

Dele fremfor å eie: Hvor står vi?

Deling er i vekst, men fortsatt i en tidlig fase. Utlån av fritidsutstyr er mest utviklet, med utlanssteder spredt over hele landet. Bildeling, klesutleie og kommunal utstyrsdeling er mindre utbredt. Hovedutfordringen er at ordningene mangler stabil finansiering, at det er billig å kjøpe nytt, og at deling ofte ikke er praktisk nok til å konkurrere med det å eie. For å nå målet må deling bli enklere og billigere enn å eie, og aktørene trenger økonomisk forutsigbarhet.

Hva er målet?

Regjeringen har satt følgende delmål mot 2035:

«Det er etablert gode delingsløsninger som medfører at det deles mer og forbrukes mindre i norske lokalsamfunn.»

Deling må erstatte nykjøp for å ha klimaeffekt, og løsningene må være praktiske og lokalt tilpassede. Transport, bygg og areal trekkes frem som områder med særlig potensial.

Hva er status i dag?

Deling er allerede en del av hverdagen gjennom biblioteker og DNT-hytter, men det som er nytt er fremveksten av mer koordinerte og digitalt understøttede delingsordninger. Utviklingen varierer mellom områdene.

Utlån av fritids- og sportsutstyr er blant de mest utviklede delingsordningene, med gratis utlanssteder i flertallet av norske kommuner. Bruken er forholdsmessig høyere blant barnefamilier og husholdninger med lavere inntekt. Klimaeffekten avhenger av om lånet erstatter et nykjøp, og over halvparten av låntakerne oppgir at de ikke ville ha kjøpt utstyret selv.

Bideling og samkjøring er i en tidlig fase i Norge, til forskjell fra flere andre europeiske land. Bildeling er mest etablert i de største byene, men erfaringene viser at ordningene først og fremst forhindrer kjøp av bil nummer to, ikke at folk gir opp bilen de allerede har.

Kommunal deling av driftsmateriell er i en tidlig fase. Noen kommuner har begynt å ta i bruk digitale løsninger for å dele utstyr på tvers av enheter.

Klesutleie er i en tidlig fase, med nye aktører som har etablert seg etter at de første kommersielle forsøkene ikke lyktes. Markedet omfatter utleie av voksenklær, særlig festantrekk og designerklær, og utleie av barneutstyr og barnetøy.

Mye deling skjer uformelt mellom naboer og gjennom sosiale medier, men omfanget er lite kartlagt.

Hvem er de sentrale aktørene?

Kommersielle aktører er flest innen bildeling og samkjøring. Innen samkjøring tilbyr selskaper som danske Nabogo tjenesten gjennom kollektivselskaper som Skyss, der passasjerer med månedskort får samkjøring inkludert og sjåførere får betalt per kilometer. Innen bildeling deler flere brukere en bilpark gjennom aktører som Getaround, Zipcar, Hyre og Bilkollektivet. Også innen klesutleie har kommersielle aktører etablert seg, med utleie av designerklær og abonnementsordninger for barneutstyr.

Turutstyr og fritidsutstyr domineres av de ideelle aktørene BUA og Frilager, som begge låner ut gratis. BUA har rundt 300 avdelinger i litt over 200 kommuner og fungerer etter en franchisemodell der lokale avdelinger finansieres gjennom kommunale midler, statlige tilskuddsordninger og sparebankstiftelser. Frilager samler turutstyr fra store frilufsorganisasjoner på felles lager og låner det ut til organisasjoner og skoler, mens Frilager sentralt drifter lagring, distribusjon, vedlikehold og reparasjon. De to aktørene har dekket geografisk ulike deler av landet og samarbeider om å utfylle hverandre der de overlapper.

Offentlig sektor bidrar gjennom biblioteker, utdanningsinstitusjoner og kommunal drift. Flere folkebiblioteker har etablert verktøybibliotek, og ved noen høyere utdanningsinstitusjoner tilbys utstyrsbibliotek og utleieløsninger. Oslo kommune er blant de første kommunene som har begynt å dele utstyr internt, og tester en digital løsning for deling av vedlikeholdsutstyr på tvers av skoler. Kommunene bidrar også med tilskuddsmidler, lokaler og personalressurser til ideelle delingsordninger.

Digitale plattformer kobler tilbydere og brukere på tvers av delingsområdene. FINN, Hygglo og Tise retter seg mot privatpersoner. Leasi utvikler løsninger for deling av kommunalt utstyr, mens Sharefox leier ut verktøy og maskiner fra over hundre butikker.

Hva driver deling?

Deling lønner seg for dyre varer som brukes sjelden. For bildeling velger mange fordi det er billigere enn å eie. For fritidsutstyr er gevinsten tydeligst for kostbart utstyr som alpinutstyr, telt og kanoer. Sentraliserte ordninger gir også stordriftsfordeler, ved at utstyr samles og utnyttes bedre.

Offentlig sektor har vært en viktig driver for deling, både som innkjøper og tilrettelegger. Kommuner har stilt oppstillingsplasser til rådighet for bildeling, kollektivselskaper har koblet samkjøringsaktører til passasjergrunnlag, og statlige tilskuddsordninger har finansiert utstyrssentraler.

Digitale plattformer har gjort det enklere å finne, reservere og betale for delingstjenester. Plattformene kobler tilbydere og etterspørere på tvers av geografiske avstander, og forskning tyder på at digital og fysisk deling forsterker hverandre.

Hva hindrer deling?

Folk deler bare når det lønner seg nok. Deling krever mer innsats enn å kjøpe, og den innsatsen gjøres bare når utstyret er dyrt nok til at det er verdt det. Billig utstyr som verktøy og fiskestenger lånes sjelden.

Delingsordningene er lette å starte, men vanskelige å drifte. Mange er avhengige av tilskuddsmidler knyttet til inkludering, som sjelden kan brukes til drift, lønn eller husleie. BUA og Frilager er avhengige av Bufdirs tilskuddsordning for inkludering av barn og unge, som er under

revisjon. Tildelingen varierer fra år til år, og avdelinger med forutsigbar kommunal finansiering leverer bedre resultater enn de som lever av kortsiktige tilskudd.

Mange opplever det som uvant og utrygt å dele med fremmede. 57 prosent av befolkningen synes det er vanskelig å spørre om å låne, og mange frykter å ødelegge det de låner eller å få tilbake ødelagte ting. Dette bremser særlig uformell deling, der det ikke finnes en tredjepart som avklarer spillereglene, men er også en barriere i organiserte delingsordninger.

Mange kjenner ikke til delingstilbudene som finnes. I en undersøkelse visste 53 prosent ikke om lokale ordninger for utlån av idretts- og friluftsutstyr, og folk flest lærer om slike tilbud tilfeldig. Det er også uklarerhet om hvem ordningene er for, hva de har på lager og hvilke åpningstider som gjelder.

Hva må til for å nå målet?

De fleste delingsmarkedene er i en tidlig fase, men potensialet er betydelig. For å nå målet må deling bli enklere, billigere og mer tilgjengelig enn å kjøpe nytt.

- **Delingsordningene trenger forutsigbar driftsfinansiering.** Flere mulige virkemidler kan bidra til dette. Langsiktige samarbeidsavtaler mellom offentlige og frivillige aktører kan gi mer stabile rammer enn årlige tilskudd. Delt finansieringsansvar mellom stat og kommune er en annen mulighet. Finansiering som gjenspeiler de samlede gevinstene av deling, ikke bare inkludering, men også folkehelse og redusert forbruk, kan gjøre ordningene mindre avhengige av enkeltstående tilskuddsordninger. Koordinering kan sikre at ressursene samles om færre og sterkere ordninger, i stedet for å spres tynt på mange parallelle tilbud.
- **Deling må bli mer tilgjengelig.** Deling kan kobles tettere til reparasjon og lokal infrastruktur. Ordninger som samler deling og reparasjon på samme sted kan øke sannsynligheten for at deling erstatter nykjøp. Biblioteker, fritidssentre og andre lokale møteplasser med høy tillit og sentral beliggenhet er mulige arenaer for slike ordninger. Produkt-som-tjeneste-modeller i offentlige anskaffelser er virkemidler som kan støtte opp under dette.
- **Deling må bli mer synlig.** Aktiv kommunikasjon og et synlig nasjonalt nettverk med felles identitet kan senke terskelen for nye brukere. Kommuner og biblioteker for eksempel er godt posisjonert til å nå bredt ut til mange brukere. Tillitsbygging gjennom pålitelige tredjeparter er avgjørende for å få flere til å ta steget fra eierskap til deling.

Deling konkurrerer direkte med nykjøp. Så lenge nye produkter er svært billige, vil deling primært erstatte kjøp av kostbart utstyr. Prismekanismer som endrer forholdet mellom nytt og brukt, vil derfor også kunne bidra til at deling utgjør en større andel av forbruket.¹

¹ Se kortnotat for **delmål 1: ombruk og reparasjon** for omtale av denne typen tiltak.