

Miniguide

# Dele- mobilitet

Målrettet kommuner med fokus på etablering af partnerskaber med virksomheder.

  
GEMINI



Co-funded by  
the European Union

REGION



Region  
Hovedstaden



RUDERSDAL  
KOMMUNE

## Virksomheder kan være centrale samarbejdspartnere i arbejdet med delemobilitet. De kan bidrage med et stabilt brugergrundlag i dagtimerne og koble løsningen til konkrete mobilitetsbehov i arbejdsdagen – fx møder, ærinder og pendling.

### Hvad kan virksomheder bidrage med?

Virksomheder kan spille flere roller i et partnerskab:

#### Brugere

- Medarbejdere bruger delebiler og delecycler til møder, ærinder og transport i arbejdstiden

#### Lokationer

- Virksomheden stiller areal til rådighed for placering af biler eller cykler

#### Medfinansierende partnere

- Bidrager økonomisk eller gennem abonnementer

#### Ambassadører

- Hjælper med at skabe kendskab og legitimitet blandt medarbejdere og lokalsamfund.

### Priorité de rigtige virksomheder

Fokusér på 3–5 aktører med størst potentiale:

- Større arbejdspladser
- Erhvervsområder uden god kollektiv betjening
- Offentlige institutioner

Det er vigtigere at starte med få stærke partnerskaber end mange svage.

### Afklar formålet med samarbejdet

Vær tydelig fra start:

- Skal virksomheden bidrage med brug, areal eller finansiering?
- Er målet et pilotprojekt eller et langsigtet partnerskab?

Klar forventningsafstemning forebygger misforståelser.

### Tag direkte og målrettet kontakt

Byg videre på eksisterende relationer og inddrag kolleger med etablerede kontakter.

Indled dialog med udgangspunkt i virksomhedens behov:

- Kan de reducere firmabiler?
- Har de mobilitetsudfordringer for medarbejdere?
- Mangler de first/last mile-løsninger?

Dialogen skal tage afsæt i virksomhedens interesser – ikke kun kommunens projekt.

### Skab konkret værdi for begge parter

Eksempler på samarbejder:

- Delebiler som firmabiler i dagtimerne
- Delecycler til transport mellem arbejdsplads og station
- Fælles mobilitetshub ved virksomheden

Dette kan samtidig styrke løsningens økonomiske bæredygtighed.

## Lav klare aftaler

Afklar:

- Hvem gør hvad?
- Hvem kommunikerer hvad?
- Hvordan fordeles omkostninger og risiko?
- Hvor lang er tidshorizonten?

Klare rammer styrker robuste partnerskaber.

## Følg op og justér


Partnerskaber kræver løbende dialog:

- Hold opfølgingsmøder
- Evaluer efter 6-12 måneder
- Justér samarbejdet efter erfaringer

Partnerskaber er ikke statiske – de skal udvikles over tid.

## Vigtige opmærksomhedspunkter

- Ikke alle områder har et naturligt grundlag for virksomhedspartnerskaber
- Juridiske forhold, forsikring og adgang skal afklares
- Kommunens egen brug (fx som firmabiler) kan være en vigtig driver
- Delemobilitet skal tænkes sammen med virksomhedens hverdag



## Delemobilitet i kommuner med fokus på etablering af partnerskaber med virksomheder – kort sagt

- Partnerskaber med virksomheder kan sikre volumen og stabil drift
- Start med få, strategisk udvalgte aktører
- Tag udgangspunkt i virksomhedens behov
- Lav klare aftaler og følg op løbende
- Tænk partnerskaber som en aktiv og vedvarende indsats



Denne miniguide er udviklet som et supplement til Håndbog om delemobilitet (se håndbog her), der er udarbejdet af Region Hovedstaden og Rudersdal Kommune i 2026 og målrettet kommuner. Miniguiden giver et hurtigt og praksisnært overblik over centrale temaer, anbefalinger og værktøjer målrettet specifikke grupper. Indholdet bygger på erfaringer og indsigter fra de to projekter GEMINI og Delemobilitet i Forstæderne, hvor en række danske kommuner og aktører har arbejdet med at udvikle og afprøve løsninger for delemobilitet – særligt i forstæder og mindre byer.