

**RE:  
SOURCE**



**MARS 2026**

# **Vad kostar det att använda en produkt?**

**Köp, hyra eller abonnemang  
i den cirkulära ekonomin**



**Kontakt och mer information**

Projektet är finansierat av RE:Source Innovationsprogram.

**För mer information, kontakta:**

Alexander Wahlberg

**Projektledare, RISE Research Institutes of Sweden**

[alexander.wahlberg@ri.se](mailto:alexander.wahlberg@ri.se)

Detta är en lättläst sammanfattning av projektet.

För fullständiga beräkningar och detaljerad metodbeskrivning, se [resource-sip.se](https://resource-sip.se).

Med stöd från



Energimyndigheten



Strategiska  
innovations-  
program



# Innehåll

<b>Vaför gör vi den här analysen .....</b>	<b>4</b>
<b>Vad visar resultaten .....</b>	<b>5</b>
<b>Den viktigaste insikten: användningsfrekvensen .....</b>	<b>7</b>
<b>Vad påverkar beslutet? .....</b>	<b>8</b>
<b>Andrahandsvärdet – en avgörande faktor .....</b>	<b>10</b>
<b>Varför är cirkulära modeller dyrare? .....</b>	<b>11</b>
<b>Funktionellt värde – mer än bara pris .....</b>	<b>12</b>
<b>Två dimensioner – inte bara pris .....</b>	<b>13</b>
<b>Beslutsträd – hur väljer du? .....</b>	<b>14</b>
<b>Sammanfattande insikter – de 10 viktigaste lärdomarna .....</b>	<b>15</b>
<b>Avslutande reflektion .....</b>	<b>16</b>
<b>Bilaga: Hur räknar vi? .....</b>	<b>17</b>
<b>Begränsningar och studiens omfattning .....</b>	<b>18</b>

# Varför gör vi den här analysen?

Att köpa en produkt och äga den kallas ofta ett linjärt alternativ

– man köper, använder och kasserar. Cirkulära alternativ som att hyra, abonnera eller köpa och sälja begagnat håller produkter i omlopp längre och kan vara både mer hållbara och mer ekonomiska. Men stämmer det?

Ofta hörs tvärtom argumentet att "det cirkulära alternativet är alltid dyrare".

**Det här projektet undersöker när det stämmer – och när det inte gör det.**

Har du funderat på om det lönar sig att äga eller hyra din bil? Din cykel? Din festklänning? Vi har analyserat ett tiotal olika produktkategorier på den svenska konsumentmarknaden för att ge konkreta svar.

## Varför är detta viktigt?

För konsumenter handlar det om att fatta smartare beslut och spara pengar – utan att offra bekvämlighet eller tillgång till de produkter de behöver.

För företag handlar det om att förstå vilka produkter som lämpar sig för cirkulära affärsmodeller och hur man kan kommunicera värdet bättre än bara pris.

För beslutsfattare ger studien fakta om vilka strukturer som bromsar cirkulär ekonomi och var policystöd kan göra skillnad.

Fokus ligger på vad det faktiskt kostar att använda en produkt över tid – inte bara inköpspriset. Från företag till kund.

## Vad har vi gjort?

Vi har analyserat ett tiotal produktkategorier på den svenska konsumentmarknaden, från vardagsprodukter som handverktyg till säsongsbetonad utrustning som skidor. Vissa kategorier inkluderar flera produktvarianter för att visa hur användning påverkar ekonomin.

**Viktigt att veta:** Vi jämför kostnaderna för olika sätt att tillgå samma produkt (äga vs hyra en bil), inte olika lösningar för samma behov (bil vs cykel vs kollektivtrafik). Vi fokuserar på direkta pengar ur plånboken – inte tid, besvär eller andra indirekta kostnader.

**Produktkategorierna grupperade efter användning:**

- **Ofta använda (>50 ggr/år):**
  - Bil
  - Barnvagn
  - Elcykel
  - Robotgräsklippare
- **Måttligt använda (10-50 ggr/år):**
  - Handverktyg (skruvdragare)
  - Takbox
  - Saxofon
- **Sällan använda (<10 ggr/år):**
  - Röjsåg
  - Festkläder (herrkostym, festklänning)
  - Campingutrustning (ryggsäck, tält)
  - Vinterutrustning (skidkläder, skidutrustning)

**Vad vi jämförde:**

- **Köp (äggande)** – inklusive service, underhåll, och andrahandsvärde
- **Hyra/abonnemang** – inklusive alla löpande kostnader
- **Begagnat köp** – för produkter där det är säkert och relevant

För vissa kategorier har vi analyserat flera varianter (t.ex. barnvagn: enkelvagn, dubbelvagn och babyskydd) för att visa hur användningstid påverkar ekonomin.

Vi intervjuade även flera företag som erbjuder hyra/abonnemang, för att förstå kostnadsstrukturerna bakom cirkulära tjänster.

### Varför just dessa kategorier?

*Vi valde kategorier som representerar olika användningsfrekvenser, prisklasser och som många svenskar använder eller funderar på att skaffa.*

# Vad visar resultaten?

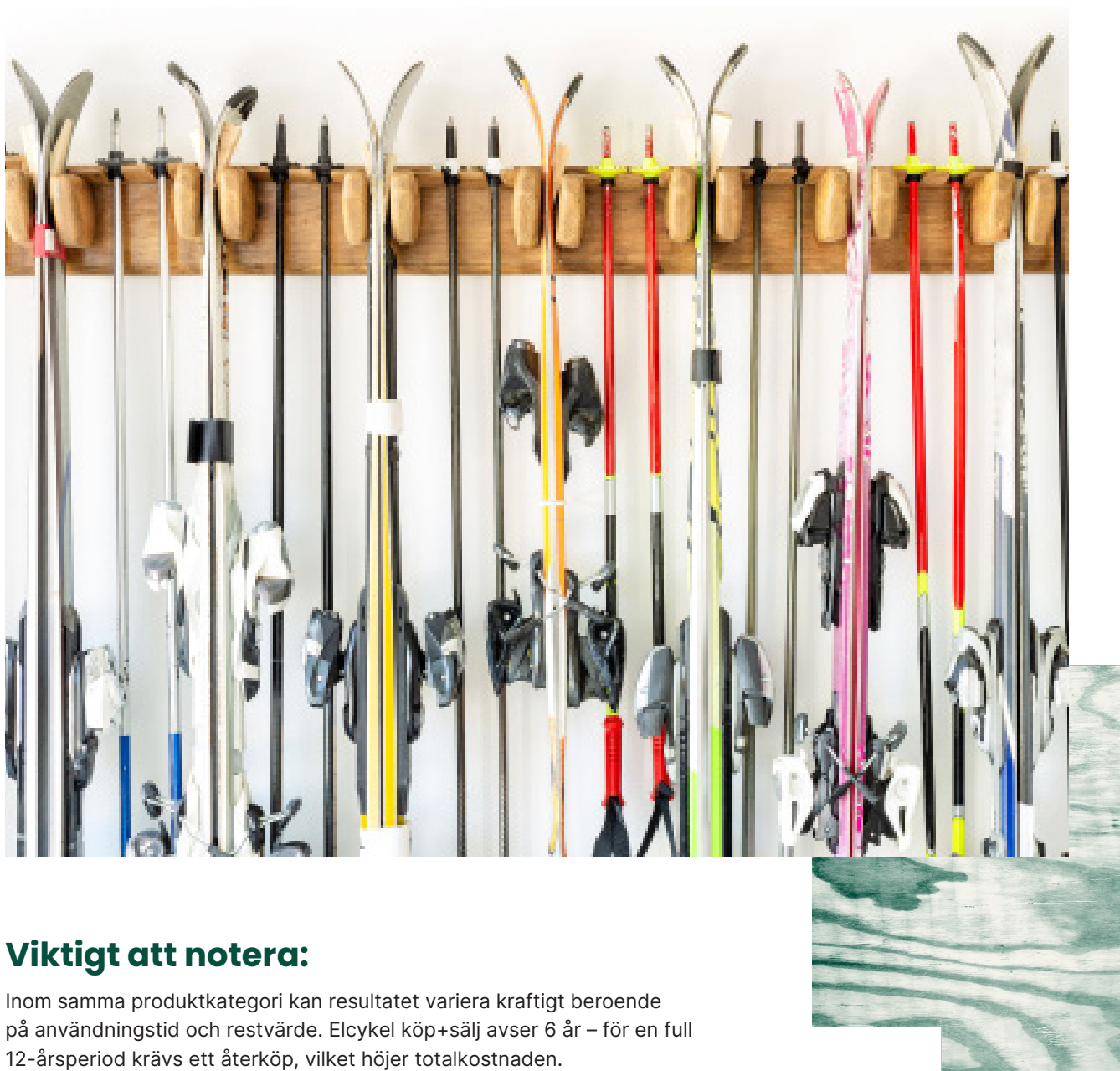
## Köp vinner för ofta använda produkter, hyra för sällan använda

Över alla produktkategorier och deras varianter ser vi ett tydligt mönster:

- Köp är ekonomiskt fördelaktigt för majoriteten av ofta använda produkter – särskilt när man räknar över hela användningsperioden och inkluderar andrahandsvärde.
- Hyra är ekonomiskt bättre för sällan använda specialprodukter och kortvariga användningsbehov.
- Men resultatet är inte så enkelt som "köp är alltid bäst" eller "cirkulärt är alltid dyrare". Användningsfrekvensen är den helt avgörande faktorn.

PRODUKT	ANVÄNDNING	BREAK-EVEN	RESULTAT	REKOMMENDATION
<b>HYRA VINNER</b>				
Babyskydd	Daglig, 12 mån	17,5 mån	Hyra kostar 68% av köp	Hyra/abonnemang
Ryggsäck	1 v/år	16 år	Hyra kostar 64% av köp	Hyra
Röjsåg	2 ggr/år	Aldrig inom livslängden	Hyra kostar 70% av köp	Hyra
Festkläder	5 ggr/år	6–11 år	Hyra kostar 47–76% av köp	Hyra
Skidkläder	1 v/år	12 år	Hyra kostar 82% av köp	Hyra (1v), Köp (2v+)
<b>GRÅZON</b>				
Skidutrustning	1 v/år	10 år	Lika (köp 3% billigare)	<5d: hyra, >10d: köp
Tält	1 v/år	7,5 år	Beror på tid	Kort: hyra, Långt: köp
Herrkostym	1–2 ggr/år	14 ggr	Beror på frekvens	1 ggr: hyra, 2+: köp
Saxofon	Varierande	24 mån	Beror på tid	<2 år: hyra, >2 år: köp
<b>KÖP VINNER</b>				
Handverktyg	15 ggr/år	2,7 år	Köp kostar 27% av hyra	Köp (eller bibliotek)
Takbox	8 ggr/år	2,5 år	Köp kostar 21% av hyra	Köp begagnad
Dubbelvagn	300 d/år	1,4 år	Köp kostar 42% av abonnemang	Köp begagnad
Barnvagn (köp+sälj)	Dagligen	1,3 år	Köp kostar 44% av abonnemang	Köp och sälj
Robotgräsklippare	Säsongvis	3,3 år	Köp kostar 34% av abonnemang	Köp (abonnemang för bekvämlighet)
Elcykel (köp+sälj, 12 år)*	Dagligen	1 år	Köp kostar 67% av leasing	Köp och sälj mellanklass
Bil	Dagligen	<1 år	Köp kostar 25% av bilpool**	Köp (om >4 resor/vecka)

\* Elcykel köp+sälj avser 6 års användning (köp ny, sälj efter 6 år) \*\* Vid >16 resor/månad. Färre resor: taxi/bilpool billigare. .



## Viktigt att notera:

Inom samma produktkategori kan resultatet variera kraftigt beroende på användningstid och restvärde. Elcykel köp+sälj avser 6 år – för en full 12-årsperiod krävs ett återköp, vilket höjer totalkostnaden.

### Exempel inom BARNVAGN:

- Babyskydd (12 mån): Hyra kostar 54% av köp
- Enkelvagn (3 år, köp+sälj): Köp kostar 44% av abonnemang
- Dubbelvagn (daglig användning): Köp kostar 42% av abonnemang

### Exempel inom VINTERUTRUSTNING:

- Skidkläder (1 v/år): Hyra kostar 82% av köp
- Skidutrusning (1 v/år): ~ Lika (köp 3% billigare)

## Detta visar tydligt mönstret:

Ju oftare produkten används, desto mer lönar sig köp.  
Ju mer sällan den används, desto mer lönar sig hyra.

# Den viktigaste insikten: användningsfrekvensen

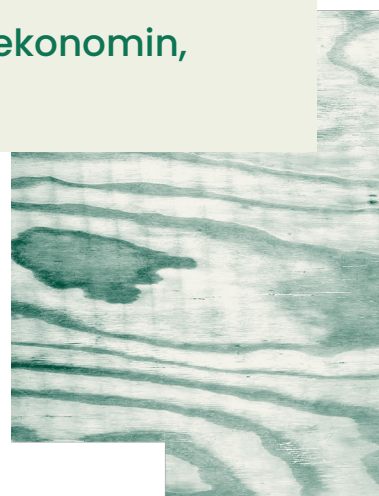
Oavsett om det gäller barnvagn, saxofon eller robotgräsklippare ser vi samma grundmönster. Det handlar inte om vad produkten kostar - utan om hur ofta och hur länge du faktiskt använder den. Varje produkt har sin egen brytpunkt, uttryckt i tid, dagar eller tillfällen beroende på produkttyp. Men principen är liknande

- Sällan eller kort period → hyra är nästan alltid billigare
- Regelbundet under lång tid → köp är nästan alltid billigare
- Däremellan → andrahandsvärde, servicekostnader och flexibilitetsbehov avgör

De tre exemplen nedan illustrerar:

HYRA OFTA BÄTTRE Sällan använt/kort period	GRÅZON Flera faktorer spelar in	KÖP NÄSTAN ALLTID BÄTTRE Ofta använt/lång period
<b>Babyskydd</b> 12 månader <b>Break-even:</b> 17,5 månader <hr/> <b>Man når <i>aldrig</i> break-even</b> → Hyra 32% billigare	<b>Skidutrustning</b> 70 dagar <b>Break-even:</b> 70 dagar (10 år) <hr/> <b>Man når <i>precis</i> break-even</b> → ~ Lika (köp marginellt 3% billigare)	<b>Handverktyg</b> 150 gånger <b>Break-even:</b> 40 tillfällen (2,7 år) <hr/> <b>Man når <i>långt över</i> break-even</b> → Köp 73% billigare

**Nyckelinsikt:**  
Det är **hur ofta** vi använder något som styr ekonomin,  
inte **vad** det är.



## Möt våra tre personas:

För att göra detta mer konkret följer vi tre personer genom rapporten:

- **Sofia, 32** - Småbarnsmamma i Stockholm. Bor i lägenhet (60 kvm), 1 barn (planerar fler), *begränsat förvaringsutrymme*.
- **Sedigh, 45** - Villaägare i Västerås. Hus med garage, hobby: renovering och trädgård, handyman-skills.
- **Tatiana, 28** - Student och musikentusiast. Ny på saxofon, osäker på långsiktigt intresse, begränsad budget, åker skidor 1 vecka/år.



## Vad påverkar beslutet?

Användningsfrekvens är viktigast, men sex andra faktorer spelar också roll:

### Sammanfattning av påverkande faktorer:

FAKTOR	NÄR DET GYNNAR KÖP	NÄR DET GYNNAR HYRA
Användningsfrekvens	>50 ggr/år	<10 ggr/år
Livslängd	Lång (10+ år)	Kort eller osäker
Inköpspris	Lågt-medel	Mycket högt
Servicekostnader	Låga	Höga (ingår i hyra)
Andrahandsvärde	Högt (>30%)	Lågt (<30%)
Användningstid	Lång och stabil	Kort eller varierande

## Produktens livslängd och användningstid

Lång livslängd + lång användning = Köp lönar sig

**Exempel - Sedigh och hans handverktyg:** Sedigh äger sin skruvdragare i 10 år och använder den 15 gånger/år. Break-even efter bara 2,7 år. Totalt använder han den 150 gånger för en kostnad av 19 kr/användning (vs 70 kr för hyra).

Kort livslängd eller osäker tid = Hyra kan vara bättre

**Exempel - Tatiana och saxofonen:** Tatiana vet inte om hon kommer fortsätta spela efter första året. Hon hyr för 5 400 kr/år. Hade hon köpt för 11 000 kr och slutat efter 1 år hade det kostat dubbelt så mycket.

## Servicekostnader och underhåll under hela användningstiden

När servicekostnader är höga blir hyra och abonnemang mer attraktivt, eftersom ansvaret för service och reparationer övergår till leverantören.

PRODUKT	SERVICEKOSTNADER OCH UNDERHÅLL	% AV NYPRIS	PÅVERKAN
Elcykel	24 000 kr	160%	Leasing inkluderar allt
Robotgräsklippare	5 750 kr	41%	Abonnemang inkluderar service
Festkläder (kemtvätt)	4 050 kr	31%	Hyra inkluderar tvätt
Handverktyg	1 350 kr	93%	Men köp ändå billigare

**Exempel - Sofia och robotgräsklipparen:** Sofia överväger abonnemang (519 kr/mån) vs köp (21 150 kr). Köp är 66% billigare totalt, men abonnemanget inkluderar service, vinterförvaring och support. Hon väljer abonnemang för bekvämlighetens skull trots högre kostnad.

## Behov av flexibilitet

**Exempel:** Sedigh vill kunna fixa något direkt vs Tatiana som kan planera saxofonlektioner. När behoven förändras snabbt blir cirkulära modeller mer värdefulla – även om de kostar mer.

### Sofia och barnvagnen:

- År 1-2: Enkelvagn (379 kr/mån)
- År 3-4: Dubbelvagn när barn nummer 2 kommer (486 kr/mån)
- Ingen stor engångskostnad, ingen andrahandsförsäljning att hantera

Detta scenario är där abonnemanget verkligen visar sitt värde – möjligheten att byta produkt utan att köpa/sälja.



# Andrahandsvärdet – en avgörande faktor

Restvärdet på andrahandsmarknaden kan halvera totalkostnaden för den som köper och sedan säljer vidare.

## Hur stor skillnad gör det?

PRODUKT	NYPRIS	ANDRAHANDSVÄRDE	RESTVÄRDE %	PÅVERKAN
Barnvagn	16 000 kr	10 000 kr	63%	Stor skillnad. Köp+sälj 127% billigare
Elcykel	14 995 kr	6 000 kr	40%	Köp+sälj 33% billigare än leasing
Saxofon	11 000 kr	7 000 kr	64%	Köp+sälj mycket bättre
Takbox	4 500 kr	2 250 kr	50%	Köp begagnad rekommenderas
Festkläder	2 500-4 500 kr	0 kr	0%	Ingen påverkan, hyra vinner

## Barnvagn – exemplet som visar allt:

### Tre alternativ:

1. Köp och behåll: 16 000 kr
2. Abonnemang: 13 644 kr (379 kr/mån × 36 mån)
3. Köp och sälj: 6 000 kr (16 000 kr – 10 000 kr restvärde)

### Utan andrahandsförsäljning:

Abonnemang kostar 85% av köp

### Med andrahandsförsäljning:

Köp kostar 44% av abonnemang

Restvärdet förvandlar köp från det dyraste till det billigaste alternativet! (Not: Kalkylen förutsätter kontantbetalning – med lån/avbetalning tillkommer räntekostnader som påverkar jämförelsen.)

För produkter med högt andrahandsvärde som barnvagnar, saxofoner och mobiltelefoner kan du köpa begagnat och sälja vidare efter användning. Utmaningen är tiden det kräver.

Att köpa och sälja begagnat innebär 5-9 timmar arbete totalt (söka, inspektera, hämta, fotografera, annonsera, mötas). Om din tid är värd 200 kr/timme tillkommer alltså 1 000-1 800 kr i "dold kostnad".

Företag erbjuder sällan denna modell eftersom kvalitetskontroll, administration och kapitalbindning gör marginalerna för små. Undantag finns dock för mobiltelefoner och cyklar där standardisering möjliggör stordriftsfördelar.



## När fungerar inte begagnat köp?

Begagnat köp är inte alltid en bra idé:

### Motoriserade produkter med batterier:

- Röjsåg: Begagnat endast 22% billigare än ny (risk för dolda fel)
- Elcykel: Batterihälsa oklar, kan behöva byte direkt (5 000-8 000 kr)
- Robotgräsklippare: Tekniska fel svåra att upptäcka vid köp

### Enkel mekanik utan motor:

- Barnvagn: Enkelt att inspektera, begagnat mycket bra alternativ
- Takbox: Sempel konstruktion, begagnat helt OK
- Handverktyg (skruvdragare): Trots batteri, ofta transparent om funktion



# Varför är cirkulära modeller dyrare?

## Strukturella kostnadsnackdelar

Cirkulära affärsmodeller har inbyggda kostnader som traditionellt köp inte har:

KOSTNAD	VAD DET INNEBÄR	EXEMPEL
<b>Rekonditionering</b>	Varje produkt måste tvättas, kontrolleras och repareras mellan varje uthyrning	Barnvagn: 500-1000 kr per cykel, oavsett hur länge den hyrdes
<b>Logistik</b>	Transport till/från kund, lager, hantering	Takbox: 200 kr frakt per hyra
<b>Försäkring</b>	Stöld, skador, försvinnande produkter	Barnvagnar bland mest stöldutsatta produkter
<b>Kapitalbindning</b>	Produkter måste köpas in innan hyresintäkter kommer in	Lager av 100 barnvagnar á 16 000 kr = 1,6 miljoner kr
<b>Administration</b>	Kundservice, bokningar, betalningar, hantering av sena retur	Personalkostnader för support och logistik

## Det oproportionerliga problemet

Många av dessa kostnader är fasta per cykel – inte per användningstid.

### Exempel barnvagn:

- Rekonditionering: 500-1000 kr – oavsett om vagnen hyrdes 2 dagar eller 2 år
- Resultat: Korttidshyra blir oproportionerligt dyr per dag
- Företaget måste därför fokusera på långtidsabonnemang (12+ månader)

**Detta förklarar varför korttidshyra (dagshyra) nästan aldrig är ekonomiskt konkurrenskraftig!**

# Funktionellt värde – mer än bara pris

TCO-kalkyler fångar inte allt. Ibland väljer människor det dyrare alternativet av goda skäl.

## Fyra typer av funktionellt värde:

### 1. FLEXIBILITET

→ Möjligheten att byta produkt när behoven ändras

*Exempel:* Sofia kan enkelt gå från enkelvagn till dubbelvagn utan att sälja/köpa

### 2. BEKVÄMLIGHET

→ Slippa ansvar för underhåll, service, förvaring

*Exempel:* Sedigh slipper vinterförvara robotgräsklippare och fixa service

### 3. TRYGGHET

→ Veta att produkten fungerar, få support vid problem

*Exempel:* Tatiana och saxofonen - vet att den fungerar, hjälp om problem

### 4. LÅGT INITIAL KAPITAL

→ Ingen stor engångskostnad

*Exempel:* 379 kr/mån vs 16 000 kr på en gång



## Verkliga exempel på funktionellt värde:

**Tatiana väljer att hyra saxofon trots att köp blir billigare vid 2+ års användning:**

"Jag vet inte om jag kommer fortsätta. För 5 400 kr/år kan jag testa utan att sitta fast med ett instrument för 11 000 kr."

**Tatiana hyr också skidutrustning (1 vecka/år) trots att köp marginellt är billigare:**

"Jag åker bara 1 vecka per år. För 1 385 kr/vecka slipper jag förvaring, service och transport. Perfekt när man bor i studentlägenhet."

**Sedigh väljer abonnemang för robotgräsklippare trots 66% högre kostnad:**

"Jag vill bara att gräsmattan är klippt. Att slippa service, vinterförvaring och krångel är värt 3 500 kr/år extra för mig."

**Viktigt att notera!**

Detta är inte "irrationellt" - det är en medveten avvägning mellan ekonomi och andra värden.

# Två dimensioner – inte bara pris

Studiens viktigaste teoretiska insikt: Sluta tänka endimensionellt (bara ekonomi).  
Beslutet handlar om både ekonomiskt och funktionellt värde

## Fyra typer av produkter:

ALTERNATIV	LÅGT FUNKTIONELLT VÄRDE	HÖGT FUNKTIONELLT VÄRDE
Köp billigare	<b>ENKEL EKONOMISK FRÅGA</b>  Ex: Takbox, Handverktyg  → Köp är självklart bäst	<b>AVVÄGNING</b>  Ex: Robotgräsklippare  → Köp billigare MEN abonnemang erbjuder bekvämlighet
Cirkulärt billigare	<b>ENKELT VAL</b>  Ex: Ryggsäck, Röjsåg  → Hyra självklart bäst	<b>KOMPLEXT VAL</b>  Ex: Babyskydd, Festkläder  → Både ekonomi OCH flexibilitet talar för cirkulärt

## Vad betyder det i praktiken?

- **Enkel ekonomisk fråga:**  
Takbox, handverktyg: Köp är mycket billigare OCH flexibilitet spelar liten roll.  
Köp utan tvekan.
- **Avvägning:**  
Robotgräsklippare: Köp är 66% billigare, men abonnemang erbjuder bekvämlighet som vissa värderar högt. Beror på personlig prioritering.
- **Enkelt val:**  
Ryggsäck (1 v/år), Röjsåg (2 ggr/år): Hyra är billigare. Enkelt val.
- **Komplext val:**  
Babyskydd, Festkläder: Både ekonomi OCH funktionellt värde (flexibilitet) talar för cirkulärt. Starkaste argumentet för cirkulär ekonomi.

# Beslutsträd – hur väljer du?

## Fem konkreta steg för att fatta rätt beslut:

### 1) Hur ofta kommer du använda produkten?

→ **>50 ggr/år:** Troligen köp

→ **10–50 ggr/år:** Gråzon, gå vidare till steg 2

→ **<10 ggr/år:** Troligen hyra

### 2) Hur många gånger kommer du använda den totalt?

→ **>20 användningar totalt:** Köp ofta bättre

→ **15–20 användningar:** Gråzon

→ **<15 användningar:** Hyra ofta bättre

### 3) Har produkten högt andrahandsvärde (>50%)?

→ **JA:** Köp och sälj mycket bättre (Barnvagn, elcykel, saxofon)

→ **NEJ:** Köp mindre attraktivt (festkläder, skidkläder)

### 4) Är servicekostnaderna höga?

→ **JA:** Cirkulärt mer attraktivt (elcykel, robotgräsklippare)

→ **NEJ:** Mindre påverkan (takbox, handverktyg)

### 5) Värdesätter du flexibilitet högt?

→ **JA:** Cirkulärt mer värt (barnvagn med växande familj)

→ **NEJ:** Ekonomi viktigare



# Sammanfattande insikter – de 10 viktigaste lärdomarna

## Här sammanfattar vi studiens viktigaste slutsatser:

1. **Användningsfrekvens är absolut viktigast** - Förklarar 70-80% av vilket alternativ som är bäst ekonomiskt
2. **Gränsen vid 15-20 användningar** - Under detta: hyra ofta bättre. Över: köp nästan alltid bättre
3. **Köp vinner för ofta använt** - För majoriteten av ofta använda produktkategorier är köp billigare (särskilt med andrahandsförsäljning)
4. **Hyra vinner för sällan använt** - För sällan använda specialprodukter (ryggsäck, röjsåg, festkläder) och produkter med kort användningsperiod (babyskydd) är hyra billigare
5. **Andrahandsvärde är en avgörande faktor** - Höga andrahandsvärden bjuder också in till att köpa begagnat och sälja begagnat
6. **Cirkulära modeller har strukturella kostnadsnackdelar** - Rekonditionering, logistik, försäkring gör dem svåra att konkurrera på pris
7. **Men cirkulära modeller erbjuder funktionellt värde** - Flexibilitet, bekvämlighet, trygghet kan vara värt merkostnaden
8. **Verktysbibliotek förändrar spelplanen** - Verktysbibliotek saknar direkta monetära kostnader för användaren (har dock transaktionskostnader i form av tid och planering)
9. **Komplexitet påverkar begagnad** - Enkelt: begagnad bra. Komplex (motorer/batterier): riskabelt
10. **Tänk tvådimensionellt** - Beslut handlar om både ekonomiskt och funktionellt värde

# Avslutande reflektion

Så vad är slutsatsen? Det finns ingen universell sanning – svaret beror på hur du använder produkten och vad du värdesätter.

## Tre huvudspår framåt:

- **För ofta använda produkter (>50 ggr/år):**  
→ Köp är ekonomiskt överlägset.  
Break-even uppnås snabbt (1-3 år).
- **För sällan använda produkter (<10 ggr/år):**  
→ Hyra eller gratisalternativ (verktygsbibliotek) är ekonomiskt bättre.
- **För produkter däremellan (10-50 ggr/år):**  
→ Gråzon – andra faktorer avgör (andrahandsvärde, flexibilitet, servicekostnader).

## Framtidsperspektiv:

För att cirkulära modeller ska bli ekonomiskt konkurrenskraftiga krävs:

- **Stordriftsfördelar**  
→ Fler kunder → lägre kostnader per enhet
- **Design för återbruk och attraktiv produkt över tid**  
→ Produktdesign för lång livslängd och högt restvärde
- **Effektivare logistik**  
→ Lägre transport- och hanteringskostnader
- **Kommunikation om funktionellt värde**  
→ Inte bara pris, utan synlighet, flexibilitet och bekvämlighet
- **Policy och incitament**  
→ Stöd för cirkulära affärsmodeller



## För konsumenten idag:

Räkna på användningsfrekvensen först.

- **Använder du produkten ofta och länge?** Köp.
- **Använder du den sällan eller osäkert?** Hyra.

Men tänk också på vad du värderar utöver pris. Flexibilitet, bekvämlighet och trygghet har ett värde – även om de inte syns i kalkylen.

**Det smartaste valet  
är det som passar ditt liv  
– inte bara din plånbok.**

# Bilaga: Hur räknar vi?

Vi använder två huvudmått för att jämföra kostnader över tid:

## Total Cost of Ownership (TCO)

→ Vad kostar det att äga produkten hela användningstiden?

**TCO** = Inköpspris + Underhåll  
+ Batteribyte – Andrahandsvärde  
(exkl. räntekostnad vid finansiering)

**Exempel barnvagn (3 år):**

- Inköp: 16 000 kr
- Underhåll: 0 kr
- Minus andrahandsvärde: -10 000 kr  
= TCO: 6 000 kr

## Total Cost of Usership (TCU)

→ Vad kostar det att hyra eller abonnera?

**TCU** = Månads-/dygnskostnad ×  
Användningstid

**Exempel barnvagn (3 år):**

- Abonnemang: 379 kr/månad
- Användningstid: 36 månader  
= TCU: 13 644 kr

**Resultat:** Köp kostar 44% av abonnemang över 3 år.

Abonnemanget inkluderar vanligtvis service, försäkring, support och administration. Extra avgifter kan tillkomma för sen återlämning eller skador.

### **OBS: Räntekostnad räknas inte in**

Alla kalkyler förutsätter att köparen betalar kontant (är likvid). Räntekostnad ingår inte – med undantag för bil, där den inkluderas eftersom bilen nästan alltid finansieras. Om du köper en dyr produkt på avbetalning eller lån tillkommer räntekostnader som kan vara betydande. Exempel: En barnvagn till 16 000 kr finansierad på 24 månader ger typiskt 1 000–2 000 kr extra i räntekostnad – vilket minskar fördelen med köp jämfört med abonnemang. Räkna alltid på din faktiska finansieringskostnad om du inte betalar kontant.

## Hur samlade vi in data?

Vi kombinerade flera källor för att säkerställa korrekta priser:

- Marknadsanalys av priser från e-handel och fysiska butiker
- Prisdata från hyrtjänster och cirkulära företag
- Intervju med Parently (barnvagnsabonnemang) för att förstå kostnadsstrukturerna
- Andrahandsmarknaden (Blocket, Facebook Marketplace)
- Branschstandarder för service och underhåll

Användningsfrekvenser baseras på branschdata, intervjuer och konservativa antaganden (t.ex. 1 vecka/år för campingutrustning, 15 gånger/år för handverktyg).



## Begränsningar och studiens omfattning

Denna studie har vissa begränsningar som är viktiga att vara medveten om:

### **Geografisk avgränsning:**

Analysen fokuserar på svenska marknadsförhållanden (priser, beteenden, infrastruktur). Resultaten kan skilja sig i andra länder.

### **Produktkategorier:**

Vi har analyserat 10 produktkategorier utifrån ett företag till konsumentperspektiv (B2C) med några special/underkategorier. Andra produkter kan visa andra mönster.

### **Miljöaspekter:**

Studien fokuserar på ekonomi ur konsumentperspektiv. Miljömässiga konsekvenser (CO<sub>2</sub>-fotavtryck, resurseffektivitet) analyseras inte.

### **Användningsmönster:**

Vi har utgått från typiska användningsmönster. Individuella variationer kan påverka resultaten.

### **Prisförändringar:**

Priser och servicekostnader kan förändras över tid. Analysen baseras på data från mars 2026.

### **Andrahandsmarknaden:**

Andrahandsvärden är uppskattningar baserade på faktiska annonser och branschällor, men kan variera beroende på skick och marknadssituation.





**RE:Source** är ett strategiskt innovationsprogram som fokuserar på att utveckla cirkulära, resurseffektiva materialflöden. Vårt mål är att uppnå en hållbar materialanvändning där vi håller oss inom planetens gränser.

**RE:  
SOURCE**

[resource-sip.se](https://resource-sip.se)