

Kurzfassung: Der digitale Produktpass rechnet sich schon heute

Die Kernaussagen des Whitepapers für Mode und Textil auf vier Seiten.

Die EU-Pflicht greift voraussichtlich 2029. Der Nutzen greift heute. Ein digitaler Produktpass besteht überwiegend aus Daten, die Sie längst besitzen – und heute teuer auf Satinband drucken, in neun Sprachen übersetzen und in Restbeständen verschrotten.

Kennzahl	Wert
Einsparung im Jahr	110'790 €
Je verkauftem Teil	0.44 €
Monate bis zur Amortisation	3,5

Modellrechnung für eine Bekleidungsmarke mit 250'000 Teilen Jahresabsatz, 1'200 Artikel-Farb-Kombinationen und 40 Prozent Direktvertrieb online. Alle Annahmen sind offengelegt und durch eigene Zahlen ersetzbar.

Günter Reichelt, Textilingenieur, leidenschaftlicher Unternehmer, Präsident des Verwaltungsrates der Transpareo. August/September 2026.

Die Rechnung in einem Satz

Sie können dieses Papier auf einen Satz eindampfen: Die EU-Pflicht kommt voraussichtlich 2029, das Geld liegt heute auf dem Tisch.

Die Europäische Kommission hat in ihrer DG-GROW-Präsentation vom 27. Mai 2026 den delegierten Rechtsakt für Textilien für das dritte oder vierte Quartal 2027 angekündigt und die verpflichtende DPP-Anwendung für 2029. Die übliche Reaktion darauf ist Abwarten. Ich halte das für einen teuren Fehler. Der Nutzen des digitalen Produktpasses hängt gar nicht an der Pflicht. Er hängt daran, dass Sie Produktdaten besitzen, die Sie heute teuer auf Satinband drucken, in viele Sprachen übersetzen, die niemand liest, weil die Schrift zu klein ist, und deren Restbestände Sie danach verschrotten.

Diese Kosten fallen jeden Tag an, an dem Sie warten. Bei zwei bis drei Jahren bis zur Pflicht summiert sich das im Modellfall dieses Papiers auf über 300'000 €, die schlicht verbrannt werden.

Die Daten haben Sie längst

Materialzusammensetzung, Garnfeinheiten, Gewebearten, Flächengewichte, Pflegehinweise, Fertigungsort, Masstabellen, Grösse, Farbe, Zertifikate, Kombinationsempfehlungen: Das alles liegt bereits in Ihrem PIM, im ERP, in den Techpacks und in den Zertifikatsordnern. Ich denke, rund drei Viertel eines wirklich nützlichen Fashion-DPP sind mit vorhandenen Daten befüllbar. Sie müssen nichts erfinden. Sie müssen nur zusammenführen. Das geht mit Transpareo über viele Kanäle, auf einfache Art und Weise, und es geht sehr schnell.

Der Marketing-Kanal, den Sie bisher nicht hatten

Mir ist etwas anderes noch wichtiger als die Etiketteneinsparnis. Der QR-Code am Kleidungsstück ist der einzige Kanal, der wirklich jeden Ihrer Kunden erreicht. Das sollten Sie marketingrelevant nutzen: zur Kundenbindung, für den Zusatzverkauf und für viele weitere Massnahmen. Im Modellfall sind das 150'000 Teile im Jahr, 150'000 Kundenkontakte, die bisher spurlos im Markt verschwinden.

Das Bürokratiemonster wird nebenbei erschlagen. Fangen Sie nicht mit Compliance an. Fangen Sie mit einem renditeorientierten Organisationssystem an. Wenn die Pflicht greift, ist die Registrierung Ihrer Pässe deshalb eine Formsache, die Transpareo für Sie erledigt. Kein Projekt, keine Fristenpanik, kein Beratungsmandat. Das Monster, vor dem sich die Branche fürchtet, ist an dieser Stelle bereits erlegt, ohne dass Sie es je als Projekt geführt hätten.

Ihr Datenschatz, der eigentliche Gewinn

Produkte sind das Herz jedes Unternehmens. Ihre Daten liegen verteilt im ERP, im PIM, ein Teil in Excel-Listen einzelner Mitarbeiter, ein Teil in PDFs vom Lieferanten. Der DPP ist der erste externe Anlass zur zentralen Digitalisierung für das Zentrum Ihres Unternehmens. Dieser wertvolle Datenschatz gehört Ihnen und lässt sich jederzeit ganz oder in Teilen zurückspielen: für das Training eigener KI-Anwendungen und agentischer Anwendungen, für Einkaufs- und Fertigungsplanung, für Forschung und Entwicklung. Schon ganz ohne einen einzigen Pass zu veröffentlichen. Der Pass ist die Anwendung. Die Daten sind der Vermögenswert.

Was ich Ihnen konkret empfehle

- **Fangen Sie klein an, aber fangen Sie an.** Zwanzig bis dreissig Modelle, ausschliesslich mit Daten, die Sie ohne Rückfrage im Haus haben. Der Einstiegstarif kostet 139 bis 199 CHF im Monat, ist monatlich kündbar, und die Daten sind jederzeit vollständig exportierbar. Es gibt kein finanzielles Risiko und keine Bindung, es gibt schlicht kein Argument, damit nicht diese Woche zu beginnen.

- **Veröffentlichen Sie sofort.** Nicht erst, wenn alles vollständig ist. Für Ihre Kundin ist ein Pass mit Pflegehinweisen, Masstabelle, Materialangaben und Kombinationsempfehlungen schon heute wertvoll. Tier-3-Lieferkettendaten erwartet sie nicht, auch 2029 nicht.
- **Koppeln Sie den QR an den nächsten Etikettenwechsel.** Dann kostet die Einführung praktisch nichts. Wer eine Sonderaktion daraus macht, zahlt zweimal.
- **Schreiben Sie den Nutzen auf das Etikett.** «Digitaler Produktpass: *Pflegetipps, passende Styles und Ihre verlängerte Garantie*» statt eines nackten Codes. Dieser eine Satz kostet nichts und vervielfacht die Scanrate. Er entscheidet über den gesamten Marketingteil der Rechnung.
- **Bauen Sie den Bestand von Kollektion zu Kollektion aus.** Bis zur Pflicht haben Sie dann zwei bis drei Jahre Datenqualität, Lieferantenanbindung und Prozessroutine aufgebaut, und die Umstellung hat sich in dieser Zeit mehrfach selbst bezahlt. Die unbezahlbare Kundenbindung und die Zusatzverkäufe kommen hinzu.

Wenn Sie nach dieser Kurzfassung nur eine einzige Sache tun: Lassen Sie sich die letzte Rechnung Ihres Etikettenlieferanten geben und teilen Sie den Betrag durch die Stückzahl. Diese eine Zahl ist der Anfang jeder ernsthaften Diskussion über den digitalen Produktpass. Bei den meisten Marken, mit denen ich spreche, ist sie höher, als die Geschäftsführung vermutet hätte.

Vier Wirkungen, die über Kosten, Marketing und Pflicht hinausreichen

Der Pass bleibt am Produkt, wenn der Verkauf längst abgeschlossen ist.

Marken- und Plagiatsschutz. Plagiate bedeuten für die Luxusindustrie einen Milliardenverlust. Eine eindeutige Kennung, die auf einen von Ihnen gepflegten, signierten Datensatz verweist, ist ein Herkunftsnachweis. Ein Fälscher kann den QR-Code kopieren; einen gültigen Eintrag in Ihrem Datenbestand kann er nicht erzeugen. Für Premium- und Luxusmarken dürfte das der stärkste Einzelnutzen sein, und er ist im DPP sofort verfügbar, ohne aufwendige Zusatztechnik. Wer heute eine saubere Kennung je Produkt aufbaut, ist zugleich für NFC, RFID und NFT-basierte Eigentumsnachweise vorbereitet.

Produkte personalisieren. Bei Transpareo können Sie über eine Berechtigung der Geschäftsleitung des Verkaufsshops im Applikations-Manager den Namen der Käuferin oder des Käufers und auf Wunsch weitere Angaben zum Kauf eintragen und damit im DPP verewigen.

Werterhalt im Zweitmarkt. Der Gebrauchtmärkte wächst schneller als der Primärmarkt. Ein Stück mit lückenloser Material- und Herkunftshistorie erzielt dort höhere Preise, und das schlägt auf die Zahlungsbereitschaft im Neuverkauf durch. Der Zweitbesitzer scannt und landet bei Ihnen: Aus einem Gebrauchtkauf, an dem Sie nichts verdienen, wird ein Lead.

Lesbarkeit. Neun Sprachen in 4-Punkt-Schrift auf vier Lagen Satinband sind für jeden Kunden über sechzig faktisch unlesbar. Ein Pass ist vergrößerbar, vorlesbar und kontraststark, und er zahlt auf den

European Accessibility Act ein. Automatisch 40 Sprachen bedeuten, dass zusätzliche Märkte keinen Millimeter Etikettenbreite mehr kosten, und Ihre Lieferanten in Bangladesch, Vietnam und China lesen dieselben Angaben in ihrer Sprache.

Über Transpareo

Die Schweizer Transpareo AG mit Sitz im Tech Cluster Zug bietet ein Self-Service-Portal zur Erstellung, Verwaltung und Veröffentlichung digitaler Produktpässe für Unternehmen aller Branchen und Grössenordnungen in 40 Sprachen. Das Frontend Transpareo Time Machine ist Open Source.

Bereits heute erfüllt das Portal die Anforderungen der EU-Ökodesign-Verordnung an digitale Produktpässe sowie die mit Durchführungsbeschluss (EU) 2026/1736 am 15. Juli 2026 zitierten harmonisierten Normen vollständig. Daten lassen sich bereits jetzt erfassen und digitale Produktpässe bereits jetzt nutzen.

Umfangreiches Fachwissen finden Sie in 40 Sprachen unter [Einblicke & Perspektiven](#).

- **Medienkontakt:** Günter Reichelt, Präsident des Verwaltungsrates, Transpareo AG, presse@mail.transpareo.com
- **Sitz:** Tech Cluster Zug, 6300 Zug, Schweiz
- **DPP-Portal:** transpareo.com

Das vollständige Whitepaper und der Excel-Rechner, in dem Sie die Annahmen dieser Rechnung durch Ihre eigenen Zahlen ersetzen, stehen auf [unserer Seite zum Produktpass für Textilien](#) zum Herunterladen bereit.

Beispielrechnung zur Orientierung. Keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung.

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