



Delningens potential

Hanna Ljungkvist Nordin, IVL Svenska Miljöinstitutet

m²

Tre budskap

- Det finns många olika sorters drivkrafter för att dela, såväl miljömässiga, ekonomiska som sociala.
- Potentialen till minskad miljöpåverkan beror på VAD man delar och vad delningen ersätter.
- Många aktörer behöver göra insatser för att förverkliga delningens potential: näringsliv, finansiell sektor, beslutsfattare/myndigheter och städer.



iiiee

THE INTERNATIONAL INSTITUTE FOR
INDUSTRIAL ENVIRONMENTAL ECONOMICS



LUND
UNIVERSITY



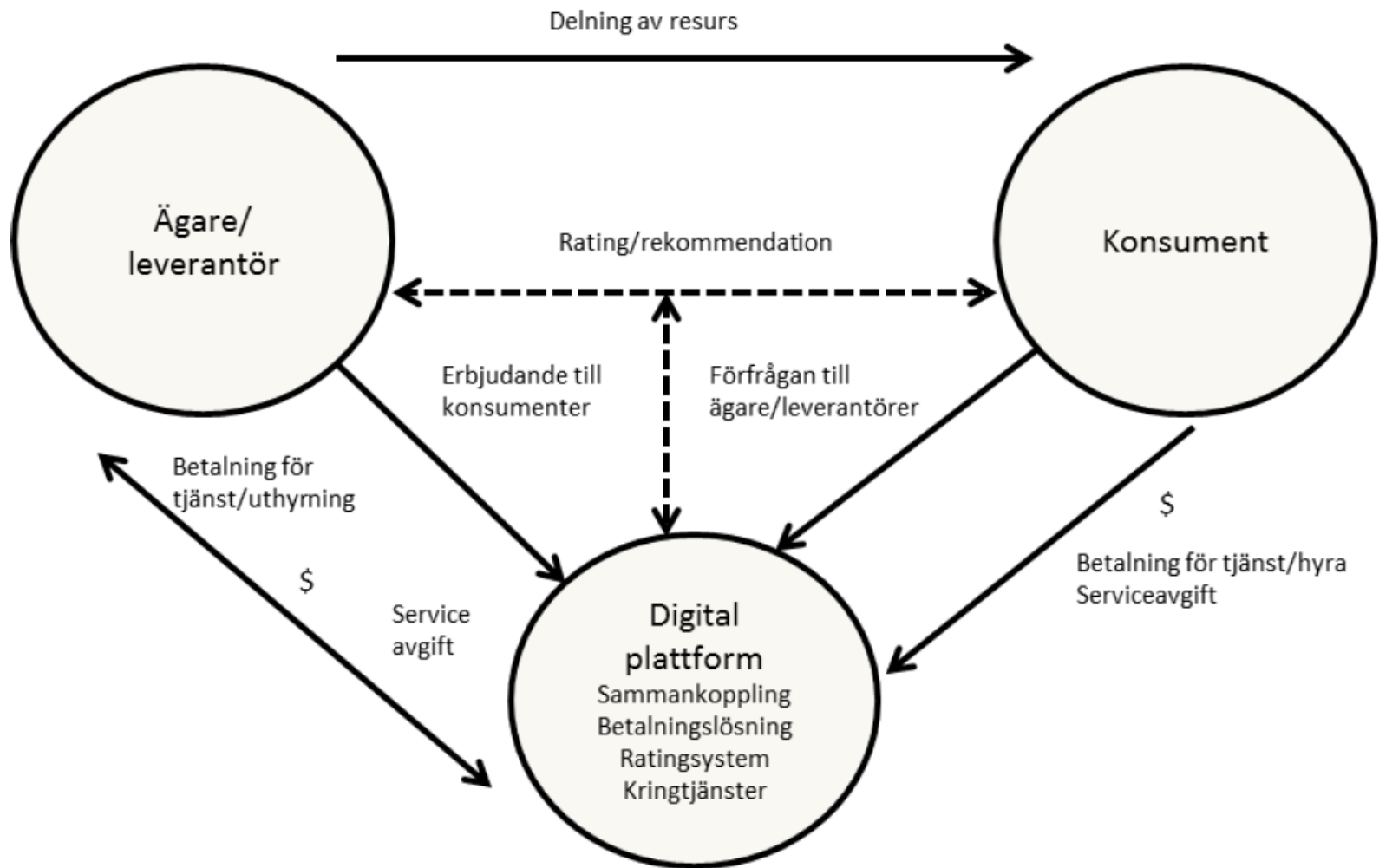
Definition av delning

- *”Ett initiativ där privatpersoner eller organisationer ger varandra tillgång till befintliga underutnyttjade resurser genom samägande, lån eller hyra.*

Delandet sker utan ägarbyte. Delningsinitiativet innefattar en överenskommelse och oftast en ekonomisk transaktion mellan dessa parter.

Delningen möjliggörs oftast av en digital plattform och eventuellt en organisation som sköter plattformen. ”

Aktörer och flöden i delningsekonomin



RE:

SOURCE

Delning av lokaler, transporter och verktyg - exempel ur referensgruppen



hygglo®

workaround

sunfleet

RE:

SOURCE

Metoder

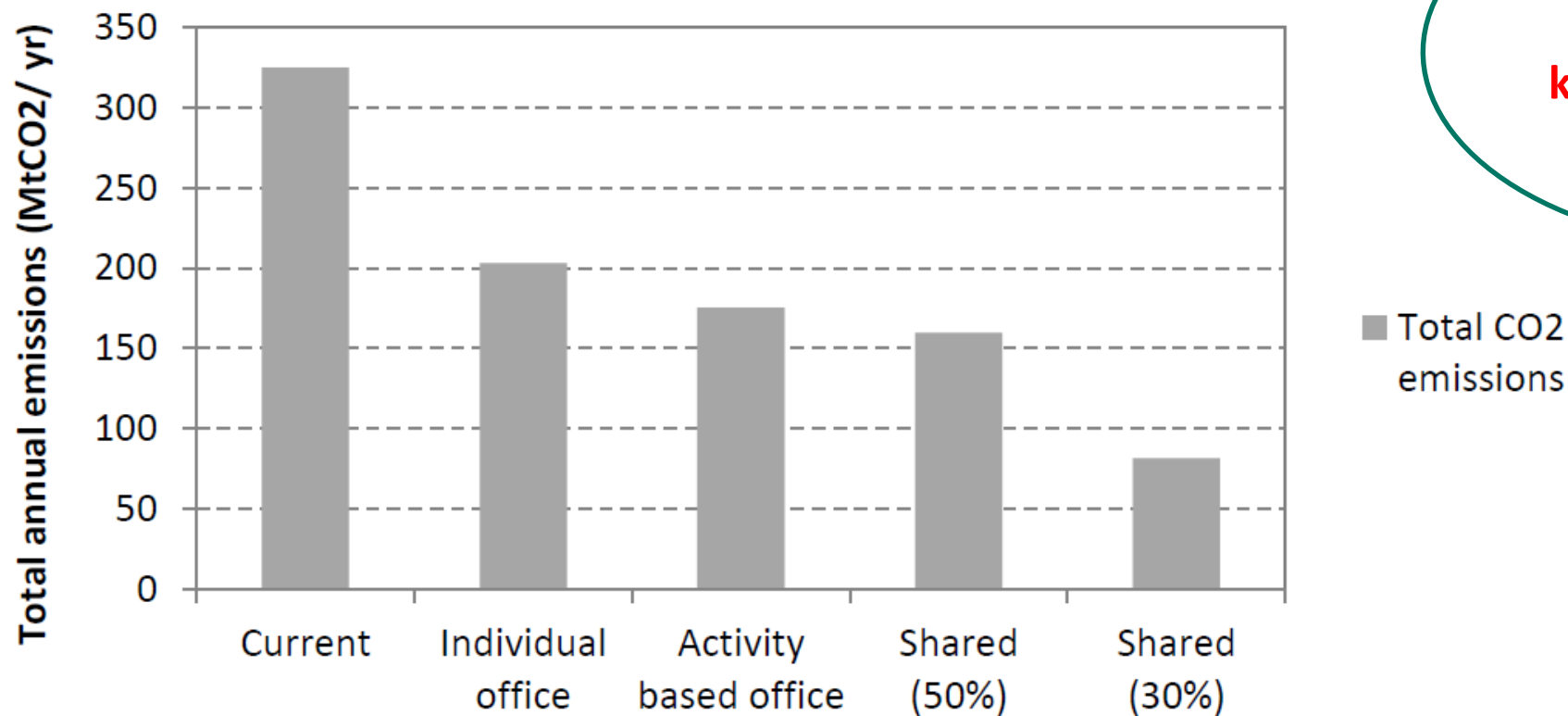
- Nulägesanalys (litteraturstudie)
- Fokusgrupper
- Hållbarhetsbedömningar (kvantitativt och kvalitativt)
- Syntes och uppskalning



RE:

SOURCE

Exempel, miljöpåverkan delade kontor - kvantitativ bedömning (CO₂)



Potentiella besparingar av klimatutsläpp för alla tre case

Social och ekonomisk potential

- kvalitativ bedömning

RE:

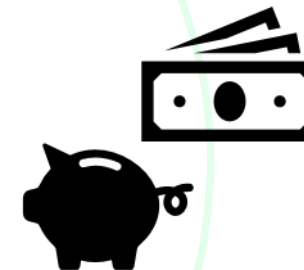
SOURCE

Sociala aspekter



- Jobb
- Hälsa och välbefinnande
- Stärkta lokala färdigheter
- Nätverkande/sociala möten
- Ökad tillgänglighet
- Förstärkt lokalsamhälle och engagemang

Ekonomiska aspekter



- Inkomster
- Kostnad
- Nätverkande mellan företag
- Inverkan på samhällsekonomin
- Inverkan på effektivitet och flexibilitet
- Kostnader för laguppfyllnad
- Inverkan på tillgång till resurser

Exempel, delade verktyg

RE:

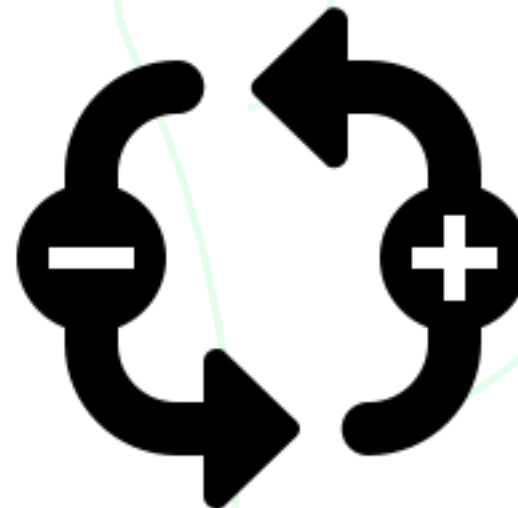
SOURCE



| Sociala aspekter | Kommentar | Påverkan |
|---|--|----------|
| Jobb | Troligen har få delning av verktyg som kärnverksamhet; vanligare att det är ett av många erbjudanden. Några jobb kan skapas kring delningsplattformarna som matchar kunder och uthyrare samt runt underhåll av verktygen, men inte många. Andra företag kan stödja delningen, till exempel med distribution. | 0 |
| Hälsa och välbefinnande | Möjligen en liten ökning av fysisk aktivitet för att hämta och lämna verktyg, men ingen stor förändring. Kan innebära ökad social kontakt mellan uthyrare och kund, och en positiv känsla av att man hjälper någon annan och bidrar till något meningsfullt. | 0 |
| Stärka lokala färdigheter | Tjänster i relation till delningen till exempel har Don efter person i Stockholm adderat hantverkstjänster till verktygsdelningen. | 0 |
| Nätverkande/ sociala möten (individnivå) | Kan bidra till ökad social kontakt, till exempel mellan uthyrare och kund med möjliga positiva hälso- och samhällseffekter som följd. | + |
| Ökad tillgänglighet | Ökad tillgång till verktyg för människor som inte har råd att köpa dem eller inte har plats hemma. När delningen når tillräcklig kritisk massa och det finns distributionsstöd kan tillgängligheten bli större än för köp. | + |
| Förstärkt lokalsamhälle och engagemang | Möjlig ökning om delningen sker i närområdet, medan mer "anonym" delning inte bidrar till någon förbättring. | 0/+ |
| Ekonomiska aspekter | | |
| Inkomster | Ökade inkomster för uthyrare/matchmaking-aktörer och supportande verksamheter. | + |
| Kostnader | Besparingar för privatpersoner och företag som hyr eller prenumererar på verktyg, givet att det ersätter nyköp. | + |
| Nätverkande (företagsnivå) | Nöjda kunder delar troligen sin upplevelse med andra. På samma sätt har dock negativa upplevelser stor sannolikhet att spridas. | 0 |
| Inverkan på samhällsekonomi | Troligen försumbar inverkan på samhällsekonomi. | 0 |
| Inverkan på effektivitet och flexibilitet | N/A | N/A |
| Inverkan på kostnader för laguppfyllnad (miljömässig och övrig) | N/A | N/A |
| Inverkan på tillgång till resurser | Erbjuder ökad möjlighet för kunden att ha tillgång till ytterligare resurser. | + |

Potentiella rekyleffekter

- Ökad konsumtion på grund av besparingar
- Avstånd och transportsätt
- Ökad tillgänglighet till produkter
- Förkortad livscykel på produkter
- Ökat köp av produkter för att hyra ut dem
- Teknisk inlåsning till ineffektiva produkter
- Marknadseffekter



Hinder för delning

För användare (urval)

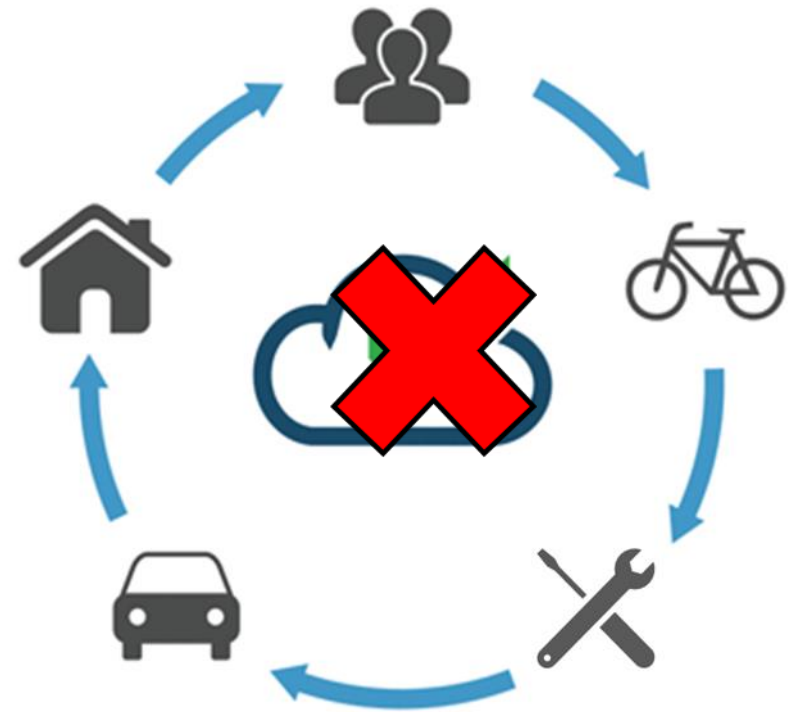
- Inget upplevt behov av delande
- Ovana/ ingen kännedom
- Geografiska avstånd, befolkningstäthet, redan tillgång till kollektivtrafik
- Förtroende
 - för leverantören och dess system
 - för andra användare
 - för kvalitén på det delade



Hinder för delning

För delningsaktörer, (urval)

- att nå kritisk massa
- att säkra pålitlighet och tillgång till varor och tjänster
- att upprätta förtroende mellan användarna
- tid- och ansträngning för att arrangera transaktionerna
- Behov av regleringsåtgärder kring
 - konsumentskydd
 - arbetsvillkor
 - beskattning
 - skydd av etablerade företag

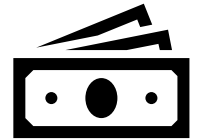
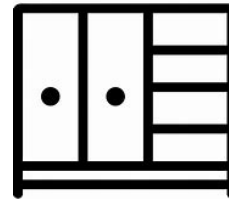


RE:

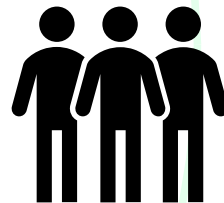
SOURCE

Drivkrafter

- Bekvämlighet och lättillgänglighet
- Ekonomi
- Hållbart samhälle
- Att umgås
- Platsbesparande



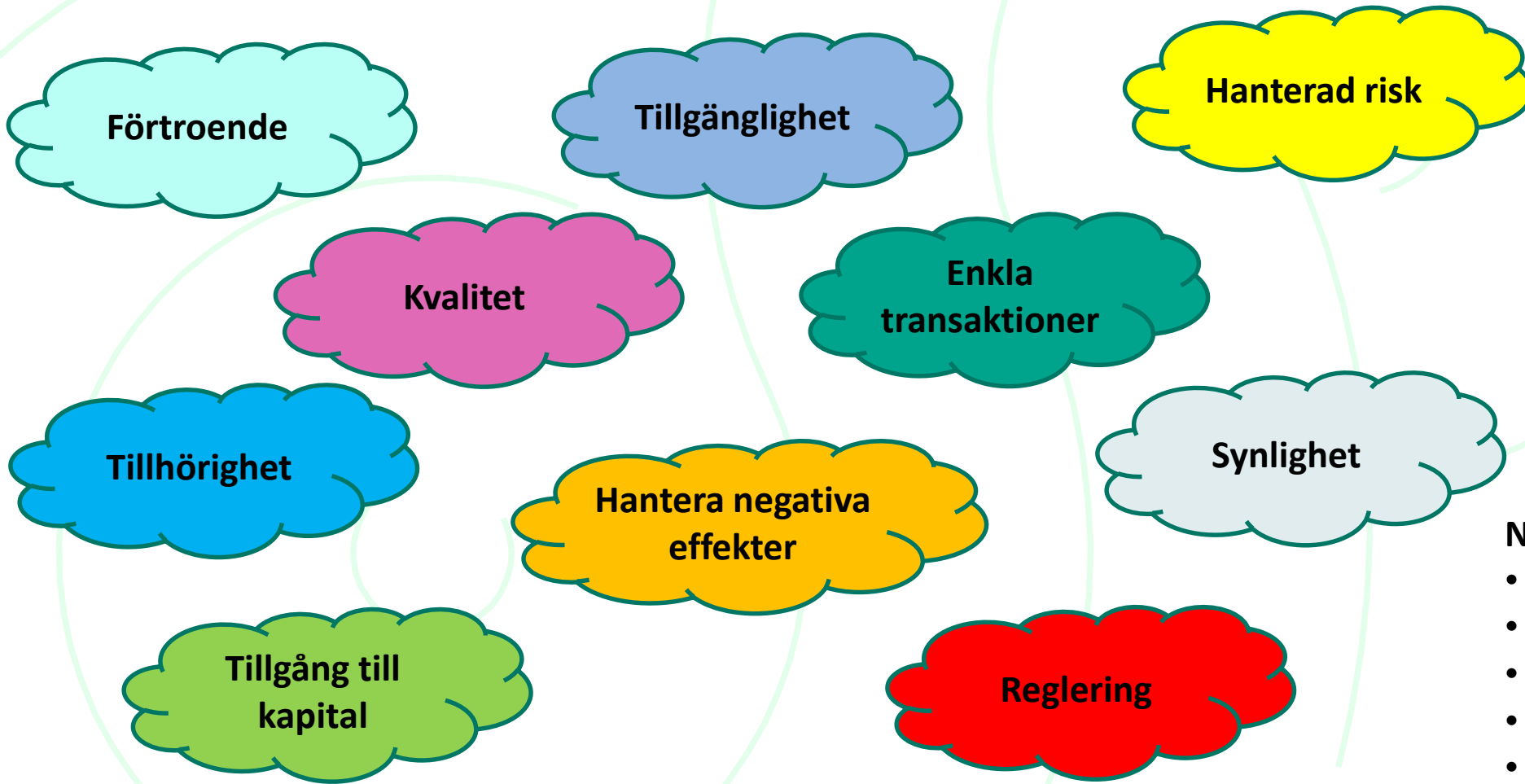
*Folk uppfattar delning
som positivt och kan säga
bra saker om den, men
det betyder inte att
attityden omsätts i
handling...*



RE:

SOURCE

Framgångsfaktorer och aktörer för uppskalning



NYCKELAKTÖRER

- Näringslivet
- Finansiella sektorn
- Nationella beslutsfattare
- Städer
- Forskning

Tre budskap

- Det finns många olika sorters drivkrafter för att dela, såväl miljömässiga, ekonomiska som sociala.
- Potentialen till minskad miljöpåverkan beror på VAD man delar och vad delningen ersätter.
- Många aktörer behöver göra insatser för att förverkliga delningens potential: näringsliv, finansiell sektor, beslutsfattare/myndigheter och städer.



iiiee

THE INTERNATIONAL INSTITUTE FOR
INDUSTRIAL ENVIRONMENTAL ECONOMICS



LUND
UNIVERSITY



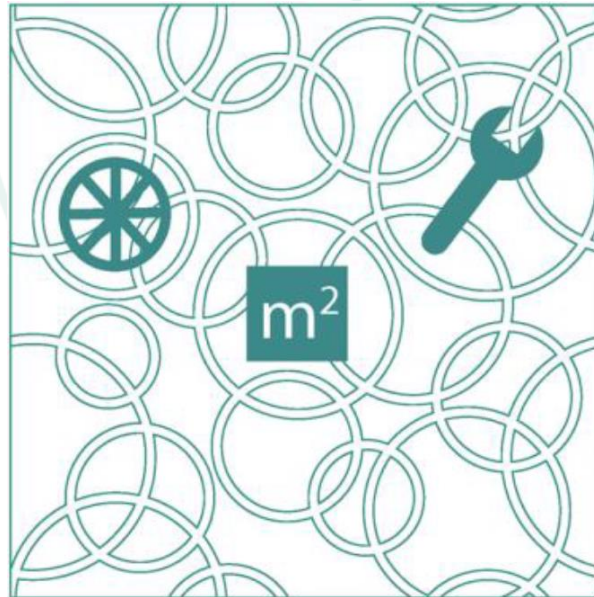
RE:

SOURCE

TACK!

hanna.ljungkvist@ivl.se

liv.fjellander@ivl.se



RE:

SOURCE

resource-sip.se

Med stöd från:



FORMAS



STRATEGISKA
INNOVATIONS-
PROGRAM