

VÆRDIANSÆTTELSE AF GREENMOBILITY

Af Line Lykke Jensen, Jonas Ladefoged Madsen og Mathias Dalby
Lorentzen – Gruppe 34

11. maj 2026

Vejleder: Morten Holm Enggaard

HD Afhandling forår
2026 – Aalborg
Universitet – HDR
(Aalborg)

1.	Abstract:	4
2.	Indledning:	5
2.1.	Problemformulering	6
3.	Afgrænsning	7
4.	Metode.....	8
5.	Kildekritik	10
6.	Strategisk analyse	12
6.1.	PESTEL-analyse	12
6.1.1.	Politiske forhold	12
6.1.2.	Økonomiske forhold.....	13
6.1.3.	Sociokulturelle forhold.....	15
6.1.4.	Teknologiske forhold	16
6.1.5.	Miljømæssige forhold	16
6.1.6.	Lovmæssige forhold.....	17
6.1.7.	Delkonklusion PESTEL	17
6.2.	Porters Five Forces.....	18
6.2.1.	Konkurrencesituationen	18
6.2.2.	Truslen fra substitutter	19
6.2.3.	Truslen fra nye konkurrenter.....	20
6.2.4.	Leverandører (forhandlingsstyrke).....	21
6.2.5.	Kunder (forhandlingsstyrke)	22
6.2.6.	Delkonklusion	22
6.3.	Livscyklus analyse	23
6.4.	Værdikæde	25
6.4.1.	Primære aktiviteter	25
6.4.2.	Støtteaktiviteter	32
6.4.3.	Delkonklusion	34

6.5.	VRIO-analyse.....	35
6.5.1.	App og digital platform	35
6.5.2.	Parkeringsaftaler og hotspots	36
6.5.3.	Bilerne	36
6.5.4.	Opladning, repositionering og vedligehold	36
6.5.5.	Brand og bæredygtighedsprofil	37
6.5.6.	Partnerskaber	37
6.5.7.	Kundeservice (24/7 support)	38
6.5.8.	Delkonklusion	38
7.	Regnskabsanalyse.....	39
7.1.	Regnskabskvalitet.....	39
7.2.	Reformulering af resultatopgørelse, balance og egenkapitalsopgørelsen	40
7.2.1.	Resultatopgørelsen	40
7.2.2.	Balancen	41
7.2.3.	Egenkapitalsopgørelsen.....	41
7.3.	GreenMobility A/S' rentabilitetsanalyse.....	42
7.3.1.	Return on Equity (ROE).....	42
7.3.2.	Return on Invested Capital (ROIC).....	43
7.3.3.	Earnings Before Interest and Tax margin (EBIT-%)	43
7.3.4.	Aktivernes omsætningshastighed.....	44
7.4.	GreenMobility A/S' gearing.....	44
7.4.1.	Financial cost ratio	45
7.4.2.	Financial Structure ratio	45
7.4.3.	Financial leverage multiplier.....	46
7.4.4.	Soliditetsgrad.....	46
7.4.5.	Gældsgrad.....	47
7.4.6.	Likviditetsgrad	48

7.4.7.	Omkostninger til ophørte aktiviteter	48
7.5.	Konklusion af regnskabsanalyse	49
8.	Budgettering	50
8.1.	Budgetteret omsætning	50
8.2.	Budgetteret EBIT-%	50
8.3.	Budgetteret aktiver	51
8.4.	Budgetteret passiver	52
9.	Værdiansættelse	53
9.1.	Underliggende grundlag for værdiansættelse	53
9.2.	Enterprise value	54
9.3.	Free Cash Flow (FCF)	54
9.4.	Fastsættelse af WACC	55
9.4.1.	Estimering af CAPM (ejernes afkastkrav/Re)	56
9.4.2.	Estimering af lånerenten efter skat (Rg)	57
9.5.	Værdiansættelse af GreenMobility A/S	58
9.6.	Følsomhedsanalyse	59
9.6.1.	EBIT% på 10%	59
9.6.2.	EBIT% på 15%	60
9.6.3.	EBIT% på 20%	60
10.	Konklusion	61
11.	Kildeliste:	63
12.	Bilag	65
12.1.	Bilag 1 - Reformuleret resultatopgørelse	65
12.2.	Bilag 2 - Reformuleret balance	66
12.3.	Bilag 3 - Reformuleret egenkapital	67

1. Abstract:

The objective of this thesis is to assess the share price of GreenMobility A/S and to evaluate whether the share price is at the time of the publication of the 2024 annual report on 25. April 2025 was aligned with the value of this date. GreenMobility operates on the market for electric car-sharing solutions and provides mobility services based on their app, primarily in Copenhagen and Aarhus. During 2025 GreenMobility withdrew from foreign markets to focus on strengthening profitability and operational stability.

The analysis is conducted with a predominantly quantitative approach and is based on publicly available financial information as well as supplementary secondary sources. To establish a comprehensive foundation for the valuation of GreenMobility, the analysis begins with a review of GreenMobility's business model, strategic focus and market conditions. This followed by a strategic analysis of the external environment using PESTEL and Porters Fives Forces, which identifies key macroeconomic, regulatory and competitive factors that affect the performance of the company and competitors. The internal conditions are analyzed through a value chain analysis and a VRIO analysis to assess resources, capabilities and potential competitive advantages.

Based on the strategic insights an analysis of the financial statement covering the period from 2020 to 2024 is conducted. The analysis highlights a shift from an expansion-oriented approach towards an increased focus on profitability together with a capital structure characterized by high leasing-based financing.

The result of the strategic and financial analysis is to prepare forward-looking budgets, which form the basis for a DCF valuation. The cost of capital is determined by using weighted average cost of capital, also known as WACC.

The valuation based on DCF indicates that the estimated value of GreenMobility exceeds the market value at the date of publication, suggesting that the share was undervalued, compared to the DCF valuation. However, the sensitivity analyses show that the result is highly dependent on the predetermined assumptions regarding operating margins and discount rates.

2. Indledning:

Siden Folketingsvalget 2019 har klimadagsordenen fået en markant fremtrædende rolle i dansk politik og samfundsudvikling. Hvor klima tidligere i højere grad var genstand for debat, er det i dag blevet en central politisk prioritet, som har ført til konkrete målsætninger og skærpede regulatoriske krav. Denne udvikling påvirker i stigende grad virksomheder og markeder, hvor særligt transportsektoren er i fokus som en væsentlig kilde til CO₂-udledning.

I forlængelse heraf er grøn mobilitet blevet et centralt indsatsområde, hvor nye forretningsmodeller og teknologiske løsninger vinder frem. Samtidig er markedet præget af betydelig usikkerhed, herunder i relation til indtjening, vækstforventninger og kapitalstruktur. Den stigende investorinteresse for bæredygtige virksomheder rejser desuden spørgsmål om, hvorvidt aktiemarkedet formår at prissætte disse virksomheder korrekt.

Dette gør sig særligt gældende for virksomheder inden for GreenMobility, som opererer i et marked præget af både høje vækstforventninger og regulatorisk udvikling. Med udgangspunkt i GreenMobility A/S er det derfor relevant at undersøge, hvorvidt virksomhedens markedsværdi afspejler dens fundamentale værdi.

GreenMobility A/S er en dansk mobilitetsvirksomhed, der siden etableringen i 2016 har specialiseret sig i app-baserede el-delebiler i København og Århus. De tilbyder adgang til personbiler og varevogne. GreenMobility operer efter en free-floating-model, hvor brugerne ikke afhenter bilerne på faste stationer, men i definerede zoner i byområderne. Tjenesten er derfor fleksibel og særligt attraktiv i tætbefolkede områder med begrænset privatparkering. De positionerer sig som et bæredygtigt alternativ til privatbilisme og traditionelle biludlejningsmodeller mv.

I 2024 gennemførte GreenMobility en strategisk konsolidering, hvor de trak sig ud af alle udenlandske markeder for udelukkende at fokusere på Danmark. Beslutningen havde til formål at øge profitabiliteten gennem en mere koncentreret drift og bedre udnyttelse af ressourcerne.

Virksomhedens udvikling, økonomiske performance og fremtidige potentiale gør den relevant som case for en værdiansættelsesopgave.

2.1. Problemformulering

Formålet med dette projekt, er at vurdere hvorvidt GreenMobility A/S' aktiekurs repræsenterede den reelle værdi, da årsrapporten for 2024 blev offentliggjort, eller om aktiekursen var over- eller undervurderet. For konkludere dette, vil der blive taget udgangspunkt i en beregnet aktiekurs, opgjort på baggrund af den offentliggjorte årsrapport for 2024.

Var aktiekursen for GreenMobility A/S repræsentativ i henhold til den reelle værdi da selskabets årsrapport blev offentliggjort d. 25/04 2025?

For at løse ovenstående problemformulering, er det udarbejdet nedenstående underspørgsmål:

1. Hvilke intern og eksterne faktorer påvirket GreenMobility A/S?
2. Hvordan har den regnskabsmæssige udviklingen i GreenMobility A/S set ud over de seneste 5 år.
3. Hvordan vurderes den fremtidige rentabilitet sammenholdt med GreenMobility A/S' rentabilitet historisk?
4. Hvordan estimeres selskabets kapitalomkostninger ud fra den forventede fremtidige kapitalstruktur?
5. Hvad er den teoretiske aktiekurs for GreenMobility A/S pr. 31/12 2024 og hvor følsom er den teoretiske aktiekurs over for ændringer i de benyttede faktorer?

3. Afgrænsning

Afgrænsningen har til formål at beskrive, hvilke oplysninger opgaven tager udgangspunkt i, hvor langt tilbage det anvendte datamateriale strækker sig, samt hvilke interne og eksterne faktorer der inddrages i analysen. Derudover præciseres det, hvilke forhold opgaven ikke behandler.

Opgaven tager udgangspunkt i offentligt tilgængeligt regnskabsmateriale samt øvrige relevante informationer om GreenMobility A/S. Det forudsættes, at det anvendte datagrundlag er retvisende og udarbejdet i overensstemmelse med gældende regler og regnskabspraksis (Sørensen, 2022).

Værdiansættelsen baseres på finansielle data fra de seneste fem år, som danner grundlag for budgettering af virksomhedens udvikling over en femårig periode. Budgettet tager udgangspunkt i interne forhold såsom forretningsmodel, omkostningsstruktur og forventet vækst. Til analysen anvendes regnskabsanalyse og nøgletalsanalyse (Sørensen, 2022).

Eksterne faktorer inddrages i begrænset omfang og afgrænses til forhold, der vurderes at have direkte betydning for virksomhedens drift og værdiskabelse, herunder markedsforhold og regulering. I forbindelse med vurdering af konkurrencemiljøet for virksomheden vil der udelukkende sammenholdes med virksomheder, hvis primære drift er på det danske marked.

Værdiansættelsen foretages ved anvendelse af en Discounted Cash Flow-model (DCF), hvor kapitalomkostninger beregnes ved brug af Weighted Average Cost of Capital (WACC) (Sørensen, 2022).

Den strategiske analyse begrænses til at fokusere på markedet udelukkende i Danmark, som også er blevet GreenMobility A/S' eneste marked.

Opgaven har til formål at vurdere virksomhedens værdi og sammenholde denne med den aktuelle aktiekurs. Der gives ikke investerings- eller handelsanbefalinger, og skattemæssige forhold for investorer inddrages ikke i analysen.

4. Metode

Metodeafsnittets formål er at redegøre for, hvordan opgaven er opbygget, samt hvilke værktøjer og fremgangsmåder, som er anvendt til at besvare problemstillingen.

Projektet tager udgangspunkt i en primært kvantitativ tilgang, hvor analysen baseres på offentlig tilgængeligt finansielt data og anerkendte værdiansættelsesmodeller. Datagrundlaget består hovedsageligt af sekundære data i som offentlig tilgængelige årsrapporter og markedsinformationer for GreenMobility. Dataet danner grundlag for den historiske analyse samt de fremadrettede estimater i budgettet og værdiansættelsen.

Som det første i analysen gennemføres en strategisk analyse af virksomhedens eksterne og interne forhold. Til dette anvendes modeller fra Strategic Management, herunder PESTEL til vurdering af makroforhold. (Rothaermel, 2023)

PESTEL-analysen anvendes til at identificere og vurdere de eksterne makroforhold, der kan påvirke en virksomheds drift og udvikling. Modellen opdeler omgivelserne i seks hovedområder: politiske, økonomiske, sociale, teknologiske, miljømæssige og lovgivningsmæssige faktorer (Rothaermel, 2023). Formålet med analysen er at skabe et overblik over de muligheder og trusler, der opstår i virksomhedens eksterne miljø, og som virksomheden ikke selv har direkte kontrol over. PESTEL-analysen bidrager dermed til at forstå de overordnede rammevilkår, som virksomheden opererer under, og danner grundlag for den videre strategiske analyse.

For at kunne vurdere virksomhedens branche og konkurrencesituation, udarbejdes der også en analyse på baggrund af Porter five forces; truslen fra nye indtrængere, leverandørernes forhandlingsstyrke, kundernes forhandlingsstyrke, truslen fra substituerende produkter samt rivaliseringen mellem eksisterende konkurrenter (Rothaermel, 2023). Dette har til formål at skabe en forståelse for forholdene i branchen, og hvordan det påvirker virksomhedens indtjening og konkurrenceevne. Denne model bidrager til at identificere de vigtigste eksterne faktorer.

Udover de eksterne faktorer vil der også belyses de interne forhold. Livscyklusanalysen, værdikæde samt VRIO-analysen som centrale metoder til at undersøge GreenMobility's interne forhold og ressourcer. Formålet med analyserne er at identificere, hvordan virksomheden skaber værdi, samt hvilke ressourcer og kapabiliteter der potentielt kan danne grundlag for en konkurrencemæssig fordel.

Livscyklusanalysen anvendes til at vurdere, hvor GreenMobility befinder sig i sin branchelivscyklus, og hvordan dette påvirker virksomhedens vækstmuligheder og konkurrencesituation. (Sørensen, 2022)

Herefter foretages en regnskabsanalyse med udgangspunkt i bogen regnskabsanalyse og værdiansættelse – en praktisk tilgang. Analysen har til formål at vurdere virksomhedens historiske performance og finansielle udvikling, herunder indtjening, rentabilitet og kapitalstruktur (Sørensen, 2022). Denne har til formål at vurdere virksomhedens historiske performance og finansielle udvikling, herunder indtjening, rentabilitet og kapitalstruktur (Sørensen, 2022). Dette sker gennem beregning af relevante nøgletal, som skal bidrage til at skabe et overblik over virksomhedens evne til at skabe værdi og generere afkast.

På Baggrund af de strategiske analyser og regnskabsanalysen udarbejdes et budget for en femårig periode. Budgettet baseres på en række forudsætninger om vækst, rentabilitet, investeringer, som afspejler både virksomhedens interne og eksterne forhold (Sørensen, 2022). Budgettet er en central del af værdiansættelsen, da det danner grundlag for estimeringen af de fremtidige pengestrømme.

Selve værdiansættelsen gennemføres ved anvendelse af en Discounted Cash Flow-model (DCF), herefter blot omtalt som DCF i opgaven, hvor de forventede fremtidige pengestrømme tilbagediskonteres til nutidsværdi. Kapitalomkostningerne fastlægges ved beregning af Weighted Average Cost of Capital (WACC), som ligeledes benævnes WACC i opgaven, baseret på gængse finansielle principper (Sørensen, 2022). DCF-modellen gør det muligt at estimere virksomhedens fundamentale værdi på baggrund af dens forventede fremtidige indtjeningsevne.

Opgaven afsluttes med en følsomhedsanalyse for at vurdere hvordan ændringer i centrale forudsætninger, vækst og diskonteringsrente, påvirker den estimerede værdi (Sørensen, 2022). Dette bidrager til at belyse usikkerheden i værdiansættelsen og giver et mere nuanceret billede af resultatets robusthed.

5. Kildekritik

I den udarbejdede afhandling har der været en kildekritisk tankegang, i forbindelse med valg af troværdige og brugbare kilder. Kilderne er nøje udvalgt til at støtte de udsagn, som medtages i analysen.

Gennem projektet benyttes GreenMobility's egen hjemmeside til at finde frem til data omkring virksomheden. I den forbindelse gennemgås hjemmesiden om den er troværdig, hvilket den menes at være i forhold til de oplysninger, som er anvendt i projektet. Oplysningerne har hovedsageligt været interne virksomhedsoplysninger.

Hjemmesiden er gennemgået for aktualitet. Hjemmesiden vurderes på afleveringstidspunktet at være aktuel, da den er med til at vise GreenMobility's image ud af til, og derfor vil virksomheden have gavn af at holde hjemmesiden opdateret. Aktualitet vurderes derfor ikke at være en udfordring.

Desuden er hjemmesidens objektivitet vurderet. I forhold til denne faktor, er der bias da GreenMobility's hjemmeside som benævnt, er med til at repræsentere virksomhedens image ud af til. Her er kilden altså mindre troværdig, da den må vurderes i at være subjektiv i nogen grad. Dog menes hjemmesiden at være troværdig, da den hovedsageligt har været benyttet til at finde frem til interne oplysninger om virksomheden, som priser, bilflåden, information om parkering mv. Dermed er det ikke information, som påvirkes af virksomhedens subjektivitet.

GreenMobility's årsrapport er en primær og officiel kilde, som følger lovpligtige regnskabsstandarder. Den har høj pålidelighed i forhold til de talmæssige data og ledelsesberetning. Dog er årsrapporten også et strategisk dokument, hvor de kan fremhæve positive resultater og nedtone udfordringer. Årsrapporten er velegnet som grundlag for regnskabsanalyse og budgettering, men ikke som en neutral vurdering af virksomhedens markedsposition.

For at understøtte analyserne er bogen "Regnskabsanalyse og værdiansættelse - en praktisk tilgang" af Ole Sørensen's udgave fra 2022 anvendt. Bogen er en anerkendt dansk lærebog inden for regnskabsanalyse og værdiansættelse og anvendes på de videregående uddannelser. Bogen som kilde har høj faglig validitet, da den bygger på etablerede teorier og metoder inden

for finansiel analyse. Desuden er bogen ny, hvilket styrker den aktualitet i forhold til gældende regnskabsstandarder og værdiansættelsesprincipper.

Derudover er lærebogen “Strategic Management” af Frank T. Rothaermel udgave fra 2023 anvendt også til at understøtte modellerne som PESTEL, Porters Five Forces, VRIO og værdikæden som er anvendt i analysen. Bogen er en anerkendt lærebog inden for strategisk ledelse. Bogen vurderes at være troværdig da den benyttes i undervisningen på HD-studiet. Bogen har dermed været igennem en udvælgelsesproces af universitetet. Oplysningerne i bogen vurderes derfor at være fyldestgørende og korrekte.

Den benyttede udgave af bogen må forventes ikke at være forældet. På trods af at der for eksempel er udkommet en ny udgave af bogen, har vurderingen været, at dette ikke har en effekt på troværdigheden af de oplysninger oplyst i udgaven fra 2023.

Bogen vurderes at være objektiv, hvilket skyldtes at forfatteren ikke vil have gavn af at have et subjektivt synspunkt. Derudover består bogen mest af teoretiske modeller, som ikke vil blive påvirket af subjektivitet.

Bogen er dog skrevet i en amerikansk kontekst, hvilket påvirker overførbareheden til danske forhold.

Til analyserne benyttes diverse internetkilder som spænder bredt i både afsender, formål og troværdighed, hvilket der har været en kritisk tilgang til. En stor del af kilderne stammer fra offentlige myndigheder, forskningsinstitutioner og statistiske databaser, som generelt har høj troværdighed, da disse bygger på dokumenterede data og faglige analyser. Disse kilder – for eksempel Danmarks Statistik, Klimarådet, kommunale hjemmesider – kan betragtes som neutrale og velegnede kilder til opgavens og dens formål.

Kilder fra brancheorganisationer, interessegrupper og kommercielle annoncører har typisk en mere strategisk eller markedsførende indgangsvinkel. Kilder som Delebil.dk og FDM vil der blive mere forholdt kildekritisk tilgang til, da indholdet kan være farvet af egne interesser.

Nyhedsartikler og analyser fra private aktører er sekundære kilder, som ofte vinkler indholdet efter kommercielle hensyn. Kilderne der dog gode til at belyse aktuelle tendenser.

Udviklingen inden for områder som mobilitet, klima og regulering går hurtigt, hvorfor der også forholds om kilderne samt indholdet kan være forældet.

6. Strategisk analyse

6.1. PESTEL-analyse

En PESTEL-analyse har til formål at analysere de eksterne faktorer, der påvirker virksomheden. Det vil sige de faktorer som påvirker virksomheden, som virksomheden ikke selv har mulighed for at påvirke. PESTEL-analysen er en forkortelse for analyse af nedenstående eksterne faktorer. (Sørensen, 2022)

- P (Politiske faktorer).
- E (Økonomiske forhold).
- S (Sociokulturelle forhold).
- T (Teknologiske forhold).
- E (Miljømæssige forhold).
- L (Lovgivningsmæssige forhold).

6.1.1. Politiske forhold

Politiske forhold vurderes at have en stor indflydelse på GreenMobility, da der er stort fokus på markedet for grøn omstilling for både befolkningen og politikerne. Danmark har i forbindelse med klimaloven “forpligtet” sig at vi skal reducere vores CO2 udledningen med 70% sammenholdt med 1990 senest i 2030 (klimaraadet.dk). Specielt transportsektoren er et centralt fokusområde i dansk klimapolitik, hvor det beskrives at transportens klimaudfordring kræver massiv omstilling til elbiler, samt rammevilkårene hertil (klimaraadet.dk)

Ovenstående politiske tiltag vurderes at skabe en grundlæggende og strukturel fordel for elbiler og el baserede delebiler som GreenMobility bl.a. stiller til rådighed.

Fokus på omstilling til elbiler og mindskningen af CO2 ses ligeledes på kommunalt plan, hvor særligt København prioriterer delebiler, da dette ikke blot mindrer CO2 udledningen, men ligeledes skaber mindre trængsel og parkeringspres (kk.dk)

Dette bekræftes ligeledes af GreenMobility, der i årsrapporten 2024 selv beskriver, at virksomheden i 2024 har fået tildelt 1.000 nye parkeringspladser i København kommune, hvoraf 400 er etableret i 2024 og de resterende 600 etableres i 2025, hvilket styrker virksomhedens tilstedeværelse og forretningsmodellen i storbyen. (GM, Årsrapport 2024)

Der er allerede i dag etableret flere af de såkaldte "Miljøzoner" som har til formål at minimere udledning af CO2 og forbedre luftkvaliteten i de danske storbyer. Miljøzonerne er i dag etableret i København, Frederiksberg, Odense, Aarhus og Aalborg (miljoezoner.dk). Disse miljøzoner favoriserer elbiler, da disse er de motoriserede køretøjer som udleder mindst CO2, samtidig med at fossildrevne køretøjer begrænses. Det vurderes derfor også sandsynligt, at der fra politisk side, vil stilles højere krav til, hvilke biler/fartøjer der er tilladt i disse zoner, som fx udelukkende el- og brintbiler, ligesom allokering af p-pladser til elbiler løbende stiger. Hertil er der allerede fra 01/01 2025 vedtaget at kommunerne har mulighed for at oprette de såkaldte "Nulemissionszoner", hvor det kun er tilladt for fossilfrie køretøjer som el –og brintbiler (voreslokalavis.dk). Dette skaber et større pres på forbrugeren for at afskaffe de fossile køretøjer, og ty til alternativer, som blandt andet el delebiler.

Omvendt vurderes der ligeledes at være en trussel fra politisk side, da branchen er sårbar overfor blandt andet kommunale prioriteringer, da disse ville kunne påvirke branchens konkurrence evne markant, blandt andet ved at fjerne/indskrænke p-pladser allokeret til delebiler / el delebiler.

Det vurderes på baggrund heraf at politiske forhold i overvejende grad vil have en positiv indvirkning på branchen, da dette formentlig vil skabe større efterspørgsel efter de grønne alternativer, som GreenMobility A/S tilbyder forbrugeren, dog også at branchen er stærkt afhængig af kommunale beslutninger og klimaaftaler.

6.1.2. Økonomiske forhold

Branchen for biludlejning og udlejning af el delebiler opererer inden for en kapitalintensiv forretningsmodel, hvor store dele af balancen består af leasingbiler (aktiv som finansielle leasingaftaler) og leasinggæld (passiver som kortfristet og langfristede forpligtelser).

Leasingforpligtelserne medfører faste betalinger af leasingydelser, som er uafhængig af indtjeningen og udnyttelsesgraden af bilerne (salg). Kapitalstrukturen medfører høj gearing og betydelige finansielle omkostninger hvor virksomhederne er afhængige af adgang til ekstern finansiering/kapital. Dette øger branchens finansielle risiko.

Ovenstående kapitalstruktur afleder direkte trusler og muligheder vedrørende udviklingen i rentesatsen som på leasingydelser oftest vil være variabel og dermed medfører en direkte besparelse/Mer omkostning på leasingbilerne ved renteudsving. Dette betyder at branchen i

forbindelse med rentestigning vil blive påvirket direkte på bundlinjen, medmindre rentestigningen bliver finansieret direkte i prisstigningen i produkterne. Det vurderes derfor at truslen for rentestigning er større end muligheden i tilfælde af rentefald, hvorfor virksomheden er asymmetrisk eksponeret mod renteutviklingen, da renteudsving kan have hurtig negativ effekt.

Danmark har de senest år haft befolkningstilvækst og øget tildens til at flere og flere flytter til de større danske byområder, som for eksempel København og Aarhus (Urbanisering). Ifølge Danmarks Statistik bor en stigende andel af befolkningen i hovedstadsområdet, samt i byer med indbyggertal på over 50.000. Andelen af befolkningen der bor i hovedstadsområdet og byer med mere end 50.000 indbygger er fra perioden fra 2015 – 2025 steget fra 37% til 42%, hvoraf hovedstadsområdet er steget med 132.810 indbyggere fra 1.263.698 i 2015 til 1.396.508 i 2025 (dst.dk)

Ovenstående udvikling vurderes positivt for GreenMobility af nedenstående årsager:

- Øget urbanisering resulterer direkte i en øget mængde af potentielle kunder, inden for de begrænsede geografiske områder, hvilket ligeledes potentielt øget udnyttelsesgraden af bilerne. Da forretningsmodellen i vidt omfang består af faste omkostninger (primært leasing og vedligehold af bilerne), vil en øget udnyttelse af kapaciteten resultere i bedre lønsomhed.
- Tilflytningen til storbyerne er ofte drevet af unge og studerende som typisk vil have en lavere andel af bilejere og dermed større engagement til at anvende delebiler mv. Frem for at eje selv. Urbanisering bidrager dermed ligeledes til ændrede transportvaner, hvor fleksibilitet og pris tiltrækker.
- Øget befolkningstilvækst i storbyerne vil ligeledes resultere i et øget pres på byrum, parkering og infrastruktur, som resulterer i at det bliver mindre attraktivt at være bilejer. Dette forstærker efterspørgslen efter kortidsudlejning og delebilsløsninger.

Overordnet set betyder den øgede urbanisering at branchen opererer i et område med stigende efterspørgsler efter alternativer til transport.

Økonomiske faktorer vurderer at udgør følgende trusler/muligheder:

- Forventet positiv udvikling i efterspørgslen i de store byområder.
- Mulighed for at opskalere ved høj udnyttelse (tilknytter sig øget efterspørgsel).
- Følsom overfor renteniveauet og finansieringsvilkår. (Trussel)

- Fast omkostningsstruktur gør branchen følsom over for renteniveauet (Trussel).

6.1.3. Sociokulturelle forhold

Socialkulturelle forhold udgør et centralt fundament for efterspørgslen inden for branchen og er afgørende for GreenMobility.

Forbrugsvaner og livsstil: Der er en tydelig tendens i det danske samfund, hvor ejerskab i stigende omfang erstattes af adgang til produkter. Dette er ikke kun en tendens inden for transportbranchen i form af leasing/leje mv., men også for eksempel streaming og abonnement baserede services. Specielt de yngre generationer foretrækker oftest de fleksible løsninger frem for personligt at binde kapital i bil mv.

Der er samtidig et igangværende skift som følge af urbaniseringen, hvor transport i form af ejer bil bliver mindre og mindre attraktivt, både på grund af økonomisk pres og infrastruktur, som forhindrer mulighed for bl.a. p-pladser. Herudover er der specielt i hovedstadsområdet højt fokus på miljøbevidsthed blandt borgere, hvorfor mange borgere foretrækker løsninger, der er med til at reducere CO2 udledning mv, hvortil elbiler/delebiler opfattes som et mere bæredygtigt alternativ (delebil.dk).

Indkomstfordeling: I de danske storbyer som bl.a. København skyldes befolkningstilvækst som beskrevet i ovenstående punkt (urbanisering), i stor grad tilflytning af unge studerende, som generelt har et relativt lavt økonomisk råderum. For disse befolkningsgrupper vil det være en stor økonomisk byrde, selv at eje bil, hvorfor alternative løsninger som delebil er attraktive, da disse gør det muligt at have de samme transportmuligheder, uden det de faste omkostninger, som følger med at eje bil selv. Dette gør debiler en attraktiv løsning for befolkningsgrupperne med lav –og mellemindkomst.

De relativt høje leveomkostninger i de danske storbyer betyder desuden, at selv husholdninger med relativ høj indkomst, i højere grad vil prioritere fleksibilitet vedrørende omkostninger til transport, hvor debiler vil være en variabel omkostning, uden de faste omkostninger forbundet med at eje selv (delebil.dk).

De sociale kulturelle forhold vurderes samlet set at understøtte branchen for debiler og udlejningsbiler, ligesom de ændrede forbrugsvaner, livsstil, urbanisering og miljøbevidsthed favoriserer fleksibilitet og omkostningseffektive løsninger.

6.1.4. Teknologiske forhold

De teknologiske forhold har en stor betydning for branchen. Da GreenMobility er en virksomhed som udlejer elbiler ud til forbrugere, er de meget afhængige af den teknologiske udvikling både inden for softwaren i elbilen, men også udviklingen på blandt andet batterilevetid. Desuden er brugen af elbilerne bygget op omkring en app. GreenMobility er derfor afhængige af udviklingen af appen, da den fungerer både som Booking-system, nøgle til bilerne, betaling, samt lokation af bilerne. (greenmobility.com)

Specielt batteriteknologien i elbilerne er en grundlæggende faktor for branchens økonomi og stabilitet, da disse udgør den vigtigste komponent i elbiler, både i forhold til omkostninger, rækkevidde og levetid på bilerne.

6.1.5. Miljømæssige forhold

Som beskrevet under politiske forhold, har Danmark et nationalt mål om at reducere CO₂ udledningen med 70%, sammenholdt med 1990 inden 2030. For transportsektoren peger analyser på at denne udgør over en fjerdedel af den samlede CO₂ udledning i Danmark, hvoraf personbiler står for over halvdelen af udledningen. Dette skaber et stærkt engagement for flere elbiler og delebil løsninger, som kan reducere den private bilkørsels udledning af CO₂. (fogp.dk)

I en rapport fra Danmarks Statistik beskrives det, at danskernes bestand af biler siden ca. år 2000 er steget markant, men at udledningen fra danske familiers kørsel er nogenlunde konstant siden år 2000, og faktisk faldet de seneste år, som delvist skyldes stigende tendens til at arbejde hjemme, men også at bilerne i gennemsnit udleder mindre CO₂, blandt andet grundet elbilerne. (dst.dk)

Det vurderes derfor at konvertering til elbiler faktisk har en betydning, for at Danmark kan nå sit mål om reducere af CO₂, og at når personbiler er en så stor del af klimaudfordringerne, bliver elbiler samt el-delebiler en del af løsningen, hvilket er en fordel for branchen og GreenMobility.

Herudover er luftforurening og luftkvalitet i storbyerne et "Hot topic", da dette både påvirker borgernes livskvalitet og sundhed i de tætbebyggede byområder, hvorfor der som forklaret tidligere, også er indført forsøg med miljø -og lavemissionszoner i flere danske storbyer.

Elbiler har ingen lokaludstødningsemission, hvorfor disse er særligt relevante for et sundt byliv.

Elbilernes batterier er den største udfordring da disse skaber et miljømæssigt dilemma. Dette skyldes at råmaterialet og produktionen af batterierne kan belaste miljøet. I en virksomhed som GreenMobility, er bilerne typisk udnyttet i langt højere grad end private personbiler, som ofte står stille en stor del af tiden. Det medfører, at der i disse biler køres flere kilometer pr. Bil, hvorfor bilerne hurtigere når deres såkaldte “break-even” punkt for batteriernes samlede klima –og miljøpåvirkning. Denne højere udnyttelsesgrad styrker derfor argumentet for el baseret delebiler, frem for privatejede biler. (europarl.europa.eu)

Overordnet set vurderes miljømæssige forhold at skabe muligheder for virksomheden og branchen grundet transportsektorens store klimaaftryk og byernes luftkvalitet, som vil øge efterspørgslen.

6.1.6. Lovmæssige forhold

For virksomheden og branchen er de lovmæssige rammer et centralt forhold, da branchen i stor grad er bygget op omkring, den offentlige infrastruktur, tildeling af p-pladser mv.

For GreenMobility er en reel juridisk risiko den “nye” mulighed med at politiet jf.

Færdselsloven kan konfiskere biler som er involveret i såkaldt “vanvidskørsel”, også når de er ejet af en virksomhed eller via leasing. Dette øger behovet for risikostyring og klare bruger – og ansvarsbestemmelser i brugervilkårene som forbrugeren accepterer. Hertil vil der dog alligevel være risiko for, ikke at modtage erstatning fra kunden, på trods af at der bliver rejst krav. (fdm.dk)

6.1.7. Delkonklusion PESTEL

Ovenstående PESTEL analyse giver indikationer på at GreenMobility i høj grad påvirkes af eksterne faktorer, hvor det især er politiske, økonomiske, sociokulturelle, teknologiske og miljømæssige faktorer som kan være afgørende for selskabet fremtid.

Politiske forhold vurderes at have afgørende betydning for GreenMobility fremtid. De nationale klimamål og nulemissionszoner samt de kommunale prioriteringer, som for

eksempel tildeling af parkeringspladser, skaber strukturelle fordele for virksomheder som GreenMobility. Dog gør afhængigheden af kommunale beslutninger samtidig forretningsmodellen sårbar over for ændringer i lokale vilkår og bestemmelser.

Økonomiske forhold udgør også en væsentlig risiko for GreenMobility og branchen, eftersom branchen er meget kapitalintensiv og indeholder betydelige leasingforpligtelser samt høje faste omkostninger, som ikke kan skaleres med aktiviteten, hvilket gør selskabet følsom overfor renteudsving og ændringer i finansieringsvilkår. Dette øger kravet til en høj udnyttelsesgrad for at opretholde lønsomheden.

Sociokulturelle forhold og særligt tendens til urbanisering og ændrede forbrugsvaner vurderes at udvikle sig positivt til GreenMobility og branchen da dette vurderes at øge efterspørgslen.

Teknologiske og miljømæssige forhold kan både være muligheder og trusler for branchen og GreenMobility. De teknologiske udviklinger inden for batterier og digitale platforme kan forbedre driftsøkonomien og kundeoplevelsen, mens miljømæssigt fokus på særligt batterierne bliver stillet for højere krav til bæredygtighed og livscyklus perspektiv.

Samlet set vurderes PESTEL analysen at indikere at GreenMobility befinder sig i et marked med stigende efterspørgsel, men også med betydelige finansielle risici. Den fremtidige konkurrenceevne afhænger af denne grund i høj grad, af virksomhedens evne til at udnytte de politiske og sociokulturelle udviklinger.

6.2. Porters Five Forces

Porters Five Forces anvendes til at analysere og vurdere konkurrencesituationen i den branche GreenMobility befinder sig i. Analysen har til formål at identificere de eksterne forhold, der påvirker selskabets indtjeningsmuligheder og strategiske position.

6.2.1. Konkurrencesituationen

Konkurrencesituationen i branchen som GreenMobility opererer i, er meget intens. Der er få direkte, men stærke konkurrenter, samt mange alternativer. Nogle af GreenMobility A/S' Direkte konkurrenter er blandt andet GoMore, ShareNow og LetsGo (delebil.dk, 2023).

Konkurrenceformen på markedet med delebiler/udlejningsbiler er oligopol. Der er ikke de store muligheder for at skille sig ud på markedet og der er kun få spillere på markedet, hvorfor markedet oligopol. Konkurrencen på markedet er hård og der er en stor præference på prisen.

6.2.2. Truslen fra substitutter

Truslen fra substitutter er stor. Der er mange alternativer til at leje en bil i Danmark. Derudover operer denne form for biludlejning/delebiler primært i de store byer som Aarhus, København, Odense og Aalborg (delebiler.dk, 2023). I de store byer er det en meget udbredt kultur at anvende cyklen som transportmiddel. Cyklen er derfor en af de mest dominerende substitutter. Danmark har en af verdens mest udviklede cykelinfrastruktur, og i byerne som København og Aarhus, er cyklen oftest det hurtigste, billigste og mest fleksible transportmiddel på korte distancer. For mange forbrugere er cyklen ikke kun et transportmiddel, men en integreret del af hverdagen.

Udover cyklen anvendes der generelt offentlig transport. Danmark har et veludbygget netværk af busser, tog, metro og letbane, som gør kollektiv transport til en attraktiv løsning for både korte og længere rejser. Offentlig transport er relativt billig, pålidelig og til en vis grad miljøvenlig, hvilket appellerer til mange af de samme kundegrupper, som GreenMobility forsøger at tiltrække. Det vil sige unge, studerende og miljøbevidste forbrugere. Den høje frekvens og gode dækning i byerne øger tilgængeligheden og dermed substitutionsrisikoen.

Mikromobilitet som el-løbehjul samt elcyklen er ligeledes en stærk substitut. Disse transportmidler tilbyder samme fleksibilitet som cyklen, med lidt flere omkostninger, som dog stadig er lave.

Taxa og Uber tilbyder dør til dør transport, hvor man ikke selv skal køre. Disse løsninger er ofte dyrere end delebiler, men tilbyder høj grad af bekvemmelighed, især hvor brugeren ikke vil køre selv eller hvor parkering kan være besværlig.

Privatejede biler samt leasede biler er også en væsentlig substitut, selvom det indebærer høje faste omkostninger, men tilbyder fuld fleksibilitet og ubegrænset adgang, hvilket opvejer omkostningerne for mange forbrugere. I Danmark bliver leasing mere og mere udbredt, hvilket gør det økonomisk mere tilgængeligt at have egen bil.

Overordnet set er det er nemt for forbrugerne at substituere over til en anden form for transport, hvorfor risikoen for substitution vurderes at være meget høj.

6.2.3. Truslen fra nye konkurrenter

Adgangsbarrieren er høj i branchen. Der er meget høje opstartsomkostninger. Disse indebærer blandt andet omkostninger til software så som app, driftsomkostninger og mange biler.

Behovet for biler til at opstarte sådan en virksomhed, er rigtig stort og dette er rigtig dyrt. På markedet forventer brugerne kort afstand til nærmeste transportmiddel, samt høj tilgængelighed. Hvis de nye aktører ikke har kapital eller andet til at skaffe mange biler til opstart, vil tilgængeligheden være lav og afstanden vil formegentlig også, hvilket skaber færre kunder og dermed store udfordringer for at etablere sig på markedet.

Bilproducenter vil dog have nemmere ved at udvide deres aktivitet og gå ind i denne type branche, da disse for det første har en forholdsvis stor kapital i forvejen eftersom disse allerede er veletableret på et andet marked. Derudover vil det være billigere for bilproducenter, da disse kan producere deres egne biler, fremfor nye aktører som skal ud at anskaffe bilerne hos producenter. Foruden opstartsomkostninger, så handler adgangen til markedet ikke kun om økonomi, men også om politik. I Danmark er parkeringszoner, tilladelser og antal biler kraftigt styret af kommunerne. Særligt i Aarhus og København (kk.dk). Nye aktører vil derfor skulle forhandle med kommunerne og opnå tilladelser ift. Parkeringer.

Det er som ny aktører derudover også svært at komme ind på markedet, da der er i forvejen allerede, er etablere stærke udbydere så som GoMore og GreenMobility, der i forvejen har en eksisterende brugerbase, hvor brugerne er kendt med måden disse operer på og hvordan deres teknologi mv. fungerer. De eksisterende udbydere er allerede nået langt med driften og optimeringen af deres forretning.

I forbindelse med allerede eksisterende brugerbasen, så er Danmark et relativt lille marked, inden for denne branche, hvorfor antal kunder er begrænset og der er primært fokus på de største byer.

Adgangsbarrieren er derfor høj for helt nye aktører, men store virksomheder såsom Uber og bilproducenter har i forvejen stor kapital, teknologien samt en eksisterende brugerbase, hvorfor det gør det nemmere for disse at komme ind på markedet.

6.2.4. Leverandører (forhandlingsstyrke)

Branchens leverandører har overordnet set en mærkbar indflydelse, fordi branchen er afhængig af relativ få og specialiserede inputs.

Leverandørerne i branchen er opdelt i følgende grupper:

- Bilproducenter
- Leasingselskaber
- Ladestandere og el udbydere
- Mekanikere
- Kommuner

De aktører i branchen som anvender elbiler, er afhængige af egnede elbiler til delebiler. Det er ikke alle elbiler som er egnet til at blive anvendt, som intensiv delebilsdrift både ift. slid, rækkevidde og vedligehold. Der er derfor et begrænset udbud af egnede elbiler. Dette øger el producenter og leasingselskabers forhandlingsstyrke.

Branchens aktører der anvender elbiler, er meget afhængige af ladestandere og hurtig mulighed for opladning. Delebler kræver løbende opladning, hvorfor det oftest vil kræve, at aktørerne har aftaler med flere udbydere, for ikke at være lige så afhængig af placering af ladestandere samt tilgængelighed. Ladeinfrastrukturen i Danmark er relativ veludbygget og der er mange udbydere af dem, men få store. Det er de store udbydere af ladestandere som har de fleste ladestandere i landet, hvorfor deres forhandlingsstyrke forøges ift. Til at skifte leverandører, da de er afhængige af nem tilgængelighed ift. Opladning. (danskemobilitet.dk)

Da bilerne der anvendes i branchen, er elbiler er de afhængige af elpriserne for opladning af bilerne. Der er mange elselskaber i Danmark, hvilket sænker elselskabernes forhandlingsstyrke.

Delebler bliver anvendt meget, hvilket betyder mere vedligehold, reparation og rengøring. Der er mange leverandører til disse serviceydelser i Danmark, hvilket svækker leverandørernes forhandlingsstyrke. Der er lave skifteomkostninger.

Branchen er meget præget af tilladelser og forhandling med kommunerne i forhold til parkering. Da det er kommunerne som giver tilladelser og bestemmer ift. Parkering har kommunerne meget høj forhandlingsstyrke, da branchen kan have svært ved at eksisterer, hvis

de ikke får tilladelser fra kommunerne. Dog ønsker kommunerne grøn mobilitet, hvilket giver gensidig afhængighed. (kk.dk)

6.2.5. Kunder (forhandlingsstyrke)

De primære brugere i branchen består primært af private forbrugere, som udgør unge, studerende, pendlere og husholdninger uden egen bil (trafitec.dk). Disse segmenter er ofte kendetegnet ved en høj grad af prisfølsomhed og har en stærk præference for fleksible, bekvemmelighed og billige transportløsninger. Loyaliteten i branchen vil typisk være lav, da forbrugere oftest vælger den løsning, der i øjeblikket fremstår som den mest praktiske og økonomisk fordelagtig i forbindelse med korte og spontane ture.

Kundernes forhandlingsstyrke forstærkes af, at skifteomkostninger er lave. Abonnementer og små pris- eller serviceforskelle, kan resultere til at kunderne skifter til andre alternativer, samt at der ingen binding, opsigelsesperioder eller andre omkostninger er forbundet med at skifte fra GreenMobility, til en konkurrent eller til en helt anden transportform. Derudover er der mange substitutter, som yderligere øger kundernes forhandlingsstyrke. Når kunderne har mange valgmuligheder, bliver deres forhandlingsstyrke større, da de ikke er afhængige af én bestemt udbyder.

6.2.6. Delkonklusion

Porters Five Forces viser, at GreenMobility opererer i en branche præget af konkurrencepres og flere strukturelle udfordringer, som samlet set gør markedet vanskeligt at opnå stærke og stabile konkurrencefordele i. Rivaliseringen mellem de få, men veletablerede aktører er intens, og markedet fungerer som et oligopol, hvor pris og tilgængelighed er de primære konkurrenceparametre. Dette pres forstærkes yderligere af en meget høj trussel fra substitutter, særligt cyklen, offentlig transport og mikromobilitet, som i danske storbyer ofte fremstår som både billigere, hurtigere og mere bekvemme alternativer.

Samtidig er kundernes forhandlingsstyrke meget høj, da skifteomkostningerne er minimale, loyaliteten lav og udbuddet af alternativer stort. Forbrugerne vælger typisk den løsning, der i øjeblikket er mest praktisk og økonomisk fordelagtig, hvilket gør efterspørgslen svingende og prisfølsom.

Leverandørernes forhandlingsstyrke er også betydelig, især blandt bilproducenter, leasingselskaber, ladeoperatører og kommuner, som kontrollerer kritiske ressourcer som bilflåder, opladningsinfrastruktur og parkeringszoner. Kommunerne udgør en særlig stærk aktør, da deres tilladelser er afgørende for mobiliteten.

Truslen fra nye konkurrenter er lav til moderat da høje kapitalbehov, teknologiske krav og politiske barrierer gør det vanskeligt for nye aktører at etablere sig. Dog kan store virksomheder med eksisterende kapital, teknologi og kundebaser lettere træde ind på markedet, hvilket udgør en potentiel fremtidig risiko.

For at opretholde en konkurrencedygtig position må virksomheden derfor fokusere på strategiske partnerskaber, parkeringsaftaler, teknologisk udvikling og operationel effektivitet på de få områder, hvor differentiering er mulig og hvor virksomheden kan skabe en mere robust markedsposition.

6.3. Livscyklus analyse

Branchelivscyklus modellen anvendes til at analysere, hvordan branchen udvikler sig over tid. Modellen er opdelt i faserne.

- Introduktion
- Vækst
- Modning
- Udfasning

Modellens formål er at hjælpe med at forstå ændringer i konkurrenceintensitet, vækstmuligheder, strategisk fokus og indtjeningspotentialer i takt med at branchen “modnes”. Vi kan altså ved at placere virksomheden i livscyklusmodellen opnå en indsigt i, hvilket stadie GreenMobility er i samt vurdere muligheden for fremtidig vækst (Sørensen, 2022).

Som tidligere beskrevet opererer GreenMobility A/S i branchen for elektrisk delebilskørsel i storbyområderne, hvilket er en branche der over det seneste årti vurderes at have bevæget sig fra introduktion og vækst mod en tidlig modningsfase. Dette vurderes på baggrund af at branchen i introduktion og vækstfaserne var præget af høj innovation, lav kundekendskab og betydelige investeringer i både biler, IT-løsninger samt infrastruktur. GreenMobility A/S var på det danske marked en såkaldt “first mover” i og har primært haft fokus på

markedsopbygning og geografisk udvidelse frem for lønsomhed, hvilket også ses på de tidligere årsregnskaber, hvor selskabet generelt realiserer større underskud, men stor vækst i omsætning/aktivitet, hvilket er karakteristisk for virksomheder i introduktion og vækstfaserne. (GM, Årsrapport 2024)

Branchen fremstår i dag som en branche i modningsfasen eftersom delebilsbegrebet er kendt blandt forbrugeren i de større danske byer. Samtidig er konkurrencen blevet skærpet, både internt i branchen mellem de resterende delebilsaktører og eksternt fra substituerende mobilitetsløsninger såsom kollektiv transport, elcykler og privat elbilsjerskab.

Kommunale beslutninger spiller også en stor rolle da adgang til dedikerede parkeringspladser, miljøzoner og byområder fungerer som adgangsbarriere og konkurrenceparameter, hvilket i branchen bidrager til en naturlig konsolidering i branchen,

GreenMobility strategiske situation afspejler tydeligt overgangen fra vækstfasen til modningsfasen. Denne vurdering bygger på at selskabet de seneste år har reduceret sin geografiske tilstedeværelse, ved at trække sig ud af markeder (geografiske placeringer), hvor rentabiliteten ikke kunne opnås og i stedet koncentrere sig om udvalgte kernebyer (København og Aarhus). (GM, Årsrapport 2024)

Dette indikerer at virksomheden bevæger sig væk fra en vækst tankegang og over mod øget fokus på operationel effektivitet, omkostningskontrol og rentabilitet. Altså er fokus fra virksomheden flyttet fra at opnå største mulig markedsandel, til at sikre en rentabel forretningsmodel, med positivt cash flow, hvilket typisk indikere modningsbranchen. (GM, Årsrapport 2024)

Samlet set vurderes virksomheden at befinde sig i den tidlige modningsfase af branchelivscyklussen, hvorfor de fremadrettede strategiske udfordringer primært bygger på effektiv drift (rentabilitet), differentiering og stærkt samarbejde med de kommunale myndigheder. Det vurderes derfor også sandsynlig at virksomheden fremadrettet ser frem mod at skabe overskud, frem for vækst. Dette er også noget GreenMobility selv beskriver i årsrapporten for 2024, hvor det blandt andet beskrives at de for 2025, forventer at skabe vækst i EBITDA på mellem 20-40%. (GM, Årsrapport 2024)

6.4. Værdikæde

GreenMobility's forretningsmodel skiller sig ud fra andre klassiske produktionsvirksomheder. Dette skyldes at værdiskabelsen sker gennem drift, teknologi og service. Værdikæden tilpasses derfor en servicevirksomhed.

For at skabe en dybere forståelse af selskabets forretningsmodel og de værdiskabende faktorer er det relevant at analysere værdikæden. Værdikæden har til formål at identificere de centrale aktiviteter, som hvert især skaber værdi for virksomheden og forbrugeren. Værdikæden består af primære aktiviteter og støtteaktiviteter (Rothaermel, 2023).

6.4.1. Primære aktiviteter

Indgående logistik

Indgående logistik handler om de aktiviteter, der knytter sig til anskaffelse, modtagelse og klargøring af ressourcerne, som skal bruges for at kunne levere kerneydelsen (Rothaermel, 2023). For en servicevirksomhed som GreenMobility, der ikke selv producerer et fysisk produkt, men levere mobilitet som en digital service.

Den indgående logistik handler om GreenMobility's evne, til at anskaffe biler i forbindelse med køb eller leasing. De udbyder primært elbiler og el-varevogne, hvilket understøtter virksomhedens bæredygtighedsprofil og differentierer dem fra traditionelle biludlejningsmodeller (greenmobility.com). GreenMobility beskriver selv, at de tilbyder "electric shared city cars and vans", hvilket indikerer at deres "produkt" sammensætning er en bevidst del af værdiskabelsen, der er skab til forskellige behov såsom korte byture og varetransport, til blandt andet flytning mv. (greenmobility.com).

Derudover handler det om deres ladeløsninger, udvikling af deres app og adgang til parkering. Det er i den indgående logistik, hvor udvælgelsen af bilmodellerne sker og hvor der tages stilling til om de skal lease eller købe bilerne. Det er også her, hvor der sker kontraktforhandling med bilproducenterne og leasingselskaberne. Leasing reducerer kapitalbinding og giver fleksibilitet, hvor køb kan være mere økonomisk fordelagtigt på længere sigt, afhængigt af bilernes levetid mv. Den indgående logistik er derfor afgørende for driftsstabilitet og omkostningsstrukturen. Dette har også en betydning for deres langsigtede konkurrenceevne. Jo bedre deres indgående logistik er, jo bedre vil stabilitet i driften være, samt bedre omkostningsstruktur.

Et andet vigtigt element er ladeløsningerne. Da GreenMobility operer med 100% elektriske biler, er tilgængeligheden af opladningsmulighederne afgørende for driftsstabiliteten. Den indgående logistik omfatter derved også, etablering af samarbejder med ladeoperatører, placeringen og kapaciteten, samt integration af opladningsdata i de digitale systemer. GreenMobility A/S har allerede etableret samarbejde med flere ladeoperatører som E.ON, Spirii, Norlys og Clever (greenmobility.com)

Derudover indgår udviklingen af appen og den digitale platform, som en del af indgående logistik. Selvom software traditionelt placeres under støtteaktiviteter (teknologiudvikling), fungerer appen hos GreenMobility, som et centralt input i serviceleverancen. Appen er nødvendig for at kunne levere produktet, og dens funktionalitet, stabilitet og brugeroplevelse er afgørende for værdiskabelsen. Derfor kan appudvikling betragtes som en del af virksomhedens inputflow. De har blandt andet meldt ud at der i 2026 lanceres en ny forbedret app (greenmobility.com).

Adgang til parkeringskapacitet, herunder aftaler med kommuner om brug af offentlige parkeringspladser og etableringen af hotspotsne indgår også i GreenMobility's indgående logistik (GM, årsrapport 2024). Aftalerne er nødvendige for virksomheden for at kunne levere en fleksibel og gnidningsløs service og de er derfor afhængige af disse aftaler.

Drift

Den vigtigste værdiskaber er daglig drift af bilflåden: bilerne skal være tilgængelige, køreklare, fuldopladet, rengjorte og placeret, der hvor efterspørgslen er. Der er over 100 hotspots hvor der er nemt tilgængelig til opladning, samt flere tusinde parkeringspladser i deres satellitzoner, hvor der er mulighed for parkering med elbilerne. (greenmobility.com).

Udgående logistik

Den udgående logistik i GreenMobility's forretningsmodel er ikke en levering til butik, som det er i en traditionel værdikædeforståelse, men hvordan tjenesten gøres fysisk tilgængelig. Det vil sige, hvordan bilerne bliver placeret, distribueret og gjort let tilgængelige for forbrugerne. Deres distributionsnetværk er hvor mange kan starte og afslutte turene og består af en række aktiviteter, der til sammen sikre at forbrugerne, kan starte og slutte turene så

fleksibelt og bekvemt som muligt. Et centralt element er virksomhedens satellitzoner i Aarhus og København, hvor man kan afhente og parkerer bilerne. Satellitzonerne fungerer som udvidede områder inden for den overordnede servicezone. Zonerne øger rækkevidden af tjenesten og gør det muligt for forbrugerne, at benytte bilerne i områder, som ligger uden for de mest centrale bydele i Aarhus og København (greenmobility.com). Kundernes betaling af lejen for bilen, er alt inklusiv. Derfor skal kunderne ikke bekymre sig om “dyr parkering”. Der er parkeringsregler for GreenMobility’s biler, der gør det muligt parkere gratis på mange offentlige parkeringspladser i zonerne (greenmobility.com). Dette gør brugerrejsen mere bekvemmelig og “produktet” mere attraktiv end alternativer som privatbil/biludlejning.

Foruden satellitzoner har GreenMobility også såkaldte hotspots. Hotspotsne fungerer som VIP-parkeringspladser og opladningsmuligheder, hvilke gør dem til strategiske punkter i driftslogistikken. Hotspotsne er typisk placeret ved centrale knudepunkter i byerne som stationer, erhvervsområder og boligklynger (greenmobility.com). Hotspotsne reduceret behovet for manuel repositionering og sikrer, at bilerne er opladet og klar til næste bruger, hvilket igen forbedrer den samlede serviceoplevelse og reducerer virksomhedens omkostninger.

Marketing og salg (de 7 p’er)

Produkt

GreenMobility’s kerneprodukt er el-delebiler, hvor brugerne kan finde, reservere og køre elbilerne i byområder via en app. Via deres produkter tilbyder GreenMobility fleksibilitet og mobilitet uden bil-ejerskab og positionere sig som et grønt alternativ, til øvrige transportformer. Deres kerneydelse er fleksibiliteten og mobiliteten som de leverer igennem bilerne.

Produktet er fleksibelt, da forbrugeren kan køre, når behovet opstår, uden at eje en bil. Derudover giver produktet noget mobilitet, da tjenesten er optimeret til korte og mellemlange ture i byområderne. Deres produktlinje appellerer til de miljøbevidste forbrugere og virksomheder, foruden dem som søger fleksibilitet og mobilitet.

Deres biler kan ikke kun anvendes til mindre ærinder osv. Inde i byerne, men kan også anvendes til flytning, weekendture samt erhvervsmæssigt (greenmobility.com). Dette udvider kundeporteføljen

Foruden el-delebiler tilbyder virksomheden også øvrige udvidet produkter, som er en del af deres kerneprodukt. De har udviklet en brugervenlig app-platform som har fokus på AI-drevet drift og kundeoplevelse. Appen er selve produktets motor og bruges til at finde bilerne, reservere og låse bilerne op. Betaling og kundeservice er derudover integreret i appen. Alt er samlet i appen, hvilket gør det nemt og brugervenlig for forbrugerne (greenmobility.com).

En del af deres produkt er også driftskvalitet. Det vil sige rengøring af bilerne, opladning samt vedligeholdelse. Ved fejl og skader arbejder virksomheden på en så hurtig responstid som muligt (greenmobility.com).

Da biludlejning hos GreenMobility er "alt inklusiv", så slipper brugerne også for at betale parkering på alle offentlige parkeringspladser i minimum 2 timer samt ved deres hotspots (greenmobility.com).

Foruden de eksisterende produkter (biler), har GreenMobility meldt ud, at de arbejder mod selvkørende biler, så bilerne selv kan køre hen til brugerne og der ingen behov for manuel repositionering er (greenmobility.com). Dette kan blive en game changer, hvis teknologien og lovgivningen følger med.

GreenMobility tilbyder også levering af bilerne i København (greenmobility.com). Dette gør dem konkurrencedygtige ift. Uber og taxa, hvis man fx skal til lufthavnen mv. De kalder konceptet "kør-selv-taxa", hvor man slipper for at skulle aflevere bilen ved et udlejningssted.

Pris

GreenMobility har flere priser afhængig af hvad man vælger. De anvender en fleksibel og situationsbestemt prisstrategi, der er bygget op omkring tre elementer:

Pay-as-you-go (minutpris): her betaler brugeren pr. Minut, når bilen er i brug. Prisen pr. Minut varierer efter biltypen brugeren lejer. Denne pris er attraktiv for kortere og spontane ture og for brugere som ikke anvender debiler så ofte (greenmobility.com).

Time- og dagspriser: her betaler brugeren en fast pris for fx 1, 2, eller 4 timer, samt 1 dag osv. (greenmobility.com). Dette gør tjenesten konkurrencedygtig mod taxa, Uber og traditionel biludlejning. Dette reducerer også prisusikkerheden for brugeren.

Et vigtigt aspekt af GreenMobility's prismodel er "alt inklusive". Brugere betaler dermed ikke separat for parkering, opladning eller andre driftsrelaterede omkostninger (greenmobility.com). Dette eliminerer en væsentlig barriere, som ofte er forbundet med privatbilisme og traditionel biludlejning, hvor parkering i byerne kan være dyrt samt besværligt. Derudover kommer der ikke "forudsete" omkostninger eller omkostninger oveni billejen.

Sted

GreenMobility har tidligere været etableret i udlandet, men i 2024 har de fuldt implementeret den strategiske beslutning, om at trække sig ud af alle udenlandske markeder og udelukkende fokusere på det danske marked (GM, Årsrapport 2024). Beslutningen skulle øge profitabiliteten ved at samle driften i ét marked. GreenMobility er ikke placeret på ét bestemt sted, men er spredt ud på flere zoner hvor brugerne kan aflevere og hente bilerne (greenmobility.com). Dette giver brugerne høj fleksibilitet, hurtigt adgang til biler i tæt befolkede områder, samt større udnyttelsesgrad af bilerne. Denne "distributionsmodel" er effektiv i byer med høj befolkningstæthed og begrænset privatparkering, som det er i København og Aarhus. GreenMobility's samarbejde med Københavns Kommune, gav i 2024 1.000 dedikerede offentlige parkeringspladser, hvor 400 af dem blev etableret i 2024 og resten i 2025 (GM, Årsrapport 2024). Dette har stor betydning for tilgængeligheden for brugerne, som gør det nemt at finde og aflevere biler, samt mindre tid spildes på at lede efter parkering, hvilket i sidste ende betyder færre omkostninger for brugerne, hvis de fx betaler pr. minut. Kundeoplevelsen bliver også bedre. Dette er et stærkt element for GreenMobility's tilstedeværelse i bybilledet.

Promotion

Deres markedsføring er digitalt domineret, lokalt tilpasset og bæredygtighedsorienteret, som understøtter deres grønne profil og fokus på profitabel vækst.

GreenMobility's kundesegment er primært unge uden bil, derudover har de også kundesegmenter inden for erhverv samt øvrige kunder der kan have brug for at leje en bil i forbindelse med flytning, kørsel til lufthavn mv., hvor man måske ikke vil bruge sin egen bil.

Som benævnt markedsfører de primært sig på sociale medier, hvor de har en aktiv tilstedeværelse på Facebook, Instagram, LinkedIn samt TikTok. Deres fokus er på storytelling omkring grøn mobilitet, ongoing kampagner samt nye biltyper. Ved brug af platforme som Facebook, Instagram og TikTok når de ud til de yngste og primære brugere af bilerne. De fleste unge går op i bæredygtighed, hvilket de også bruger aktivt i sin promotion. Årsrapporten fremhæver ESG-initiativer som en central del af deres identitet og kommunikation. De fremhæver blandt at CO2 besparelse ved at vælge delebiler der er eldrevet, samt at det bidrager til den grønne omstilling i storbyerne. Derudover fokuserer de på samarbejdet med kommunerne omkring bæredygtig mobilitet (GM, Årsrapport 2024). Dette styrker deres troværdighed samt differentiering fra øvrige konkurrenter som offentlig transport, taxa og øvrige biludlejning. Deres markedsføring er meget lokalt tilpasset, da de kun operer i Aarhus og København. Deres markedsføring er som benævnt målrettet studerende, pendlere samt beboere i områder med få parkeringsmuligheder. Foruden at fokusere på ESG i deres markedsføring benytter GreenMobility sig af sine partnerskaber, til at styrke synligheden. Det vil sige deres samarbejde med Københavns Kommune om parkeringspladser fungerer som fysisk promotion i bybilledet og samarbejde med virksomheder omkring de erhvervsmæssige løsninger.

I kampagner promoverer de blandt andet med gratis minutter til nye brugere og rabatter i lavsæsoner.

Personale

Menneskerne er centrale i en servicevirksomhed, hvor medarbejdernes kompetencer og interaktioner påvirker den oplevede kvalitet. GreenMobility er en "lille" virksomhed målt på ansatte. De har omkring 80 ansatte. Selvom man ikke møder de ansatte i virksomheden, når man skal bruge deres ydelser, så har virksomhedens medarbejdere også en stor betydning. De ansatte er med til at yde kundeservice som er vigtig i en servicevirksomhed, hvor der kan være mange spørgsmål omkring parkering, opladning eller tekniske problemer (greenmobility.com). Medarbejderne er med til at gøre kundeoplevelsen bedre. De er nemlig også en del af deres serviceydelse.

Processer

Processen starter fra brugeren skal oprettes i systemet eller booke en bil og slutter når bilen er afleveret. Hele brugerrejsen er digital og selvbetjent. De operationelle processer som opladning, vedligehold og repositionering er omkostningstunge. Effektiviteten af disse processer, er direkte forbundet med deres profitabilitet. Jo hurtigere og billigere bilerne kan oplades, flyttes og klargøres, desto højere udnyttelsesgrad kan bilflåden opnå.

Physical evidence

De fysiske beviser spiller en væsentlig rolle i brugerens oplevelse. Dette indebærer bilernes tilstand, renhed og batteriniveau som fungerer som konkrete indikatorer for kvaliteten af service. De dedikerede parkeringspladsers skaber synlighed og legitimitet i bybilledet foruden bilerne som indebærer logo'et. Appens design og funktionalitet er også centrale fysiske beviser, da de udgør den primære kontaktkilde mellem virksomheden og brugeren.

Service

Service er en af de mest værdiskabende aktiviteter for GreenMobility. De tilbyder kundeservice 24/7, hele året hvilket er en vigtig konkurrencefordel, da problemstillingerne oftest kræver hurtig assistance (greenmobility.com). Igennem app eller øvrige kontaktkanaler, kan brugerne få hjælp til tekniske problemer, parkering, skader, opladning mv (greenmobility.com).

At virksomheden er høj tilgængelig, er kritisk i forhold til kundeservicen, da det oftest er situationer hvor brugerne, skal bruge hjælp øjeblikkeligt. Service udgør en central del af deres værdiskabelse da de operer i en branche, hvor kundeoplevelsen også afhænger i høj grad af, at teknologien fungerer, at bilerne er i god stand og renlige og at hjælpen er øjeblikkelig tilgængelig. En del af GreenMobility's service ligger i den digitale selvbetjeningsrejse, som foregår i appen. Det er her hvor brugeren håndterer hele processen fra oprettelse som bruger, til afslutning af turen. Appen fungerer derudover også som et servicecenter, hvor brugerne kan finde guides, rapportere skader, se zoneregler og kontakte support (chat eller personale). At GreenMobility har denne digitale tilgang til service, er med til at reducere behovet for manuel kundeførelse, som gør det muligt at skalere uden at øge omkostningerne til personale og øvrige administrative omkostninger tilsvarende. Det skaber samtidig også en

oplevelse af kontrol og overskuelighed for brugeren, da de kan løse de fleste konflikter i appen.

Serviceoplevelsen er dermed også tæt forbundet med den operationelle kvalitet. Hvis en bil fx er beskidt eller står uhensigtsmæssigt placeret, påvirker det brugerens oplevelse og dermed behovet for service. Derfor er rengøring, opladning og vedligehold en integreret del af servicebegrebet hos GreenMobility. Når driften fungerer effektivt, så reduceres behovet for kundeservice.

Service indeholder også kommunikation, hvor GreenMobility bruger push-notifikationer og in-app beskeder til at informere brugerne om alt fra driftsforstyrrelser til kampagner, parkeringsregler og batteristatus.

6.4.2. Støtteaktiviteter

Virksomhedsinfrastruktur

Virksomhedens infrastruktur som består af ledelse, økonomi, styring og risikohåndtering har været central for GreenMobility i de seneste år. Dette skyldes specielt at virksomheden har gennemført en strategisk omstilling, hvor fokus er skiftet fra at opnå størst mulig markedsandel, til at fokusere på profitabilitet ved af afvikle aktiviteter uden for Danmark. Årsrapporten beskriver den strategiske beslutning om at fokusere ressourcer på en bæredygtig, cash flow, positive aktiviteter, samt at målet var at levere positivt resultat på fortsættende aktiviteter i 2024.

Dette understøtter at selskabets infrastruktur og aktivering af disse har direkte betydning for værdiskabelsen, fordi finansieringen af flåde, likviditetsstyring og sidst men ikke mindst going concern vurderinger, er afgørende i en model med store leasingforpligtelser. (GM, Årsrapport 2024)

HR-styring

HR-styring i en debilsvirksomhed som GreenMobility, er tæt knyttet til kompetencer inden for drift, teknologi, kundeservice og compliance. Årsrapporten viser blandt andet et relativt begrænset antal medarbejdere i Danmark, efter strategisk fokusering, hvilket kan indikere en mere slank organisation og et større pres på processtandardisering og digital understøttelse. Samtidig beskrives fokus på arbejdsmiljø, fastholdelse og trivsel samt medarbejderpolitikker,

hvilket er relevant, fordi driftskvalitet og kundetilfredshed afhænger af stabil bemanning og kompetence i både tekniske og kundevedtne funktioner. (GM, Årsrapport 2024)

Teknologiudvikling

Teknologiudvikling er et meget centralt punkt for GreenMobility, fordi deres serviceydelse er meget afhængig af de digitale systemer, datahåndtering samt teknologisk innovation.

Modsætningsvis de traditionelle biludlejningsvirksomheder, er GreenMobility's produkt ikke bare en bil, men en digitalt mobilitetsservice, hvor teknologien både fungerer som en platform, styringsmekaniske og værdiskabende element. Teknologiudvikling er derfor en strategisk kerneaktivitet, der muliggør deres forretningsmodel. Deres apps funktionalitet er afgørende for servicekvaliteten, da selv mindre tekniske fejl kan forhindre brugerne i at få adgang til bilerne. Teknologiudvikling er derfor tæt koblet til GreenMobility's evne til at levere en stabil og pålidelig service.

GreenMobility arbejder med dataanalyse, som er en voksende del af teknologiudvikling. De anvender data til analysebrug af efterspørgsel, kørselsmønstre og brugernes adfærd, som anvendes til at forudsige hvor og hvornår bilerne skal placeres for at maksimere udnyttelsesgraden (GM, Årsrapport 2024)

Foruden dataanalyse omfatter teknologiudvikling også integration med eksterne systemer, herunder betalingsløsninger, opladningsinfrastruktur og kommunale parkeringssystemer. (GM, Årsrapport 2024) Disse systemer kræver teknisk kompatibilitet og løbende vedligeholdelse, hvilket gør teknologisk udvikling en vigtig del af deres eksterne relationer og partnerskabsstrategier.

I GreenMobility's strategiske mål spiller teknologiudvikling også en strategisk rolle, da de har udtrykt ambitioner om at integrere selvkørende biler i fremtiden (greenmobility.com). Selvom det ligger uden for den nuværende drift kræver det allerede nu investeringer i kompatible systemer og systemdesigns. Teknologiudviklingen fungerer derfor som en bro mellem den nuværende drift og fremtidige forretningsmuligheder.

Indkøb

GreenMobility's indkøb omfatter anskaffelse af biler, opladningsinfrastruktur, softwareløsninger og adgang til parkeringspladser.

Kernen i indkøbsaktiviteten er anskaffelsen af bilerne, som er deres mest kapitaltunge og driftskritiske ressource. Deres indkøb omfatter både kompakte elbiler og større el-varevogne, hvilket afspejler en bevidst strategi, om at tilbyde en differentieret portefølje, som kan imødekomme forskellige behov fra korte byture, til varetransport og flytteopgaver (greenmobility.com). Valget af bilmodeller er ikke blot en operationel beslutning, men også en strategisk aktivitet, der påvirker både kundeoplevelsen og driftsøkonomien, da beslutningen om bilerne indebærer en vurdering af rækkevidde, energieffektivitet, vedligeholdelsesbehov, total cost of ownership og kompatibilitet med de teknologiske systemer.

6.4.3. Delkonklusion

Analysen af værdikæden viser, at GreenMobility's værdiskabelse i høj grad er drevet af drift, teknologi og service, hvilket adskiller virksomheden fra traditionelle produktionsvirksomheder. De primære aktiviteter, særligt indgående logistik, drift og udgående logistik, er afgørende for GreenMobility's evne til at levere en stabil, fleksibel og brugervenlig mobilitetsservice. Effektiv anskaffelse af biler, stærke lade- og parkeringsaftaler samt en velfungerende app udgør fundamentet for driftsstabilitet og kundeoplevelse.

Driften er den mest centrale værdidriver, da tilgængelighed, opladning, vedligehold og repositionering direkte påvirker udnyttelsesgrad og indtjening. Udgående logistik, herunder hotspots og satellitzoner, styrker tilgængeligheden og reducerer driftsomkostninger. De 7 P'er viser, at GreenMobility differentierer sig gennem fleksibilitet, grøn profil, digital brugerrejse og alt-inklusive prisstruktur.

Støtteaktiviteterne – især teknologiudvikling, indkøb og virksomhedsinfrastruktur – understøtter den operationelle model og er afgørende for langsigtet konkurrenceevne. Teknologi binder hele værdikæden sammen, mens partnerskaber med kommuner og ladeoperatører skaber adgang til kritiske ressourcer.

6.5. VRIO-analyse

VRIO-analysen laves på baggrund af de øvrige analyser. Analysen bruges til at vurdere, om en virksomheds ressourcer og kapabiliteter kan skabe en konkurrencemæssig fordel (Sørensen, 2022).

GreenMobility A/S' vigtigste ressourcer og kapabiliteter identificeret ud fra de øvrige interne og eksterne analyser:

- App og digital platform (ressource)
- Parkeringsaftaler og hotspots (ressource)
- Biler (ressource)
- Driftskapabiliteter (opladning, repositionering, vedligehold)
- Brand og bæredygtighedsprofil (ressource)
- Partnerskaber (kommuner, ladeoperatører, leasingselskaber) (ressource)
- Kundeservice (24/7 support) (kapabilitet)

6.5.1. App og digital platform

Appen giver værdi for kunderne og er central for hele serviceleverancen: booking, oplåsning, betaling, kundeservice mv. Uden appen vil processen være lang og omkostningstung, samt nogle brugere vil måske mene, at det ville være for besværligt.

Det er ikke en sjælden ressource. Andre konkurrenter har også apps, hvor booking mv. Sker igennem.

Det er heller ikke svært at kopiere en app. GreenMobility konkurrenter har også apps, men netop GreenMobility app har historiske data, som ikke kan kopieres. Derudover er det svært at kopiere data, algoritmer og integrationer. Det kræver både tid og teknologiske investeringer. GreenMobility er organiseret til at udnytte appen og anvender dataet til drift samt beslutningstagning.

Konklusionen på app og digital platform er at appen giver en midlertidig til potentiel varig konkurrencefordel.

6.5.2. Parkeringsaftaler og hotspots

Parkeringsaftaler samt hotspots giver GreenMobility stor værdi. At GreenMobility har parkeringsaftaler samt hotspots flere steder rundt i byen, gør det nemmere for brugerne at leje en bil, samt de sparer tid, på at lede efter parkering, hvilket i sidste ende skaber værdi for forbrugerne. Gratis parkering og dedikerede hotspots, gør tjenesten mere attraktiv end privatbilisme og konkurrenter uden samme adgang.

Aftaler med kommuner og private aktører er ikke let tilgængelige for nye konkurrenter, hvorfor ressourcen er sjælden. Det er i princippet ikke svært at "kopiere" aftalerne, men det kræver politiske aftaler og forhandlinger, samt lokal tilstedeværelse. Det kan tage år at opbygge dette.

Virksomheden er organiseret til at udnytte ressourcen og udnytter hotspots strategisk til opladning, repositionering og tilgængelighed.

Konklusionen på parkeringsaftaler og hotspots er at disse giver GreenMobility vedvarende konkurrencefordel.

6.5.3. Bilerne

Bilerne skaber værdi for GreenMobility, da de er selve produktet og er nødvendige for at kunne levere mobilitet, som er deres kernekompetence. Det er ikke en sjælden ressource da konkurrenter kan købe eller lease samme bilmodeller. Det er derudover også nemt at kopiere bilflåden, da konkurrenter som benævnt nemt kan købe eller lease samme bilmodeller.

GreenMobility er organiseret til at udnytte ressourcen og har processer for drift, opladning og vedligehold.

Alt i alt giver bilerne ikke GreenMobility nogen særlige konkurrencefordele.

6.5.4. Opladning, repositionering og vedligehold

Opladning, repositionering og vedligehold skaber værdi for GreenMobility. Både fordi effektiv drift reducerer omkostninger og øger bilernes tilgængelighed, men også fordi gode opladningsmuligheder, rene og pæne biler, samt nem adgang til bilerne skaber værdi for kunderne.

Det er ikke en sjælden kapabilitet og konkurrenterne kan etablere lignende processer. Det er ikke svært at kopiere driftskapabiliteterne, men det kræver både tid, erfaring og data for at driftskapabilitet er en fordel og giver værdi.

GreenMobility udnytter driften da den er en central del af virksomhedens struktur og værdikæde.

Driftskapabiliteterne giver GreenMobility en midlertidig konkurrencefordel.

6.5.5. Brand og bæredygtighedsprofil

Bæredygtighed giver GreenMobility og deres brand værdi, da der er meget fokus på bæredygtighed og bæredygtige løsninger samt processer. Deres bæredygtighedsprofil er ikke sjælden og flere konkurrenter/substitutter tilbyder el-biler. Dog har GreenMobility en stærk brandgenkendelse.

Det er ikke svært at have en bæredygtig profil, og det er ikke umuligt at kopiere et brand. Det tager bare tid og kræver store investeringer samt troværdighed at opnå en stærk brandgenkendelse.

GreenMobility kan udnytte det at have en bæredygtighedsprofil og bæredygtig er integreret i deres strategi, kommunikation og drift.

Overordnet set giver GreenMobility brand og bæredygtighedsprofil en midlertidig konkurrencefordel.

6.5.6. Partnerskaber

Partnerskaber skaber stor værdi for virksomheden. GreenMobility er afhængige af partnerskaberne, da disse er nødvendige for de bedste parkeringsmuligheder og opladningsmuligheder, samt anskaffelse af bilerne.

Partnerskaberne kan til dels være sjældne, da det ikke er alle konkurrenter, som har samme adgang til at kunne skabe disse partnerskaber eller har forhandlingsstyrken til det. Det kan dermed samtidig også være svært at imitere partnerskaberne, da disse kræver tid, gode relationer og forhandlingsevner.

GreenMobility udnytter partnerskaber aktivt i driften og udgør en væsentlig del af deres drift og værdiskabelse. Partnerskaber giver på baggrund heraf en vedvarende konkurrencefordel.

6.5.7. Kundeservice (24/7 support)

At GreenMobility har hurtig hjælp er afgørende i en digital mobilitetservice. Det skaber stor værdi for forbrugerne, at de har adgang til kundeservice hele døgnet, så de kan få hurtigt hjælp, hvis der skulle opstå problemer. Dette skaber dermed også værdi for virksomheden.

24/7 support kan etableres af alle konkurrenter, hvorfor ressourcen ikke er sjælden. Det er også meget nemt at kopiere kundeservice.

Virksomheden har de rette systemer til at udnytte ressourcen igennem deres app.

Kundeservice 24/7 giver en midlertidig fordel, men ikke varig.

6.5.8. Delkonklusion

På baggrund af VRIO-profilen for GreenMobility, kan det konkluderes, at de har to stærke ressourcer, som kan give dem vedvarende konkurrencefordele. Parkeringsaftaler er svære at kopiere, da de er politisk forankrede, men giver høj værdi for virksomheden og sin forretning.

Derudover giver de strategiske partnerskaber vedvarende konkurrencefordele, på baggrund af at partnerskaberne giver adgang til opladning, parkering og bilanskaffelse på fordelagtige vilkår, som også er med til at skabe værdi for brugerne.

App, drift, brand, bæredygtighedsprofil, kundeservice giver virksomheden midlertidige konkurrencefordele da de kan styrke deres position, men er ikke umulige for konkurrenterne at kopiere. Hvorimod bilflåden ikke giver en særlig konkurrencefordel, da den er let at imitere.

7. Regnskabsanalyse

Regnskabsanalysen anvendes til at skabe et indblik i GreenMobility's økonomiske stilling, samt hvordan dette præsenteres for regnskabsbruger. Regnskabskvaliteten vurderes for at sikre at de regnskabstal der anvendes, senere i værdiansættelsen afspejler GreenMobility's egentlige økonomiske stilling. Den reformulerede resultatopgørelse og balance anvendes til at adskille driften fra de resterende regnskabsposter, som anvendes til at beregne nøgletallene i rentabilitetsanalysen og gearing analysen. Regnskabsanalysen skal derfor danne fundament for argumentationen i budgetteringen og værdiansættelsen. (Sørensen, 2022)

7.1. Regnskabskvalitet

GreenMobility aflægger årsrapport efter IFRS, hvor der gennem perioden 2020 til 2025 er lavet betydelige ændringer til, som har væsentlige konsekvenser for GreenMobility's årsregnskaber. Det er blevet muligt at præsentere resultatet af ophørte aktiviteter separat fra fortsatte aktiviteter (GM, Årsrapport 2024).

I forhold til GreenMobility har virksomheden nedlagt aktiviteterne i Tyskland og Sverige i 2023 samt nedlagt aktiviteterne i Belgien, Holland og Finland. Den del af virksomhedens drift som vedrører de nedlagte aktiviteter kan nu lægges nederst i resultatopgørelsen, hvoraf de ikke påvirker resultatopgørelsen for virksomhedens aktiviteter der stadig udnyttes.

Ændringerne gør det nødvendigt at anvende de nyeste tal for hvert år, hvorfor sammenligningstallene i årsrapporterne anvendes så vidt muligt til nedenstående analyser.

Gennem perioden 2020 til 2024 har der ikke været bemærkninger i revisorpåtegningen som er opsigtsvækkende. Der er udelukkende bemærkninger om evne til fortsat drift, da GreenMobility er i udviklingsfasen og driften derfor er afhængig af ekstern finansiering.

Ledelsen har i de tidligere år fra 2019 til 2022 haft et stort fokus på ekspansion på kendte markeder og udvidelse til nye markeder. GreenMobility har i perioden fået indskudt kapital til at finansiere disse udvidelser, men det er ikke lykkedes at skabe overskud i mange af disse ekspansioner. I perioden efter fra 2023 til 2024 har virksomhedens ledelse haft et stort fokus på at lukke aktiviteten, i de dele af virksomheden som ikke viste evne eller mulighed for at skabe overskud og fokuserer mere på de rentable markeder. Ledelsen følger de mål de sætter sig for i årsrapporten uden afvigelser. (GM, Årsrapport 2024)

I forhold til de ledelsens forventninger til virksomhedens økonomiske præstation, er den præget af optimisme. Ledelsen har i perioden fra 2020 til 2024 haft en højere forventning til omsætningsvæksten end den egentlige realiseret omsætning. Derudover har ledelsen overvurderet GreenMobility's evne til at gøre driften profitabel.

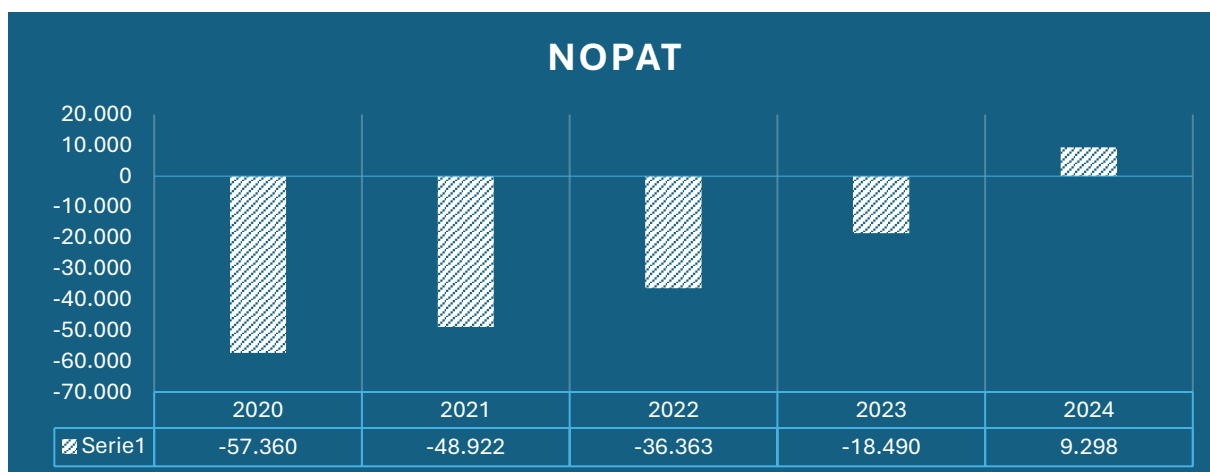
Årsrapporten har været præget af ændringer i resultatopgørelsen grundet muligheden for at præsentere resultatet vedrørende ophørte aktiviteter separat, hvorfor sammenligningstallene så vidt muligt anvendes i stedet for tallene i indeværende år. Derudover har ledelsen været optimistiske i forhold til virksomhedens evne til at vækste omsætningen og gøre virksomheden rentabel.

7.2. Reformulering af resultatopgørelse, balance og egenkapitalsopgørelsen

For at have et anvendeligt grundlag for rentabilitet- og gearing analysen reformuleres resultatopgørelsen, balancen og egenkapitalsopgørelsen. Den reformulerede resultatopgørelse skaber et forbedret overblik over resultatet af virksomhedens primære drift. Den reformulerede balance giver et bedre overblik over, hvordan virksomheden er finansieret samt at opdele balancen i driftsrelateret og ikke-driftsrelateret. Reformuleringen af egenkapitalsopgørelsen primært til beregningerne af nøgletallene, men også til at skabe et overblik over de posteringer som føres over egenkapitalen.

7.2.1. Resultatopgørelsen

Reformuleringen af resultatopgørelsen har til formål et isolere de finansielle omkostninger fra de driftsrelaterede. Derudover isoleres resultat af ophørt aktivitet, så det alene er resultat før skat af den fortsættende drift, hvorefter der udregnes en teoretisk skat og dermed en NOPAT med formlen $EBIT \times (1 - 0,22)$. Reformuleringen foretages for at præsentere, hvad den økonomiske effekt er af den drift som GreenMobility stadig foretager sig uafhængig af, hvordan virksomheden kapitalstruktur ser ud.



Reformuleringen giver et klart syn på at GreenMobility igennem perioden har forbedret resultatet af den fortsættende drift betydeligt. Sammenholdt med totalindkomsten, som ikke kommer over et underskud på DKK 26 mio., har 2024 bevist at driften kan skabe overskud som er en vigtig milepæl for ledelsen og virksomhedens investorer.

7.2.2. Balancen

Reformulering af balancen har til formål at skille det driftsrelaterede fra det ikke-driftsrelaterede. Dette opdeler balancen i netto driftsaktiver (NDA) og netto finansielle forpligtelser (NFF). NDA beskriver kapitalen som den operationelle drift er bundet op på. NFF beskriver, hvordan den eksternt finansieret del af kapitalen som den operationelle drift er bundet op på, er fordelt.

7.2.3. Egenkapitalsopgørelsen

Reformuleringen af egenkapitalen har til formål at skille indkomsten eller udgiften virksomheden skaber for ejerne fra de transaktioner der har været i året med ledelsen. Dette er især vigtigt i virksomheder som GreenMobility, hvor værdien i virksomheden i stor del består af indskudt kapital fra ejerne. Reformuleringen skal være med til at synliggøre om egenkapitalens reguleringer afspejler et reelt billede af hvor værdiskabende virksomheden er for ejerne eller udelukkende består af kapitalindskud. Reformuleringen af egenkapitalen for GreenMobility i perioden 2020 til 2024 tydeliggøre at virksomheden i perioden ikke har skabt nogen monetær gevinst for investorerne, men egenkapitalen udelukkende består af kapitalindskud.

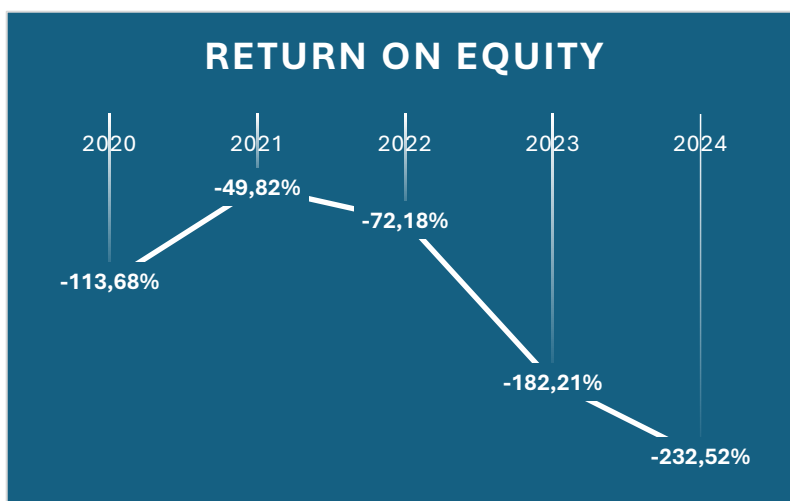
7.3. GreenMobility A/S' rentabilitetsanalyse

Formålet med rentabilitetsanalysen er at give et indblik i GreenMobility's evne til at udnytte den investerede kapital i selskabet. Analysen vil komme omkring nøgletallene Return on Equity (ROE), Return on Invested Capital (ROIC), EBIT-procent, Capital Turnover og omsætningshastigheden af aktiverne. Rentabilitetsanalysen giver et samlet indblik i, hvordan GreenMobility står økonomisk.

7.3.1. Return on Equity (ROE)

ROE viser virksomhedens evne til at skabe værdi for investorer og ejere. Det er en procentsats af den forrentning som kapitalejere har fået af deres investering for givent år. Denne beregnes som totalindkomsten til aktionærer over den gennemsnitlige egenkapital.

ROE har altid været negativ da GreenMobility ikke har leveret overskud, men der løbende er blevet indskudt kapital. I 2022 og 2021 har GreenMobility A/S leveret stort set det samme resultat, men der er blevet indskudt et større beløb i 2021, hvorfor ROE stiger. Herefter falder

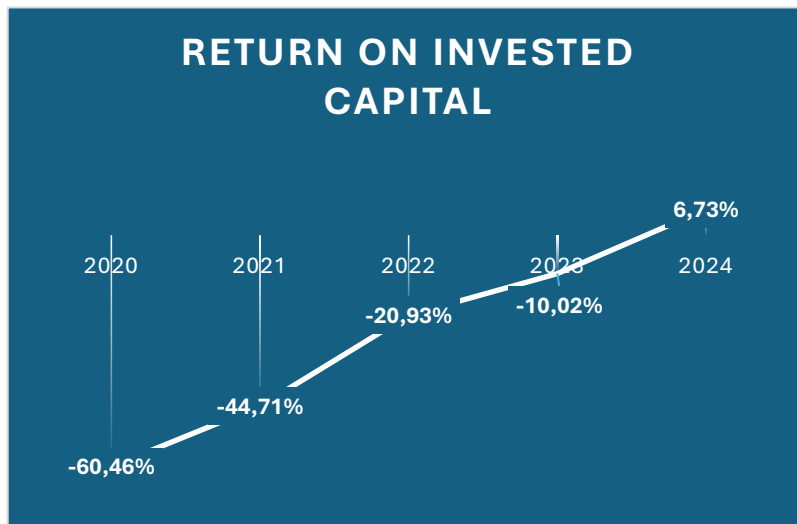


ROE i perioden 2021 til 2024. Dette skyldes primært at GreenMobility har været i udviklingsfasen, hvorfor der ikke har været fokus på resultatet i virksomheden, hvilket ligeledes er beskrevet i de strategiske analyser. ROE rammer det laveste punkt i perioden i 2024 grundet, GreenMobility har haft et lavt kapitalindskud som giver en lav gennemsnitlig egenkapital og dermed en lav ROE. Nøgletallet kan være misvisende, da 2024 er det eneste år, hvor virksomheden har leveret overskud af den fortsatte drift.

7.3.2. Return on Invested Capital (ROIC)

ROIC er et udtryk for overskuddet af driften sammenholdt med aktiver i alt og beregnes ved at det samlede driftsoverskud divideres med gennemsnitlige netto driftsaktiver.

ROIC er stigende fra 2020 til 2024, som skyldes at GreenMobility har lykkedes i, i takt med at de har fundet deres placering på markedet at øge omsætningen mere end de har øget driftsaktiverne. Dette er et tydeligt tegn på at GreenMobility har lykkedes i

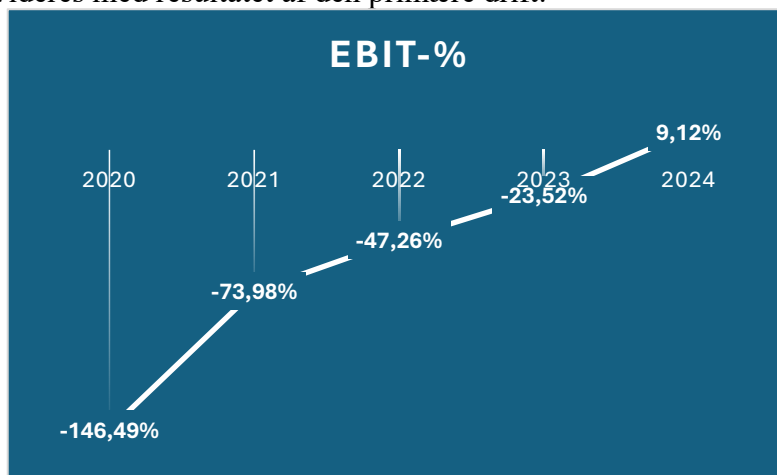


deres udviklingsfase. De har forsøgt sig på markeder og strategier og langsomt fundet sin plads på markedet, hvor de kan skabe overskud af driften. ROIC for 2024 viser at virksomhedens drift faktisk kan lykkedes med at skabe overskud. Nøgletallet kan dog være misvisende da virksomhedens aktiver primær består af leasingbiler, hvorfor de finansielle omkostninger, som holdes ude af ROIC, kan argumenteres for at være en del af driften. Medtager man disse renter i beregningen vil der ikke være et positivt afkast i 2024.

7.3.3. Earnings Before Interest and Tax margin (EBIT-%)

EBIT-% beskriver sammenholdet mellem omsætningen og driftsresultatet. Nøgletallet beregnes ved at omsætningen divideres med resultatet af den primære drift.

Tilbage i 2020 har GreenMobility A/S haft en EBIT-% på mindre end -100% som betyder at omkostningerne anvendt til at opnå omsætningen har været over dobbelt så meget. Det er dog lykkedes at hæve EBIT-%

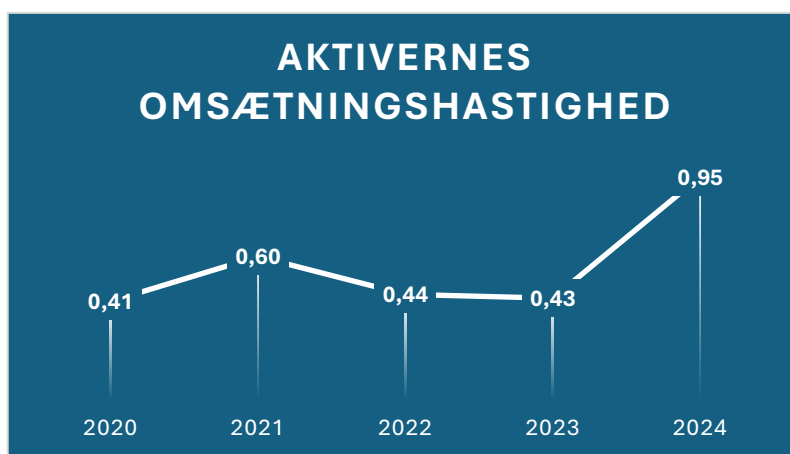


til det halve året efter. Udviklingen viser GreenMobility's løbende omkostningseffektivisering. Nøgletallet har dog samme udfordring som ROIC, da renteomkostningerne vedrørende leasing af biler ikke medtages.

7.3.4. Aktivernes omsætningshastighed

Aktivernes omsætningshastighed er et udtryk for, hvor effektiv en virksomhed er til at skabe omsætning ud fra deres aktiver. Nøgletallet beregnes ved at omsætningen divideres med de gennemsnitlige netto driftsaktiver.

Aktivernes omsætningshastighed har i perioden 2020 til 2023 lagt på det samme niveau omkring 0,5. Dette skyldes hovedsageligt forsøget på at ekspandere ud på internationale markeder. Det er først i 2023 virksomheden



vælger at fokusere 100% på det danske marked, at aktivernes omsætningshastighed året efter stiger. Nøgletallet har dog den udfordring at der ikke tages højde for værdiforringelse eller afskrivninger af aktiverne. Nøgletallet kan reelt stige uden virksomheden foretager sig noget nyt udelukkende fordi aktiverne er afskrevet på i året.

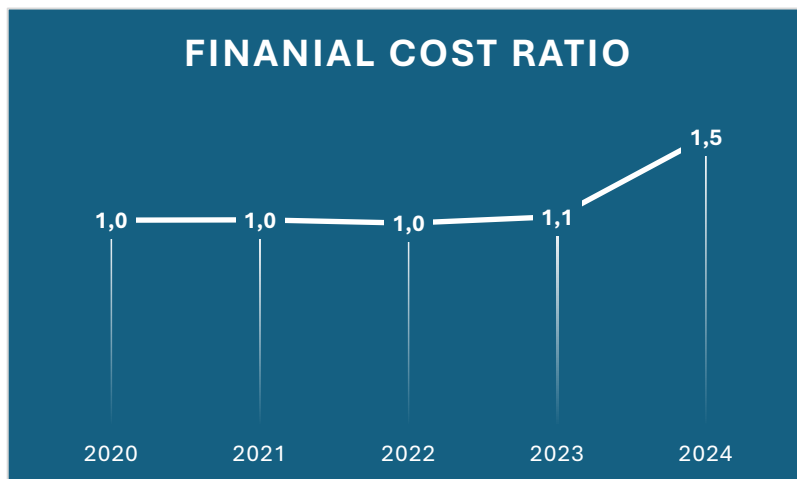
7.4. GreenMobility A/S' gearing

Analysen af GreenMobilitys gearing skal skabe forståelse for, hvordan selskabets aktiviteter er finansieret. Analysen vil komme omkring nøgletallene financial cost ratio, financial structure ratio, financial leverage multiplier, soliditetsgrad, debt to equity ratio, likviditetsgrad og tax ratio. Gearinganalysen giver indsigt i, udviklingen i selskabets finansielle stabilitet, afkast og risiko.

7.4.1. Financial cost ratio

Financial Cost Ratio (FCR) beskriver hvor stor en påvirkning finansielle omkostninger har på resultatet. Nøgletallet beregnes ved at totalindkomsten divideres med driftsoverskuddet efter skat.

I takt med at GreenMobility har udviklet virksomheden, testet markeder af og øget driften, er dette lykkedes løbende at forbedre driften. Derfor har virksomheden i perioden 2020 til 2023 en FCR som ligger på samme niveau. Det er først i 2024



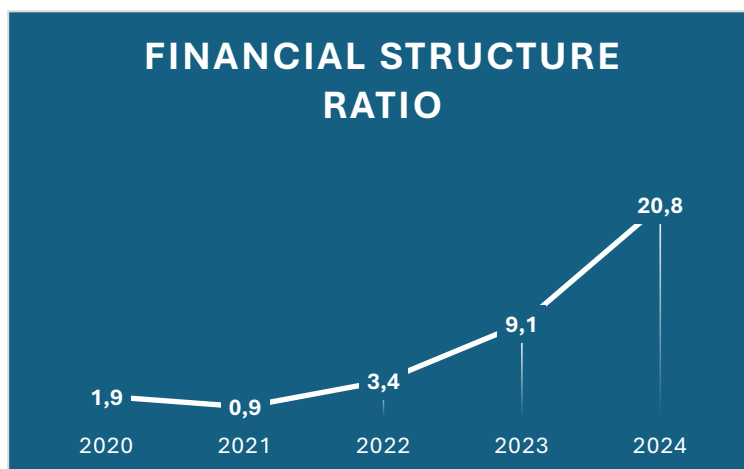
hvor påvirkningen af de finansielle omkostninger kan ses i nøgletallet.

Udfordringen med nøgletallet er her, i en virksomhed i opstartsfasen, at de finansielle omkostninger ”drukner” i underskuddet, hvorfor nøgletallet i perioden 2020 til 2023 ikke giver et reelt indblik i, hvordan de finansielle omkostninger påvirker resultatet.

7.4.2. Financial Structure ratio

Financial structure ratio viser sammenhængen mellem GreenMobilitys egenkapital og gæld. Dette giver et overblik over, hvordan virksomheden er finansieret. Nøgletallet beregnes ved at virksomhedens samlede netto finansielle forpligtelser divideres med egenkapitalen.

Grafen viser en stigning gennem hele perioden, fra 2020 hvor egenkapitalen og de netto finansielle forpligtelser var på niveau til 2024, hvor de netto finansielle forpligtelser er næsten 20 gange egenkapitalen. Udviklingen skyldes at GreenMobility igennem perioden



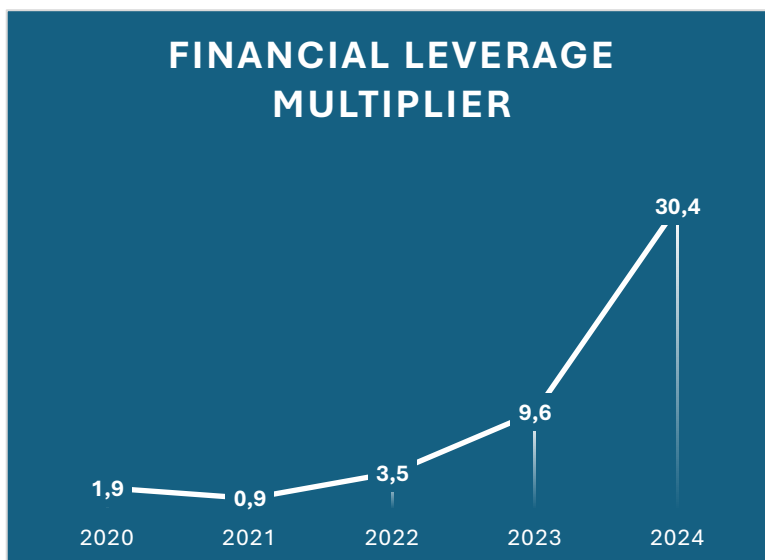
er gået fra primært at være finansieret gennem kapitalindskud og igennem perioden har flyttet finansieringen af aktiverne til leasinggæld.

Nøgletallet kan dog give et misvisende indblik i om virksomheden er sund, da der ikke tages højde for kapitalindskud. Grafen viser at forholdet mellem egenkapital igennem perioden forværres betydeligt, som kan tolkes negativ, hvor i realiteten viser det en virksomhed som bliver mindre afhængig af kapitalindskud fra investorerne.

7.4.3. Financial leverage multiplier

Financial leverage multiplier beskriver sammenhængen mellem financial structure ration og financial cost ratio. Nøgletallet beskriver virksomhedens samlede gearing. Nøgletallet beregnes ved at gange Financial Structure Ratio med Financial Cost Ratio.

Financial cost ratio har i perioden fra 2020 til været omkring 1, hvorfor financial leverage multiplier ligger på samme niveau som financial structure ratio. I 2024 stiger gearingen til omkring 30 som er et all time high for virksomheden. En høj gearing for virksomheden er nødvendigvis ikke negativ, så



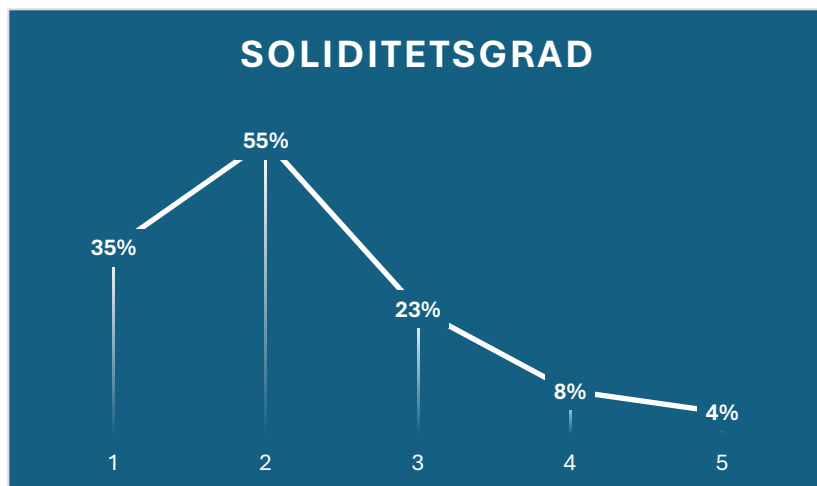
længe ROIC holdes over lånerenten. Hvis lånerenten overstiger ROIC betyder dette for virksomheden at renten på leasinglånene hele virksomhedens aktiverne er finansieret igennem, er dyrere end det udbytte aktiverne kan hente hjem for virksomheden.

7.4.4. Soliditetsgrad

Soliditetsgrad beskriver forholdet i virksomheden mellem aktiver og egenkapital.

Soliditetsgraden beskriver hvor resiliens virksomheden er overfor underskud. Nøgletallet beregnes ved at dividere egenkapitalen med virksomhedens samlede aktiver.

GreenMobility's soliditetsgrad er steget fra 2020 til 2021, da der i 2021 har været et større kapitalindskud. Efter 2021 er soliditetsgraden faldet eksponentielt til en soliditetsgrad på 4% i 2024.



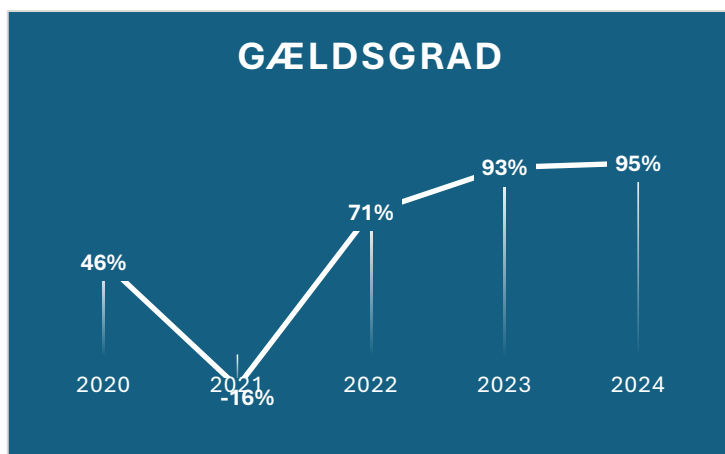
Dette viser virksomheden

har haft et større driftsunderskud i årene, som kun lige er blevet dækket af kapitalindskuddene. Udfordringerne med nøgletallet er igen at der udelukkende tages højde for egenkapitalen og der ikke tages højde for kapitalindskuddene. Grafen viser en virksomhed med faldende soliditetsgrad, men i realiteten er det en virksomhed med lavere behov for kapitalindskud.

7.4.5. Gældsgrad

Gældsgraden viser sammenhængen mellem netto finansielle forpligtelser og driftsaktiver. Det er en procentsats for hvor stor en del af driftsaktiverne er eksternt finansieret. Gældsgraden beregnes ved at dividere netto finansielle forpligtelser med netto driftsaktiver.

GreenMobility har 2020 til 2022 brugt kapitalindskud til primært at finansiere flåden, hvor de i 2022 begynder at gå over mod at finansiere flåden gennem leasing. Virksomheden har i 2023 og 2024 haft størstedelen af flåden finansieret af leasing og viser en succesfuld overgang til eksternt

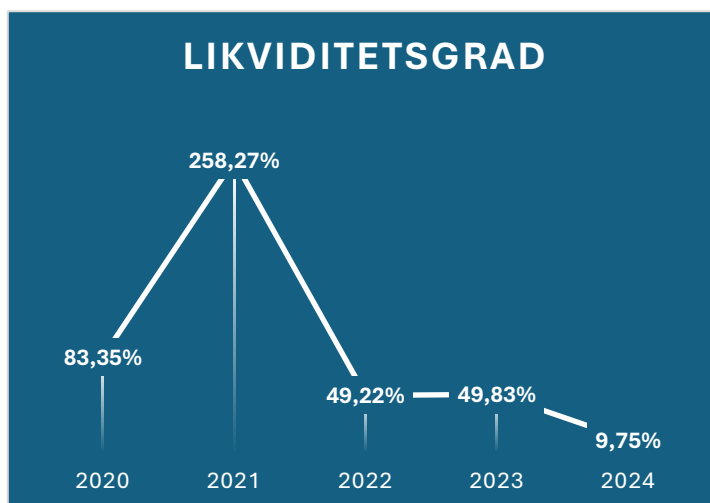


finansiering. Ulempen ved nøgletallet er at i GreenMobility's situation er en høj gældsgrad ikke negativ, da leasing af flåden som en strategi sikrer at cashflowet er mere stabilt og der er mindre usikkerheder ved driften. En høj gældsgrad er derfor ikke nødvendigvis negativt.

7.4.6. Likviditetsgrad

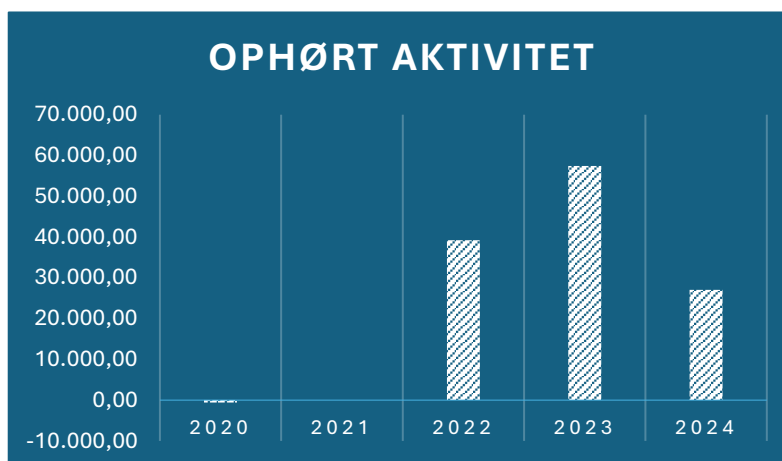
Likviditetsgrad beskriver sammenhængen mellem virksomhedens likvider og kortfristede gældsforpligtelser. Ved 100% har virksomheden likvider nok til at betale alt den gæld som forfalder inden for et år. Likviditetsgraden beregnes ved at dividere virksomhedens likvider med alle kortfristede gældsforpligtelser.

Likviditetsgraden stiger fra 2020 til 2021, da der i 2021 er et større kapitalindskud. Virksomheden ser herefter et fald i likviditetsgrad, grundet en stigning i kortfristede gældsforpligtelser i takt med at aktiviteten i virksomheden stiger. Derudover har virksomheden en faldende likviditet og når i 2024 et lavpunkt på en likviditetsgrad på 10%. Ulempen ved nøgletallet er at det ikke giver indblik i hvordan virksomheden er finansieret.



7.4.7. Omkostninger til ophørte aktiviteter

GreenMobility har gennem perioden forsøgt at indtrænge på forskellige internationale markeder uden held. Over perioden fra 2020 til 2024 har GreenMobility skiftet fra et fokus på vækst gennem ekspansion til en større fokus på de områder i virksomheden



der er rentable. I forbindelse med dette skift har GreenMobility anvendt sig IFRS' regler om præsentation af resultatet af ophørende aktiviteter, hvor omsætning og omkostninger vedrørende de ophørte aktiviteter bliver præsenteret nederst i resultatopgørelsen. I 2020 og 2021 anvendes muligheden i meget mindre grad, da GreenMobility stadig er i gang med deres

internationale ekspansion. I starten af 2022 vælger GreenMobility at nedlægge aktiviteten i Sverige og Tyskland, hvor årets resultat af disse markeder føres som ophørende aktiviteter. Derefter nedlægger GreenMobility aktiviteten i Finland, Belgien og Holland i 2023, hvor størstedelen af resultatet fra Finland og Holland føres som ophørt aktivitet og hele resultatet vedrørende Belgien. I 2024 føres det resterende resultat for aktiviteten i Finland og Holland. Igennem perioden har det samlede underskud af ophørte aktiviteter været m.DKK 123, som er dækket af halvdelen af de samlede kapitalindskud på m.DKK 251.

Det forventes ikke at der vil være flere ophørte aktiviteter i kommende år, da virksomheden nu udelukkende har et fokus på de allerede rentable markeder som Århus og København.

7.5. Konklusion af regnskabsanalyse

GreenMobility har i perioden fra 2020 til 2024 forbedret evnen til at skabe rentabel aktivitet. Virksomheden bevæger sig væk fra afhængigheden af kapitalindskud fra investorer og til finansiering af anlægsaktiver gennem leasingaftaler. Trods virksomhedens evne til at forbedre relevante nøgletal gennem perioden er virksomheden stadig udfordret på likviditet og er dybt afhængig af at skabe overskud de kommende år eller at kunne indhente øvrige kapitalindskud fra investorer.

8. Budgettering

Budgetteringen står som fundamentet for værdiansættelsen, da DCF-modellen bygger på et fremtidigt cash flow. Budgettet lægger et estimat om den forventede finansielle udvikling af GreenMobility. Med udgangspunkt i virksomhedens strategiske styrker, svagheder, muligheder og trusler, samt regnskabsanalyse og ledelsens forventninger, sættes de fremtidige forventede stigninger i væsentlige regnskabsposter.

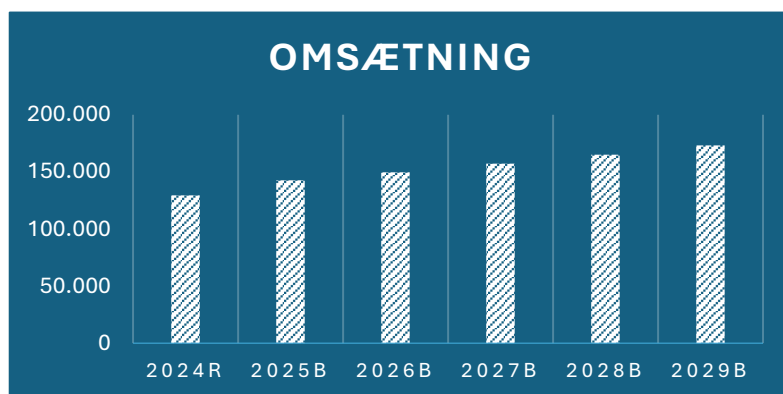
8.1. Budgetteret omsætning

Der har i perioden fra 2020 til 2024 været en gennemsnitlig stigning på omkring 35% i omsætningen med en aggressiv ekspansionsstrategi, hvorefter ledelsen nu har skiftet strategi til et fokus på skabe rentabel aktivitet på markeder, som

allerede viser potentiale. Ledelsen forventer at vækstraten nedskalles og omsætningen derfor vil se en mindre stigning end tidligere år på 7-13%.

Stigningen i omsætningen i budgettet sættes derfor til 10% i 2025, 5% i 2026, 2027, 2028 og 2029. Det vurderes at de første år vil være en større markedsdel at overtage for GreenMobility, hvorefter den tilgængelige markedsdel vil svinde.

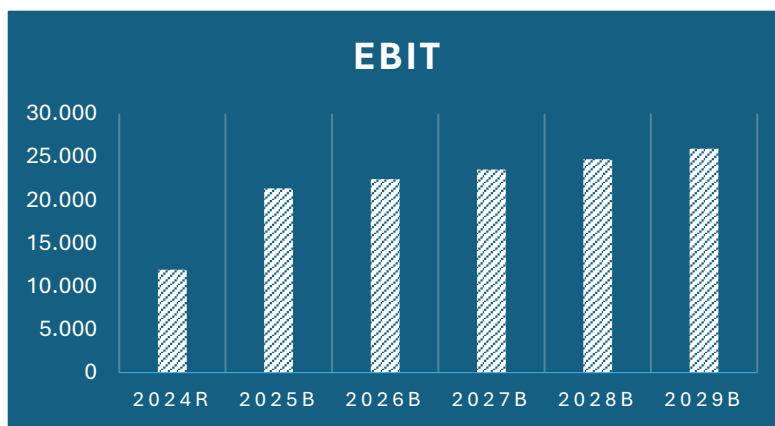
Omsætningen vil derfor være som følge:



8.2. Budgetteret EBIT-%

EBIT-% ligger i 2024 på omkring 9%, hvor der er observeret en stigning i perioden op til fra 2020. Det fremgår af årsrapporten for 2024 at ledelsen forventer en stigning i EBIT-% til 17% i 2025.

Ledelsen har tidligere haft en meget positiv forventning til virksomhedens evne til at skabe overskud, hvorfor EBIT-% sættes til 15% igennem hele budgetperioden fra 2025 til 2029.

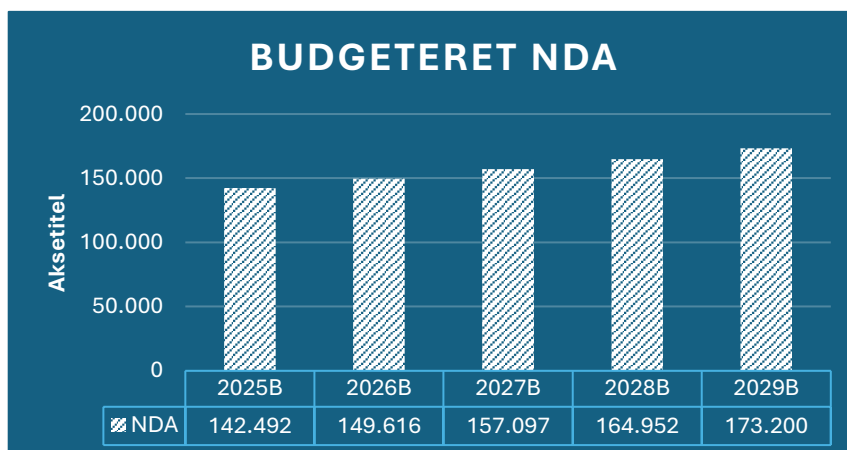


EBIT vil derfor være som følge:

GreenMobility har grundet deres fokus på de markeder som er rentable for virksomheden og i perioden 2020 til 2024 har lukket alt internationalt aktivitet, forventes det ikke at der fremkommer omkostninger fra ophørte aktiviteter i budgetperioden. Stigningen i EBIT% kommer primært fra stigningen i omsætning, da ledelsen vurderer at de med samme omkostninger som i 2024 kan øge omsætningen.

8.3. Budgetteret aktiver

Aktiverne består i perioden før budgettet hovedsageligt af flåden af elbiler og det forventes ikke at ændre sig i budgetperioden. Da omsætningen ligger tæt op ad antallet af biler i flåden og derfor værdien af aktiverne, forventes stigningen af aktiverne at følge stigningen i omsætning i hele budgetperioden. Værdien af anlægsaktiverne sættes derfor til at være lig 95% af omsætningen gennem

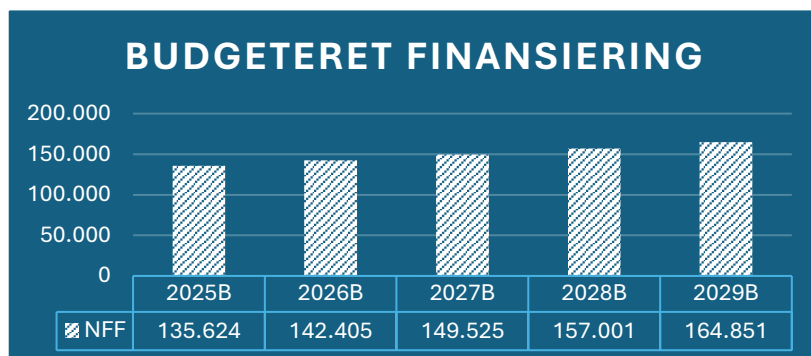


hele budgetperioden. Arbejdskapitalen sættes til 5% af omsætningen, hvorfor de samlede netto driftsaktivers værdi igennem budgetperioden være lig omsætningen.

Stigningen i aktiver forventes at være den samme som stigningen i afskrivninger.

8.4. Budgetteret passiver

Forventningerne til gældsfordelingen er at den ikke bevæger sig over perioden. Ledelsen udtrykker ikke et behov for at ændre måden flåden finansieres, hvorfor leasing fortsat forventes at ville udgøre 95% af den samlede balancesum.



Leasinggælden skal dække hele flådeværdien og da fordelingen af gæld og egenkapital ikke forventes at ændres, sættes stigningen i NFF at være den samme som stigningen i aktiver og dermed som stigning i aktiver. Den budgetteret NFF sættes derfor ligesom anlægsaktiver til 95% af omsætningen igennem hele budgetperioden.

9. Værdiansættelse

Afsnittet værdiansættelse har til formål at skabe en beregnet værdi ud fra DCF-modellen og sammenholde denne med aktieprisen. DCF-modellen udnytter en ud fra ovenstående budget fremtidigt cash flow som tilbagediskonteres til nutidsværdi ved anvendelse af virksomhedens kapitalomkostninger.

9.1. Underliggende grundlag for værdiansættelse

Vores værdiansættelse af GreenMobility benytter tidligere beskrevet budgettering for perioden efter 2024. Ud fra grundlaget i form af budgetteringen benyttes DCF-modellen til brug for udarbejdelse af vores værdiansættelse af GreenMobility.

Overordnet set at der 2 former/metoder for værdiansættelse, der er her tale om relative værdiansættelsesmodeller og absolutte værdiansættelsesmodeller.

For de relative værdiansættelsesmetoder har disse ofte en simplificeret tilgang end de absolutte værdiansættelsesmetoder, hvor de relative værdiansættelsesmetoder bl.a. ikke tager udgangspunkt i fremtidig budgettering, men mere har fokus på aktivets værdi relativt til et andet aktiv. Dette gør at denne er mere risikofyldt fordi et aktiv kan være undervurderet relativt til et tilsvarende aktiv, hvorfor det pågældende aktiv relativt set giver et højere afkast i forhold til tilsvarende aktiver. (Sørensen 2022)

Ved de absolutte metoder er der ikke samme risici, hvorfor denne metode anvendes til værdiansættelsen af GreenMobility. Værdien af selskabet fastsættes ved at opgøre den tilbagediskonterede værdi af selskabets fremtidige forventede FCF (Frie cash flow).

Da DCF-analysen baserer sig på frie pengestrømme til virksomheden (FCF), opnås først virksomhedens Enterprise Value. Denne omregnes til egenkapitalværdi ved at justere for netto rentebærende gæld. Dette gøres ved følgende formel:

Value of firms equity = Enterprise value + Cash – debt. (investopedia.com)

9.2. Enterprise value

Som beskrevet ovenfor skal vi fastsætte enterprise value før vi kan beregne selskabs værdi ud fra DCF-modellen. Enterprise value som forkortes EV beregnes ud fra følgende formel

$$V_0^{EV} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{FCF_t}{(1 + wacc)^t}$$

Figur 2.5 (Sørensen 2022)

Selskabets enterprise value beregnes ved at beregne nutidsværdien af selskabets forventede frie cash flow (FCF). Først og fremmest beregnes nutidsværdien af forecastperioden (budgetperioden) og beregner derefter nutidsværdien af terminalværdien, hvorefter disse til sidst lægges sammen for at finde frem til vores enterprise value (EV).

Se nedenstående beregning af EV ud fra budgettet:

VÆRDIANSÆTTELSE - DCF (1000 kr.)						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029
FCFF		4.966	10.381	10.900	11.445	12.017
Diskonteringsfaktor (WACC)		95,02%	90,29%	85,80%	81,53%	77,47%
Nutidsværdi af FCFF		4.719	9.373	9.352	9.331	9.309
Sum nutidsværdi budgetperiode		42.083				
Terminal værdi beregning:						
Forventet vækst i terminal (g)		2%				
Terminal FCFF (år 5 * (1+g))		12.257				
Terminal værdi (FCFF*(1+g)/(WACC-g))		378.534				
Nutidsværdi af terminal værdi		293.252				
SAMLET VIRKSOMHEDSVÆRDI		335.336				

Beregnet EV- Kilde: Egen tilvirkning

9.3. Frie Cash Flow (FCF)

Beregning af det frie cash flow (FCF) er essentielt i opgørelsen af selskabets værdi ud fra DCF-modellen. Det frie cash flow beregnes ved at benytte budgettallene for den fastsatte budgetperiode efter følgende formel

$$FCF_t = DO_t - (NDA_t - NDA_{t-1})$$

(Sørensen, 2022)

Som vist i formlen ovenfor beregnes det frie cash flow ud fra selskabets DO (Driftsoverskud efter skat) fratrukket stigningen i nettodriftsaktiver som i formlen er vist som NDA-NDA_{t-1}. Beregningen af det frie cash flow tager udgangspunkt i det som for selskabet er

værdiskabende i forhold til driften, samt investeringer og derved udholdes selskabets finansielle aktiviteter.

Det frie cash flow er beregnet i nedenstående:

FRI PENGESTRØM (FCF) (1000 kr.)							
	2024 (Base)	2025	2026	2027	2028	2029	
NOPAT	9.297,60	16.671,54	17.505,12	18.380,37	19.299,39	20.264,36	
Ændring i NDA (investering)	0,00	-11.705,80	-7.124,59	-7.480,82	-7.854,86	-8.247,60	
FRI PENGESTRØM TIL VIRKSOMHEDEN (FCFF)	9.297,60	4.965,74	10.380,53	10.899,55	11.444,53	12.016,76	

Beregnet FCF - Kilde: Egen tilvirkning

9.4. Fastsættelse af WACC

WACC repræsenterer selskabets gennemsnitlige kapitalomkostning og udtrykker altså det samlede afkastkrav, som både egenkapital- og gældsinvestorer stiller til virksomheden. WACC anvendes herudover som diskonteringsrente i DCF-modellen og benyttes til at tilbagediskontere det forventede frie cash flow (FCF) til nutidsværdi. Herved indarbejdes både tidsværdien af investeringen og den risiko, der er forbundet med virksomhedens fremtidige indtjening.

WACC beregnes som et vægtet gennemsnit af afkastkravet på egenkapitalen og omkostningen på den rentebærende gæld, hvor vægtene afspejler kapitalstrukturens sammensætning. Afkastkravet på egenkapitalen fastsættes ved hjælp af CAPM, mens gældens omkostning opgøres som den effektive lånerente korrigeret for skattefradrag. Da renteudgifter er skattemæssigt fradragsberettigede, reduceres gældens omkostning efter skat.

Afslutningsvist kan WACC også beskrives som selskabets minimums forrentningskrav for at skabe værdi for ejerne og investorerne. Hvis afkastet på virksomhedens investeringer overstiger WACC, skabes der værdi, mens et afkast under WACC indikerer værdiforringelse.

Formlen for beregning af WACC er

$$wacc = \frac{V^E}{V_0^{EV}} r_e + \frac{V^{NFF}}{V_0^{EV}} r_g$$

(Sørensen, 2022)

I værdiansættelsen af GreenMobility har vi benyttet en WACC på 5,24%. Beregningen heraf ses nedenfor, hvortil diverse parametre til fastsættelse af WACC beskrives i de efterfølgende afsnit.

Beregning WACC	
CAPM (Re)	10,15%
Lånerente (Rg)	4,99%
Ve0 / Vev0	0,04
Vnff0 / Vev0	0,96
Wacc	5,24%

Beregnet WACC - Kilde: Egen tilvirkning

9.4.1. Estimering af CAPM (ejernes afkastkrav/Re)

Ejernes afkastkrav også forkortet CAPM er et udtryk for hvor stort et afkast selskabets aktionærer forventer sammenholdt med alternative investeringer med samme risiko. Formlen for fastsættelse af CAM er

$$\text{CAPM} = r_f (\text{risikofrie rente}) + \beta * \text{markedsrisikopræmie (Sørensen, 2022)}$$

Markedsrisikopræmien er et udtryk for det tillæg som en investor forventer på investeringen sammenholdt med en risikofri investering. Markedsrisikopræmien kan være vanskelig at estimere, hvorfor vi i beregningen af CAPM har benyttet et estimat på 5,80% som er opgjort af Statista (statista.com)

Den risikofrie rente er et udtryk på den forventede forretning ved at investere i aktiver med 0 risiko. Til fastsættelse af CAPM har vi benyttet en estimeret risikofrie rente på 2,9%, som er opgjort af Statista (statista.com)

Beta-værdien for GreenMobility fastsættes til 1,25 på baggrund af en samlet vurdering af selskabets risikoprofil. GreenMobility er et small-cap-selskab, der opererer inden for Mobility-as-a-Service og free-floating delebils løsninger, hvilket er en relativt umoden og dynamisk branche. Forretningsmodellen er kendetegnet ved høj operationel gearing som følge af betydelige faste omkostninger til flåde, teknologi og drift, hvilket medfører, at indtjeningen er særligt følsom over for ændringer i efterspørgslen. Samtidig er selskabet eksponeret mod regulatoriske og teknologiske risici samt konjunkturudsving i forbrugernes transportadfærd. Disse forhold indebærer, at GreenMobility's afkast i højere grad end markedet som helhed forventes at samvariere med de generelle markedsbevægelser. På denne baggrund vurderes et

beta på 1,25 at give et retvisende billede af selskabets systematiske risiko og anvendes derfor i den videre CAPM-, WACC- og DCF-analyse.

Det vurderes hertil at et beta >1 er passende til anvendelse af beregningen af CAPM, da det jf. Ovenstående vurderes at GreenMobility er en aktie forbundet med risici, eftersom der er tale om en vækst virksomhed, som pr. 31/12 2024 endnu ikke har formået at skabe overskud. (corporatefinanceinstitute.com)

I værdiansættelsen af GreenMobility har vi benyttet en CAPM på 10,15% jf. Nedenstående beregning.

	Est. Ejernes afkatkrav (Re) (CAPM)
Risikofri rente (rf)	2,90%
Beta	1,25
Markedsrisikopræmie (Rm - Rf)	5,80%
re= rf + beta x markedspræmie	10,15%

Beregnet CAPM - Kilde: Egen tilvirkning

9.4.2. Estimering af lånerenten efter skat (Rg)

Lånerenten efter skat (Rg) som benyttes til fastsættelse af vores WACC er et udtryk for den rente som GreenMobility kan låne penge til ude i markedet. Lånerenten (Rg) er beregnet på baggrund af følgende formel:

$$R_g = r_f (\text{risikofrie rente}) + R_s (\text{selskabets risikotillæg}) * (1 - \text{skatteprocent})$$

(Sørensen, 2022)

Den risikofrie rente og skatteprocenten kender vi i forvejen, hvorfor vi udelukkende mangler at opgøre selskabets risikotillæg. Fastsættelsen af denne for GreenMobility tyder på en relativt høj risikotillæg (rs). Denne vurdering bygger på at selskabets som beskrevet i regnskabsanalysen har en lav soliditetsgrad på 4% i 2024, som indikerer høj finansiel sårbarhed, hvor mindre negative driftsudsving potentiel kan true egenkapitalen. Hertil tillægges ligeledes at selskabet pr. 31/12 2024 endnu ikke har realiseret et positivt resultat, hvorfor det er usikkert om hvorvidt rentabiliteten er strukturelt bæredygtig.

Som beskrevet i vores strategiske analyser har selskabet i 2024 valgt at indsnævre fokus på de mest rentable områder (København og Aarhus). Dette udgør en yderligere risiko, da

ændringer i aftaler med kommunen eller potentielle nye konkurrenter, kan have stor indvirkning på resultatet, da selskabets geografiske område mangler risiko spredning. Modsat ovenstående forhold taler den konsistente forbedring af selskabets NOPAT gennem hele perioden for et lavere risikotillæg, ligesom GreenMobility dominere markedspostion i København og Århus.

På baggrund af den samlede vurdering af ovenstående fastsættes risikotillægget (rs) til 3,5%.

9.5. Værdiansættelse af GreenMobility A/S

Vi kan ud fra ovenstående fastsatte budget, WACC mv. Nu beregne den endelige værdiansættelse af GreenMobility ved brug af DCF-modellen. Som det fremgår af nedenstående beregning, er selskabets værdi vha. DCF-modellen, opgjort til 210.852 t.kr.

Sum nutidsværdi budgetperiode		42.083
Terminal værdi beregning:		
Forventet vækst i terminal (g)		2%
Terminal FCFF (år 5 * (1+g))		12.257
Terminal værdi (FCFF*(1+g)/(WACC-g))		378.534
Nutidsværdi af terminal værdi		293.252
SAMLET VIRKSOMHEDSVÆRDI		335.336
Fratrukket: NFF (2024)		-124.484
EGENKAPITALVÆRDI		210.852

Beregnet værdi - Kilde: Egen tilvirkning

Denne værdi er beregnet ud fra årsrapport 2024, hvorfor dette er den teoretiske værdi pr. 31/12 2024. For at kunne sammenholde den teoretiske værdiansættelse med aktiekursen, er vi nødt til at regulere, den beregnede værdi frem til datoen for regnskabet offentliggørelse d. 25/04 2025. Dette gøres ud fra følgende formel:

$$\text{Kurs pr. 25/04 2025} = \text{værdi} * (1+(re*xn))$$

(Sørensen, Ole 2022)

I ovenstående formel er ejernes afkastkrav og xn er det udtryk for perioden fra årsafslutningen (d. 31/12) frem til regnskabet offentliggørelse. Selskabets estimerede værdi pr. 25/04 2025 er beregnet i nedenstående til 217.594 t.kr.

Korrektion til 25/04 2025 (offentliggørelse)	værdi * (1 + (re x n))
R_e (Ejernes afkastkrav)	10,15%
x_n (Perioden fra 31/12 -> off. 25/04)	0,32
Korrektion til 25/04 2025 (offentliggørelse) t.kr.	217.594

Diskontering frem til offentliggørelse - Kilde: Egen tilvirkning

Sammenholdes denne værdi til den faktiske kursværdi på aktien pr. 25/04 2025 ses det at aktien er undervurderet, da den estimerede teoretiske aktiekurs er ca. 28% højere end den faktiske kursværdi.

Værdiansættelse pr. 25/04	Aktiekurs pr. 25/04	Antal aktier	Samlet aktiekurs pr. 25/04
217.594.440 kr.	28,68 kr.	5.916.553 kr.	169.686.740 kr.

Værdiansættelse sammenholdt med aktiekurs pr. 25/04 - Kilde: Egen tilvirkning

9.6. Følsomhedsanalyse

I forlængelse af værdiansættelsen laves en følsomhedsanalyse hvor nøgletallene EBIT%, terminalvækst (g) og WACC reguleres i værdiansættelsen. Formålet med følsomhedsanalysen er at belyse, hvordan ændringer i rentabilitet, afkastkrav og langsigtede vækstforventninger kan ændre værdien af virksomheden, samt hvor følsom GreenMobility er overfor disse ændringer. Virksomhedens ledelse har gennem perioden fra 2020 været optimistiske omkring virksomhedens evne til at skabe overskud, hvorfor følsomhedsanalysen vil fokusere på ændringer i EBIT%.

9.6.1. EBIT% på 10%

Hvis virksomhedens EBIT% ikke når op på det forventede 15% sat i budgettet vil en eventuel værdiansættelse med samme WACC og terminalvækst være omkring m.DKK 22, altså m.DKK 195 lavere.

Følsomhedsanalyse med EBIT% på 10%			
Terminal (g)	WACC		
	5,10%	5,20%	5,30%
1%	-7.769,10	-10.791,63	-13.673,22
2%	27.246,62	22.196,47	17.452,80
3%	95.610,65	85.173,75	75.644,93

Med den lavere EBIT% samt mindre ændringer i WACC'en eller terminalværdien kan værdien i virksomheden ændre sig helt fra negativ værdi til m.DKK 96.

9.6.2. EBIT% på 15%

Hvis EBIT% fra værdiansættelsen opretholdes vil små ændringer på 0,1 %-point i WACC'en

Følsomhedsanalyse med EBIT% på 15%			
Terminal (g)	WACC		
	5,10%	5,20%	5,30%
1%	153.370,11	146.461,68	139.875,11
2%	233.335,49	221.796,57	210.957,57
3%	389.458,35	365.617,72	343.850,88

flytte værdien mellem m.DKK 233 og m.DKK 211. Dog med ændringer i terminalvæksten vil ændringerne blive betydeligt større. En terminalvækst på 1% vil sænke værdiansættelsen til m.DKK 146, men en stigning til en terminalvækst på 3% vil hæve værdiansættelsen til m.DKK 366.

9.6.3. EBIT% på 20%

Hvis GreenMobility overstiger den forventede EBIT% på 15% og i stedet opnår en EBIT% på 20%, stiger værdiansættelsen til m.DKK 421. Ændringer i WACC'en på 0,1 %-point vil dog

Følsomhedsanalyse med EBIT% på 20%			
Terminal (g)	WACC		
	5,10%	5,20%	5,30%
1%	314.509,33	303.715,00	293.423,43
2%	439.424,35	421.396,67	404.462,35
3%	683.306,06	646.061,70	612.056,84

flytte værdien mellem m.DKK 404 og m.DKK 439. Dog med ændringer i terminalvæksten vil ændringerne blive betydeligt større. En terminalvækst på 1% vil sænke værdiansættelsen til m.DKK 304, men en stigning til en terminalvækst på 3% vil hæve værdiansættelsen til m.DKK 646.

10. Konklusion

Opgavens problemformulering har til formål at undersøge hvorvidt GreenMobility's aktie gav et realistisk/retvisende udtryk for selskabets fundamentale værdi på tidspunktet for årsrapportens offentliggørelse d. 25. april 2025.

Opgaven har med fokus på selskabets offentliggjorte regnskabsdata, strategiske forhold og forventede fremtidige udviklingen opgjort en værdiansættelse af GreenMobility baseret på Discounted cash flow modellen (DCF), hvor den teoretiske værdi er diskonteret frem til offentliggørelsesdatoen.

De strategiske analyser viser at GreenMobility opererer i en branche som generelt er præget af stigende efterspørgsel efter fleksible og bæredygtige transportløsninger, som særligt gør sig gældende i områder med høje befolkningstæthed/byområder. Samtidig har analyserne vist at branchen er kendetegnet ved høj konkurrence intensitet, betydelige faste omkostninger og stor afhængighed af udefrakommende faktorer som politiske og regulatoriske rammevilkår, herunder kommunale aftaler og klimarelaterede tiltag.

GreenMobility's strategiske beslutning om at trække sig ud af det internationale marked og udelukkende fokusere på Danmark, er vurderet til at have styrket selskabets mulighed for at opnå en mere stabil og rentabel drift.

Regnskabsanalysen har belyst at selskabet i perioden har formået at skabe markant driftsmæssig forbedring, specielt set i forhold til udviklingen i EBIT-margin, ROIC og NOPAT, som indikere GreenMobility har bevæget sig ud af den kapitaltunge vækstfase mod en mere moden fase med fokus på lønsomhed, frem for geografisk ekspansion.

GreenMobility er fortsat kendetegnet ved en kapitalstruktur, som giver lav soliditet og høj gearing som følge af finansiering af leasingbilerne. Dette vurderes dog at være et strukturelt vilkår i forretningsmodellen, frem for et udtryk for akut finansiel svaghed.

Ud fra resultaterne af den strategiske og regnskabsmæssige analyse, er der udarbejdet et femårigt budget, som afspejler den forventede moderate vækst samt forbedret rentabilitet.

Det fastsatte budget forudsætninger er fastsat med en vis forsigtighed, særligt i forhold til den anvendte EBIT-margin, for at tage højde for selskabets historiske usikkerhed i indtjeningen. Selskabets kapitalomkostninger er estimeret ved anvendelse af WACC, hvor der er taget højde for både den betydelige finansielle gearing og en relativ høj forretningsmæssig risiko (Rs).

Værdiansættelsen af GreenMobility som er beregnet på baggrund af DCF-modellen har resulteret i en estimeret værdi på 217,6 mio. kr. Pr. 25. april 2025. Sammenholdt med den observerede markedsværdi/aktiekurs på tidspunktet for regnskabet's offentliggørelse, indikerer at GreenMobility's aktie var undervurderet sammenholdt med den teoretiske værdi af aktien.

At aktien er undervurderet indikere at det frie markedet i et vist omfang, endnu ikke fuldt ud, har taget højde for de forbedrede driftsforhold og fordelene ved selskabets beslutning om at indsnævre fokus på de rentable områder, som fremgår af årsrapporten for 2024.

Følsomhedsanalysen af den teoretiske værdiansættelse viser at der er væsentlig usikkerhed ved den fastsatte værdi, da selv mindre ændring af forudsætningerne for EBIT-margin og den anvendte WACC, medfører væsentlige udsving i den beregnede værdi.

Samlet set kan det konkluderes, at GreenMobility på tidspunktet for offentliggørelsen af årsrapporten for 2024, fremstod fundamentalt undervurderet ud fra de anvendte forudsætninger og den gennemførte DCF-analyse. Dette forudsætter dog, at selskabet formår at realisere de budgetterede indtjeningsforbedringer og fastholde sin strategiske position på det danske marked. Værdiansættelsen illustrerer samtidig de vilkår og risici, der er forbundet med værdiansættelse af virksomheder i overgang fra vækst til modning, hvor små ændringer i forventninger kan have stor betydning for den estimerede værdi.

11. Kildeliste:

- Sørensen, Ole 2022, Regnskabsanalyse og værdiansættelse - en praktiske tilgang, Nord Academic / Gads forlag, København.
- Rothaermel, Frank T. 2023, Strategic Management, McGraw-Hill Education, New York
- Net interest margin (NIM) for banks in the European Economic Area (EEA) as of September 2025, by country, [Europe: banks net interest margin by country 2025| Statista](#), 2026 (02-05-2026)
- Kendte veje og nye spor til 70 procents reduktion, <https://klimaraadet.dk/da/rapport/kendte-veje-og-nye-spor-til-70-procents-reduktion>, 2020 (30-03-2026)
- Kom godt i gang med delebiler, <https://www.kk.dk/borger/parkering-trafik-og-veje/trafik-og-veje/delebiler>, (30-03-2026)
- Miljøzoner <https://miljoezoner.dk/> , (30-03-2026)
- Hoff, Jimmy (2024), “Kommuner får grønt lys til at lave emissionsfrie zoner”, VORES LokalAvis, 1, <https://www.voreslokalavis.dk/nyheder/kommuner-faar-groent-lys-til-at-lave-emissionsfrie-zoner>, 2024 (30-03-2026)
- Flere bor i større byområder, <https://www.dst.dk/da/Statistik/udgivelser/NytHtml?cid=51231> , 2025 (01-04-2026)
- Sådan fremmer delebiler bæredygtig mobilitet i danske byer, <https://delebil.dk/2025/06/15/saadan-fremmer-delebiler-baeredygtig-mobilitet-i-danske-byer/> , 2025 (01-04-2026)
- <https://fogp.dk/media/mc4lenkt/groen-omstilling-af-personbiler-i-danmark-analyserapport-fp-2024.pdf><https://fogp.dk/media/mc4lenkt/groen-omstilling-af-personbiler-i-danmark-analyserapport-fp-2024.pdf>
- FOGP 2024, Grøn omstilling af personbiler i Danmark, <https://fogp.dk/media/mc4lenkt/groen-omstilling-af-personbiler-i-danmark-analyserapport-fp-2024.pdf> , (02-04-2026)
- UDLEDNINGER AF DRIVHUSGASSER, [Klima - Danmarks Statistik](#)), 2026 (01-04-2026)
- European Parlinement 2023, Environmental challenges through the life cycle of battery electric vehicles, Directorate-General for Internal Policies,

https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/733112/IPOL_STU%282023%29733112_EN.pdf , (01-04-2026)

- Hvilke regler gælder om vanvidsbilisme?, <https://fdm.dk/guides/regler/hvilke-regler-gaelder-om-vanvidsbilisme>, 2025, (02-05-2026)
- Delebilsudbydere i Danmark: Top 5 løsninger til bæredygtig og fleksibel mobilitet, <https://delebil.dk/2023/03/23/delebilsudbydere-i-danmark-top-5-loesninger-til-baeredygtig-og-fleksibel-mobilitet/>, 2023 (31-03-2026)
- Parkering af delebiler i København, <https://www.kk.dk/borger/parkering-trafik-og-veje/parkering/parkering-af-delebiler-i-koebenhavn>, 2026 (31-03-2026)
- Offentlige ladepunkter runder milepæl, <https://danskemobilitet.dk/nyheder/offentlige-ladepunkter-runder-milepael>, 2026 (31-03-2026)
- Analyse af delebilisme og deres effekter i København, <https://trafitec.dk/analyse-af-forskellige-typer-delebilisme-og-deres-effekter-i-koebenhavn/>, 2021, (01-04-2026)
- GreenMobility hjemmeside, <https://www.greenmobility.com/dk/da/>, 2026 (03-05-2026)
- Investopedia (n.d) 2026, Enterprise Value (EV) Formula and what it means [Enterprise Value \(EV\) Formula and What It Means](https://www.investopedia.com/terms/e/enterprise-value-formula/) , (05-05-2026)
- Average market risk premium (MRP) in Denmark from 2011 to 2025, https://www.statista.com/statistics/664822/average-market-risk-premium-denmark-europe/?srsltid=AfmBOopQE-yEtk4GIgGay7y39R2AJQqBYjkRyYrIreVr315QmG86_j , 2025 (02-05-2026)
- Average risk-free rate (RF) of investment in Denmark from 2015 to 2025, <https://www.statista.com/statistics/885812/average-risk-free-rate-denmark/> , 2025 (02-05-2026)
- Coporate Finance Institute (n.d.), 2026, What is Beta in Finance?, [What is Beta in Finance? Formula & Examples | CFI](https://www.cfi.com/what-is-beta-in-finance/) (09-05-2026)
- GreenMobility A/S , Årsrapport 2024 , <https://datacvr.virk.dk/gateway/dokument/downloadDokumentForVirksomhed?dokumentId=amNsb3VkczoVzAzLzgyLzlhLzVkJzEzLzRhOTItNDQ3Zi1hNmQ2LWY4ODg3M2Q2ZDY1Ng&cvrNummer=35521585>

12. Bilag

12.1. Bilag 1 - Reformuleret resultatopgørelse

REFORMULERET RESULTATOPGØRELSE (1000 kr.)					
	2024	2023	2022	2021	2020
CORE DRIFTSOVERSKUD FRA SALG					
Omsætning	129.538	75.263	75.604	62.414	34.650
Andre driftsindtægter	1.118	3.337	1.332	3.717	4.506
Core nettoomsætning	130.656	78.600	76.936	66.131	39.156
Øvrige omkostninger	-70.987	-45.259	-64.328	-58.992	-49.641
Personaleomkostninger	-23.911	-28.152	-27.293	-35.370	-32.947
Core driftsomkostninger	-94.898	-73.411	-91.621	-94.362	-82.588
EBITDA	35.758	5.189	-14.685	-28.231	-43.432
Afskrivninger og amortiseringer	-23.838	-23.679	-21.678	-20.691	-13.928
Core driftsoverskud fra salg før skat (EBIT)	11.920	-18.490	-36.363	-48.922	-57.360
Skatteprocent (antaget 22%)	22%	22%	22%	22%	22%
Skat på EBIT (beregnet)	-2.622	0	0	0	0
Core driftsoverskud fra salg efter skat (NOPAT)	9.298	-18.490	-36.363	-48.922	-57.360
USÆDVANLIGE DRIFTSPOSTER					
Resultat fra ophørte aktiviteter	-27.033	-57.385	-39.228	0	591
DRIFTSOVERSKUD EFTER SKAT I ALT	-17.735	-75.875	-75.591	-48.922	-56.769
NETTO FINANSIELLE OMKOSTNINGER					
Finansielle omkostninger før skat	-10.599	-5.695	-2.491	-2.656	-2.952
Skattefordel (22%)	2.332	1.253	548	584	649
Netto finansielle omkostninger efter skat	-8.267	-4.442	-1.943	-2.072	-2.303
TOTALINDKOMST KONCERN	-26.003	-80.317	-77.534	-50.994	-59.072
Minoritetsinteressernes resultatandel	0	5.697	1.379	2.145	1.166
TOTALINDKOMST TIL ORDINÆRE AKTIONÆRER	-26.003	-74.620	-76.155	-48.849	-57.906

12.2. Bilag 2 - Reformuleret balance

AKTIVER

REFORMULERET BALANCE (1000 kr.)					
	2024	2023	2022	2021	2020
DRIFTSAKTIVER					
Immaterielle driftsaktiver:					
Software	809	1.795	2.784	1.825	2.296
Trademarks	0	0	5.026	0	0
Immaterielle driftsaktiver i alt	809	1.795	7.810	1.825	2.296
Materielle driftsaktiver:					
Land and buildings	1.800	397	2.266	3.673	5.052
Cars incl. Prepayments	129.419	150.159	207.105	115.633	95.836
Materielle driftsaktiver i alt	131.219	150.556	209.371	119.306	100.888
Andre langfristede driftsaktiver:					
Udskudt skatteaktiv	8.388	0	0	0	0
Deposits	398	325	423	360	1.111
Andre langfristede driftsaktiver i alt	8.786	325	423	360	1.111
ANLÆGSKAPITAL	140.814	152.676	217.604	121.491	104.295
Kortfristede driftsaktiver:					
Inventories	3.092	3.494	3.342	1.238	609
Trade receivables	10.045	9.358	8.847	4.674	2.811
Other receivables	2.452	444	9.832	6.092	6.937
Receivables from related parties	0	0	0	466	0
Prepayments and accrued income	1.043	769	2.348	2.012	137
Assets held for sale	0	2.094	0	0	0
Kortfristede driftsaktiver i alt	16.632	16.159	24.369	14.482	10.494
Kortfristede driftsforpligtelser:					
Trade payables	-12.720	-6.875	-6.135	-3.094	-8.581
Payables to related parties	0	0	-39	-163	-2.407
Other payables (kort)	-13.940	-13.480	-12.306	-8.730	-7.770
Liabilities held for sale	0	-2.919	0	0	0
Kortfristede driftsforpligtelser i alt	-26.660	-23.274	-18.480	-11.987	-18.758
ARBEJDSKAPITAL	-10.028	-7.115	5.889	2.495	-8.264
Langfristede driftsforpligtelser:					
Other payables (lang)	0	0	0	0	-1.157
Langfristede driftsforpligtelser i alt	0	0	0	0	-1.157
NETTO DRIFTSAKTIVER (NDA)	130.786	145.561	223.493	123.986	94.874

PASSIVER

FINANSIERING					
FINANSIELLE FORPLIGTELSE					
Lease liabilities (lang)	44.788	80.055	65.414	51.953	55.860
Loan (lang)	18.145	42.082	65.868	19.682	0
Lease liabilities (kort)	59.542	33.816	53.557	33.478	20.167
Loan (kort)	11.535	15.608	16.565	4.921	0
Finansielle forpligtelser i alt	134.010	171.561	201.404	110.034	76.027
FINANSIELLE AKTIVER					
Cash at bank in hand	-9.526	-36.227	-43.613	-130.132	-32.443
Finansielle aktiver i alt	-9.526	-36.227	-43.613	-130.132	-32.443
NETTO FINANSIELLE FORPLIGTELSE (NFF)	124.484	135.334	157.791	-20.098	43.584
MINORITETSINTERESSER	0	-5.837	-140	-1.076	353
ORDINÆR EGENKAPITAL	6.302	16.064	65.842	145.160	50.937
SAMLET FINANSIERING (NFF + MIN + EK)	130.786	145.561	223.493	123.986	94.874

12.3. Bilag 3 - Reformuleret egenkapital

REFORMULERET EGENKAPITALOPGØRELSE (1000 kr.)					
	2024	2023	2022	2021	2020
Ordinær egenkapital, primo	10.227	65.702	144.084	51.290	30.069
Transaktioner med ejere:					
Kapitalindskud	13.910	24.882	16	140.819	70.992
Aktiebaseret vederlæggelse	-743	2.134	-988	2.846	7.533
Nettokapitalindskud	13.167	27.016	-972	143.665	78.525
Totalindkomst:					
Årets resultat (ekskl. minoritet)	-17.324	-76.659	-75.845	-49.433	-58.555
Anden totalindkomst	0	0	0	0	0
Totalindkomst til ordinære aktionærer	-17.324	-76.659	-75.845	-49.433	-58.555
Ordinær egenkapital, ultimo	6.070	16.059	67.267	145.522	50.039