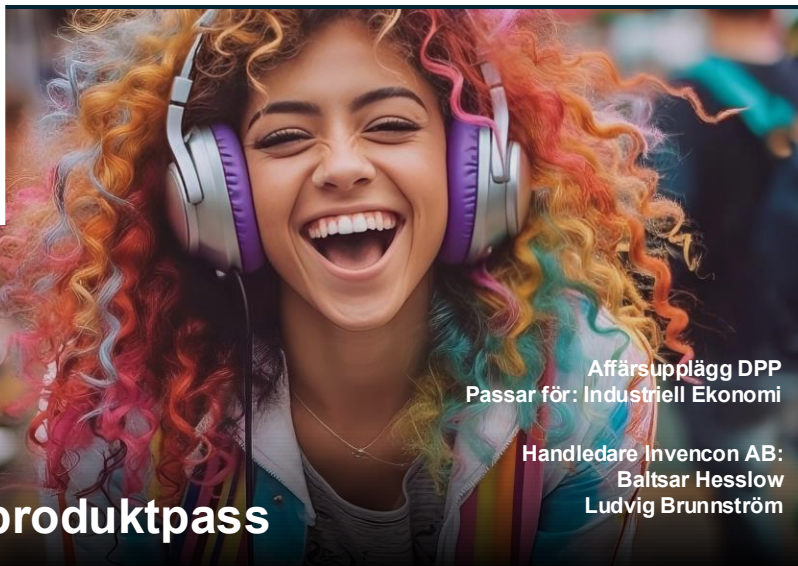




Affärsupplägg DPP
Passar för: Industriell Ekonomi

Handledare Invencon AB:
Baltsar Hesslow
Ludvig Brunnström

Affärsupplägg digitala produktpass

Bakgrund

Digitala Produktpass (DPP) är ett nytt och kommande lagkrav från EU som gradvis kommer att införas i flera olika branscher under de närmaste åren. Grundtanken är att varje fysisk produkt som sätts på marknaden ska vara försedd med ett digitalt pass; en uppsättning information som är kopplad direkt till produkten. Detta pass ska innehålla data som gör det möjligt att säkerställa spårbarhet genom hela livscykeln, ge tillgång till instruktioner och användarstöd, samt erbjuda tydliga riktlinjer för miljöaspekter, återanvändning och återvinning.

Kravet riktas mot producenter och importörer inom EU och syftar till att öka transparensen i värdekedjan, minska miljöpåverkan och underlätta cirkulär ekonomi. DPP förväntas även bidra till att konsumenter och återförsäljare får bättre underlag för att förstå produkternas innehåll, hållbarhet och möjliga återvinningsvägar. För företag innebär det ett ökat ansvar för att strukturera, lagra och dela data på ett tillförlitligt och standardiserat sätt.

Vi vill identifiera sätt att erbjuda våra kunder mervärden genom att paketera och implementera system för DPP. Det kan handla om att kartlägga vilken information som måste finnas, skapa processer för att samla in och uppdatera data, samt integrera detta i både produktutveckling och produktionsflöden. Vår ambition är att göra det enklare för producenter att uppfylla kraven, samtidigt som de kan dra nytta av ökad spårbarhet och möta hållbarhetsmål för sina produkter.

Exempel på olika mål, frågeställningar och resultat:

Mål

Undersök hur företag tänker sig implementering av DPP ska gå till.
Hitta aspekter som utgör tydliga mervärden för företag att implementera DPP.
Undersök kopplingen mellan hållbarhetsmål och implementering av DPP.

Frågeställningar

Vilka värden innebär DPP utifrån de regler och lagar som finns/kommer?
Vilka mervärden kan skapas utöver lagkraven åt kunder i samband med DPP införande?
Finns andra intressenter som kan gynnas av digitala system baserade på DPP?
Vad är minsta insats för att implementera DPP?
Finns några branscher som redan idag har liknande system?

Förväntade resultat

En studie i hur ett affärserbjudande kan se ut som skulle ge konkurrensfördelar och mervärden för kund.