretag i närmaste större ort (i detta fall Åmål).

Som tankeövning utgår vi nu från de abonnemangsformer som presenterats i avsnittet om att ta betalt. Vi justerar antalet timmar i varje abonnemang och vi tar fram en variant för personbil (PB) och en för minibuss (MB). För en typisk minibuss är det rimligt att sätta timpriset till 50 kronor. Då skulle en kalkyl för fasta kostnader och intäkter se ut såhär:

TRE PERSONBILAR	IDEELL DRIFT	AVLÖNAD DRIFT
<b>KOSTNADER ATT TÄCKA</b>	14 000 kr/mån	20 000 kr/mån
STENEBYSKOLAN/2 Företag PB 150*)	7 500 kr/mån	7 500 kr/mån
SVENSKA KYRKAN/1 Företag PB 50	1 250 kr/mån	1 250 kr/mån
BENGTSFORS KOMMUN/1 Företag PB 50	1 250 kr/mån	1 250 kr/mån
ANTAL PRIVAT PB/10	16 à 250 kr/mån	40 à 250 kr/mån
<b>SUMMA INTÄKTER</b>	<b>14 000 kr/mån</b>	<b>20 000 kr/mån</b>

För minibussarna tar vi fram särskilda abonnemang där antalet ingående timmar stämmer med verksamheternas önskemål. Med utgångspunkt i de totala kostnaderna för en typisk minibuss (VW Caravelle 2021, 9 platser), sätter vi timpriset till 50 kronor. Rörlig kostnad som tillkommer blir i dagsläget ungefär 2 kr/km (exkl moms)

TVÅ MINIBUSSAR.	IDEELL DRIFT	AVLÖNAD DRIFT
<b>KOSTNADER ATT TÄCKA</b>	15 000 kr/mån	19 000 kr/mån
STENEBYSKOLAN/2 Företag MB 150	12 000 kr/mån	12 000 kr/mån
SVENSKA KYRKAN/1 Företag MB 20	1000 kr/mån	1000 kr/mån
IDROTTSFÖRENINGEN/2 Företag MB 20	2000 kr/mån	2000 kr/mån
YTTERLIGARE BOKNINGAR	0 à 50 kr/tim	80 à 50 kr/tim
<b>SUMMA INTÄKTER</b>	<b>15 000 kr/mån</b>	<b>19 000 kr/mån</b>

Beloppen är angivna exklusive moms.

Rörliga kostnader och intäkter är inte medräknade i kalkylen.

\*) Hänsyn taget till att bilarna behövs 10 av 12 månader om året

Kalkylerna går förstås att variera på en mängd olika sätt. Här har vi låtit timpriset vara detsamma, oavsett om det är verksamheter eller privatpersoner som bokar bilarna och oavsett om verksamheten ska bedrivas ideellt eller ej. Intäkterna på marginalen har vi räknat genom olika antal privata abonnemang. Inget av detta är på förhand givet och abonnemangen kan därför utformas utifrån helt andra principer.

När man presenterar dessa uppgifter för användarna är det viktigt att de jämförs med vad motsvarande eget bilinnehav kostar. Som vi beskrivit tidigare är det sannolikt mycket större pengar - men utmaningen kan vara att få användarna att helt inse det. Det är, som sagt, lätt att blunda för faktiska, fasta kostnader. Det gäller såväl företag och organisationer som privatpersoner.

Den som planerar att upprätta en bilpool bör också vara medveten om att skillnaden mellan önskemål och behov är större än man kan tro. Dagens bilanvändning sker ofta med utgångspunkten att bilen "bara finns där" och att kopplingen mellan användning och kostnad är närmast obefintlig. Går man in i en bildelning blir man snabbt medveten om att varje bokad timme och varje kilometer kostar pengar. Därmed förändras användningen till att bli betydligt mer effektiv. Det gäller för både tid och körd sträcka.

De verkliga behoven visar sig då ofta vara betydligt mindre än de framförda önskemålen. En verksamhet kan då finna att man tecknat ett långt större abonnemang än vad som var nödvändigt, och kommer då att vilja minska sina fasta kostnader så att de motsvarar den reella användningen. Därmed minskar beläggningsgraden och med dem intäkterna till bilpoolen. Därför kan det vara klokt att tillmötesgå de framförda önskemålen lite "i underkan" och ha en plan för att fylla på med nya abonnenter, vare sig dessa är verksamheter eller privatpersoner.

Vill du veta mer om projektet "Bilpool i Dals Länged", gå till [motesplatssteneby.se/projekt/bilpool-dals-langed/](https://motesplatssteneby.se/projekt/bilpool-dals-langed/)

# LITE ATT TÄNKA PÅ NÄR DU VILL STARTA BILDELNING

För att sammanfatta det vi beskrivit i denna handbok:

## VÄG FÖRDELARNA MOT NACKDELARNA!

Bildelning kan spara pengar för alla användare, den minskar slitaget på miljön och den kan göra det möjligt för fler att välja rätt fordon för rätt ändamål. Den kan minska på trassel, kostnader och tid för både privatpersoner och verksamheter som slipper det dagliga ansvaret för bilarna. Bildelningen kan bidra till en stärkt gemenskap på orten eller i trakten, och kan också vara en inkomstkälla för den som väljer att driva verksamheten. Om du ser att fördelarna är större än de nackdelar som det innebär att inte ha ständig tillgång till egen bil är idén helt klart värd att pröva!

## UNDERSÖK INTRESSET HOS DE TÄNKTA ANVÄNDARNA!

Lyssna efter vilka behov som såväl privatpersoner som verksamheter kan ha. Ordna diskussionsmöten, gör enkäter, intervjuva verksamheter! Lägg tid och möda på att resonera om bilars fasta kostnader och på att förklara hur bildelningen skulle kunna fungera. Underlag och argument finns i denna handbok. Ha respekt för att många har en lång beslutsprocess framför sig! Låt dem grunna på saken men släpp inte idén!

## VÄLJ EN AFFÄRSMODELL SOM PASSAR!

I denna handbok presenterar vi, kortfattat, några olika upplägg som kan fungera, eller som ger inspiration till en lösning som är helt unik för dig och er.

## RÄKNA PÅ UTGIFTER OCH INTÄKTER!

Denna handbok ger exempel på vad en bil faktiskt kostar, dels hur man kan ordna så att intäkterna täcker utgifterna. Räkna på vilka utgifter och intäkter som skulle gälla i ditt eller ert fall och sätt upp en budget!

## HÅLL KONTAKT MED ALLA ANVÄNDARE!

Bildelning är nytt och ovant för de flesta, och det är viktigt att hålla koll på att nybörjare snabbt vänjer sig vid den. På samma sätt är erfarenheterna från dem som varit med ett tag värdefulla för att utveckla verksamheten.

## SPRID ORDET!

Medlemmar kommer att både strömma till och lämna bildelningen. Därför behöver du alltid prata om bildelning och skapa intresse hos nya människor och verksamheter. Många i omgivningen kommer att vara nyfikna men kanske inte våga. Andra kommer att baktala och sprida fördomar. Därför behöver du alltid vara beredd att förklara poängen med bildelning och - inte minst - förklara att det i praktiken inte är så konstigt som det låter!



De fasta kostnaderna för en bil är nästan alltid större än kostnaderna för drivmedel. Därför sparar man stora pengar på att dela bil med andra. I större städer är bildelning vanligt, men i små orter och på landsbygd är det ovanligt.

Denna handbok reder ut begreppen: Hur stora är de faktiska bilkostnaderna, hur mycket används bilar och hur skulle det kunna gå till att dela på bilarna? Vad skulle det kosta och vad får man för pengarna?

Utgångspunkten är en studie i Dals Långed i Dalsland som visar att det vore både möjligt och ekonomiskt, men att det förstås innebär både förändringar och utmaningar.