



**GÖTEBORGS UNIVERSITET**  
**HANDELSHÖGSKOLAN**

# **Lokala delningstjänster**

*En studie av marknadspotentialen för extern aktör att hyra ut prylar nära hemmet*

**Logistikprogrammet vid Göteborgs Universitet**

**Kandidatuppsats**

*Vårterminen 2021*

Handledare

Elisabeth Karlsson

Författare

Anna Götborg

Atosa Bidjary

# Förord

Vi vill ägna ett stort tack till Thomas Backteman (iBoxen), Joa Ivarsson (Framtiden Byggutveckling AB) och Therese Berg (Riksbyggens ekonomiska förening) för att de ställde upp på intervjuer och delade med sig av sin kunskap.

Vi vill också tacka alla respondenter som tagit sig tid till att svara på vår enkät, så roligt att få ta del av era tankar!

Sist, men absolut inte minst, vill vi ägna ett varmt tack till vår goa handledare Elisabeth Karlsson som hjälpt oss i arbetet med både kloka råd och kreativa idéer.

**Tack!**

Göteborg, 27 maj 2021

---

Atosa Bidjary

Anna Götborg

# Sammanfattning

Klimatfrågan blir allt viktigare i dagens samhälle och initiativen till att råda bot på utsläpp blir allt fler. Sedan år 2015 har ett samverkansprojekt, vid namn DenCity, sökt finna attraktiva och hållbara lösningar för att minimera bilbehovet bland boende i flerbostadshus. DenCitys studie har bland annat resulterat i idéer om att ha tillgång till gemensamma paketskåp för flerbostadshus. I denna uppsats vidareutvecklas DenCitys resultat genom att undersöka marknadspotentialen för delning i paketskåp. Detta har gjorts ur både användares och fastighetsbolags synvinkel.

Uppsatsen innehåller både en kvantitativ och en kvalitativ undersökning. Den kvalitativa delen gjordes i form av intervjuer via Zoom, medan den kvantitativa delen genomfördes med hjälp av enkäter. Urvalet för intervjuerna var målstyrt utifrån respondenternas profession och företag, och urvalet för enkäten var målstyrt genom ett snöbollsurval.

Resultatet som undersökningen resulterat i är att fastighetsbolag har en initialt positiv inställning till delningsekonomi, men att de samtidigt kan identifiera ett antal hinder vilka förhindrar att delning tas i bruk. Likaså är respondenterna från enkäten intresserade av att hyra prylar, och det finns en villighet att betala. Majoriteten av de respondenterna skulle vilja betala för de prylar som de faktiskt använder, snarare än att abonnera på en hyrtjänst med obegränsad tillgång. Vidare kan det anses vara intressant att undersöka avvägningen mellan kostnad och tillgänglighet, för att som extern aktör kunna erbjuda attraktiva hyrtjänster.

**Nyckelord:** Delningsekonomi, paketskåp, prylar, betalningsvilja, produkt service system

## **Begrepp**

Peer-to-peer (P2P) - Interaktion och transaktion sker mellan två individer, utan att en tredje part inkluderas.

Business-to-consumer (B2C) - Interaktion och transaktion sker mellan ett företag och dess kunder.

Flerbostadshus - Flera bostäder som är byggda under samma tak.

Paketskåp - Ett elektroniskt styrt förvaringsskåp vilket man kan hämta saker från, eller lämna saker i. Liksom exempelvis Instabox:s skåp.

Fullservicefastighet - En fastighet som erbjuder full service för dess boende, där de kan ta emot och returnera varor, samt ta del av delningstjänster.

Dela - Ett paraplybegrepp för att på olika sätt nyttja resurser gemensamt.

Låna - Att, under begränsad tid, dela resurser utan ersättning.

Hyra - Att, under begränsad tid, dela resurser mot ersättning.

Zoom - Digitalt verktyg för att kunna kommunicera via datorn med ljud och bild.

Pryl - Definieras i denna uppsats som en synonym till "sak" och "grej", det vill säga ett brett begrepp för fysiska föremål. Vidare avses prylar i denna uppsats vara saker vilka man kan tänkas dela i ett paketskåp.

# Innehållsförteckning

Figurförteckning	7
<b>Inledning</b>	<b>8</b>
1.1 Bakgrund	8
1.2 Problemformulering	10
1.3 Syfte	14
1.4 Frågeställning	14
1.5 Avgränsningar	15
<b>Metod</b>	<b>16</b>
2.1 Val av forskningsproblem	16
2.2 Val av forskningsmetod	16
2.3 Forskningsprocessen	17
2.4 Litteratursökning	18
2.5 Insamling av empiri	19
2.5.1 Intervjuundersökningarna	19
2.5.1.1 Urval för intervjuundersökningen	20
2.5.2 Enkätundersökningen	21
2.5.2.1 Urval för enkätundersökningen	22
2.6 Val av analysmetod	22
2.6.1 Generaliserbarhet	23
2.6.2 Trovärdighet	23
2.7 Etiska aspekter	24
<b>Förstudie</b>	<b>26</b>
<b>Teori</b>	<b>28</b>
4.1 Sista milen	28
4.2 Paketskåp	28
4.3 Cirkulär ekonomi	29
4.4 Delningsekonomi	30
4.4.1 Lagar och försäkringar	32
4.4.2 Betalningsvilja	34
4.4.2.1 Betalningsmodeller	35
4.4.3 Millenniegenerationen	36
4.4.4 Nabohjelp	37
4.5 Produkt service system	37
4.6 Teorisammanfattning	39
<b>Empiri</b>	<b>40</b>

5.1 Riksbyggens ekonomiska förening	40
5.1.1 Generell inställning	40
5.1.2 Tidigare initiativ och resultat	41
5.1.3 Hinder och risker	42
5.1.4 Möjliggörande faktorer	42
5.1.5 Betalningsvilja	43
5.1.6 Framtidsvisioner	44
5.2 Framtiden Byggutveckling AB	44
5.2.1 Generell inställning	44
5.2.2 Tidigare initiativ och resultat	45
5.2.3 Hinder och risker	46
5.2.4 Möjliggörande faktorer	46
5.2.5 Betalningsvilja	47
5.2.6 Framtidsvisioner	47
5.3 Svar från enkätundersökningen	48
5.3.1 Vad respondenterna vill dela	51
5.3.2 Varför respondenter inte vill hyra	52
5.4 Betalningsvilja	53
<b>Analys &amp; diskussion</b>	<b>55</b>
6.1 Fastighetsbolagens syn på lokala delningstjänster	55
6.1.1 Vanor	56
6.1.2 Tillit	57
6.1.3 Högkvalitativa varor	57
6.1.4 Placering av paketskåp	58
6.1.5 Samkörning	58
6.1.6 Lagar och försäkringar	59
6.1.7 Betalningsvilja	59
6.1.8 Framtidsvisioner	60
6.2 Användarnas syn på lokala delningstjänster	60
6.2.1 Användare som inte vill hyra	62
6.3 Vad och hur man vill hyra	62
6.3.1 Vilka prylar man vill hyra	62
6.3.2 Betalningsvilja	63
<b>Slutsats</b>	<b>66</b>
7.1 Vidare forskning	67
<b>Källor</b>	<b>68</b>
Bilder	68
Böcker	68

Youtubeklipp	68
Webbsidor	69
Vetenskapliga artiklar	75
Rapporter	79
<b>Appendix</b>	<b>81</b>
9.1 Frågor till iBoxen	81
9.2 Frågor till intervjuundersökningen	81
9.3 Frågor till enkätundersökningen	83
9.4 Resultat från enkätundersökningen	91

## Figurförteckning

Figur 1: <i>Traditionellt tillvägagångssätt för forskning</i>	18
Figur 2: <i>Forskningsprocessen för denna studie</i>	19
Figur 3: <i>Orsaker till negativ miljöpåverkan utifrån projektet Husqvarna</i>	39
Figur 4: <i>Illustration av teorisammanfattningen</i>	40
Figur 5: <i>Överlag, vad är din inställning till att hyra prylar?</i>	50
Figur 6: <i>Genomsnittlig inställning till att hyra utifrån ålderskategorier</i>	50
Figur 7: <i>Genomsnittlig anledning till att hyra, femgradig skala</i>	51
Figur 8: <i>Mest, respektive minst, populära prylar att hyra</i>	52
Figur 9: <i>Hur skulle du vilja att debiteringar sker för det du hyr?</i>	54
Figur 10: <i>Hur skulle du vilja betala för prylen du hyr?</i>	54
Figur 11: <i>Betalningsvilja för abonnemang</i>	55
Figur 12: <i>Respondenternas bostad</i>	92
Figur 13: <i>Respondenternas utbildningsnivå</i>	92
Figur 14: <i>Anledning till varför man vill hyra prylar</i>	93
Figur 15: <i>Genomsnittlig inställning baserat på tidigare erfarenhet av att hyra</i>	93
Figur 16: <i>Vilka köksredskap som önskas hyras</i>	94
Figur 17: <i>Vilka träningsredskap som önskas hyras</i>	95
Figur 18: <i>Vilka verktyg som önskas hyras</i>	95
Figur 19: <i>Vilka prylar som önskas hyras</i>	96
Figur 20: <i>Betalningsvilja för någon av tidigare nämnda prylar</i>	97
Tabell 1: <i>Respondenternas åldrar</i>	49
Tabell 2: <i>Orsak till varför några respondenter inte vill hyra någonting alls</i>	53

Tabell 3: *Betalningsvilja för kubb, bormaskin och pastamaskin för ett dygn eller en timme* 55

Tabell 4: *Betalningsvilja för abonnemang, procentsats* 94



# 1. Inledning

*I detta inledande kapitel kommer en presentation ges till varför delning är ett aktuellt ämne att studera. Vidare beskrivs vilka hinder som i dagsläget finns för att öka delningen i dagens samhälle. Avslutningsvis mynnar det inledande kapitlet ut i frågeställningar som denna uppsats avser besvara.*

## 1.1 Bakgrund

Vi lever i en värld där globala företeelser får allt större betydelse i våra liv. Vi lever inte längre i små, självförsörjande samhällen, utan istället i vetskaper om och interaktion med, omvärlden. En av vår tids stora frågor som florerar på toppmöten, så väl som i klassrum, är hållbarhetsfrågan. En av de vanligaste, och mest använda definitionerna av hållbarhet, kommer från Brundtlandrapporten, vilken skrevs på uppdrag av FN år 1987. Där definieras hållbarhet på följande vis:

*"En hållbar utveckling är en utveckling som tillfredsställer dagens behov utan att äventyra kommande generationers möjligheter att tillfredsställa sina behov".*

(United Nations, 1987, s. 35)

I dagsläget är vi medvetna om att vi inte nyttjar jordens resurser enligt ovan definition, och de potentiella hoten som är kopplade till ett ohållbart utnyttjande är överhängande (Världsnaturfonden WWF, 2019). Förenta Nationernas förbund fastställde i september 2015 *Agenda 2030 - för hållbar utveckling*, vilket är en handlingsplan som består av sjutton delmål, så kallade *Globala mål för hållbar utveckling* (United Nation, u.å, a). Det tolfte av de sjutton målen, är definierat som "*Ansvarstagande produktion och konsumtion*", och handlar om att främja en hållbar livsstil och öka resurseffektiviteten, så att ekonomisk tillväxt inte sker på bekostnad av miljöförstöring (United Nation, u.å, b).

Ett sätt på vilket man kan främja ökad resurseffektivitet är genom cirkulär ekonomi, vilket har aktualiserats sedan slutet av 1970-talet (Ellen MacArthur Foundation, 2013). Cirkulär ekonomi är ett alternativ till den linjära ekonomin, vilken idag präglar vårt samhälle. I den

linjära ekonomin förbrukar man jordens resurser utan att säkerställa vare sig jordens återhämtning eller vad som sker med produkterna då de använts färdigt (Sauvé, Bernardac, Sloanad, 2016). Den cirkulära ekonomin, som också kan kallas för kretsloppsekonomi, handlar om att eliminera avfall, utsläpp och energiläckage, samt öka resurseffektivitet. Cirkulär ekonomi går ut på att redan från början tillverka produkter av återvunnet material, samt material som kan brytas ner av naturen. Då konsumenterna eftersträvar hållbart beteende, ställer det krav på företag och näringslivet, för att även de skall anpassa sig. Företagen och näringslivet måste därmed bygga sina affärsmodeller allt mer utifrån kundernas krav, för att säkerställa starka relationer till dem (Sustainability Guide, 2018). Målet med cirkulär ekonomi är att möjliggöra en ekonomiskt fungerande modell för företag så att de skall kunna ta ansvar för resursförbrukning och föroreningar i miljön. För att kunna uppnå cirkularitet och hållbarhet, krävs det tekniska lösningar som stödjer processen (Geissdoerfer, Savaget, Bocken & Hultink, 2017).

En av underkategorierna till paraplybegreppet *cirkulär ekonomi* är *delningsekonomi*, vilket handlar om att man delar resurser med varandra. Den amerikanska tidningen TIME gjorde år 2011 en lista med "10 idéer som kommer att förändra världen" (Walsh, 2011), varav en punkt på den listan handlade om just omställningen till delningsekonomi. I artikeln anses delningsekonomi förändra världen genom att dels minska resursförbrukningen, samt minska ekonomiska utgifter eftersom det kan vara billigare att dela än att äga. Dessutom kan delningsekonomi öka betydelsefull interaktion mellan medmänniskor, vilket i sin tur kan tillfredsställa behov på ett personligt plan.

Då man talar om delning generellt, innebär det i breda termer både att man lånar och hyr. *Delning* används som övergripande begrepp för att syfta på de sociala, ekonomiska och ekologiska vinster som genereras om flera användare har tillgång till samma prylar (Frenken & Schor, 2017). Att *hyra* definieras som att man betalar för att tillfälligt få tillgänglighet till en pryl (Svenska Akademien, 2021a), medan att *låna* innebär att man har tillfällig tillgänglighet till en pryl utan betalning (Svenska Akademien, 2021b).

År 2016 gjorde marknadsundersökningsföretaget Katar, på uppdrag av Nordea, en undersökning om hur svenskar ser på delningsekonomi och delningstjänster (Nordea, 2016a).

Undersökningen visade att det år 2016 var 13% av befolkningen som använt sig av någon sorts delningstjänst, samt att det var betydligt vanligare att själv låna prylar, än att låna ut dito (Nordea, 2016b). Samtidigt visar undersökningen på att motviljan för att låna ut sina prylar, jämfört med föregående år, sjunkit med 5 procentenheter, vilket talar för att tilliten har ökat (Nordea, 2016a).

Delningsekonomin är en marknad som växer, både lokalt och globalt. Till exempel har det i Göteborg på senare tid dykt upp en mängd initiativ till delningsekonomi, bland annat Returkultur, Grow Gothenburg och Fritidsbanken (Lagerlöf, 2020). Globalt sett har några av de största företagen inom delningsekonomi gjort sig riktigt stora, bland annat Airbnb och Uber vilka båda grundades i San Francisco, har ett börsvärde på ca 22000, (Avanza u.å. a) respektive 99000 miljoner US dollar (Avanza u.å. b).

I slutet av 2019 och början av 2020 bröt en pandemi ut i världen, orsakat av viruset Covid-19, och många liv har sedan dess förändrats (Illmer, Wang & Wong, 2021). Pandemin har skapat kraftig ökning av arbetslöshet världen över och förlust av inkomst, alternativt inkomstminskning, har ändrat individers konsumtionsbeteende. Som en följd av detta, har delningstjänster under pandemin blivit ett allt mer vanligt alternativ, eftersom det gjort det möjligt för individer med förlorad inkomst att få tillgång till produkter på ett billigare vis (Zhu & Liu, 2021). Detta stämmer bra överens med tidigare forskning som gjorts inom ämnet, där det visats på att möjligheten att göra kostnadsbesparingar är en av anledningarna till varför personer överhuvudtaget är benägna att ta del av produkter och tjänster i en delningsekonomi (Hansen, 2013).

## **1.2 Problemformulering**

Earth Share (2012) uppger att en bormaskin idag används mellan 6 och 13 minuter totalt under hela dess livstid, och Knack (2007) uppger att bilen står still ca 95% av tiden som vi äger den. Dessa uppgifter talar för att det finns stor potential att ta tillvara på underutnyttjad kapacitet av produkter, vilket gynnar såväl miljön som plånboken, samt sociala relationer.

För att kunna skala upp en delningsekonomi har det i ett projekt, på initiativ av det strategiska innovationsprogrammet Re:source, listats tio faktorer vilka man behöver hantera och bemöta för att en uppskalning skall lyckas. Dessa tio faktorer handlar om förtroende, tillgänglighet, risker, kvalitet, enkla och smidiga transaktioner, synlighet, tillhörighet, negativa effekter, tillgång till kapital och regleringar (IVL Svenska Miljöinstitutet, 2019). Många av faktorerna har man försökt att hantera på olika sätt för att möjliggöra uppskalning, men ännu finns det en hel del hinder som kvarstår.

Att dela på varor och tjänster har gjorts genom alla tider, men det har då framför allt skett mellan nära vänner och familjemedlemmar. På senare tid har delning med främlingar däremot blivit allt vanligare och detta har bland annat möjliggjorts med hjälp av informations- och kommunikationsteknik (IKT) (Schor, 2016). Detta eftersom onlineplattformar kan koppla samman de som har någonting att hyra eller låna ut, med en annan person som behöver, eller vill, använda detsamma (Botsman, 2010). Digitala plattformar har dessutom möjliggjort ett säkrare format för delningstjänster, eftersom man på dessa plattformar kan ge recensioner och betyg, på såväl uthyraren som användaren. Funktionerna har inte bara hjälpt till med att användarnas rykte och förtroende ökar, utan även hjälpt till att locka nya människor till tjänsten (Frenken & Schor, 2017). Trots utvecklingen av digitala plattformar med recensioner och betygsättning, har fall av diskriminering förekommit (Edbring, Matthias, Mont, 2016). En analys av Uberförare i USA, visade på att chaufförer avvisade afroamerikanska användare oftare än övriga användare, i form av avbokningar (Ge, Knittel, MacKenzie & Zoepf, 2016).

Enligt en undersökning gjord av Novus på uppdrag av Regeringskansliet (2016) ses också tryggheten kring transaktioner som en viktig aspekt för att skala upp delningsekonomin. Det har i Novus undersökning påvisats att hela 23 procent av de tillfrågade har erfart problem och tvister beträffande delning mellan privatpersoner. I samma studie av Novus, (Regeringskansliet 2016), visade det sig att 55% av de tillfrågade ansåg att det behövdes fler lagar och regleringar för att skydda samtliga parter som deltar i delningsekonomi. Hanteringen av detta behöver granskas närmare utifrån lagar, regleringar och myndigheter för att delning skall kunna skalas upp (Konsumentverket, SOU 2017:26).

Med en enkel sökning på Google kan man snabbt få fram information om ett flertal delningsprojekt som prövats, både av bostadsrättsföreningar, företag och privatpersoner. I Norge har exempelvis bostadsrättsföreningen OBOS lanserat en delningsapplikation vid namn "Nabohjelp", i vilken man både kan söka tjänster och prylar för att låna, eller erbjuda detsamma att låna ut (OBOS, u.å). Som bostadsrättsföreningar har även Riksbyggen i Trelleborg skapat en prylhylla där människor kan lämna prylar som de inte längre vill ha, så att andra istället kan ha glädje av det (Riksbyggen, u.å a). Ett företag som gått i bräschen för att främja delningsekonomi är Malmö Järnhandel i Malmö, vilka erbjuder verktygsutlåning gratis under ett dygn (Malmö Järnhandel, u.å).

I Sverige finns det ett nationellt program, Sharing City Sweden, som mellan åren 2017-2021 skall utveckla och testa olika delningsprojekt (Göteborg Stad, u.å). Tove Lund, samordnaren för projektet, ser positivt på alla de initiativ som dragits igång under testperioden. Samtidigt ser hon att då stadsdelarna kommer att läggas ner till 2022, kommer den stödstruktur som stadsdelarna hittills bistått delningsprojekten med att försvinna, vilket kan komma att innebära problem för hur de uppstartade verksamheterna skall överleva rent ekonomiskt (Lagerlöf, 2020).

En annan aspekt av hållbarhet är sista delen i leveranskedjan, där produkten levereras till slutkonsumenten. Eftersom *sista milen* anses som det viktigaste steget i distributionsprocessen för att fullborda leveranser, finns det problematik och utmaningar med denna del (Srinivas & Marathe, 2021). Idag ser vi även att e-handeln ökar markant, och därmed ökar även antalet leveranser. Helårstillväxten för e-handel låg på 40 procent för år 2020 i Sverige (E-barometern, 2020). Denna ökning medför att det blir fler transporter, av bland annat lastbilar, vilka belastar den befintliga infrastrukturen och leder till att trängseln ökar. Vidare genererar det därmed negativa konsekvenser för miljön. Företagen upplever även en problematik i sista milen gällande trafikstockningar vilka innebär begränsad möjlighet att ta sig fram. Det ökar tidspressen för att de ska hålla sina servicelöften till sina kunder, vilket innebär kraftiga arbetsbelastningar (Boysen, Fedtke, & Schwerdfeger 2020). En lösning till sista milen problematiken, utifrån DenCity-projektet (vilket förklaras nedan), är att ställa upp paketskåp i bostadsområden för att skapa fullservicefastigheter. Paketskåpen skulle innebära ett modernt alternativ till hemleverans där boende i flerbostadshus skulle

kunna ta emot sina varor väldigt nära hemmet. De boende skulle även kunna returnera varorna på samma sätt, istället för att gå till ett paketombud, vilket då skulle innebära en lösning på det sk. *första milen* problemet. Denna lösning är både ett smidigt, säkert och mycket flexibelt alternativ (Olsson m.fl, 2018).

Paketskåp blir ett allt vanligare leveransalternativ världen över. Däremot finns det begränsningar för användningen i dagsläget, eftersom post- och logistikföretag investerar i paketskåp som bara de själva och deras kunder kan få tillgång till. Detta innebär höga investeringskostnader för samtliga post- och logistikföretag och onödigt många uppställda paketskåp (International Post Corporation, 2010). Lösningen kan vara en neutral aktör som placerar ut paketskåp och som är öppen för alla, för att fler ska företag ska kunna erbjuda detta leveransalternativ samt för att det ska bli hållbart i längden (iBoxen, 2021).

Mellan åren 2015-2018 har det i Göteborg pågått ett forskningsprojekt vid namn DenCity, vilket har haft i uppdrag att söka smarta lösningar för urbana miljöer. Målet med studien var att tillgodose transporter av både människor, gods och avfall. I projektet har aktörer från både akademien, näringslivet och samhället i stort varit involverade, för att ge så holistiskt hållbara lösningar för fullservicefastigheter som möjligt. En av lösningarna som projektet mynnat ut i är att sätta upp paketskåp vid flerbostadshus för att lösa *sista/första milen*-problematiken. Dessa paketskåp skulle i så fall hanteras av en transportmässigt oberoende part, vilken skulle tillåta alla transportörer att leverera, och hämta retur, därifrån. Efter det att DenCitys pilotprojekt avslutats var användarnas åsikt överlag att ett sådant paketskåp hade ökat både bekvämligheten, varit tidsbesparande, samt ökat servicenivån på det hela taget. Det gjordes även antydningar till att fler online-beställningar skulle komma att göras framöver, till följd av enkelheten det innebar att hämta upp paketen (Olsson m.fl, 2018).

Som vi ser det, finns det i dagsläget en villighet att börja dela mera, av såväl miljömässiga som ekonomiska och sociala skäl. Det har redan testats ett flertal olika varianter av delningsekonomi och resultaten har i stor utsträckning varit positiva. Många initiativ som startats upp genom Sharing City Sweden verkar ha användare, samtidigt som det flaggats för att de ur ett finansiellt perspektiv inte står på vare sig stabila, eller egna, ben. Den positiva inställningen till paketskåpen utifrån DenCitys pilotstudie, har fått oss att undra om det i dagsläget finns potential att utveckla och erbjuda ytterligare delningstjänster i kombination

med paketskåp och dess funktioner. I dagsläget har exempelvis Husqvarna testat ett koncept som heter *Tools for You*, där privatpersoner kan låna trädgårdsverktyg dygnet runt från paketskåp på utvalda platser (Husqvarna, u.å), men detta har då inte varit i anslutning till flerbostadshus.

Vad det gäller ytterligare delningstjänster i paketskåp skulle man antingen kunna erbjuda *P2P*-verksamhet, där delning sker mellan privatpersoner, eller så skulle man kunna erbjuda att en extern aktör tillhandahåller och ansvarar för prylarna som hyrs ut. Detta skulle då vara om en *B2C*-modell. Det finns olika fördelar med de båda modellerna, men i denna uppsats har vi valt att undersöka intresset av att en extern aktör tillhandahåller prylar i paketskåpen. Detta beslut har fattats utifrån förstudien som gjordes med Thomas Backteman då han berättade att det i *P2P*-verksamhet finns risk att det förekommer häleri och langning (personlig kommunikation, 15 april 2021). För denna uppsats kommer delning alltså huvudsakligen syfta till att hyra prylar av en extern aktör, *B2C*.

Vi har valt att undersöka marknadspotentialen för delningsekonomi utifrån fastighetsbolags synvinkel, samt de potentiella användarna. Fastighetsbolagets perspektiv vill vi undersöka på grund av att de troligen har god kännedom om vad som praktiskt är möjligt, samtidigt som de lär ha en god uppfattning om de boendes preferenser och önskningar. Vi har även velat undersöka vilka prylar de potentiella användarna är intresserade av att hyra, samt betalningsviljan för dito, eftersom en delningstjänst kräver att det finns en efterfråga.

### **1.3 Syfte**

Syftet med uppsatsen är att undersöka marknadspotentialen för lokala delningstjänster med utgångspunkt i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör.

### **1.4 Frågeställning**

- Hur ser fastighetsbolagen på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?

- Hur ser de potentiella användarna på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?
- Vilka prylar är de potentiella användarna intresserade av att hyra genom lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp, och hur ser betalningsviljan för dessa prylar ut?

## **1.5 Avgränsningar**

Utöver intresset av att undersöka efterfrågan på konsumentnivå har begränsningar gjorts till följd av studiens omfattning. Ifall det vore ett större projekt hade även juridiska instanser, samt de potentiella uthyrarna kunnat kontaktas.



## 2. Metod

*I detta kapitel beskrivs tillvägagångssättet för denna uppsats, med avseende på både litteratursökningen, enkätundersökningen och intervjuundersökningarna. Vidare motiveras de val som gjorts beträffande analysmodell och urval, samt hur etiska aspekter tagits hänsyn till vid genomförandet av uppsatsen.*

### 2.1 Val av forskningsproblem

Patel & Davidson (2019) visar på att det finns olika sätt att identifiera ett forskningsproblem. Det ena sättet är att studera ett helt nytt forskningsobjekt, där ingen tidigare forskning gjorts. Detta kallas *grundforskning* och syftet är då att skapa kunskap om objektet. Här förväntas forskningen i sig inte nödvändigtvis leda till konkreta handlingar. Det andra sättet att finna forskningsobjekt är då det uppstår ett "problem" vilket man vill få svar på. Detta kallas *tillämpad forskning* och kan i många fall leda till nya ställningstaganden. Vanligtvis finns det då mycket tidigare forskning inom området. Inom forskningsområdet för denna uppsats finns det många tidigare studier, samt kommer slutsatsen kunna påverka beslutsfattande, vilket talar för att det är tillämpad forskning.

### 2.2 Val av forskningsmetod

Den kvalitativa forskningsmetoden är en strategi, som vid insamling av data, betonar ord snarare än siffror. Detta val av metod har en subjektiv grundad syn på erfarenheter, där teorin genereras utifrån forskningen. Det kvalitativa tillvägagångssättet lägger tonvikten på att försöka förstå samband i det sammanhang som forskningen bedrivs i. Vidare diskuterar Bryman och Bell (2011) om huvudsakliga forskningsmetoder som ingår i den kvalitativa studien, däribland kvalitativa intervjuer och fokusgrupper.

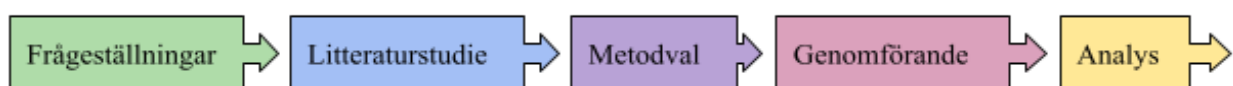
Den kvantitativa forskningsmetoden är motsatsen till den kvalitativa metoden och definieras som en undersökning som samlar in kvantifierbar data. Det utförs med hjälp av statistik. Den informationen som baseras på siffror samlas oftast in med hjälp av online-enkäter eller formulär från vald urvalsgrupp (Bryman & Bell, 2011).

Genom att kombinera både kvantitativa och kvalitativa forskningsdata ges en djupare förståelse för forskningsproblemet, i och med att de kompletterar varandra. Detta kallas triangulering och handlar om att identifiera olika aspekter av ett och samma fenomen, genom att utgå från olika infallsvinklar. Detta bidrar med en mer holistisk förståelse, samt möjliggör det förklaringar av oväntade resultat och potentiella motsättningar (Bryman & Bell, 2011). För att besvara frågeställningarna och inhämta empiri har triangulering valts som forskningsmetod. Med hjälp av kvalitativa intervjuer med fastighetsbolag och kvantitativa enkätundersökningar har en förståelse kring intresset för delningsekonomi vidgats.

## 2.3 Forskningsprocessen

Denna uppsats görs som en fallstudie. Utifrån Bryman & Bell (2011) är det en fallstudie då det handlar om en specifik person, plats, händelse eller organisation. Denna studie kommer att undersöka två specifika fastighetsbolag, Riksbyggen och Framtiden, samt har en enkäten skickats ut till författarnas vänner, bekanta och studenter på Handelshögskolan, av vilka majoritet bor i Göteborgstrakten. Denna begränsade omfattning talar för att uppsatsen kan ses och behandlas som en fallstudie.

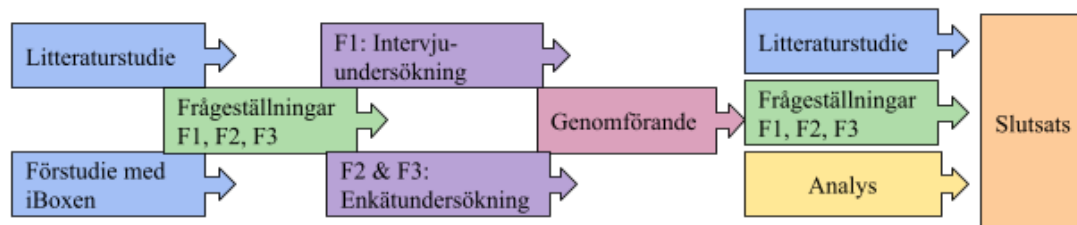
Enligt Patel och Davidson (2019) är det traditionella tillvägagångssättet för forskning att börja med frågeställning och syfte, för att därefter övergå till litteraturstudie, metodval, genomförande och analys. Däremot menar de att det inte alltid sker i denna följd, bland annat på grund av att de olika momenten beror av varandra och då ny information tas in under arbetets gång, kräver det att övriga avsnitt anpassas. I denna uppsats har arbetet präglats av att ny kunskap inhämtats under tidens gång, vilket gjort att uppsatsens delar bearbetats parallellt.



Figur 1: *Traditionellt tillvägagångssätt för forskning*

Med utgångspunkt i forskningsprojektet DenCitys reflektioner kring paketskåp inleddes arbetet för denna uppsats med en omfattande litteratursökning av tidigare forskning inom

området, samt en förstudie, för att kunna formulera relevanta forskningsfrågor. Vidare formulerades frågeställningarna och tillvägagångssätt för att inhämta empiri valdes. Då empirin hämtats in och sammanställts påbörjades analysen. Parallellt med analysen gjordes fortsatta litteraturstudier för att kunna tolka empirin på ett så bra sätt som möjligt, samt omformulerades frågeställningarna en aning till följd av svaren som inhämtats i empirin.



Figur 2: *Forskningsprocessen för denna studie*

Uppsatsen har haft en explorativ karaktär, så då empiri inhämtats har teoriinsamling skett simultant för att kunna tolka den insamlade datan. Forskningsprocess har genomförts med abduktiv ansats. Det har inte varit ett deduktivt arbetssätt, eftersom det inte varit en specifik teori vi avsett testa i verkligheten, vilket är Patel och Davidsons (2019) definition av det deduktiva arbetet. Samtidigt har ett aktivt val gjorts att inte heller inleda arbetet med att samla in data, såsom det skulle ha gjorts om det var en helt induktiv process. Med hjälp av tidigare forskning och en förstudie, har relevanta frågor kunnat utformas till respondenterna och detta gör att framställningen av denna uppsats gjorts med ett abduktivt tillvägagångssätt.

## 2.4 Litteratursökning

Under inledande fasen av litteratursökningen var syftet att hitta vetenskapliga artiklar som kunde öka författarnas kunskaper kring ämnet delningsekonomi. Sökord som “Sharing economy”/”Shared economy”, “Circular Economy”, “Parcel lockers”, ”Willingness to pay” med flera användes. Databaser som EBSCO Business Source Premier, Sciencedirect och Google Scholar har använts, och i samtliga databaser har man kunnat filtrera sökresultaten så att enbart *referentgranskade* artiklar visats och använts.

En metodstrategi som tillämpades vid litteratursökningen var kedjesökning. Kedjesökning är en sorts informationssökning vilken innebär en processen där vetenskaplig artikel i det valda

forskningsämnet leder vidare till andra relevanta artiklar. Detta görs utifrån de valda artiklarnas referenslistor eller källhänvisningar i texten (Göteborgs Universitet, 2020a). Informationen som har inhämtats från litteratursökningen har huvudsakligen bestått av vetenskapliga artiklar gällande delningsekonomi. Dessa har varit våra huvudsakliga källor kring forskningsämnet, vilka byggt upp grunden för den teoretiska referensramen. Vidare har sekundärkällor i form av dagspress samt översiktsartiklar använts för att utöka den teoretiska referensramen (Göteborgs Universitet, 2020b).

## **2.5 Insamling av empiri**

Vid insamling av empirin har en enkät skickats ut och intervjuer genomförts. Nedan redogörs utformningen av enkätundersökningen och intervjuerna med Riksbyggen och Framtiden AB. Intervjun med iBoxen redogörs i kapitel tre.

### **2.5.1 Intervjuundersökningarna**

Respondenterna kontaktades via mail för att bestämma tid för intervjun. Längden på intervjuerna var ca 35, respektive 45 minuter, och gjordes via Zoom den 21:e april 2021, då det under pandemins rådande omständigheter föredrogs framför ett fysiskt möte. Under intervjuerna deltog båda författarna.

I intervjun önskades frågeställningen *“Hur ser fastighetsbolagen på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?”* besvaras. Inför intervjun var det ett flertal teman identifierade, vilka önskades diskuteras, men frågorna formulerades först i mötet med respondenterna. Frågorna ställdes med en låg grad av strukturering, för att möjliggöra följdfrågor och ta hänsyn till “avstickare” som respondenten initierade. Det valdes även låg standardisering, där det var fritt för intervjuaren att följa respondentens givna svar och ställa frågor därefter. Hög strukturering och standardisering undveks eftersom målet med intervjuerna var att få en omfattande bild av ämnet, snarare än att samla in kvantitativ data. Denna variant på intervju kan benämnas som kvalitativ intervju eller semistrukturerad intervju (Patel & Davidsons, 2019). Detta anses vara ett passande sätt att gå tillväga i en intervju då man har som mål att *“upptäcka och identifiera egenskaper och beskaffenheter hos*

*något [...] till exempel uppfattningar om något fenomen”*, (Patel & Davidson 2019, s. 105) vilket ansågs vara målet med denna uppsats.

En risk då man gör semistrukturerade intervjuer är att intervjuerna tar mycket längre tid än man tänkt sig, vilket kan vara problematiskt då man sedan skall transkribera intervjuerna (Gillham, 2008). Då det inte gjordes några pilotintervjuer, vilka kunde indikera hur långa de riktiga intervjuerna förväntades bli, gjordes istället en prioriteringslista för vilka frågor som var mest viktiga att få svar på, ifall inte alla frågor hann ställas. Frågorna inleddes med att vara mer generella för att sedan smalna av till mer specifika frågor. Denna metod har enligt Patel & Davidsons (2019), fördelen att respondenten får tala fritt i början vilket kan motivera och på ett enkelt sätt hjälpa respondenten att börja svara.

Enligt Gillham (2008) finns det, då man spelar in en intervju, risk att respondenterna och potentiellt även intervjuaren, påverkas av att de spelas in. Vetskapen om att det spelas in och att man “framträder” kan leda till nervositet, och det i sin tur kan komma att påverka svaren. För att kunna bearbeta videomaterial i efterhand är dock videoinspelning den mest säkra källan för att fånga redogörelsen, vilket gör det önskvärt att lyckas spela in såvida det inte leder allt för stora negativa konsekvenser (Gillham, 2008). Respondenterna blev inför intervju kontaktad via mail med frågan om videoupptagning fick göras, vilket de båda tackade ja till. I och med att intervjuerna genomfördes via Zoom, var kameran redan en integrerad del av intervjun och med respondenternas till synes avslappnade förhållande till inspelningen, spelades intervjuerna in.

### **2.5.1.1 Urval för intervjuundersökningen**

Urvalet av respondenter för intervjun gjordes genom ett sk. målstyrt urval, vilket innebär att respondenter sökes utifrån aspekter vilka kan ansågs vara viktiga för fenomenet som skulle studeras (Bryman & Bell 2011). Då syftet var att undersöka hur intresset för paketskåp ser ut på fastighetsbolag, har kriterier för intervjupersonerna varit att de skulle vara insatta i vad paketskåp är, samt känna till dess för- och nackdelar. Dessutom önskades de besitta en god uppfattning av vad deras bostadsbestånd anser om delning, samt god kännedom om framtidsvisioner företaget har för delningsekonomi. Utifrån dessa kriterier visade det sig att tjänstemän med befattningen “hållbarhetsutvecklare” uppfyllde kriterierna. Dessutom har

skillnaderna mellan fastighetsbolag med bostadsrätter, alternativt hyresrätter önskats jämföras, och därav togs kontakt med Riksbyggen, respektive Framtiden AB.

### **2.5.2 Enkätundersökningen**

För frågeställningarna *“Hur ser de potentiella användarna på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?”* och *“Vilka prylar är de potentiella användarna intresserade av att hyra genom lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp, och hur ser betalningsviljan för dessa prylar ut?”*, har det valts att göras en enkät för att samla in data. (Enkätens utformning går att finna i Appendix 9.3). Dels för att det är ett smidigt sätt att hantera inkommen data, enkäten kan fyllas i då det tidsmässigt passar respondenterna, samt att det fränkopplar dem som ställer frågorna från respondenterna, vilket då kan generera mer sanningsenliga svar (Patel & Davidson, 2019).

Då man samlar in data genom att ställa frågor brukar man klassificera frågornas utformanden utifrån standardisering och strukturering. Standardisering handlar om i vilken grad frågorna på förhand är planerade, samt strukturering, vilket handlar om i vilken utsträckning respondenten har möjlighet att formulera sina svar (Patel & Davidson, 2019). Enkäten utformades med både hög strukturering och hög standardisering. Detta gjordes bland annat genom att i enkäten ställa flervalsfrågor. Målet med detta var att få in data som lätt kunde omvandlas till överskådliga tabeller och diagram. Huvudsakligen ställdes flervalsfrågor eftersom de inte kräver lika stort engagemang som frågor med lägre grad av strukturering, vilket antogs öka svarsfrekvensen. Även några få frågor med låg grad av standardisering togs med, alltså där respondenterna själva fick skriva fri text. Detta för att fånga upp respondenternas spontana tankar gällande vad de skulle vilja dela, opåverkat av utskrivna flervalsalternativ.

Ett möjligt sätt att utforma frågor på enligt Patel och Davidson (2019) är att ställa frågor där respondenterna får gradera svaret. Här menar de att det finns risk för en centraltendens, nämligen att respondenter överlag drar sig till mitten. För att undvika detta kan man antingen öka “mellanstegen”, alternativt erbjuda en jämnsiffrig skala. För denna uppsats har en femsiffrig skala använts eftersom även ett neutralt svar ansetts vara intressant.

### **2.5.2.1 Urval för enkätundersökningen**

På grund av GDPR, har det varit svårt att begära ut integritetsuppgifter såsom privata mejladresser till boende i Riksbyggens och Framtidens flerbostadshus, för att skicka ut enkäterna. Initialt var tanken att jämföra de två olika fastighetsbolagen och dess boendes inställning till delningsekonomi med varandra. Då specifika boende hos Riksbyggen och Framtiden AB inte kunde kontaktas, gjordes istället ett utskick på sociala medier i form av ett snöbollsurval (Bryman & Bell, 2011), samt ett massutskick via mejl till studenter på Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet. Snöbollsurval är ett sorts bekvämlighetsurval, vilket innebär att det inte är slumpen som avgör vilka respondenterna blir, och därmed är svaren mindre generaliserbara (Bryman & Bell, 2011). Fördelen med snöbollsurval är att det går snabbt att få in data, vilket gör att man sparar tid (Sadler, Lee, Lim & Fullerton, 2010). Detta urval eliminerade visserligen möjligheten till att jämföra fastighetsbolagen och dess boende med varandra, men det genererade ändå svar på frågeställningarna vad det gällde potentiella användare av delningstjänster. I denna uppsats avser "användare" de personer som hyr prylar i paketskåp, tillhandahållet av en extern aktör. Användare avser alla personer, oberoende av nuvarande boendesituation, för att fånga in attityder även från potentiella användare, inte bara de som bor i flerbostadshus.

Ett annat sätt på vilket empiri kunde ha hämtats in från användarna, är antingen genom gruppintervju eller fokusgrupper. Fokusgrupper skulle, i och med sin diskuterande karaktär mellan respondenterna, kunna generera innovativa tankesätt då många följdfrågor skulle kunna ställas internt i gruppen. Dock finns det risk att grupstryck skulle ha uppstått, vilket innebär att respondenternas svar inte avspeglar vad de faktiskt tycker i frågan. Dessutom finns det risk att intervjuaren påverkar respondenterna i endera riktning, vilket då skulle kunna innebära att de konklusioner som görs därefter inte är tillförlitliga (Patel & Davidson, 2019). Trots fördelarna med fokusgrupper, valdes ändå enkät som anpassning till den rådande pandemi.

## **2.6 Val av analysmetod**

Efter att intervjuerna genomförts och spelats in är det vanligt förekommande att det insamlade ljud- eller videomaterialet skrivs ner, sk. transkriberas. Detta för att ordentligt

fånga upp allt det som sagts, samt underlätta analys av materialet. För att analysera materialet kan en så kallad kodning göras för att identifiera gemensamma och återkommande teman. Detta kan göras genom att markera substantiella uttalanden, samt kategorisera dessa uttalanden (Gillhams 2008). I denna uppsats gjordes både transkribering och kodning för att lättare kunna analysera den inhämtade datan.

Med hjälp av svaren som kom in från intervjuerna med fastighetsbolagen har en komparativ analys gjorts för att jämföra de olika respondenternas syn på delning. En komparativ analys visar på likheter och skillnader mellan, i detta fall, två kvalitativa intervjuer. Den komparativa analysen har i uppgift att skapa en så omfattande bild av fenomenet som möjligt, samt undersöka pålitligheten i respondenternas svar (Bryman & Bell, 2011).

För att analysera materialet som kommit in i enkäterna har excel använts för att se korrelationer mellan olika faktorer. Detta har gjorts bland annat med hjälp av pivottabell och diagram. I de fall då variationsbredden varit påfallande bred har både median och medelvärde redovisats. Diagram har valts eftersom det är den mest förekommande metoden för att analysera kvantitativ data, samt att de är lätta att tolka och förstå (Bryman & Bell, 2011).

### **2.6.1 Generaliserbarhet**

Generaliserbarheten för resultatet från denna uppsats är inte särskilt stor, eftersom endast två fastighetsbolag intervjuats, och det finns betydligt fler fastighetsbolag på marknaden i Sverige idag. Om fler fastighetsbolag hade intervjuats hade det gett en bredare förståelse samt ett större underlag att dra slutsatser ifrån. Detsamma gäller enkätundersökningen, där 219 svar kom in. Om ett större, och slumpmässigt, stickprov hade gjorts hade man i större utsträckning kunnat komma fram till mer pålitliga slutsatser (Bryman & Bell, 2011). Det denna studie bidrar med är, trots bristande generaliserbarhet, en indikation på huruvida det överhuvudtaget är av intresse att undersöka vidare marknadspotentialen för att hyra prylar i paketskåp, tillhandahållet av extern aktör.

### **2.6.2 Trovärdighet**

Beträffande reliabiliteten vid insamling av data från enkäter, finns det en risk att de som svarat på den, inte svarat sanningsenligt (Patel & Davidson, 2019). Detta är någonting som



sänker reliabiliteten i vår kvantitativa del av uppsatsen. Utifrån studiens omfattning beträffande tidsramar och resurser, har däremot svaren ansetts vara tillräckligt tillförlitliga för att användas. Dessutom anses sannolikheten liten för att folk avsiktligt skall ha gått in i webbenkäten för att ljuga.

I vår kvalitativa del av uppsatsen har det valts att göras transkriberingar av både förstudiens intervju och intervjuerna med fastighetsbolag. Transkribering görs för att man skall kunna sätta sig in i, och se över de svar man fått, på ett så sanningsenligt sätt som möjligt (Gillham, 2008). Att transkriberingar gjorts i denna uppsats talar för att den empiri som redovisats är sanningsenlig.

Beträffande den teoretiska referensramen har de vetenskapliga artiklarna som använts i uppsatsen varit referentgranskade, vilket innebär att innan artiklarna publicerats har de granskats och bedömts av en eller flera kunniga författare. Detta medför att kvaliteten på dessa artiklar höjs (Nationalencyklopedin, u.å a). Användandet av referentgranskade stärker trovärdigheten för det teoretiska ramverket i denna uppsats.

## **2.7 Etiska aspekter**

De etiska aspekterna är viktiga att ta hänsyn till då man vill utöka kunskap genom forskning. De bygger på ömsesidig respekt, objektivitet, sekretess samt integritet mellan forskare och respondenter. Dessa fyra krav har tagits hänsyn till under den kvalitativa och kvantitativa datainsamlingen. Det första kravet är informationskravet, vilket innebär att deltagarna som berörs av forskningen ges information om vad syftet med deltagandet innebär och vilken roll de spelar i forskningen (Vetenskapsrådet, 2002). För att uppnå detta har syftet uttryckligen nämnts vid påbörjade intervjuer och skrivits ut i början av enkäten. Det andra kravet är samtyckeskravet, vilket innebär att som deltagare, bestämmer de helt själva över sin medverkan (Vetenskapsrådet, 2002). I denna forskningsstudie har samtycke mottagits från samtliga deltagare, däribland medgivandet för inspelning av intervjuerna. Det tredje kravet är konfidentialitetskravet, och handlar om att behandla personuppgifter med säkerhet och ta hänsyn sekretess gentemot alla inblandade parter (Vetenskapsrådet, 2002). I enkäten har alla fått informationen att de är anonyma och för intervjuerna har respondenterna godkänt att

deras namn får skrivas ut i uppsatsen. Det sista kravet, nyttjandekravet, förhåller sig så att den insamlade datan endast användas i forskningssyfte, och inte till något annat (Vetenskapsrådet, 2002). Den samlade datan har inte använts för kommersiellt bruk utan endast till uppsatsen. Även GDPR har tagits hänsyn till under forskningen. GDPR är en integritets- och säkerhetslag inom EU. Syftet går ut på att ange rättsliga riktlinjer för både insamling och behandling av personlig information. Det ska bland annat ingå en beskrivning, till deltagarna om varför vi samlar informationen, endast samla in nödvändig information, bevara känslig information enbart så länge de behövs och personuppgifter måste hanteras korrekt (GDPR.EU, 2021). Under inspelning av intervju har det tagits hänsyn till informationskravet, samtyckeskravet, konfidentialitetskravet, nyttjandekravet, samt GDPR, som täcker de nämnda kraven med yttersta säkerhet.

### 3. Förstudie

*För att få information om befintliga antaganden och observationer gällande att dela prylar i paketskåp gjordes en förstudie med Thomas Backteman, presskontakt på företaget iBoxen. I nedan kapitel redovisas hur intervjun gick till, samt Backtemans tankar kring paketskåp.*

Kontakt togs via mail och en intervju via Zoom bokades. Intervjun tog ca 20 minuter. Frågorna som ställdes hade både en låg strukturering och standardisering för att i så stor utsträckning som möjligt låta Backteman tala fritt om paketskåp ur hans perspektiv. Utifrån de givna svaren kunde en tydligare kontext för enkäten och intervjuerna skapas, samt kunde frågornas relevans öka då de inspirerats av iBoxens professionella erfarenheter. Exempelvis menade respondenten på iBoxen att då de övervägt att möjliggöra hyresverksamhet i paketskåpen så har de uteslutit P2P-lösningar då det anses finnas risk att langning- och häleriverksamhet uppstår i dess fotspår.

iBoxen är ett företag som har hållbarhet i fokus och satsar på att installera paketskåp över hela Sverige, som är öppet för alla transportbolagen. Deras batteridrivna paketskåpslösning kommer att bidra till en 70 procentig minskning av utsläpp per paket (iBoxen.se, 2021). Presskontakt på iBoxen, Thomas Backteman (personlig kommunikation, 15 april 2021) menar att iBoxens lösningar av att vara en neutral paketskåplösning för att underlätta sista milen, är nödvändigt. Företaget vill placera boxar utomhus och idén är att ha dem så nära människors boende som möjligt. Boxarna kommer att placeras ut både i anslutning till nyproduktion och i anslutning till existerande fastigheter. Hela tanken är att bolaget skall äga själva infrastrukturen, det vill säga plåtskåpen, rätten att sätta ut paketskåpen och samt en öppen digital lösning, där mottagaren kan identifiera sig med BankID, för att sedan med ett knapptryck öppna luckan som paketet befinner sig i. Backteman berättar vidare att varje gång en paketskåpslucka används, av tex ett transportbolag, så betalar transportbolaget till iBoxen. Det blir en kostnad som är i linje med det som transportbolagen betalar ombuden i dagsläget, såsom Ica, Coop och lokala tobaksbutiker.

Backteman (personlig kommunikation, 15 april 2021) säger vidare att inom fem till sex år är iBoxens ambition är att sätta ut ett paketskåp per 90 hushåll, där respektive paketskåp

innehåller 16 luckor. Prognoserna inom e-handel är att det under de kommande åren kommer att växa någonstans med 15 % per år, vilket kommer att innebära en fördubbling på fem år. Backteman (personlig kommunikation, 15 april 2021) påpekar att med den här volymtillväxten är iBoxens paketskåp inte endast en bra lösning, utan också helt nödvändig. E-handeln kommer inte att begränsas av e-handelsföretagens förmåga att sälja produkter, utan det kommer att begränsas av transportbolagens förmåga att leverera ut produkterna. Därför skapar paketskåpen förutsättningar för en fortsatt hållbar tillväxt av e-handel. En annan fördel med iBoxens lösning är att det skapar en flexibilitet för mottagaren att avgöra när paketet ska hämtas (Backteman, personlig kommunikation, 15 april 2021).

## 4. Teori

*I detta kapitel redovisas det teoretiska ramverket som ligger till grund för analys av inhämtad empiri. Teorin berör sista milen-problematiken, paketskåp, cirkulär ekonomi och olika aspekter av delningsekonomi. Avslutningsvis sammanfattas hur det teoretiska ramverket kommer att bidra till analysen.*

### 4.1 Sista milen

*Sista milen* handlar om sista sträckan av leveranskedjan, till slutkonsument. Sista milen har blivit ett centralt fokus för återförsäljare, inte minst på grund av e-handeln. Denna del i leveranskedjan anses vara det viktigaste steget i distributionsprocessen, men också en del med mycket hinder och problem (Srinivas & Marathe, 2021). Konsumenter idag kräver snabba leveranser om det beställs online. Återförsäljare kan erbjuda detta till låg eller ingen kostnad på grund av att de vill åstadkomma konkurrensfördelar (Hayes, 2019). Det gäller dessutom att leverera produkten till kunden tillräckligt snabbt. Ibland kan transportörer möta en problematik gällande kundens exakta adress. Vid fall där kunden ska ta emot paketet och inte befinner sig hemma, kan transportörens resa innebära en tomkörning. Dessutom kan låga fyllnadsgrader förekomma. Detta resulterar i dyrare leveransprocesser (Lin, Wang, He & Lee, 2020).

Utförandet av leveransservice sker oftast av tredjepartsaktörer som verkar inom logistik (Hayes, 2019). Idag kan man välja mellan olika alternativ för att ta emot sina beställda varor. De två främsta alternativen är att få sina varor till det närmsta postombudet eller en direkt hemleverans (Postnord, 2021). På senaste tiden har ett tredje leveransalternativ etablerat sig på marknaden, paketskåp (Ehandel, 2019).

### 4.2 Paketskåp

Paketskåp har ökat i popularitet under de senaste åren och börjar bli en nödvändighet eftersom fler konsumenter köper varor online. Online-shopping har skjutit i höjden, och så har även antalet leveranser. Paketskåp är elektroniska skåp, som förenklar och säkerställer leverans (Ehandel, 2019). Skåpen innebär självbetjäning, där kunden får ett sms när beställda

varor via e-handeln är levererade till boxarna. Varorna hämtas oftast ut med en kod som kunden knappar in. En ökning av paketskåp kan öka kundnöjdheten för företag samtidigt som det blir ett mer flexibelt leverans- och returprocess för kunden. Även problematiken med stöld, vid hemleveranser till dörren eller brevlådan, kan på så sätt begränsas. Det kan även minimera hemkörning till olika adresser för transportörer eftersom de istället kan leverera alla paket till ett paketskåp (Lin m.fl. 2020). I takt med ökad e-handel blir paketskåp dessutom en lovande bidragsgivare som fördelaktigt kan minska logistikflödet genom att utnyttja konsolideringsmöjligheter och samkörning av transportörer, där antalet fordon som behövs för att täcka ett geografiskt område minskas (Deutsch & Golany, 2017). Däremot finns det en del begränsningar med paketskåp. Det krävs att hitta lämplig plats för att installera dessa paketskåp. Det kan innebära förhandlingar med offentliga myndigheter och fastighetsbolag. För att en installation ska ske kan det vara höga investeringskostnader som även inkluderar kostnader för underhåll och reparation vid eventuella fel. Vidare så är en annan nackdel att varje företag endast investerar i egna paketskåp, som endast finns tillgängliga för sitt eget företag och dess kunder (International Post Corporation, 2010).

### **4.3 Cirkulär ekonomi**

Cirkulär ekonomi är en produktion- och konsumtionsmodell som bygger på principen att hyra, återanvända, reparera och återvinna befintliga produkter. Målet är att öka produktens livslängd. Övergången ska innebära användandet av förnybara energikällor där avfall elimineras och det skapas ett hållbart system, där material återanvänds. Detta ekonomiska system betraktas som en strategi som minskar de negativa effekterna av den linjära ekonomin och istället främjar fördelar, där ekonomiska och miljömässiga fördelar maximeras (Ellen MacArthur Foundation, 2017). Cirkulär ekonomi är även en strategi som innefattar samarbete mellan företag för att uppnå resursutbyte, där de utvecklar ett brett nätverk för att stärka partnerskap för att på ett bättre sätt utnyttja de resurser som finns lokalt. Därav förbättras resurstillgången samt främjas ett cirkulärt beteende bland konsumenter. Ett annat syfte med cirkulär ekonomi är att förlänga produkters livslängd. Det kan ske både genom högkvalitativt material för produktion, alternativt genom att erbjuda bra reparation och underhåll, så det inte bara slängs (Ellen MacArthur Foundation, 2013). I sin helhet bidrar cirkulär ekonomi till fördelar inom ekonomiska, miljömässiga och sociala områden (Velenturf & Purnell, 2021).

## 4.4 Delningsekonomi

Attityden kring konsumtion har förändrats de senaste åren och delningsekonomi har blivit ett tilltalande alternativ för konsumenter. Användandet av delningsekonomi har aktualiserats under de två senaste årtiondena, och har till stor del fått sitt uppsving till följd av den ekonomiska krisen 2008 (Belk, 2014). Det som nu blivit allt mer vanligt är att man delar, inte bara med sina nära och kära, utan även med främlingar (Frenken & Schor, 2017). Detta till följd av att IKT möjliggjort att sammankoppla personer som har resurser av olika slag, med dem som behöver dito (Botsman, 2016). Dessutom blir priset billigare då det går att undvika mellanhänder, samt öppnas möjligheten upp för att nå fler kunder som man kan erbjuda sina tjänster eller prylar till (Schor, 2016).

Enligt Belk (2014), Wang (2020) och Gerwe och Rosario (2020) finns det två viktiga faktorer för att det skall definieras som delningsekonomi. Den första av de gemensamma nämnarna är att det finns organiserade onlineplattformar, och den andra är att delning härrör från en ökad efterfrågan på tillgänglighet, snarare än ägande. Gerwe och Rosario (2020) belyser vidare att två ytterligare faktorer för att definiera delningsekonomi bör lyftas fram. Dessa två tillägg är att delningsekonomi definieras som användandet av underutnyttjad kapacitet, samt att transaktioner sker P2P. Botsman (2010) däremot talar om delningsekonomi i termer av att *kollaborativ konsumtion*, och anser inte nödvändigtvis att delning behöver ske P2P utan det kan istället ske via ett företag, exempelvis i form av leasing.

Gerwes och Rosarios (2020) kom också fram till att delningsekonomi kan innebära både att man lånar ut saker eller tjänster i utbyte mot ersättning, antingen monetär eller alternativ ersättning, eller att man lånar ut saker eller tjänster utan att motta ersättning. Då man tar emot ersättning kan den mottagna ersättningen antingen ligga till grund för inkomst, eller enbart täcka slitaget för lånet.

Hamari, Sjöklint, Ukkonen, (2015) gjorde en studie för att se varför individer vill delta i *kollaborativ konsumtion*, vilket är ett paraplybegrepp för några olika varianter av delning (Botsman, 2010). I studien identifierades att det fanns både inre och yttre motivation, i form av njutning och hållbarhet, respektive ekonomiska skäl och rykte. Inre motivation påverkar attityden gentemot kollaborativ konsumtion, medan den yttre motivation i större

utsträckningen motiverar till att kollaborativ konsumtion sker kontinuerligt. Många tror att kollaborativ konsumtion är någonting som anammas av miljöintresserade människor men utifrån Hamaris m.fl studie (2015) visar det sig att det är de deltagarna som drivs av ekonomiska fördelar som har störst kontinuerlig intention att delta.

Botsman och Rogers, (2011) menar att de prylar som är mest gynnsamma att dela är de som snabbt minskar i värde efter att ha använts. Botsman (2010) menar även att det är prylar som används sällan, som lämpar sig för delningsekonomi, och hon lyfter då fram bebiskläder eller en bormaskin som exempel.

För att delningsinitiativ skall lyckas, är det bland annat viktigt med social acceptans. För att öka social acceptans har det inom exempelvis biluthyrningsbranschen erbjudits låga initiala kostnader, eller gratis testperioder, för att bekanta sig med affärsmodellen (Annarelli, Battistella, Nonino, 2016).

Ytterligare en faktor som krävs för att delningsekonomi skall lyckas är förtroende, både för *plattformen* och *produkterna*, men också mellan *användarna* (Akin, Jakobsen, Floch & Hoff, 2021). På vanliga marknader säkerställs tillit och förtroende genom lagar och regler (Köbis, Soraperra, Shalvi, 2021). Exempelvis kontrollerar miljö- och hälsoskyddsnämnden så att miljöbalkens regelverk efterföljs i verksamheter (Folkhälsomyndigheten, u.å). Då det istället handlar om delning i allmänhet, och delning mot ersättning i synnerhet, är tillitsproblematiken större då det vare sig finns tydliga regelverk eller inspektion för granskning. Då det ges möjlighet att göra ekonomisk vinst på delning, är incitamentet att luras större (Köbis m.fl, 2021).

Botsman (2010) talar i termer av att i en kommande delningsekonomi P2P, kommer omdöme och rykte att ha en motsvarande betydelse till vad kreditupplysningar haft i tidigare ekonomiska strukturer som präglats av ägande. Då internet används som plattform för att sammankoppla användare på P2P-marknaden, och att man där kan ge omdöme av samtliga användares prestationer, skapas en ny "valuta" i form av tillit vilken kommer att avgöra i vilken utsträckning delning kommer att ske framöver. Vidare menar (Köbis m.fl, 2021) att ju större förtroende det finns mellan den som hyr och den som hyr ut, desto högre pris kan tas för prylen och om man upplever tillit då man hyr så ökar viljan att göra det igen. Cherry &



Pidgeon, (2018) identifierade i sina gruppintervjuer gällande delning, att de faktorer som var viktigast för att vilja dela var kostnad, bekvämlighet och tillgänglighet, samt avvägningen mellan dessa.

En fördel med att delningsekonomin inkluderar även hyrande, är att ekonomiska vinster och besparingar kan göras, både för de som hyr ut, men också de som hyr prylen. Ytterligare en fördel som ökat hyrande kan resultera i är mer konkurrens på marknader. Det i sin tur kan generera mer konkurrenskraftiga affärsmodeller, i form av bättre kvalitet, tillgänglighet m.m (Köbis m.fl, 2021). En annan fördel med att delta i delningsekonomin är att det leder till minskad överkonsumtion, vilket kan minimera produktion av prylar på längre sikt. Delning är ett nytt sätt att konsumera, och det är mer effektivt och människocentrerat. Delningsekonomi är dessutom en av de ekonomiska modellerna som möjliggör platsbesparing i hemmen, då man inte behöver förvara prylarna i hemmet (Sung, Kim & Lee, 2018).

P2P-verksamhet kan möjliggöra sociala och psykologiska fördelar för dem som deltar. Dels genom att delning kan spara både tid och ansträngning, men också på grund av att det är roligt att samarbeta. Individer ökar sitt deltagande och kan därigenom vara nöjda med vad de åstadkommer (Köbis m.fl, 2021).

I Cherry och Pidgeons artikel (2018) framgår det att det finns en viss skepsism gentemot företag, ett bristande förtroende i form av "vad får företag faktiskt ut av att tillhandahålla en central delningsplattform?". Företagen förmodas ha en dold agenda. Detta verkar till största del beröra P2P-verksamhet, där delning sker mellan individer, samtidigt som en tredje part tillhandahåller online-plattformarna. Dessutom påvisades det en misstänksamhet beträffande främmande människor och deras incitament till att erbjuda uthyrning genom exempelvis Uber eller Airbnb. Vidare noterade Cherry och Pidgeon (2018) att potentiella deltagare i delning ansåg bland annat att hygien kunde tänkas vara svårt att säkerställa och slutligen påvisades en viss oro beträffande kvaliteten på produkter.

#### **4.4.1 Lagar och försäkringar**

Delningsekonomi blir allt vanligare, men det kvarstår en del oklarheter som berör lagstiftningar, försäkringar och integritetsfrågor kopplade till delning. Sveriges Konsumenter, (2019) anser att det krävs förtydligande av både rättigheter och skyldigheter som åligger

vardera part vid uthyrning och delning. Lagstiftningen har inte följt med i denna utveckling kring delande och detsamma gäller försäkringsfrågan. Idag finns det plattformar som själva erbjuder en begränsad försäkring, men som ändå inte täcker skador. Även integritetsfrågan är viktig att beakta, så att personuppgifter inte delas med tredje part. Det som krävs är avtalsvillkor som tydliggör vilka ansvar som åligger vem. Lagstiftning och regleringar som är anpassade till delning, behövs som stöd (Sveriges Konsumenter, 2019). Vincent Vandendael, kommersiell chef på det världsledande försäkringsbolaget Lloyds, anser att försäkringsbranschen kan spela en viktig roll för att undanröja hinder som krävs för tillväxten i delningsekonomin (Ebert, 2018). I Svenska Dagbladet, (2017) föreslås det att ge Konsumentverket i uppgift att utveckla ett standardiserat kontrakt som anger villkor för korttidsuthyrning. Louise Ek, konsumentkonsult på Konsument Göteborg, menar att när vi inte längre är konsumenter i traditionell mening, kan man inte längre applicera de traditionella konsumenträttigheterna. När du hyr eller delar saker med plattformar anses du inte längre vara en konsument och det skapar en svagare juridisk ställning. Då gäller inte köplagen, och det skyddet som finns bland säljare och konsumenter är i princip obefintlig vid delningsekonomi. Hyr ett företag ut till privatpersoner, så kan försäkringar vara inkorporerade i priset, men även de är begränsade och måste vara tydliga redan innan de hyrs eller lånas ut (Strömberg, 2019).

I statens offentliga utredningar (SOU 2017:26) har regeringen kartlagt delningsekonomiska modeller och dess rättsliga ställning. De menar att det i viss mån är upp till försäkringsbranschen att finna räckvidd vid delningsekonomiska tjänster. Idag finns det inkorporerade försäkringar i ett flertal delningsplattformar, exempelvis Yepstr erbjuder en uppdragstagarförsäkring genom ett samarbete med försäkringsbolaget IF. Regeringens utredningen visar i helhet att det inte finns konkreta eller tydliga försäkringslösningar i dagsläget trots att det finns ett stort behov av försäkringslösningar som är anpassade till delningsutvecklingen. Även om det i viss mån ligger i försäkringsbolagen ansvar att tillhandahålla fungerande försäkringsmodeller, så kan statliga åtgärder tas vid för att säkerställa försäkringslösningar. I det befintliga stadiet är det viktigt för delningsföretag att istället komma överens med försäkringsbolagen för att kunna teckna försäkringar vid uthyrning (SOU 2017:26, 2017).

#### 4.4.2 Betalningsvilja

Betalningsvilja är det högsta priset en kund är villig att betala, för antingen produkter eller tjänster. Betalningsviljan skiljer sig från kund till kund och ett flertal faktorer spelar roll såsom ålder, kön, inkomst, utbildning, boende och ort. Dessutom påverkar psykografiska egenskaper, såsom intressen, politiska åsikter, religion och livsstil, en individs betalningsvilja (Stobierski, 2020). Kundens betalningsvilja har en nyckelroll i prisbeslut och produkt- och tjänsteutveckling. Detta resulterar i att prissättning inom delningsekonomi avsiktligt är lägre när ett företag ska in på marknaden till en början. Detta är en taktik för att etablera sig eftersom uthyrningsföretag medvetet vill få fler människor att använda sig utav erbjudna delningstjänster i början (Lorde, Jacoba, Weekes, 2018). Människors betalningsvilja sjunker drastiskt när priset ökar. Däremot är människor allmänt benägna att eftersträva bekvämligheter och tidsbesparingar, det bidrar till att de är villiga att betala en premie inom delningsekonomi för att ta del av erbjudna produkter och tjänster. Det finns däremot signifikanta skillnader mellan olika kundsegment (Sarlay & Neuhofer, 2020).

Utvecklingen inom IKT har underlättat kommunikation mellan individer och lett till ökad delningsekonomi (Pouri & Hilty, 2018). Exempelvis möjliggör onlineplattformar för delningsekonomi direkta transaktioner mellan individer, från olika geografiska platser, med mycket låga transaktionskostnader. Lätta transaktioner och låga transaktionskostnader avgör inte betalningsviljan hos kunder, utan det behöver erfaras ett upplevt värde. En positiv upplevd erfarenhet utav delning av en produkt, kan potentiellt öka kundernas upplevda värde. Ett värde kan till exempel även höjas vid kommunikation och interaktion mellan kunder och tjänsteleverantörer. När värdet höjs, är kunderna villiga att betala ett högre pris. Konsumenterna är därmed villiga att betala mer för högkvalitativa produkter. Då ökas även det ekonomiska värdet. Ett ekonomiskt värde är det uthyrarna avgör baserat på kundernas betalningsvilja. Uthyrarna inom delningsekonomi skapar ett affärserbjudande. De sätter ett rimligt pris samt kombinerar fördelar såsom service fördelar och teknisk support, så ett värdebaserat prisstrategi skapas och kunderna får fler fördelar än vad de skulle fått om de istället hade köpt en produkt eller en tjänst (Zhang, Jahromi & Kizildag, 2018). Kunden är även villig att betala mer om en produkt bidrar till hållbarhetsfördelar (Boyer, Hunkaa, Lindera, Whalena, Habibib, 2021).

Ett exempel på delningsplattform med inbyggd men frivillig betalning är Nabohjelp i Norge. I deras applikation går det både att låna ut gratis eller begära en betalning. Om en produkt delas måste uthyraren redan innan utlåningen ange om en betalning förväntas eller inte, så att ingen kommunikationsfel sker (Akin m.fl, 2021).

Skillnaden mellan att äga eller att hyra ligger bland annat i att då man köper en pryl får man själv ansvara för driften av den, medan om man hyr prylen istället är det uthyraren som ansvarar för funktionaliteten (Husqvarna, u.å).

#### **4.4.2.1 Betalningsmodeller**

Då man talar om att hyra en pryl eller tjänst sker det alltid mot ersättning, sk betalning (Nationalencyklopedin, u.å b). Denna modell för betalning kan se ut på olika sätt, men några vanligt förekommande modeller är abonnemang, såsom då man exempelvis betalar för musiktjänsten Spotify (Spotify, 2021), eller att betalning sker per tjänst eller pryl som man hyr, exempelvis då man hyr en film från SF Anytime (SF Anytime, u.å). En vanlig tjänst där man kan välja mellan att abonnera eller betala per transaktion är telefoni (Mobilabonnemang, u.å). Fördelarna med kontantkort, alltså en lösning för att kunna betala per genomförd aktivitet, är att man enbart betalar för det man använder, och dessutom slipper en bindningstid. Fördelen med abonnemang är att det passar för dem som använder sin mobil mycket (Mobilabonnemang, u.å).

Ett annat sätt att betala för att hyra prylar, är en modell som förekommer i bland annat bilpooler. Ofta betalar användarna dels en fast kostnad för medlemskap i bilpoolen, och dels betalar de en rörlig kostnad i förhållande till hur mycket de använder bilarna (Stockholms Stad, u.å). Det finns olika sätt att koppla samman flerbostadshus med bilpooler och ett sätt på vilket det gjorts är genom att inkorporera medlemskostnaden i hyran, och sedan låta de boende bekosta enbart den rörliga taxan (Hörnkvist, 2011).

Ett sätt på vilket man kan betala för varor och tjänster är med mobilbetalningar, och det innebär att betalningar kan genomföras snabbt med hjälp av endast en mobiltelefon (Konsumenternas u.å a). En av de vanligaste tjänsterna för mobilbetalning är Swish, vilket lanserades 2012 (Swish, u.å). Fördelarna med mobilbetalningar är bland annat att

elektroniska kvitton erhållas, samt att mobilbetalningar smidigt kan kopplas samman med andra tjänster Konsumenternas (u.å d). Ett annat sätt att betala är med hjälp av autogiro, vilket är en tjänst som underlättar att man betalar varje månad. Detta genom att man tillåter att en betalningsmottagare får dra pengar från ens konto varje månad. På så vis minskar risken för dröjsmålsränta ifall man skulle själv skulle glömma av att lägga in betalningen manuellt (Konsumenternas, u.å b). Fakturor, både digitala och i pappersformat är ytterligare ett sätt att betala (Konsumenternas u.å c). Fakturor erbjuder fördelen att man kan skjuta upp betalningen, alltså att det fungerar som en löpande kredit. Betalas fakturan för sent kan dröjsmålskostnader tillkomma.

#### **4.4.3 Millenriegerenerationen**

Millenriegerenerationen är en generation som fötts någon gång mellan åren 1980 - 2000, även om åsiktsskiljaktigheter kan variera något beroende på vem som talar om millenriegerenerationen (Sharf, 2015). Enligt Hunt (2017) är intresset för att dela resurser störst bland millenriegerenerationen i dagens samhälle. För den generationen som är födda mellan mitten på 40-talet till mitten på 60-talet (sk. *baby boomers*) har det varit viktigt att äga prylar, medan för millenriegerenerationen är det istället viktigare att ha tillgång till produkter och tjänster som de är i behov av. Här menar Hunt (2017) att finanskrisen 2008 kan vara en bidragande faktor till denna omställningen. Millenriegerenerationen är exempelvis mer vana vid tillfälliga anställningsformer, vilket blev mer vanligt efter finanskrisen, och på samma sätt har de blivit mer delaktig i delningsekonomin. Inställningen som de har stämmer överensstämmer med tankar om cirkulär ekonomi, där återvinningsbara produkter minskar avfall (Price, 2018) och delningsekonomi, där slöseri av underutnyttjade resurser minskas. Dessutom har millenriegerenerationen en större vilja att dela eftersom de värdesätter tillgången och upplevelser mer än ägandet (Williams, 2018). Omfamningen av delningsekonomin av millenriegerenerationen har lett den yngre generation till att tänka mer kring “vad kan man komma åt” snarare än “vad kan man äga”. Tankesättet är att flytta ägande till tillgång. Intressen för millenriegerenerationen omfattar i högre utsträckning jämlikhet, hållbarhet, bekvämlighet och gemenskap, än tidigare generationer (Godelnik, 2017).

#### 4.4.4 Nabohjelp

I Norge har ett initiativ, vid namn Nabohjelp, gjorts av Norges största bostadsbyggande företag, OBOS. Tjänsten är en app som man kan ladda ner för att komma i kontakt med grannar för att låna av och låna ut till varandra. Appen möjliggör både gratis och betalt delande. I appen kan man dela verktyg, möbler, kläder, men även fråga om husdjurspassning och andra sorters tjänster. När inlägg är gjord är de tillgängliga för alla som bor i närheten av utgivaren inom ett geografiskt område (max 3 km). Under registreringen kontrolleras användarens identitet, antingen genom verifiering av telefonnumret eller genom loggning via den elektroniska identifieringstjänsten BankID. Det förhindrar skapandet av falska profiler (Akin m.fl, 2021).

Nabohjelps vision är att stärka sina bostadsprojekt genom att uppmuntra samt underlätta sociala relationer mellan de boende. Tex att stödja människor som nyligen har flyttat in samt lära känna sina grannar. OBOS vill också befästa sitt varumärke, genom att de tänker hållbart. Sammanställt så är detta ett sätt att ta hänsyn till de sociala, miljömässiga, ekonomiska och praktiska aspekterna som plattformen motiverar användarna tillsammans. Specifikt redovisar OBOS att de mest populära låneprodukter och tjänster är att låna verktyg och ta hand om husdjur (Akin m.fl, 2021).

### 4.5 Product service system

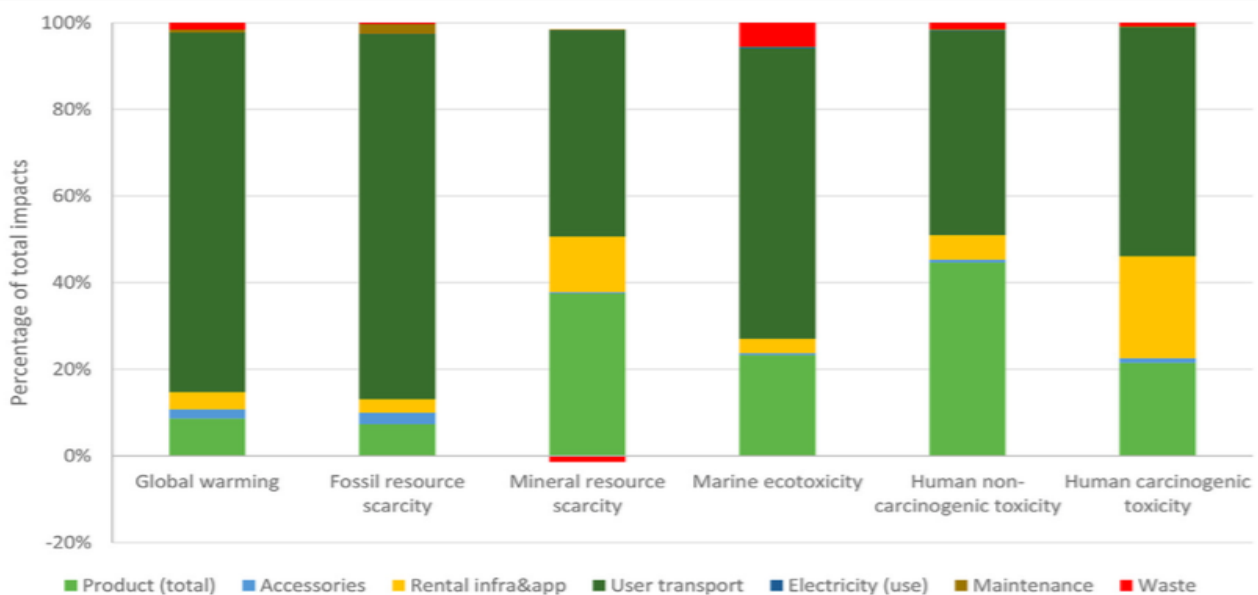
*Product service system* är en av de tre pelarna inom *kollaborativ konsumtion*. Produkt service system (PSS) är en affärsmodell och går ut på att man betalar för att använda en produkt, men utan att i själva verket äga den, alltså innebär det med andra ord att hyra. (Botsman, 2010).

De mest omnämnda fördelarna med PSS, är den positiva inverkan det har på miljön, bland annat till följd av att PSS kan ersätta massproduktion. Det möjliggör ekonomisk tillväxt, eftersom kunders behov blir tillfredsställda, men utan att det sker på miljöns bekostnad. Det leder alltså till både ökad konsumtionseffektivitet eftersom produkter används under en större del av dess livstid, samtidigt som produkterna behöver visa på en högre kvalitet vilket leder till att "slit och släng" minskar. En annan fördel med PSS, är att det knyter användarna tätt till sig, och då kunderna blir lojala kommer de att komma tillbaka, vilket är en konkurrensfördel. PSS kan också leda till konkurrensfördel genom att konkurrenter inte kan imitera varandras

erbjudande lika lätt, då produkten som erbjuds kombineras med tjänster. För användarna av PSS är en övervägande fördel att kostnadsbesparingar kan göras då man inte behöver betala för ägandet (Annarelli, m.fl, 2016).

Den begränsade erfarenheten i dagsläget av PSS är ett potentiellt hinder, det finns alltså bristande kunskap gällande affärsmodellen och hur det praktiskt fungerar. Ett annat problem är att PSS inte nödvändigtvis kommer att leda till mindre miljöpåverkan, utan det är många faktorer som samspelar för att miljöeffektivitet skall uppnås. Om man lyckas minska miljöpåverkan till följd av PSS beror det bland annat på att man tar tillvara på befintlig outnyttjad kapacitet (Annarelli m.fl, 2016).

Martin, Heiska och Björklund, gjorde år 2020 en studie där de undersökte Husqvarnas projekt av uthyrning av trädgårdsredskap, med hjälp av paketskåp som placerades i anknytning till exempelvis bensinstationer. I studien undersöktes bland annat hur CO<sub>2</sub>-utsläpp, användandet av fossila resurser, samt användandet av mineraler och toxiciteter påverkades av uthyrning. Studien gjordes enbart med avseende på en motorsåg och antaganden om att körsträckan för den som skulle låna motorsågen till närmsta låneställe var 15 km. Miljöpåverkan ansågs härröra från följande källor: produkterna i sig, produkttillbehören, infrastrukturen och appen för att kunna hyra, transporten till och från hyrstället, el-behovet, underhållsbehovet och slutligen avfallet.



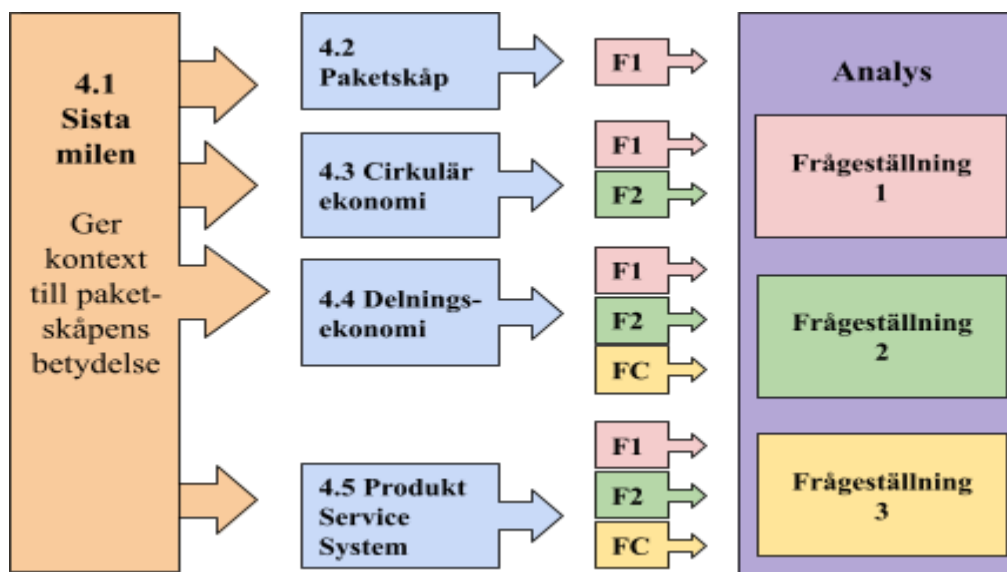
Figur 3: Orsaker till negativ miljöpåverkan utifrån projektet Husqvarna. Källa: Martin, m.fl.

Vid jämförelse mellan att sälja eller att hyra produkter visade det sig att användandet av mineraler, mängden toxiciteter för människor (både cancer och icke-cancerframkallande), samt marina ekotoxiciteter minskade då man gick över till att hyra istället för att äga. För CO2-utsläpp och användandet av fossila resurser blev det däremot en större, negativ påverkan då man hyrde istället för att köpa (Martin m.fl, 2020).

Då en känslighetsanalys gjordes, visade det sig att produktens livslängd påverkade resultatet i hög grad. Om produktens livslängd minskade, minskade den miljömässiga betydelsen av att låna. Den största effekten av miljöpåverkan utgjordes dock av transporten till och från punkten där man kunde hyra. Ju längre avstånd mellan den som hyr och och paketskåpets placering, desto mindre miljövänligt. Samtidigt blir det dock en balansgång mellan transporten för underhåll, alltså distansen mellan uthyrarna och skåpet med verktyget. Båda varianterna av transporter ökade mängden växthusgaser. Huruvida möjligheten att hyra är hållbar handlar alltså till stor del om var paketskåpet med verktygen placeras i förhållande till de som hyr, samt de som sköter underhållsarbetet (Martin m.fl, 2020).

## 4.6 Teorisammanfattning

I ovan teorikapitel har olika teorier för uppsatsen redovisats. Det teoretiska ramverket kommer på olika sätt att bidra till analyskapitlet. I nedan figur redovisas vilka kapitel som kommer att vara av relevans för att besvara respektive frågeställning.



Figur 4: Illustration av teorisammanfattningen



# 5. Empiri

*I detta kapitel redovisas den data som samlats in genom både intervjuer och en enkät. Först redovisas resultatet från Riksbyggen, sedan Framtiden AB. Avslutningsvis redogörs resultatet från enkätundersökningen. För att se fler resultat från enkäten, se Appendix 9.4.*

## 5.1 Riksbyggens ekonomiska förening

Intervjun med Therese Berg hölls den 21 april 2021, via Zoom. Berg jobbar som hållbarhetschef på enheten för *Hållbar utveckling*, på fastighetsbolaget Riksbyggen. Företaget förvaltar i dagsläget 200 000 bostadsrätter och 100 000 hyresrätter runt om i Sverige (Riksbyggen, u.å, b).

*“Riksbyggen är ett kooperativt företag som utvecklar bostäder i nyproduktion, både bostads- och hyresrätter. Vi är också en av Sveriges största fastighetsförvaltare med bostadsrättsföreningar samt kommersiella och offentliga fastighetsägare som kunder.”* (Riksbyggen, u.å, b)

### 5.1.1 Generell inställning

På den initiala frågan om vad Berg anser om delningstjänster i paketskåp, tillhandahållet av extern aktör, är inställningen innerligt positivt. En viktig aspekt för framtida delningsinitiativ är däremot att det inte hamnar mer administrativt arbete på styrelsen, då de i dagsläget redan har mycket på sitt bord.

*“Jag kan tycka det är ju skitbra å slippa ha alla de här grejerna, jag vill ju ha så lite grejer som möjligt.”* (Therese Berg, personlig kommunikation, 21 april 2021)

Initiativ till delning gjordes av Riksbyggen själva redan för ca två-tre år sedan då de kontaktade sina leverantörer för att se om någon av dem var intresserad av idén. Vid den tiden var det dock ingen av leverantörerna som lyckades lägga fram en fungerande affärsmodell. Riksbyggens initiativ togs vi den tiden för att möjliggöra delning, och samtidigt råda bot på de hinder som de identifierat som problem med P2P-verksamhet.

Att exempelvis ta några enstaka parkeringsplatser i anspråk för att där ställa ut paketskåp, ser inte Berg som något problem. Hon menar att på samma sätt som cykel- och bilpool är en service som erbjuds och byggs in i infrastrukturen, är paketskåp i nära anslutning till bostäderna en tjänst, vilken är till gagn för de som skall flytta in. Berg ser att tjänsten paketskåp först och främst att man kan hämta beställda paket nära hemmet men också att paketskåpen skulle möjliggöra delning. Detta menar Berg, ur ett större perspektiv, i sin tur kan bidra till mindre slit och släng av prylar, och att man inte enbart uppmuntrar konsumtion.

Vid byggandet av flerbostadshus kan Riksbyggen ställa ut paketskåp, som en del av infrastrukturen. För varje nyproduktionsprojekt som planeras av Riksbyggen görs en hållbarhetsanalys för att se hur man planerar att ta hänsyn till hållbarhet. I den analysen är bland annat delning en av punkterna som skall ses över. Då lägenheterna är sålda är det däremot fastighetsägarnas beslut huruvida de vill ställa upp paketskåp eller ej på sin mark. Då bostäderna är sålda ser Berg att Riksbyggens roll handlar om att förespråka, och tipsa om, delningslösningar.

### **5.1.2 Tidigare initiativ och resultat**

Tidigare initiativ som gjorts av Riksbyggen för att främja delning, har bland annat varit gemensam utrymmen. I deras "spjutspetsprojekt" för hållbarhet, i bostadsrättsföreningen Viva i Göteborg, finns det både en festlokal, ett växthus, en tvättstuga, en cykelverkstad, samt distansarbetsplatser att dela på. Dessutom delar de på en väl utbyggd fordonsflotta, med både bilar och cyklar. För distansarbetsplatserna i bostadsrättsföreningen Viva har de köpt in en skrivare. En annan vanligt förekommande delningslösning i många av Riksbyggens flerbostadshusen är att det finns ett övernattningsrum vilket man kan hyra vid behov.

I bostadsrättsföreningen Viva finns även ett rum till vilket Riksbyggen köpt in prylar, såsom exempelvis bilbarnstolar, som de boende skall kunna låna vid behov. Det har dock visats problematiska tendenser då prylar både gått sönder och försvunnit. Likaså har det varit problematiskt med cykelpoolen överlag i hela beståndet då företag inte gärna vill försäkra detta. Beträffande skrivaren till bostadsrättsföreningen Viva vet Berg inte vem som ansvarar för skötseln.

I etablerade Riksbyggens bostadsrättsföreningar fungerar det i större utsträckning med delningsinitiativ, genom att exempelvis ha en gemensam verkstad. Berg belyser dock att det då inte handlar om högvärdiga varor.

### **5.1.3 Hinder och risker**

För att kunna skala upp delning, ser Berg att en beteendeförändring behöver ske, samt att betalningsviljan kan tänkas vara för låg. I dagsläget är folk vana vid att köpa sina egna produkter, och har därmed inte så god uppfattning om vad den utslagna kostnaden landar på per månad. Detta innebär att gemene man tror att de inte skulle tjäna så mycket på delning, trots att de faktiskt skulle göra det. Beträffande beteendeförändringarna kommer delning av prylar innebära att man har begränsad tillgång till sakerna jämfört med om man själv ägt det, vilket är någonting som kan hindra att delning tas i bruk. Till skillnad från musik- och filmtjänster där man har tillgång precis när man vill, så har man inte tillgång till prylar på samma sätt i en delningsekonomi, eftersom den kan vara uthyrd till någon annan.

På fråga om tilliten ses som ett problem svarar Berg att hon tror att det kan vara ett bekymmer för att få igång delning mellan privatpersoner, alltså P2P. Däremot ser hon att om uthyrning sker av en extern aktör, slipper man hindras av bristande tillit individer emellan.

Beträffande placeringen av skåp, utifrån de tester som gjorts av DenCity, har det visat sig att det finns en viss motvilja att främlingar kommer allt för ofta, och för nära, flerbostadshusen. Berg för egen del anser det vara en bra service att ha skåpet riktigt nära, men har förstått att detta är någonting som det finns delade meningar om, vilket behöver tas med i beaktning. För att det skall fungera behöver paketskåp placeras på något mer neutral mark än precis utanför entren, samtidigt som det av tillgänglighetsskäl bör vara nära.

### **5.1.4 Möjliggörande faktorer**

Berg tror att en sak som kan locka fler till att hyra, är att hyra ut saker som många inte har, såsom exempelvis elcyklar och el-låd-cyklar. Att börja hyra det man inte själv har, kan tänkas vara ett bra sätt att initiera delningsekonomi, vilket därefter kan sprida sig för även andra saker. Vidare menar Berg att för att uthyrning skall vara attraktivt behöver sortimentet vara

relevant, samt erbjudas till ett bra pris. Prylarna behöver vara sådana som man använder lite då och då, exempelvis pastamaskin och hushållsassistent.

Berg kommenterar att den sociala biten, vilka många tror kommer att främjas av delningsekonomi, inte nödvändigtvis kommer att stärkas till följd av delning i paketskåp eftersom det blir kommersialiserat, snarare än grannar emellan. Däremot menar hon att det kommersiella delandet kan vara ett steg gentemot ökat delande överlag. För att delning skall fungera även för P2P framöver ser Berg tillit som väldigt viktigt, och ett sätt för att bygga upp tillit på är ju att umgås med grannarna. Berg menar att detta kan exempelvis ske i de gemensamma utrymmen såsom på distansarbetsplatsen i bostadsrättsföreningen Viva.

Berg berättar att nu då nya abonnemangstjänster för delning börjar komma, såsom exempelvis *Ihopa*, ser man att försäkringarna så sakteliga börjar anpassas därefter, vilket är ett krav för att kommersialisering av delningslösningar skall kunna ske. Vidare behöver paketskåpen som används dessutom vara flexibla i sin storlek beroende på vilka produkter som skall ligga däri. Ur miljösynpunkt ser Berg det dessutom som nödvändigt att transportörerna samkör transporter till paketskåpen i större utsträckning.

### **5.1.5 Betalningsvilja**

Berg uppger att hon inte vet vad betalningsviljan för att hyra prylar ligger på i dagsläget. Hon tror att det kommer bli allt vanligare att man abonnerar på saker, men att det måste vara tillräckligt attraktivt och prisvärt för att det skall fungera. En avgörande faktor för vad betalningsviljan ligger på tror Berg också beror på hur mycket man för egen del spenderar på de saker som man skulle få tillgång till genom att hyra. I dagsläget är exempelvis månadskostnader för bilpool inbakat i hyran för vissa flerbostadshus, och Berg tror inte det är omöjligt att man kommer kunna se en liknande test för delning framöver gällande delning. Samtidigt jobbar Riksbyggen för att hålla nere kostnader så att så många som möjligt skall kunna bo i deras bostäder.

*“Det är hela tiden den där balansgången, hur mycket skall in i kostnader och hur många skall ha råd att bo”* (Therese Berg, personlig kommunikation, 21 april 2021)

### **5.1.6 Framtidsvisioner**

Berg ser att vi i framtiden kommer att leva på mindre yta, samtidigt som önskan att ha tillgång till många prylar kommer att vara fortsatt stor. För att tillgodose det behovet ser hon att delning är en bra lösning. Däremot är det inte högsta prioritet att initiera delningsekonomi i paketskåp för Riksbyggens bostäder i dagsläget då det nyligen skett en intern omstrukturering i bolaget. Framöver behöver Berg hitta marknadsområdeschefer som vill satsa på delningsekonomi och testa nya lösningar.

Berg ser att det skett en förändring de senaste åren mot mer delning, exempelvis streamingtjänster av både musik och film, vilket får henne att tro att kommande generationer kommer att vara mer positivt inställda till att dela.

## **5.2 Framtiden Byggutveckling AB**

Intervjun med Joa Ivarsson hölls den 21 april 2021 via Zoom. Ivarsson jobbar som utvecklingsledare för hållbarhet på Framtiden Byggutveckling AB. Fastighetskoncernen Framtiden AB ansvarar för bostäder, fastighetsförvaltning, produktion av nya bostäder, samt störningsservice. Idag har de ett bestånd på ca 72 000 lägenheter, och ambitionen är att öka antalet med ca 1400 st varje år, samt att öka integrationen och välfärden i sina bostadsområden (Förvaltnings AB Framtiden, u.å,b). Framtiden Byggutveckling AB är ett dotterbolag till Framtiden AB och har i uppdrag att producera hyresrätter till de förvaltande bolagen. Med andra ord vara med och bygga bort bostadsbristen (Joa Ivarsson, personlig kommunikation, 21 april 2021).

*“Framtiden Byggutveckling har ansvar för idé- och projektutveckling för samtliga boende- och upplåtelseformer och planering och byggnation av Framtidenkoncernens hyresrätter.” (Förvaltnings AB Framtiden, u.å,a)*

### **5.2.1 Generell inställning**

Ivarsson menar att både hon själv och företaget i stort, generellt sett har en positiv inställning till delningstjänster, framför allt utifrån ett hållbarhetsperspektiv. Dock poängterar hon att det

inte får resultera i merjobb för förvaltarna. Enligt Ivarsson kan de tänka sig att upplåta utrymme, men inte skötsel.

*“Vi är positiva, bara det inte bygger på att förvaltaren ska sköta det här. Det har vi inte tid till.”* (Joa Ivarsson, personlig kommunikation, 21 april 2021)

På frågan om vad paketskåp och delning däri, hade tillfört till Framtiden AB:s bostäder hade delningsekonomi bidragit med positiva sociala värden. Dessutom hade det bidragit till ett ekologiskt mervärde, till följd av att man bland annat inte behöver använda bil på samma sätt, de prylar man behöver finns i närheten. Vidare menar Ivarsson att de ekologiska vinsterna kräver att ett uthyrande företag inte kör skytteltrafik för att leverera prylar, eftersom utsläppen då i slutändan troligtvis skulle landa på samma nivå som om man inte delade över huvud taget. I denna fråga talar Ivarsson om att prylar kan läggas i paketskåpen av extern aktör då de är bokade för att hyras, men att paketskåpen inte kan agera förråd över längre tid.

Att ta in en extern aktör som hyr ut, är enligt Ivarsson inte en prioriterad fråga, varken för Ivarsson själv eller i forskningsprojektet DenCity. Tanken är dock att testa vidare potentiella lösningar för delning i olika former.

### **5.2.2 Tidigare initiativ och resultat**

Ivarsson säger att de flesta av de tidigare initiativ som gjorts för att främja delning, har skett på förfrågan från boende i Framtidens bostadsbestånd. Dessa initiativ har snarare handlat om återbruk, än att låna eller hyra, och det har då möjliggjorts genom att Framtiden AB låtit avskilja utrymmen, exempelvis ett grovsoprum, för ändamålet. Projekten har genomförts med blandade resultat. Till en början har det ofta skötts ordentligt, men allt eftersom tiden gått samlas inte bara prylar för återbruk i rummet, utan det ställs även dit saker som folk vill bli av med, oavsett skick.

I Bostadsbolaget, ett annat dotterbolag till Framtiden AB, har det gjorts tester för att ställa paketskåp på en parkering, för att möjliggöra leverans och retur, men också delning. En orsak till initiativet av detta är till stor del lokalt engagemang. Ivarsson tror att det är en bit kvar innan Bostadsbolaget kommer ha sjösatt hela projektet, och mycket kan ändras på

vägen. Men samtidigt ser Ivarsson att det hade varit väldigt roligt om det lyckades och i och med de senaste lösningarna som DenCity kommit fram till, bland annat samarbetet med iBoxen, ser hon optimistiskt på utvecklingen.

### **5.2.3 Hinder och risker**

Ett hinder för att Ivarsson, och Framtiden AB, skall vara intresserade av delningstjänster är att det inte skall behöva betyda merarbete för förvaltningen. Ett annat hinder som Ivarsson identifierat för delningens framtid är att det i vårt samhälle är alltför mycket slit och släng nuförtiden. För att delning skall vara möjligt behöver prylarna vara mer tåliga och hållbara, ifall fler personer skall komma att använda dem. Ivarsson menar att exempelvis klimatskatter skulle kunna bidra för att styra producerande företag i rätt riktning. Ytterligare ett hinder som Ivarsson ser för att delningsekonomi skall expandera, är den individualistiska trenden som ses i samhället idag. Ivarsson ser att man vill äga saker för eget bruk, och dessutom att det man äger ses som statussymboler. Önskan om att äga prylar för egen räkning kan potentiellt hindra delningsekonomi från att expandera. Vad det gäller försäkringar vet inte Ivarsson om det hittats någon lösning ännu. Som hon ser det är frånvaron av bra försäkringslösningar i dagsläget en stor risk. För bilpoolerna ser hon att man kommit längre i avseende försäkringslösningar, men för prylar känner hon i dagsläget inte till någon lösning.

### **5.2.4 Möjliggörande faktorer**

Som Ivarsson ser det skulle delning i paketskåp ske om det finns överkapacitet, efter att man fått leverans- och returverksamhet från e-handeln att fungera. Paketskåpen skulle inte ses som en konstant förvaringsplats, utan snarare en snabb mellanstation för att föra över prylen mellan de som hyr dem.

Framöver ställer sig Ivarsson positiv till att använda sig av paketskåp att ha utanför flerbostadshus, användbara för så många personer som möjligt. På samma sätt som bilpooler är öppna för alla, för att det skall bli ekonomi i det hela. Ivarsson vet inte om det gjorts marknadsundersökningar för olika områden, så huruvida intresset är tillräckligt stort har hon inte sett några siffror på. Ivarsson ser att en väg för att öka delandet är att, i nyproduktion, definiera delning i paketskåp som en åtgärd för att minimera transportbehovet. Om man har tillgång till fler saker i sin närhet så möjliggör det att man inte behöver ta bilen i lika stor

utsträckning. Ivarsson belyser att det är viktigt att våga göras tester, även om det inte garanterar lyckade resultat. För att kunna börja dela och hyra i större utsträckning ser Ivarsson också att det hade varit bra att kunna identifiera sig så att man vet vem som för närvarande har respektive pryl.

En möjliggörande faktor som Ivarsson belyser, för att delningsekonomi skall expandera, är att Göteborgs Stad skriver ramavtal med fler företag som erbjuder delning. Ivarsson har bland annat hört att Göteborgs Stad har skrivit ett ramavtal med en skrivbordsfirma som hyr ut skrivbord, istället för att sälja dem. Att Göteborgs Stad skriver ramavtal som dessa ser hon som en möjlighet för att förespråka och öka efterfrågan på delningstjänster framöver. Det bidrar till att fler fungerande affärsmodeller för delning skapas.

### **5.2.5 Betalningsvilja**

För Ivarsson är det viktigt att ökad delning inte heller driver upp kostnader för de boende i Framtidens bostadsbestånd. Ivarsson menar att 100 kr extra på de boendes hyra i dagsläget inte är aktuellt. Betalningsmässigt gäller det att hitta en lösning som är fördelaktig för alla parter. Paketskåpen skulle i princip fungera som ett närliggande ombud för flerbostadshus, och då anser Ivarsson att det är rimligt att den ersättningen som transportörer idag betalar ombud i mataffärer och liknande, istället tillfaller Framtiden AB. Detta eftersom transportörerna kan utföra sin service på ett bättre sätt.

### **5.2.6 Framtidsvisioner**

Ivarsson tror för egen del att man i framtiden kommer att dela mer prylar, och inte äga så mycket på egen hand. Däremot gällande att en extern aktör hyr ut saker via skåpen, menar Ivarsson inte är aktuellt i dagsläget. Initiativen, som Ivarsson ser, behöver i så fall komma från hyresgästerna, vilket det å andra sidan mycket väl kan tänkas göra med tanke på både ekonomiska och miljömässiga vinster som delning kan generera. Om det finns intresse hos hyresgästerna, och plats tillgänglig, har tidigare initiativ såsom exempelvis delade pallkragar för odling varit möjligt. Ivarsson tror att om hyresgästerna initierar mer delningslösningar så kommer det troligen att vara det mest effektiva sättet att få igång utvecklingen.



## 5.3 Svar från enkätundersökningen

Totalt sett kom 219 svar in efter det att enkäten skickats ut. 138 respondenter identifierade sig som kvinnor, 80 respondenter identifierade sig som män och 1 person identifierade sig som annat. Majoriteten av respondenterna var mellan 20-24 år och övrig fördelning kan utläsas i nedan tabell.

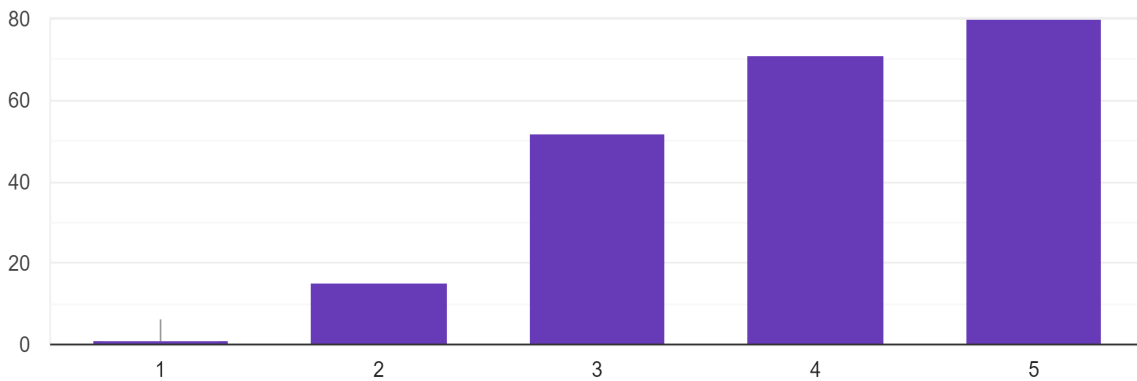
Tabell 1: *Respondenternas åldrar*

Ålder	Antal personer
0-19 år	8
20-24 år	110
25-29 år	62
30-34 år	16
35-39 år	10
40-44 år	3
45-49 år	6
50-54 år	2
54-59 år	1
60-64 år	1

75,3% av respondenterna hade lägenhet som sin primära bostad, och därefter var villa, på 19,2 %, vanligast. 5 % bodde i radhus och 1 respondent uppgav sig bo i "annat". Respondentunderlaget hade en hög akademisk nivå överlag, där 47% påbörjat studier på en 1-3 årig högskoleutbildning och 45,2% hade påbörjat en 4-årig, eller längre högskoleutbildning. Resterande respondenter, 7,8% uppgav sig studera på antingen grundskola, gymnasieskola eller yrkeshögskoleutbildning.

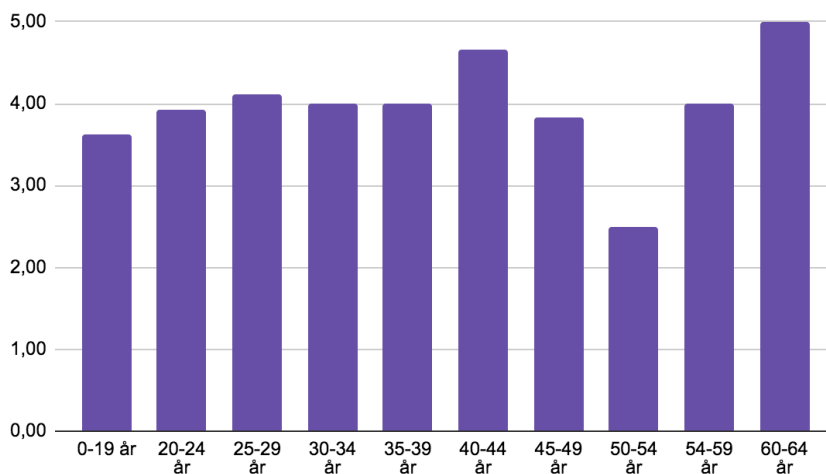
En övervägande majoritet av respondenterna hade en positiv inställning till att hyra. I nedan diagram är antalet respondenter på y-axeln och inställningen till att dela på x-axeln. 1 på x-axeln motsvarar negativ inställning, medan 5 innebär positiv inställning.

219 svar



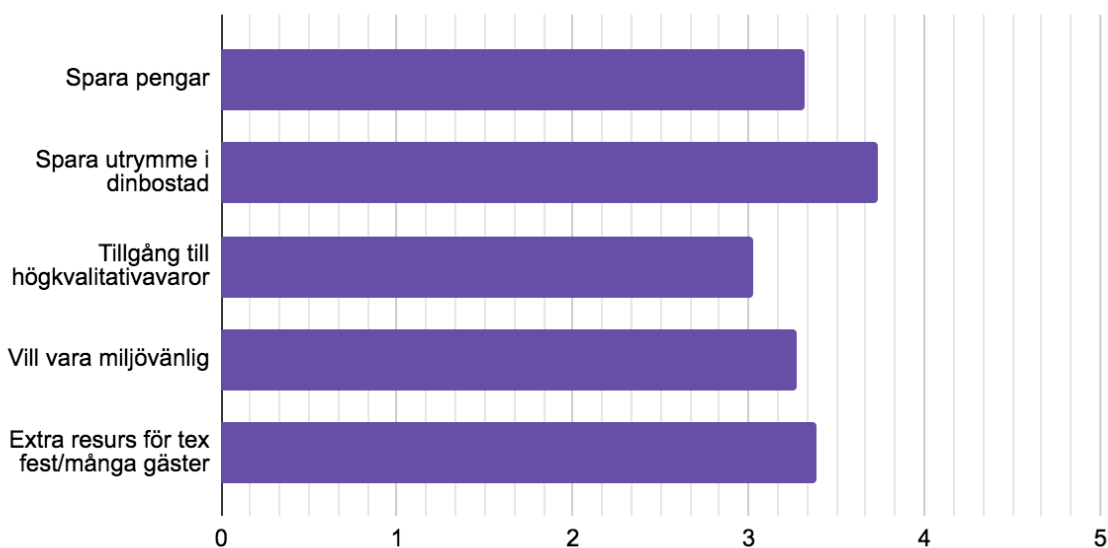
Figur 5: Överlag, vad är din inställning till att hyra prylar?

Enligt figur 5 ovan ser vi att för åldersgrupperna 20-24 år, samt 25-29 år, är intresset för delningsekonomi bland respondenterna 3,93, respektive 4,11 på en femsiffrig skala. Trots att svar om inställning till att hyra erhållits för grupper upp till och med 60-64 år är den statistiska signifikansen för andra åldersgrupper än 20-24 år och 25-29 inte trovärdig då antalet respondenter är för få, (se tabell 1). I nedan diagram redovisas den genomsnittliga inställningen till att dela på y-axeln och åldersgrupperna på x-axeln.



Figur 6: Genomsnittlig inställning till att hyra utifrån ålderskategorier

Den främsta orsaken till varför folk vill hyra är att “*spara utrymme i sin bostad*”, vilket ligger på en genomsnittlig intressnivå på (3,73) på en femsiffrig skala. Därefter följer “*extra resurs för tex fest/många gäster*” (3,39), “*spara pengar*” (3,32) “*vill vara miljövänlig*” (3,27), och slutligen “*tillgång till högkvalitativavaror*” (3,03). På y-axeln redovisas anledning till varför man vill hyra och på x-axeln har en genomsnittlig intressnivå beräknats fram. I enkäten kunde respondenterna gradera respektive motivation till att hyra på en femsiffrig skala, där samma eller olika siffror kunde väljas för respektive motivering.



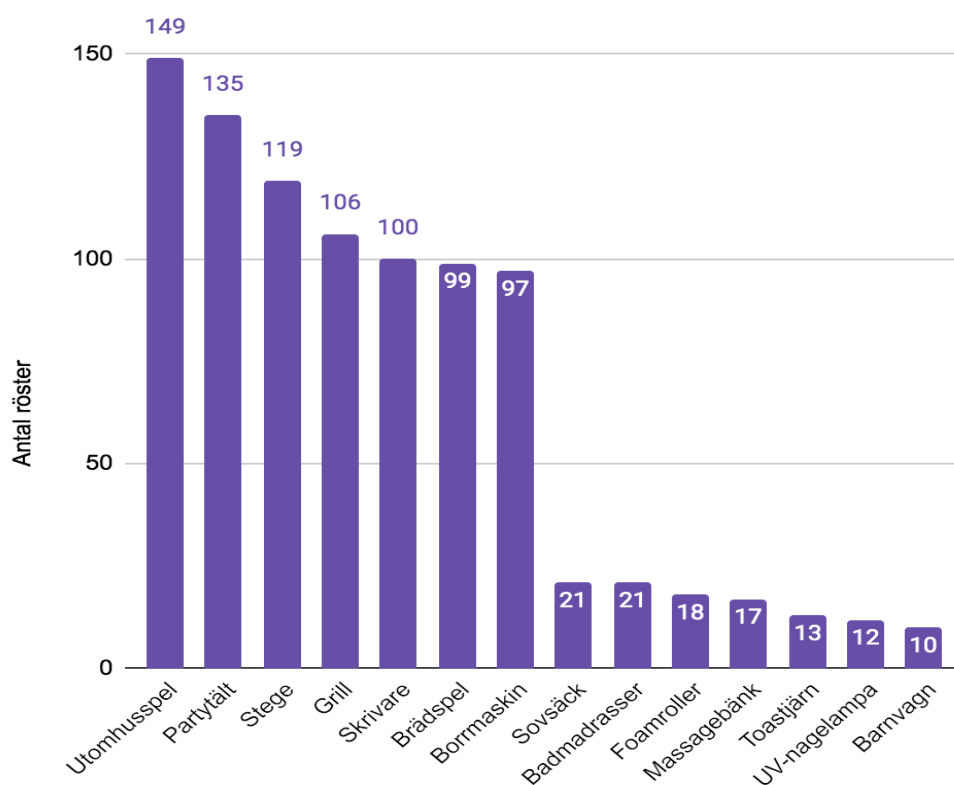
Figur 7: Genomsnittlig anledning till att hyra, femgradig skala

65,6 % av respondenterna har ingen tidigare erfarenhet av att dela/låna/hyra medan 34,4% har en erfarenhet av detsamma. De tidigare erfarenheterna har främst varit P2P, såsom att låna av familjemedlemmar, vänner och grannar men det har också förekommit erfarenheter av delningsekonomi som varit B2C, såsom exempelvis bilpool, cykelpool och uthyrning av verktyg via Clas Ohlson. Vi kan se att de som tidigare har erfarenheter av att dela/låna/hyra är något mer intresserade av att hyra prylar, än de som inte har tidigare erfarenheter av att dela/låna/hyra. Det genomsnittliga intresset för att hyra prylar var 4,21, respektive 3,87, på en femgradig skala.

### 5.3.1 Vad respondenterna vill dela

Tidigt i enkäten ställdes frågan *“Innan vi ställer frågor om vilka prylar du skulle vilja hyra, skulle vi gärna vilja veta om du har några spontana förslag. Vad skulle du vilja hyra då?”*. I de inkomna svaren var de övervägande majoritet som nämnde verktyg i allmänhet. Även städutrustning, extra stolar för då man får gäster, samt sömnadsgrejer kom på tal. Vissa respondenter skrev inte ut exakt vilka prylar de skulle vilja hyra, utan istället egenskaper för dito. Några av svaren löd: *“Grejer man inte använder så ofta”, “Saker som man behöver sällan men regelbundet.”*, *“brökigare saker”, “stora/dyra prylar”, “saker som jag inte använder så ofta och/eller som tar mycket plats vid förvaring”*. En respondent poängterade även behovet av att prylen inte är alltför års- eller väderspecifik, eftersom det då är stor risk att prylen är utlånad varje gång man behöver den.

Totalt sett gavs 63 förslag på olika prylar som man skulle kunna hyra. Av dessa förslag kunde respondenterna klicka i valfritt antal prylar. Nedan redovisas de prylar som visade sig vara mest, respektive minst, populära att dela.



Figur 8: Mest, respektive minst, populära prylar att hyra

För kategorierna verktyg, köksredskap och träningsredskap ställdes frågan ifall man just för nämnd kategori inte var intresserad att hyra någonting alls. Totalt var det 13 personer som inte ville hyra något verktyg, 70 personer ville inte hyra några köksredskap, samt var det 86 personer som inte ville hyra något träningsredskap.

Överlag var respondenterna mycket positiva till att hyra åtminstone någonting av de 63 nämnda förslagen i enkäten och en spontan kommentar på Facebook i kommentarsfältet då enkäten skickades ut, löd:

*“Gillar twisten att 'kombinera Hygglo med Instabox' och slippa åka någonstans för att hyra småprylar.” (Anonym respondent)*

### 5.3.2 Varför respondenter inte vill hyra

De som svarade att de inte ville hyra alls var fyra respondenter totalt. Dessa respondenter fick då fylla orsaker, till varför de inte ville hyra. Respondenterna kunde markera valfritt antal orsaker. I nedan tabell visas hur många som inte ville hyra alls, av respektive orsak.

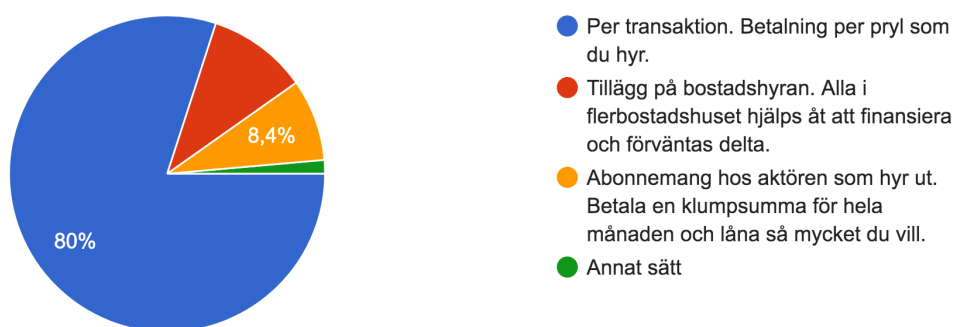
Tabell 2: *Orsak till varför några respondenter inte vill hyra någonting alls*

Orsak till att inte hyra	Antal svar
Ohygieniskt	1
Vill hellre äga själv	3
Risk för smittspridning	0
Vill ha obegränsad tillgång till det jag behöver	2
Jag tror inte det kommer vara tillräckligt bra kvalitet på de saker som man kan hyra	0
Jag tror det kommer att bli dyrare för mig i längden	1
Jag tror inte det gör någon skillnad för miljön	1
Annan orsak	0

## 5.4 Betalningsvilja

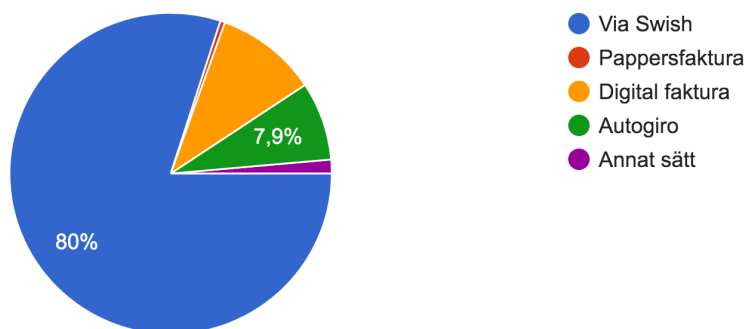
På frågan om respondenten skulle kunna tänka sig att betala för att hyra någonting av de 63 nämnda prylar i enkäten svarade 84,7% att de skulle kunna tänka sig det. 12,6% svarade att de kanske skulle kunna tänka sig att betala för att hyra någon av tidigare nämnda prylar. 2,8% svarade att de inte ville betala för att hyra någon av tidigare nämnda prylar. Vidare visar de inkomna svaren att 80% av respondenterna föredrar att betala per pryl som hyrs, snarare än abonnemang, tillägg på bostadshyra eller annat vis. Vid frågan om hur respondenterna skulle vilja betala för prylen, var Swish det som föredrogs.

215 svar



Figur 9: Hur skulle du vilja att debiteringar sker för det du hyr?

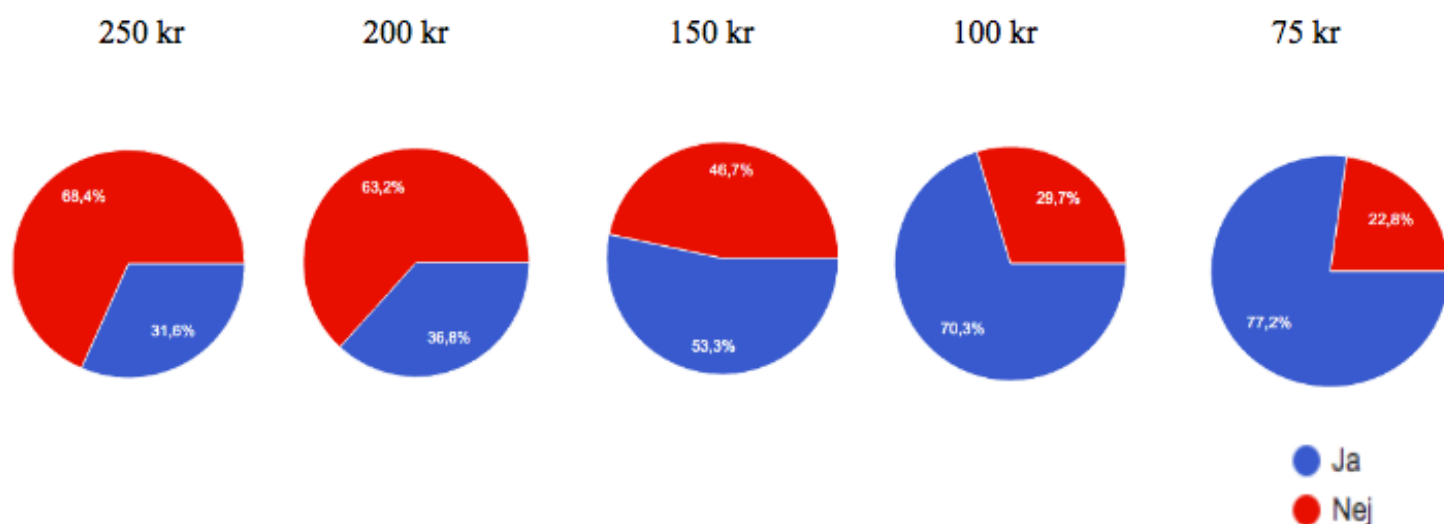
215 svar



Figur 10: Hur skulle du vilja betala för prylen du hyr?

I enkäten gjordes ett scenario, vilket formulerades på följande vis: "Du kommer att kunna teckna ett abonnemang, där du får boka/använda alla tidigare nämnda prylar, såvida de är

lediga. Är du villig att betala X kr i månaden för detta?”. Antalet tidigare nämnda prylar var i enkäten 63 stycken. Vi undersökte betalningsviljan för abonnemang för 250 kr, 200 kr, 150 kr, 100 kr, samt 75 kr. Nedan visas resultatet. För 250 och 200 kr var det en minoritet som var villiga att betala, medan för beloppen 150 kr, 100 kr och 75 kr var mer än 50% villiga att betala för tjänsten.



Figur 11: *Betalningsvilja för abonnemang*

Sex av frågorna i enkäten undersökte vilket pris respondenterna kunde tänka sig att betala för att hyra antingen ett kubb, en bormaskin eller en pastamaskin i en timme, alternativt ett dygn. Respondenterna fick skriva valfri summa. I nedan tabell redovisas svaret.

Tabell 3: *Betalningsvilja för kubb, bormaskin och pastamaskin för ett dygn eller en timme*

(svar i SEK)	Kubb 1 h	Kubb 1 dygn	Bormaskin 1 h	Bormaskin 1 dygn	Pastamaskin 1 h	Pastamaskin 1 dygn
<b>Median</b>	20	50	50	100	20	50
<b>Medelvärde</b>	28	61	48	110	25	57
<b>Högsta värde</b>	100	500	300	500*	150	500
<b>Lägsta värde</b>	0	0	0	0	0	0

\*För bormaskin 1 h angavs 1500 kr som högsta värde, men utifrån rimlighetsbedömning, har just detta svar tolkats som en felaktig inskrivning.

## 6. Analys & diskussion

*I detta kapitel kommer den inhämtade datan jämföras, diskuteras och analyseras med utgångspunkt i den teoretiska referensramen för uppsatsen. Kapitlet avser analysera respektive frågeställning i tre separata avsnitt.*

### 6.1 Fastighetsbolagens syn på lokala delningstjänster

*Hur ser fastighetsbolagen på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?*

Utifrån de kvalitativa intervjuerna har både Berg och Ivarsson visat på en positiv inställning till delningsekonomi överlag, vilket stämmer väl överens med Belks (2014) observationer om att inställningen till delning överlag blir allt mer positiv. Både Berg och Ivarsson kan tänka sig att upplåta utrymme, men säger samtidigt att det inte får resultera i merjobb för förvaltarna (för Framtiden) och styrelsen (för Riksbyggen) då det inte har resurser till det. För Ivarsson har inget initiativ gjorts för att få en extern aktör att ansvara för delningen, till skillnad från Berg som redan för två-tre år sedan själv hörde sig för bland sina leverantörer ifall någon av dem var intresserade att erbjuda den tjänsten. Ivarsson ser på delningsekonomi i stor utsträckning på samma sätt som Gerwe och Rosario (2020) då både de och Ivarsson tänker sig att delning sker P2P. Berg har däremot en liknande syn på delning som Botsman (2010), där delning kan tillhandahållas av en tredje aktör, alltså inte nödvändigtvis P2P. För både Ivarsson och Berg är poängen att underutnyttjad kapacitet kan användas, vare sig den tillhandahålls av individer eller företag. Tidigare initiativ som gjorts för att öka delning har inom Framtiden AB till stor del initierats av engagerade boende. För Riksbyggen har det i större utsträckning varit på initiativ av Riksbyggen själva, både för att dela tjänster såsom bilpools, men också gemensamma utrymmen.

Berg menar att för Riksbyggens del skulle en extern aktör som hyr ut prylar kunna erbjudas som en service till de boende. Ivarsson talar mer om delning i generella termer under intervjun och menar att delning överlag potentiellt sett skulle kunna öka hållbarheten för bostadsbeståndet. Martin m.fl, (2020) motsätter sig dock att delning automatiskt blir mer hållbart att hyra, utan att det i stor utsträckning beror på placeringarna av paketskåpen i



förhållande till både de som hyr prylar, samt de som underhåller dem. Å andra sidan menar Martin m.fl, (2020) har delningsekonomi miljömässiga fördelar utifrån andra aspekter, vilket ändå stärker Ivarssons bild av miljömässiga fördelar med delning. Ivarsson belyser att delande minskar både produktion och konsumtion, eftersom delningsekonomi sänker den totala efterfrågan på inköp av helt nya varor och anläggningar, vilket stämmer överens med vad Sung m.fl, 2018 kommit fram till. Ivarsson lyfter också fram att sociala värden kan gynnas för bostadsbeståndet. Detta kan kopplas till initiativet som tagits fram i Norge med appen Nabohjelp, där sociala relationer har uppmuntrats mellan de boende och gett positiva resultat (Akin m.fl, 2021).

Ytterligare ett tecken på att både Ivarsson och Berg har en positiv inställning till delning, är deras villighet att testa delningstjänster av olika slag. Visserligen poängterar Ivarsson att det inte går att investera hur stora summor som helst för att testa, men samtidigt ser hon att tester måste göras. Berg berättar att de frekvent följer statistiken för de bilpooler de har kontakt med, vilket talar för att utvecklingen av delning verkligen ligger i deras intresse.

Varken Berg eller Ivarsson nämner särskilt mycket om potentiella ekonomiska besparingar vilka, enligt Köbis m.fl, (2021), kan göras till följd av delningsekonomi. Detta kan ses som problematiskt utifrån slutsatser som Hamari m.fl (2015) kommit fram till gällande att det är det ekonomiska intresset som bidrar till störst kontinuerlig intention att delta i delning, snarare än miljömässiga vinster. En av frågorna man kan ställa sig utifrån detta resonemang är om Ivarsson och Bergs initiala intresse för hållbarhetsfrågor i slutändan kommer att resultera i kontinuerligt användande, eller enbart en positiv attityd till delning.

### **6.1.1 Vanor**

Ett hinder, som både Berg och Ivarsson belyser för delningens framtida potential är den begränsade åtkomsten folk kommer ha till prylarna. Ovanan av detta kan ses som problematiskt. Ivarsson anser att idag har människor en individualistiskt syn på prylar och folk vill äga sina prylar snarare än att dela dem, och dessutom är prylar som statussymboler. Detta antagande av Ivarsson motsätter sig Hunt (2017), Godelnik (2017) och Williams (2018) till viss del i och med att millenniegenerationen, är betydligt mindre fästa vid ägande än tidigare generationer. Enligt både Berg och Ivarsson krävs både individuella

beteendeförändringar, samt att fler är benägna till att delta i delningsekonomi. Det som nämns i den teoretiska referensramen är att det krävs en social acceptans för delningsekonomi, för att det ska bli aktuellt och lyckat. En lösning på beteendeförändringar är att låta folk bekanta sig med en affärsmodell kring delningsekonomi. Att bekanta sig med delning kan ske via låga initiala kostnader, eller en prova-på testperiod som kan bidra till positiva konsumentbeteende som främjar delning och uthyrning av prylar (Annarelli, m.fl 2016).

### **6.1.2 Tillit**

Ivarsson tänker framöver att delning kommer att ske P2P och i denna sorts lösning tror Botsman (2010) att "omdöme" kommer att bli den nya valutan. I kontrast till Ivarsson, ser Berg att en extern aktör kan lösa tillitsproblematiken betydligt enklare, då är det inte främlingar som man hyr av utan istället en professionell aktör. Som det beskrivs i den teoretiska referensramen är att det krävs tillit och transparens för en lyckad delningstjänst. Förtroendet för olika plattformar och förtroende mellan olika användare skiljer sig åt (Akin m.fl, 2021). Ivarsson menar att ett sätt för att öka tilliten är att använda sig av identifiering, för att veta vem som hyr respektive pryl. Detta går hand i hand med Backtemans (personlig kommunikation, 15 april 2021) tankar om att en applösning tillsammans med BankID, skulle kunna användas vid identifiering för delningsekonomi.

### **6.1.3 Högkvalitativa varor**

För att delningsekonomi ska vara möjligt vill Ivarsson se mer hållbara och högkvalitativa varor, eftersom prylarna kommer att användas av fler personer. Hon ser att prylarna från början behöver ha en god kvalité, för att sedan hyras ut och vid eventuella skador kunna repareras. Genom att sträva efter cirkulär ekonomi, kan det Ivarsson säger bli möjligt, eftersom strategin handlar om att främja konsumentmedvetenhet samt uppnå ett lokalt resursutbyte (Ellen MacArthur Foundation, 2017). Om prylarna tillverkas i högre kvalité och används gemensamt för att tillfredställa kundernas behov, minskas konsumtion samt slit och släng (Annarelli, m.fl, 2016). Utifrån Martin m.fl studie (2020) visade det sig att ju kortare livslängd en produkt har desto mer minskar även de miljömässiga fördelarna av att hyra. Det är alltså ingen nämnvärd miljöfördel att hyra om prylarna som hyrs ut är av en dålig kvalité. Ivarsson menar även, att utöver längre livslängd på prylar, ska uthyrande företag inte köra skytteltrafik, för det kan bidra till negativa miljökonsekvenser, som utsläpp. Detta styrker

Martin m.fl (2020) vilka menar att det inte nödvändigtvis är miljövänligare med delning. Ju mer avstånd det är mellan uthyraren och hyraren desto mer ökar nackdelarna för miljön. Samtidigt ökar transporten för underhåll av boxarna, vilket bidrar till den ökade växthusgasen. Det som ytterligare krävs är mer konkurrens på marknaden, som kan hjälpa till med att bidra med konkurrenskraftiga affärsmodeller som erbjuder högre kvalitet och god tillgänglighet på prylar att dela (Köbis m.fl, 2021).

Som Berg ser det lämpar det sig att hyra dyra prylar i paketskåp, från extern aktör, eftersom billigare saker bevisligen redan fungerar att dela på utan ett säkerhetssystem, exempelvis i verkstäder i Riksbyggens etablerade bostadsrättsföreningar. Detta stämmer till viss del in på de egenskaper som Botsman och Rogers (2011) anser att prylar skall ha för att vara delningsbara. I likhet med Bergs tankar kring att prylarna som delas behöver vara dyra, så verkar Botsman och Rogers anse att det lämpar sig bra att dela prylar som med ett högt investeringsvärde, i förhållande till hur mycket man använder det.

#### **6.1.4 Placering av paketskåp**

Något som nämndes under både intervjun med Berg och Ivarsson var frågan om vart paketskåpen ska placeras. Både Berg och Ivarsson önskar placering i nära anslutning till bostäderna. Utifrån tester som gjorts av DenCity, menar Berg dock att det kommit fram tankar om att paketskåp, allt för nära bostadshuset, orsakar onödigt spring av främlingar som vill hämta ut sina paket i dessa paketskåp. Däremot ser Berg det personligen som en bra service att ha paketskåpen nära, snarare än att det upplevs som intrång. Ivarsson för egen del önskar placering av paketskåpen är i så nära anslutning till bostäderna som möjligt. IBoxens paketlösning kommer bidra till att mottagare är mer flexibla till att hämta ut paketen när som helst på dygnet (Backteman, personlig kommunikation, 15 april, 2021), vilket Berg anser öka servicenivån för flerbostadshuset.

#### **6.1.5 Samkörning**

Med tanke på att e-handeln ökar, ökar även problematiken i sista milen. Ur en miljösynpunkt på fullservicefastigheter ser Berg att det är nödvändigt att fler transportörer samkör sina transporter, vid leverans av varor. Detta stämmer överens med befintliga antagande om att paketskåp kan ersätta många olika hemleveranser (Lin, m.fl. 2020), där transportföretagen

använder konsolideringsmöjligheter för att samköra till platser som har paketskåp uppsatta (Deutsch & Golany, 2017).

### **6.1.6 Lagar och försäkringar**

Ivarsson ser idag inga lösningar gällande försäkringar som skulle kunna täcka delning av prylar, enligt Ivarsson finns det bara lösningar för bilpoolsförsäkringar. Enligt Sveriges Konsumenter (2019) behövs det förtydliggande av lagar, försäkringar och avtalsvillkor som är formade för vardera part vid delning och uthyrning, vilket stämmer överens med Ivarssons uppfattning om att försäkringsfrågan kan vara ett hinder för delningsekonomi. Detta styrker även Vandendael (Ebert, 2018). En åtgärd skulle vara ett samarbete mellan ett försäkringsbolag och ett uthyrningsföretag, precis som Yepstr gjort med IF (Regeringen, 2017). Berg nämner att delningsföretaget Ihopa kan möjliggöra försäkringar för delning. Idag är försäkringar i delningsplattformar inbakade, men begränsade. Det måste därför från företagets sida finnas ett avtal mellan företaget och ett försäkringsbolag. Detta måste vara tydligt innan uthyrning påbörjas (Strömberg, 2019).

### **6.1.7 Betalningsvilja**

Gällande kostnadsfrågan och betalningsviljan tror Berg att det kommer bli allt vanligare att abonnera på prylar och att kostnader för delningsekonomi kan komma att bli en inkorporerad del i hyran. Detta ses som otänkbart för Ivarsson. Det blir tydligt är att även om båda lutar sig mer åt att hålla kostnaderna nere, så har Berg en mer optimistisk syn till abonnemang och en kostnad inkorporerad i hyran, till skillnad från Ivarsson. Sarlay & Neuhofer (2020) beskriver att det finns signifikanta skillnader bland olika kundsegment. Riksbyggen har hand om bostadsrätter, till skillnad från Framtiden AB som har hand om hyresrätter och detta kan potentiellt sett vara de två olika kundsegmenten som påverkar bilden av betalningsviljan för Berg och Ivarsson.

För att Framtiden AB skall vilja delta i delningsekonomi behöver förvirring om huruvida betalning skall ske eller ej, enligt Ivarsson, lösas. Det får inte ske kommunikationsfel, eftersom det då blir mindre attraktivt att dela. Detta kan anses vara en god idé då det i studien som gjorts om Nabohjelp (Akin m.fl, 2021) visat sig vara ett problem.

### 6.1.8 Framtidsvisioner

Vad det gäller framtidsvisioner ser Berg att vi kommer leva på mindre ytor, men att folk kommer ha ett fortsatt stort behov av tillgång till prylar. Därav ser Berg delning som en positiv lösning på detta behov. På vare sig Riksbyggen eller Framtiden har det däremot inte gjorts några marknadsundersökningar för att fastställa intresset. Berg tror att de yngre generationerna kommer vara mer benägna till delning än de äldre. Ivarsson tror att i framtiden kommer folk att äga färre prylar. Som redan nämnt i teorin, är millenniegenerationen väldigt positiva till större tillgång och mindre ägande (Hunt, 2017) vilket stämmer överens med både Ivarssons och Bergs antaganden. Om denna trend fortsätter kommer delningsekonomi i framtiden att vara en del av den globala ekonomin. Att tillgång värderas högre än ägande för den yngre generationen (Godelnik 2017; Williams, 2018), kan möjliggöra en växande marknaden inom delning och uthyrning.

Liksom Cherry och Pidgeon (2018) kom fram till att delning i stor utsträckning handlar om en avvägning mellan kostnader och bekvämlighet för inblandade parter, ser Berg och Ivarsson liknande avvägningar som centrala.

## 6.2 Användarnas syn på lokala delningstjänster

*Hur ser de potentiella användarna på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?*

Den genomsnittliga inställningen till att hyra, var totalt för enkätundersökningen 3,98 på en femgradig skala (figur 5), vilket innebär att majoriteten ansåg sig ha en positiv, snarare än negativ, inställning.

En av frågorna i enkäten var att ranka fem olika anledningar till varför de är intresserade av att hyra (figur 14). Respektive alternativ skulle graderas på skalan 1-5. Största anledningen till att hyra visade sig handlar om att *spara utrymme i sin bostad*, med ett genomsnittligt intresse på 3,73. Denna anledning till att dela stämmer överens med observationen Sung m.fl, (2018) gjort om att delande möjliggör platsbesparingar i hemmet vilket är en anledning till att delning är attraktivt. Vidare var näst högsta prioritet att det är en *extra resurs för tex fest/många gäster*. Detta med ett genomsnittligt intresse på 3,39. Därefter var motivet att

*spara pengar* 3,32, följt av *vill vara miljövänlig* 3,27 och *tillgång till högkvalitativavaror* 3,03. Som vi ser det handlar *spara utrymme i sin bostad*, *vill vara miljövänlig*, och *tillgång till högkvalitativavaror* om en sorts inre motivation, medan *extra resurs för tex fest/många gäster* och *spara pengar* handlar om yttre motivation. Utifrån Hamari, m.fl:s resultat (2015) om inre och yttre motivation, så kan respondenternas anledningar till att hyra anses grundas på både yttre och inre motivationer, vilket kan anses vara en god förutsättning för att liknande hyr-projekt som denna studie föreslog, skulle kunna tas i bruk. Hade det enbart handlat om inre motiv skulle inte kontinuerlig intention att delta varit så stor, samtidigt som vi tror att den positiva attityden är viktigt då det kan tänkas leda till att man överhuvudtaget är villig att testa.

Köbis, m.fl (2021) menar att om man upplever tillit då man hyr så ökar viljan att göra det igen. Utifrån det faktum att enkäten visade att de som delat tidigare har en mer positiv inställning kan vi dra slutsatsen att tillit upplevts då de tidigare hyrt prylar (figur 15).

Utifrån Cherry och Pidgeons undersökning (2018) kom de fram till att det fanns en viss skepsism gentemot företag inom delningsbranschen. Utifrån den positiva inställningen till att hyra, som visats i enkätundersökningen, kan denna skepsism inte urskiljas. Detta kan ha att göra med att det explicit handlar om att det skulle vara ett företag hyr ut varor, och därmed är risken för en sk. "dold agenda" inte densamma. Det anses troligen i hög grad självklart att den externa aktören kommer att ta betalt för att tillhandahålla tjänsten.

Hunt (2017) menar att delande är någonting som millenniegenerationen är mest positiva till av befintliga generationer. För vårt resultat skulle det innebära att dem mellan ca 20-44 år, och det stämmer i princip, med undantag från grupperna 54-59 och 60-64 år. På grund av bristande statistisk signifikans så kan inga generella slutsatser göras om inställning till att hyra utifrån åldersgrupper. För grupperna 20-44 år ligger medelvärdet runt fyra på en femsiffrig skala (figur 6), vilket talar för att det finns en positiv inställning till delning bland millenniegenerationen, och det överensstämmer med Hunts (2017) resonemang om millenniegenerationens villighet att dela.

### 6.2.1 Användare som inte vill hyra

Då det enbart var fyra personer som inte ville hyra någonting alls är det inte tillräckligt många för att dra någon generell slutsats. Orsakerna som förklarade oviljan var framför allt “vill hellre äga själv” (3 röster), “vill ha obegränsad tillgång till det jag behöver” (2 röster), och därefter följde orsakerna “ohygieniskt”, “jag tror inte det gör någon skillnad för miljön” och “jag tror det kommer att bli dyrare för mig i längden” med en röst vardera (tabell 2). Detta stämmer väl överens med Bergs resonemang om att just önskan om att äga själv och ha obegränsad tillgång till prylarna är en orsakt som kan hindra intresset för att hyra (Therese Berg, personlig kommunikation, 21 april 2021). Cherry och Pidgeon, (2018) menade att hygienfaktorer är en orsak till varför man inte vill dela och det. Utifrån det faktum att det var så pass liten procentuell andel av respondenterna som inte ville hyra alls, har inte någon fördjupning av analys gjorts i denna fråga.

## 6.3 Vad och hur man vill hyra

*Vilka prylar är de potentiella användarna intresserade av att hyra genom lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp, och hur ser betalningsviljan ut för dessa prylar ut?*

### 6.3.1 Vilka prylar man vill hyra

Av de prylar som önskades delas låg *utomhusspel*, såsom *kubb* och *brännbollsredskap* högst i topp (149 röster), tätt följt av *partytält* (135 röster). Därefter kom *stege* (119 röster), *grill* (106 röster), *skrivare* (100 röster), *brädspele* (99 röster) och *borrhmaskin* (97 röster). Dessutom var intresset för att dela samtliga nämnda verktyg 86 röster. (Figur 9 och 18)

Botsman och Rogers resonemang (2011) kring vilka sorters prylar som folk vill dela och deras slutsatser kan till viss del förklara vilka sorters prylar respondenterna i denna undersökning önskat dela. Botsman och Rogers menar att prylar som minskar i värde för användaren efter användandet, samtidigt som prylen i sig är fullt funktionell både innan och efter. Denna teori kan troligtvis förklara varför de sex ovan nämnda prylarna anses vara mest populära, även om det är olika prisklasser på produkterna. En annan teori kring varför dessa prylar anses vara populära att dela, kan vara att de används sällan (Sung m.fl, 2018;

Annarelli, m.fl, 2016). Detta stämmer även väl överens med respondenternas spontana reflektioner kring vad de skulle vilja dela.

Akin m.fl, 2021 redovisar i sin undersökning av appen Nabohjelp att de mest populära produkter att låna/dela/hyra är verktyg. I vår studie visade sig "utomhusspel, såsom kubb och brännbollsredskap" vara det mest populära, tätt följt av partytält, vilket handlar om nöjen snarare än verktyg. Här skiljer sig alltså observationerna åt mellan denna studie och Akins mfl. Däremot har verktyg visats vara populärt. 202 av 219 respondenter, har kryssat i att de velat hyra åtminstone någon av nämnda förslag på verktyg och 86 personer har kryssat i att de vill hyra samtliga nämnda verktyg. 77 personer har medgett att de vill hyra en "komplett verktygslåda", vilket stödjer verktygens popularitet (figur 18).

Utifrån svaren från enkäten går det att se att 70 respektive 86 respondenter var skeptiska till att hyra köksredskap, respektive träningsredskap. För verktyg var det enbart 13 personer som inte var intresserade av att dela något verktyg alls. Detta kan tänkas ha ett samband med frågan om hygien, då köksredskap kräver noggrann rengöring, samt att träningsredskap lätt blir svettiga. Användare kan tänkas vara kritiska till delning av hygieniska skäl har även Cherry & Pidgeons artikel (2018) belyst som problematiskt för vidare delning.

Zhang m. fl, (2018) menar att ju högre upplevt kundvärde användarna erfar, desto högre pris kan man ta för prylarna. Utifrån det faktum att störst anledning till att hyra är att spara utrymme i sin bostad (figur 8) kan man tänka sig att prylar som är skrymmande skulle generera högst upplevt kundvärde, samt leda till störst betalningsvilja. Detta stämmer överens med några av de mest populära prylarna att dela utifrån enkäten, såsom exempelvis grill, stege och partytält. Visserligen kan man tänka sig att brädspel och utomhusspel inte är särskilt skrymmande i samma utsträckning, men om man har ett helt skåp fullt av spel som skulle kunna ersättas av att hyra, kan det platsbesparing göras även på det området.

### **6.3.2 Betalningsvilja**

Totalt sett kunde 84,7% av respondenterna tänka sig att betala för åtminstone något av de 63 föreslagna prylarna i enkäten, 12,6% svarade att de kanske skulle kunna betala, medan 2,8% inte ville betala för att hyra någon av de nämnda prylarna (figur 20). En anledning till att



många ändå var så pass positiva till att betala kan vara att ansvaret för prylarnas funktionalitet samt drift faller på uthyraren, till skillnad om en pryl skulle köpas (Husqvarna, u.å). Detta kan även styrkas med det Zhang m.fl. (2018) påpekar angående att uthyrarna skapar ett affärserbjudande. Tillkomna service fördelar och teknisk support skapar ett värde för kunderna och ger de ytterligare fördelar med att hyra jämfört med att köpa.

I enkäten undersöktes betalningsviljan för att kunna abonnera på samtliga föreslagna produkter. Här visade det sig att för 250 och 200 kr var det en minoritet som kunde tänka sig att betala, men då priset som föreslogs var 150 kr var det 53,3% som kunde tänka sig att betala. Det lägsta priset som undersöktes var 75 kr och för den summan var det 77,2% som var villiga att betala (figur 12). Detta stämmer bra överens med Sarlay & Neuhofers (2020) resonemang gällande att betalningsviljan sjunker, då priset ökar. Detta ger alltså en indikation på hur mycket respondenterna kan tänka sig att betala. På listan med 32 föreslagna prylar, var det enbart 6 personer som klickade i att de var intresserade av att hyra allt (figur 19). Om en konkret lösning skulle erbjudas ser vi här att det vore viktigt att fördjupa sig ytterligare i fråga om exakt vilka prylar som önskas hyras, samt undersöka vad användarna vill betala för just de prylarna. Ligger betalningsviljan i att det är ett brett utbud och hög tillgänglighet, eller är det viktigaste hur billig tjänsten är? Här blir det, liksom Cherry och Pidgeon, (2018) påvisat, en avvägning mellan kostnad och tillgänglighet. Det faktum att 80% önskade att betalning skulle ske per pryl som man lånar, snarare än tillägg på hyra eller abonnemang (figur 10), anser vi indikera att låga kostnader är av större betydelse för potentiella användare, än hög tillgänglighet på prylar.

Ivarsson ansåg i den kvalitativa intervjun att ett tillägg på hyran inte är aktuellt, vilket även stämmer överens med resultatet från den kvantitativa datan där de flesta hellre önskade betala för prylarna per användning. Berg hade en mer positiv syn på en kostnad inkorporerad i hyran men detta har inte varit populärt utifrån enkätsvaren. Det hade kanske sett annorlunda ut om boende i Riksbyggens bostadsrätter hade kunnat jämföras med andra fastighetsbolags boende, men detta lämnar vi till vidare forskning.

I enkäten ställdes frågan om vilka priser respondenterna skulle kunna tänka sig att betala för ett kubb, en borrh och en pastamaskin för 1 timme, alternativt ett dygn. Betalningsviljan per

timme (median-värde) för ett kubb var 20 kr, för en borrh 50 kr och för en pastamaskin 20 kr. För ett dygn motsvarade betalningsviljan för ett kubb 50 kr, för en borrh 100 kr och för en pastamaskin 50 kr (tabell 3). Dessa siffror är vidare intressanta att jämföra med priset för ett hypotetiskt abonnemang som respondenterna skulle uppskatta sin betalningsvilja för. För priset 150 kr var majoriteten av respondenterna villiga att abonnera på samtliga prylar. Detta skulle kunna motsvara lån av ett kubb och en borrh i ett dygn. Med tanke på att ett abonnemang skulle kunna innebära obehindrat antal lån i en månad, förutsatt att prylarna man vill ha inte är upptagna, kan skillnaderna i pris per lån och abonnemang te sig underligt. Detta skulle eventuellt kunna förklaras med Bergs resonemang om att folk i dagsläget inte har en god uppfattning om hur mycket de lägger på respektive prylar, samt vad genomsnittlig kostnad blir per användning. Slutsatsen som kan dras är att många är villiga att betala lågt för ett abonnemang men ett ganska högt pris för transaktion per pryl. Troligen ser respondenterna fördelen att transaktioner för varje enskild pryl som hyrs skulle innebära att de endast betalar för det de faktiskt använder (Mobilabonnemang, u.å).

En majoritet, på hela 80%, föredrog att betala för prylarna de hyr via Swish (figur 11). Detta kan kopplas vidare till att betalningstjänsten Swish är ett av de smidigaste (Konsumenternas u.å a) och vanligaste betalsätten som finns idag (Swish, u.å). Möjligheten att kunna skjuta upp betalningar med fakturor (Konsumenternas u.å c), eller att slippa riskera dröjsmålsränta med hjälp av autogiro (Konsumenternas, u.å b) verkar på så vis inte vara lika viktiga för användarna som att kunna utföra betalningar snabbt och smidigt.

I sin helhet talar ovan resultat om att betalningsvilja existerar för att hyra prylar nära det flerbostadshus man bor i. En majoritet föredrar att betala per hyrd pryl, snarare än abonnemang eller som hyrestillägg.

## 7. Slutsats

*I denna uppsats har marknadspotentialen för lokala delningstjänster, med utgångspunkt i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör, undersökts. Nedan följer en kort sammanfattning av resultat för respektive frågeställning.*

### **Hur ser fastighetsbolagen på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?**

Överlag visar båda fastighetsbolagen på en positiv inställning till att dela prylar, så länge det inte innebär merjobb för vare sig fastighetsförvaltare eller styrelse. Berg var mycket positiv till att erbjuda hyrtjänster av extern aktör i paketskåp, medan Ivarsson visade på en större tveksamhet. Ivarsson ser snarare fördelar och ekonomisk möjlighet i att låna och dela P2P. En orsak till att hyrtjänster som tillhandahålls av extern aktör inte är en befintlig del av fastighetsbolag i dagsläget, är bristen på försäkringsmöjligheter, vilket både Ivarsson och Berg lyfter fram. I dagsläget innebär delning, för många, en allt för stor risk.

### **Hur ser de potentiella användarna på lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp tillhandahållna av en extern aktör?**

De potentiella användarna har en genomsnittlig positiv inställning till att hyra prylar från extern aktör, i fastighetsnära paketskåp. Den största anledningen till varför folk skulle vilja hyra prylar är främst att spara utrymme i sin bostad, men också att ha som extra resurs då man får gäster, vilket skulle kunna tillgodoses med hjälp av delningsekonomi.

### **Vilka prylar är de potentiella användarna intresserade av att hyra genom lokala delningstjänster i fastighetsnära paketskåp, och hur ser betalningsviljan ut för dessa prylar ut?**

De prylar som var mest populära var utomhusspel, partytält och stege. Dessutom svarade respondenterna att de var intresserade att hyra prylar som överlag behövdes sällan och är dyra, samt skrymmande.

Totalt sett kunde 84,7% av respondenterna tänka sig att betala för åtminstone något av de 63 föreslagna prylarna i enkäten. Därmed finns det en betalningsvilja hos majoriteten av

respondenterna. För abonnemang av hyrtjänster verkar betalningsviljan vara tämligen låg, medan för betalning för respektive sak man hyr, är betalningsviljan desto högre.

Vi vill poängtera att det totalt sett enbart var 219 respondenter som svarade på enkäten, samt att frekvensen med vilken de kommer att hyra prylar ännu är okänd. För att säkerställa marknadspotentialen bör en större marknadsundersökning göras.

## 7.1 Vidare forskning

De framtida forskningsområdena som hade varit intressanta att djupdyka sig i är flera. En vidareutveckling av denna uppsats hade kunnat vara att kontakta externa aktörer som skulle tillhandahålla hyrtjänster, såsom till exempel företagen Husqvarna eller delningsföretaget Ihopa. Detta för att ta reda på deras vilja och ekonomiska möjlighet att förse paketskåp med prylar att hyra, samt undersöka deras framtida syn på delningsekonomi. Det som också kan diskuteras vid kontakt med en extern aktör är hur det faktiskt kommer att fungera i praktiken. När boxarna är placerade i bostadsområden, hur kommer säkerheten att säkerställas? Hur kommer leveranserna att gå till? Blir det verkligen så miljövänligt som vi tror, om de placeras i bostadsområden?

I vår kvantitativa undersökning sågs inga signifikanta korrelationer mellan ålder och delningsvilja. En framtida forskning som hade varit intressant att studera ett större antal respondenter, i olika åldrar, för att kunna dra slutsatser om de finns skillnader bland olika åldrar. Även betalningsviljan skulle kunna studeras för specifika prylar i större utsträckning.

På det större planet har vi läst några artiklar om potentiella "faror" med delningsekonomin, även om detta inte varit en del av vår forskning. Vi skulle tycka det var intressant om man skulle göra en sammanfattning av potentiella nackdelar för den globala ekonomin, till följd av delning. Hur skall företag förhålla sig till att deras kunder delar varorna med varandra, istället för att köpa dem?

# 8.Källor

## Bilder

### Figur 3

Martin. M, Heiska M, Björklund A, 2020, *Environmental assessment of a product-service system for renting electric-powered tools*, Journal of Cleaner Production Volume 281, 25 January 2021, 125245, DOI: [doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125245](https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125245) Hämtad: 2021-04-20

## Böcker

Botsman, R., Rogers, R., 2011. *What's Mine Is Yours, the Rise of Collaborative Consumption*. London: Harper Collins Publisher

Bryman, A & Bell, E (2011)

[https://www.uwcentre.ac.cn/haut/wp-content/uploads/2018/11/Alan\\_Bryman\\_Emma\\_Bell\\_Business\\_Research\\_Methodsb-ok.cc.pdf](https://www.uwcentre.ac.cn/haut/wp-content/uploads/2018/11/Alan_Bryman_Emma_Bell_Business_Research_Methodsb-ok.cc.pdf), Business Research Methods, 3rd Edition, Oxford: Oxford University Press

Davidson. B, Patel. R, (2019) *Forskningsmetodikens grunder - att planera, genomföra och rapportera en undersökning*, Femte upplagan, Lund: Studentlitteratur AB

Gillham. B, (2008), *Forskningsintervjun - tekniker och genomförande*, Lund: Studentlitteratur AB

## Youtubeklipp

Botsman. R, [TED]. (2010-12-17). *Rachel Botsman: The case for collaborative consumption*, [Videofil], Hämtad 2021-05-05 från <https://www.youtube.com/watch?v=AQa3kUJPEko>

Botsman, R. [RSA]. (2016-08-19). *The Sharing Economy with Rachel Botsman* [Videofil]. Hämtad 2021-05-06 från <https://www.youtube.com/watch?v=0MHRkeG5HiQ>

## Webbsidor

Avanza, (u.å.a), *Airbnb Inc*, Hämtad 2020-04-01 från:

<https://www.avanza.se/aktier/om-aktien.html/1163096/airbnb-inc>

Avanza, (u.å. b), *Uber Technologies Inc*, Hämtad 2020-04-01 från:

<https://www.avanza.se/aktier/om-aktien.html/954817/uber-technologies-inc>

Earth Share, 2012-05-08, *A new economy based on sharing*, Hämtad 2020-04-06 från:

<https://www.earthshare.org/sharing/>

Ebert. G, 2018-04-20, *Vem ska bära delade risker?*, Hämtad 2021-04-23 från:

<https://www.vainsights.se/articles/528239/2018-04-20-12-54-56-vem-ska-bara-delade-risker->

Ehandel, 2019-09-21, *Helgläsning: Paketskåpen tar över Sverige – hur är tillgängligheten?*,

Hämtad 2021-04-27 från:

<https://www.ehandel.se/paketskopen-tar-over-sverige-hur-ar-tillgangligheten>

Ellen MacArthur Foundation, (2017), *What is a circular economy?*, Hämtad 2021-04-21 från:

<https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy/concept>

Folkhälsomyndigheten, (u.å), *Miljö- och hälsoskyddsnämndens ansvar*, Hämtad 2021-04-29

från:

<https://www.folkhalsomyndigheten.se/livsvillkor-levnadsvanor/miljohalsa-och-halsoskydd/tillsynsvagledning-halsoskydd/tillsynsvagledning-miljobalken/tillsynsvagledning-flerfamiljshus/miljo-och-halsoskyddsnamndens-ansvar/>

Förvaltnings AB Framtiden, (u.å. a) *Vi ökar byggtakten*, Hämtad 2021-04-23 från:

[https://framtiden.se/framtiden-byggutveckling/#om-oss,](https://framtiden.se/framtiden-byggutveckling/#om-oss)

Förvaltnings AB Framtiden, (u.å b), *Vi bygger det hållbara samhället för framtiden*, Hämtad 2021-04-23 från: <https://framtiden.se/om-framtiden-koncernen/#uppdrag>

GDPR.EU, (u.å), *What is GDPR, the EU's new data protection law?*, Hämtad 2021-04-12 från: <https://gdpr.eu/what-is-gdpr/>

Göteborg Stad, u.å, *Sharing City Göteborg*. Hämtad 2020-04-01 från: <https://goteborg.se/wps/portal/start/miljo/det-gor-goteborgs-stad/dela-och-lana/sharing-city-goteborg?uri=gbglnk%3A2018229102859949>

Göteborgs Universitet, (2020a) *Att söka information*, Hämtad: 2021-04-09 från: <https://studentportal.gu.se/handledning-och-stod/soka-lasa-skriva/soka-information?selectedSegment=utifran-referenslista&skipSSOCheck=true&referer=https%3A%2F%2F>

Göteborgs Universitet, (2020b) *Källor till vetenskaplig kommunikation*, Hämtad: 2021-04-09 från: <https://studentportal.gu.se/handledning-och-stod/soka-lasa-skriva/vetenskapliga-texter>

Hayes. A, 2019-07-16, *Last Mile*, Hämtad 2021-04-26 från: <https://www.investopedia.com/terms/l/lastmile.asp>

Husqvarna, (u.å), *Hyr ett trädgårdsverktyg när du behöver det*, Hämtad: 2021-05-05 från: <https://www.husqvarna.com/se/support/tools-for-you/>

Hörnkvist. E, 2011-09-30 *Bilpool ingår i hyran*, Hämtad den 2021-05-25 från: <https://fastighetstidningen.se/bilpool-ingar-i-hyran/>

iBoxen (2021), *Hållbarhet*. Hämtad 2021-04-15 från: <https://www.iboxen.se/hallbarhet/>

Illmer, A, Wang, Y, Wong, T, (2021) Wuhan lockdown: *A year of China's fight against the Covid pandemic*. Hämtad 2021-04-07 från:

<https://www.bbc.com/news/world-asia-china-55628488>

Konsumenternas (u.å a), *Mobilbetalningar*, Hämtad den 2021-05-21 från:

<https://www.konsumenternas.se/lan--betalningar/betalningar/mobilbetalningar/>

Konsumenternas, (u.å b), *Autogiro och stående överföringar*, Hämtad 2021-05-21 från:

<https://www.konsumenternas.se/lan--betalningar/betalningar/autogiro-och-staende-overforing/>

Konsumenternas (u.å c), *Faktura*, Hämtad den 2021-05-25 från:

<https://www.konsumenternas.se/lan--betalningar/betalningar/faktura/>

Konsumenternas (u.å d) *Swish - skicka och ta emot pengar via mobilen*, Hämtad den 2021-05-21 från:

<https://www.konsumenternas.se/lan--betalningar/betalningar/mobilbetalningar/swish/>

Konsumentverket, 2017-08-30, *Konsumentverkets remissyttrande över betänkande SOU 2017:26 Delningsekonomi – på användarnas villkor*, Hämtad 2021-04-07 från:

<https://www.konsumentverket.se/om-konsumentverket/var-verksamhet/remisser/2017/konsumentverkets-remissyttrande-over-betankande-sou-201726-delningsekonomi---pa-anvandarnas-villkor/>

Lagerlöf, B, 2020-01-31, *Intresset ökar för delningsekonomi*, Hämtad 2020-04-07 från:

<https://vartgoteborg.se/miljo-o-kretslopp/intresset-okar-for-delningsekonomi/#>

Malmö Järnhandel, u.å, *ToolPool - Verktygsutlåning*. Hämtad 2020-04-08 från:

<https://www.malmojarnhandel.se/ToolPool-Verktygsutl%C3%A5ning>



Mobilabonnemang, (u.å) *Ska jag välja mobilabonnemang eller kontantkort?*, Hämtad 2021-05-25 från:  
<https://www.mobilabonnemang.se/vanliga-fragor/ska-jag-valja-mobilabonnemang-eller-kontantkort>

Nationalencyklopedin, (u.å b) *Hyra*, Hämtad den 2021-05-25 från:  
<https://www-ne-se.ezproxy.ub.gu.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/hyra>

Nationalencyklopedin, (u.å a) *Peer review*, Hämtad 2021-05-25 från:  
<http://www-ne-se.ezproxy.ub.gu.se/uppslagsverk/encyklopedi/lang/peer-review>

Nordea, 2016-09-26 a, *Så ser vi på delningsekonomi och delningstjänster*. Hämtad 2020-04-01 från: <https://mb.cision.com/wpyfs/00/00/00/00/00/38/77/8F/wkr0006.pdf>

Nordea, 2016-09-26 b, *Delningsekonomin ökar kraftigt i Sverige*. Hämtad 2020-04-01 från:  
<https://www.nordea.com/sv/press-och-nyheter/nyheter-och-pressmeddelanden/press-releases/2016/09-26-13h00-delningsekonomin-okar-kraftigt-i-sverige.html>

OBOS, (u.å), *Nabohjelp – den snille naboen*. Hämtad 2021-04-08 från:  
<https://nye.obos.no/nabohjelp/>

PostNord, (u.å), *Välj hur du vill ta emot din leverans*. Hämtad 2021-04-26 från:  
<https://www.postnord.se/ta-emot/valj-hur-du-vill-ta-emot-din-leverans>

Price, T, (2018). *'Generation Green': how millennials will shape the circular economy*, Hämtad 2021-04-20 från:  
<https://environmentjournal.online/articles/generation-green-how-millennials-will-shape-the-circular-economy/>

Riksbyggen, (u.å a) *Delningsekonomi i Trelleborgshus 1*. Hämtad 2020-04-08 från:  
<https://www.riksbyggen.se/inspiration/livet-i-en-brf/delningsekonomi-i-trelleborgshus-1/>

Riksbyggen, (u.å b), *Rum för hela livet*. Hämtad 2021-04-23 från:

<https://www.riksbyggen.se/om-riksbyggen/>

SF Anytime, (u.å) *Användarvillkor*, Hämtad 2021-05-25 från:

<https://www.sfanytime.com/sv/page/anvandarvillkor>

Sharf. S, 2015-08-24, *What Is A 'Millennial' Anyway? Meet The Man Who Coined The Phrase*, [Blogginlägg]. Hämtad 2021-05-04 från:

<https://www.forbes.com/sites/samanthasharf/2015/08/24/what-is-a-millennial-anyway-meet-the-man-who-coined-the-phrase/?sh=2890863c4a05>

Spotify, (2021-04-19), *Vilka prenumerationer erbjuder ni?*, Hämtad 2021-05-25 från:

<https://support.spotify.com/se/article/premium-plans/>

Stobierski, T (2020-10-20). *Willingness to pay: What it is & How to calculate*. [Blogginlägg]

Hämtad 2021-05-04 från: <https://online.hbs.edu/blog/post/willingness-to-pay>

Stockholms Stad, (u.å) *Du kan köra Utan att äga*, Hämtad den 2021-05-25 från:

<https://utanegenbil.stockholm.se/bil-ibland/>

Strömberg, L. 2019-11-14, *Fällorna i att dela prylar och tjänster med varandra*, Göteborgs Posten, Hämtad 2021-04-23 från:

<https://www.gp.se/livsstil/konsument/f%C3%A4llorna-i-att-dela-prylar-och-tj%C3%A4nster-med-varandra-1.20248496>

Sustainability Guide. (2018). *Circular Economy*. Hämtad 2021-04-01 från:

<https://sustainabilityguide.eu/sustainability/circular-economy/>

Svenska Akademien (2021a), *Svenska Akademiens Ordböcker*. Hämtad 2021-05-25 från:

<https://svenska.se/tre/?sok=hyra&pz=1>

Svenska Akademien (2021b), *Svenska Akademiens Ordböcker*. Hämtad 2021-05-25 från:

<https://svenska.se/tre/?sok=l%C3%A5na&pz=1>

Svenska Dagbladet Näringsliv. (2017), *Bolund: Delningsekonomi får inte bli djungelns lag*, Hämtad 2021-04-23 från: <https://www.svd.se/mer-info-ska-fa-fler-att-dela-grejer>

Sveriges Konsumenter, 2019-04-10, *Konsumentvänliga lösningar för en delningsekonomi för alla*, Hämtad 2021-04-23 från <https://www.sverigeskonsumenter.se/vad-vi-gor/hallbar-konsumtion/konsumentvanliga-losningar-for-en-delningsekonomi-for-alla/>

Swish, (u.å) *Vår historia*, Hämtad den 2021-05-21 från: <https://www.swish.nu/om-swish>

United Nation,(u.å, a), *The 17 goals*, Hämtad 2021-04-01 från: <https://sdgs.un.org/goals>

United Nation, (u.å, b), *Goal 12: Ensure sustainable consumption and production patterns*, Hämtad 2021-04-01 från: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-consumption-production/>

Vetenskapsrådet, (2002), *Forskningsetiska principer inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning*, Hämtad 2021-04-12 från: [https://www.lincs.gu.se/digitalAssets/1268/1268494\\_forskningsetiska\\_principer\\_2002.pdf](https://www.lincs.gu.se/digitalAssets/1268/1268494_forskningsetiska_principer_2002.pdf)

Walsh. B, (2011-03-17), *Today's Smart Choice: Don't Own. Share*, TIME, Hämtad 2021-04-01 från: [http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521\\_2059717\\_2059710,00.html](http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html)

Williams. R, 2018-01-30, *Forrester: Millennials boost growth of sharing economy*, [Blogginlägg], Hämtad 2021-04-20 från: <https://www.marketingdive.com/news/forrester-millennials-boost-growth-of-sharing-economy/515851/>

## Vetenskapliga artiklar

Akin, D. Jakobsen, K.C, Floch, J & Hoff, E. (2021) *Sharing with neighbours: Insights from local practices of the sharing economy*. Technology in Society. Volume 64, February 2021, 101481. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101481> Hämtad: 2021-04-01

Annarelli, A, Battistella, C & Nonino, F (2016) *Product service system: A conceptual framework from a systematic review*. Journal of Cleaner Production Volume 139, 15 December 2016, Pages 1011-1032. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.08.061> Hämtad: 2021-04-20

Belk, R, (2014) *You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online* Journal of Business Research, Volume 67, Issue 8, August 2014, Pages 1595-1600 <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.001> Hämtad: 2020-04-08

Boyer, R.H.W, Hunkaa, A.D, Lindera, M, Whalena, K.A, Habibib, S, 2020-10-10, *Product Labels for the Circular Economy: Are Customers Willing to Pay for Circular?.*, Sustainable Production and Consumption, Volume 27, July 2021, Pages 61-71, DOI:[doi.org/10.1016/j.spc.2020.10.010](https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.10.010) Hämtad: 2021-04-19

Boysen, N., Fedtke, S. & Schwerdfeger, S. (2020) Last-mile delivery concepts: a survey from an operational research perspective. *OR Spectrum* 43, 1–58 (2021). <https://doi.org/10.1007/s00291-020-00607-8> Hämtad: 2021-04-14

Cherry, C. E., & Pidgeon, N. F. 2018. *Is sharing the solution? Exploring public acceptability of the sharing economy*. Journal of Cleaner Production, 195: 939-948. DOI:10.1016/j.jclepro.2018.05.278

Deutsch, Y & Golany, B. (2018) *A parcel locker network as a solution to the logistics last mile problem*, International Journal of Production Research, 56:1-2, 251-261, <https://doi.org/10.1080/00207543.2017.1395490> Hämtad: 2021-04-14

Edbring, G. E., Matthias, L & Mont, O. (2016) *Exploring consumer attitudes to alternative models of consumption: motivations and barriers*, Journal of Cleaner Production Volume 123, 1 June 2016, Pages 5-15, [doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.10.107](https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.10.107) Hämtad: 2021-04-07

Frenken, K, Schor, J, 2017, *Putting the sharing economy into perspective*, Environmental Innovation and Societal Transitions 23 (2017) 3–10, [doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003](https://doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003) Hämtad: 2021-04-19

Ge, Y. Knittel, C, R. MacKenzie, D & Zoepf, S. (2016) *Racial and gender discrimination in transportation network companies*. Working Paper 22776, National Bureau of Economic Research, October 2016. 49 pages. <https://doi.org/10.3386/w22776>

Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N, M.P. & Hultink, E. J. (2017) *The Circular Economy e A new sustainability paradigm?* Journal of Cleaner Production Volume 143, 1 February 2017, Pages 757-768. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.12.048> Hämtad: 2021-04-01

Gerwe, O och Rosario, S, (2020) *Clarifying the sharing economy: conceptualization, typology, antecedents, and effects*. Academy of Management Perspectives 2020, Vol. 34, No. 1, 65–96. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0010> Hämtad: 2021-03-29

Godelnik, R. (2017). *Millennials and the sharing economy: Lessons from a 'buy nothing new, share everything month' project*. Environmental Innovation and Societal Transitions. 23. [doi.org/10.1016/j.eist.2017.02.002](https://doi.org/10.1016/j.eist.2017.02.002).

Hamari, J, Sjöklint, M, Ukkonen, A, 2015-03-20, *The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption*, Journal of the association for information science and technology, 67(9):2047–2059, 2016, DOI: 10.1002/asi.23552

Hansen, H. (2013) *Price Consciousness and Purchase Intentions for New Food Products: The Moderating Effect of Product Category Knowledge when Price Is Unknown*. Journal of Food Products Marketing Volume 19, 2013 - Issue 4. <https://doi.org/10.1080/10454446.2013.724363> Hämtad: 2021-04-06

Hunt, E, (2017) *A Generation of Change / Millennials Face Risks and Rewards in the Sharing Economy*, s.28 *Baylor Business Review*, Spring 2017, Hämtad: 2021-04-01

Knack, R. E, (2007) *Pay as you park UCLA professor Donald Shoup inspires a passion for parking*, *Planning*; Chicago Vol. 71, Iss. 5, (May 2005): 4-8.

<http://shoup.bol.ucla.edu/PayAsYouPark.htm> Hämtad: 2021-04-15

Köbis N. C, Soraperra, I, Shalvi, S, *The Consequences of Participating in the Sharing Economy: A Transparency-Based Sharing Framework*, *Journal of Management* Vol. 47 No. 1, January 2021 317–343, [doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1177/0149206320967740](https://doi.org/10.1177/0149206320967740)

Lin, H. Y, Wang, Y, He, D & Lee, H. L (2020) *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review Last-mile delivery: Optimal locker location under multinomial logit choice model*. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review* Volume 142, October 2020. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.102059> Hämtad: 2021-04-01

Lorde, T, Jacoba, J, Weekes, Q, 2018-05-03, *Price-Setting Behavior in a Tourism Sharing Economy Accommodation Market: A Hedonic Price Analysis of AirBnB Hosts in the Caribbean*, MPRA Paper No. 95475, posted 09 Aug 2019, Hämtad 2021-04-19 från [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/95475/1/MPRA\\_paper\\_95475.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/95475/1/MPRA_paper_95475.pdf)

Martin, M, Heiska M, Björklund A, 2020, *Environmental assessment of a product-service system for renting electric-powered tools*, *Journal of Cleaner Production* Volume 281, 25 January 2021, 125245, DOI: [doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125245](https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125245) Hämtad: 2021-04-20

Pouri, M & Hilty, L (2018). *ICT-Enabled Sharing Economy and Environmental Sustainability—A Resource-Oriented Approach: Managing Disruption, Big Data and Open Science*. DOI: [10.1007/978-3-319-99654-7\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-319-99654-7_4) Hämtad: 2021-04-19

Sadler GR, Lee HC, Lim RS & Fullerton J. *Recruitment of hard-to-reach population subgroups via adaptations of the snowball sampling strategy*. *Nurs Health Sci*. 2010 Sep 1;12(3):369-74. <https://doi.org/10.1111/j.1442-2018.2010.00541> Hämtad: 2021-05-05

Sarlay, S, Neuhofer, B, *Sharing economy disrupting aviation: travelers' willingness to pay*, <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/TR-09-2019-0375/full/pdf?title=sharing-economy-disrupting-aviation-travelers-willingness-to-pay> DOI 10.1108/TR-09-2019-0375, Hämtad: 2021-04-19

Sauvéa, S. Bernardac, S & Sloanad, P. (2016). *Environmental Development Environmental sciences, sustainable development and circular economy: Alternative concepts for trans-disciplinary research*, Environmental Development Volume 17, January 2016, Pages 48-56. [doi.org/10.1016/j.envdev.2015.09.002](https://doi.org/10.1016/j.envdev.2015.09.002), Hämtad: 2021-04-06

Schor, J, (2016). DEBATING THE SHARING ECONOMY. *Journal of Self-Governance and Management Economics*, 4(3), 7-22. Hämtad från <https://www-proquest-com.ezproxy.ub.gu.se/scholarly-journals/debating-sharing-economy/docview/1906046874/se-2?accountid=11162> Hämtad: 2021-04-01

Srinivas, S. & Maratheb, R. R. (2021). *Moving towards "mobile warehouse": Last-mile logistics during COVID-19 and beyond*. Transportation Research Interdisciplinary Perspectives Volume 10, 2021. <https://doi.org/10.1016/j.trip.2021.100339> Hämtad: 2021-04-01

Sung, E, Kim.H & Lee, D. (2018) *Why Do People Consume and Provide Sharing Economy Accommodation? A Sustainability Perspective*. *Sustainability*. 2018; 10(6):2072. <https://doi.org/10.3390/su10062072> Hämtad: 2021-05-03/04

Velenturf, A. P. M, Purnell, P (2021) *Principles for a sustainable circular economy*, Sustainable Production and Consumption Volume 27, 2021, Pages 1437-1457, [doi.org/10.1016/j.spc.2021.02.018](https://doi.org/10.1016/j.spc.2021.02.018), Hämtad: 2021-04-01

Wang, X (2020) *Sharing economy: a review of the literature and a framework for future research*, VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems, Emerald Publishing Limited 2059-5891. [doi.org/10.1108/VJIKMS-11-2019-0182](https://doi.org/10.1108/VJIKMS-11-2019-0182). Hämtad: 2021-04-06

Zhang, T. C, Jahromi M. F & Kizildag. M (2018) *Value co-creation in a sharing economy: The end of price wars?*, International Journal of Hospitality Management, Volume 71, April 2018, Pages 51-58, <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.11.010>. Hämtad: 2021-04-19

Zhu, X & Liu, K. (2021) *A systematic review and future directions of the sharing economy: business models, operational insights and environment-based utilities* Journal of Cleaner Production Volume 290, 25 March 2021. [doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125209](https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125209) Hämtad: 2021-04-06

## Rapporter

E-barometern. (2020) *E-barometern. PostNord i samarbete med Svensk Digital Handel och HUI Research*. Hämtad 2021-04-01 från:

<https://media.dhandel.se/wl/?id=ALqCRhDph4Bx3IreqD7U50Idxzj6kJLG>

Ellen MacArthur Foundation, (2013). *Towards Circular Economy*, Hämtad: 2021-04-01 från: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Ellen-MacArthur-Foundation-Towards-the-Circular-Economy-vol.1.pdf>

International Post Corporation, (2010). *Secure Electronic Parcel Lockers - Postal Industry Overview*, Hämtad 2021-05-25 från:

<https://www.ipc.be/~media/Documents/PUBLIC/Markets/e-lockers.ashx>

IVL Svenska Miljöinstitutet, (2019), *Slutrapport för projekt : Delningens potential*, Hämtad 2021-03-30 från IVL Svenska Miljöinstitutet

<https://resource-sip.se/content/uploads/2019/06/delningens-potential-slutrapport-c371.pdf>

Olsson, L. Behrends, S. Collado, M. Cederstav, F. Elander, R. Karlsson, E. Bolminger, Svanberg, M. Andersson, L. Wilhelmsson, J. Lindkvist, J & Backelin, D. (2018) Lindholmen Science park, *Final report Dencity UDI phase 2*, Hämtad 2020-04-06 från:

[https://closer.lindholmen.se/sites/default/files/content/resource/files/dencity\\_-\\_final\\_report\\_2018\\_0.pdf](https://closer.lindholmen.se/sites/default/files/content/resource/files/dencity_-_final_report_2018_0.pdf)



Regeringskansliet, (2016) *Användares erfarenheter av transaktioner i delningsekonomin*,

Hämtad 2021-04-07 från Regeringskansliet:

<http://www.sou.gov.se/wp-content/uploads/2016/05/Novus-slutrapport-av-enk%C3%A4t-och-djupintervjuer.pdf>

SOU 2017:26. *Delningsekonomi - På användarnas villkor*. Stockholm: Elanders Sverige AB,

Hämtad 2021-04-23 från:

<https://www.regeringen.se/495f62/contentassets/82aabf7f731c4e18aaee3b8dc3621063/delningsekonomi--pa-anvandarnas-villkor-sou-201726>

United Nations, (1987), *Report of the World Commission on Environment and Development:*

*Our Common Future*, Hämtad från:

<http://www.ask-force.org/web/Sustainability/Brundtland-Our-Common-Future-1987-2008.pdf>  
f Hämtad 2021-05-11 Oxford: Oxford University Press

Världsnaturfonden WWF, (2019), *Ekologiska Fotavtryck - Vår påverkan på planeten*

Hämtad: 2020-04-06 från:

[https://www.wwf.se/cdn.triggerfish.cloud/uploads/2019/01/ekologiska\\_fotavtryck\\_lr.pdf](https://www.wwf.se/cdn.triggerfish.cloud/uploads/2019/01/ekologiska_fotavtryck_lr.pdf)

# 9. Appendix

## 9.1 Frågor till *iBoxen*

- Vad har ni för tankar gällande delningsekonomi och fullservicefastighet?
- Vilka finansierar er och hur går det till?
- Vilka kostnader tänker ni stå för i er affärsmodell? Vad får ni betalt för?
- Vilka funktioner finns och kommer att finnas i er app? Skulle det vara möjligt att bedriva delningsekonomi i appen?
- Vem står för all risk?
- Kommer man kunna använda er tjänst lika väl i gamla, som i nya, flerbostadshus?

## 9.2 Frågor till intervjuundersökningen

- Vilken syn har ni som fastighetsbolag på delningstjänster i paketskåp, för flerbostadshus?
- Hade det tillfört värde i era flerbostadshus? Vad är poängen för er?
- Ser ni som fastighetsbolag några hinder eller risker med delningstjänster?
- Vad tänker ni om ekonomiska kostnader för tjänsten? Vem ska stå för kostnader för paketskåpet? Kommer fastighetsägarna att subventionera kostnaderna för boxarna?
- Ser ni att det finns tillgängliga utrymmen för placering av paketskåp med delningstjänster? Svårigheter med att externa boxar placeras ut på er mark?
- Vilken roll skulle ni ha om denna lösning implementeras?

→ Ser ni att den externa aktören som erbjuder delningstjänster ska vara i kontakt med iBoxen eller er som fastighetsbolag för att avgöra utbudet? Vems ansvar är det att få dit uthyrarna?

→ Vilket ansvar skulle ni kunna tänka er att ta? Hur mycket har ni tänkt på detta tidigare? Hur tänker ni kring försäkringar?

→ Tror du att det finns tillräckligt stor efterfrågan för att uppnå kritisk massa för att möjliggöra en delningsekonomi? Har ni gjort marknadsundersökningar eller undersökt de boendes intresse?

- Skiljer sig detta åt i olika områden, och gör det att ni vill satsa på olika sätt i olika områden?
- Om det inte finns en kritisk massa; vad beror det på isf?

→ Kan vi använda ditt namn?

→ Kan vi skriva ut Riksbyggen ekonomiska förening/Framtiden byggutveckling AB?

→ Får vi ta kontakt med era boende via mail?

→ Är det okej om vi mailar er om vi har följdfrågor?

## 9.3 Frågor till enkätundersökningen

Här är en länk till enkäten, om man vill se den ordinarie utformningen:

<https://forms.gle/2cObXnPTmkkbbB1J9>

### **Delningsekonomi**

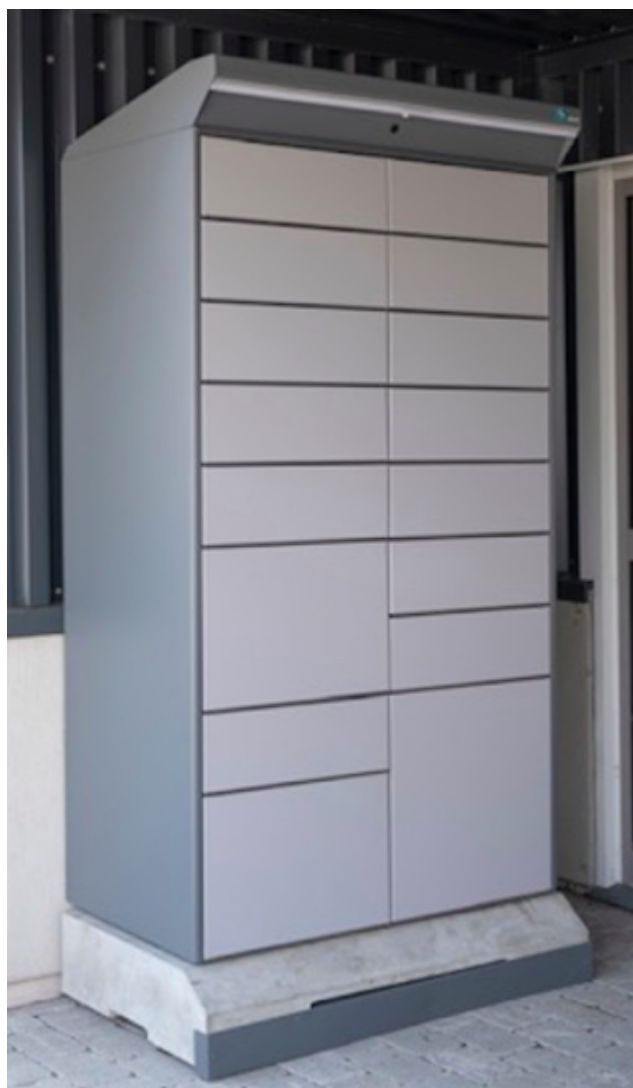
*Hej,*

*Tack för att du vill vara med i vår enkät!*

*Syftet med denna enkät är att undersöka intresset för att hyra saker nära sin bostad, med hjälp av ett paketskåp.*

*Du kommer att vara anonym.*

*Så här ser ett paketskåp ut, det kan byggas ut med fler luckor.*



## Personuppgifter

- Kön
  - Man
  - Kvinna
  - Annat
  
- Ålder
  - 0-19 år
  - 20-24 år
  - 25-29 år
  - 30-34 år
  - 35-39 år
  - 40-44 år
  - 45-49 år
  - 50-54 år
  - 55-59 år
  - 60-64 år
  - 65-70 år
  - 70-74 år
  - 75 år eller äldre
  
- I vilken sorts bostad bor du?
  - Lägenhet
  - Villa
  - Radhus
  - Annat
  -
  
- Vilka är dina 3 första siffror i ditt postnummer?
  
- Högsta påbörjade utbildningsnivå
  - Grundskolenivå
  - Gymnasieexamen
  - Yrkeshögskoleutbildning
  - Högskoleutbildning 1-3 år
  - Högskoleutbildning 4 år eller mer

## Paketskåp

*Vi kommer hädanefter i enkäten att utgå från ett fiktivt scenario där följande gäller:*

*Du bor i ett flerbostadshus.*

*(Flerbostadshus innebär en byggnad med flera bostäder under samma tak.)*

*Det har installerats ett paketskåp utanför din bostad.  
(Såsom bild nedan.)*

*En extern leverantör, vars prylar ligger i boxarna, ger dig möjlighet att hyra prylar genom att boka i en app/på en hemsida. Såvida prylen inte är uthyrd, har du tillgång till den direkt. Du kan också boka en pryl i förväg. (Hyresperioden för en pryl är inte bestämd ännu, men skall vara "rimlig".)*



### **Dina tankar**

- Innan vi ställer frågor om vilka prylar du skulle vilja hyra, skulle vi gärna vilja veta om du har några spontana förslag. Vad skulle du vilja hyra då?

- Har du tidigare erfarenheter av att dela/låna/hyra prylar på något sätt?
  - Ja
  - Nej
- Om "ja" på ovan fråga, på vilket sätt?
- Överlag, vad är din inställning till att hyra prylar?
 

1 2 3 4 5

Negativ      Positiv
- Vilka prylar skulle du vilja hyra av nedan förslag?

### **Prylar att hyra**

*Klicka i så många alternativ du vill!*

- Grill
- Drönare
- Kikare
- Utomhusspel, såsom kubb och brännbollsredskap
- Partytält
- Skridskor
- Tält
- Terrassvärmare
- SUP (uppblåsbar med pump)
- Barnvagn
- Utrustning för frisbee golf
- Boule-set
- Spikeball pro set
- Sövsäck
- Badmadrasser
- Liggunderlag
- Säckkärra
- Stege
- Brädspel

- Playstation
- Skrivare
- Strykbräda
- Strykjärn
- Scanner
- Kamera
- Högtalare
- Projektor
- Massagebänk
- UV-nagelampa
- Triangakök
- Körkortsbok
- Extrasäng
- Allt ovan
- Jag vill inte hyra någonting alls
- Jag vill inte hyra någonting av ovanstående förslag

### Verktyg

- Vilka verktyg skulle du vilja hyra?
- Såg
- Hammare
- Borrmaskin
- "En komplett verktygslåda"
- Slipmaskin
- Bilverktyg
- Mutterdragare
- Domkraft
- Bärbar kompressor
- Hopfällbar snickarbänk
- Snöskyfflar
- Cirkelsåg
- Vinkelslip
- Kap- och geringssåg
- Allt ovan
- Jag vill inte hyra något verktyg



## Köksredskap

- Vilka köksredskap skulle du vilja hyra?

- Pastamaskin
- Popcornmaskin
- Toastjärn
- Raclettjärn
- Köksassistent
- Glassmaskin
- Brödbakningsmaskin
- Våffeljärn
- Kylväska
- Airfryer
- Fritös
- Allt ovan
- Jag vill inte hyra något köksredskap

## Träningsredskap

Vilka träningsredskap skulle du vilja hyra?

- Hantlar
- Träningsmatta
- Kettlebell
- Foamroller
- Ihopfällbart joggingband
- Pilatesboll
- Allt ovan
- Jag vill inte hyra något träningsredskap

## Varför vill du hyra?

Rangordna anledningarna till varför du vill hyra. 1= minst anledning & 5= störst anledning  
(max ett kryss per rad)

	1	2	3	4	5
Spara pengar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Spara utrymme i din bostad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tillgång till högkvalitativa varor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vill vara miljövänlig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Extra resurs tex för fest/många gäster	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### **Betalningsvilja**

- Skulle du kunna tänka dig att betala för att hyra åtminstone någon av tidigare nämnda prylar?
  - Ja
  - Nej
  - Kanske
- Hur skulle du vilja att debiteringar sker för det du hyr?
  - Per transaktion. Betalning per pryl som du hyr.
  - Tillägg på bostadshyran. Alla i flerbostadshuset hjälps åt att finansiera och förväntas delta.
  - Abonnemang hos aktören som hyr ut. Betala en klumpsumma för hela månaden och låna så mycket du vill.
  - Annat sätt
- Hur skulle du vilja betala för prylen du hyr?
  - Via Swish
  - Pappersfaktura
  - Digital faktura
  - Autogiro
  - Annat sätt

### **Scenario 1/5**

- Du kommer att kunna teckna ett abonnemang, där du får boka/använda alla tidigare nämnda prylar, såvida de är lediga. Är du villig att betala 250 kr i månaden för detta?
  - Ja
  - Nej

### **Scenario 2/5**

- Du kommer att kunna teckna ett abonnemang, där du får boka/använda alla tidigare nämnda prylar, såvida de är lediga. Är du villig att betala 200 kr i månaden för detta?
  - Ja
  - Nej

### **Scenario 3/5**

- Du kommer att kunna teckna ett abonnemang, där du får boka/använda alla tidigare nämnda prylar, såvida de är lediga. Är du villig att betala 150 kr i månaden för detta?
  - Ja
  - Nej

#### **Scenario 4/5**

- Du kommer att kunna teckna ett abonnemang, där du får boka/använda alla tidigare nämnda prylar, såvida de är lediga. Är du villig att betala 100 kr i månaden för detta?
  - Ja
  - Nej

#### **Scenario 5/5**

- Du kommer att kunna teckna ett abonnemang, där du får boka/använda alla tidigare nämnda prylar, såvida de är lediga. Är du villig att betala 75 kr i månaden för detta?
  - Ja
  - Nej

#### **Borrmaskin**

- Hur mycket skulle du kunna tänka dig att betala för att låna en borrmaskin i 1 timma?
- Hur mycket skulle du kunna tänka dig att betala för att låna en borrmaskin i ett dygn?

#### **Kubb**

- Hur mycket skulle du kunna tänka dig att betala för att låna kubb i 1 timma?
- Hur mycket skulle du kunna betala för att låna kubb i ett dygn?

#### **Pastamaskin**

- Hur mycket skulle du kunna tänka dig att betala för att låna en pastamaskin i 1 timma?
- Hur mycket skulle du kunna tänka dig att betala för att låna en pastamaskin i ett dygn?

#### **Tack för ditt svar!**

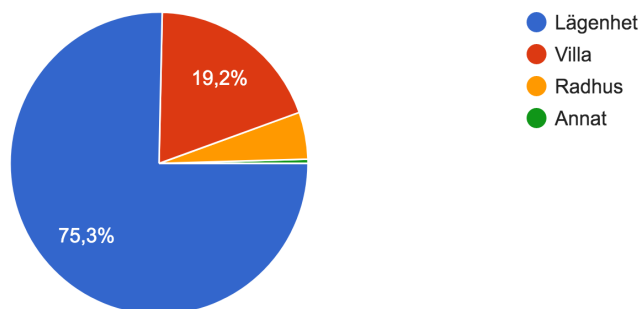
*Det betyder väldigt mycket för oss att du varit med.*

*Önskar dig en fortsatt trevlig dag!*

## 9.4 Resultat från enkätundersökningen

75,3% av respondenterna hade lägenhet som sin primära bostad, och därefter var villa vanligast. 5 % bodde i radhus och 1 respondent uppgav sig bo i "annat".

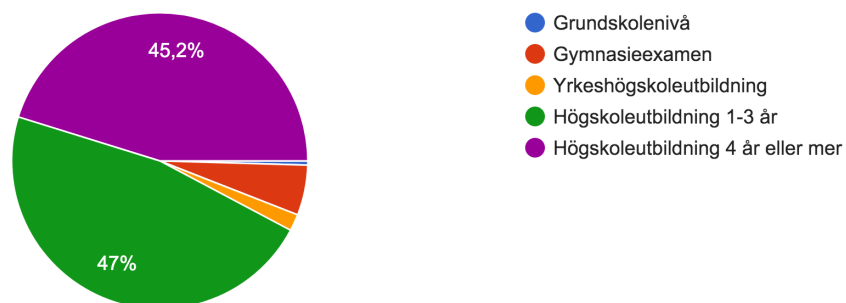
219 svar



Figur 12: Respondenternas bostad

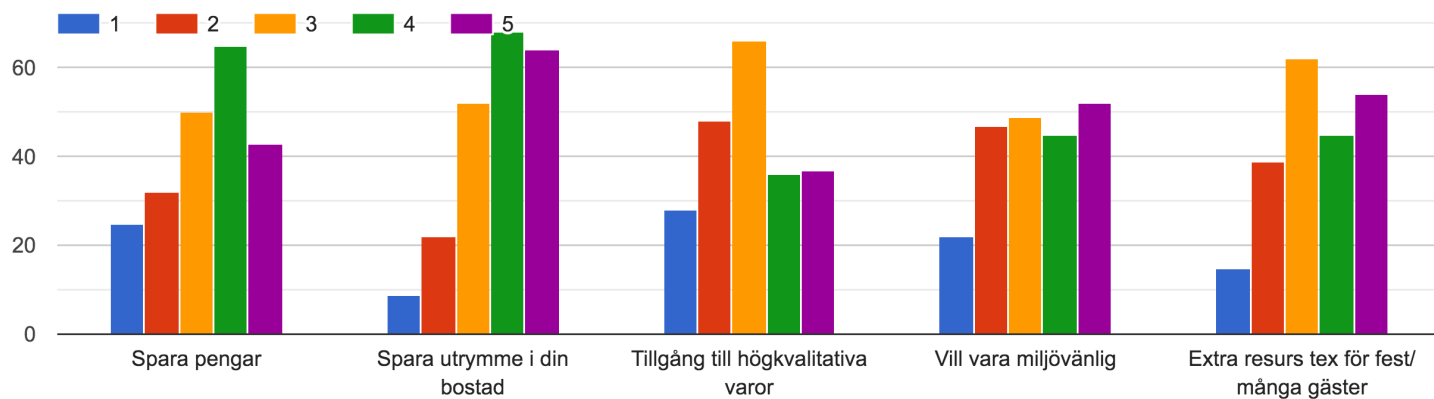
Respondentunderlaget hade en hög akademisk nivå, där 47% påbörjat studier på en 1-3 årig högskoleutbildning och 45,2% hade påbörjat en 4 årig, eller längre utbildning.

219 svar



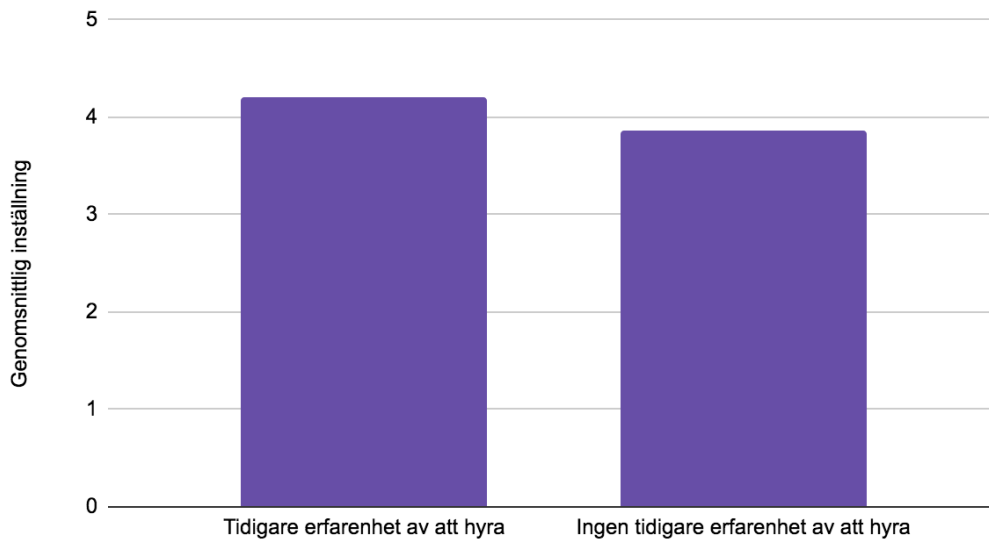
Figur 13: Respondenternas utbildningsnivå

Rangordna anledningarna till varför du vill hyra. 1= minst anledning & 5= störst anledning (max ett kryss per rad)



Figur 14: Anledning till varför man vill hyra prylar

### Genomsnittlig inställning till att hyra prylar



Figur 15: Genomsnittlig inställning baserat på tidigare erfarenhet av att hyra

Nedan presenteras i procent villigheten att betala för ett abonnemang där man kan hyra 63 olika prylar.

Tabell 4: *Betalningsvilja för abonnemang, procentsats*

Pris för ett månadsabonnemang	250 kr	200 kr	150 kr	100 kr	75 kr
Ja	31,6 %	36,8%	53,3%	70,3%	77,2%
Nej	68,4 %	63,2%	46,7%	29,7%	22,8%

Vilka köksredskap skulle du vilja hyra?

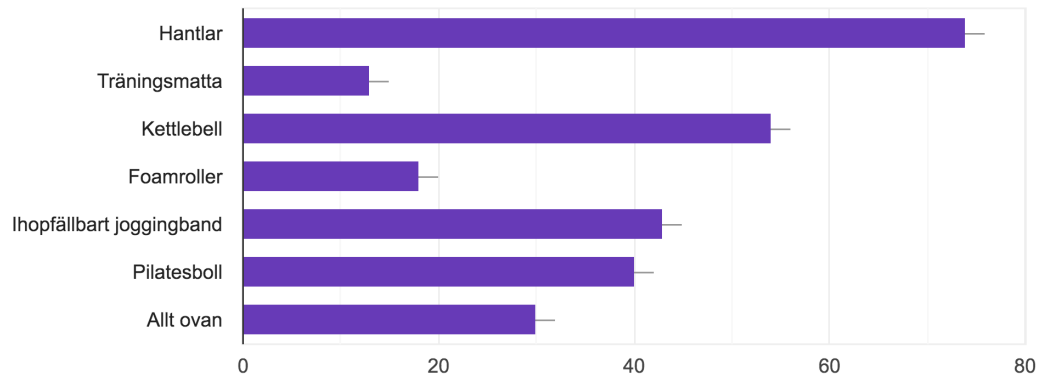
143 svar



Figur 16: *Vilka köksredskap som önskas hyras*

### Vilka träningsredskap skulle du vilja hyra?

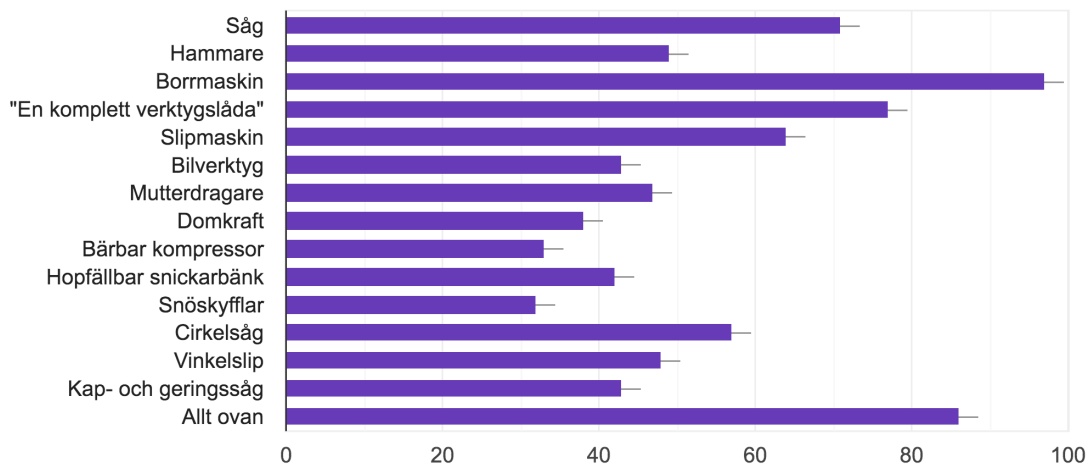
121 svar



Figur 17: Vilka träningsredskap som önskas hyras

### Vilka verktyg skulle du vilja hyra?

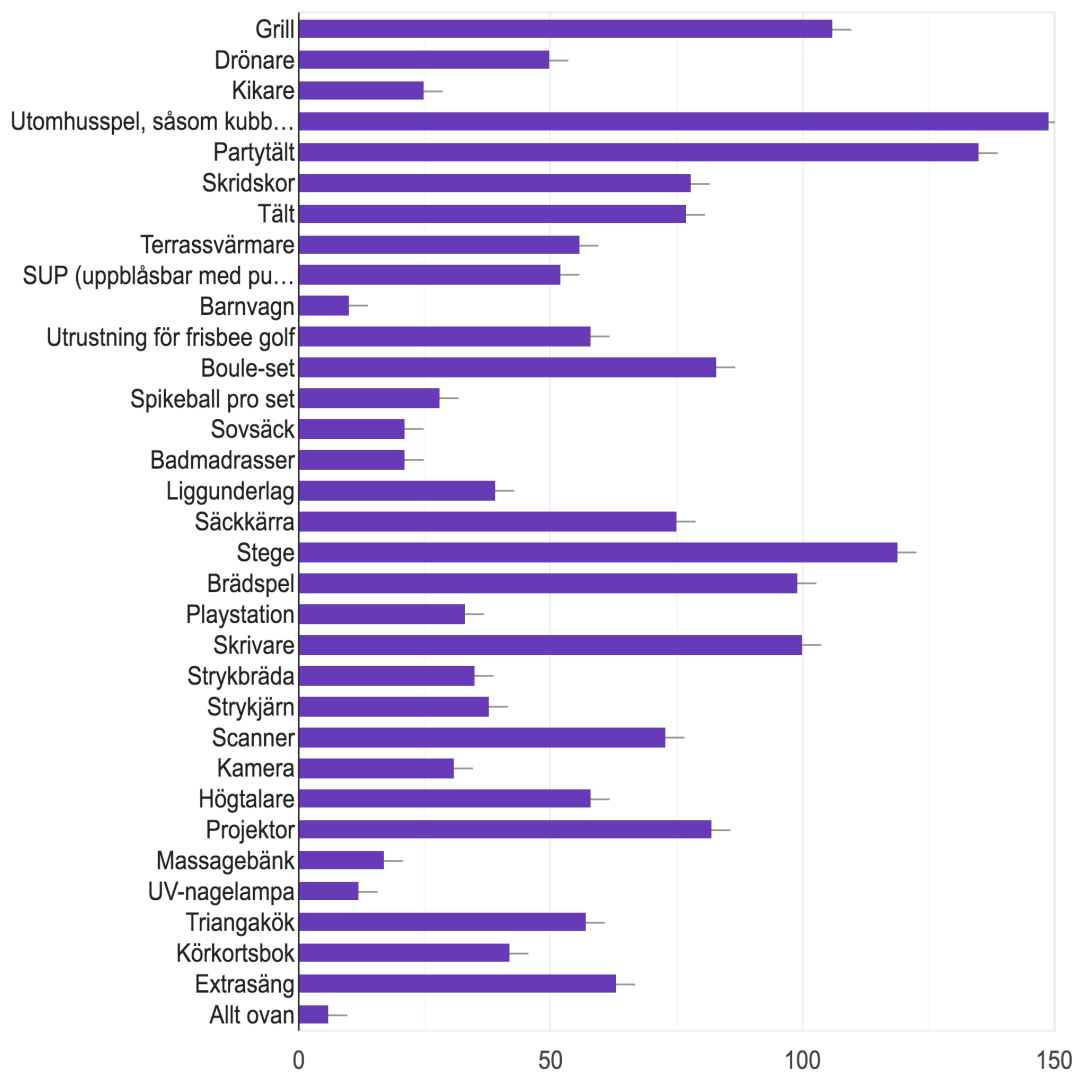
202 svar



Figur 18: Vilka verktyg som önskas hyras

### Vilka prylar skulle du vilja hyra av nedan förslag?

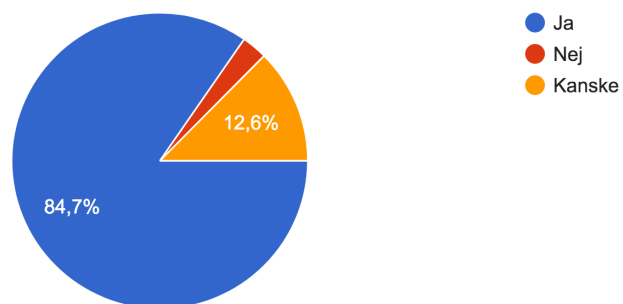
209 svar



Figur 19: Vilka prylar som önskas hyras



Skulle du kunna tänka dig att betala för att hyra åtminstone någon av tidigare nämnda prylar?  
215 svar



Figur 20: *Betalningsvilja för någon av tidigare nämnda prylar*