

Sammanfattning: Det digitala produktpasset lönar sig redan idag

De viktigaste budskapen i vitboken om mode och textil på fyra sidor.

EU-kravet träder förmodligen i kraft 2029. Fördelarna märks redan idag. Ett digitalt produktpass består till största delen av uppgifter som ni redan har - och som ni idag kostsamt trycker på satinband, översätter till nio språk och slänger när lagren tar slut.

Nyckeltal	Värde
Besparing per år	110 790 €
Per såld del	0,44 €
Månader till återbetalningstid	3,5

Modellberäkning för ett klädmärke med en årlig försäljning på 250 000 stycken, 1 200 artikel- och färgkombinationer samt 40 procent direktförsäljning online. Alla antaganden redovisas öppet och kan ersättas med egna siffror.

Günter Reichelt, textilingenjör, passionerad entreprenör, styrelseordförande i Transpareo.
Augusti/september 2026.

Sammanfattning i en mening

Man kan sammanfatta den här rapporten i en enda mening: EU-kravet träder förmodligen i kraft 2029, och pengarna finns redan idag.

Europeiska kommissionen tillkännagav i sin presentation från GD GROW den 27 maj 2026 den delegerade rättsakten för textilier för det tredje eller fjärde kvartalet 2027 samt den obligatoriska tillämpningen av DPP från och med 2029. Den vanliga reaktionen på detta är att avvakta. Jag anser att detta är ett kostsamt misstag. Nyttan med det digitala produktpasset beror inte alls på att det är obligatoriskt. Den beror på att ni har produktdata som ni idag kostsamt trycker på satinband, översätter till många språk som ingen läser eftersom texten är för liten, och vars restlager ni sedan kasserar.

Dessa kostnader uppstår varje dag som ni väntar. Med två till tre år kvar till det obligatoriska kravet summeras detta, enligt exemplet i denna rapport, till över 300 000 €, som helt enkelt går till spillo.

Ni har ju redan fått uppgifterna

Materialsammansättning, garnfiner, vävtyper, ytvikt, skötselråd, tillverkningsort, storlekstabeller, storlek, färg, certifikat, kombinationsförslag: Allt detta finns redan i ert PIM-system, i ERP-systemet, i techpacken och i certifikatmapparna. Jag tror att ungefär tre fjärdedelar av ett riktigt användbart DPP för modebranschen kan fyllas med befintliga data. Ni behöver inte hitta på något. Ni behöver bara sammanföra dem. Med Transpareo går det att göra detta via många kanaler, på ett enkelt sätt och mycket snabbt.

Den marknadsföringskanal som ni hittills inte har haft

För mig är det något annat som är ännu viktigare än besparingen på etiketter. QR-koden på klädesplagget är den enda kanalen som verkligen når alla era kunder. Det bör ni utnyttja i marknadsförings-syfte: för att stärka kundlojaliteten, för att öka försäljningen och för många andra åtgärder. I vårt exempel handlar det om 150 000 plagg per år, 150 000 kundkontakter som hittills försvunnit spårlöst på marknaden.

Byråkratimonstret besegras i förbigående. Börja inte med regelefterlevnad. Börja med ett avkastningsinriktat organisationssystem. När skyldigheten träder i kraft blir registreringen av era pass därför en ren formalitet som Transpareo sköter åt er. Inget projekt, ingen tidspress, inget konsultuppdrag. Det monster som branschen fruktar är redan besegrat vid detta läge, utan att ni någonsin har behövt driva det som ett projekt.

Eras dataskatt – den verkliga vinsten

Produkterna är hjärtat i varje företag. Era data är utspridda i ERP-systemet, i PIM-systemet, delvis i Excel-listor hos enskilda medarbetare och delvis i PDF-filer från leverantörerna. DPP är det första externa initiativet för en centraliserad digitalisering av kärnan i ert företag. Denna värdefulla dataskatt tillhör er och kan när som helst återställas, helt eller delvis: för träning av egna AI-applikationer och agentbaserade applikationer, för inköps- och tillverkningsplanering, för forskning och utveckling. Redan utan att behöva publicera ett enda pass. Passet är applikationen. Uppgifterna är tillgången.

Vad jag konkret rekommenderar er

- **Börja i liten skala, men börja i alla fall.** Tjugo till trettio modeller, uteslutande med data som ni redan har internt utan att behöva fråga någon. Startavgiften kostar 139 till 199 CHF per månad, kan sägas upp varje månad och data kan exporteras i sin helhet när som helst. Det finns ingen ekonomisk risk

och inget bindande åtagande – det finns helt enkelt inget skäl att inte sätta igång redan den här veckan.

- **Publicera direkt. Vänta** inte tills allt är färdigt. För din kund är ett pass med skötselråd, storlekstabell, materialinformation och kombinationstips värdefullt redan idag. Hon förväntar sig inte leveranskedjedata på nivå 3, inte ens 2029.
- **Koppla QR-koden till nästa etikettbyte.** Då kostar införandet praktiskt taget ingenting. Den som gör en särskild kampanj av det får betala dubbelt.
- **Skriv fördelarna på etiketten.** ”Digitalt produktpass: skötselråd, passande stilar och din förlängda garanti” istället för enbart en kod. Denna enda mening kostar ingenting och mångdubblar skanningsfrekvensen. Den avgör hela marknadsföringsdelen av investeringen.
- **Utöka sortimentet från kollektion till kollektion.** Innan det blir obligatoriskt har du då under två till tre år byggt upp datakvalitet, leverantörsanslutningar och processrutiner, och omställningen har under den tiden betalat sig flera gånger om. Till detta kommer den ovärderliga kundlojaliteten och tilläggsförsäljningen.

Om ni efter att ha läst denna sammanfattning bara ska göra en enda sak: be er etikettleverantör om den senaste fakturan och dela beloppet med antalet enheter. Denna siffra är utgångspunkten för varje seriös diskussion om det digitala produktpasset. För de flesta varumärken som jag talar med är den högre än vad ledningen hade förväntat sig.

Fyra effekter som sträcker sig bortom kostnader, marknadsföring och skyldigheter

Passet sitter kvar på produkten även långt efter att försäljningen är avslutad.

Varumärkes- och piratkopieringsskydd. Piratkopiering innebär förlust på miljarder för lyxindustrin. En unik identifierare som hänvisar till en signerad datapost som ni själva underhåller utgör ett ursprungsbevis. En förfalskare kan kopiera QR-koden, men han kan inte skapa en giltig post i er databas. För premium- och lyxvarumärken är detta sannolikt den största enskilda fördelen, och den är omedelbart tillgänglig i DPP utan krånglig tilläggsteknik. Den som idag skapar en unik identifierare för varje produkt är samtidigt förberedd för ägarbevis baserade på NFC, RFID och NFT.

Anpassa produkter. Hos Transpareo kan du, efter godkännande från butikens ledning, ange köparens namn och, om så önskas, ytterligare uppgifter om köpet i Applikationshanteraren och därmed föreviga dem i DPP.

Värdebevarande på andrahandsmarknaden. Begagnadmarknaden växer snabbare än nybilsmarknaden. En bil med fullständig material- och härkomstshistorik uppnår högre priser där, och det påverkar köparnas betalningsvilja vid nybilsförsäljning. Den andra ägaren söker på nätet och hamnar hos er: Ett begagnatköp, där ni inte tjänar något, blir en potentiell kund.

Läsbarhet. Nio språk i 4-punkts typsnitt på fyra lager satinband är i praktiken oläsliga för alla kunder över sextio år. Ett pass kan förstoras, läsas upp och har hög kontrast, och det uppfyller kraven i European Accessibility Act. Att automatiskt kunna erbjuda 40 språk innebär att ytterligare marknader inte kostar en millimeter extra i etikettbredd, och att dina leverantörer i Bangladesh, Vietnam och Kina kan läsa samma information på sitt eget språk.

Om Transpareo

Det schweiziska företaget Transpareo AG, med säte i Tech Cluster Zug, erbjuder en självbetjäningssportal för att skapa, hantera och publicera digitala produktpass för företag inom alla branscher och av alla storlekar på 40 språk. Frontend-plattformen Transpareo Time Machine är open source.

Redan idag uppfyller portalen fullt ut kraven i EU:s förordning om ekodesign avseende digitala produktpass samt de harmoniserade standarder som anges i genomförandebeslut (EU) 2026/1736 av den 15 juli 2026. Det går redan nu att registrera uppgifter och använda digitala produktpass.

Under "[Insikter & perspektiv](#)" hittar du omfattande fackkunskap på 40 språk.

- **Mediekontakt:** Günter Reichelt, styrelseordförande, Transpareo AG, presse@mail.transpareo.com
- **Huvudkontor:** Tech Cluster Zug, 6300 Zug, Schweiz
- **DPP-portalen:** transpareo.com

Den fullständiga rapporten och Excel-kalkylbladet, där du kan ersätta antagandena i beräkningen med dina egna siffror, finns att ladda ner på [vår sida om produktpasset för textilier](#).

Exempelberäkning som vägledning. Ingen juridisk, skattemässig eller investeringsrådgivning.

Upphovsrätt 2026 Transpareo AG, Zug, Schweiz – transpareo.com