

Sammendrag: Det digitale produktpasset lønner seg allerede i dag

Hovedpoengene i hvitboken om mote og tekstil på fire sider.

EU-kravet trer antakelig i kraft i 2029. Fordelene gjelder allerede i dag. Et digitalt produktpass består hovedsakelig av data som du allerede har – og som du i dag trykker på kostbare satengbånd, oversetter til ni språk og kaster når lagerbeholdningen er oppbrukt.

Nøkkeltall	Verdi
Besparelse per år	110 790 €
Per solgt del	0,44 €
Måneder til tilbakebetaling	3,5

Modellberegning for et klesmerke med et årlig salg på 250 000 enheter, 1 200 kombinasjoner av artikler og farger og 40 prosent direkte salg på nettet. Alle forutsetninger er oppgitt og kan erstattes med egne tall.

Günter Reichelt, tekstilingeniør, engasjert gründer, styreleder i Transpareo. August/september 2026.

Regningen i én setning

Denne artikkelen kan oppsummeres i én setning: EU-kravet trer trolig i kraft i 2029, og pengene ligger på bordet allerede i dag.

I sin DG GROW-presentasjon 27. mai 2026 kunngjorde EU-kommisjonen at den delegerte rettsakten for tekstiler vil tre i kraft i tredje eller fjerde kvartal 2027, og at obligatorisk bruk av DPP vil innføres i 2029. Den vanlige reaksjonen på dette er å avvente utviklingen. Jeg anser dette som en kostbar feil. Fordelen med det digitale produktpasset avhenger slett ikke av at det er obligatorisk. Den avhenger av at dere har produktdata som dere i dag trykker på kostbare satengbånd, oversetter til mange språk som ingen leser fordi skriften er for liten, og hvis restlager dere deretter kasserer.

Disse kostnadene påløper hver dag du venter. Med to til tre år igjen til plikten trer i kraft, beløper dette seg i eksemplet i denne artikkelen til over 300'000 €, som rett og slett går tapt.

Disse opplysningene har du jo allerede

Materialsammensetning, garnfinhet, vevetyper, vekt per kvadratmeter, pleieanvisninger, produksjonssted, størrelsestabeller, størrelse, farge, sertifikater, kombinasjonsanbefalinger: Alt dette finnes allerede i PIM-systemet, i ERP-systemet, i techpackene og i sertifikatmappene. Jeg tror at rundt tre fjerdedeler av et virkelig nyttig DPP for motebransjen kan fylles ut med eksisterende data. Dere trenger ikke å finne på noe nytt. Dere trenger bare å samle det sammen. Med Transpareo kan dette gjøres via mange kanaler, på en enkel måte, og det går veldig raskt.

Markedsføringskanalen du ikke har hatt hittil

For meg er det noe annet som er enda viktigere enn besparelsen på etiketter. QR-koden på klærne er den eneste kanalen som virkelig når ut til alle kundene deres. Dette bør dere utnytte i markedsførings-sammenheng: til å styrke kundelojaliteten, for mersalg og for mange andre tiltak. I dette eksemplet dreier det seg om 150 000 plagg i året, 150 000 kundekontakter som hittil har forsvunnet sporløst i markedet.

Byråkratimonsteret blir drept på veien. Ikke begynn med compliance. Begynn med et avkastningsorientert organisasjonssystem. Når plikten trer i kraft, blir registreringen av passene deres derfor en ren formalitet som Transpareo tar seg av for dere. Ingen prosjekt, ingen tidspress, ingen konsulentoppdrag. Monsteret som bransjen frykter, er allerede nedlagt på dette stadiet, uten at du noen gang har måttet håndtere det som et prosjekt.

Deres dataskatte, den egentlige gevinsten

Produktene er hjertet i enhver bedrift. Dataene ligger spredt i ERP-systemet, i PIM-systemet, delvis i Excel-lister hos enkelte ansatte og delvis i PDF-filer fra leverandører. DPP er det første eksterne initiativet for sentral digitalisering av kjernen i bedriften din. Denne verdifulle dataskatten tilhører deg og kan når som helst gjenopprettes helt eller delvis: til opplæring av egne AI-applikasjoner og agentbaserte applikasjoner, til innkjøps- og produksjonsplanlegging, til forskning og utvikling. Helt uten å måtte publisere et eneste pass. Passet er applikasjonen. Dataene er verdien.

Hva jeg konkret anbefaler dere

- **Begynn i det små, men kom i gang.** 20 til 30 modeller, utelukkende med data du allerede har internt uten å måtte spørre noen. Startprisen er 139 til 199 CHF per måned, abonnementet kan sies opp hver måned, og dataene kan eksporteres i sin helhet når som helst. Det er ingen økonomisk risiko og ingen binding, det er rett og slett ingen grunn til ikke å begynne denne uken.

- **Publiser umiddelbart.** Ikke vent til alt er ferdig. For kunden din er et pass med pleieanvisninger, størrelsestabell, materialopplysninger og kombinasjonsanbefalinger verdifullt allerede i dag. Hun forventer ikke Tier 3-forsyningskjededata, ikke engang i 2029.
- **Koble QR-koden til neste etikettbytte.** Da koster innføringen praktisk talt ingenting. Den som gjør dette til en spesialkampanje, betaler to ganger.
- **Skriv fordelene på etiketten.** «*Digitalt produktpass: Pleietips, passende stiler og din utvidede garanti*» i stedet for bare en kode. Denne ene setningen koster ingenting og mangedobler skanningsfrekvensen. Den avgjør hele markedsføringsdelen av regningen.
- **Utvid lagerbeholdningen fra kolleksjon til kolleksjon.** Innen det blir obligatorisk, har du da bygget opp to til tre års datakvalitet, leverandørforbindelser og prosessrutiner, og omstillingen har i løpet av denne tiden betalt seg selv flere ganger. I tillegg kommer den uvurderlige kundelojaliteten og tilleggssalget.

Hvis du bare skal gjøre én ting etter å ha lest dette sammendraget: Be om den siste fakturaen fra etikettleverandøren din, og del beløpet med antall enheter. Dette tallet er utgangspunktet for enhver seriøs diskusjon om det digitale produktpasset. Hos de fleste merkene jeg snakker med, er det høyere enn ledelsen hadde antatt.

Fire effekter som strekker seg utover kostnader, markedsføring og plikt

Passet forblir knyttet til produktet selv lenge etter at salget er gjennomført.

Varemerke- og piratkopieringsbeskyttelse. Piratkopiering medfører tap i milliardklassen for luksusindustrien. En entydig identifikator som henviser til en signert datapost som dere selv vedlikeholder, utgjør et opprinnelsesbevis. En forfalsker kan kopiere QR-koden, men han kan ikke opprette en gyldig oppføring i databasen din. For premium- og luksusmerker er dette trolig den største enkeltfordelen, og den er umiddelbart tilgjengelig i DPP uten komplisert tilleggsteknologi. Den som i dag etablerer en unik identifikator for hvert produkt, er samtidig forberedt på eierbevis basert på NFC, RFID og NFT.

Tilpasse produkter. Hos Transpareo kan du, etter godkjenning fra ledelsen i butikken, legge inn kjøperens navn og eventuelt ytterligere opplysninger om kjøpet i Applikasjonsbehandleren, og dermed forevige disse i DPP.

Verdibevaring på brukmarkedet. Bruktmarkedet vokser raskere enn nybilsmarkedet. En bil med fullstendig oversikt over materialer og opprinnelse oppnår høyere priser der, og dette påvirker kjøpsviljen ved salg av nye biler. Den andre eieren søker på nettet og havner hos deg: Et bruktkjøp som du ikke tjener noe på, blir til en kundeemne.

Lesbarhet. Ni språk i 4-punkts skrift på fire lag med satengbånd er i praksis ulæselig for alle kunder over seksti år. Et pass kan forstørres, leses opp og har høy kontrast, og det oppfyller kravene i European

Accessibility Act. Med 40 språk automatisk inkludert koster ikke ekstra markeder en millimeter ekstra i etikettbredde, og leverandørene dine i Bangladesh, Vietnam og Kina kan lese de samme opplysningene på sitt eget språk.

Om Transpareo

Det sveitsiske selskapet Transpareo AG, med hovedkontor i Tech Cluster Zug, tilbyr et selvbetjeningsportal for opprettelse, administrasjon og publisering av digitale produktpass for bedrifter i alle bransjer og størrelsesklasser på 40 språk. Frontend-løsningen Transpareo Time Machine er åpen kildekode.

Allerede i dag oppfyller portalen fullt ut kravene i EUs økodesignforordning til digitale produktpass, samt de harmoniserte standardene som er nevnt i gjennomføringsbeslutning (EU) 2026/1736 av 15. juli 2026. Det er allerede mulig å registrere data og ta i bruk digitale produktpass.

Du finner omfattende fagkunnskap på 40 språk under «[Innsikt og perspektiver](#)».

- **Mediekontakt:** Günter Reichelt, styreleder, Transpareo AG, presse@mail.transpareo.com
- **Hovedkontor:** Tech Cluster Zug, 6300 Zug, Sveits
- **DPP-portalen:** transpareo.com

Den fullstendige rapporten og Excel-kalkulatoren, der du kan erstatte forutsetningene i denne beregningen med dine egne tall, kan lastes ned fra [vår side om produktpasset for tekstiler](#).

Eksempelberegning til orientering. Dette utgjør ikke juridisk, skattemessig eller investeringsmessig rådgivning.

Opphavsrett 2026 Transpareo AG, Zug, Sveits – transpareo.com