

Resumé: Det digitale produktpas kan allerede i dag betale sig

De vigtigste budskaber fra hvidbogen om mode og tekstil på fire sider.

EU-kravet træder forventeligt i kraft i 2029. Fordelene kan udnyttes allerede i dag. Et digitalt produktpas består hovedsageligt af data, som De allerede har – og som De i dag trykker på satinbånd til en høj pris, oversætter til ni sprog og kasserer, når lageret er opbrugt.

Nøgletal	Værdi
Besparelse pr. år	110.790 €
Pr. solgt del	0,44 €
Måneder til tilbagebetaling	3,5

Beregningsmodel for et tøjmærke med et årligt salg på 250.000 enheder, 1.200 artikel-farvekombinationer og 40 procent direkte online-salg. Alle antagelser er angivet og kan erstattes med egne tal.

Günter Reichelt, tekstilingeniør, passioneret iværksætter, formand for bestyrelsen i Transpareo.
August/september 2026.

Regningen i én sætning

Man kan sammenfatte denne artikel i én sætning: EU-kravet træder forventeligt i kraft i 2029, og pengene ligger på bordet allerede i dag.

I sin DG GROW-præsentation den 27. maj 2026 meddelte Europa-Kommissionen, at den delegerede retsakt vedrørende tekstiler vil blive vedtaget i tredje eller fjerde kvartal 2027, og at den obligatoriske anvendelse af DPP vil træde i kraft i 2029. Den sædvanlige reaktion herpå er at afvente udviklingen. Jeg anser det for at være en dyr fejl. Fordelen ved det digitale produktpas afhænger slet ikke af, at det er obligatorisk. Den afhænger af, at De råder over produktdata, som De i dag trykker på satinbånd til en høj pris, oversætter til mange sprog, som ingen læser, fordi skriften er for lille, og hvis restlagre De bag efter kasserer.

Disse omkostninger påløber hver eneste dag, De venter. Med to til tre år til forpligtelsen løber det i dette dokument modeleksempel op på over 300'000 €, som simpelthen går til spille.

De har jo længe haft oplysningerne

Materialefordeling, garnstyrker, vævetyper, vægt pr. m², plejeanvisninger, produktionssted, størrelsestabeller, størrelse, farve, certifikater, anbefalinger til kombinationer: Alt dette findes allerede i jeres PIM, i ERP-systemet, i techpacks og i certifikatmapperne. Jeg tror, at omkring tre fjerdedele af et virkelig nyttigt Fashion-DPP kan udfyldes med eksisterende data. De behøver ikke at opfinde noget nyt. De skal blot samle det hele. Med Transpareo kan det gøres på tværs af mange kanaler, på en enkel måde, og det går meget hurtigt.

Den markedsføringskanal, som du hidtil ikke har haft

Der er noget, der er endnu vigtigere for mig end besparelsen på etiketter. QR-koden på tøjet er den eneste kanal, der virkelig når ud til alle Deres kunder. Det bør De udnytte i Deres markedsføring: til at styrke kundeloyaliteten, til at skabe mersalg og til mange andre tiltag. I dette eksempel drejer det sig om 150.000 stykker om året, 150.000 kundekontakter, som hidtil er forsvundet sporløst på markedet.

Bureaukratimonsteret bliver slået ihjel som en sidegevinst. Start ikke med compliance. Start med et afkastorienteret organisationssystem. Når forpligtelsen træder i kraft, bliver registreringen af jeres pas derfor en ren formalitet. I dag foretager De selv registreringen; jeg går ud fra, at Transpareo fremover kan overtage den for Dem. Intet projekt, ingen panik over tidsfrister, intet konsulentmandat. Det monster, som branchen frygter, er på dette tidspunkt allerede nedlagt, uden at De nogensinde har kørt det som et projekt.

Jeres dataskat – den egentlige gevinst

Produkterne udgør hjertet i enhver virksomhed. Deres data er spredt i ERP-systemet, i PIM-systemet, dels i Excel-lister hos de enkelte medarbejdere, dels i PDF-filer fra leverandørerne. DPP er det første eksterne incitament til en central digitalisering af kernen i jeres virksomhed. Denne værdifulde dataskat tilhører jer og kan til enhver tid hentes tilbage, helt eller delvist: til træning af egne AI-applikationer og agentbaserede applikationer, til indkøbs- og produktionsplanlægning, til forskning og udvikling. Helt uden at skulle offentliggøre et eneste pass. Passet er applikationen. Dataene er aktivet.

Hvad jeg konkret anbefaler Dem

- **Start i det små, men kom i gang.** Tyve til tredive modeller, udelukkende med data, som du allerede har internt uden at skulle spørge nogen. Startabonnementet koster 139 til 199 CHF om måneden, kan opsiges hver måned, og dataene kan eksporteres fuldt ud når som helst. Der er ingen økonomisk

risiko og ingen bindende aftale – der er simpelthen ingen grund til ikke at gå i gang allerede i denne uge.

- **Offentliggør det med det samme.** Vent ikke, til alt er færdigt. For din kunde er et pas med plejevejledning, størrelsestabel, materialeoplysninger og kombinationsanbefalinger allerede i dag af stor værdi. Hun forventer ikke Tier-3-forsyningskædedata, heller ikke i 2029.
- **Kobl QR-koden sammen med det næste etiketskift.** Så koster indførelsen praktisk talt ingenting. Den, der laver en særkampagne ud af det, betaler to gange.
- **Skriv fordelene på etiketten.** »*Digitalt produktpas: Plejetips, passende styles og din forlængede garanti*« i stedet for blot en tom kode. Denne ene sætning koster ingenting og mangedobler scan-ningsraten. Den er afgørende for hele markedsføringsdelen af regnskabet.
- **Udvid lagerbeholdningen fra kollektion til kollektion.** Inden det bliver obligatorisk, har du så opbygget to til tre års datakvalitet, leverandørforbindelser og procesrutiner, og omstillingen har i denne periode tjent sig selv ind mange gange. Derudover kommer den uvurderlige kundeloyalitet og mersalget.

Hvis der er én ting, De skal gøre efter at have læst dette resumé, så er det at bede Deres etiketleverandør om den seneste faktura og dividere beløbet med antallet af enheder. Dette tal er udgangspunktet for enhver seriøs diskussion om det digitale produktpas. For de fleste mærker, jeg taler med, er det tal højere, end ledelsen ville have forventet.

Fire effekter, der rækker ud over omkostninger, markedsføring og forpligtelser

Passet forbliver knyttet til produktet, selvom salget for længst er afsluttet.

Varemærke- og plagiatbeskyttelse. Plagiat koster luksusindustrien milliarder. En entydig identifikator, der henviser til en signeret datapost, som De selv vedligeholder, fungerer som et oprindelsesbevis. En forfalsker kan kopiere QR-koden, men han kan ikke oprette en gyldig post i jeres database. For premium- og luksusmærker er dette sandsynligvis den største enkeltfordel, og den er straks tilgængelig i DPP uden behov for omfattende ekstraudstyr. Den, der i dag opbygger en entydig identifikator for hvert produkt, er samtidig forberedt på ejerskabsbeviser baseret på NFC, RFID og NFT.

Tilpasning af produkter. Hos Transpareo kan du, med tilladelse fra ledelsen i salgsbutikken, i applikationsmanager indtaste køberens navn og, hvis ønsket, yderligere oplysninger om købet og dermed gemme disse i DPP.

Værdibevarelse på brugtmarkedet. Brugtmarkedet vokser hurtigere end det primære marked. Et produkt med en fuldstændig historie vedrørende materialer og oprindelse opnår højere priser der, og det afspejler sig i kundernes betalingsvillighed ved salg af nye varer. Den anden ejer søger på nettet og ender hos Dem: Et brugt køb, hvor De ikke tjener noget, bliver til en kundeemne.

Læsarbarhed. Ni sprog i 4-punkts skrift på fire lag satinbånd er reelt ulæselige for alle kunder over 60 år. Et pas kan forstørres, læses op og har høj kontrast, og det lever op til kravene i den europæiske tilgængelighedslov. Automatisk understøttelse af 40 sprog betyder, at nye markeder ikke koster en millimeter ekstra i etiketbredde, og at dine leverandører i Bangladesh, Vietnam og Kina kan læse de samme oplysninger på deres eget sprog.

Om Transpareo

Det schweiziske firma Transpareo AG, der har hjemsted i Tech Cluster Zug, tilbyder en selvbetjeningsportal til oprettelse, administration og offentliggørelse af digitale produktpas til virksomheder i alle brancher og størrelsesordener på 40 sprog. Frontend-systemet, Transpareo Time Machine, er open source.

Allerede i dag opfylder portalen fuldt ud kravene i EU's ecodesignforordning vedrørende digitale produktpas samt de harmoniserede standarder, der er henvist til i gennemførelsesafgørelse (EU) 2026/1736 af 15. juli 2026. Det er allerede nu muligt at indsamle data og anvende digitale produktpas.

Du finder omfattende faglig viden på 40 sprog under »[Indblik & perspektiver](#)«.

- **Mediekontakt:** Günter Reichelt, bestyrelsesformand, Transpareo AG, presse@mail.transpareo.com
- **Hovedkontor:** Tech Cluster Zug, 6300 Zug, Schweiz
- **DPP-portal:** transpareo.com

Den fulde hvidbog og Excel-beregneren, hvor du kan erstatte antagelserne i denne beregning med dine egne tal, kan downloades fra [vores side om produktpas for tekstiler](#).

Eksempelberegning til orientering. Dette udgør ikke juridisk, skattemæssig eller investeringsmæssig rådgivning.

Copyright 2026 Transpareo AG, Zug, Schweiz - transpareo.com