

RAPPORT

# Nästa steg för *eldrivna* lastbilar

En rapport om svenska åkeriers planer på att ställa om till eldrivna lastbilar – och de förutsättningar som krävs för att påskynda omställningen.

## Elektrifieringen har börjat – men en bredare omställning kräver att det blir lönsamt att investera

Elektrifieringen av tunga transporter har redan tagit konkret form i den svenska åkerisektorn. Den avgörande frågan är därför inte längre om tekniken kan introduceras, utan om förutsättningarna finns för att en bredare del av marknaden ska följa efter. En ny undersökning från Implement Consulting Group och Sveriges Åkeriföretag visar att eldrivna lastbilar har rört sig från politiska ambitioner och branshdiskussioner till kommersiell drift: 31 % av de tillfrågade åkerierna använder redan eldrivna lastbilar, och samtliga nuvarande användare anger att de överväger eller planerar ytterligare investeringar. Detta är en viktig förtroendesignal: **där fordonen passar verksamhetens tekniska, operativa och ekonomiska förutsättningar tycks praktisk erfarenhet stärka viljan att fortsätta investera.**

Samtidigt har omställningen ännu inte nått en bredare del av åkerisektorn. Utrullningen av eldrivna lastbilar är fortfarande ojämnt fördelad, särskilt sett till åkeriernas storlek mätt i antal ägda fordon. Större åkerier står för en oproportionerligt stor andel av det nuvarande ägandet av eldrivna lastbilar, medan införandet bland de minsta aktörerna fortfarande är begränsat. Detta tyder på att marknaden inte rör sig som en homogen grupp, utan kan förstås genom tre övergångsgrupper med skilda hinder och stödbehov: **Föregångare** som redan investerar och förbereder sig för uppskalning, **Nyfikna omställare** som är intresserade men inväntar bättre villkor, och **Skeptiska operatörer** som ännu inte ser en hållbar operativ eller kommersiell tillämpning under rådande förutsättningar.

Studien pekar därmed på att marknaden befinner sig i en övergångsfas snarare än nära en fullskalig omställning. Elektrifieringen har blivit kommersiellt relevant, men är fortfarande selektiv och koncentrerad till tillämpningar där de tekniska, operativa och ekonomiska förutsättningarna samverkar. Nästa fas handlar därför mindre om att demonstrera att eldrivna lastbilar kan fungera i enskilda tillämpningar, och mer om att göra elektrifieringen investeringsbar, skalbar och operativt genomförbar för ett bredare spektrum av åkerier.

# Sammanfattning

Studien lyfter fram fem huvudsakliga slutsatser:

- 1. Eldrivna lastbilar används redan kommersiellt, men införandet är ojämnt fördelat**  
Eldrivna lastbilar används redan i kommersiell drift bland de tillfrågade åkerierna, men införandet är koncentrerat till större aktörer och är fortsatt begränsat bland mindre åkerier.
- 2. Marknaden delas upp i tre övergångsgrupper.**  
26% av de tillfrågade har redan börjat skala upp användningen av eldrivna lastbilar. Andra är intresserade men väntar på bättre villkor. En tredje grupp ser ännu inte någon hållbar driftsmässig eller kommersiell tillämpning.
- 3. Det största hindret är investeringsbarheten.**  
Majoriteten av de tillfrågade anger kommersiella hinder som inköpskostnad, osäkert restvärde och kundernas betalningsvilja som de främsta skälen till att inte investera i eldrivna lastbilar.
- 4. Driftsmässig lämplighet avgör var elektrifiering fungerar idag.**  
Eldrivna lastbilar är idag lämpliga i tillämpningar där körsträckor, laddningsmöjligheter, krav på lastkapacitet och tillgång till depåer samverkar. I andra verksamheter utgör räckvidd, lastkapacitet, tillgång till olika modeller och laddning fortfarande begränsande faktorer.
- 5. En bredare omställning kräver samordnade insatser från politiker, köpare, infrastrukturaktörer och branschen.**  
Åkerierna efterfrågar förutsägbart långsiktigt stöd, tydligare kundbehov, förbättrade laddningsvillkor och politik som minskar både inköpskostnaden och investeringsrisker.

Budskapet är tydligt: **övergången till eldrivna lastbilar har påbörjats, men en uppskalning beror nu på om elektrifieringen kan göras investeringsbar för många, och inte bara genomförbar för ett fåtal.**

## Om undersökningen

Denna rapport baseras på en undersökning som genomfördes i maj 2026 som samlade in totalt 154 svar från svenska åkerier. Undersökningen kartlägger åkeriernas nuvarande användning av eldrivna lastbilar, investeringsplaner, upplevda hinder, kundsignaler, laddningsberedskap och efterfrågade politiska åtgärder. Tabellen nedan visar fördelningen av respondenterna efter åkeriets storlek, mätt i antal ägda fordon.

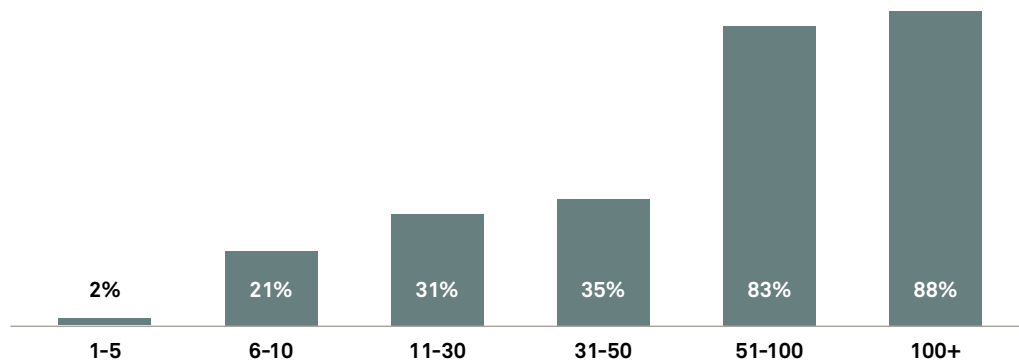
Åkeristorlek, antal lastbilar	1-5	6-10	11-30	31-50	51-100	100+	Äger ej egna
% av respondenter	32%	16%	21%	11%	4%	10%	6%

Resultaten bör tolkas som undersökningsresultat från deltagande respondenter, snarare än som en statistiskt representativ mätning av hela den svenska åkerisektorn. När rapporten hänvisar till "marknaden" bör detta förstås som en tolkning baserad på svaren i undersökningen.

## 1. Omställningen har börjat, men marknaden har ännu inte nått full skala

Eldrivna lastbilar har etablerat sig inom den svenska transportbranschen. Enkätsvaren visar att en betydande minoritet, 31 %, av respondenterna redan använder en eller flera eldrivna lastbilar, vilket indikerar att övergången har gått från diskussion till praktisk tillämpning bland respondenterna.

Detta betyder dock inte att marknaden har nått en bredare omställning. Utrullningen av nya ellastbilar är fortfarande ojämn, särskilt om man tar hänsyn till åkeriernas storlekar mätt i antal ägda fordon, vilket framgår av figur 1. Större åkerier står för en oproportionerligt stor andel av det nuvarande ägandet av eldrivna lastbilar, medan införandet bland de minsta aktörerna fortfarande är begränsat.



Figur 1: Andel åkerier som äger en eller flera eldrivna lastbilar, efter storlek på fordonsflotta (%)

Samtidigt är utrullningen inte begränsad till ett enda smalt segment. Undersökningen visar att ägandet av eldrivna lastbilar förekommer bland åkerier med regional, nationell och, i mer begränsad utsträckning, internationell verksamhet. Användningen förekommer bland åkerier inom flera verksamhetsområden, inklusive fjärrtrafik, bygg, kyltransporter, miljötransporter och distribution, även om vissa segment har högre andel ellastbilar än andra. Detta tyder på att användningsområden växer fram inom flera delar av sektorn, snarare än att vara begränsade till en enda nisch.

Det starkaste tecknet på förtroende kommer från befintliga användare: 83 % av åkerierna som kör elektriska lastbilar idag uppger att de planerar ytterligare investeringar inom de närmaste 2 till 5 åren. Det är värt att notera att ingen av de nuvarande användarna uppger att de inte hade några planer på ytterligare investeringar i eldrivna lastbilar under de kommande åren. Detta tyder på att där de operativa och ekonomiska förutsättningarna stämmer, så talar nuvarande erfarenheter för en fortsatt utrullning av ellastbilar snarare än ett avsteg.

Marknaden har därmed gått in i en ny fas där eldrivna lastbilar inte längre är en teoretisk fråga – de har blivit kommersiellt relevanta. Utrullningen sker dock fortfarande selektivt, och de förutsättningar som gör det möjligt för vissa åkerier att ställa om finns ännu inte på plats för alla.

## 2. Åkerisektorn kan delas in i tre övergångsgrupper

Den svenska transportmarknaden går inte mot elektrifiering som en homogen grupp. Undersökningen tyder på att det finns tre breda övergångsgrupper: Föregångare, Nyfikna omställare och Skeptiska operatörer vilket illustreras i figur 2.

	Föregångare	Nyfikna omställare	Skeptiska operatörer
<b>Definition</b>	Har elektriska lastbilar idag och planerar att köpa fler	Avvisar inte elektrifiering: planerar att investera eller svarar "osäker"	Har inga elektriska lastbilar idag och inga planer på att investera kommande år
<b>Arketyp</b>	Ägare 50+ lastbilar, opererar regionalt, nationellt och internationellt	Äger 1-50 lastbilar, opererar regionalt, nationellt och internationellt	Äger 1-5 lastbilar, opererar primärt nationellt och internationellt
<b>Indikativ % av antalet respondenter</b>	26%	44%	30%
<b>Investeringsvilja</b>	Skalar upp flottan	Väntar/villkorlig	Investerar inte
<b>Top 3 hinder till att investera, % av respondenter*</b>	-	1. Inköpskostnad fordon (46%) 2. Kundens betalningsvilja (28%) 3. Räckvidd (19%)	1. Inköpskostnad fordon (57%) 2. Räckvidd (52%) 3. Kundens betalningsvilja (37%)
<b>Kommersiella vs operationella barriärer</b>	-	64% vs 36%	50% vs 50%
<b>Top 3 efterfrågade politiska åtgärder, % av respondenter*</b>	1. Sänkta elskatter och avgifter (43%) 2. Högre inköpsstöd för fordon (35%) 3. Långsiktiga och förutsägbara styrmedel (35%)	1. Enklare process för att söka subventioner (38%) 2. Restvärdes garantier (31%) 3. Högre inköpsstöd för fordon (28%)	1. Anpassade kör- och vilotider med hänsyn till laddning (37%) 2. Högre inköpsstöd för fordon (26%) 3. Utökat viktillägg (22%)

\*Andelen av gruppens respondenter som har valt ett hinder/politisk åtgärd som ett av max 3 svarsalternativ

Figur 2: Övergångsgrupper bland åkerier

### Föregångare: investerar redan och förbereder sig för att skala upp

Den första gruppen består av åkerier som redan kör eldrivna lastbilar och planerar att investera i fler. Deras svar tyder på att där eldrivna lastbilar passar in i verksamheten talar den nuvarande erfarenheten för en fortsatt vilja att investera.

För denna grupp är den viktigaste frågan inte längre om elektrifiering är möjlig, utan hur snabbt och effektivt verksamheten kan skalas upp. Deras behov omfattar ökad laddnings- och nätkapacitet, tillgång till fordon för ytterligare uppskalning, driftsoptimering och kommersiella faktorer kopplade till kundavtal, förutsägbara energikostnader och politisk stabilitet.

### **Nyfikna omställare: intresserade, men väntar på bättre förutsättningar**

Den andra gruppen består av åkerier som inte avvisar elektrifiering men som fortfarande är beroende av förbättrade förutsättningar. De överväger att investera inom de närmaste åren, men är osäkra på tidpunkten eller väntar på bättre ekonomi och förbättrad driftsmässig genomförbarhet.

För denna grupp är hindren både kommersiella och operativa, men tyngdpunkten ligger tydligt i lönsamhetskalkylen. Höga fordonskostnader, osäkra restvärden, volatila energikostnader och begränsad betalningsvilja hos kunderna gör att elektrifieringen ännu inte framstår som ett tillräckligt robust investeringsalternativ.

### **Skeptiska operatörer: inga realistiska användningsområden under nuvarande förhållanden**

Den tredje gruppen består av åkerier som i nuläget saknar investeringsplaner. Deras svar pekar på mer grundläggande hinder för elektrifiering, där dagens fordon, laddningsmöjligheter och kommersiella förutsättningar ännu inte är förenliga med verksamhetens rutter, lastkrav eller kundavtal.

Denna grupp bör dock [AG2.1] inte tolkas som att de helt enkelt är långsamma eller motvilliga. I många fall ser respondenterna ännu inte någon trovärdig affärs- eller driftsmässig grund för en övergång under nuvarande förhållanden.

### **Varför segmenteringen är viktig**

Indelningen i tre övergångsgrupper bidrar till att förklara varför eldrivna lastbilar redan fått genomslag i delar av marknaden, samtidigt som en bredare omställning fortfarande är begränsad. Den visar att elektrifieringen inte bör förstås som en enhetlig eller linjär process, utan som en differentierad omställning där olika åkerier möter olika typer av hinder.

- Föregångare behöver förutsättningar som möjliggör uppskalning.
- Nyfikna omställare behöver minskad osäkerhet och förbättrad ekonomi.
- Skeptiska operatörer behöver att teknik, infrastruktur, driftsförhållanden och kundernas efterfrågan utvecklas ytterligare.

Detta talar för att omställningen bör stödjas genom mer målgruppsanpassade insatser, snarare än genom generella åtgärder som utgår från att åkerierna har samma behov.

### 3. Det största hindret är investeringsbarheten

Undersökningen pekar inte på ett enskilt dominerande hinder, utan på ett antal sammanlänkade kommersiella och operativa faktorer som tillsammans avgör om eldrivna lastbilar kan utgöra ett bärkraftigt investeringsalternativ, vilket illustreras i figur 3. När flera av dessa faktorer samtidigt präglas av osäkerhet försvagas åkeriernas möjlighet att räkna fram en pålitlig lönsamhetskalkyl, även när intresset för elektrifiering finns.

Hinder kategori, % av svaren	Top five barriers by category	% andel av respondenter*
<b>1. Kommersiella</b> (58%)	• Hög inköpskostnad för fordon	50
	• Bristande betalningsvilja för ev. merkostnad	32
	• Osäkert andrahandsvärde/restvärde	13
	• Osäkra el och laddningskostnader	13
	• Bristande kundkrav på elektrifierade transporter	8
<b>2. Operationella</b> (42%)	• Otillräcklig räckvidd	32
	• Otillräcklig laddningstid i befintliga ruttor	15
	• Bristande tillgång till publika laddstationer	13
	• Begränsad nyttolast/lastkapacitet	11
	• Saknas fordonsmodeller i rätt segment/storlek	8

\*Andel av respondenterna som har valt hindret som ett av max 3 svarsalternativ, Föregångare exkluderade

Figur 3: Kommersiella och operativa hinder för investeringar i eldrivna lastbilar

#### Inköpskostnaden är fortfarande det tydligaste investeringshindret

Inköpskostnaden för fordonet är ett av de tydligaste hindren som identifierats i undersökningen. Bland de åkerier som inte planerar att investera i ellastbilar inom den närmaste framtiden anger 50 % detta som ett huvudskäl.

Denna investeringsbarriär återspeglas också i de politiska åtgärder som respondenterna lyfter fram. 30 % av de tillfrågade efterfrågar högre stödnivåer för inköpsstöd eller klimatpremier, samt enklare processer för att ansöka om sådant stöd. Svaren tyder på att inköpsrelaterade styrmedel bedöms vara centrala för att minska den initiala investeringskostnaden och därmed sänka tröskeln till investering.

Fritextsvaren ger ytterligare stöd för att inköpskostnaden upplevs som en betydande investeringsbarriär. En respondent beskriver kostnadsskillnaden i termer av att två dieseldrivna lastbilar kan köpas för samma pris som en eldriven lastbil. Även om detta är en enskild kommentar och inte en kvantifierad jämförelse för hela undersökningen, illustrerar den hur den upplevda kostnadströskeln kan påverka åkeriernas investeringsvilja.

### **Restvärde och finansieringsrisk ökar osäkerheten**

Osäkerheten kring restvärdet är en annan faktor som påverkar investeringsbesluten. 13 % av de svarande anger osäkert andrahandsvärde eller restvärde som ett hinder för investeringar på kort sikt. Andra efterfrågar statliga kreditgarantier eller restvärdesgarantier för att minska finansieringsrisken.

Detta tyder på att investeringsutmaningen inte enbart handlar om den initiala inköpskostnaden, utan också om fordonets värdeutveckling över tid och hur risken fördelas mellan åkeri och finansiär. Särskilt för mindre aktörer kan osäkerhet kring restvärde och finansiering utgöra en betydande tröskel för investering.

### **El- och laddningskostnaderna måste vara tillräckligt förutsägbara för att kunna prissättas**

Även el- och laddningskostnader utgör en viktig del av den samlade investeringskalkylen, eftersom de påverkar både driftsekonomin och möjligheten att prissätta elektrifierade transporttjänster. Åkerierna efterfrågar lägre elskatt och reducerade effektavgifter för tung transport, och fritextsvaren pekar på osäkerhet kring kostnadsvolatilitet och kalkylerbarhet. Vissa respondenter jämför osäkerheten kring elpriset med den mer etablerade kostnadslogiken för diesel, vilket tyder på att stabila och begripliga driftskostnader spelar roll även när energikostnaderna inte anges som det främsta investeringshindret.

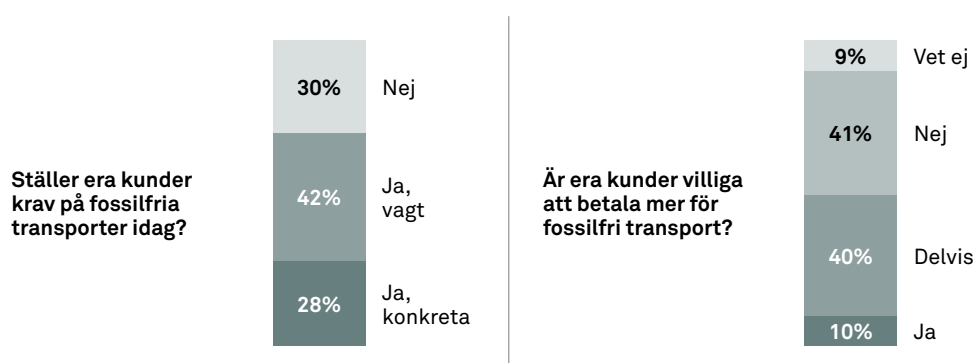
För åkerier är detta direkt kopplat till kundprissättningen. För att kunna offerera eldrivna transporttjänster behöver de kunna bedöma förväntade energikostnader, effektavgifter, laddningsavgifter och laddningens operativa påverkan. Om dessa kostnader är svåra att förutse ökar risken för felprissättning, vilket i sin tur kan försvaga investeringens kommersiella bärkraft.

Förutsägbara el- och laddningskostnader är därför inte enbart en infrastrukturfråga, utan en central förutsättning för att åkerier ska kunna utforma kommersiellt hållbara erbjudanden för elektrifierade transporter.



## 4. Kunderna signalerar ambitioner, men visar inte på betalningsvilja

Undersökningen visar att majoriteten av åkeriererna upplever att kunderna signalerar ett intresse för fossilfria transporter, men att dessa signaler ofta saknar den tydlighet och kommersiella styrka som krävs för att påverka investeringsbeslut. Som figur 4 visar rapporterar 28 % av de tillfrågade att deras kunder ställer konkreta krav på fossilfria transporter, medan 72 % uppger att kraven är vaga eller helt frånvarande. Detta indikerar att hållbarhetsambitioner finns på marknaden, men att de endast i begränsad utsträckning omsätts i tydliga inköpskriterier.



Figur 4: Kundkrav och betalningsvilja, % av svaren

Kundernas betalningsvilja framstår däremot som betydligt svagare. Endast 10 % av respondenterna uppger att kunderna är villiga att betala mer för fossilfria transporter, medan 81 % anger att kunderna endast delvis är villiga eller inte alls villiga. Det finns därmed en tydlig klyfta mellan klimatambitioner och kommersiell verklighet. Samma klyfta återspeglas även i de rapporterade investeringshindren: bland respondenter som inte planerar att investera i ellastbilar inom den närmaste framtiden anges kundernas låga betalningsvilja för eventuella merkostnader som en av de främsta orsakerna.

Detta är en av de viktigaste intressekonflikterna som identifierats i undersökningen: **åkerierna förväntas i ökande grad kunna erbjuda fossilfria transportlösningar, men kunderna är endast i begränsad utsträckning villiga att betala för omställningen.** Elektrifieringen är därför inte enbart en fråga om fordon, laddning och politiskt stöd, utan också om hur transportköpare omsätter klimatmål i upphandlingar och faktisk betalningsvilja.

Respondenterna pekar därför också på behovet av politiska åtgärder på efterfrågesidan. Stärkta hållbarhetskrav i offentlig upphandling, incitament för privata transportköpare att efterfråga eldrift och rapporteringskrav kopplade till transportköpares klimatpåverkan i värdekedjan kan bidra till att göra efterfrågan mer konkret. Sådana åtgärder sänker inte direkt kostnaden för eldrivna lastbilar, men kan stärka åkeriernas möjlighet att få ersättning för omställningskostnaderna genom avtal och därmed förbättra investeringens kommersiella bärkraft.

## 5. Driftn Anpassning avgör var elektrifiering fungerar idag

Ellastbilar fungerar när transportuppdragets operativa förutsättningar matchar med fordonens tekniska egenskaper. Undersökningen visar att ellastbilar med fördel kan integreras i åkeriverksamhet, men också att dagens teknik och infrastruktur ännu inte passar alla transportuppdrag. Detta innebär att omställningen inte ska tolkas enbart utifrån åkeriernas attityd eller ambition – ett åkeri kan vara positivt inställt till elektrifiering men samtidigt sakna rätt förutsättningar för att få ellastbilar att fungera i sin verksamhet.

### **Räckvidd, lastkapacitet och modellutbud anses fortfarande vara begränsande faktorer**

Fordonets räckvidd pekades ut som den främsta fordonsrelaterade begränsningen i undersökningen. Bland de åkerier som inte planerar att investera i ellastbilar kommande år anges ofta otillräcklig räckvidd som ett återkommande skäl, men även lastkapacitet och modellutbud lyfts fram.

Svaren visar att mognadsgraden för eldrift inte enbart avgörs av batteriets räckvidd, utan av fordonets samlade förmåga att möta de tekniska och operativa kraven i specifika transportuppdrag. Detta återspeglas också i de politiska åtgärder som efterfrågas. Åkerierna lyfter bland annat behovet av utökade viktgränser för att kompensera för batterivikt, samt fortsatt utveckling och pilotprojekt inom områden som räckvidd, prestanda i kallt klimat och nya fordonssegment.

Undersökningen stödjer därmed en tillämpningsbaserad syn på fordonens mognadsgrad. Eldrivna lastbilar kan fungera väl där ruttlängd, nyttolast, laddningsmöjligheter och fordonsenskaper samverkar. I andra verksamheter begränsas omställningen fortsatt av att dagens teknik eller modellutbud ännu inte fullt ut kan möta de operativa kraven.



## 6. Laddningsberedskap är både en infrastruktur- och planeringsutmaning

Laddning är en central förutsättning för att skala upp eldrivna lastbilar, men undersökningen visar att övergångsgrupperna står inför olika utmaningar beroende på deras mognadsgrad när det gäller elektrifiering. Vissa fokuserar på att skala upp infrastruktur på befintliga platser, medan andra fortfarande utvärderar om laddning kan fungera i deras dagliga verksamhet.

### Depåladdning är en prioritet, men åkerier behöver stöd för att planera och finansiera den

Depåladdning är centralt för många åkerier, i synnerhet där fordonen återvänder till samma platser enligt förutsägbara cykler. På frågan om inom vilket område som extern vägledning om laddningsinfrastruktur skulle vara mest värdefull visar Föregångare och Skeptiska operatörer kontrasterande mönster. De som ligger i framkant betonar tillståndsprocesser och ledtider, medan operatörer som inte är redo fokuserar mer på planeringen och tekniska lösningar. Detta tyder på att lastbilsaddning måste utvecklas i takt med elektrifieringens mognad: åkerier som redan använder eldrivna lastbilar fokuserar på utbyggnad och optimering, medan operatörer som inte är redo fortfarande utvärderar om laddning kan passa deras rutter, tidtabeller och fordonsanvändning.

Studien visar också att det finns ett behov av externt stöd när det gäller ekonomiska beräkningar för laddning på depåer samt dimensionering av laddare och energibehov. Dessa svar pekar på praktiska investeringsfrågor, såsom vilken typ av tekniska lösningar som är relevanta, vad de kommer att kosta, vilken effekt som behövs, hur många laddare som krävs och om de befintliga förutsättningarna på platsen är tillräckliga.

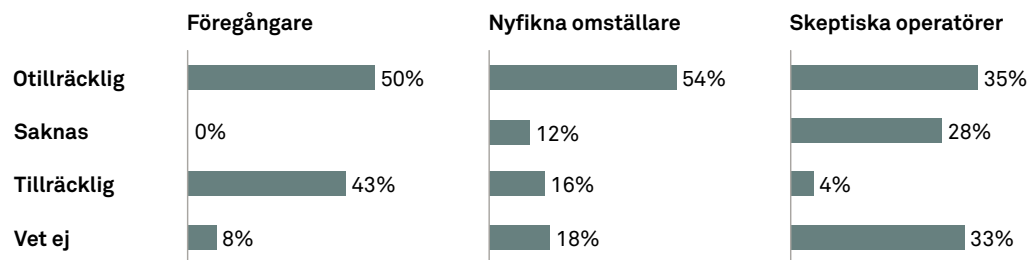
Nätanslutning och ledtider pekas också ut som en utmaning i resultaten. Åkerier efterfrågar snabbare tillståndsgivning och kortare ledtider för nätanslutning, och i fritextkommentarerna nämns svårigheter att få tillräcklig nätkapacitet och långa väntetider hos nätoperatörer. Ett mindre antal respondenter anger också otillräcklig elkapacitet vid sin anläggning eller depå som skäl för att inte investera inom den närmaste tiden.

### Ruttbaserad laddning är fortfarande en svag länk

Depåladdning kommer inte ensamt att räcka för all åkeriverksamhet. Ruttbaserad laddning är särskilt viktigt för transportörer med längre sträckor, mindre förutsägbara rutter eller begränsade möjligheter att återvända till depån.

Undersökningen visar att ruttbaserad laddning fortfarande är en svag punkt. Även om brist på ruttbaserad laddningsinfrastruktur endast anges av **13 %** av respondenterna som ett direkt investeringshinder, är den bredare bedömningen av laddningstillgängligheten långs rutterna mer kritisk. Endast **19 %** av respondenterna säger att laddningsinfrastrukturen långs deras rutter är tillräcklig, medan **47 %** säger att den är otillräcklig och **14 %** säger att den helt saknas.

Uppdelningen i övergångsgrupper tillför mer nyans. I figur 5 framgår det att **Föregångarna** oftare ser ruttbaserad laddning som tillräcklig eller delvis tillräcklig, medan Nyfikna omställare och **Skeptiska operatörer** rapporterar större osäkerhet eller brist på tillgänglighet. Detta tyder på att erfarenheten av att äga och operera eldrivna lastbilar kan göra det lättare att bedöma och utvärdera vilken tillgänglighet som krävs. Men också att den nuvarande infrastrukturen ännu inte uppfattas som tillräckligt omfattande för att möta behoven hos en stor del av respondenterna.



Figur 5: Upplevd tillgänglighet av laddning längs rutterna per övergångsgrupp, % av svaren

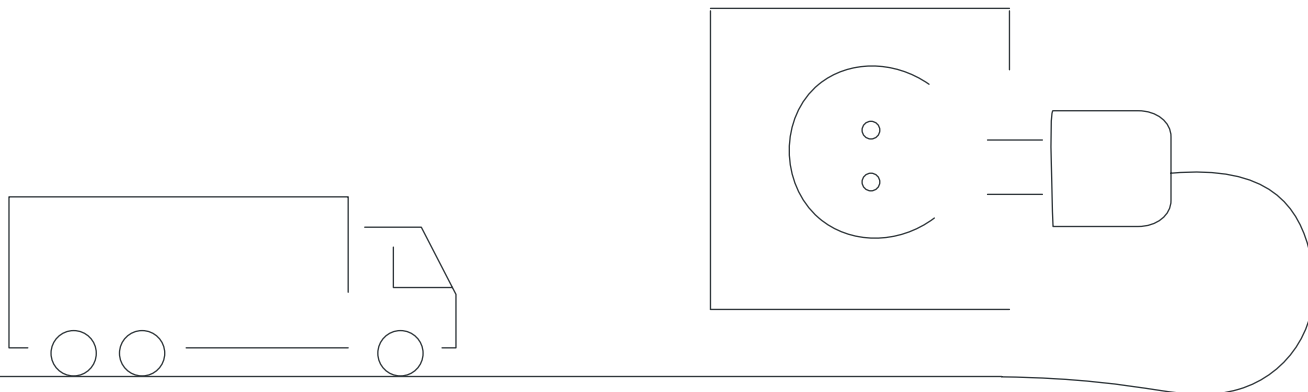
För skeptiska operatörer är den höga andelen ”vet ej”-svar särskilt viktig, eftersom den tyder på begränsad exponering för olika laddningsalternativ, osäkerhet om huruvida ruttladdning passar deras verksamhet, eller att laddning ännu inte ses som tillräckligt relevant för att undersökas mer i detalj.

Sammantaget verkar ruttbaserad laddning fortsatt vara en flaskhals för skalbarheten. Laddning vid depåer kan möjliggöra många av de mer förutsägbara transportuppdragen, men bredare omställning kommer att kräva laddning längs rutten som transportörerna ser som tillgängliga, tillförlitliga och kompatibla med deras verksamhet.

### Laddning måste passa in i den dagliga planeringen

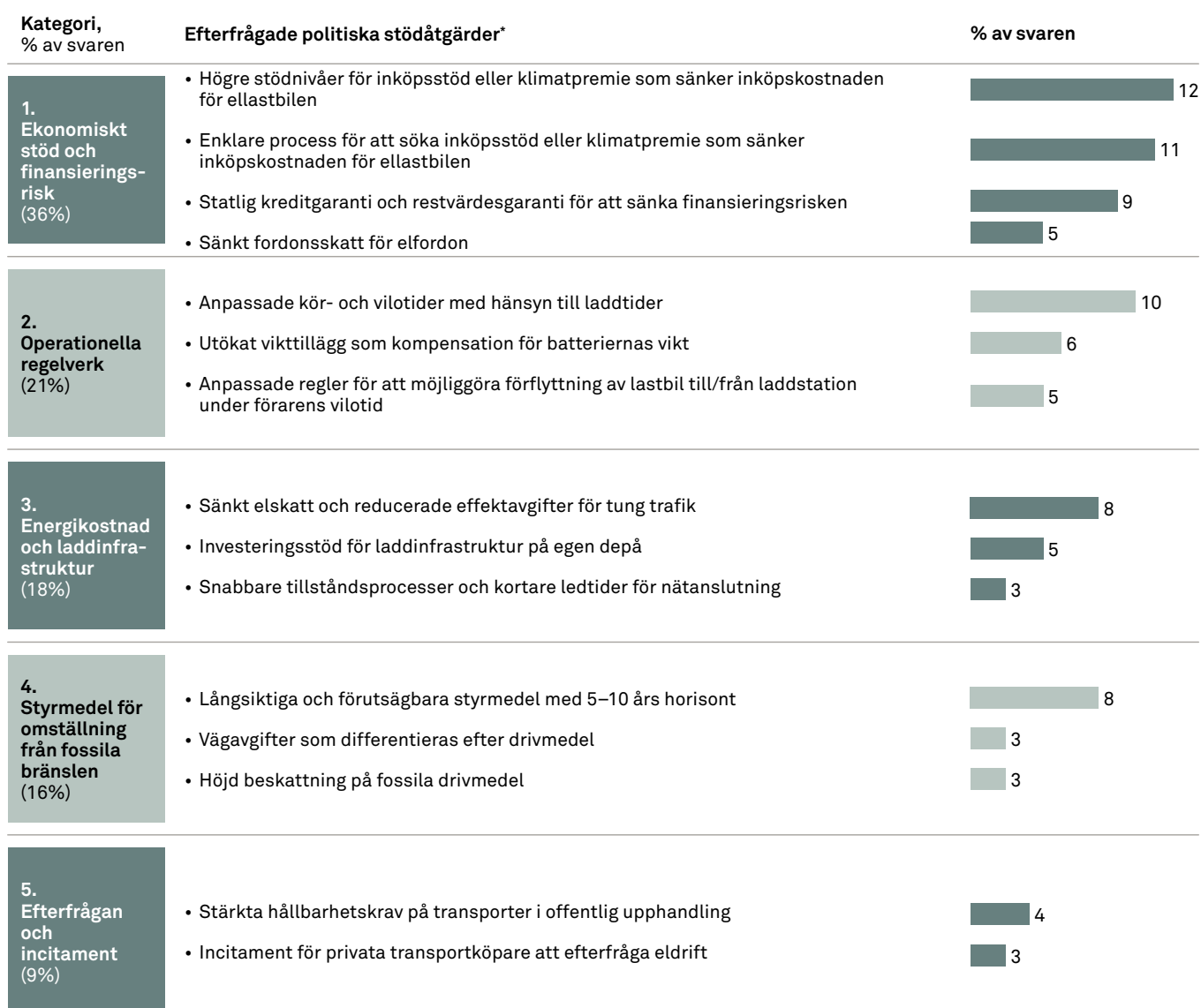
Studien visar också att laddning inte bara är en infrastrukturfråga, utan också en planeringsfråga. Respondenterna pekar på ett behov av att förstå hur laddning påverkar fordonsanvändning, rutten, leveransfönster, förarscheman, uppehållstid i depån och framtida planering av fordonsflottan. För operatörer som överväger elektrifiering verkar detta planeringssteg vara viktigt innan de kan bedöma om eldrivna lastbilar är driftsmässigt realistiska.

15 % av respondenterna uppger otillräcklig tid i befintliga rutten för laddstopp som ett hinder för investeringar, vilket också återspeglas i de politiska åtgärder som efterfrågas – anpassade regler för kör- och vilotider som tar hänsyn till laddning, samt regler som tillåter lastbilar att flyttas till och från laddstationer under förarens viloperioder. Detta tyder på att vissa transportörer ser motsättningar mellan nuvarande regelverk och de praktiska planeringsbehoven för driften av lastbilarna.



## 7. Politiken måste göra övergången förutsägbar, målinriktad och investeringsbar

Undersökningen visar att de flesta respondenterna anser att det nuvarande politiska stödet är otillräckligt för övergången till eldrivna lastbilar. Endast 8 % av de svarande anser att det nuvarande stödet är tillräckligt, medan 72 % anser att det är delvis tillräckligt eller helt otillräckligt. Det upplevda gapet mellan nuvarande regelverk och åkarnas behov omfattar flera delar av åkarnas investeringsbeslut, vilket framgår av figur 6.



\*Svarsalternativ med för få svar har blivit exkluderade i grafiken. Respondenterna kunde välja max 3 svarsalternativ.

Figur 6: Efterfrågade politiska stödåtgärder

Figur 6 visar att åkerierna främst efterfrågar politiska stödåtgärder som minskar investeringsrisken och förbättrar de operativa förutsättningarna. Ekonomiskt stöd och finansieringsrisker utgör den största kategorin, där de tillfrågade lyfter fram inköpssubventioner, förenklade ansökningsprocesser och restvärdesgarantier. Operativa regelverk är det näst största området; särskilt regler som är riktade mot laddningstid, fordonsvikt och förflyttning av ellastbilar i samband med laddning under förarens vilotid. Energikostnader, laddinfrastruktur och långsiktig politisk förutsägbarhet är också centrala frågor, medan åtgärder på efterfrågesidan har fått få svar bland åkerierna men som ändå lyfts fram som relevant för att stärka lönsamhetskalkylen. Sammantaget är budskapet att politiken måste minska inköpskostnaderna för fordonet och den långsiktiga osäkerheten i investeringen.

Om alla respondenter skulle behandlas som en homogen grupp skulle de tre viktigaste politiska stödåtgärderna vara:

1. Högre stödnivåer för inköpsstöd eller klimatpremie som sänker inköpskostnaden för ellastbilen
2. Enklare process för att söka inköpsstöd eller klimatpremie som sänker inköpskostnaden för ellastbilen
3. Anpassade kör- och vilotider med hänsyn till laddtider

Även om dessa tre förslag skulle vara positiva för åkerinäringen som helhet, måste politiken också spegla att marknaden inte rör sig som en enda grupp.

För **Föregångarna** är prioriteringen att underlätta uppskalningen. Dessa åkerier använder redan eldrivna lastbilar och planerar ytterligare investeringar. Deras behov handlar mindre om att bevisa att elektrifiering kan fungera och mer om att optimera lönsamhetskalkylen och undanröja flaskhalsar: lägre elskatt och elavgifter, snabbare nätanslutning, högre och mer förutsägbara subventioner. **För denna grupp är politikens roll att undanröja friktion så att den befintliga drivkraften kan omsättas i större fordonsflottor.**

För de **Nyfikna omställarna** är uppgiften att minska osäkerheten. Dessa åkerier är intresserade, eller åtminstone öppna för att ställa om till ellastbilar, men ser ännu inte en tillräckligt tillförlitlig lönsamhetskalkyl. Inköpsstöd, enklare stödprocesser, restvärdes- eller kreditgarantier, lägre elkostnader och starkare kundefterfrågan kan bidra till att omvandla intresse till investeringar. **För denna grupp måste politiken göra beslutet lönsamt.**

För **Skeptiska operatörer** är den politiska utmaningen att skapa förtroende för att elektrifiering kan bli relevant för deras verksamhet. Deras svar pekar på mer grundläggande hinder kring operativ applicerbarhet, tillgång till laddning, modellutbud och kundernas efterfrågan. De efterfrågade politiska åtgärderna pekar på operativa faktorer: anpassade regler för kör- och vilotider samt viktbegränsningar, tillsammans med åtgärder som minskar investeringsrisken. **För denna grupp måste politiken sänka tröskeln för framtida investeringar samtidigt som man tillkännager att elektrifiering inte är genomförbart inom alla verksamheter i dagsläget.**

# Implikationer för nästa fas av eldrivna lastbilar i Sverige,

Den första fasen av övergången till eldrivna lastbilar har visat att elektrifiering faktiskt är möjlig inom delar av den svenska åkerinäringen. Nästa fas är svårare: den kräver en övergång från framgångsrika tidiga utrullningar till en bredare kommersiell uppskalning.

Undersökningen lyfter fram fem prioriteringar:

## 1. Göra lönsamhetskalkylen mer investeringsbar

Andelen eldrivna lastbilar kommer endast att kunna öka om fler åkerier kan räkna en trovärdig lönsamhetskalkyl, vilket kräver åtgärder för bland annat inköpskostnad, finansieringsrisk, restvärden och elkostnader.

## 2. Anpassa stödet till olika övergångsgrupper

Föregångare, Nyfikna omställare och Skeptiska operatörer behöver olika former av stöd. En enda policy eller kommunikationsstrategi kommer troligtvis inte att motivera en bredare omställning inom åkerinäringen.

## 3. Stärka kundefterfrågan

Kundernas krav måste bli tydligare och mer kommersiellt meningsfulla. Om transportköpare vill ha fossilfria transporter måste upphandlingsunderlaget återspegla kostnaden och värdet av den övergången.

## 4. Adressera laddning som ett operativt system

Laddningsinfrastrukturen måste planeras utifrån den faktiska transportverksamheten, där depåladdning, publik laddning, nätkapacitet, ruttplanering, leveransfönster och förarregler samverkar i ett enat system.

## 5. Skapa förutsägbara och långsiktiga villkor

Åkerierna behöver långsiktiga och förutsägbara spelregler – att stödsystem, energikostnader, infrastrukturutbyggnad och regulatorisk riktning är tillräckligt stabila över tid för att motivera långsiktiga investeringar i en övergång till ellastbilar.



## About Implement Consulting Group

Implement Consulting Group (founded 1996) is an international management consultancy with over 1,800 employees, making it one of the largest European consultancies. Headquartered in Copenhagen, the company has 12 offices across the Nordics, the DACH region, and the United States. Implement supports organisations in delivering sustainable strategic, commercial, and operational transformations. The company combines analytical rigour, functional expertise, and industry insight with a unique collaborative model and an ability to engage and mobilise client organisations.

**IMPLEMENT**  
CONSULTING GROUP\_

## About Sverige Åkeriföretag

The Swedish Association of Road Transport Companies (SÅ) is the leading trade association for Sweden's road haulage industry and works to promote the sector's sustainable, profitable, and long-term development. By advancing transport and public policy issues, the organisation strengthens the competitiveness of the haulage industry and improves the conditions for road transport companies to operate and grow. The road haulage industry generates approximately SEK 300 billion annually, corresponding to 4.6 per cent of Sweden's GDP, and is essential to trade, industry, employment, and economic growth throughout the country.



# Författare

**Anton Persson**

Implement Consulting Group  
+46 730770443  
aper@implement.se

**Fabian Steen**

Implement Consulting Group  
+46 761380768  
faos@implement.se

**Axel Eisner**

Implement Consulting Group  
+46 761 452 678  
axsj@implement.se

**Samuel Paulson**

Implement Consulting Group  
+46 703 184 236  
sapa@implement.se