

# Tilbud om fortsættelse af nabogo i Norddjurs Kommune

## Fastholdelse af mobilitetstilbud - nabogo samkørsel - til borgere, virksomheder og uddannelsesinstitutioner.

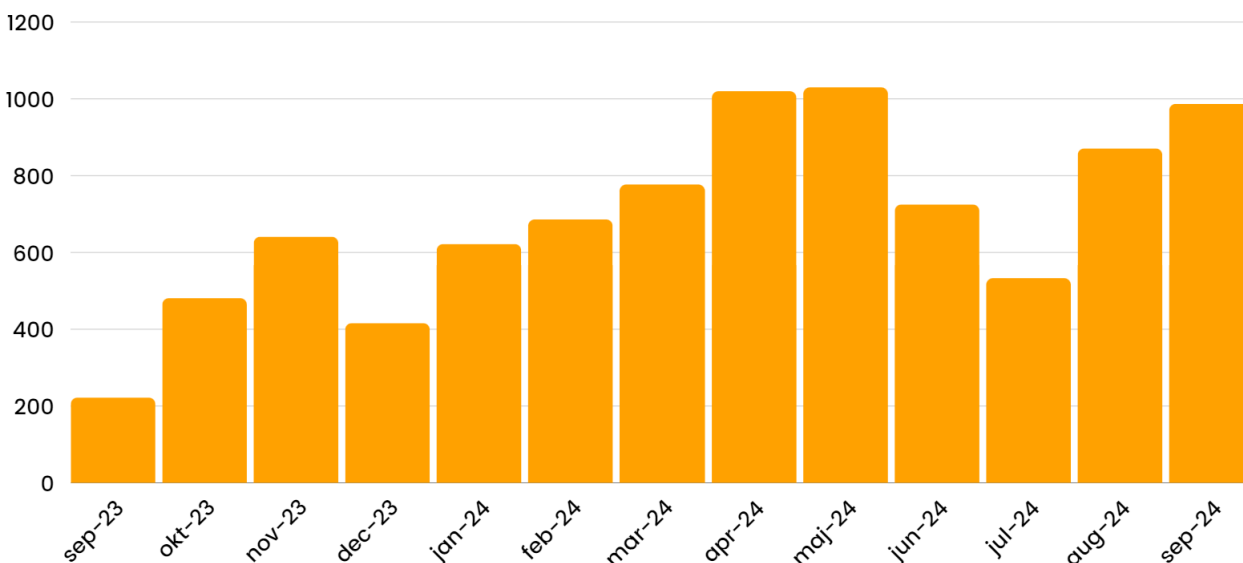
Nabogo fremsender hermed et tilbud til Norddjurs Kommune på baggrund af et meget succesfuldt arbejde over det seneste år. Allerede nu har samarbejdet opnået langt flere samkørsler end der indledningsvist blev sat, og har siden starten i september 2023 nu opnået mere end 9.000 samkørsler. Særligt har der været en stor succes med arbejdet hos kommunens ungdomsuddannelser, der fortsat efterspørger nabogo. Dette tilbud tager højde for de erfaringer, som er kommet gennem for nabogos arbejde i Norddjurs Kommune – og en foreslået plan for fremtiden. Den nuværende kontrakt udløb med udgangen af 2024, og dette tilbud er sat med igangsættelse den 1. januar 2025.

I dette dokument er der først lidt om samarbejdets læringer til nu og hvad der anbefales for et fremtidigt samarbejde. Til slut lidt generelt om nabogo, nabogos leveranceforpligtelser, lidt omkring selve nabogo app'en og dens funktioner. Endvidere, vil nabogos prismodel præsenteres samt det individuelle tilbud, som nabogo gerne vil tilbyde Norddjurs Kommune.

Er der spørgsmål eller andet, så endelig tag kontakt til landechef i Danmark: Oliver Mathiasen på [oliver@nabogo.com](mailto:oliver@nabogo.com) eller +45 40246130. Tilbuddet er som udgangspunkt gældende til og med november 2024, således vi sikrer en god kontraktovergang forud for eksisterende kontraktudløb.

## Nabogo i Norddjurs Kommune

Den seneste kontraktperiode viser en kontinuerlig vækst i brugen af nabogo gennem hele kontraktperioden. Særligt har tiltagene ved diverse uddannelsesinstitutioner vist en tydelig positiv effekt med en kraftig vækst i antal samkørsler – senest med næsten 1.000 ture i september 2024.



Udvikling for samkørsler i Norddjurs Kommune.

Siden starten har der været over 9.000 samkørsler i Norddjurs Kommune. Heraf har 212 borgere været unikke chauffører og har medtaget 534 unikke passagerer deltaget i samkørsler, hvilket bekræfter den store interesse, potentiale og det udtalte behov for samkørsel i kommunen. Af disse ture er der også en god synergieffekt med nabokommuner, som f.eks. Syddjurs Kommune. Dette betyder, at af det i første kontraktperiode er 77 % af turene i Norddjurs Kommune, som kommunen selv faktureres for jf. nabogo prismodel.

På ungdomsuddannelserne har nabogo haft stor succes med at engagere eleverne gennem flere vellykkede lanceringer og genbesøg. Uddannelsesinstitutionerne har udtrykt ønske om, at nabogo fortsætter med at aktivere de unge, hvilket viser en stærk opbakning fra lokalsamfundet. Faktisk vil Grenå Gymnasium også i de næste to år være tilknyttet et regionalt projekt, hvorfor finansieringen hertil vil gå gennem regionen. Derfor vil der i fremtiden være en endnu lavere andel af ture i Norddjurs Kommune, som kommunen selv skal finde budget til. Endvidere, anbefaler nabogo i den kommende projektperiode, at anvende værktøjer til at styre og modellere udviklingen yderligere, som vil blive gennemgået i følgende afsnit.

## Anbefaling for det videre projektforsløb: Dynamisk tilskudsmodel for bæredygtig vækst

I den nye projektperiode anbefaler nabogo at starte med de samme tilskudsbeløb som tidligere, men at implementere et zoneværktøj til at definere, hvor samkørsler skal fordres i højere grad. Det kunne f.eks. være en udvidet byzone, der sikrer, at samkørsler inden for byområdet ikke modtager tilskud. Hertil kan det overvejes, om der i andre byer, som f.eks. Trustrup der servicerer med letbane, skal være med helt eller delvist nedsat subsidie. Denne zone skal selvfølgelig defineres i samarbejde med kommunen og er vejledende i eksemplet. Samkørsler, der starter eller slutter uden for byzonen, vil derimod fortsat være berettiget til tilskud for at koble land og by bedre sammen. På den måde prioriterer vi de borgere bosat udenfor byzonen, som ofte har større mobilitetsudfordringer.



Vejledende zonekort til at illustrere, hvordan vi kan forme aktivitet efter subsidier.

Desuden, foreslår nabogo også en dynamisk tilskudsramme, der er i tråd med vores overordnede strategi. Vi starter med at skabe et højt aktivitetsniveau og engagement blandt brugerne, hvorefter vi gradvist kan justere tilskuddet for at opnå større værdi for kommunen. Erfaringer viser, at det er afgørende først at opbygge en solid brugerbase, før tilskud justeres. Derfor foreslår vi en gradvis tilpasning, som vil sikre, at samkørslen fortsat giver stor værdi for både kommunen og borgerne – samtidig med, at vi bevæger os mod en mere bæredygtig løsning. Det kunne f.eks. være gennem lavere subsidie-niveau i byer, hvor der i forvejen er gode mobilitetsmuligheder.

## Planbeskrivelse for Norddjurs Kommune

Det videre projektforsløb skal sikre, at der skabes en bæredygtig og langsigtet ramme for samkørsel i Norddjurs Kommune, der sikrer effektiv mobilitet og høj borgerinvolvering, med særligt fokus på de områder, hvor mobiliteten i forvejen er udfordret. Vi bygger videre på succesen fra tidligere og styrker indsatsen gennem en struktureret tilskudsmodel og målrettet aktivering.

Overordnet set er det:

- **Zonemodell for bedre mobilitet i landdistrikter:** For at sikre, at de mest trængte områder får den nødvendige støtte, vil vi arbejde med en udvidet byzone, hvor samkørsler inden for byområdet ikke modtager tilskud. Samkørsler, der starter eller slutter uden for zonen, vil fortsat være berettiget til tilskud. Modellen prioriterer derfor borgere i landdistrikterne.

Ellers vil planen for projektperiode kunne deles op i to faser, der vejledende vil være knyttet op på projektårene.

I den første fase vil vi fortsat lægge vægt på at opbygge en solid base af brugere i hele kommunen. Erfaringer fra Norddjurs Kommune viser, at samkørsel har potentiale til at skabe stor værdi, når der er et tilstrækkeligt antal brugere, der engagerer. Vi vil derfor arbejde tæt sammen med kommunen om at kommunikere fordelene ved nabogo og sikre høj synlighed gennem følgende tiltag:

- **Målrettet markedsføring:** Vi fokuserer på både online og offline markedsføring, som understøtter rekrutteringen af nye brugere. Dette inkluderer kampagner, som målrettes særligt mod pendlere og borgere i landdistrikter.
- **Lokal synlighed:** Vi vil sørge for, at borgerne møder nabogo i deres hverdag. Dette sker ved at indgå i lokale arrangementer, gennemføre informationsmøder og sørge for, at nabogo er synligt ved fysiske og digitale informationskanaler, som allerede anvendes af kommunen.
- **Unge på ungdomsuddannelser:** Fortsat fokus på at aktivere unge. Dette sker ved at lancere relevante events på ungdomsuddannelserne for at øge kendskabet og tilslutningen til nabogo blandt de unge borgere, som nabogo også har gjort med succes tidligere.

Når den kritiske masse af brugere er opnået, er næste skridt at optimere tilskuddet for at

sikre, at samkørsel fortsat giver værdi og bliver økonomisk bæredygtig for kommunen. Dermed skaber vi mere mobilitet for pengene. Denne dynamiske tilgang til tilskudsmodellen tager udgangspunkt i de erfaringer og planer der er andre steder, som f.eks. Vejle Kommune. I Norddjurs Kommune vil det dog anbefales, at der altid opretholdes i højere subsidieniveau i mobilitetsudfordrede områder.

Gennem hele projektet vil vi være totalentreprenør på opgaven, men udføre arbejdet i tæt samarbejde med Norddjurs Kommune for løbende at kunne tilpasse indsatsen efter lokale behov og udviklinger. Vi vil sikre en fleksibel tilgang, hvor vi f.eks. kan identificere områder, der har brug for yderligere tilskud eller særlige tiltag for at sikre vedvarende vækst og engagement.

Halvvejs og mod slutningen af projektet vil vi gennemføre en grundig evaluering af projektet for at vurdere effekten og behovet for eventuelle justeringer. Det kan være nødvendigt at intensivere indsatsen i udvalgte områder eller tilpasse tilskudsmodellen yderligere for at optimere resultaterne.

Sammenfattende kan det siges, at vores foreslåede tilgang i Norddjurs Kommune bygger på dokumenterede erfaringer og skræddersyede løsninger, der tager hensyn til både byområder og landdistrikter. Ved at fastholde fleksibilitet og tæt samarbejde med kommunen, sikrer vi, at samkørsel opnår stor succes og bliver en langsigtet, bæredygtig løsning.

### **Samfundsøkonomiske gevinster ved samkørsel i Norddjurs Kommune**

Samkørsel skaber betydelige samfundsøkonomiske gevinster på flere fronter – både inden for klima, mobilitet og social sammenhængskraft. Ifølge beregninger baseret på NIRAS-modellen, og med en forventning om at opnå omtrent 30.000 samkørsler over foreslåede projektperiode vil Norddjurs Kommune kunne opnå betydelige samfundsøkonomiske gevinster på flere områder. Ved at multiplicere de estimerede effekter fra tidligere analyser kan vi bl.a. forvente følgende:

- **Reduceret forurening, færre ulykker og mindre trængsel:** Besparelser følge af færre biler på vejene, hvilket reducerer trafiktrængsel, luftforurening og risikoen for trafikulykker.
- **Øget effektivitet i kollektiv transport:** Potentielle besparelser gennem en bedre udnyttelse af den eksisterende kollektive transportinfrastruktur, hvor samkørsel

reducerer behovet for flextrafik i myldretiden. Derudover, også forventet flere indtægter i kollektiv transport, da ca. 50 % af nabogos brugere kommer fra egen bil og typisk anvender samkørsel og kollektiv transport i stedet for bil.

- **Parkeringspladser:** En reduktion med færre parkeringspladser i byområder i vækst, hvilket frigør plads og mindsker behovet for yderligere parkeringsfaciliteter.
- **CO<sub>2</sub>-reduktion:** En samlet reduktion på over 35 tons CO<sub>2</sub> som følge af færre biler på vejene. Dette bidrager direkte til kommunens klimamål og forbedrer luftkvaliteten for borgerne.

Samkørsel vil ikke blot bidrage til økonomiske besparelser, men også fremme en grønnere og mere socialt sammenhængende mobilitetshverdag. Samkørsel gør det muligt at forbinde borgere på tværs af kommunen, styrker mobiliteten i landområder og skabe en mere bæredygtig fremtid for Norddjurs Kommune.

## Pris

Nabogo indgår aftaler med kommuner og har en prismodel, som er justeret efter kommunernes indbyggertal og de resultater, nabogo skaber.

Nabogos prismodel 2024 (priser per kommune, ex. moms):

Antal indbyggere	Årligt (rapportering, partnerskaber, app vedligehold)	Årligt, resultatafhængigt (Incitament til samkørsler og markedsføring)
30-40.000	45.000 kr.	Tilskud + 15 kr. per påstigning i samkørsel
40-50.000	50.000 kr.	
50-60.000	55.000 kr.	
60-70.000	60.000 kr.	
70-80.000	65.000 kr.	
80-90.000	70.000 kr.	

Norrdjurs Kommune har ca. 37.000 indbyggere, og den årlige faste udgift vil være 45.000 kr. De variable udgifter er resultatbaserede og vil udgøre det samlede budget for subsidier og incitament. Vejledende er det 25 kr. pr. påstigning i år 1 og 20 kr. pr. påstigning i år 2. Dette inkluderer nabogos udgift på 15 kr. pr. samkørsel samt et tilskud på 10 kr. pr. kørsel i år 1 og 5 kr. per kørsel i år 2. Nabogo foreslår nedenstående måltal og prissætning baseret på vores erfaringer fra de sidste to år.

Vi forventer hurtigt nuværende stigning fortsat vil gælde – og med synergieffekter og Region Midtjylland, der har Grenå Gymnasium med i deres projekt, vil nabogo anbefale en ramme på 10.000 samkørsler i år 1 og 12.500 i år 2, hvor der dynamisk arbejdes med tilskudsrammen, for at sikre, at samkørsel med nabogo fortsat skaber værdi for både kommunen og borgerne, og så der fortsat kan være højt subsidie i mobilitetsudfordrede områder.

## Tilbud om fortsættelse

På baggrund af dette, vil nabogo gerne fremsende følgende tilbud, der tager udgangspunkt i den nuværende udvikling, der tilgodeser den forventede stigning ind i 2025 og 2026, der vil trende over de næste år. Optionen for år 2 skal evt. tilpasses udvikling og evalueres af Norddjurs Kommune i oktober 2025:

Norddjurs Kommune	Pris ex. moms
Årligt, år 1	45.000 kr.
Resultater, år 1: 10.000 samkørsler á 25 kr.	0-250.000 kr.
<b>Pris fortsættelse for 1 års drift</b>	<b>Op til 295.000 kr.</b>
Option: Årligt, år 2	45.000 kr.
Option: Resultater, år 2: 12.500 samkørsler á 20 kr.	0-250.000 kr.
<b>Pris fortsættelse for 2 års drift</b>	<b>Op til 590.000 kr.</b>

Norddjurs Kommune betaler kun for det faktiske antal påstigninger i samkørsel, hvor der forventes en stigning over tid. Resultatbudgettet vil også variere afhængigt af størrelsen på subsidiet – hvis subsidiet er højere, vil resultatrammen falde tilsvarende, og vice versa. Hvis det faktiske antal samkørsler er lavere end forventet, vil de samlede omkostninger også være lavere. Går det derimod bedre end forventet, vil nabogo og kommunen indlede en dialog om at øge måltallene og justere budgettet for det følgende år. Alternativt kan vi begrænse markedsføring og adgangen til nabogo for at tilpasse budgettet. For eksempel kan vi nedsætte subsidiet fra 10 kr. pr. samkørsel tidligere eller flere steder end planlagt.

En mulighed er også fra start af at lave en option på en ekstra mængde samkørsler.

På de næste sider følger generelt om nabogo, app'en og leverancer.



## Lidt generelt om nabogo

Nabogos forretningsmodel og koncept er målrettet kommuner, der oplever udfordringer med at skabe et tilstrækkeligt kollektivt transporttilbud i landdistrikter. Nabogo er også en del af mange kommuners klimaindsats, da flere mennesker i færre biler og et bedre samlet kollektivt trafiktilbud er et effektivt middel til at nedsætte CO<sub>2</sub>-udslippet.

Nabogo, et kommunalt mobilitetstilbud, indebærer ingen ekstra omkostninger for brugere, virksomheder, uddannelsesinstitutioner og foreninger. Det fungerer som en udvidelse af den kollektive transport og er tæt integreret med Rejseplanen. Nabogo tilbyder en skræddersyet app, som fungerer fra start til slut, inkluderer lokale mødesteder og støtter lokale kampagner, der ændrer reel adfærd. Der er et velafprøvet incitamentsprogram, som bl.a. indebærer et økonomisk tilskud til brugere, der både fremmer og opretholder brugernes engagement i samkørsel og kollektiv transport. Med dette økonomiske incitament opfordres brugerne til at gøre deres ture offentligt tilgængelige, hvilket sikrer mobilitet for alle og reducerer marginalisering.

Nabogo har i Danmark 10 fastansatte og 5 studentermedhjælpere, der står for alle lanceringsevents i kantiner, til morgensamlinger, på parkeringspladser, i landsbysamfund og på knudepunkter. Nabogos primære kontor er i Vejle, og har foruden kontor i Odense, Aalborg og København. De fysiske events sikrer en base af folk, der kører sammen til og fra landdistrikterne. Vi oplever, at en del af disse første brugere bliver nabogo ambassadører, som gennem vores incitamentsordninger gerne hjælper med at udvide økosystemet af chauffører og passager i samkørsel. Vi tager os desuden af al kundesupport og support til de partnere, som vælger at deltage i nabogos samkørselskampagner. Kommunen skal derfor ikke sætte dedikerede ressourcer af til et samarbejde med nabogo.

## Om appen nabogo

### *Integration med kollektiv transport*

Nabogo er et samlet alternativ til kørsel i egen bil, idet platformen har integreret Rejseplanen og både viser samkørselstilbud og muligheder med kollektiv transport til den valgte rejse. Nabogos ture vises dertil i selve Rejseplanen. Som noget helt unikt ser Rejseplanens brugere, også rejser, der kombinerer nabogo samkørselsture og kollektiv transport. Det kan f.eks. være samkørsel fra en landsby til en station og derfra videre rejse med tog. På den måde opleves nabogo som en konkret udvidelse af den kollektive transport, særligt i landsbyer og på uddannelsesinstitutioner, hvor den kollektive trafikbetjening er sparsom.

### *Faste mødesteder og knudepunkter*

En kernefunktionalitet i nabogo er prædefinerede mødesteder og knudepunkter, der fungerer som faste opsamlings- og afsætningsmuligheder for samkørsel.

Mødestederne gør på- og afstigning sikker. Det mindsker koordineringen og tidsforbruget ved samkørsel betragteligt. Og den kritiske masse for ture øges, da delruter langs ruten kan bookes. Derved fungerer bilerne i praksis som minibusser med opsamling ved mødesteder undervejs, og en ny infrastruktur eller mobilitetsnet skabes i kommunen.

Mødestedsfunktionaliteten gør det også muligt at skabe gode skiftsteder mellem samkørsel og offentlig transport ved knudepunkter, som togstationer og busterminaler

### *Automatisk udbud og betaling*

I nabogo appen opretter bilister deres typiske kørselsmønster, f.eks. fra hjem til arbejde eller studie og retur om eftermiddagen, og disse tilbagevendende ture bliver herefter automatisk udbudt. På samme måde kan man som passager oprette sit tilbagevendende behov. Når ture mellem brugerne er blevet accepteret, søger nabogo for betaling mellem brugerne til en fast pris på 1 kr. per km de første 10 km og 75 øre per km derefter (per passager). Nabogo tager intet gebyr, da nabogo er en del af den offentligt finansierede mobilitet. Tværtimod giver nabogo passagerne en rabat på f.eks. 10 gratis km.

# Leverancer

## Lancering og drift

### Kampagner med organisationer og fysiske events

Nabogo yder løbende support på de kampagner, som partnere bruger. Det vil sige, at hvis de kommunikationsansvarlige i de enkelte organisationer har spørgsmål eller brug for sparring, så har de en navngiven nabogo medarbejder som deres faste kontakt. Hvis nye virksomheder eller uddannelsesinstitutioner ønsker at deltage i udrulningen af nabogo, har de løbende mulighed for at få tilsendt gratis kampagnepakker og lanceringer. Nabogo gennemfører en række fysiske events der sikrer, at de første samkørsler kommer i gang, og at vi har en brugerbase i alle de organisationer som lancerer nabogo. Events foregår typisk i form af oplæg for større grupper, samt brugerrekruttering i kantiner, parkeringspladser og ved knudepunkter. Derved opstår der ofte lokale ambassadører og netværk af mennesker, som nabogo efterfølgende kan hjælpe med at sprede budskabet om de nye mobilitetsmuligheder.

### Slutbrugersupport

Nabogo yder support til slutbrugerne i forbindelse med oprettelse og anvendelse af nabogo appen, både på e-mail og telefonisk.

### Digital markedsføring

Nabogo udfører dertil en lang række brugerrekrutteringstiltag, herunder en professionel digital markedsføring, en systematisk fastholdelsesindsats og et medlem-til-medlem program som gør at eksisterende brugere hverver nye.

### Vedligehold af app og optimering af mødesteder og knudepunkter

Drift og vedligehold af nabogo platformen er inkluderet i aftalen. Driften indebærer, at nabogo håndterer alle betalinger mellem brugerne, og at nabogo ikke opkræver brugergebyr. Fraværet af gebyr betyder i praksis, at langt flere brugere kan fastholdes på platformen. Dertil optimerer nabogo også løbende mødestederne og placerer nye mødesteder og knudepunkter, hvis der er behov for det.

## Afreportering

Nabogo leverer halvårsrapporter, der viser fremdrift på udbudte ture, samkørsler og realiserede CO<sub>2</sub>-besparelser. Dertil tilføjes alle kunder til en Power BI-løsning, hvor den løbende udvikling kan følges dynamisk.

## Omkostninger forbundet med incitamenter til samkørsel

Det er vanskeligt at ændre vaner, men det er muligt. Baseret på vores omfattende arbejde med at afprøve forskellige incitamenter, har nabogo opnået værdifuld viden om, hvordan man kan skabe samkørsler i hverdagen. Derfor står nabogo med en lang række redskaber i form af incitamentsstrukturer, som er efterprøvede. Særligt det økonomiske incitament er definerende for, at der skabes aktivitet. Ellers inkluderer de:

- Op til 10 eller 5 gratis kilometer for alle borgere og indpendlere.
- Kampagnekoder for gratis ture, typisk gyldig i 3 måneder
- First mover-priser og priser for ambassadører, som rekrutterer nye samkørere. Nabogo medlem-til-medlem-programmet har vist sig at være meget effektivt i forhold til at bygge økosystemet af chauffører og passagerer.

Incitamenterne kan ændres for at sikre mest mulig effektivitet af ordningerne. På grund af de økonomiske incitamenter til samkørsler er der et resultatafhængigt element i tilbuddet.