

Sammendrag:

Elsykler – hvem vil kjøpe dem, og hvilken effekt har de?

TØI rapport 1325/2014
Forfattere: Aslak Fybri og Hanne Beate Sundfør
Oslo 2014 58 sider

Mens salget av elsykler har økt i flere europeiske land, har salget i det norske markedet vært beskjedent. I en regional undersøkelse for Oslo og Akershus ble det rekruttert et utvalg personer som fikk prøve en elsykkel over noen uker. Resultatene fra undersøkelsen viser at elsyklistere har en svært positiv opplevelse av det å bruke elsykkelen, at de sykler langt mer enn de ellers ville gjort, og at betalingsvilligheten for en elsykkel øker når man først har erfart dens fordeler. Forhåndskunnskap og prisnivå virker inn på ønsket om å kjøpe en elsykkel, og hvis man kan overbevise folk om at de kan spare tid og ha en komfortabel reise med en elsykkel, vil det være store muligheter for å få økningen av nye reisende over til sykkel.

I flere europeiske land har salget av elsykler vokst enormt i de siste årene. I Norge, med våre bratte bakker, har foreløpig salget vært labert. Dette reiser flere interessante spørsmål, blant annet om hva som kjennetegner det norske elsykkelmarkedet, og hva som er elsykkelenes effekt på miljøet. Vi har lite kjennskap til hvem som kjøper elsykkel, hva slags transport de ellers ville valgt og hvordan elsyklene brukes. Gjennom data som er samlet inn i en spørreundersøkelse, og gjennom et praktisk forsøk i etterkant ønskes å besvare følgende forskningsspørsmål knyttet til elsykkel:

- Hvem er interessert i å kjøpe elsykkel, og hva kjennetegner de potensielle kundene?
- Hvor mye økt sykling kan elsykler skape, og hvor mye kan de bidra til å redusere motorisert trafikk?
- Hvilken rolle kan elsykler spille for å overkomme folks barrierer mot sykling?

I juni 2013 svarte 5466 personer på en web-undersøkelse om daglige reiser. Av disse fikk 61 personer prøve en elsykkel i to eller fire uker, og deres daglige reiser og opplevelser ble sammenlignet med en kontrollgruppe på 160 personer.

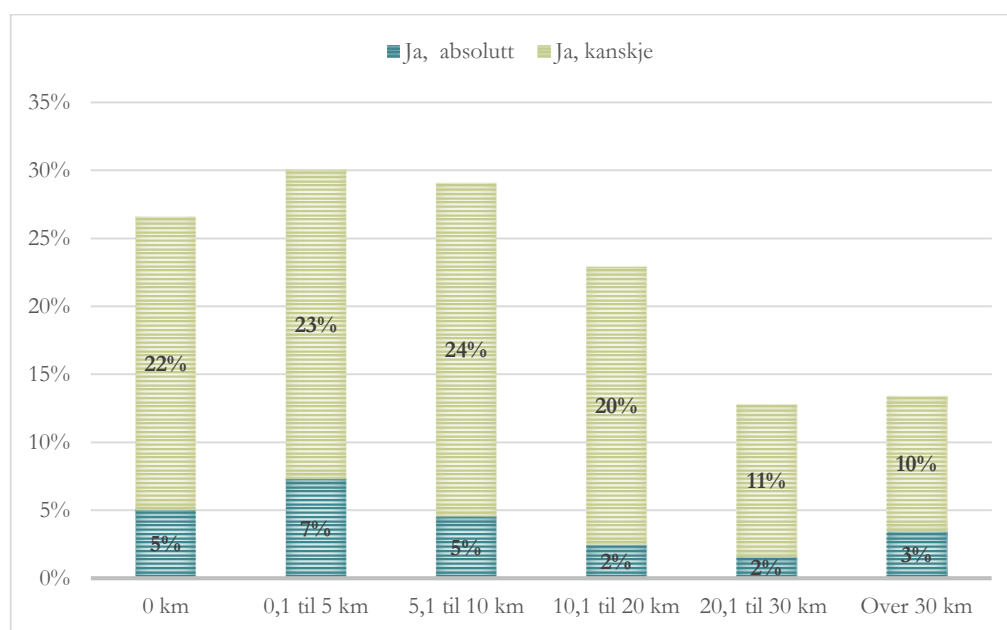
Hvordan opplever folk det å sykle?

Strukturelle forhold, som at det ikke er gode nok sykkelveger og at det oppleves utrygt, er det som av flest oppgis som hinder for at de skal sykle. De forholdene som elsykkelen kan overkomme, at det er fysisk anstrengende/bratte bakker, at man må frakte noe, og at man blir svett/ikke har dusjmuligheter nevnes av mellom 14 og 22 prosent. Til sammen er det 56 prosent av de spurte som nevner en av disse tre forholdene. Det er 61 prosent av kvinnene som oppgir hindre som elsykkelen potensielt kan overkomme, mot 54 prosent blant mennene.

Det aspektet ved sykling folk er mest positive til, er at det bidrar til bedre kondisjon. Dette er også et forhold som mange av de spurte rangerer høyt i valg av reisemåte (gjennomsnittlig rangering 4,6 på en skala fra 1 til 7). Pengebesparelser og at det gir en frihet enten mentalt eller faktisk er også positive forhold ved sykkelen. I den andre enden av skalaen ser vi at sykkelen skårer lavt på tidsbesparelser og komfort. Særlig tid er viktig for folk, og er det aspektet flest har satt på topp av listen si over ting som er viktige for dem. Hvis man med elsykkelen kan overbevise folk om at de kan spare tid og ha en komfortabel reise, vil det altså være store muligheter for å få mange nye reisende over til sykkel.

Hvem kan tenke seg å kjøpe elsykkel?

Vi stilte spørsmålet «Hvis du skulle kjøpt en sykkel i dag, ville du vurdert elsykkel?». Grovt sett kan vi si at deltagerne delte seg i tre grupper. En tredjedel var interesserte, en tredjedel var tvilende, og en tredjedel var kategorisk imot å kjøpe seg elsykkel. Av alle deltagerne sa 6 prosent at de absolutt ville vurdere en elsykkel. Flere kvinner (33 prosent) enn menn (25 prosent) oppgir at de ville vurdert (absolutt og kanskje) å kjøpe elsykkel.



Figur 1 Ønske om å kjøpe elsykkel etter ukentlig sykkel lengde (sykling for transport). Prosent.

Det er de som sykler minst som er mest interessert i å kjøpe en elsykkel, med en liten nyansering: De som sykler *litt* er mer interessert enn de som ikke sykler i det hele tatt (se figur 1). Dette kan altså tas som en indikasjon på at elsykkelen i liten grad vil føre til en reduksjon i vanlig sykling, men i stor grad hente reisende over fra andre transportmidler.

Et flertall av de spurte, særlig blant kvinnene, sier de vet lite eller ingenting om elsykler. Kun en tredjedel (ca. en sjettedel av kvinnene) av de spurte oppgir å vite noe, eller mer enn noe om elsykler. Det var et godt samsvar mellom folks oppfatning om hva de kunne, og hvor lite de faktisk kunne i form av noen konkrete kunnskapsspørsmål om elsykler. Det var for eksempel kun 18 prosent som visste at motoren bare er aktivert når man trår pedalene rundt, og 33 prosent trodde (feilaktig)

at motoren lades opp ved nedbremsing. I og med at vi ser at forhåndskunnskap virker inn på ønsket om å kjøpe en elsykkel, vil en viktig oppgave for de som ønsker å få økt bruk av slike sykler være å spre kunnskapen blant et bredere lag av befolkningen.

Deltagerne ble spurt om hva de er villige til å betale ekstra for en elsykkel kontra en vanlig sykkel. Av de som svarte var 31 prosent ikke villige til å betale noe ekstra. Mennene hadde en høyere betalingsvillighet enn kvinnene, men forskjellene var mindre enn for en vanlig sykkel. I gjennomsnitt var mennene villige til å betale maksimalt 1863 kr. mer for en elsykkel, mens kvinnene ville betale 1534 kr.

Hva gjør elsykler med transportmiddelfordelingen?

I undersøkelsen er det stilt en rekke spørsmål som fanger opp sykkelbruk og daglige reiser. Vi kan derfor både se om sykkelbruken har økt som følge av forsøket, og hvilke transportmidler dette har skjedd på bekostning av. Siden vi har en kontrollgruppe som ikke har fått elsykkel, kan vi også si med stor sikkerhet at den endringen vi finner skyldes elsykkelen og ikke noe annet.



Figur 2 Sykkelbruk, som andel som har syklet, kilometer per uke, og andel av alle reiste kilometer på en dag, i kontrollgruppa (N=160) og forsøksgruppa (N=60).

Figur 2 viser sykkelbruken i kontrollgruppa og i forsøksgruppa i førsituasjonen og i ettersituasjonen. I forsøksgruppa var det 30 prosent av de spurte som hadde syklet dagen før forsøket. Denne andelen økte til 52 prosent i ettersituasjonen. Vi ser også at både antall kilometer og at sykling som andel av alle reiste kilometer per dag økte i forsøksgruppa. I kontrollgruppa var det ingen slike endringer i samme periode. Vi kan derfor med sikkerhet konkludere at det er elsykkelen som har skapt den endringen vi har registrert i sykkelbruken. Den største overgangen skjedde i form av færre kollektivreiser, men også bilreiser gikk noe ned som følge av forsøket. De som fikk låne elsykkel hadde naturlig nok få vanlige sykkelreiser i perioden.

Påvirker elsykkelen folk på andre måter?

De fleste av forsøksdeltagerne (72 prosent) hadde brukt sykkelen primært til jobbreiser. 77 prosent oppga at sykkelen hadde ført til at de syklet oftere enn før, og 56 prosent sa at sykkelen førte til at de syklet lengre turer enn før.

Elsykkelen ble i størst grad brukt til å sykle fortere i oppoverbakker, deretter ble den brukt til å sykle som før, men med mindre energibruk. Det var få som hadde utnyttet sykkelen til å frakte ekstra bagasje, og til å sykle fortere på flatmark.

Prisen var det eneste nevneverdige hinderet for at de som hadde prøvd elsykkel også skulle gå hen og kjøpe en. Det var også en viss frykt for at den skulle bli stjålet, men dette ble ikke lagt veldig vekt på.

Alt i alt har vi sett at forsøkspersonene hadde en svært positiv opplevelse av det å bruke elsykkelen, og at de hadde syklet langt mer enn de ellers ville gjort. Et spørsmål som da melder seg, er om disse positive erfaringene har påvirket deres generelle oppfatninger om det å sykle.

Overraskende nok, er svaret på dette spørsmålet «nei». Hverken holdninger eller intensjoner om å sykle mer, ble påvirket av forsøket. Det at vi ikke ser noen endringer på disse variablene, kan skyldes at forsøket ikke varte over lang nok tid til å skape noen endringer. Både vaner, intensjoner og holdninger er alle relativt stabile egenskaper hos mennesker, og de endres ikke over natten. Samtidig må vi også ta med i betraktningen at de som forsøkte elsykkel responderte på disse spørsmålene i en situasjon hvor de visste at de ikke lenger ville ha en elsykkel til rådighet. Det gir derfor også en viss mening at deres vanestyrke og intensjoner om sykling ikke har blitt påvirket av å ha prøvd en elsykkel.

Men en ting som ble endret, og det betydelig var deltagernes betalingsvillighet. Denne økte med over 1500 kr. fra ca. 2600 kr. til ca. 4150 kr. som en følge av forsøket. Denne endringen er signifikant større enn den endringen vi ser i kontrollgruppen. Så det å la folk få prøve en elsykkel kan være et enkelt, men effektivt grep for å få flere til kjøpe dem, og for å få flere til å sykle på sine daglige reiser.