Forbrugerundersøgelse af elbillisternes oplevelse af lademarkedet

Operate for Drivkraft Danmark

Juni 2026

OPERATE

Metode - sådan har vi gjort

Operate har i marts 2026 gennemført en forbrugerundersøgelse for Drivkraft Danmark blandt 1.000 nationalt repræsentative danske elbilister. De rapporterede resultater er baseret på vægtede gennemsnit.

Undersøgelsen kortlægger elbilisternes forbrug, kørselsvaner, købsvaner, købssituation samt deres oplevelser af lademarkedet.

Alle procenttal er afrundet til nærmeste hele tal. Som følge heraf kan summer afvige marginalt fra 100%, hvilket er en konsekvens af afrundingsmetoden og ikke påvirker analysens overordnede konklusioner.

Dataindsamlingen er gennemført i samarbejde med Bilendi, mens dataanalyse og rapportering er udarbejdet af Operate A/S.

I analysen anvendes betegnelsen *Clever One-kunder** som en samlet kategori for respondenter, der har angivet en af følgende løsninger: fri opladning hos Clever inkl. ladeboks (fx Clever One med ladeboks hjemme), fri opladning på Clevers ladenetværk (fx Clever One) samt erhvervsløsninger (fx Clever One Business, Clever Link eller Clever Total).

* Fordeling: Clever One med hjemmeladning (25%); Clever one (11%), Clever One business.. (2%),

Tre konklusioner *står frem*

#1

En dominerende aktør

57% af alle elbilister bruger Clever til opladning, og over halvdelen (52%) har en fast ladeaftale hos Clever.

#2

Elbilisterne mangler overblik over priser og løsninger

Et markant flertal oplever, at priser og ladeløsninger er svære at gennemskue. Det gør det vanskeligt at vurdere, hvad opladning reelt koster – og om de betaler for meget.

Denne effekt er særligt stærk blandt elbillister med all inclusive-abonnementer (såsom Clever One).

#3

Købssituationen låser mange elbilister til en ladeløsning

Ladeaftaler indgås ofte i forbindelse med bilkøb, hvor mange præsenteres for én udbyder og vælger en løsning tidligt, som de efterfølgende sjældent skifter fra.

Markedsandel

Én aktør sidder på mere end halvdelen af markedet

Næsten 6 ud af 10 elbilister lader hos Clever. Over halvdelen af elbilisterne har en fast ladeaftale hos Clever enten privat, via arbejde eller gennem deres boligforening.

57%

Af alle elbilister bruger Clever til opladning af deres elbil

52%

Af alle elbilister har en fast ladeaftale hos Clever

N: 1000
Q: Bruger du Clever til opladning af din elbil?

All inclusive-abonnementer

Størstedelen af Clevers kunder har en all inclusive ladeløsning

2 ud af 3 Clever-kunder har en all inclusive løsning med fri opladning. Den mest udbredte ladeløsning blandt Clevers kunder er fri opladning inkl. ladeboks.

66%

Af Clevers kunder har en all inclusive ladeløsning

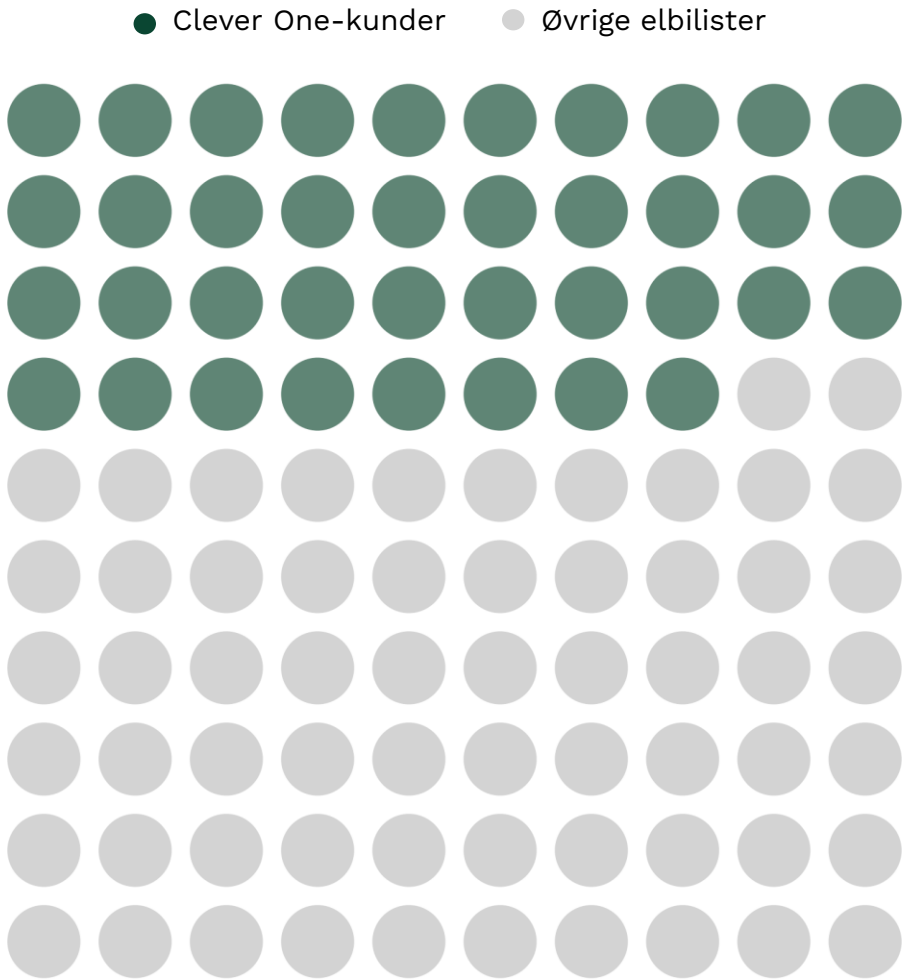
Fri opladning hos Clever inkl. ladeboks (f.eks. Clever One med ladeboks hjemme)	43%
Fri opladning på Clevers ladenetværk (f.eks. Clever One)	19%
Købt ladeboks og opladning pr. forbrug (f.eks. Clever Box)	11%
Opladning pr. forbrug på Clevers ladenetværk (f.eks. Clever Go)	12%
Erhvervskunde (f.eks. Clever One Business, Clever Link eller Clever Total)	4%
Adgang gennem min boligforening (f.eks. Clever Link eller Clever Connect)	1%
Jeg har en anden ladeaftale hos Clever	2%
Jeg bruger Clevers ladestandere, men har ikke en specifik ladeaftale	8%

N: 571
Q: Hvilken ladeløsning fra Clever har du?.

All inclusive-abonnementer

Knap 4 ud af 10 elbilister i Danmark har all inclusive opladning med Clever One

- 38% af alle elbilister i Danmark er Clever One-kunder med aftale om fri opladning.
- Blandt de øvrige elbilister har 61% en ladeløsning med betaling efter forbrug, mens 2% har et ladeabonnement hos en anden udbyder end Clever.

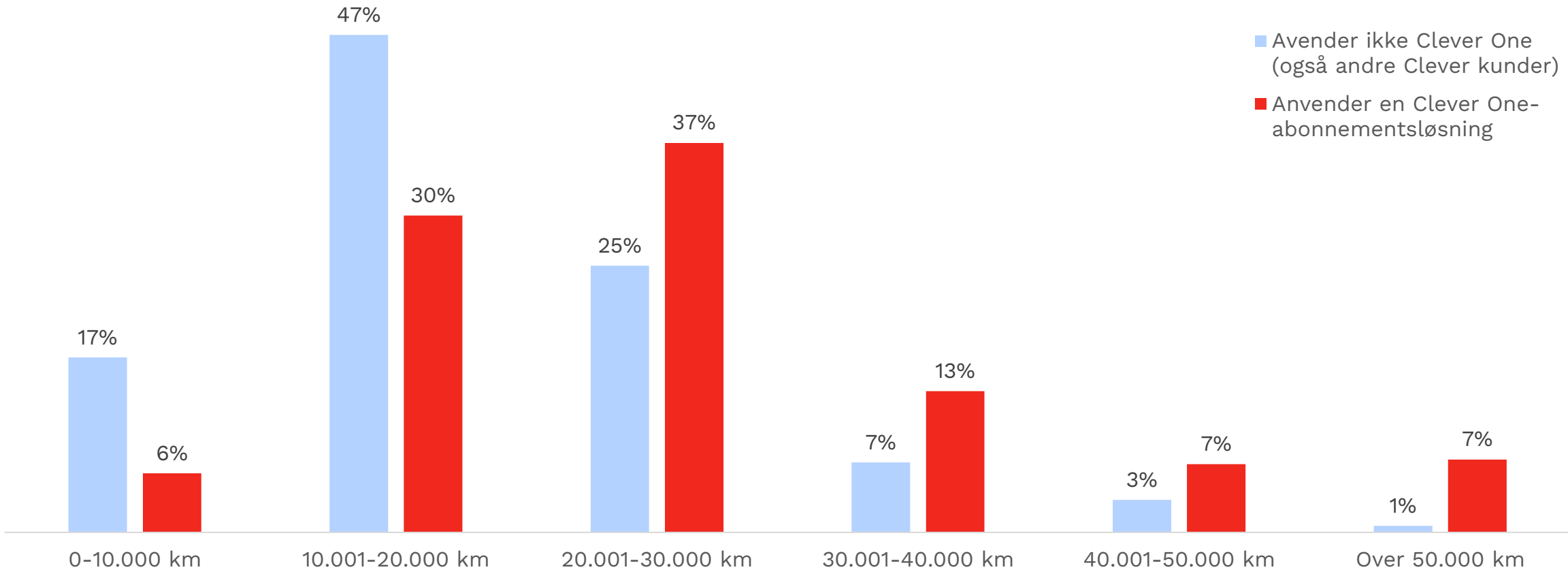


N: 1000
Q: Hvilken ladeløsning fra ”Clever/Norlys” har du?

Kørselsvaner over for betalingsordninger

Mere end hver tredje Clever One-kunde kører under 20.000 km om året

73 % af Clever One-kunderne kører under 30.000 km årligt, heraf kører 36 % under 20.000 km. Dette indikerer, at en stor del af kunderne har et kørselsniveau, hvor alternative ladeløsninger vil være billigere.



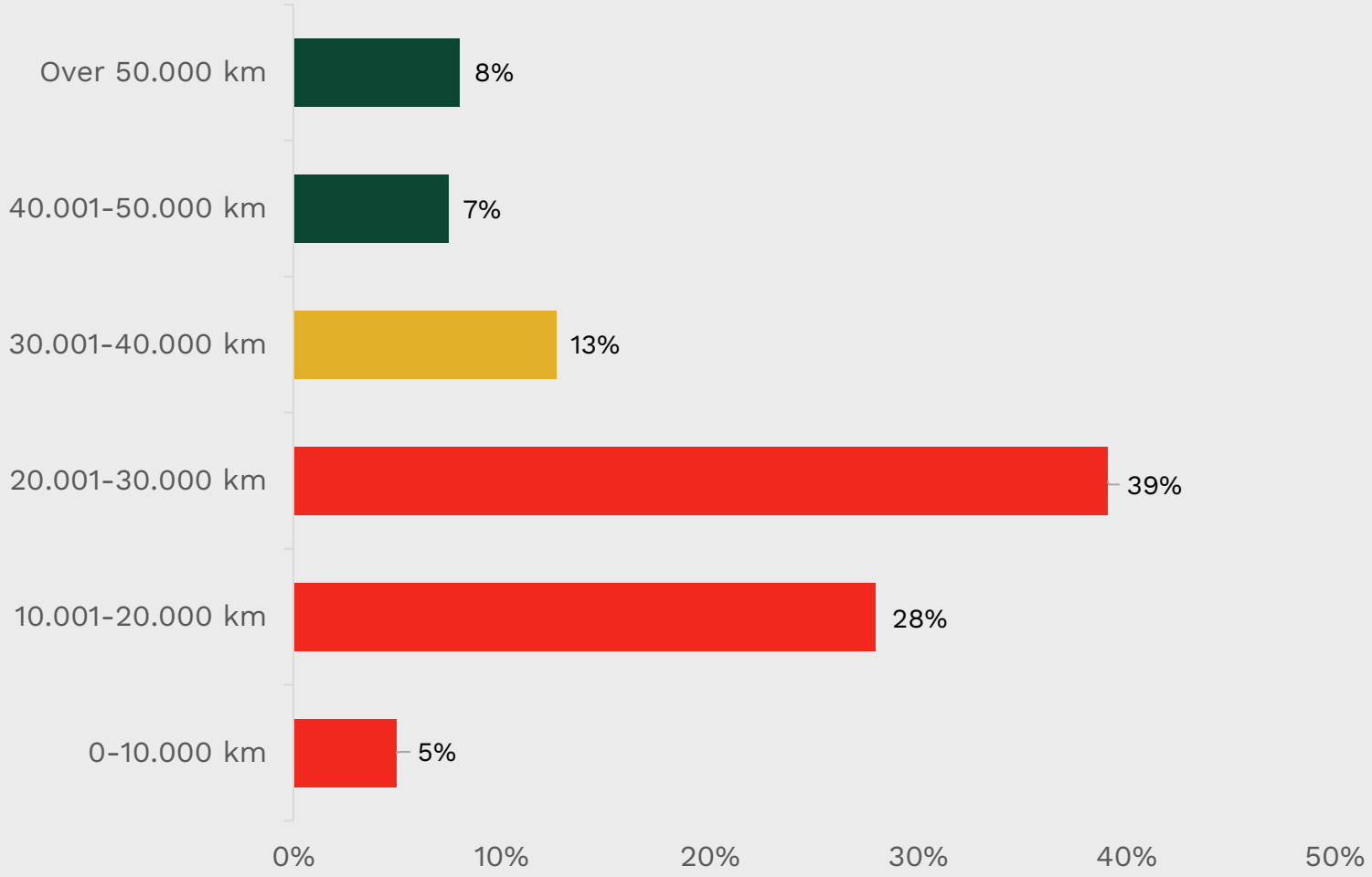
N: 1000
Q: ”Hvor mange kilometer kører du ca. om året?” Krydset med hvorvidt elbillisten anvender Clever One-abonnementsløsningen

Kørselsbehov

72% af Clever One-kunderne med egen ladeboks kører under 30.000 km om året

- 84% af alle Clever One-kunder angiver, at de har en ladeboks derhjemme.
- 72% af Clever One-kunder med ladeboks kører under 30.000 km om året.
- Kun 15% kører over 40.000 km om året.

Andel af årlige kørte kilometer for Clever One-kunder med ladeboks

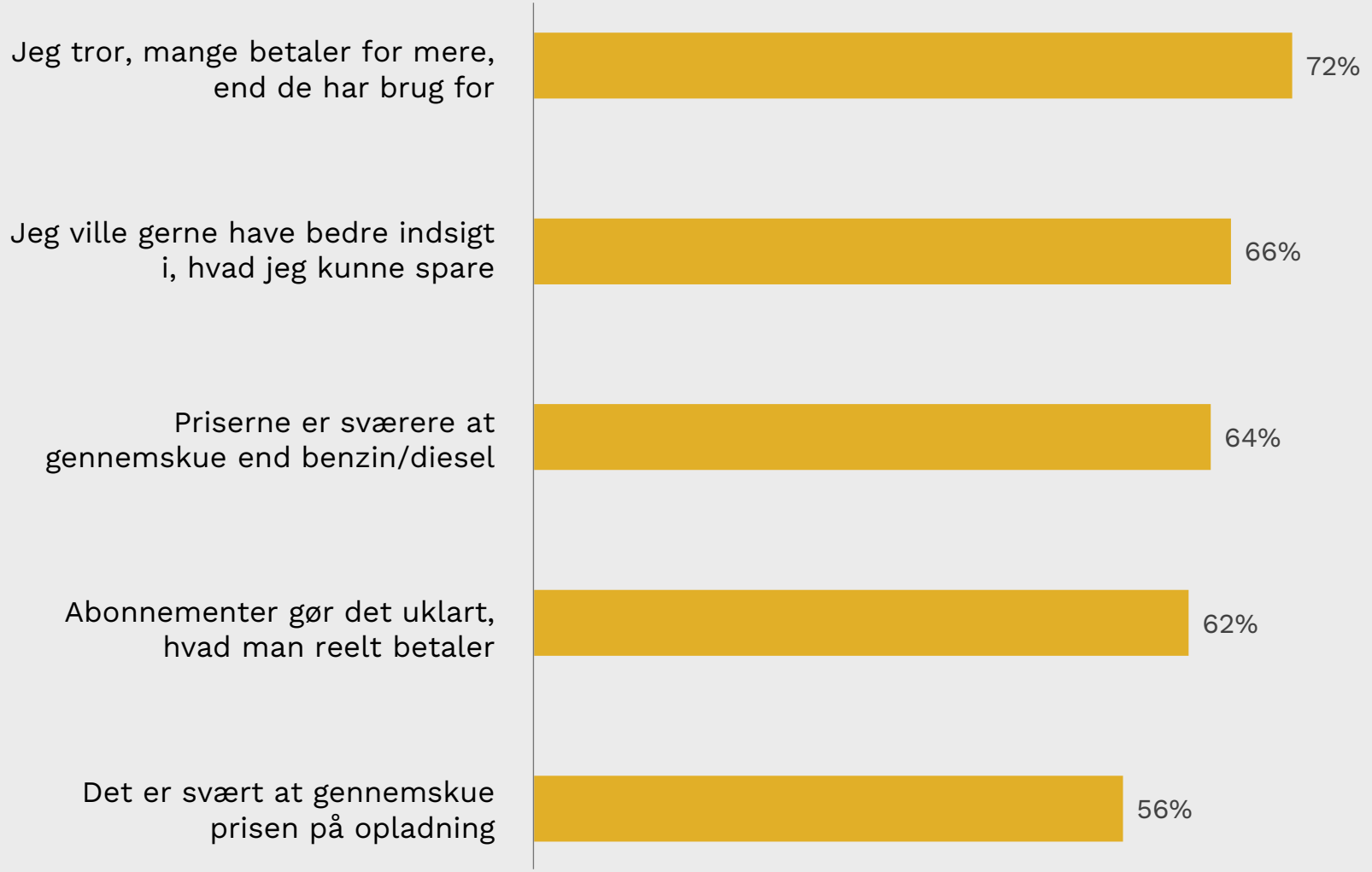


Q ”Årlige kørte km” + Clever-one-kunde + ”har du egen ladeboks derhjemme”
N: 317

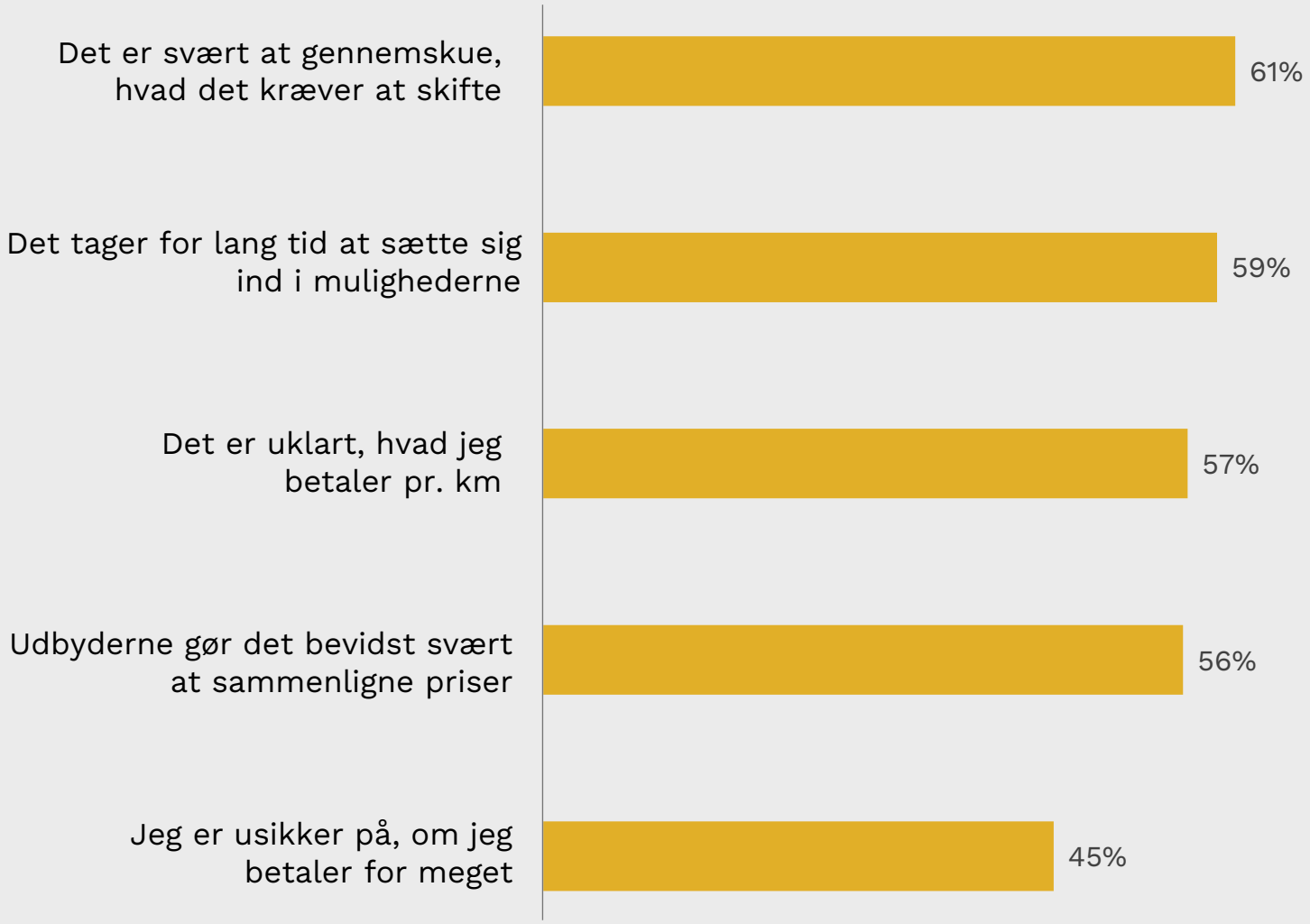
Markedstransparens

Uigennemsigtighed præger markedet for opladning

- Et markant flertal af elbilisterne har svært ved at gennemskue priserne på markedet.
- 72% mistænker, at elbilisterne generelt betaler for mere, end de har brug for.



N: 1000
Q: Hvor enig eller uenig er du i følgende udsagn? Viser andelen der er enige og meget enige



N: 1000
Q: Hvor enig eller uenig er du i følgende udsagn? Viser andelen der er enige

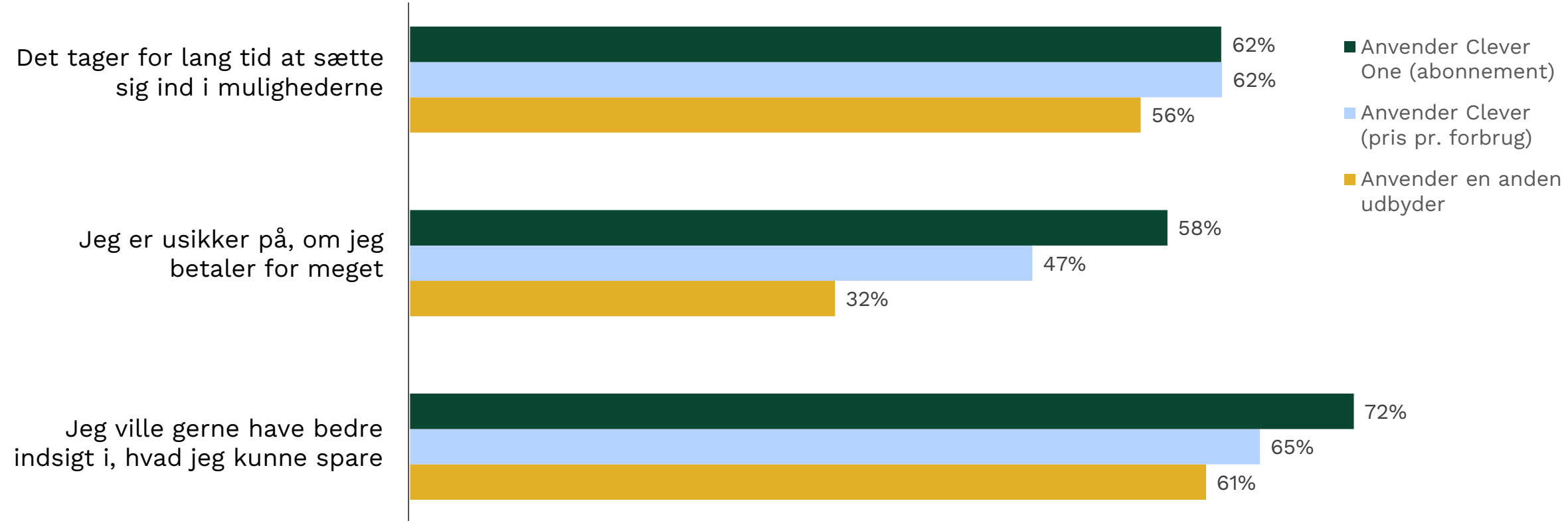
Markedstransparens

Kompleksitet fastholder forbrugerne

Uklare priser og høj kompleksitet gør det svært at sammenligne og skifte – og efterlader mere end halvdelen af bilisterne i tvivl om, hvad de reelt betaler pr. kørt kilometer.

Den manglende gennemsigtighed på lademarkedet *opleves i signifikant højere grad af Clever One-kunderne*

Der er signifikant forskel på oplevelsen af markedet alt efter betalingsløsning. Usikkerheden om prisen er størst hos de kunder, der har et ladeabonnement. 72% af Clever One-kunderne ønsker bedre indsigt i, hvad de kan spare, og et flertal er i tvivl, om de reelt betaler for meget.



N: 1000
Q: Hvor enig eller uenig er du i følgende udsagn? Viser andelen der er enige på tværs af ladeløsninger

Bundling ved bilkøb låser *valget af ladeløsning*

41% af alle elbilisterne angiver, at de fik tilbudt en Clever-ladeløsning, da de købte deres elbil. 11% blev *ikke* præsenteret for Clever, men for en anden udbyder. 47% af elbilisterne fik ikke tilbudt en ladeløsning da de købte deres elbil.

53%

... af de danske elbilister blev **præsenteret for en specifik ladeudbyder, da de købte eller leasede deres elbil**

41%

fik et tilbudt **fra Clever som en del af handlen**

N: 1000
Q: Fik du tilbudt en ladeløsning fra Clever (eller en anden udbyder) i forbindelse med, at du købte/leasede din elbil?