Interview med Nordsjællands Delebiler

Organisation og daglig drift

Interviewer: I er en frivillig forening. Hvem står i praksis for den daglige drift? Er det bestyrelsen, eller har I andre frivillige, der står for den?

Nordsjællands Delebiler: Den daglige drift varetages af bestyrelsen sammen med andre frivillige.

Antal biler og geografisk dækning

Interviewer: I har omkring 10 biler. Synes I, at det er tilstrækkeligt i forhold til antallet af medlemmer og deres brugsmønstre?

Nordsjællands Delebiler: Det er lidt svært at svare entydigt på, fordi vores geografiske område er forholdsvis stort. Nogle steder er der langt til den nærmeste bil.

I forhold til antallet af medlemmer passer antallet af biler nogenlunde. Men hvis man eksempelvis har én bil i Hillerød og medlemmer fordelt over hele byen, kan afstanden til bilen stadig være forholdsvis stor.

Interviewer: Er der bestemte tidspunkter, hvor I især mangler biler?

Nordsjællands Delebiler: Det er især i klassiske ferieperioder såsom sommerferien og julen. Her oplever vi indimellem, at medlemmer gerne vil booke en bil, men at der ikke er nogen ledige.

I dagligdagen handler problemet mere om bekvemmelighed – eksempelvis om et medlem har lyst til at cykle tre kilometer for at hente den nærmeste bil.

Medlemstal

Interviewer: Hvor mange medlemmer har I?

Nordsjællands Delebiler: Nej, vi har flere. Vi er omkring 80 medlemmer for tiden.

Biltyper og overgang til elbiler

Interviewer: Har I forskellige typer biler, og er nogle typer mere efterspurgte end andre? Eksempelvis elbiler, benzinbiler eller hybridbiler?

Nordsjællands Delebiler: Vi har både elbiler og fossile biler.

Vi har politisk besluttet i foreningen, at vi så vidt muligt vil udfase benzinbilerne og opbygge vores elbilflåde. Der er dog stadig medlemmer, som efterspørger fossile biler, blandt andet fordi de gerne vil køre længere ture. Vi er derfor ikke nået til et punkt, hvor alle alene ønsker at køre elektrisk. Lige nu er det en blanding.

Ladeinfrastruktur og brugernes erfaringer med elbiler

Interviewer: Har I oplevet udfordringer i forbindelse med overgangen fra fossile biler til elbiler – eksempelvis med ladestandere eller anden infrastruktur?

Nordsjællands Delebiler: En lille smule. Overgangen er stadig i gang. Hver gang vi placerer en elbil et sted, hvor der endnu ikke findes en ladestander, skal vi finde ud af, hvordan vi løser det. Det er derfor ikke en standardløsning hver gang.

Til gengæld har udfordringerne i forhold til brugernes adfærd været meget mindre, end vi havde forventet. Folk tager det til sig. De oplever eksempelvis ikke, at det er et stort problem at skulle stoppe og lade bilen på længere ture. Tærsklen er faktisk ikke så høj, som mange tror.

Der findes også løsninger på infrastrukturområdet, så manglende eksisterende ladeinfrastruktur er ikke nødvendigvis en dealbreaker.

Ejerskab og leasing af biler

Interviewer: Ejer I selv alle bilerne, eller leaser I nogle af dem?

Nordsjællands Delebiler: Vi er i høj grad gået over til leasing. Vi ejer kun omkring to af vores ti biler.

Interviewer: Hvorfor har I valgt leasing frem for at købe bilerne?

Nordsjællands Delebiler: Markedet er for usikkert for os. Vi tør ikke købe biler i den nuværende situation, fordi risikoen for økonomiske tab er for stor. Hvis vi eksempelvis køber en fossilbil i dag, ved vi ikke, hvad vi kan sælge den for om fem år. Det er den form for økonomisk risiko, vi er bekymrede for.

Skader på bilerne er derimod ikke vores største bekymring. Bilerne er forsikrede, og det har ikke været et væsentligt problem.

Tilskudspuljen til delebilsordninger

Interviewer: Der findes en statslig pulje til delebilsordninger, hvor leasing af biler indgår som et krav for at kunne modtage støtte. Har den pulje påvirket jeres beslutning om at gå over til leasing?

Nordsjællands Delebiler: Nej, overhovedet ikke. Vi var faktisk ikke klar over, at vi havde mulighed for at søge puljen. Vi gik ud fra, at den hovedsageligt var rettet mod nye foreninger. Vores beslutning om leasing havde derfor ikke noget med puljen at gøre.

Muligheder for vækst

Interviewer: Er jeres nuværende medlemstal passende, eller har I mulighed for at udvide?

Nordsjællands Delebiler: Vi har haft et lidt faldende medlemstal gennem de seneste par år. Når vi spørger folk, skyldes det ikke, at de er utilfredse. De ender ofte med selv at købe en bil, blandt andet fordi biler er blevet forholdsvis billige. Vi kunne sagtens have flere medlemmer. Vores model er meget skalerbar. Hvis vi fik dobbelt så mange medlemmer, ville det selvfølgelig medføre mere administration, men selve bilflåden kan forholdsvis let skaleres op og ned efter behov.

Min store drøm er, at de små delebilsforeninger i højere grad samler sig. Hvis flere foreninger organiserede sig sammen, kunne vi eksempelvis forhandle bedre leasingvilkår. Der er vi dog ikke endnu.

Medlemsformer

Interviewer: Har I forskellige medlemstyper, eksempelvis A-, B- eller C-medlemskaber?

Nordsjællands Delebiler: Som udgangspunkt nej. Vi har diskuteret det, men medlemmerne har ønsket en simpel model: Enten er man medlem, eller også er man ikke. Der findes dog en form for tillægsmedlemskab inden for samme husstand. Det betyder i praksis, at kontingentet knytter sig til husstanden frem for hver enkelt person.

Forsikring – den største udfordring

Interviewer: Har I haft udfordringer med at forhandle forsikringer eller oplevet skepsis fra forsikringsselskaberne?

Nordsjællands Delebiler: Ja. Vi fik faktisk vores forsikringspolice opsagt uden nogen egentlig begrundelse. Derefter blev vi placeret på en erhvervsaftale, som var væsentligt dyrere. Det har skabt en række problemer omkring spørgsmålet om, hvad vi egentlig er. Driver vi kommerciel biludlejning, eller er vi en medlemsbaseret forening? Der er rigtig meget friktion på forsikringsområdet.

Hvorfor har forsikringsselskaberne svært ved delebilsforeninger?

Interviewer: Hvorfor tror du, at forsikringsselskaberne har så svært ved at håndtere delebilsordninger?

Nordsjællands Delebiler: Jeg tror ganske enkelt ikke, at de ved, hvad vi er. Vi er ikke private bilejere, men vi er heller ikke et almindeligt biludlejningsfirma. Forsikringsselskaberne har ikke nødvendigvis en kategori, som passer til os, og derfor forsøger de at placere os i eksisterende produkter, som ikke passer særlig godt. Det er grundlæggende problemet.

Nye delebilsforeninger oplever samme problemer

Nordsjællands Delebiler: Har I talt med den nye delebilsforening omkring Helsinge?

Interviewer: Ikke endnu.

Nordsjællands Delebiler: Det kunne være interessant, fordi de netop har været igennem hele processen med at etablere en ny delebilsforening. På længere sigt kunne vi måske også ende med at samarbejde eller slå os sammen med dem. De har mødt mange af præcis de problemer, som vi har talt om her.

Behov for fælles løsninger på forsikringsområdet

Nordsjællands Delebiler: Forsikringsområdet er nok det område, som kræver størst fokus. Hvis delebilsforeningerne kunne gå sammen og stille nogle fælles krav eller spørgsmål til forsikringsselskaberne, tror jeg, det kunne flytte en del. Det bliver selvfølgelig også et politisk spørgsmål og ikke kun et spørgsmål om den enkelte forenings drift.

Interviewer: Vil du sige, at en del af løsningen handler om at kunne forklare meget tydeligt, hvad foreningen er, og hvad dens formål er?

Nordsjællands Delebiler: Ja, men det afhænger også meget af den person, man taler med hos forsikringsselskabet.
Nogle trykker nærmest bare på en knap og siger: “Det kan ikke lade sig gøre.” Andre siger: “Lad os lige undersøge det,” og så finder man faktisk en løsning.

Der findes derfor ikke nogen egentlig opskrift endnu. En håndbog eller en fælles formulering kunne måske hjælpe. Man kunne udvikle en tekst, som tydeligt beskriver: “Det her er, hvad en delebilsforening er.” Så kunne foreningerne gå til forsikringsselskaberne med en mere fælles og præcis beskrivelse. Lige nu er det lidt “det vilde vesten”, desværre.

Hjælper det at være en større forening?

Interviewer: Er det nemmere at få en forsikringsaftale, hvis man er en større delebilsforening?

Nordsjællands Delebiler: Det ved jeg faktisk ikke, om det løser problemet. Forsikringsselskaberne spørger ikke nødvendigvis først: “Hvor mange biler har I?” De spørger: “Hvad laver I?” Når man svarer, at man stiller biler til rådighed for sine medlemmer, bliver det let opfattet som kommerciel biludlejning.

Jeg tror derfor ikke, at problemet nødvendigvis bliver løst af, om man har tre eller 50 biler. Størrelsen kan måske have betydning for den pris, man kan forhandle sig frem til, men jeg tror ikke, det er det primære problem.