



UMEÅ UNIVERSITY

# The Sharing Future

**A look at the playing field of the  
Swedish sharing economy**

Oskar Ahlman



Bachelor thesis, 15 hp

International Business Programme, 240 hp

Spring term 2018

*This page is intentionally left blank*

# Preface

To start off I would like to express my gratitude to all the interview respondents for generously providing their time and experiences to this research. The thesis would not have been possible without you.

To Erik Lindberg, Thomas Biedenbach, Per Levén, Lucas Haskell, Roger Filipsson and Philip Näslund, your input and advice has been invaluable in shaping this thesis.

Finally, to friends and family who provided feedback, bounced ideas and more than once prevented me from putting my foot in my mouth.

**Thank you!**

# Abstract

The way we share is changing. Where we used to knock on a neighbour's door to borrow a cup of sugar, we are now using apps to share cars with strangers around the world

Why do some people share, and why do others not? What is the role of the different players in the sharing economy, and how can sustainable growth be encouraged?

The purpose of this research was to identify drivers and obstacles of engagement and paths to sustainable growth in the sharing economy. This thesis builds on previous research by expanding it to a Swedish context and by taking a broader look at the stakeholders. Interviews were conducted with five sharing economy experts in order to answer the research questions.

The findings include the identification of drivers and obstacles of engagement in the sharing economy for the key stakeholder groups of *users*, *firms* (divided into established firms and startups) and *the State*. In total 30 factors were identified. Highlights of the discovered factors include the importance of *convenience* for driving participation among users, *brand positioning* for established firms, *low barriers to entry* for startups, and *sustainability agendas* for the State. Identified obstacles of engagement included *lack of benefits* for users, *regulation and taxes* for established firms, *lack of demand* for startups, and *speed of change* for the State.

A model is developed to answer the questions of reaching critical mass and encouraging sustainability. The model describes *the players* and *the playing field* of the sharing economy and combines new and established theories for sustainable growth. Two of the highlighted concepts were the need for *non-traditional business models* and *value-based investments*, as exemplified by the *platform cooperatives*, which are user-owned sharing platforms.

# Table of Contents

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>8</b>
BACKGROUND.....	8
RESEARCH PURPOSE.....	9
RESEARCH QUESTIONS .....	9
<b>THEORY .....</b>	<b>10</b>
DEFINITIONS .....	10
GROWTH OF THE SHARING ECONOMY .....	11
DRIVERS AND OBSTACLES OF SHARING.....	13
CRITICAL MASS .....	13
SOCIAL, ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SUSTAINABILITY.....	13
<b>METHOD .....</b>	<b>15</b>
ONTOLOGY AND EPISTEMOLOGY .....	15
RESEARCH DESIGN .....	15
INTERVIEW GUIDE .....	17
DATA ANALYSIS.....	19
ETHICAL CONSIDERATIONS .....	19
SOURCE CRITICISM.....	20
REFLECTION ON METHOD CHOICES .....	20
<b>RESULTS .....</b>	<b>22</b>
<b>ANALYSIS .....</b>	<b>32</b>
1. PARTICIPATION IN THE SHARING ECONOMY – THE PLAYERS .....	33
1.1 DRIVERS AND OBSTACLES .....	33
1.1.1 FRICTIONS AND REWARDS .....	35
1.1.1.1 ENTHUSIASTS .....	35
1.1.1.2 ATTITUDE-BEHAVIOUR GAP .....	35
1.2 CRITICAL MASS .....	36
1.2.1 TRADITIONAL-MODERN SHARING GAP.....	36
1.2.2 BUILDING FROM ESTABLISHED FOUNDATIONS .....	36
1.2.3 PLATFORM FRAGMENTATION.....	36
2. THE SHARING ECONOMY LANDSCAPE – THE PLAYING FIELD .....	37
2.1 ROLE OF THE STATE .....	37
2.1.1 SLIDING SCALES & LOWER BARRIERS .....	37
2.2 PRIVATE-PUBLIC-BUSINESS COOPERATION .....	37
2.2.1 STARTUP SCALING GAP .....	37
2.3 SHARING ECONOMY BUSINESS MODELS.....	37
2.3.1 PLATFORM COOPERATIVES .....	38
2.3.1.1 GOVERNING THE COMMONS .....	38
2.4 VALUES IN THE SHARING ECONOMY.....	38
2.4.1 MOVING PAST “THINGS” MENTALITY .....	39
2.4.2 SUSTAINABLE INVESTMENTS .....	39
<b>CONCLUSIONS .....</b>	<b>40</b>
IMPLICATIONS.....	40
SUMMARY: ANSWERS TO RESEARCH QUESTIONS .....	40
FUTURE RESEARCH .....	41
<b>REFERENCES.....</b>	<b>42</b>
<b>TABLE REFERENCES .....</b>	<b>44</b>
<b>APPENDIX.....</b>	<b>45</b>
INTERVIEW TRANSCRIPTIONS .....	45



*This page is intentionally left blank*

# Introduction

“The global economy is in crisis. The exponential exhaustion of natural resources, declining productivity, slow growth, rising unemployment, and steep inequality, forces us to rethink our economic models. Where do we go from here?” (Vice, 2018). This might be a dark outlook on the future, as presented by Jeremy Rifkin in the introduction to the documentary *The Third Industrial Revolution: A Radical New Sharing Economy*. While being dark, it serves as a backdrop for why we should care about the sharing economy in the first place.

## Background

Sharing is as old as civilization. Sharing within friend and family circles has been a means of getting by and building social bonds and continues to fill that role in many communities (Frenken & Schor, 2017, p. 2). In recent years, the way we share has changed. Technology has opened up new possibilities for sharing outside of known social circles and brought about opportunities for new businesses and means of value creation. This new type of sharing is what the World Economic Foundation describes as the move from “sharing” to the “sharing economy” (WEF, 2017, p. 6).

The sharing economy is undoubtedly having a big impact on society and is creating a lot of wealth, Botsman & Rogers (2010) painted a promising picture of the sharing economy’s future, especially regarding its potential for positive environmental and social change. This future has come to be questioned over time, in part by Frenken & Schor (2017), who argue that the wealth, social and environmental benefits of the sharing economy has missed the mark.

By the mid 2020s, the Swedish sharing economy is expected to represent around 12 billion SEK in annual revenue, a number which Rosencrantz et al. (2016) believe has the potential to be much higher. Although, the traditional use of GDP to measure the impact of the sharing economy can be complicated. This is due in part to the varying views of what exactly constitutes the sharing economy, as well as the social and environmental benefits of sharing not currently being captured by GDP. “The economic activity within the area of the sharing economy risks being lost with the current measure of GDP. Given that increased sharing increases efficiency in resource utilization and creates additional value for users, it should be able to be accounted for in the current measure of GDP by expanding and complementing it. A more complete measure of GDP could give a better picture of the whole Swedish economy and its needs” (Rosencrantz et al., 2016).

In Sweden, awareness of the sharing economy is still relatively small. 15% of Swedes say they have had experience with it, compared to 36% in France and 20% in Germany (Eurobarometer, 2016, p. 6). Sweden is hoping to change that. Partly with the state sponsored project Sharing Cities Sweden, which “aims to put Sweden on the map as a country that actively and critically works with the sharing economy in cities” (Sharing Cities Sweden, 2018).



## Research purpose

The purpose of this research is to identify drivers and obstacles of engagement and paths to sustainable growth in the Swedish sharing economy.

This study aims to bring light to both an inside and outside perspective on the sharing economy. The inside perspective will be examined through the drivers and obstacles of engagement of the key stakeholders; users, firms and the State. The outside perspective will be explored through the two dimensions of growth and sustainability. Growth being focused on increased awareness, use and value of the sharing economy. Sustainability referring to the non-exploitation of people, planet and prosperity in the sharing economy.

## Research questions

- What are the drivers and obstacles of engagement in the sharing economy?
- How can critical mass be achieved for sharing platforms in Sweden?
- How can sustainability be encouraged in the Swedish sharing economy?

# Theory

## Definitions

There is no one definitive definition of the term “sharing economy”. Belk (2014) defines it as “People coordinating the acquisition and distribution of a resource for a fee or other type of compensation”. Many authors have argued which organizations and activities should be associated with the term sharing economy, and many others have come up with alternative names including “access economy”, “on-demand economy” and “collaborative economy” in an attempt to categorize different types firms and activities (WEF, 2017, p. 6).

A sharing platform is a network, website, app or system that facilitates sharing. They are the marketplaces of the sharing economy. Platforms can be Peer-to-Peer (P2P), Business-to-Peer (B2P), or a mix of both. There are sharing platforms for transportation, food, spaces, experiences, knowledge, loans and more. Examples of sharing platforms include the short-term lodging platform Couchsurfing, the carpooling platform BlaBlaCar, and the online marketplace Blocket.

Companies like Uber and AirBnB are sometimes labelled as sharing platforms. Some authors have critiqued this, claiming that new supply is being created to satisfy the demand on these platforms, making these “on demand” rather than “sharing” services: “In the case of a taxi service [like Uber and Lyft], the consumer creates new capacity by ordering a taxi on demand to drive the passenger from A to B. Without the order, the trip would not have been made in the first place. In this case, the term now coming into common use is the on-demand economy. By contrast, in the case of hitchhiking/carpooling, the consumer occupies a seat that would otherwise not have been used as the driver had planned to go from A to B anyway” (Frenken & Schor, 2017). Similar arguments have been made about short-term rental hosts on AirBnB and similar platforms buying apartments exclusively to rent out (Haines, 2017).

(Uber drivers waiting in city centres for bookings, AirBnB hosts buying apartments exclusively to rent out), and are therefore not sharing platforms in the true sense (Eckhardt & Bardhi, 2015).

The fact remains that the term “sharing economy” is the term that has stuck in the minds of regular people, and it will be the umbrella name used throughout this paper for both sharing and on-demand platforms. Although it is good to keep in mind not all sharing platforms are created equal.

When talking about the public sector it is important to specify which institutions are being referred to. This is even more important when translating between Swedish and English. In this paper, “the State” refers to the Swedish “stat”, “regering” and “riksdag”, national lawmakers, policymakers and governing bodies. “Municipalities” refers to “kommuner”. “Governments” is the umbrella term used for all types of governing bodies, local and national.

## Growth of the sharing economy

The sharing economy is growing. The number of Google searches on the term "sharing economy" has increased tenfold since 2013 (Google, 2018). A look on the startup database [angel.co](http://angel.co) shows the category of "Sharing Economy Startups" currently consisting of 1 328 companies with a \$3,3 million average evaluation. The companies listed give a hint of where sharing is headed, and it has moved way beyond vacation rentals and taxi services. Listings include companies promising everything from neighbourhood-cooked meals to shared medical equipment and car insurance ([Angel.co](http://Angel.co), 2018).

The next frontier of sharing looks to be the sharing of things. The trend is led by countries like China and India, where cost of ownership has been more of a limiting factor for individuals, and the culture of ownership has not been as cemented as in the West (Wellenstein & Shelat, 2017).

In Sweden companies like Rent-a-Plagg and SpaceTime are bringing Things-as-a-Service (TaaS) and Mobility-as-a-Service (MaaS) to the market. These trends have led people to speculate on the future of sharing, coining the term Everything-as-a-Service (XaaS) to describe a post-ownership future (Wellenstein & Shelat, 2017). While these terms and platforms do not necessitate sharing per se, they focus on temporary access to goods and services rather than permanent ownership, and rely on modern technologies to connect users, both of which are staples of the modern sharing economy umbrella term, according to Belk (2014). Jeremiah Owyang (2016) provides an overview of the U.S. sharing economy. The platforms are divided by industry and together they make up the "honeycomb" of sharing.

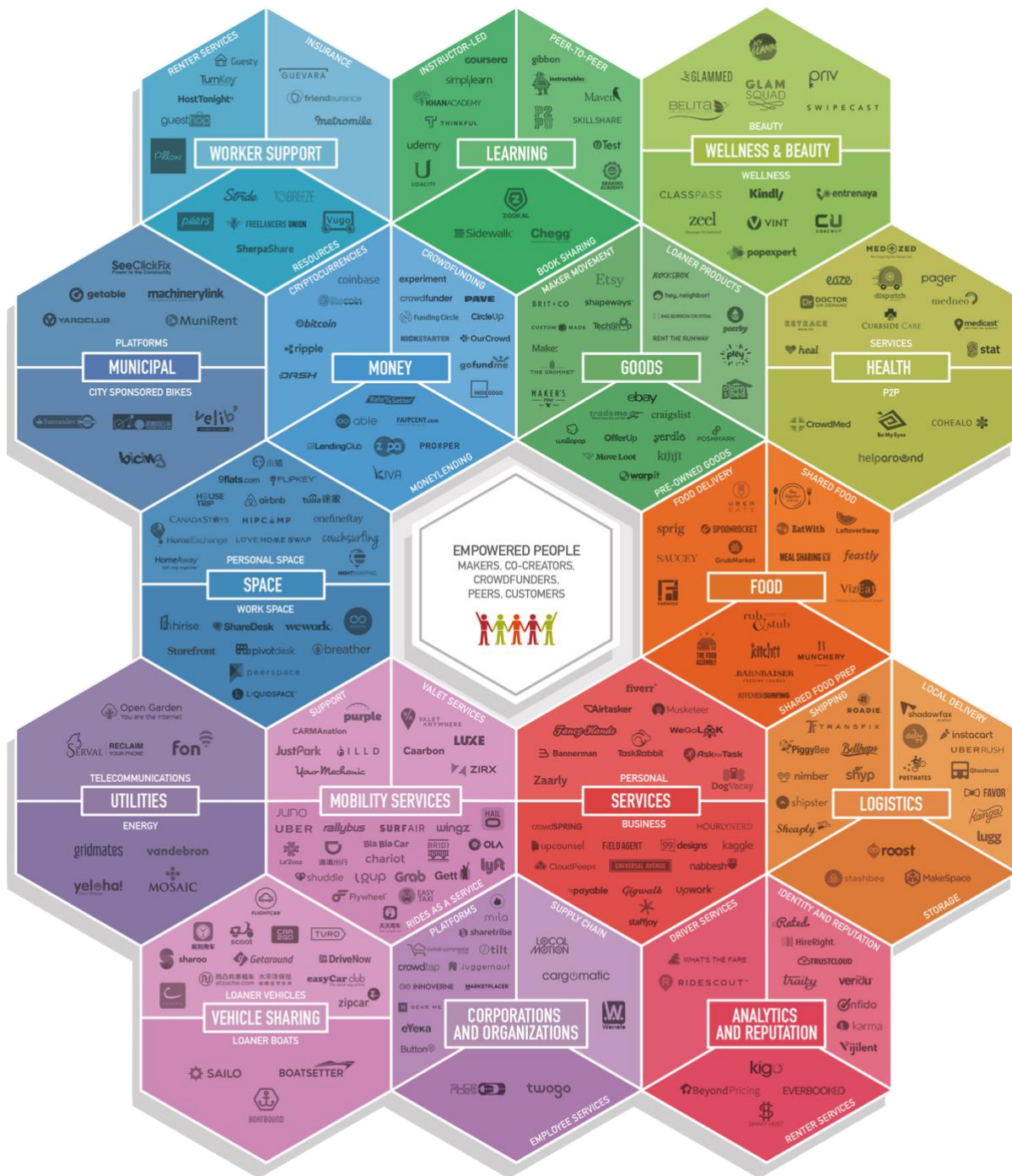


Table 1. Platforms in the U.S. sharing economy.

There are many stakeholders in the sharing economy. Cheng (2016, p. 66) divides the stakeholders into three social groups based on the level of analysis; micro (individual users of sharing platforms), meso (firms, interest groups and other organizations) and macro (governments, the State and larger communities). This paper will focus on the three key stakeholders of users, firms and the State.

## Drivers and obstacles of sharing

Previous research on the drivers and obstacles to participating in the sharing economy has been conducted by Hamari et al. (2015) on users of the platform Sharetribe, by Tussyadiah (2015) in the travel context of sharing, and by WEF (2017) who surveyed both consumers and producers on sharing platforms. What they all agree on the main drivers of participation being economic, social and environmental factors. Hamari et al. (2015) also identified an “attitude-behaviour gap”, arguing that people like the idea of sharing, but they do not actually share as much as their positive attitude implies. Essentially, many do not “walk the talk” when it comes to sharing.

“The results suggest that in [the sharing economy] an attitude-behaviour gap might exist; people perceive the activity positively and say good things about it, but this good attitude does not necessary translate into action” (Hamari et al., 2015).

## Critical mass

Many firms have born and died in the sharing economy. A few platforms have grown large and has gone on to take over a sizable piece of their respective market, notable examples being Uber and AirBnB. Markus (1987) describes this phenomenon as reaching “critical mass”. Evans & Schmalensee (2010) describe how critical mass in the platform business is driven by network effects, customer behaviour and customer tastes. Although, Evans & Schmalensee looked at social platforms like Myspace and Facebook. Critical mass of sharing platforms specifically is not well covered by the current literature, according to Cheng (2016).

## Social, environmental and economic sustainability

Frenken & Schor (2017, p. 6) question the degree to which certain sharing platforms are more sustainable options to traditional businesses: “Early enthusiasm about the sharing economy, as reflected in the influential book by Botsman and Rogers (2010), was to a considerable extent driven by its expected sustainability impacts... The alleged sustainability benefits of the sharing economy are, however, much more complex than initially assumed.”

Like in traditional industries, interests of organisations in the sharing economy and governments have some overlap, but there has been a lot of conflict between these two groups. Some cities have made moves to regulate or outright ban sharing services. Paris and Amsterdam have limited the number of days per year which homeowners are allowed to rent out their homes, Barcelona has a complete ban on private residence rented out to tourists (Lagrange, 2017).

Taxing the sharing economy has also proven be a complicated issue (Kennedy, 2017). This makes it harder for companies like AirBnB and Uber to operate in certain regions, but it has often not stopped the services completely. Some argue the organisations find regulatory “loopholes” to keep their operations going, which has further increases tensions in the government and sharing economy relation (Cheng, 2016).

The EU is calling for guidelines to address what they call “regulatory grey areas” to “Ensure consumer protection, workers’ rights, tax obligations and fair competition” for the sharing economy in Europe (European Parliament, 2017).

One project working with these questions is Sharing Cities Sweden. It is a national program for sharing in cities, conducted in cooperation with universities, organisations and governments to test new ideas and find solutions for the growth and sustainability of the sharing economy in Sweden (Sharing Cities, 2018). Another proposed alternative is user-owned sharing platforms. This could bring benefits including lower transactions costs and user-control on data privacy. Although, this concept is not well researched (Frenken & Schor, 2017).

In Elinor Ostrom’s influential book *Governing the Commons - The Evolution of Institutions for Collective Action* (1990), Ostrom describes principles for successfully governing common resources. While the resources Ostrom highlighted in her book include pastures and fishing waters. Sharing platforms could be likened to commons due to their openness and decentralized value creation. Oxford dictionary defines the commons as: “Land or resources belonging to or affecting the whole of a community.”

“The tragedy of the commons” is the phrase used to describe the selfish actions like freeriding and the prisoner’s dilemma which will deplete or spoil a common resource. Ostrom offers an alternative to this tragedy, based on empirical studies. Ostrom offers the following eight principles for managing commons without regulation by central authorities or privatization:

1. Clearly defined boundaries and memberships
2. Proportional equivalence between benefits and costs
3. Collective choice arrangements
4. Monitoring
5. Graduated sanctions
6. Fast and fair conflict resolution
7. Local autonomy
8. Appropriate relations with other tiers of rule-making authority

# Method

## Ontology and epistemology

The ontological approach taken in this research was one of constructivism. Bryman & Bell (2011) defines constructionism as: “an ontological position (often also referred to as constructivism) which asserts that social phenomena and their meanings are continually being accomplished by social actors. It implies that social phenomena and categories are not only produced through social interaction but that they are in a constant state of revision.” The constructionist approach seemed fitting since the sharing economy itself is a social product and the activity of sharing is highly social and personal.

The epistemological approach taken is that of critical realism, which can be seen as a middle way between the natural and social world. Developed by Bhaskar in 1975, he explains in his own words: “We will only be able to understand—and so change—the social world if we identify the structures at work that generate those events and discourses... These structures are not spontaneously apparent in the observable pattern of events; they can only be identified through the practical and theoretical work of the social sciences” (Bhaskar, 1989, p. 2). Reality exist independently of social constructs, our social constructs color our perception of reality. “Science, then, is the systematic attempt to express in thought the structures and ways of acting of things that exist and act independently of thought” (Bhaskar, 1975, p. 250).

The combination of ontological constructionism and epistemological critical realism essentially means that the world exists independently of social constructs, but we use social constructs to help us understand the world.

The paper will look into the different views of stakeholders in the sharing economy, so personal views and social constructs of the respondents will heavily influence the work.

## Research design

Qualitative data was collected for the primary research. Semi-structured in-depth interviews were conducted with experts in the sharing economy. The interviewees were deemed experts due to working with the sharing economy in different capacities. From being founders of sharing platforms to coordinating sharing economy projects and being consultants on the sharing economy for startups, corporations and governments.

The qualitative method of data collection was decided to be the most relevant since it provides richer data with which to answer the research question. It also leaves more room for respondents to give more nuanced and personalised answers and being less limited by the question design of quantitative methods. It also provides some insight into the social construct of the respondent.

The argument could be made that it would be more useful to interview representatives of users, firms and the State directly. Since that is the population of interest they could give their first-hand views on the sharing economy.

This was the initial plan, but it was changed for a number of reasons. First, a random sample of user, firm and State representatives might not be very knowledgeable about the subject of the sharing economy, even if they have personal experience of sharing platforms. Second, the subjective nature of the research questions would result in personal answers which can vary greatly. This means that the sample sizes might have had to be very large to reach theoretical saturation and be able to draw any valuable conclusions from the data. With casual participants in the sharing economy there is also the risk of respondents giving answers which are not specific to the sharing economy, producing so called “lurking variables”. Third, surveying the population directly would only provide a snapshot into the current state of the sharing economy. While the expert interviews are also considered cross-sectional, the years of experience the experts bring to the table provide a deeper historical context to the interview, reflecting aspects of a longitudinal study.

Most of these aforementioned issues could be solved by drawing samples in large enough quantity and size and spending great lengths of time analysing data. But the nature of a bachelor’s thesis did not lend itself well to this strategy and so the expert interview approach was chosen instead. All interview subject were given aliases which would describe their role without giving away their identity.

Since the purpose of the research is focused on “soft” variables (drivers and obstacles of engagement in something is quite subjective). The choice was made to conduct interviews in order to gain a deeper understanding of the given answers. The semi-structured interview leaves room for spontaneity and discovery in the interviewing process. This makes it easier to focus on specific areas of expertise of the interviewee and to skip certain questions. This is useful since interview subjects will have different backgrounds and varying areas of expertise in the sharing economy.

The choice was made to conduct the research with an abductive approach. In contrast to the inductive and deductive approaches, the abductive approach uses established theory to help the researcher gain new knowledge and construct new theories (Timmermans & Tavory, 2012). Since research has previously been conducted by Hamari et al. (2015), Tussyadiah (2016) and the WEF (2017) on the drivers and obstacles of engagement in the sharing economy, it seemed appropriate to use those theories to contrast and compare when extending into a Swedish context.

This research will be a combination of exploratory and descriptive research, both building on previous works in the area and investigating new perspectives, focusing more on providing deeper insights into the topics rather than giving conclusive answers.

As mentioned in the theory chapter, the sharing economy includes many stakeholders on the micro, meso and macro levels. It would have been valuable to get answers on drivers and obstacles of engagement for all stakeholders from the interview respondents, but this would have led to incredibly long interviews and a too broad scope for this thesis. For this reason, three key stakeholders were chosen to investigate – users, firms and the State.

Interview respondents were reached via personal connections in sharing economy projects in Sweden. The initial contacts picked out groups of people they viewed as



knowledgeable and relevant to interview, given the thesis background they were provided. 10 experts were provided in total. This was a type of purposeful expert sampling. The strategy was to conduct five initial interviews, with the option to interview more experts if theoretical saturation had not been reached.

The interview subjects have been given aliases in the paper to protect their identities. What follows is a short description of each respondent and their connection to the sharing economy.

**Sharing Project Co-ordinator:** Co-ordinates sharing projects within a municipal setting in one of the larger cities in Sweden.

**Sustainable Business Advisor:** Regional director for an organization specializing in consulting and supporting cooperative economic associations.

**Sharing Platform Founder:** Founder of a sharing platform which helps users share products and services with each other.

**Sustainable Development Consultant:** Consultant at a firm specializing in sustainable development with experience in consulting sharing projects.

**Innovation Expert:** Cofounder of national sharing initiatives with experience consulting the Swedish government on the sharing economy.

### Interview guide

The interview questions were designed based on the research questions and the established theories. The probing questions were used as needed to highlight the background for the interviewee or to dive deeper into a subject area.

	Question	Probing Question	Connection to Theory
#1	What are drivers of engagement in the sharing economy for users?	Sustainability? Community? Economic benefit? Enjoyment?	Drivers and Obstacles of participation (Tussyadiah, 2015), Collective Action (Ostrom, 1990), Level of Analysis (Cheng, 2016)
#2	What are obstacles to engagement in the sharing economy for users?	Lack of economic benefit? Lack of trust? Lack of knowledge? Employment insecurity? Privacy?	Drivers and Obstacles of participation (Tussyadiah, 2015), Collective Action (Ostrom, 1990), Level of Analysis (Cheng, 2016)

<b>#3</b>	What are drivers of working in the sharing economy for firms?	Sustainability? Supporting local communities? Economic benefit? Ethics?	See #1
<b>#4</b>	What are obstacles to working in the sharing economy for firms?	Lack of economic benefit? Lack of trust? Lack of societal awareness?	See #2
<b>#5</b>	What are drivers for supporting the sharing economy for the State?	Why Vinnova funding? EU's 17 SD goals? Supporting local communities? Employment?	See #1
<b>#6</b>	What are obstacles to supporting the sharing economy for the State?	Lack of taxability? Lack of trust? Lack of knowledge? Employment rights? Unemployment? User privacy?	See #2
<b>#7</b>	Can you name a sharing platform which has been successful, in your opinion?	Good examples? Local example? International example?	Firm Organization and Orientation (Schor & Fitzmaurice, 2015)
<b>#8</b>	Why was this platform successful?	Competitive advantage? Network effects?	Critical Mass (Markus, 1987)
<b>#9</b>	Can you name a sharing platform which has not been successful, in your opinion?	Bad examples? Local example? International example?	See #7
<b>#10</b>	Why was this platform not successful?	Lack of network effects? Lack of product-market fit? Competition?	See #8
<b>#11</b>	What is needed for the sharing movement to reach critical mass?	New value proposals? New tools? Lower transaction costs?	Critical Mass (Markus, 1987)

Table 2. Interview guide

## Data analysis

A grounded theory approach was utilized in the data analysis. Grounded theory is “theory that was derived from data, systematically gathered and analysed through the research process. In this method, data collection, analysis, and eventual theory stand in close relationship to one another” (Strauss & Corbin, 1998).

The grounded theory process is not exact and can vary, but the general process looks as follows:

1. Research question
2. Theoretical sampling
3. Collect data
4. Coding
  - a. Create concepts
5. Constant comparison
  - a. Create categories
6. Saturate categories
7. Explore relationships between categories
  - a. Create hypotheses
8. Theoretical sampling
9. (Re)collect data
10. (Re)saturate categories
11. Test hypotheses
  - a. Create substantive theory
12. (Collection and analysis of data in other settings)
  - a. (Formal theory)

Two central features of grounded theory are the development of theories out of data and the iterative nature of the data collection. This means there is a back and forth between data collection and data analysis when building theories. This was done by doing data analysis after each interview, and later going back to the recordings for multiple listens.

All interviews were conducted in Swedish, transcribed in Swedish and later translated to English. This approach was chosen due to the fact that all interviewees were Swedish native speakers and would be comfortable talking in their native tongues.

## Ethical considerations

The following ethical factors have been considered, based on Diener & Crandall (1978):

- Harm to participants
- Lack of informed consent
- Invasion of privacy
- Deception

The harm has been minimized by ensuring all data will be anonymized in the final report, and all non-anonymous data will be stored and analysed securely. There is the possibility that interview respondents do not want to be anonymous, with the risk of losing their story and recognition, according to Grinyer (2002). This perspective has

been considered and all participants were asked if they want their name in the report or not. All participants have given written consent to participating in the interviews and voluntarily agreed after being told the background of the research. All respondents were asked permission to record their interview. Those who wanted were provided with the general interview questions in advance.

In the end, all interviewees were sent their quotes and asked if they wanted their names attached to them. Not everyone said yes before the deadline (largely due to time constraints), so the decision was made to anonymize all names.

### Source criticism

The literature research was conducted on Google Scholar and was exploratory in nature. A few articles on the sharing economy were first identified, which referenced other articles on sharing which might use another name for the concept, like “collaborative consumption”. Reading the articles also inspired new paths to be discovered and examined. Each article was assessed to ensure the quality of the research and the researchers. The place of publication was examined to ensure they came from credible sources. The number of citations of the article was also checked on Google Scholar.

After some reading it was clear that many articles in the literature review were referencing each other, which gave the sense that the sources were both credible (being referenced), relevant (articles in the same area) and that exhaustive (relevant ground of the sharing economy research was being covered).

Keywords used included “sharing economy”, “sharing platform”, “critical mass”, “access economy”, “collaborative consumption” and “sustainability”.

Methodology material was largely based on the book *Business Research Methods* by Bryman & Bell (2011) and sources referenced therein.

### Reflection on method choices

There is a risk of positive bias among interview subjects. It is safe to assume you do not become an expert in a field you despise. It is therefore possible that the interviewees had a strong positive bias towards the potential of the sharing economy which might have coloured their answers.

Translating the interviews from Swedish to English has the risk of losing certain meanings, ideas or cultural nuances embedded in the language. It also increases the risk of simple spelling mistakes due to human error.

The iterative nature of grounded theory approach lends itself well to time-insensitive research. For this paper time was a limiting factor which meant there was less time for iterations of data collection and data analysis.

This study seeks to build new theories and create hypotheses rather than to test or prove existing ones. It seeks to extend previous research on the sharing economy into a Swedish setting in order to highlight the country’s unique opportunities and challenges

in this arena. This strategy is exploratory and abductive in nature, and the chosen methods were chosen to best fulfil this purpose.

# Results

## #1 What are drivers of engagement in the sharing economy for users?

There are many factors which motivate participation in the sharing economy. The main factors being economic, social, environmental and convenience. The economic factor refers to whether the option can make or save the user money. The social factor regards status, social capital and prestige. The environmental factor is described by caring for the environment and sustainable development. Convenience is characterized by ease of use and time efficiency. Moral and novelty factors were also identified but were less common. Economic and convenience factors were generally accepted as the strongest drivers for engaging in the sharing economy.

The users of sharing platforms can be divided into three segments, based on their main motivation of sharing. Economic, environmental or social. Many users are also participating in the sharing economy without about being aware of the fact, simply because the option was cheaper or more convenient than options offered by traditional businesses.

Sharing Project Co-ordinator: “[from the market surveys in Gothenburg] the biggest driver for people was economy and saving money”.

Sustainable Business Advisor: “What gets put forth mainly is the convenience and simplicity. With Uber for example it is often easier to order than a regular cab. The other factors are there but it is convenience which in the end decides if you will pick one option over another. AirBnB can be more authentic, real and genuine. You get to know a neighbourhood better than if you are staying in a hotel, but if it is complicated and difficult people are not going to choose it anyway.”

Sharing Platform Founder: “At an overarching level we have seen that it’s most about liking the idea of sharing. Looking at functional needs there are three main ones. Making and saving money, helping the environment and social factors, for example if I can look good in front of my friends for lending out my chainsaw to you. That is a very strong motivator for a certain segment. Those three segments of customers exist. That is a challenge as well, when you have different pains in different customer segments. Besides those there is a segment in the ages 18-30 where it’s more about being able to borrow a SUP (Stand Up Paddling) board and try new things you otherwise wouldn’t have. At the age of 30-40 then you probably have enough to survive. Then it’s more about, am I saving time on this? The makeup of customer needs is complex... Many who enter the sharing economy come from the environmental movement and strongly believe in that perspective.”

Sustainable Development Consultant: “Studies show that it’s millennials and women who are more aware and that’s why they more or less have an environmental background as the driver. Being able to contribute to sustainability and a sustainable society is a driver for those groups. Then there is of course many with economic incentives, let’s not forget. Some groups are also interested because of the social dimension, creating social cohesion and interacting with likeminded people is a driver.”

Innovation Expert: “In the future these sharing models will likely be commonplace. Then we probably won’t reflect much on the fact that they are sharing models.”

The drivers of “traditional” sharing most likely differ from “modern” sharing.

Sustainable Development Consultant: “Sharing through a mobile app or a clothes swap at church are completely different things and you therefore have different target groups with different motivations... Earlier sharing with strangers was not with extremely foreign strangers. It was still people in the same neighbourhood or in the same association or such. It hasn’t really been mapped, it would be super interesting to see because I think incredibly much is happening not just in the city and churches and other organizations but also out in the villages. And I think it has great potential that needs to be examined to find out, what is this? Because neighbours in the countryside are already sharing. Since they know each other, they know what people have and they go over and ask each other.”

## **#2 What are obstacles to engagement in the sharing economy for users?**

The lack of positive factors, like economic benefit, social benefit and convenience deter some people from participating in the sharing economy. Although these answers would most likely be given by people who already have experience with sharing platforms.

Sharing Platform Founder: “Convenience is extremely important for people. It is very convenient for me to not have to buy something. Maybe I borrow a pump from you this summer. Our water pump in the summerhouse is actually broken so it would be great if I could borrow your pump. Then we might need to be more people because you don’t have a pump for example, maybe your cousin has one. Or I can ask for a pump since people have not put up everything they have [on the sharing platform]. But it’s not so damned practical anyway, I need the pump in Burträsk for example. Then I need to drive to your place, you need to decide what the pump is worth for you to lend out. Maybe it cost you 2 000 crowns. That’s what convenience is about. Is this easier for me or not as a borrower, and is it easier for you as a lender?... Take an air mattress which costs 200 crowns to buy. Should you rent it out for 10 crowns? The time is costing you more... The friction is lowest among people you already know. The social obstacle is not there.”

Sustainable Development Consultant: “When you need something, a screwdriver or whatever, then you need to weigh the time it takes to go on that platform and look for somebody who has one and so on. All that time compared to going to Clas Ohlson and buying one, since it cost almost nothing anyway. There is a problem with us still having this fast consumerism mentality, which also continues to grow even with other alternatives being available.”

Other obstacles like lack of trust, fear of property damage and lack of knowledge of the options are larger factors among people with little or no experience of sharing platforms.

Sharing Project Co-ordinator: “Obstacles in the survey was that people did not know the availability. If I need a car with *this* many seats on Saturday, do I know it will be available? What is the quality of what I’m borrowing? There was only about 10% who

said that they absolutely wanted to own the things themselves. A lot of it has to do with changing behaviours. [Sharing] seems a little complicated, unsafe, you don't know, you are afraid of breaking thing that you are borrowing or renting, or that someone will damage your things... There is surely a lack of knowledge of the possibilities, in our surveys barley 10% knew about Smarta Kartan [KEG's online map of the sharing economy in Gothenburg]. It's hard to reach out about what is actually possible."

Like in any marketplace, an imbalance in supply and demand is also an obstacle of engagement in the sharing economy.

Sustainable Business Advisor: "Supply and demand. Sharing platforms are in essence marketplaces, and then there needs to be enough goods and services in that marketplace for it to be attractive"

Another obstacle to sharing is that people take their current way of doing things as the only option and see no reason to seriously consider the alternatives.

Innovation Expert: "If we take the area of mobility which I know you're working with a lot in Umeå, there it's a no-brainer for very many today to use a privately owned car. It's the normal choice and we don't reflect much on this behaviour, and we also don't reflect much on the fact that the majority of the time that car is parked and not being used at all."

### **#3 What are drivers of working in the sharing economy for firms?**

The drivers of participation are distinctly different between established firms and startups.

For firms, the drivers mainly revolve around economic benefit, risk reduction and brand building. Further motivations can be the reduced need for certain expertise inside the firm. Many firm activities which have been conducted for decades are now being viewed as sharing activities.

Sustainable Business Advisor: "For corporations it is more economically driven, they want better return on their assets. It's almost 90% economically driven I would say. It's a way for companies to widen their offering and their market, they want to increase market share."

Sustainable Development Consultant: "There is all kinds of services and products being rented by companies. Printers, cars and so on, which have been shared for 20-30 years, and it's not something we reflect on. Back then there were other incentives to do it, but [the model] can be applied to more and more industries. There are a lot of economic incentives but there is also the maintenance perspective. You don't need to have the knowledge in your own organization. It's like, *you take care of this for me, I don't have to worry about the machine, but I get a full service instead.*"

Sharing Platform Founder: "They are trying new models. Renting and leasing models are good for them... Firms can have motivations besides direct profit. H&M spends 10 billion a year to make the brand seems fresh and new, they are trying a lot of new things."



For startups the motivations are often more focused on making a positive impact, socially and environmentally. The sharing economy can also offer lower barriers to entry compared to traditional business.

Sustainable Development Consultant: “There is a lot of awareness [among entrepreneurs] and they want to contribute to sustainability and sustainable development with their business ideas. What is smart about the sharing economy is that you as a company don’t have to own the assets. You don’t need a lot of capital to invest in a bunch of stuff, depending on the idea. The stuff is already there. You just offer a service to increase the utilization of what is already in society. In that way it can be fairly easy to manage, if what you are investing in is a service and a digital platform which you develop and market, but you don’t need to own the actual things. Like AirBnB, they don’t own anything. Sometimes you even skip the responsibility for maintenance.”

Sustainable Business Advisor: “When it comes to smaller actors who might be driven by a different ideology, the drive to have an impact can be more important.”

#### **#4 What are obstacles to working in the sharing economy for firms?**

Obstacles for firms involve laws and taxation. Regulation can sometimes make it hard for companies to share, donate, reuse and sell resources.

Sustainable Development Consultant: “Then the question is, where do you draw the line? What is old and what is new, and does it matter? When it comes to regulation and taxes it does, because it is creating a lot of obstacles now in the recycling industry for example, where you are double taxed when you collect things from landfills. It’s creating great limitations for people to take care of things and reuse them. Ragn-Sells has talked a lot about this since they’re in the business. As soon as you take something away from a customer and it gets classified as waste, if you then want to reuse it you pay tax again.”

The demand for sharing services has not been as huge outside of home and car sharing. In fact, it has proved quite resource intensive to spread awareness and build demand for other sharing platforms.

Sharing Platform Founder: “Big companies who are trying to make [sharing] happen are struggling too. Husqvarna hasn’t succeeded in getting people to borrow leaf blowers even with loads of marketing. The same goes for startups, it’s almost impossible to drive the demand side here. It might have taken 100 million to get AirBnB going for example. One should have respect for how much money can be needed to get a thing like this going. People know about the sharing economy, *but what’s in it for me?*... Look at Hygglo, who is advertising an enormous amount... It’s horribly expensive to buy that ad space... [On firms starting their own sharing platforms]: It could be a way, but then all actors will have their own platform. BMW, Clas Ohlson, Husqvarna, it’s going to be 70 different platforms.”

It can also be hard for sharing startups to find funding through traditional financing channels, since the returns on investment are smaller or less safe with their business models.

Sharing Platform Founder: “Look at the investors in SpaceTime, Delbar, Hygglo... It’s not raw capitalists. The money that exists might want a certain level of return which is hard to achieve in the sharing sector.”

#### **#5 What are drivers for supporting the sharing economy for the State?**

The State is motivated in part by national goals and agendas regarding sustainability, social inclusion and environment. Directives from the EU and UN are also driving Sweden’s support of the sharing economy. Examples include the 17 Sustainable Development Goals set by the UN. Much of the motivations for the State are “top down”.

Sustainable Business Advisor: “Sustainability, social inclusion, reduced climate pressure, the UN’s global goals. The municipalities are competing to be the most sustainable. There’s a lot of pressure from above”

Sustainable Development Consultant: “The State’s motivation is to reach Sweden’s environmental goals, the global sustainability goals and EU directives, the new waste directives.”

#### **#6 What are obstacles to supporting the sharing economy for the State?**

One obstacle for the State is the sheer speed at which the sharing economy is changing the economic landscape. It has been hard for regulators to keep up. Although current laws and taxation systems do not require big rewrites, how they apply to users and businesses in the sharing economy has not been clearly communicated. Vinnova, the agency through which the State supports research and innovation is able to help sharing economy firms in the startup phase but not further into their scaling phase.

Sustainable Business Advisor: “The State cannot support individual actors. They cannot give anyone special treatment. Lawmakers have not kept up, it is only now they have started to look at regulating the sharing economy. AirBnB has been around for 10 years, [lawmakers] are reactive. Always one step behind. It creates uncertainty for entrepreneurs, you do not know how you will get taxed and what the rules are”

Innovation Expert: “What can be troublesome is that [the sharing economy] creates a lot of sliding scales. For example, if you rent out your apartment, drive people around, rent out your lawn mower, maybe you give guitar lessons and so on, then you need to provide the tax agency with information about your transactions. What incomes have you had in this area? Somewhere you cross a line and should be taxed, and this actually looks a bit different in different fields.”

Sharing Platform Founder: “SpaceTime for example is a terrific company, great idea and they have invested a lot. [The State] should then be thinking, how can we support SpaceTime’s success? SpaceTime are the ones who’s gotten furthest on private funding. How do we push them forward? The [agency] who then has 50 million in a bag, are they taking contact and discussing, how can we make this happen? I don’t see that. It’s a shame, huge amounts of money are being invested by semi-public actors, and then when they are picking up speed [governments] start new projects and new ideas. Then

you need to start from scratch, and you just have time to get started during the project period before it's shut down and dies... Why should you build up a new SpaceTime when you already put so much into it? That's capital destruction."

The current design of the Swedish Public Procurement Act (LOU) can also limit the State's ability to support sharing platforms in the role of a customer.

Sustainable Development Consultant: "If these signals come from the EU to the Swedish government, and the government then signals to SKL (Sveriges Kommuner och Landsting), and SKL takes it forward to the municipalities. And if it becomes clear what the will and the purpose is, then it will be easier to use LOU to make sure to actually do this. But there's always many [municipalities] who lag behind the law, very few are proactive. But it's about the municipalities also having to change their role a bit in being more dynamic and flexible in making sure they fulfil the needs of the inhabitants."

Under which state department affairs finds their home can affect how questions are approached and what priority they are given. The newly appointed circular economy delegation (the closed loop ideas of the circular economy closely relate to sharing economy ideas) will not be placed under the Ministry of Enterprise and Innovation, but rather under the Ministry of the Environment and Energy. While the environmental aspects are of great importance, the placement of the delegation might downplay the importance of the sharing and circular economy for Sweden's economy and business environment. This could in turn put sharing matters lower on the State's agenda.

Sustainable Development Consultant: "It's exciting since Sweden has now created a circular economy delegation... There was a critique since [the delegation] has been placed under the Environment and Energy Ministry's chemical department. Should they not be under the Enterprise and Innovation Ministry? Or how do you set up a cooperation? The chemical issue is absolutely super important even in the sharing economy, that we try to phase out chemicals we don't want. But the question is a bit bigger than that."

#### **#7 Can you name a sharing platform which has been successful, in your opinion?**

Transport: Skjutsgruppen, BlaBlaCar, Freelway, SpaceTime

Food: Local Foodnodes, Min Farm, ResQ, Karma

Space: Ett Tak Två Generationer, turntoo

Things: Fritidsbanken, Delbar, Rent-a-Plagg, Loop Rocks

Experiences: Hello Nature

Directory: Smarta Kartan, Blocket


















	Sharing (Personal, P2P)	→	On demand (Professional, B2P)
Transport			 
Food			 
Space			
Things			 
Experiences			
Directory			

Table 3. Mentioned good examples of sharing platforms.

### #8 Why was this platform successful?

The mentioned examples include platforms which are non-profits, P2P platforms, user-owned, grass root movements, community driven, public-private-business co-operations, promote social and environmental sustainability. Besides ResQ, turntoo and BlaBlaCar, all of the examples mentioned are from Sweden.

### #9 Can you name a sharing platform which has not been successful, in your opinion?

Uber, AirBnB, TaskRabbit

### #10 Why was this platform not successful?

The mentioned firms have had financial success, but they might not be good examples of true sharing and their success has been polarizing. The interests and business models of these firms might not align well with the interests of Swedish stakeholders.

Innovation Expert: “Taskrabbitt, Uber and AirBnB has become models for sharing internationally. But if it’s now a group of venture capitalists in Silicon Valley who’s holding the rudder, and it’s their quick payback on their invested money which should

guide what should be done and what kind of value creation these platforms should focus on. Then it's not very interesting from the perspective of building a better society, creating better environmental conditions or better economic circumstances for more people."

Sharing Project Co-ordinator: "I have not seen it in Gothenburg yet, but there is a risk when you see what has happened with AirBnB in many other cities. It has had another effect than expected, when people buy up apartments and city centres become empty and no ordinary citizen can afford to live there, only tourists. That is a really sad development which is not good for the cities. You need to keep local control even if you are part of a global network."

### **#11 What is needed for the sharing movement to reach critical mass?**

Investors in the sharing economy need to look further than the purely financial evaluation for investments. The social value and environmental impacts should be considered, measured and appreciated. Financial backers, including the State, should consider supporting less traditional ventures like cooperative platforms.

Many sharing economy startups still have a challenge growing and becoming self-sustaining. To achieve this, platforms might need support further in the life cycle in order to establish the market. This support can come from private investments like crowdfunding, public grants, venture capital or a combination. Scaling in the sharing economy can also be done very differently from traditional scaling. Similar to social franchising, this strategy highlights the replicability of a sharing platform, encouraging other people to start similar ventures in local markets.

There are advantages to sharing for both private, public and business actors, especially when the sharing activities can happen across citizen, public and private sectors. This type of cross-cooperation can also facilitate great growth in the sharing economy, assuming bureaucratic, regulatory and cognitive obstacles can be overcome.

Sustainable Business Advisor: "Resources and support is needed. If you're a classic startup there is capital to get. Venture capital, banks. But if you are a group of people who are going to share the resources, the success, the profits, and everyone goes in on the same terms... That is not something the venture capitalists are interested in. Who then will finance these platforms? It is going to be Kickstarter, crowdfunding. Here the State does not have a solution either. Not even Almi would support you, you cannot even get an innovation loan as a joint venture. You should have a corporation and you should have global success and be able to sell off and cash out. I do not know why the state does this, it's strange behaviour. What I see is that the State does not want to support real sharing platforms where the users share the profits and success, here Coompanion (an organization supporting cooperative companies in Sweden) is quite unique. [The State] sees it as either publicly run or private, there is nothing in between. There we have a long way to go."

Sustainable Development Consultant: "If you [share] internally in the municipality then there is no need for an economic exchange. It can be free. If you've had something in the [sharing] system for a long time, it's not something needed in the municipality, but maybe a citizen needs it? Then being able to open it up [for the citizens] as well, then

you can make sure it's connected to some economic value as well... Some municipalities have gotten around [the bureaucracy] and has been able to open up their car pools."

Innovation Expert: "Scaling possibilities, one of the apparent obstacles to scaling is that we are very unfamiliar with this type of venture. It's about creating a legitimacy for other types of businesses as well. It's a complicated reality and there is an interesting international discussion on the topic of platform cooperatives. Platform cooperatives are just one part of these discussions. There are plenty of interesting initiatives internationally. It also depends on your perspective on scaling. It's actually not only about scaling as a single organization. There are many types of scaling, you usually talk about scaling out, scaling up. If we take a concept like bicycle cooperatives or bicycle sharing, it's not primarily about having one big company taking over the world with these concepts. It can be fairly simple to conceptualize and spread so many can create different variants of it. It doesn't have to be the same kind of scaling."

Sharing Platform Founder: "For me it doesn't matter if the municipality own [the sharing platforms], are only a customer or if they support it financially. It's more fun if they are customers than with subsidies of course. Being a customer should always be preferred over giving subsidies. What I don't believe in personally is that they should build their own SpaceTime or Delbar. Then you miss out on the energy of the entrepreneurs and their willingness to run something. But not doing anything, or not daring to let anybody in due to a fear of doing something wrong [is a mistake]. It's not the people who are wrong, it's the system. You can suffocate the movement, or prevent it from blossoming... If you ask [a sharing platform founder], they would probably be happy to hand over responsibility to somebody else who shows they believe in [the idea]... What I'm afraid is going to happen instead is that they are going to build new systems and try to find solutions themselves, and then I don't think it's going to be as good as SpaceTime or Delbar could be. Everybody wants to come up with their own idea, and that applies to the municipalities too... [On the nature of critical mass]: Critical mass can be you and me. The two of us are enough to be able to share."

Clearer directives from the EU on how the State should support of the sharing economy. Adjustments of LOU could make it easier for governments to support sharing platforms as customers. Higher taxes on raw materials and lower taxes on services could also encourage sharing.

Sustainable Development Consultant: "If these signals come from the EU to the Swedish government, and the government then signals to SKL (Sverige Kommuner och Landsting), and SKL takes it forward to the municipalities. And if it becomes clear what the will and the purpose is, then it will be easier to use LOU to make sure to actually do this. But there's always many [municipalities] who lag behind the law, very few are proactive. But it's about the municipalities also having to change their role a bit in being more dynamic and flexible in making sure they fulfil the needs of the inhabitants... Maybe you should make sure to tax what you don't want to see, and then see how the rest evolves. The discussion around circular economy is first and foremost to have a tax system where you put more tax on raw materials and less tax on the work. It's also interesting with repair services, it's been tested to cut that VAT in half. So you can have somebody come to you place and fix your fridge instead of throwing it out and buying a new one. It's also interesting because the sharing economy will require a whole lot more

service maintenance, so hopefully more job opportunities. And that's easier if the work is taxed lower... So don't tax the sharing of stuff... [On the topic of non-profit platforms]: The non-profit movements are often driven by enthusiasts, and when they disappear the movements die out.”

Building sharing platform on established foundations of supply, demand or credibility can help the growth of the platform and inspire other actors to give their support.

Sharing Platform Founder: “I personally believe in the integration of these different systems. The municipality has a library for a reason, but they also have plenty of other things, spaces and resources. Somehow it has to start from the inside, then you can see that there's something here, a sharing service. There is always loads of things there and you can use it for the good of the community, then you can add drills and things that private people have. I think it's hard to start with the drills. You need to build from where there is established supply and content which people will want anyway... Take the municipality, they have credibility. Take Fritidsbanken (free lending of sports and outdoor gear), the municipality supports it, it's a great idea. The same goes for the recycling market at UMEVA (Returbutiken, a recycling market in Umeå). It came about just 10-15 years ago. Now you're leaving almost as much stuff there as you're throwing away... Load up supply somehow. Give access to the municipality's resources, barricade fences, cars, there's thousands of classrooms. If they, within the frames of the municipality dared to take some chances and say, let's make these resources available. If they show the way others will follow, property owners, organizations, associations and so on, and then you could start something that's way bigger than just the municipality.”

Some goods are inherently difficult to share. By focusing on the needs of the users, rather than on the goods to be shared, it can be easier to decide what avenues of sharing to pursue.

Innovation Expert: “Often when we talk about sharing we focus too much on the goods. What we need to do, and here I believe the business education has a big lesson to learn, is to shift to a service perspective. And when I say service perspective I mean service logic as opposed to goods logic. We talk about “goods dominant logic” and “service dominant logic” respectively, and then you don't differentiate between if it's a good or a service, but instead assume a service logic based on, what's the value that's being created for the user? What is the user looking for? A pitfall when it comes to sharing is that we begin to think about, what things are we sharing? Way too much, and focus way too little on, what needs are interesting? The needs are not “car”.”

# Analysis

The analysis chapter is divided into two parts based on the nature of the sharing economy as identified during the research of this paper. The first part, *Participation on the Sharing Economy*, relates to the players in the sharing economy. The focus is on the questions of drivers and obstacles as well as critical mass. The second part, *The Sharing Economy Landscape*, can be likened to the playing field of the sharing economy. This part analyses the role of the state, private-public-business dynamics, business models and values in the sharing economy.

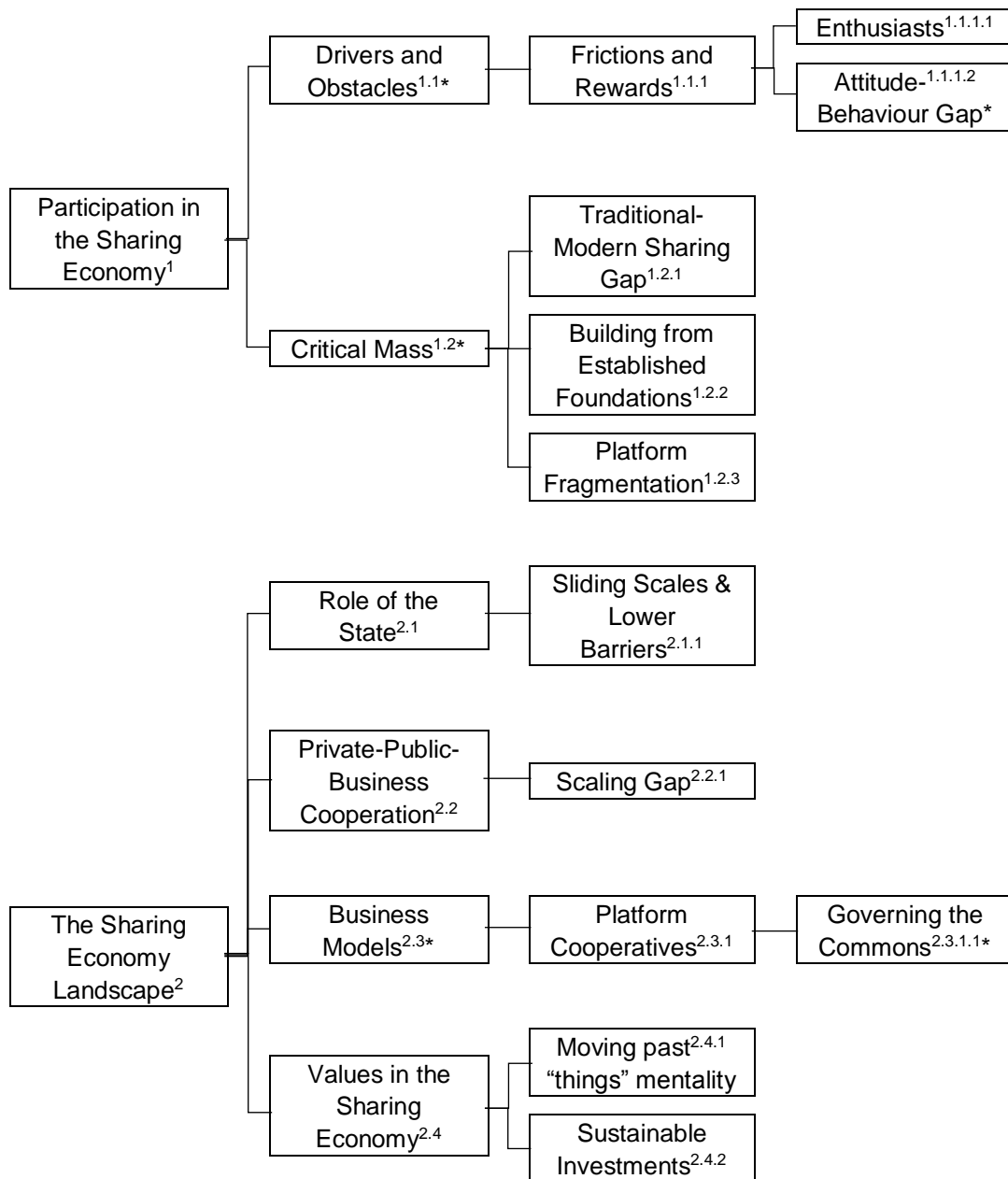


Table 4. Theoretical Model. \*= connection to established theory



## 1. Participation in the Sharing Economy – The Players

This section of the analysis is dedicated to the inside perspective of the sharing economy, the dynamics of stakeholders as well as reaching critical mass. Its focus is on the players in the sharing economy.

### 1.1 Drivers and obstacles

	<b>Users</b>	<b>Firms</b>	<b>The State</b>
<b>Drivers</b>	Economic Environmental Social Convenience Novelty Moral	Economic Risk reduction Brand positioning <b>Startups</b> Social impact Environmental impact Lower barrier to entry	Environmental National agendas EU agendas UN agendas [Top down]
<b>Obstacles</b>	Lack of benefits Lack of trust Cost of money Cost of time Effort Wear and tear Risk	Regulation Taxes Lack of demand	Regulation Low priority Speed of change

Table 5. Identified drivers and obstacles

The drivers and obstacles of engagement in the sharing economy are most often compared and contrasted to non-sharing options of fulfilling the same need or solving the same problem. How attractive the alternatives of traditional businesses are then also plays a role in the comparative value of sharing. (The Sustainable Development Consultant makes the comparison with the screwdriver in question 2)

#### 1.1A User drivers

The convenience factor was highlighted by the interviewees and has not been mentioned as a strong factor by the previous studies. If the user experience is not easy, people pick a different option.

Many of the interviewed experts mention the idea of unconscious participants, users who pick sharing platforms without reflecting over it. While some will choose to share consciously based on moral factors, this other group of unconscious participants will be harder to survey directly but could be important to the growth of the sharing economy nonetheless.

There seems to be a gender disparity when it comes to opinions on the importance of sustainability and sharing. Frenken & Schor (2015, p. 25) found the same thing in their studies on food swaps. Young to middle aged women are overrepresented. The Sharing Platform Founder mentions that the user segments of the sharing economy have distinct

drivers and pain points. Therefore, highlighting different aspects of sharing to different user groups might help adoption rates of sharing platforms.

### 1.1B User obstacles

Lack of benefits can be an obvious obstacle for users in the sharing economy, why choose something that is more expensive and has no positive social and environmental impact compared to the alternatives? One reason could be the lack of alternatives to fulfilling a need. In order to know the potential benefits of a sharing platform people would need to have some experience with it, direct or indirect. As the Sharing Project Co-ordinator highlighted, that will not always be the case. In the same way, it is easy to blow up the size of obstacles when you do not know the platform well. Tussyadiah (2014) calls this phenomenon “lack of efficacy”.

Lack of trust, in availability, quality or in the party you are sharing with were mentioned factors. Most sharing platforms attempt to counter this through the use of rating systems, which builds the personal reputation of the user on the platforms. While this can undoubtedly be a useful strategy for strengthening trust on a platform, it is limited by the fact the ratings usually are bound to the specific platforms, with no ability to carry it over to new platforms.

### 1.1C Firm drivers

The difference in drivers between startups and established firms are connected to what Frenken & Schor call “market orientation and organization”. Essentially, startups and corporations have different goals and organizational structures and will therefore have different drivers for participating in the sharing economy.

Firms use internal sharing primarily for economic reasons, leasing and renting instead of owning in order to save money. External sharing, as with Avis purchasing of the car sharing platform Zipcar, or H&M’s sharing initiatives have other motivations. They are driven more by risk reduction through diversification and brand positioning by painting the firm in a sustainable, forward looking light.

Startups can be more personally driven due to their smaller size and less bureaucratic nature. For that reason, personal convictions can play a larger role, such as having positive social and environmental impact. With sharing there is also less need to purchase assets upfront. Compare building an online platform for carpooling to buying a fleet of cars to start a car rental. This lower barrier to entry can make the sharing economy more attractive to startups.

### 1.1D Firm obstacles

For established firms, regulation and taxation can be obstacles to sharing. The Sustainable Business Consultant gives the example of double taxation in the waste collection industry as a missed opportunity for sharing and reuse. Another mentioned factor is the lack of knowledge in organizations for what is allowed and willingness to try something new. One example mentioned is the municipality sending hundreds of

usable pieces of furniture to the landfill in order to veer on the safe side of the law. It is not hard to imagine similar tendencies in private firms.

The lack of investment money is an obstacle for startups, mentioned both by the Sustainable Business Advisor and the Sharing Platform Founder.

### 1.1E State drives

The state is driven to support the sharing economy due to it being in line with the UN's 17 sustainable development goals and similar agendas. The State also sees the benefits of social inclusion and environmental sustainability in the sharing economy. The drivers to support the sharing economy seems to start on the international and national levels to then trickle down to local governments and municipalities.

### 1.1F State obstacles

It is important for the State that the market is free and open to competition, it is therefore difficult for State actors to support individual firms in the sharing economy. The State has been working with mapping the sharing economy in Sweden for the past few years and can hopefully focus more on decision making and support in the future.

#### 1.1.1 Frictions and Rewards

Drivers and obstacles of engagement in the sharing economy are connected to what the user expects to get out of the sharing activity, in the form of friction and rewards. It is important to highlight that the frictions and rewards are not necessarily going to be realized. (As mentioned by the Sharing Project Co-ordinator in question 2), expectations can be the effect of a lack of knowledge, a bias or a previous bad experience. Many of the frictions and rewards are also intangible, like social status or emotional attachment, which makes them hard to measure, but they are important to the decision-making process of users nonetheless.

##### 1.1.1.1 Enthusiasts

One interesting aspect of drivers and obstacles are the motivations of the so-called platform enthusiasts. As mentioned by The Sustainable Development Consultant in question 11, the enthusiasts are especially important to non-profit platforms. The Sustainable Development Consultant mentions that enthusiasts tend to leave their platforms with time. The exact motivations of this group of users are still unclear. Whether they abandon platforms because it does not have the expected impact, if they become bored when the novelty of the platform wears off, or if they have an opposite reaction to critical mass compared to regular users—leaving when the platform becomes more self-sustaining. Whatever the case, this group of users are important when it comes to making the sharing economy more mainstream.

##### 1.1.1.2 Attitude-Behaviour Gap

Some factors mainly influence user attitudes, while others influence user behaviour. In other words, if it makes their opinion on sharing more favourable or actually makes

them share more. Hamari et al. (2015) calls this the “attitude-behaviour gap” and it was identified in the interviews too.

## 1.2 Critical Mass

Critical mass has proven to be an elusive concept in the sharing economy. While previous researchers like Marwell & Oliver (1993) and the interviewed sharing experts agree critical mass is important to the success of sharing platforms, what exactly constitutes critical mass is highly context sensitive. The need for balance between supply and demand is highlighted by the Sustainable Business Advisor, and the fact that this could be achieved by just two people is established by the Startup Founder, assuming the two people can fulfil each other’s need.

Some of the mentioned examples of successful sharing platforms have grown thanks to network effects. For example, the value of using BlaBlaCar, the ride sharing platform, increases as more other people use the platform. Since more rides are offered and requested. Evans & Schmalensee (2010, p. 2) highlight the importance of network effects, and the need to satisfy both sides of the user base to make these platforms viable. This was also mentioned by the Sustainable Business Advisor.

### 1.2.1 Traditional-Modern Sharing Gap

The difference between traditional sharing and modern sharing is undoubtedly large, as mentioned by the Sustainable Development Consultant and echoed by Frenken & Schor (2017, p. 2). For the sharing economy to reach a larger audience, there might be a need to bring the traditional sharing within known social circles and the more anonymous tech-driven modern sharing closer together. If the sharing platforms of the future can combine the best of traditional and modern sharing it could have the double benefit of facilitating life on the country side (where businesses are scarce) and strengthening social ties in cities (where neighbourhood relations are weak).

### 1.2.2 Building from Established Foundations

Modern sharing platforms are a form of interactive media, and as Markus (1987, p. 1) mentions “interactive media are extremely vulnerable to start-up problems and discontinuance”. Building from established foundations by utilizing existing sources of supply, demand or credibility can make it easier to overcome these problems and reach critical mass. Examples could be libraries for sharing tools (established supply of users), bus stops for carpooling (established demand for transportation) and municipal partnerships with sharing platforms (established credibility of the municipality).

### 1.2.3 Platform Fragmentation

An obstacle to critical mass is the possible fragmentation of supply and demand from a large number of competing platforms. Although the advantages of localized platforms have been highlighted in this paper, more centralized platforms have advantages of more users and possibly an easier time reaching critical mass. A comparison could be made to farmers markets. They provide value from being personal and offering local produce, but they also provide value by offering a large variety of produce from

different farmers. A balance should be struck between the centralization and localization of sharing platforms.

## 2. The Sharing Economy Landscape – The Playing Field

This section of the analysis takes an outside perspective on the sharing economy to focus on institutions, regulations and business practices. This is the playing field of the Swedish sharing economy.

### 2.1 Role of the State

The State can have many roles in the sharing economy, including as a financial *backer* through institutions like Vinnova. They can be *enablers* by lowering barriers to sharing for firms and users through regulation and taxes. The State and other governments can also be a participant, or customer, in the sharing economy by using the platforms themselves. For support through being customers to become more widespread, especially among municipalities, there might be a need to adjust LOU and other regulations.

#### 2.1.1 Sliding Scales & Lower Barriers

There is no clear line between casual and professional activities in the sharing economy. This is what many authors including Frenken & Schor (2017) call the “gig economy”. Sliding tax scales and tax floors, as mentioned by the Innovation Expert, can help the tax agency have more control of the sharing economy and can also make the move in between professional and casual sharing more frictionless for users. To facilitate this, closer cooperation between the State and sharing platforms in terms of data sharing could be helpful.

### 2.2 Private-Public-Business Cooperation

Many of the municipalities who is successfully sharing their carpool with citizens, as mentioned by The Sustainable Development Consultant, are doing it in cooperation with the company Sunfleet. These instances are examples of citizens, public organizations and firms being able to share resources and fulfil their need for transportation in a more sustainable way. This connects to the “firm organization and orientation” mentioned by Frenken & Schlor (2015).

#### 2.2.1 Startup Scaling Gap

Bringing an idea to market has always been a challenge, but for sharing economy startups the task appears even more difficult, according to the Sharing Platform Founder in question 4. The scaling gap is wider when markets are untested, and large amounts of marketing is often needed to build demand. Finding financial backing to bridge the scaling gap is often scarce due to the different business models of sharing platforms.

### 2.3 Sharing Economy Business Models

The sharing economy often employs different business models and scaling strategies. The interviewees mentioned decentralized platforms, non-profits, platform cooperatives and social franchising as examples.

Investors who value sustainability are important to sharing platforms. The examples mentioned include crowdfunding, Vinnova, Norrsken Invest and Coompanion.

Decentralized platforms focus on being local and can adjust to local needs more efficiently than centrally run platforms. Social franchising is similar, in that it applies franchising strategies to scale movements of social good. Fritidsbanken is an example of a decentralized platform and bicycle cooperatives are examples of social franchising. Skjutsgruppen is an example of a non-profit platform, providing their carpooling platform free of charge to all its members. These platforms focus on “doing” good over financial returns for investors.

### 2.3.1 Platform Cooperatives

Platform cooperatives are platforms owned and governed by its users. It is a concept highlighted by Frenken & Schor (2017) and the Innovation Expert as a possible solution to the sustainability issues of centrally owned sharing platforms like AirBnB and Uber.

Trying to look for the deeper needs rather than surface level needs can help in prioritizing which challenges to tackle and which to ignore in the sharing economy. The example of the car, as mentioned by the Innovation Expert in question eleven, is a classic one. A group of solutions, like a mobility service with access to public transport, trains, car pools and cabs and so on, can replace the need for a personal car.

If we want true sharing platforms to become mainstream, we might have to look past purely financial advantages. Although there are economic incentives to sharing, the real difference can be found in the environmental and social benefits.

#### 2.3.1.1 Governing the Commons

Ostrom (1990) makes the case for how common resources can be governed without central authority. If a platform cooperative can follow Ostrom’s eight principles, there could be a case for them to provide stakeholder value and remain sustainable without the need for central control. This could prove essential to the sharing platforms of the future, especially cooperatively owned ones.

In contrast to the natural resources Ostrom describes, there is no inherent value in a digital platform as there is in fishing waters, grazing grounds or beautiful natural reserves. For sharing platforms, the value is created by the users through their engagement in the platform marketplace. Therefore, consideration of strategic governance should be combined with adapting to the drivers and obstacles to user engagement in order to build critical mass and create value.

## 2.4 Values in the Sharing Economy

The need to place value on more than financial good is echoed both by the interviewees and by Rosencrantz et al. (2016). This shift in measuring of value regards investors own valuations but also the current manner of measuring GDP.

#### 2.4.1 Moving Past “Things” Mentality

Some items have served as good examples of the potential benefits of sharing over owning. But these benefits have sometimes been hard to realise. On example mentioned by the Sustainable Business Consultant and the Startup Founder is that of the drill. For some goods the most obvious solution is not be the best one. Looking past the “thing” and instead focusing on the need of the user can help entrepreneurs come up with new solutions and value propositions for sharing platforms.

#### 2.4.2 Sustainable Investments

The shifting focus on value emphasises sustainability. The Startup Founder mentions the fact that much of the financial backing of Swedish sharing platforms come from organizations with an explicit purpose of “doing good” rather than maximizing their return on investment.

# Conclusions

## Implications

This study builds upon previous research on the sharing economy by extending it to a Swedish context. Sweden is a unique country and its local sharing economy provides a unique set of challenges and opportunities.

Interviewing five sharing economy experts brought very contrasting perspectives and opinions to the table. Combining the insights from all interviews paints a complex picture of the sharing economy. There are many stakeholders to consider but there is also plenty of creative ideas for encouraging growth and sustainability in the sharing economy.

## Summary: Answers to research questions

### Drivers and obstacles

- User drivers includes economic, environmental, social, convenience, novelty and moral factors. The first four being the main drivers of engagement. User obstacles are identified as driven by lack of benefits, lack of trust, high cost of time and money, high effort, wear and tear and other risks.
- Drivers for established firms include economic, risk reduction and brand positioning factors. For startups, the social impact, environmental impact and lower barrier to entry were drivers. For both established and startup firms the obstacles to engagement are mainly regulation, taxes and lack of demand.
- The State is driven by environmental factors and national agendas, as well as EU and UN agendas. State obstacles are in the form of regulation, low priority and the rapid speed of change in the sharing economy.

### Critical mass

- Sharing economy businesses are very different from traditional businesses and they require other strategies to succeed.
- There is a wider scaling gap to bridge in the sharing economy. It can be bridged by:
  - Building from established foundations
  - Utilizing governments as backers, enablers and customers
  - Finding value-based financial investors
- The State can use taxes and regulation as tools to encourage sharing activities

### Sustainability

- Different business models in the sharing economy. Platform cooperatives create user value, social franchising simplifies scaling. Social and environmental values at least as critical as economic value
- Looks past “things” and focus on needs of users. Weight needs against frictions and rewards to find valuable opportunities
- Embrace the possibility of sharing platforms as commons



## Future research

As mentioned by the Sustainable Development Consultant in question one, rural sharing is an interesting and understudied area with a lot of potential. By understanding the dynamics of sharing in the country side we might be able to improve country side life and also learn how to improve social life in cities, especially our connections to the neighbourhood.

# References

- Angel.co (2018, May 23). Sharing Economy Startups. <https://angel.co/sharing-economy-4>. [Retrieved 2018-05-23].
- Belk, R. (2013) You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67, 1595–1600.
- Bhaskar, R. (1998). Philosophy and Scientific Realism. In M. Archer, R. Bhaskar, A. Collier, T. Lawson, A. Norrie, ed. *Critical Realism*. London: Routledge. 16-47.
- Botsman, R., & Rogers, R. (2010). What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. *Harper Business, New York*.
- Bryman, A., & Bell, E. (2011). *Business Research Methods 3e*. Oxford University Press.
- Cheng, M. (2016). Sharing economy: A review and agenda for future research. *International Journal of Hospitality Management*, 57, 60-70.
- Eckhardt, G. M., & Bardhi, F. (2015). The sharing economy isn't about sharing at all. *Harvard business review*, 28(01), 2015.
- Evans, D. S., & Schmalensee, R. (2010). Failure to launch: Critical mass in platform businesses. *Review of Network Economics*, 9(4).
- European Union (2016, July 25). [https://data.europa.eu/euodp/data/dataset/S2112\\_438\\_ENG](https://data.europa.eu/euodp/data/dataset/S2112_438_ENG). [Retrieved 2018-05-23]
- European Parliament (2017, June 9). <http://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20170609IPR77014/sharing-economy-parliament-calls-for-clear-eu-guidelines>. [Retrieved 2018-05-23].
- Frenken, K., & Schor, J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3-10.
- Google (2018, May 23). <https://insights.google.com>. [Retrieved 2018-05-23].
- Haines, G. (2017, June 13). Airbnb boom is emptying Italian cities. <https://www.telegraph.co.uk/travel/destinations/europe/italy/articles/airbnb-boom-is-emptying-italian-cities/>. [Retrieved 2018-05-23].
- Hamari, J., Sjöklint, M., & Ukkonen, A. (2016). The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67(9), 2047-2059.
- Lagrange, K. (2017, June 2). 8 Cities Cracking Down on Airbnb. <https://www.cntraveler.com/galleries/2016-06-22/places-with-strict-airbnb-laws>. [Retrieved 2018-05-23].

Markus, M. L. (1987). Toward a “critical mass” theory of interactive media: Universal access, interdependence and diffusion. *Communication research*, 14(5), 491-511.

Marwell, G., & Oliver, P. (1993). The critical mass in collective action. *Cambridge University Press*.

Möhlmann, M. (2015). Collaborative consumption: determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. *Journal of Consumer Behaviour*, 14(3), 193-207.

Ostrom, E. (1990) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. *Cambridge University Press*.

Rosencrantz, J. (2016, October 10). Ett tydligt regelverk för en växande delningsekonomi. [https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/motion/ett-tydligt-regelverk-for-en-vaxande\\_H4022510](https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/motion/ett-tydligt-regelverk-for-en-vaxande_H4022510). [Retrieved 2018-05-23].

Schor, J. B., & Fitzmaurice, C. J. (2015). 26. Collaborating and connecting: the emergence of the sharing economy. *Handbook of research on sustainable consumption*, 410.

Sharing Cities Sweden (2018, May 23). A National Program for the Sharing Economy in Cities. <https://www.sharingcities.se/>. [Retrieved 2018-05-23].

Tussyadiah, I. P. (2015). An exploratory study on drivers and deterrents of collaborative consumption in travel. In *Information and communication technologies in tourism 2015* (pp. 817-830). Springer, Cham.

Valente, T. W. (1996). Network models of the diffusion of innovations. *Computational & Mathematical Organization Theory*, 2(2), 163-164.

World Economic Foundation (2017, December 1). Collaboration in Cities: From Sharing to “Sharing Economy”. *World Economic Forum*.

# Table References

Table 1, p. 11. Platforms in the sharing economy in the U.S. by Owyang, J. (2016) <http://www.web-strategist.com/blog/2016/03/10/honeycomb-3-0-the-collaborative-economy-market-expansion-sxsw/>. [Retrieved 2018-05-23].

Table 2, p. 15-16. Interview guide.

Table 3, p. 25. Mentioned good examples of sharing platforms.

Table 4, p. 29. Theoretical Model.

Table 5, p. 30. Identified drivers and obstacles.

# Appendix

## Interview transcriptions

### Sustainable Business Advisor

Jeremiah Owyang, thought leader inom området. De skapar mycket innehåll och forskar inom området. De dom kommer fram till är att de finns en rad faktorer för användare, bl.a ekonomiska incitament, billigare, ride sharing, det är dyrt att ha egen bil. Det sker en hel del resor som skulle kunna samåka. Klimat miljö är faktor. Många har trott att det är den främsta faktors. Social pressure, det blir en standard som man hakar på utan att veta varför. Peer pressure.

Det som man framför all ålägger fram är bekvämligheten och enkelhet, Uber tex är ofta enklare att beställa än en vanlig taxi. De andra faktorerna finns men det är convenience som i slutändan gör att man väljer delningsplattformar. AirBnB kan var mer autentiskt, äkta och genuint, du lär känna ett område bättre än hotellet men om det är krångligt kommer folk inte välja det i alla fall. Det gäller alla digitala plattformar.

Hinder – Antingen inte tillräckligt attraktivt, för krångligt, inte topp of mind. Jag tänker in te på att det finns, ingen kritisk massa. Alla plattformarna behöver kritiskt massa., det blir ingen aktivitet och det är väldigt trickig. Utbud och efterfrågan. Delningsplattformar är u grunden marknadsplatser, och då måste det finnas tillräckligt mycket varor och tjänster för att det ska vara attraktivt.

För företag är det mer ekonomiskt drivet, bättre avlastning på tillgångar, nästan 90% ekonomidrivet skulle jag säga. Där har du bara ett sätt för AVIS att bredda sitt utbud och marknad, BMW har också köpt upp Sixt, de vill öka sin marknadsandel. Hållbarheten finns med och håller till men ekonomin är och förblir den huvudsakliga drivkraften. Ju större de blir desto större spelar ekonomin roll i beslutet. När det gäller mindre aktör som kanske drivs av en annan ideologi så kan drivar göra en impact större. Corporations har helt andra drivkrafter än startups. Delningsekonomin har jag hittills sett som P2P, sedan finns det barter ringar där företag delar med andra företag, de finns i Sweichz och sådär men de har inte slagit igenom. Det är affärsdrivande aktörer som bestämmer sig för att dela varandras resurser. Vi har tittat på att bygga en plattform för att dela human Resources eller kunskap och poola resurser mellan företag. Där stötte jag på bemanningsföretag som sa att vi delar redan personalpooler med varandra. Ta ex Arena Personal som har 1000 anställa som kan skicka över 100 anställda som är idle till någon annan. Sedan finns exempel för företag hyr ut lokaler. Ekonomiska vinningen är fokus.

Staten: hållbarhet, social inkludering, minskat klimattryck, typ FN:s globala mål, kommunerna tävlar om att vara mest hållbara. Det är mycket tryck ovanifrån.

Staten kan inte stötta enskilda aktörer. De får inte särbehandla någon. Lagstiftarna har inte hängt med riktigt, det är först nu man har börjat titta på reglering av delningsekonomin, AirBnB har funnits i 10 år, man är reaktiva. Men ligger steget efter hela tiden. Det skapar osäkerhet för entreprenörer, man vet inte hur man kommer bli beskattad och vad som gäller. Det är underbetyg till staten.

Gott exempel, BlaBlaCar. Det finns jättemycket kritik hos de stora aktörerna, det har kommit långt. Nu börjar det komma samägda sådana plattformar, det ser vi som nästa generation av dessa plattformar. Barter ringar är ett sätt. Jag har jobbat med en plattform som heter Freelway som funkar över hela Sverige. Synkar transporter och paketleveranser. Decentraliserade plattformar bli mer inkluderande, man blir också en äga och tar del av värdetillväxten istället för att det är någon central som styr och ställer och äger all data och kan ständigt ändra villkoren. Där jobbar vi på [redacted] på kooperativa nivån, det ska vara användardrivet.

Resurser behövas och stöd, om du är en klassiskt startup så finns det kapital att hämta, venture kapital, banker, men om ni är ett gäng människor som ska dela resurser och framgångarna och vinsten och alla går in på samma villkor. Det är inte riksaipaiskera intresserade av. Vem ska finansiera dessa plattformar? Då blir det kickstarter, crowdfunding. Där har inte heller staten någon lösning. Inte ens Almi skulle stötta dig du får inte ens ett innovationslån om du har ett samägt bolag. Du ska ha ett AB och du ska ha global framgång och kunna sälja av och casha ut. Jag vet inte varför staten inte gör detta. Konstigt agerande. Det jag ser är att staten inte vill stötta riktigt delningsplattformar där användarna delar på vinsten och framgångarna, där är [redacted] ganska ensamma om det. De ser det som antingen är det offentligt drivet eller privat, det finns inge däremellan. Så där har vi en lång väg att vandra.

Där är det ju uppenbart att människor måste dela för de har inte så många alternativ. Ändå sker det mest i storstäderna för där finns en stor massa och människor som är snabba på nya lösningar, folk som vill vara del av utvecklingen. Uber finns väl knappt i Kalix eller på AirBnb så det är kritiskt massa det handlar om. På landsbygden är man bättre på att jobba tillsammans och stötta varnads- och lokalföreningar. Dom skulle kunna ta detta initiativet och det gör man inte i stan på samma sätt. I stan är det mycket mer affärsdrivet. Jag är hoppfull om båda parter kan mycket men på olika sätt. Samägda plattformar kan få större gehör i glesbygd. Det handlar mycket om vilka individer som finns. På glesbygden finns inte människor med samma förmåga och driv. Utanför Gävle i Älvkarleby, en liten skitort en svensk entreprenör ligger på topp 10 globalt på AirBnB. Har hottat upp en gård och har inrett det fint, kontor, jätteaktiv. Det är fan en bedrift. Det finns möjligheter långt utanför storstan och en möjlighet att göra avtryck även långt ut. Han och hans bror åker runt och pratar om kreativitet. Theo Hären.

### **Sharing Project Co-ordinator**

Göteborg har varit tidigt ute med att stötta upp mål för hur vi ska minska de konsumtionsbaserade utsläppen vi har ett ganska nytt uppdrag om hur vi vill gå mot mer hållbar konsumtion så jag valde personligen att engagera mig i dessa frågor då jag såg att det hände mycket i Göteborg och i världen i dom här frågorna. Och Göteborg är en stad med ganska starkt civillsamhälle med många initiativ, allt från klädbibliotek, kläddutdelning gratisbutik ä källare, många idealister och stark drivkraft. KEG har varit en fantastisk styr för mig på kommunen, vi träffade varandra 2014 på delningsdagen, som globala Global Sharing Day.

Då tänkte jag att politiker och tjänstemän behöver mer kunskap vi har båda som syfte och mål att hållbar konsumtion och det brinner också för delningsekonomin. Vi såg behovet av att kartlägga aktivisterna och då föddes embryot till smarta kartan. V i hade

map jams 2015 med Google Maps sen såg vi att vi ville ha en mer användarvänlig version. Jag hittade lite projekt pengar som gjorde att vi kunde bygga det som blev smarta kartan och det har blivit en naturlig plattform där man samlar det som finns i Gbg. Vi ligger inte upp stora globala företag som kan marknadsföra sig själva, vi vill lyfta fram mer småskaliga initiativ. Politiken var tidigt ute med att skriva in budgeten att staden ska underlätta delningsekonomin och cirkulär ekonomi i förhoppningen att det ska leda till mer hållbar konsumtion och mer jämlik konsumtion, Gbg är en segregerad stad som. Fortfarande finns det mycket okunskap och det finns fortfarande småskalig inga stora miljö och klimatvinster ännu på det vi gör.

Det handlar mycket om beteendeförändring för att nå kritisk massa det kräver beteendeförändring kring ägnade som går till deltagarna, det kan vara krångligt i början, och läskigt. Det är inte specifikt för delningsekonomin med det blir tydligt här. Jag har mest koll på Gbg stad och hur vi tänker. Jag tycker att staden har varit sena på bollen, i Storbritannien var man tidigare med att stimulera delningsekonomin, och har varit ut pilot Sharing Cities. Det var fört för något år sedan som vår regering tillsatte de här utredningarna bl.a. utifrån användarnas villkor i delningsekonomin, de konsumenträttsliga delarna, vad som händer när folk börjar dela med varandra. Och även de skattetekniska frågorna har skatteverket tittat på och det är inget vi tittar på lokal nivå. Vi sitter med de tråkiga bitarna kring reglering, hur man kan främja arbetet mot hållbarhetsmål.

Hinder för springning har varit brist på kunskap främst, vi har inte behövt anpassa lagen så mycket. Andra städer i världen har haft problem med AirBnB och Uber där de förbjudits helt, i andra städer har de gjorts förhandlingar direkt med företagen som i Amsterdam där det sagts att du får hyra ut bostaden i 60 dagar per år. I Sverige har vi redan lagar som gör det svårt att hyra ut privat. Bor du i en hyresrätt ex måste du fråga hyresvärden och du kommer förmodligen inte få göra det något större antal dagar och bor du i en bostadsrättsförening kan du heller nästan inte göra det. Så det är egentligen bara villaägare som kan hyra ut en större del av sitt hus. Så jag har inte sett några större problem i Sverige som har behövts tas om hand om, som den nationella utredningen kom fram till också. Och det blev direktivet till konsumentverket att fortsätta hålla koll på utvecklingen. Det heter användarna i delningsekonomin. Det vi gjort var att vi gjorde en marknadsundersökning 2015 och 2017 och jag tror att Umeå kopierade och anpassade dom frågorna.

Om man tänker drivkraft och hinder och så så var det väl den största drivkraften som folk såg är ju ekonomi och att spara pengar, det känner man ju till. Det är nog där som flest börjar agera.”

I Gbg kom vi fram till att den största drivkraften är att tjänst och spara pengar, 1/3 svara att det är bra för miljön och ett hållbart samhälle. Vi har ett kommunalt bolag som heter business-region Gbg som jobbar litegrann med socialt företagande men de har fokus på stora företag som Volvo.

Hinder i enkäten var att folk inte visste om tillgängligheten, om jag exempelvis behöver en bil med så många säten på lördag, vet jag att den finns tillgänglig då? Vad är kvaliteten på det jag lånar? Det var typ bara 10% som sa att de absolut vill äga grejerna själva. Mycket har att göra med beteendeförändringen. Det verkar lite krånglat, otryggt, man vet inte, rädd att göra sönder saker som man lånar eller hyr, eller att någon annan

ska skada mina saker... Det är säkert stor okunskap om möjligheterna, i våra undersökningar så är det knappt 10% som känner till smarta kartan. Det är svårt att nå ut om vad man faktiskt kan göra. Bara det är första steget, nästa teg är att de faktiskt ska besöka eller utnyttja någon av grejerna.

Delningstjänsterna inom mobilitet är haft störst genomslag, i Gbg har vi styr och ställa, för 75kr per år får invånarna tillgång till cyklar. I många städer har det problem med kinesiska företag som sätter in massor med cyklar i en stad och gör det stökigt, andra städer har dessa problem med för mycket cyklar och man diskuterar hur delningsekonomin kan reguleras i ex Wien. I Gbg gör vi nu en upphandling av nästa cykelsystem, staden för inte äga poolen själva pga. konkurrens men att man ändå sätter upp kriterier för vad det är för cykelpool man vill ha. Sedan kan vi ändå inte stoppa en asiatisk aktör som vill komma in, så det får vi se den dagen vad som händer då. Den nuvarande cykelpoolen subventionerar kommunen genom att ge upp mark för ex marknadsföringen till JCDeaux där de för reklampengarna också får tillhandahålla en cykelpool. Det kommer vara samma i framtiden att en privat aktör sköter och drifvar poolen och kommunen subventionerar den.

Vi har precis anställt Mattias Järnskog, grundaren av Skjutsgruppen som har varit igång i 10 år. Han pratar om att det tar jättelång tid att bygga upp kulturen, och arbetet är aldrig klart för folk försvinner och nya tillkommer. Han jobbar på greenhack, kommunens gröna kommunikationskanal ut till invånarna. Föreningen KEG har vald kollaborativ konsumtion istället för delningsekonomi, hos de stora bolagen så går all vinst till dem och från et idealistiskt perspektiv sp sker ingen riktigt delning utan snarare ”on demand” tjänster. De delas inte lika på dessa plattformar. KEG vi se mer kollaborativa plattformar där ex taxichaufförerna själva är delägare av en plattform. De typen av utveckling är vad de vill se. Vi stöttar gärna den typen av projekt men jag tror inte vi kommer se framväxten av dessa under Sharing Cities projektets livstid. I testbädden i Gbg och Malmö så är det fokus på delning av ytor, jag tror inte kommer se några nya Uber växa fram. Det är viktigt att man som kommun har en värdegrund och inte låter vem som helst etablera sig i staden, även om man kanske inte kan stoppa det helt och hållet. Men att man i alla fall har tänkt till lite, man har möjlighet att påverka vilken typ av delningsekonomi-företag är det vi vill se liksom.

Sedan har man olika perspektiv. Vi som jobbar mer med hållbarhetsfrågor har ett visst perspektiv, sedan märker man då Business Region Göteborg som jobbar med företagsutveckling, dom vill ju jättegärna lyfta fram Uber till exempel. Uber har ju köpt en massa Volvobilar och då blir Uber något positivt för dem, för de ser affärerna och pengarna. Så det kan var olika intressen inom en organisation.

Jag har inte sett det i Göteborg ännu men det finns en risk när man ser hur det blivit med AirBnB i många andra städer. Det har blivit en annan effekt än vad man väntat sig, när folk köper upp lägenheter och stadskärnorna blir tomma och ingen vanlig invånare har råd att bo där, det blir bara för turister. Det är ju en jättetråkig utveckling som inte alls är bra för städerna. Man måste behålla den lokala kontrollen även om man ingår i ett globalt nätverk.

Sharable har skrivit en bok om Sharing Cities Activating the Urban Commons det pratar om 13 Principles of Sharing Cities som kan vara bra att kika på. Jag har också jobbat i mindre kommun som Kalmar tidigare, plattformar som skjutsgruppen kan funka rätt bra



i glesbygd. Men att ex ha en verktygspool är svårare i glesbygd, där blir det kanske mer informellt, lån mellan grannar som kommer. Gälla. Det är jättesvåra frågor om hur man ska nå kritisk massa.

## **Innovation Expert**

Jag skulle säga att det är det viktiga här är att det finns flera olika skäl att delta, och det finns många som delta utan att veta om att det är delningsekonomin det håller på med. Det kan tex vara samåkning eller någon som hyr ut på AirBnB utan att reflektera över att de deltar i delningsekonomin. En drivande faktor är fördelaktigheten och att det är smidigast. Komplementära drivkrafter kan var att leva miljövänligt eller är nyfiken på att testa något nytt. Det viktiga är att det finns många olika typer av drivkrafter. På sikt kommer det förmodligen vara rätt vanligt med dessa delningsmodeller och då kommer vi inte reflektera över att de är delningsmodeller. Delning är det som folk inte specifikt reflekterar över.

Det som intresserar mig är hur kan vi ställa om till ett samhälle där det är enkelt att göra val som är miljösmarta, så att det inte blir så att jag behöver ställa frågan om min övertygelse om miljönytta som driver mig eller om det bara är smidigt att göra ett beslut. Om man tar området mobilitet som var vet att man jobbar med mycket i Umeå, där är det så att det för väldigt många är självakart att man använder en privatägd bil, det är det normala valet vi reflekterar inte mycket över att det är så vi betar oss, och det den bilen i huvuddelen av tiden står parkerad och nyttjas inte alls.

Om det vore så att vi hade delningsplattformar som gjorde det mycket enklare att ta os runt i vardagen. Det är inte så att utgångspunkten är ska vi dela på cyklar eller ska vi dela på bilar heller hitan eller ditan, egentligen vilka är behöver. Jag måste ha en fungerande vardag och då kanske det handlar om mobilitet och tillgänglighet där jag kan få möjlighet att distansarbete, det kanske finns coworking spaces där jag har jättebra uppkoppling kan skiva ut skaver, videomöte, jag kan fp en vardag där jag kan dricka kaffe och ha ett umgänge med folk, jag kanske andelen mobilitetslösningar som kan handla om allt från att cykla det kan vara vanliga delningscyklar, eller privata cyklar eller el-cyklar det kan vara olika typer av mobilitetslösningar allt från kollektivtrafik till bilpooler eller samåkning.

Ofta när vi prata om delande ofta tar utgångspunkt alltför mycket i prylarna, där har ekonomiundervisningen ett arbete i att ställa om till ett tjänsteperspektiv, och när jag säger det menar jag tjänstelogik och det skilj från varor logiskt goods dominated vs service dominated logic och då skiljer man inte på om det är en vara eller en tjänst utan man utgår istället från att i tjänstelogik, vad är det för värde som skapas för användare, vad är det som användare är ute efter. En fallgrop med delning är att vi brukar fundera på vad vi ska dela på för mycket och för lite vilka behov som är intressanta. Behoven är ju inte bil. SpaceTime är ett jätteintressant koncept det är en intressant växling till mobilitetslösningar där man syr ihop lösningar istället för att tillgodose behovet av enskilda prylar. Vad är det jag vill uppnå? Om man uttrycker sig som med borrhälssexemplet, varför är man ute efter ett hål? Man kanske vill sätta upp något, men det man vill sätta upp kanske man inte behöver ett hål, eller om man behöver ett hl så är det kanske inte borrhälsmaskinen, man behöver kanske hjälper med någon som kan komma dit och hjälpa men. Hur ställer vi frågorna? Det tycker jag är helt central när

man pratar om delande, det blir utför utgångspunkt i resurserna och ska delas istället för behoven som skall mötes.

Det har varit enorm tillväxt inom området, det som intressant är att tillväxten kommer med de här lättanvända plattformarna, text AirBnB och BlaBlaCar så har de fått enorm spridning och det är ju vad som den här typen av tjänster. AVBROTT de här stora plattformarna som fått genomslag tror jag banar väg för bredare användning för aktörerna och från ett användarperspektiv, det var inte som trodda att mans skulle bjud hem främlingar eller köra runt främlingar i sin bil. Den här typ av praktik utbreder sig inom att dessa typer av plattformar blir framgångsrika. Jag tror inte att man ska ha en, det är farligt att sätta lokala gräsrotrörelse mot globala Corporate platforms, det som behövs är en större medvetenhet att det inte måste vara antingen eller. Om du tittar på Open Source-rörelsen, titta på Linux. Det är inte ett Corporate initiativ, det finns människor som med län från stora företag inom software som ägnar sig åt att bidra till Linux utveckling. Det finns också människor som av olika anledningar har nytta av det här. Jag tror att det är inte nödvändigtvis motpoler och det finns en rad internationella initiativ som börjar få en stor spridning som inte är inom boxarna gräsrotsrörelse eller global Corporate grej. Om du tittar på ex plattformkooperativ, det är något man parat om i ett antal år som en kritik mot AirBnB Uber Taskrabbitt som av vissa som ex Neal Gorenflo från Sharable har uttryckts som Death Stars, han är inte ensam i sin kritik. Det handlar egentligen om en bredare fråga om hållbar företagande och hållbara investeringar. Affärsnytta och samhällsnytta inte är två motpoler, och det skulle jag säga. Det finns en spännande bok som kommer ut som heter the value of everything. Det hon säger är att ekonomin har allt mer separerade ifrån värdet vi vill skapa. Ekonomi är bara ett medel för att skapa värde men det har blivit separerat. Det har pratats om BNP och ek tillväxt är frånskilt från vad vi vill ha för liv på den här planeten och det är det egentligen inte. Den här utvecklingen med FN:s 17 hållbarhetsmål och de har blivit exempel för att utveckling och företagande. Det har blivit centrum i delningsekonomin.

AirBnB Uber och Taskrabbitt har blivit modeller i delningsekonomin internationellt. Men om det nu är ett gäng riskkapitalister i Silicon Vallley so sitter med rodret, och det är deras snabba återbetalning på sina investerade pengar som skall vägleda vad som ska göras och vilket typ av värde om ska skapas då blir det inte så intressant att skapa ett bättre samhälle, eller bättre ek förutsättningar för fler.

Härifrån kommer iden om plattform kooperativ, e rörelse som har varit tydlig från 2014 och framåt. Där finns det också ett directorer med olika exempel på plattformskooperativ. Kärnan i kritiken mot det andra plattformarna med lite fokus på att göra världen bättre. Vem är et som äger och vem är det som styr? Om alla deltagare i delningsplattformen, chauffören, kodaren, resenären alla är delägare i plattformen så blir det helt andra förutsättningar att värdeskapande och värdefördelning. När vi ställer Big global corp. mot gräsrotsrörelse så hamnar vi lite fel. I den bästa av världar, Michael Bowens, Peer to Peer Foundation, jobbar med ex Sharable.

Skalningsmöjligheter, ett av de påtagliga hindren när det kommer till skalning är vår ovana vid denna typen av företagande. Vi behöver skapa en legitimitet för denna typ av företagsformer. Plattformskooperativ är bara en del i dessa diskussionerna internationellt och det finns många andra spännande projekt. Det finns olika typer av skalning, scaling out, scaling up. Om vi ex tar cykel-delning eller cykelkök, det handlar

inte primärt att det ska finnas ett stort företag som ska ta över världen. Det kan handla om att konceptualisera detta så folk kan göra sin egen version på ett enkelt sätt. Det behöver inte vara samma typ av skalning.

När vi pratar Sharing Cities Umeå så är målet att skapa en hållbar stad eller en klimatneutral plats. Där har man mycket målsättningar kring jämställdhet osv, det handlar också mycket om vad är det vi vill ha för impact/effekt vad vill vi återkomma, varför ska dom saka i vilket syfte då? Det handlar fortfarande ofta om framgång för företagen. Vem vill betala för vad? Idag är det en succé om du kan sälja fler eller mer, det är så vi tänker kring framgång, men hur går vi för att få ekonomiska och verksamhetsmässiga modeller för att ha en hållbar stad? Hur tar vi oss fram? Hur jobbar vi? Vad gör i vår vardag? Hur äter vi? Bor? Verkar i den fysiska miljön? Vad är det för effekter vi är ute efter med dessa plattformar? För vem? Vilka behöver vara involverade? Ex SpaceTime, det handlar inte om att SpaceTime själva ska vara framgångsrika, utan att vara framgångsrika tillsammans med ex Umeå kommun, människorna som ska ta sig fram i vardagen på ett smartare sätt och ett mer ändamålsenligt sätt utefter deras behov. Det vi inte får ducka för är vilka effekter vi kan åstadkomma, och det handlar inte bara om att vara altruistisk, utan också att vara smart från ett affärsperspektiv. För ska man vara framgångsrik som affärsaktör så måste man vet hur man vidtar till bästa möjliga effekt utifrån vilka intressenter som jobbar kring. Det är inte bara do Gooding eller vinst, vi behöver kombinera affärsnytta och samhällsnytta. I Sverige brukar vi ställa dess emot varandra.

Det finns många matplattformar, ex min farm, Local Foodnodes, projekt genom hela Sverige ska leva. Dessa typer av koncept kan spridas och skalas på ett väldigt intressant sätt. Vi har ett koncept som heter rekoringar som idag använder Facebook, en del går över till att använda Local Foodnodes. Vi de inte är beroende av en plattform som Facebook, hur ska man kunna bli framgångsrik i det där idag? Omfattningen är sån att jordbruksverket har satt upp en stödgrupp för dem. Är Facebook en optimal lösning för dessa Foodnodes? Förmodligen inte, Local Foodnodes är ett exempel på social franchising. Det handlar om att skala på ett annat sätt. Jag menar inte att det inte ska finnas kommersiella aktörer, det som är problematiskt just u är att de här stora aktörerna har tenderat att vi Blueprints på så här gör man. Men om vi nu ska bli den klimatsmarta platsen om vi nu ska tillgodose samhällens mål i Umeå tex, då måste vi inrätta modeller för olika typer av plattformar där effekterna inrättas mot att åstadkomma det vi vill förändra. Vilka frågor man ställer och vilka behov vi belyser. Vilka behov står i centrum? Vilka är personerna som ska gagnas? Det finns en intressant inventering av 36 olika affärsmodeller. Vi tenderar att tänka på detta polariserat och det jag tror är intressant är att det går att kombinera. Det händer mycket på skatteverksamheten i andra länder, även idag så finns det en herrans massa verksamhetstyper och affärsmodeller redan. Och det finns regelsystem som reglerar hur vi betalar skatt, det är inte radikalt annorlunda från det som redan finns.

Det som är besvärande är att det blir mycket glidande skalor. Ex om du hyr ut din lägenhet, kör runt folk, har gitarrlektioner då måste du förse skattemyndigheten om dina inkomster, någonstans kommer du till en gräns när dessa ska beskattas, och detta ser olika ut på olika områden. Hur gör man det här enkelt? Måna länder har etablerat en golvnivå där inkomster under nivån inte är grund till beskattning, där handlar det om att skapa ett utrymme för att det inte ska bli för krångligt för folk eller för mycket jobb för skattemyndigheterna att hantera alla småting grejerna. Där kommer du inte få några

förtryckta blanketter som du får från banken eller din arbetsgivare, men det som håller på att hända är att man automatiserar dessa aktiviteter, i Frankrike kommer plattformarna för boendeuthyrning förse skattemyndigheten med information om transaktioner. Även amerikanska bolag. I Estland har man planer på att man startar ett särskilt bankkonto där dessa transaktionerna transiterar. Då får du en större spårbarhet och en reda på alla plattformar du medverkar i. Nu är vi ganska långt bak i Sverige i denna utvecklingen. Ex Storbritannien, Frankrike, Holland där det finns fler plattformar och större och bredare användning. Då har mycket mer hänt också gällande, skattefrågan, arbetsreglering, konsumentlagstiftning osv, det man ser är att det inte är problem angående vilka verksamhetsformer det är. Om de är vinstdrivande eller inte är inte det primära problemet, utan det är gängse grejer, som när passerar du gränser för att vara näringsidkare. Hur många uthyrning nätter behöver du osv. Hur många måltider i ditt eget hem kan du servera inom vilket regelverk när det gäller livsmedelssäkerhet etc. Det finns massor av olika regler för olika sektorer, ex transport, livsmedel, boende, maskinuthyrning etc. Det är inte one size fits all. Vi pratar om i princip alla samhällsområden. Den expert som är på skatteverket är Rebecka Filis, ta del av rapporterna.

SOU har undersökt taxi och samåkning, delningsekonomi ur användare och konsumentperspektiv, gränsrotsfinansiering. Konkurrensverket har också haft ett uppdrag i detta området. Jag skulle säga att det är en annan utmaning att uppnå nätverkseffekter, dock finns en helt annan kultur kring delande på landsbygden. Johanna på region Norrbotten som är involverad i ett projekt kring dessa frågorna och är väldigt engagerad. En annan org. du kan kontakta är Hela Sverige Ska Leva, Albin Ponerat, grundare på Local Foodnodes skulle du också kunna intervjua. Mobilsamåkning är en samåkningstjänst för glesbygd som skapades i orten Tolg i Kronoberg. Kopplat till turism och gröna näringar så finns ex delning av kapacitet och kunskap i jord och skogsbruk. Det finns ett Åpen initiativ ett ekosystem av... ungefär som Linux fast för utrustning på landsbygden.

Det finns en bok som hatar The Sharing Ekonomi, av Arun... den är väldigt läsvärd. En annan bok är väl värd att läsa som handlar om reglering är RSA:s Fair Share. Sedan finns det en rapport från Sharable som heter Activating Urban Commons. Det är inte riktigt gemensamt ägda resurser, alla borde läsa Ellinor Ostroms i sin forskning kring allmänningar, commons. Fiske, betesmarker är klassiska exempel. Men det kan också vara språk etc., hur skar, utvecklar saker över tid. Tänk dig fiskevattnen, dom där fiskarna finns ju inte bara där. Om vi har regler och förhållningssätt som gör att vi kan få dessa att funka över tid är det intressanta, inte huruvida det finns där eller inte. Delningsmodeller är det nya sättet att skapa värde tillsammans, och väldigt ofta med digitala plattformar. Dessa plattformar är exempel på Marketing Organisation Hybrids, dessa plattformar kan man faktiskt se som ett sägs commons, man kan skapa commons å det här fältet. Det är aktuellt med cities as commons, städer är något som vi skapar tillsammans, det har vi alltid gjort. Det finns en massa regler om hur vi gör det här tillsammans. Bologna har definierat ett regelverk för hur vi skapar staden tillsammans. De har en del samverkan med Barcelona som jobbar med commons, de har ett politiskt parti som heter pro-commons. Där har dom haft en väldigt restriktiv hållning. Där har det blivit en utveckling som har varit väldigt negativ. I Amsterdam satte man sig ner med AirBnB och ko. Överens om ett antal regler. Vi bara skrapar på ytan och därför krävs det att människor som du och jag börjar hjälpa andra att komma på bana och förstå vad som händer och hur vi kan använda det här att utveckla det här till det bättre.

En av grundarna får Ett Tak Två Generationer, ett inneboendekoncept är ett bra exempel på Campusprojekt.

### **Sustainable Business Consultant**

Hur kommunicerar man detta? Studier visar att det är millennials och kvinnor som är mer medvetna och det är därför dom har mer eller mindre en miljöbakgrund som drivkraft, hållbarhet, att kunna bidra till en hållbar utveckling. Sen är det väldigt många som har ekonomiska incitament, det får man inte glömma. Några tycker också att den sociala kontakten är bra.

Delning via en mobil-app eller en klädshop på kyrkan är helt olika saker och därför har man helt olika målgrupper med olika drivkrafter... Tidigare delning med främlingar var inte med så extremt främmande främlingar. Det var ändå folk i samma stadsområde eller samma förening eller liknande. Det har man inte riktigt kartlagt, det vore jätteintressant att se för jag tror att det händer otroligt mycket inte bara i stan och kyrkor och andra föreningar men även ute i byarna. Och jag tror att det är en stor potential som man behöver undersöka mer för att se, vad är det där? För att grannarna ute i byarna delar redan. För de känner varandra, de vet vad folk har och de går och frågar varandra. Det är nytt för mig. Vad är drivkrafterna där? Social Cohesion blir viktigare för att skapa ett tryggare samhälle genom delning. Jag tror vi kommer få en blandning av ”grannindelning” och ”modern” delning. Geografisk närhet är dock en viktig faktor. Det handlar om demografin.

Folk flyttar mer och mer, man känner inte sina grannar längre. Man delar med de gamla grannarna. Sverige har också mycket föreningar som är nytt för mig. Byråkratin i föreningarna kan vara ett hinder. Har man delat gräsklippare i 40 år ska man inte ersätta det om det funkar, men det är viktigt att nya som flyttar in också får en möjlighet att delta. Studie från SB Insight. De hade tagit reda på att folk är villiga av att ta dela av andras saker gratis, men för att låna andras saker så vill jag ha ekonomisk ersättning för det. Det är lite givers gain, när man ger så blir det lättare att ta också. Om jag kan ställa upp med något själv så blir det mer balans. När jag flyttade hit för några år sedan så var jag jättepeppad på att Delbar fanns, jag lade upp min symaskin redan innan jag var här, men fortfarande har ingen velat låna den. Men när vi jobbade med [redacted], då fanns det behov. Dom gångerna jag behövt ha ex en köksmaskin så har ägaren sagt, den här är ändå inte helt perfekt, så du kan få den för min fru vill köpa en ny. Då blev det ändå en till maskin. Och då fick dem gott samvete för de lämnat den vidare, och då känns konsumtionen okej. Dom som har mycket har inte själva sett behovet av att låna och därför inte lagt upp mycket, det är en brist på supply-sidan. samtidigt när du behöver något måste du våga mellan tiden att söka runt på plattformen jämfört med att bara gå in på Clas Olson och köpa en snabbt. Detta gör att vi fortfarande har en slit-och-slängkonsumtion som fortfarande ökar enormt mot det andra. Och det handlar om design och kvalitet fråga. Om du har en granne som du vet har en mycket bättre version av den prylen kanske du lånar den istället.

Jag är ingen IKEA-människa, jag tycker inte om det, men min mor gillar det verkligen. Stora delar av samhället är driven åt det hållet. När jag behöver något så vill jag ha det NU och då blir det att springa in på Clas Olson eller överväga att låna. Är jag något som kan strosa och shoppa sådant som jag kanske inte ens behöver, eller är jag mer behovsstyrd och köper det som jag behöver just nu., och har inte så mycket

framförhållning heller. När man vill göra ett hål i väggen för att sätta upp en tavla, beroende på vart man är i livet så kanske man inte har kunskapen även om man har bormaskinen. Vad är du för typ av borr jag behöver, vilken typ av skruv, plugg etc. Vi hade idén om att biblioteket ex skulle kunna hyra ut men kopplat till att här har du böckerna som visar hur du gör eller här är personen som vet hur man gör. I Frankrike ex hade de något som heter neighbourhood boxes där man delade ut service. Jag kan gå med din hund, hjälpa dig med inköpet etc. istället för att betala. Det är bra för det skapar möten mellan människor och man kan lära sig något, istället för att jag betalar dig för något och sedan försvinner du igen. Vill du skaffa dig kunskap eller vill du bara få något gjort, men jag tror det potentialen blir större och större, för folk har inte tid att lära sig något idag. Jag ser också att vi lejer bort mer och mer grejer när trösklarna för det blir lägre. Om det kan underlätta livet så gör vi det, men det måste vara ekonomiskt försvarbart också, inte bara från miljösynpunkt.

Företag ser en business opportunity i den, det finns många exempel som visat på att det funkar när man når critical mass. Och att du samtidigt kan göra något gott, du har en bra story. Det finns många fördelar, men det är samtidigt väldigt kämpigt. Folk tänker fortfarande inte i banorna att dela på det man har, men jag tror att det finns mycket möjligheter när det släpper loss och har man ett bra koncept så kan man rulla ut det i vilken stad som helst. Det finns en stor medvetenhet där entreprenörer vill bidra till hållbarhet. Det som är smart med delningsekonomin är att du som företag behöver inte äga assets eller kapital för att investera i prylar. Du ger bara en tjänst för att utöka nyttjandet av Resurser som redan finns i samhället. Du behöver inte äga prylarna. Du har inte förvaltaransvaret, men du måste hitta en läsning för försäkring etc. och en affärsmodell som över huvud taget genererar pengar.

Apropå mat som ResQ det funkar ju skitbra, nästa för bra för jag hann aldrig fånga dealen där. Det fanns typ inget jag kunde hämta men det känns väldigt kul att här finns det något att nyttja och då blir det lätt att skala.

Det är ganska intressant att B2B delande har funnits länge och tom i ganska stora branscher, tänker vi byggbranschen ex så hyr det ställningarna från andra företag. Inget byggföretag bygger sina egna ställningar längre, gör det har blivit så krånglig med regler att byggföretagen lejer bort det. Även i lantbrukssektorn så hyrs maskiner in och så med stora finansbolag bakom. Det är stora kapitalinvesteringar i maskiner som man hyr ut. Det är oftast fristående bolag som äger maskinerna. Det är intressant för i Holland finns ett aktiebolag turntoo som hanterar byggmaterial ut mot producenter och kunder och hyr ut byggnader i 20 år så användarna bara betalar för användningen under tiden och producenterna får tillbaka sina material.

Det finns smått och gott som företagen hyr, kopieringsmaskiner, leasingbilar, etc. som har delats i 20-30 år. Då var det andra incitament för att göra det, men det kan nu appliceras på fler ställen. Det är ekonomiska incitament men också förvaltarperspektivet, man behöver inte ha kunskapen i företaget. Förhoppningsvis få har man något som tar sitt ansvar och förvaltar resurserna väl och då finns det miljövinningar med. Etc. genom att erbjuda miljövänliga alternativ till kunderna och ser till att resurserna används tillräckligt mycket istället för att skrotas för tidigt. Det finns också småföretag som gör detta, i Ronneby fanns ett landskapföretag som levererade tjänsten gröna växter. Har man gröna väggar etc. så behöver man någon som tar hand

om det och har expertkunskapen och då skapar man också mycket mer servicejobb istället för att minska jobben.

Var drar man nu definitionsgränsen, vad är det nya och det gamla, och spelar det någon roll? Med reglering spelar det roll. Vi ser att med ex skatter så blir det problem i återvinningsbranschen där du dubbelbeskattar när du hämtar saker från deponier. Ragnsells har pratat mycket om detta, så fort du har något från en kund så blir det definierat som avfall och du måste betala skatt igen. Definitionen om något är avfall eller en biprodukt eller sidoprodukt som man säljer det blir bättre, men då måste det finnas förståelse i hela kedjan för att hantera och kunna göra något nytt av det igen.

Looprocks är en app från NCC där de delar massor och anläggningar i hela Sverige, dom här har så mycket sten och vill blir av med det. Det som NCC levererar är logistiken runt omkring. Det finns mycket i Stockholm men inte så mycket i Umeå ännu. Du kan vara privatperson eller företag och det är ju bra. Man tänkte ju vad tjänar dem på det här? De tjänar då pengar på logistiktjänsterna. De har också fått mycket uppmärksamhet internationellt.

Statens motivation är att nå Sveriges miljömål, de globala hållbarhetsmålen och EU-direktiv, nya avfallsdirektiven. Lagstiftningen kommer att skärpas. Det finns redan krav på att nyttja så här mycket av byggnads- och rivningsavfall och det har man inte uppnått ännu. Det kommer också direktiv från designhållet och producentansvaret att det ska skapa prylar som går att reparera etc.

I Malmö stad så kastades mycket grejer vid flytt och byte av lokaler. Samtidigt så är det andra förvaltningar som saknar en massa grejer. Där skapade man efter att tag ett digitalt Blocket för att hålla koll på de interna möblerna och prylarna och det är något som borde inrättas i varje kommun, för det slösas så mycket. När man lägger ner kontorshus och liknande så tar returbutiken emot en del, men får dom 5 lastbilar med likadana kontorsmöbler så kan dom inte ta emot allt. Då tar dom en lastbil och skickar resten till Dova för att logistiken inte finns. Det är synd för en planeringsframförhållning borde man kunna ha. Framför allt för man vet att någon annans stans i kommunen kommer det behövas möbler. Gör man det inom kommunen så behöver det inte heller vara något ekonomiskt utbyte där. Har man haft något i systemet länge så kan man då öppna upp det för medborgarna med ett ekonomiskt utbyte. Vissa kommuner har kunnat öppna upp sin bil pool, man behöver ha bra folk på upphandlingsenheten som vågar testa nytt. Ett hinder är du kunskapsbrist och brist på mandat.

Om de här signalerna kommer från EU till svenska regeringen, och sen ger regeringen signaler till SKL och SKL går vidare till kommunerna och det blir en tydlig vilja om vad är det vi syftar på, så blir det enklare att använda sig av LOU och se till att man faktiskt gör det här. Men det är väldigt många som alltid kommer efter lagramen, det är väldigt få som är proaktiva, men det handlar om att kommunerna också måste ändra sin roll litegrann i att vara dynamiska och flexibla, se att dom tillgodoser invånarnas behov.” Det är spännande för att Sverige har tillsatt en delegation för cirkulär ekonomi. Det har kommit lite skattelättnader för reparation etc. 2019 Industriell symbios-delning mellan olika industrier. Det finns mycket pengar som läggs på dessa saker från Vinnova och andra hålla nu kommer delegation nu ge tydligare riktlinjer och hur kan vi applicera

detta på regionnivå och ger konkreta förslag på vad som kan göras. Inget vet än vad delegationen ska göra.

En kritik är att de är placerade under miljödepartementet under kemikalier. Ska de inte vara under näringsdepartementet? Eller hur fixar man ett samarbete? Kemikaliefrågan är såklart viktigt även i delningsekonomin att vi försöker fasa ut kemikalier som vi inte vill ha. Men frågan är lite större än det för att få andra incitament. Många kommuner saknar fortfarande någon som ansvarar för dessa frågor. Under affärsutveckling skulle det vara lättare att driva igenom frågor.

Det är jättesvårt att dra gränsen mellan privat bruk och business. Man ska beskatta det man inte vill se, diskussionen i cirkulär ekonomi där råvarorna beskattas mer och mindre arbetet. Det är intressant för reparationstjänster som har lägre moms för att uppmuntra reparation, att någon kommer hem till dig och lagar ditt kylskåp istället för att du ska slänga och köpa nytt. Delningsekonomin kommer kräva mer serviceunderhåll. Sätt ingen skatt på att dela prylar! Och det är det inte just nu.

Traditionella företag kan känna att det då blir orättvis konkurrens. Det kanske blir lite mindre nyköp, eller mer när folk kan prova rullskridskor gratis innan de gör ett köp. Just nu vet vi inte vad effekten kommer att bli. Fritidsbanken kommer bara skapa mer mångfald och ge tillgång till nya delar av populationen. Detta kan var ett hinder när något börjar på volontärbasis och ska sedan öppnas upp för konkurrens så kan det bli problematiskt. Oftast är de ideella aktivisterna drivna av eldsjälar och när de försvinner så dör aktiviteterna ut. Där kan kommunen hjälpa till att stötta finansiellt eller med prylar etc. så att det funkar. Ett hinder är bristen på volontärarbete och andra ser LOU som ett hinder men det kan vara en möjlighet om man har kunskapen.

Frågan om framgång i delningsekonomin beror på vad man definierar som delning, Rent a plagg i Åre som hyrde ut skalplagg i början bara i Åre men nu hyr de ut i hela landet. Då du kan beställa hem plagget du vill ha för ex din cykeltur och skicka tillbaka dem när du är klar. De har funktionsförsäljning som du bara använder en period, då investerar de i väldigt bra grejer som du som privatperson kanske inte skulle köpa utan istället något billigare som inte håller lika länge. Också slipper du ha det i garaget också. Det verkar ha gjort något bra för de har utökats, det efterfrågas bra kvalitet under en kort period på året. Jag kan ju låna saker på IKSU men jag tror inte många känner till det. Sedan finns fritidsbanken och Hello Nature. Matgrejerna har funkar jättebra för att lagen säger också att när matbutiker som slänger saker, då blir det klassat som avfall som fortfarande är deras egendom, så om du tar det maten klassas det som illegalt. Men har du ett insamlingssystem så kan du gå omkring det där och det verkar funka ganska bra.

Ett gott exempel som inte har lyft än är Delbar, jag har set olika versioner och tyckte de tidigare versionerna var bättre. Det gruppbaseade systemet är ganska bökigt med appen. Tidigare var det mer öppet, du kunde söka och se andra förråd. Jag tror det är så som Hygglo jobbar nu. De undersökte ju varför folk inte delade och trygghetseffekten var då en viktig faktor. Det skulle vara tryggare att dela i privata grupper. Det passar inte mig men jag är kanske inte målgruppen ändå. Det blir mer av en tröskel, du behöver skriva till folk och fråga om det finns. Blocket funkar ju, det är ju en delningsplattform.



Många bygger ju Taskrabbitt, Airtasker. Det som var på väg hit var delning av trädgård, det tyckte jag lät väldigt intressant. Det finns ju tryck på kolonilotter här i stan. Det finns både behov och efterfrågan. Att dela på frukt och skörd var tidigare begränsat till byarna. Sedan tycker jag man borde bli bättre på att dela ytor, kontor mötesplats, fester etc. är svårt att ha. Idag är det kopplat till fastighetsägaren eller hyresvärden och det borde kunna vara enklare. Det är svårare att få en critical mass här för att vi är färre, men vi känner varandra bättre så spridningen word to mouth kan vara bättre. Work Around Town är ett koncept som startade i Stockholm för att få tillgång till working spaces. Vi skulle kunna ansluta oss till des men det har inte kommit hit ännu och jag vet inte varför. Det fanns andra liknande lösningar för "home office". Sharing Cities kommer bara skapa en plats med fokus på delningstjänster. Frågan är om man ska bugga en egen tjänst eller om man ska locka hit existerande tjänster och företag. Har dom redan en plattform som funkar så är man vana vid det. Att dela på kontorsytor vore något grymt. Jag tänkte på kyrkan, när vi har något event när vi har mycket folk och dem har ingenting där. Eller försäkringskassans lokaler, det blir snabbt krångligt med att du ska fråga den personen och hämta ut nyckeln och da di da. Det är jättemånga lokaler som står stilla. Där finns ju professionella konferenslokaler som Folkets Hus och P5 som kan se det som konkurrerande verksamhet. Samtidigt gör det kanske att fler och fler får tillgång. Alla har inte råd med deras lokaler. Jag tror det är svårt att driva användare själva, det är svårt att veta om Sharing Cities kan lyckas med sin co-working space. Nyckeln är att kommunicera ut till medborgarna vad som händer och se till att folk vet att vi satsar. Sedan måste vi ha existerande tjänster som Ubike som funkar. Är det då kommunen som ska driva det? Eller någon annan? Kanske man kan skapa något privat public partnership. Locka aktörer från andra städer it kan vara möjligt, men lösningarna måste vara trovärdigt. Kommunicera inte bara Ubike utan i ett större sammanhang. Risken är att man inte kan leverera. Det är dumt att man lade ner BeGreen, nu tror jag inte vet vad kommunen satsar på. Det är mycket Hi-Tech. Konsumtionssvaneundersökningen, att kommunicera ut den tillsammans med motivationer för arbetet med delningsekonomin. Man kan inte ha 500 budskap på samma gång. Var ska kommunikation komma ifrån? Universitetsstaden eller Sharing Cities? Det måste vara synligt i vardagen. Lokalhandlare etc. som kan synas och var ambassadörer.

## **Startup Founder**

På övergripande nivå det vi har sett är att man gillar iden av att dela, funktionella behov. Tjäna/spara pengar, spara miljö, sociala faktorer, om jag kan se bra ut inför mina kompisar när jag lånar ut min motorsåg. 3 segment av kunder, det är en utmaning, olika pains med olika segment. Sedan finns det ungdom 18-30, låna surf-board, testa nya coola grejer inte annars kunnat göra. Vid 30-40 så har du nog att överleva spara jag tid på detta etc. Det är en komplex behovsbild. Kritisk massa kan vara du och jag. Det räcker med oss två för att dela. Eller så säger man att kritisk massa är intressantare när jag alla mina Facebook vänner på plattformen, för då går det lättare att hitta den där surfboarden. Om jag inte har en SUP board så blir det svårt med bara oss två. Det finns ingen supply side. Ta AirBnB, de hade kanske bara en lgh i LA och NY, och det räckte då. Nu finns de runt hela jorden, det är lättare att gå in där än att gå på booking.com, värdena ändras över tiden. Ju fler användare som kommer in desto större supply side content adderas.

Conveinece är extremt viktigt för människor. Det är väldigt convenient att slippa köpa, om jag kan låta en pump av dig. Vårn vattenpump i stugan är trasig, och då behöver vi vara några fler för att du har ingen pump. Din kusin kanske har en. Jag kanske måste fråga om en pump för att folk inte har lagt in allt de har att dela. Men det är inte så jävla praktiskt ändå, jag ska ha pumpen i [redacted]. Då ska jag köra hem till dig, du ska avgöra vad pumpen är värd för dig, den kanske kostar 1500 spänn. Det är convenience i stora drag, blir det här bekvämare för mig som lånare, och blir det bekvämare för mig som utlånare att göra. Med vissa saker spelar det ingen roll. Det är ingen insats för dig. Med AirBnB ex så är det inte så jävla convenient för mig att låna ut lägenheten, men jag får pengar för det, och då är jag redo att göra en del jobb. Säg att det är av sociala skäl, det kan ju vara schysst att låna ut lgh, men du kan få bed Bugs om du har otur, och då är det inte så convenient. Det är så med delningen. Man måste köpa in på att det inte är helt friktionsfritt. Skattefrågan, försäkring. Det finns en viss liten friktion iaf, jag måste vara hemma när jag ska låna ut något. Det kanske är en luftmadrass som kostar 200 spänn att köpa. Ska du låna ut den för 10 spänn? Tiden kostar mig mer. Man förstår att AirBnB funkar för det handlar om 1000 kr per natt. Finns det mycket friktion men inga pengar så blir det svårt att dela. Borrmaskinen spreds över hela världen, används i snitt 16 min hur lång tid tar det att borra ett hål. 2 min? Du använder den 8 gånger och nu kan du gå och köpa den för 100 spänn. Det funkar inte. Vi måste hitta ett nytt angreppssätt, det är inte bra att alla köper sin egen maskin. Om vi skulle göra så med allt så skulle det inte funka. Det är olika poler. Riksbyggen kanske fixar en sån här grej och ordna det för de boende. Man behöver få med boenden för att få demand, men också supply någonstans ifrån. Någon privatperson kanske kan poola i sin skruvdragare för man är inte rädd om den. Internet och smartphones är bara grundförutsättningarna, jag kan se om någon har en borrh, det är ett första steg, sedan finns ytterligare friktioner, betalning, försäkring, slitage. Jag vill ju inte låna en borrhmaskin och behöva åka och köpa borrhuvudena, det är ju helt idiotiskt. Om jag ändå är på Clas Olson kan jag ju bara köpa en borrh också. Och hur mycket ska jag betala dig för det, 50 kr? 20 kr? Och är det en helt ny människa. Friktionen är lägst mot folk du redan känner. Där finns inte det sociala hindret. Med Facebook grupperna ex så finns det vinning i att jag glänser för dig om jag har bekräftelsebehov och kan visa att jag delar. Många av de som kommer in i delning kommer från miljörelsen och tror starkt på det perspektivet, men jag har sett att det är det svagaste av de tre motivationsfaktorerna. Skicka ut [redacted] och fråga vad folk tycker om det här, ingen vågar säga att det inte gillar det. Därifrån att låna ut sin sprillans nya Mercedes Benz, då skulle kanske fördelningen vändas. Om 80% gillar iden av delning så kanske bara 20% skulle vara villiga att faktiskt dela sin nya bil. Väldigt få vill göra det. Det har vi testat, det funkar knappt.

Stora företag går in i delningsrörelsen, och det är ju bra. Jag ska inte säga att det är green washing för det är taskigt. Men de provar nya modeller. Hyr och leasingmodeller är bra för dem. Classe erbjuder också leasinglösningar där du kan låna en borrhmaskin. Det kan ju vara en väg men då har alla aktörer sin plattform. BMW, Clas Olson, Husqvarna, det blir 70 olika plattformar, men du kanske kan vara med i alla. Då får du en kommersiell aktör som ansvarar, kanske en anställd som har andra uppgifter som också ansvarar för plattformen. Om du har en bil ex, jag har hyrt ut bil, det funkar, även till folk man inte känner. Men det är inte lika lätt med en sprillans ny bil, har du en gammal spelar det ju ingen roll. Jag tror att det finns en plats för kommersiella aktörer överallt, risken är att de inte kan tjäna lika mycket pengar i delningsekonomin. Om vi ska closea det här gapet så tror jag att företagen har en viktig roll att spela, men det gäller att de har något att vinna. Om H&M ska dela istället för att sälja sina kläder så

blir det en match mot sina egna affärsmodeller och intressen för aktieägare etc. Jag ser att det mest relevanta aktören är den som håller i infrastrukturen, kommun, de har grejer och ett intresse av att få med medborgarna på tåget, ungefär som två soptunnor. Det är dom jag tror man ska lägga krutet på. Det ska verka för allas bästa intresse. Det kanske funkar privat för AirBnB, men på stor skala kan det vara svårt, det är inte så många som bor i AirBnB ändå. Företag kan ha en motivation utöver direkt vinst, H&M spenderar 10 miljarder per år för att få märket att verka fräscht och nytt, de testat mycket nya grejer. Anledningen att dom inte har det idag, är intern friktion som hos staten och kommuner, det tar 10 år innan förändringen sker. De är inte som ett startup som kan slänga upp något imorgon och vara igång och köra, men det är storskalig när det väl fungerar.

Jag hade sålt ett företag tidigare och sökte efter något nytt. Det började diskuteras i bloggar och böcker om delning. Det var för tidigt då. Jag tycker det har varit roligt, [redacted] höll i ett event. Det var kul. De gjorde en utredning. De hade in (SIFO) som gjorde undersökningar, det var typ 10 delningsföretag, de som fanns då i Sverige. Alla hade ungefär samma syns som det vi pratar om. Det tråkiga var att de bara tog konsumentperspektivet, det tror jag inte är det primära problemet. Det primära är hur får man det här att hända i Sverige? Är det startups, konsumenterna eller staten eller någon kombination? Jag tror att det är en kombination. Stora företag som försöker få det här att hända har också svårt, Husqvarna lyckas inte få folk att låna lövbläsare även om de har massa marknadsföring. Det gäller också för startups, det är omöjligt att driva demand side här. Det kanske behövs 100 miljoner för att få ingång AirBnB ex. Man ska ha respekt för hur mycket pengar det behövs för att starta igång en sån här grej.

Folk känner till delningsekonomi, men vad är det för nytta för mig? Ta dem genom hela säljtratten, IADA. Kolla på Hygglo som annonserar enormt mycket, kollar du hur mycket pengar de omsätter så är det typ 200 000 spänn. Det är horribelt dyrt att köpa den reklamen. Det är svårt att rättfärdiga att enskilda aktörer ska driva det. Att det kommer hända är jag övertygad om, och det blir mer sannolikt för varje dag som går. Ger man sig in i den här branschen ska man vara medveten om att det är semiideellt och semikapitalistiskt. Det kan bli bra, men man måste vara på det klara... de bara på investerarna i SpaceTime, Delbar, Hygglo, det är Norrskan ex. Det är inte råkapitalister.

Pengarna som finns kanske vill ha en viss avkastningsnivå som är svår att uppnå i delningssektorn. En kommun kan dock se det på annat sätt ex staten också. Därför kommer det medel genom EU, Vinnova för de vill få det att hända, men man får inte den där enorma avkastningen på pengar.

De stöttar delningen för det är en del av olika agendor, EU, FN, lagstiftning. Risken är att alla ska hitta på sin egen ide. Alla skjuter fram en massa bra ideer. SpaceTime ex är ett förträffligt bolag, då borde man ju tänka, hur kan vi stötta dem? Där ser jag inte att det... det investeras pengar av halvoffentliga aktörer, och sedan när det kommer så blir det nya projekt. Och de gamla läggs ner och är döda. Det är väl så att staten inte kan stötta enskilda aktörer som inte är forskningsprojekt, men då är det ett stort problem. Varför ska man bygga upp ett nytt SpaceTime när man satsat så mycket? Det är ju kapitalförstöring. Man kan inte behandla det här som att man handlar in suddgummi till kommunhuset. Det finns ingen överlönsamhet precis i delningssektorn. Det är lättare att räkna på en traditionell fabrik, du kan få banklån ex. Antingen måste man se

delningsplattformars om en infrastruktur som vatten eller bibliotek. Man måste då fortfarande ha författare som skriver böckerna och tjänar pengar.

Ekonomiskt måste man säga att AirBnB har lyckats, skjutsgruppen vet jag inte så mycket om. Det var ett skönt initiativ, en gräsrotsrörelse. Problemet är väl att ingen vill driva det efter ett tag. När eldsjälarna försvinner så är det borta. I USA finns det massor med olika lösningar, Nextdoor var ett bra exempel, men de gick över till att bli mer Neighbourhood Watch. Streetbank var stora ett tag men lade ner. I Helsingborg fanns det ett bolag likt [redacted] De gjorde crowdfunding, jättesnyggt gjort på alla sätt för att vara Sverige. BlaBlaCar är bra. Nog funkar plattformarna.

Det är viktigt att få ihop de här olika systemen tror jag. Kommunen har ett bibliotek av en anledning men de har också en massa andra grejer, ytor ex. Någonstans måste det börja inifrån, där finns det något en delningstjänst. Det finns alltid saker där, sedan kan du addera privatpersoners grejer. Jag tror du måste börja där det finns etablerat supply och content som folk ändå vill ha. Ex SpaceTime och transporter, folk vill ju ha transporter. Men då måste det supportas av den inre kärnan där det finns transporter, ex Vasaplan. Varför finns det inte en stor skylt ”åk med SpaceTime” där? Då jobbar man inte tillsammans även om man har samma mål. [redacted] kommer ju inte bli mångmiljardär, det är ju inte hans drivkraft precis. Det blir bara en bra tjänst för invånarna. Men de är mer rädda att det blir fel i upphandlingen än att dom... För mig spelar det ingen roll om kommunen äger detta, bara är kund eller om de stöttar plattformar. Det är roligare om de är kund än med bidrag. Det jag inte tror på är att de ska bygga upp ett eget SpaceTime eller Delbar, då missar man energin hos entreprenörerna. Men att inte våga släppa in i rädsla att göra fel... det är inte personerna som är fel, det är systemen. Då kan man kväva rörelsen, eller hindra det att blomma ut.

Ta kommunen, de har en trovärdighet. Ta fritidsbanken, kommunen supportar det. Det är en skitbra ide, som återvinningsmarknaden på UMEVA, det kom först för typ 10-15 år sedan. Vem skulle ta hand om prylarna? Nu lämnas nästan lika mycket där som man slänger. Vi supportar denna plattform, någon säger att de vill äga det här, ja men gör det då. Det jag är rädd kommer hända är att man kommer säga att det här är lite otillgängligt för oss, SpaceTime eller Delbar. Om du frågar [redacted] om de skulle få tillbaka 1 miljon av vad de investerat. Så skulle de gärna lämna över ansvaret till någon som visar att de tror på det. Det behöver inte ens vara pengar, kanske ett fast jobb och en lön. Jag tror att man kommer bygga upp nya system istället, och då tror jag inte det kommer bli lika bra som det skulle kunna bli. Alla vill bygga på sin egen ide. Och ladda in supply på något sätt. Ge tillgång till kommunens resurser, kravallstaket, bilar, klassrum ex. Om de vågar chansa litegrann. Om de går först kommer andra att följa. Kommungemenskap, det handlar inte längre om first mover, nu är vi nere i dödens dal innan efterfrågan tar fart, och för att kickstarta det måste man kanske ha med kommuner, företag och organisationer.

Jag tror att det är i glesbygden det funkar, man vet vem som har vad. Farsan bygger en stuga i fjällen, och de frågar ihop grejer, någon har en traktor, någon en såg etc. de hjälpa åt. Det är snarare i storstäderna det inte funkar. Per capita är delningen mycket större i byarna. Det är village economy. I Stockholm stänger man dörren om sig. Har man inte socker så gåt man inte ner och frågar. Jag har ingen aning om hur delbar skulle funka ute i Tärna. Jag tror att det skulle vara så att folk redan vet vem som har vad och

ringer eller sms-ar och frågar. Jag vet inte, det skulle vara ett intressant test. Det kanske är bra för mig att veta vem som har skotern. Så kan det vara.

Det tror jag på. Det tror jag funkar. Det är Communitys där som vill dela med varandra.

En sak jag kan tycka för akademien är... man är med i det gröna, [redacted]. Universitetets slutsatser och idéer är väldigt högt ansedda. Mer "korrekta" än en personlig åsikt. Det skulle vara bra för Umeå att man vågade säga vad man tycker, det gör man bara i små rum. Om man ska få politiker att lyssna så ska man ju skicka en insändare i tidningen eller en debatt i ett forum. Jag tycker Universitetet kan bidra till ett mervärde utöver utbildning och forskning är ett samhällsvärde i form av att man säger det är de slutsatser vi har kommit fram till, det är att man måste demokratisera det här (med delningsplattformar) och att man sedan driver det stenhårt i opinionsbildning, man behöver inte ens göra det stenhårt. Alla är så rädda för att framstå att de inte gör rätt grejer. Jag pratade med [redacted] och har var jätte på, säger det är så rätt. Men nästa dag kommer en ny insändare som han måste ägna sig åt. Är det ingen diskussion och debatt om detta så händer inget. Det finns värde i att inte bara prata i egen räkning, till skillnad från alla företag som skriker. Ni kan ju kommunicera som när är som privatpersoner också. [redacted] har ett etablerat namn, och [redacted] har snart det också. Det finns många fler som är med där uppe. Man måste vara på insidan för att få data in.