

A Pedelec kerékpárok elterjedésének legnagyobb akadálya, hogy a leendő felhasználói kör nem ismeri ezt a technológiát, közlekedési eszközt. A LEV járművek elterjesztésének elősegítésére (1027/2016. (II. 9.) Korm. határozat) készített javaslatok sarkalatos pontja, hogy ezt az első és legnagyobb akadályt hogyan lehetne legyőzni.

A kerékpározók és nem kerékpározók tábora pillanatnyilag egy "stabil állandónak" tekinthető, akiben megvolt a szándék és adott volt a lehetőség az kerékpározás, a többiek vélt vagy valós indokok miatt erről a lehetőségről lemondtak. A pedelec kerékpár ezen kifogások egy jelentős részére megoldást tud nyújtani, de ehhez a nem kerékpározókat, valahogy rá kell venni, hogy a döntésüket felülvizsgálják és kerékpárossá váljanak.

Ez azért nagyon nehéz, mert sokakban, hogy "elfedjék" látszólagos fizikai gyengeségüket, amit szégyellnek (különösen a középkorú férfiak) nagyon erős "érvek" alakultak ki a kerékpározással szemben. Önmagukat és környezetüket is meggyőzik arról, hogy ez számukra nem jó közlekedési eszköz. Ők nagyon nehezen győzhetőek meg, hogy próbálják ki a pedelec kerékpárt és vizsgálják felül eddigi kifogásaikat, ebből következően, nem számíthatunk jelentős számban arra, hogy maguktól keresik a megismerés lehetőségét, közel kell hozzájuk vinni, és meggyőzni, hogy próbálják ki ezt a technológiát.

Jelen dokumentum ennek néhány lehetséges módszerének koncepcióját mutatja be.

- Autó szerviz, csere pedelec
- Kerékpár szervizek, kereskedések bemutató, teszt pedelec
- Vállalati teszt pedelec
- "Tekerj Haza" Önkormányzati teszt pedelec
- Egészségügyi felvilágosító és szűrő programokhoz csatlakozás

Autó szerviz, csere pedelec

A leendő pedelec kerékpárosok legnagyobb része az "autósok" táborából fog csatlakozni, az egyik szokatlan de talán legkézenfekvőbb módon az autó szervizekben lehetne a legkönnyebben rávenni, hogy kipróbálják a pedelec kerékpárt, ha az unalmas várakozás vagy bonyolult közlekedés szervezés helyett lehetőséget kapnának kerékpározni.

Minden autós legalább évente egyszer elmegy a szervízbe olajat cseréltetni, ami 1-2 órás várakozást jelent, vagy bonyolult és költséges szervezést igényel onnan távozni illetve visszatérni a gépkocsiért. Lehetőséget kell adni, hogy a szervizelés idejére költsön kaphasson egy pedelec kerékpárt, amivel akár haza, vagy a munkahelyére mehet, vagy csak a környéken intézi dolgait, kirándul. A tapasztalatok szerint egy ilyen kötetlen keretek közötti rövid ismerkedés is elegendő a "bemutatkozásra", ezek a tesztelők a későbbiek folyamán keresik a lehetőséget a pedelec beszerzésére, közlekedési rendszerükbe való beillesztésére.

Cél: Legalább a kereskedések 50% megteremtteni a lehetőséget, ez kb. 200 pont, pontonként min. 2db kerékpárral.

Érintettek, lehetséges partnerek: Praktikusan a márka képviselőkön keresztül az Ő közreműködésével és ajánlásával, tudatosítva, hogy ez számukra nem piac rontó konkurencia, szükség esetén felhívni figyelmüket a társadalmi felelősségükre!

Finanszírozás: A kezdés az érintettek érdeklődésében csak külső forrásból lehetséges, ez lehet pályázati forrás, vagy/és no name kerékpárokkal a piacon érdekelt nevesített szponzor bevonásával (pl. mint MOL Bubi mintájára EON-Pedelec), vagy/és nevesített kerékpár márkával a gyártó finanszírozásával.

Pénzügyi fenntarthatóság: A kezdeti 2-3 év után a vásárlók megismernék és elvárnák ezt a szolgáltatást, így át lehetne adni a finanszírozás nem túl jelentős terhet a szervizeknek, akik ezzel jelentősen jobban járnak mint csere autó biztosításával, vagy a vevők "fuvarozásával", várakozás közbeni ellátásával, "szórakoztatásának" finanszírozásával.

Előnyök: A célközönséget lehet elérni, műszaki szakemberek és profi sales áll rendelkezésre a pedelec bemutatására, kipróbálására való meggyőzésre. A kerékpárok javítása karbantartása, felügyelete magas színvonalon megoldott.

Hátrányok, akadályok: Némi ellen érdekeltségi reakció várható a hazánkban még létező autós kerékpáros ellentét

miatt. A kezdetekben idegenkedés a nem “oda illő” az anti autózást megtestesítő kerékpárral szemben, de ez hamarosan változni fog, hisz szinte már nincs olyan autógyár akinek ne lenne valamilyen kerékpár terméke (jellemzően pedelec), de legalább az e-mobilitás terén terjeszkedni fog.

Megvalósítás: A Szelessáv Alapítvány elkezdte egy pilot program szervezését, néhány no-name teszt kerékpárt tudunk hozzá biztosítani, mint közhasznú szervezet mint állami feladatot is át tudjuk vállalni, vagy/és összefogni a piaci szereplők közreműködését.

Kerékpár szervizek, kereskedések bemutató, teszt pedelec

A hazai kerékpár üzletek és szervizek túlnyomó része tőke-szegény egyszemélyes mikro vállalkozás, akik segítség nélkül nem tudnak teszt pedelec kerékpárt biztosítani az érdeklődő vásárlóknak. A piac kicsisége miatt a kerékpár gyártók és kereskedők üzleti alapon nem tudnak ilyen teszt kerékpárokat biztosítani a kereskedőknek és szervizeknek, mert az eladásokból ma nem térülne meg ez a befektetés. Pedig ezen szervizek és kereskedők bevonása azért lenne fontos, mert ők tudnak a leghitelesebb szakértelemmel tanácsot és segítséget adni a leendő vásárlóknak, tudnák buzdítani őket a pedelec kipróbálására.

Cél: Országosan minimum 100-120 kerékpár-kereskedőhöz, szervizhez kerüljön ki tesztelésre alkalmas pedelec kerékpár.

Indokoltság: Ezeknél a szervizeknél, megfordul a pedelec célcsoport jelentős része, a csak hétvégén kerékpározók akik az izzadás miatt hétköznap nem kerékpároznak, és a nem kerékpározók jelentős része jellemzően a gyermeke kerékpárjának javítás ügyében. Itt professzionális szakértői segítséget kaphatnak a pedelec használatának témakörében, a hiteles szakértő tanácsok segítségével elérhető az első lépés a pedelec kipróbálása.

Érintettek, lehetséges partnerek: Kerékpár kereskedések, szervizek piacának 95%-át jelentő mikro vállalkozások, esetlegesen a gyártók, vagy nagykereskedők viszonteladó hálózatrendszerén keresztül.

Finanszírozás: A kezdés az érintettek tőke hiánya miatt csak külső forrásból lehetséges, ez lehet pályázati forrás, vagy/és no name kerékpárokkal a piacon érdekelt nevesített szponzor bevonásával (pl. mint MOL Bubi mintájára EON-Pedelec), vagy/és nevesített kerékpár márkával a gyártó finanszírozásával is.

Pénzügyi fenntarthatóság: A várható 2-3 éves felfutást követően a program okafogyottá válik, a beinduló piac biztosítja a teszt darabok beszerzésének, üzemeltetésének forrását.

Előnyök: Szakértőkkel, a célcsoportot elérve, jelentős számú érdekelt érhető el, segít megerősödni a várható forgalom növekedéssel egy a tőke szegénység miatt hátrányban lévő vállalkozói rétegnek.

Hátrányok, akadályok: A piac fregmentáltsága miatt nehéz elérni és bevonni ezeket a mikro vállalkozásokat a programba, központi partnerség hiányában jelentős adminisztrációs és logisztikai terhek várhatók a szerződés kötések és kerékpárok szállításának kapcsán.

Megvalósítás: A Szelessáv Alapítvány mint állami feladatot is át tudja vállalni, vagy/és összefogni a piaci szereplők közreműködését, kapcsolati hálójával külső szakmai segítőkkel, a programhoz csatlakozó szakmai és média partnerekkel, a szervezési, logisztikai feladatokat ellátni.

Vállalati teszt pedelec

A fentartható fejlődés egyre több vállalat és szervezet működésének szerves része, ami többek között a dolgozói kerékpározás terjedésének segítésében is megnyilvánul. Egyre több helyen építenek kerékpártárolókat, öltözőt zuhanyzót a kerékpáros kollégáknak. Elsősorban nagyvállalatoknál egy felelős személy bevonásával lehetséges egy két teszt kerékpár időleges üzemeltetése, biztosítani a kipróbálás lehetőségét.

Cél: Nagyobb létszámmal, elsősorban ülő irodai munkát végző vállalatokhoz időszakosan kihelyezni teszt kerékpárokat.

Érintettek, lehetséges partnerek:

Finanszírozás: A kezdés az érintettek érdeklényében csak külső forrásból lehetséges, ez lehet pályázati forrás, vagy/és no name kerékpárokkal a piacon érdekelt nevesített szponzor bevonásával (pl. mint MOL Bubi mintájára

EON-Pedelec), vagy/és nevesített kerékpár márkával a gyártó finanszírozásával.

Pénzügyi fenntarthatóság: 2-3 éves program után, ilyen formában nem szükséges a program fenntartása, várhatóan a piaci szereplők üzleti alapon átveszik ezt a feladatot, egy hasonló rendszert létrehozva mint a mai autó flotta üzemeltetés.

Előnyök: Viszonylag alacsony adminisztrációs és logisztikai költséggel sok embert el lehet érni, a vállalati csapatszellem és buzdítás sok hezitálót segít meggyőzni a kerékpárosokhoz való csatlakozásra.

Hátrányok, akadályok: Nagyon nehéz az "illetékessel" való kapcsolatfelvétel, jellemzően nincs kijelölt fenntarthatósági felelős, vagy ha van is az csak látszat felelős, döntési és intézkedési kompetencia nélkül. A fenntarthatóság területen tett vállalások, jellemzően a külföldi anyavállalat "követése" valódi elkötelezettség nélkül.

Megvalósítás: A Szelessáv Alapítvány egy hasonló pilot programot megkezdett a 2015-ben és folytatja 2016 évben is. A eddigi tapasztalatok alapján ebben a szegmensben jelentős fejlődés várható ha a vállalatok bármilyen kedvezményben részesülnek, illetve a dolgozók számára biztosított kerékpárok kikerülnek az 53% természetbeli juttatást terhelő adók hatálya alól. Lehetőség lenne szponzor vagy pályázati forrás bevonásával a flotta jelentős bővítésére, a kapcsolati hálózatok megmozgatásával rövidebb és hatékonyabb úton eljutni az "illetékeshez".

"Tekerj Haza" Önkormányzati teszt pedelec

A koncepció szerint az Önkormányzatokhoz kerülne lakosság arányosan megfelelő számú Pedelec kerékpár, amit elsősorban kulturális köz-foglalkoztatottak bevonásával az Önkormányzat kommunikációs csatornáin (weboldal, helyi újság stb.) keresztül lehetőséget biztosít néhány napos, esetleg egy hetes ingyenes használatra a helyi lakosoknak. Ezzel lehetőséget teremt, hogy a tesztelők saját hétköznapi életükben felmérjék a Pedelec hasznosságát, alkalmazhatóságát. Meggyőződjenek róla, hogy érdemes áldozatot hozni, és hogy valóban javítja az életminőségüket a Pedelec kerékpározás.

Esély-egyenlőség a program elérhetőségében!

Esélyegyenlőség szempontjából különösen fontos, hogy olyan területre is eljut a kezdeményezés, ahol a piaci viszonyok miatt nem valószínű hogy eljutna, még akkor sem, ha kereskedelmi alapon induló program támogatást is kapna. Ezek a gazdaságilag hátrányos körzetek a közlekedési infrastruktúra hiányosságai és az egyedi közlekedés gazdasági korlátjai miatt különösen fontosak lennének.

Ha új Pedelec kerékpárt nem is tudnának vásárolni, de a másodlagos piacon (vagy optimálisabb esetben a munkáltatótól kapott) Pedelec kerékpárral rugalmasabb munkavállalóvá válhatna, jelentősebb lehetőségeket kaphatnának a munka világában, a közlekedési, logisztikai költségek jelentős csökkenése miatt. Az "önálló" közlekedési hatótávolságuk jelentős növekedésével (25-30 km), különösen igaz ez a nyári mezőgazdasági idénymunkákra.

Költséghatékonyság a beszerzésben

Mint minden hasonló műszaki berendezésnél, a Pedelec kerékpároknál is jelentős megtakarítást lehet elérni a közvetlen gyártói, nagykereskedői beszerzéssel, a várható 20-25 ezres egyszeri volumen lehetővé teszi 200-250 ezer HUF darabon modern, nyomtató- szenzoros kerékpárok vásárlását is. Ez az átlagos kiskereskedelmi ár kevesebb, mint fele.

A program végén az Önkormányzatok tulajdonába kerülő kerékpárok további beruházás nélkül elősegítik az államigazgatási rendszerre vonatkozó széndioxid kibocsátás csökkentéssel kapcsolatos vállalásaink teljesítését.

Körültekintő beszerzéssel egy értékálló, hosszú ideig üzemeltethető elektromos járművel gazdagodunk. Fontos szempont, hogy a kerékpárok minél több alkotóeleme, alkatrésze kompatibilis legyen a hagyományos kerékpárokkal, mert így drasztikusan csökkenthetők a fenntartás költségei.

Iparági tapasztalatok szerint, az elektromos rásegítő rendszer nagyon ritkán hibásodik meg, ez nem jelentős kockázati tényező, az akkumulátorok várható élettartama kb. 15 000 km, ami átlagos használat mellett 6-7 év.

Munkahelyteremtés, tudás átadás, oktatás

A program teret adhatna a kerékpár szerviz infrastruktúra fejlesztésének a már működő szervizek továbbképzésével (pl. TWIN tanfolyam honosításával twinldv.wordpress.com), illetve új vállalkozások piac-teremtésében is segíthet.

Ezzel kezelhető lenne az a gátló tényező, melyet az új technológiáktól való félelem gerjeszt, és aminek jelentős hányadát elsősorban az akkumulátorok élettartalmával, javíthatóságával kapcsolatos aggály, másodsorban az elektromos járművek szervizhiánya miatti tartózkodás adja.

Egészségmegőrzés, Nemzetgazdasági haszon, megtakarítás

A Pedelec az elektromobilitás eszközei közül kitűnik, mert nem csak a környezeti terhelés csökkentésével indirekt, hanem a használó "megmozgatásával" direkt módon is javítja az életminőséget, segít megőrizni az emberi és környezeti egészséget.

Magyarország akut problémája az elöregedő társadalom, mely elöregedő társadalom ráadásul a mozgáshiányos egészségtelen életmódja miatt az Európai átlaghoz képest rendkívül beteges, nálunk az öregkort rendszerint rossz egészségi állapotban, a betegségek miatt fájdalmakkal és költséges gyógykezelésekkel élik meg. Több nyugat európai példa bizonyítja, hogy ezen életmód és szemlélet változással jelentősen lehet javítani, drasztikusan csökkenteni a betegségek kezelésére fordított költségeket, és boldogabb, aktívabb idős kort megélni.

Ha csak 1% -al sikerülne csökkenteni az egészségügyi kiadásokat azzal, hogy kerékpárra ülnek középkorúak és idősebbek is, már 20-25 milliárd forintot spórolnánk. Ez több, mint tízszeres megtérülése a programba fektetett összegnek és ebben nincs benne a közel egyező összegű plusz érték teremtés, amivel a társadalom egészségesebb tagjai hozzájárulnak a GDP -hez, betegállomány inproductivitása helyet.

Cél: Minden Önkormányzatnál elérhetővé tenni a Pedelec kipróbálásának lehetőségét.

Érintettek, lehetséges partnerek: Államigazgatás, Önkormányzatok, helyi kerékpár szervizek az üzemeltetés támogatásban, helyi környezet védelemmel és egészség megóvással foglalkozó civil szervezetek a népszerűsítés támogatásával.

Finanszírozás: Ez a volumen és az érintettek köre miatt csak állami szerepvállalással valósítható meg, bár itt sem kizárt nevesített szponzor bevonása.

Pénzügyi fenntarthatóság: A program 3 év után a folytatás nélkül lezárul, az eszközök további 3-5 évig probléma mentesen üzemeltethetők, vagy az Önkormányzatnál, vagy rászorulóknak.

Előnyök: Széles körhöz egyenlő eséllyel eljut a lehetőség a kipróbálásra, az elérhető személy/költség tekintetében tekintettel a meglévő kommunikációs és emberi előforrásokra a legalacsonyabb. Társadalmi hasznossága és az érintettek piacsemlegessége miatt jelentős kommunikációs támogatás érhető el társadalmi célú hirdetésekkel és a közmédiák bevonásával.

Hátrányok, akadályok: Közvetlen érdekeltség hiánya miatti passzivitás a közreműködők részéről, finanszírozási hiányok miatt csonka program.

Egészségügyi felvilágosító és szűrő programokhoz csatlakozás

A Pedelec kerékpárok nem csak a környezet védelemben, hanem az egészség megőrzésben is komoly szerepet játszanak, a velük való napi közlekedés részben vagy egészében kompenzálhatja az irodai ülőmunka káros hatásait. Nagyon hatékony bemutatási lehetőség ha olyanoknak adunk lehetőséget a kipróbálásra akik törődnek egészségükkel és elmennek ilyen témájú szűrő. állapot felmérő programokra.

Cél: Csatlakozni egy bemutató tesztelésre lehetőséget adó megjelenéssel, egészségügyi szűrő és felmérő programokhoz.

Érintettek, lehetséges partnerek: Egészségügyi intézmények, rendelők, programok.

Finanszírozás: Csak külső forrásból lehetséges, ez lehet pályázati forrás, vagy/és no name kerékpárokkal a piacon érdekelt nevesített szponzor bevonásával (pl. mint MOL Bubi mintájára EON-Pedelec), vagy/és nevesített kerékpár márkával a gyártó finanszírozásával, de figyelembe kell venni az alap programokat szervező szervezetek esetleges piac ellenességüket (pl. közintézmény programja esetén nem szerencsés, márkák "hirdetése"). Talán a program egyik legnagyobb pénzügyi nyertese a társadalom biztosítás finanszírozása is megoldható, a várható megtakarítás nagyságrendekkel haladja meg a befektetést.

Pénzügyi fenntarthatóság: A program a kritikus tömeg elérése után lezárható, vagy igény és készség esetén átadható, például az anyagilag közvetlenül "érdekel" társadalom biztosításnak.

Előnyök: Széles körhöz a célcsoporthoz eljut a lehetőség a kipróbálásra, az elérhető személy/költség tekintetében tekintettel, hogy egy létező programhoz csatlakozik a kommunikációs és emberi előforrások igénye alacsonyabbak. Társadalmi hasznossága és az érintettek piacsemlegessége miatt jelentős kommunikációs támogatás érhető el társadalmi célú hirdetésekkel és a közmédiák bevonásával.

Hátrányok, akadályok: Közvetlen érdekeltség hiánya miatti passzivitás a közreműködők részéről, finanszírozási hiányok miatt csonka program.