

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVE ŠOLE
**ANALIZA POTENCIALA SOUPORABE ELEKTRIČNE IN
ELEKTRONSKE OPREME NA SLOVENSKEM TRGU**

Ljubljana, avgust 2022

AHMED ŠEĆKANOVIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Ahmed Šećkanović, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Analiza potenciala souporabe električne in elektronske opreme na slovenskem trgu, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izr. prof. dr. Alenko Slavec Gomezel

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 TEORETIČNO OZADJE	1
1.1 Ekonomija souporabe	1
1.2 Odpadna električna in elektronska oprema.....	3
1.3 Modeli souporabe	4
2 PRIMERI SOUPORABE	6
2.1 Souporaba v tujini	6
2.2 Souporaba v Sloveniji.....	7
2.3 Pogoji najema EEO	9
3 RAZISKAVA O POTENCIALU SOUPORABE ELEKTRIČNE IN ELEKTRONSKE OPREME.....	9
3.1 Namen in cilji raziskave	9
3.2 Metodologija raziskave	9
3.3 Rezultati raziskave	10
3.3.1 Problem.....	10
3.3.2 Ciljni kupci – souporabniki	10
3.3.3 Edinstvena ponujena vrednost	11
3.3.4 Rešitev	12
3.3.5 Trženje in distribucija.....	14
3.3.6 Struktura stroškov	15
3.3.7 Prihodki	16
3.3.8 Ključni kazalniki	17
3.3.9 Neulovljiva prednost	18
3.4 Ali je uvedba souporabe EEO smiselna?.....	19
3.5 Omejitve raziskave	20
SKLEP	21
LITERATURA IN VIRI	22
PRILOGE.....	25

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prikaz vitkega okvirja.....	20
---------------------------------------	----

KAZALO SLIK

Slika 1: Ali ste v prejšnjem letu souporabljali električni arapat namesto, da bi ga kupili?..	11
Slika 2: Kaj vas je odvrnilo od souporabe?	12
Slika 3: Kaj najbolj vpliva na vašo odločitev za souporabo?	13

Slika 4: Ali v vaši bližini že obstaja vzpostavljena skupnost souporabe, ki omogoča souporabo kakršne koli opreme?	15
Slika 5: Kateri električni ali elektronski aparat bi si želeli, da bi lahko souporabljali?	16
Slika 6: Kakšno ceno ste, ali bi bili pripravljeni v povprečju plačati za souporabo posameznega aparata za dan souporabe?.....	17
Slika 7: Kaj bi vas motiviralo h koriščenju souporabe EEO?	19

SEZNAM KRATIC

EEO – električna in elektronska oprema

OEEO – odpadna električna in elektronska oprema

E-odpadki – električni odpadki

UVOD

S tematiko obravnavane teme zaključne strokovne naloge, tj. s področja souporabe stvari, sem se bolje spoznal pri opravljanju obvezne študijske prakse. Takrat sem pridobil več znanja z omenjenega področja. Na podlagi znanja, pridobljenega z opravljanjem obvezne študijske prakse, sem se odločil svoje znanje na tem področju še bolj poglobiti skozi pisanje zaključne strokovne naloge. Področje souporabe stvari se v zadnjem desetletju pospešeno razvija. Souporaba je aktualna tema na različnih področjih, kot so souporaba prostorov, električnih avtomobilov, koles, različnega orodja itd. V zaključni strokovni nalogi se osredotočam na souporabo električne in elektronske opreme. Za preučevanje področja souporabe električne in elektronske opreme (v nadaljevanju EEO) sem se odločil zaradi finančnega vidika na eni strani in družbenega ter okoljskega vidika na drugi. Ekonomski pomen souporabe EEO je v tem, da si lahko izposodimo in s tem souporabljam določene električne aparate, namesto da bi jih morali kupiti in pri tem plačati visoko ceno. Z okoljskega vidika souporaba vpliva na zmanjšanje odpadne električne in elektronske opreme (v nadaljevanju OEEEO). Z družbenega vidika ekonomija souporabe predstavlja nov trend, kateri spreminja navade uporabnikov in vpliva na način njihove uporabe določenih stvari oziroma jih spodbuja za souporabo.

Namen zaključne strokovne naloge je ugotoviti, ali na slovenskem trgu obstaja potencial za uvedbo souporabe EEO in pri tem oblikovati poslovni model za souporabo EEO v izbranem podjetju.

Cilji zaključne strokovne naloge so trije. Prvi cilj je preučiti strokovno in znanstveno literaturo na področju souporabe s poudarkom na souporabi EEO in poslovnih modelov s tega področja. Drugi cilj je opraviti raziskavo o potencialu souporabe EEO na slovenskem trgu. Tretji cilj je priprava poslovnega modela souporabe EEO za izbrano podjetje.

V teoretičnem delu zaključne naloge sem na podlagi literature opredelil področje souporabe. Predstavil sem modele souporabe in podal obstoječe primere souporabe v tujini kot tudi v Sloveniji. V empiričnem delu zaključne strokovne naloge so predstavljeni rezultati raziskave in vitki okvir za souporabo EEO za izbrano podjetje. Pri raziskovalnem delu sem si pomagal z raziskavo o EEO, opravljeno v podjetju, v katerem sem opravljal obvezno študijsko prakso.

1 TEORETIČNO OZADJE

1.1 Ekonomija souporabe

Ekonomija souporabe obsega večkratno uporabo proizvodov ali storitev ali delitev le-teh med posamezniki, ki so vključeni v proces souporabe (Manuraj, 2021). Souporaba predstavlja model, ki ga podpira informacijsko-komunikacijska tehnologija. S tem se ponuja souporaba različnih stvari in premalo izkoriščenih dobrin za komercialno in nekomercialno

uporabo brez prenosa lastništva (Schlagwein, Schoder & Spindeldreher, 2019). Kakor navajata Lam in Phung (2018), souporaba predstavlja ekonomski ekosistem, ki temelji na delitvi stvari. Souporabo lahko razumemo kot ekonomijo delitve, ki predstavlja uporabo enega predmeta s strani več uporabnikov.

Eden izmed največjih prednosti souporabe je njen pozitiven učinek z ekonomskega in okoljskega vidika. Z ekonomskega vidika predstavlja prihranek nakupa. Recimo pri souporabi EEO posameznikom ni treba kupovati dragih aparatov, ki jih uporabljajo le občasno. Lahko jih souporabljajo in na ta način uporabljajo le takrat, kadar jih zares potrebujejo. Pri tem je pomembno izpostaviti, da je še vedno treba plačati najem opreme za tisti čas, ko si jo izposojamo (Gerwe & Silva, 2020).

EEO se lahko razdeli v šest kategorij, in sicer: aparati za gretje ali hlajenje oziroma hladilniki ali klimatske naprave; monitorji; svetilke; veliki gospodinjski aparati (pralni stroji, printerji); majhni gospodinjski aparati (sesalniki, brusilniki); IT in telekomunikacijska oprema (računalniki, mobilne naprave, wifi ruterji) (Balde, Forti, Kuehr & Bel, 2020).

Za pospeševanje področja souporabe imajo veliko moč vpliva socialna in ekonomska omrežja ter uporaba informacijsko-komunikacijske tehnologije. Vzrok za nastanek souporabe na eni strani je število prebivalcev, ki še vedno narašča, s čemer se povečuje potreba za izdelavo večjih količinah novih stvari. Na drugi strani pa imamo neobnovljive vire, katerih količina je omejena. Pri izdelavi električnih aparatov se uporabljajo kovine, kot so baker ali litij, ki so drage in tudi nevarne za okolje. Pri modelu souporabe je pomembno, da vsi prispevajo za skupno dobro (Kralj, 2011).

Souporaba je vplivala na številna podjetja in industrije, da prilagodijo svoj način poslovanja. Podjetja, ki že imajo vzpostavljeno souporabo v svojem poslovanju, imajo štiri skupne značilnosti (Gerwe & Silva, 2020):

1. To so digitalne platforme, ki omogočajo transakcije med uporabniki. Primer sta Uber ali Blablacar, ki omogočata souporabo avtomobilov. Pri tem podjetji nista lastnik avtomobilov, ki so v njunem sistemu. Imata pa vzpostavljeno spletno platformo in ta platforma povezuje voznike (lastnike avtomobilov) ter potencialne uporabnike.
2. Omogočajo souporabo za končne uporabnike.
3. Značilnost začasne uporabe in ne lastništva nad predmetom. Ta značilnost je najbolj povezana s souporabo EEO, ker si posamezniki začasno izposodijo določeni električni aparat in s tem ne pridobijo lastništva nad aparatom.
4. Omogočajo večjo izkoriščenost. Eden izmed primerov je boljša izkoriščenost prostora. Aparati, ki jih ne uporabljamo vsak dan, nam zavzamejo prostor v stanovanju. S souporabo uporabljamo ta aparat, ko ga zares potrebujemo in nam ni treba, da imamo ta aparat ves čas doma.

Za širitev ekonomije souporabe imajo velik pomen aplikacije oziroma spletne platforme, ki povezujejo posameznike v skupnost souporabe in izmenjavo stvari. Nekatere od spletnih

platform so profitne, druge neprofitne. Razlika je, da profitne spletne platforme s ponudbo storitve souporabe oziroma ekonomije delitve pridejo do denarnega dobička. Najbolj znani takšni spletni platformi sta recimo Uber in Airbnb (Schor, 2014).

Na letni ravni se v Evropski uniji ustvari okoli 2,5 milijard ton odpadkov. Spodbujanje souporabe bi povzročilo znižanje količine odpadkov. Različni predmeti in s tem električni aparati in oprema bi bili več časa v uporabi ter bi bili več izkoriščeni v svoji življenjski dobi, preden bi se odložili v odpadke. Souporaba je del krožnega gospodarstva, ki predstavlja še popravila, recikliranje in uporabo izdelkov, kolikor je to le mogoče. Glavna ideja krožnega gospodarstva in s tem souporabe je podaljšanje življenjske dobe uporabe izdelkov in posledično zmanjšanje naraščanja odpadkov. Krožno gospodarstvo in s tem souporaba predstavljata nasprotje tradicionalnim modelu izkoriščanja izdelkov. Pri tradicionalnim modelu se nekaj kupi, uporablja in odloži v odpadke brez ponovne uporabe ali popravila. Vzrok, da se recimo v odpadno električno in elektronsko opremo vržejo tudi še delujoči električni aparati, je ta, da na trg pridejo novi modeli teh aparatov, ki so atraktivnejši in naprednejši. Pri souporabi pa ne potrebujemo nakupa, izdelki se uporabljajo oziroma izposojajo le takrat, kadar se jih potrebuje, in so s tem v uporabi več časa v svoji življenjski dobi (Evropski parlament, 2015).

1.2 Odpadna električna in elektronska oprema

Souporaba EEO bo po napovedih Cucchiele, D'Adama, Lennyja Koha in Rose (2015) imela pozitiven vpliv na zmanjševanje električnih odpadkov. OEEO predstavlja ene izmed najhitreje rastočih odpadkov. Na letni ravni ima OEEO rast do pet odstotkov. Recikliranje EEO bi po navedbah Cucchiele, D'Adama, Lennyja Koha in Rose (2015) vplivalo na zmanjševanje onesnaževanja okolja. Znanstvene raziskave so pokazale, da ima ekonomija souporabe pozitiven učinek na zmanjšanje emisij ogljika (Zhu, Li, H. & Li, Z. 2018).

Evropska unija ima predpisana določena pravila na področju ravnanja z odpadno električno in elektronsko opremo (OEEO). Po evropski zakonodaji se morajo proizvajalci in prodajalci EEO, kot so mobilni telefoni, hladilniki, bela tehnika in podobno, zavezati k zagotavljanju pravilnega odstranjevanja in ravnanja z OEEO. Na ta način poskuša Evropska unija urediti trend naraščanja nevarnih električnih odpadkov in nevarnih snovi. Evropska zakonodaja na tem področju ima za proizvajalce in prodajalce predpisana pravila, nekatera izmed teh so: da morajo proizvajalci ravnati v skladu z Direktivo o omejevanju uporabe nevarnih snovi, pripravljati poročila o prodanih količinah EEO, omogočati uporabnikom, da brezplačno vrnejo staro električno opremo in podobno (Your Europe, brez datuma).

Na ravni Evropske unije se reciklira manj kot 40 odstotkov elektronskih odpadkov (v nadaljevanju e-odpadkov), kar je majhen odstotek glede na to, da so e-odpadki rastoča skupina odpadkov. Veliki gospodinjski aparati v skupnem številu e-odpadkov predstavljajo skoraj polovico odpadkov. To so aparati, kot so hladilniki, pralni stroji in podobno. Druga skupina po količini e-odpadkov je oprema, ki se uporablja v IT sektorju, sledijo majhni

gospodinjski aparati in fotonapetostni paneli. Najmanjši delež v e-odpadkih imajo aparati, kot so električno orodje ali medicinski pripomočki – njihov delež je okoli 7 odstotkov. Izmed vseh držav članic Evropske unije je imela Hrvaška leta 2017 največji delež recikliranja električnih odpadkov, okoli 81 odstotkov. Najmanjši delež recikliranja ima Malta, okoli 20 odstotkov. Slovenija je imela v istem letu delež recikliranja e-odpadkov v višini 33 odstotkov (Evropski parlament, 2020).

Na svetovni ravni se je v letu 2019 ustvarilo 53,6 milijonov ton električnih odpadkov. Od tega je imela največji delež Azija, in sicer v višini 24,9 milijonov ton e-odpadkov, sledijo ZDA in Evropa. Evropa ima največjo količino električnih odpadkov na posameznika, ki znaša 16,2 kilograma. V istem letu je bilo zbranih in recikliranih 9,3 milijonov ton e-odpadkov, kar predstavlja 17,4 odstotkov. Evropa ima največjo stopnjo recikliranja električne opreme v višini 42,5 odstotkov. Zbiranje in recikliranje električne opreme je pomembno, ker električni aparati vsebujejo nevarne snovi in elemente dragih surovin. Analize prikazujejo, da bo leta 2030 na svetovni ravni ustvarjenih 74,7 milijonov ton električnih odpadkov oziroma 9 kg na posameznika. Največjo pomembnost pri ravnanju z OEEO in recikliranju e-odpadkov ima zakonodaja. Z zakonodajo se lahko ustvari velik napredek na področju zmanjšanja OEEO. V letu 2019 je imelo 78 držav urejeno zakonodajo na področju ravnanja z OEEO, kar predstavlja 71 odstotkov celotne svetovne populacije. V primerjavi s tem je imelo leta 2014 urejeno zakonodajo na tem področju le 61 držav (Balde, Forti, Kuehr & Bel, 2020).

Evropska unija ima vzpostavljeno zakonodajo na področju OEEO. Evropska direktiva na področju OEEO se imenuje Direktiva (2011/65/EU). To so zakoni, ki skupaj z drugimi pravili vplivajo na vzpostavljanje t. i. zelene Evrope. Vse države članice, med katerimi je tudi Slovenija, so zavezane k implementaciji in zmanjševanju OEEO na svojem ozemlju in posledično na celotni ravni EU (Shittu, Williams & Shaw, 2021).

1.3 Modeli souporabe

Tradicionalni sistem predstavlja nakupe izdelkov ali električnih aparatov in s tem pridobitev lastništva nad njimi. Souporaba pa temelji na izposojanju tiste opreme, ko jo potrebujemo. Nimamo pravice lastništva. Izdelki se izposojajo oziroma souporablajo le takrat, kadar jih zares potrebujemo (Filippas, Horton & Zeckhauser, 2020).

Souporaba omogoča ljudem dostop do uporabe različnih stvari in storitev, pri čemer je pomembna cenovna ugodnost. V času ekonomske krize in epidemije covid-19 v letih 2020 do 2022 je prišlo do zvišanja brezposelnosti. Takšne neugodne spremembe v okolju so povzročile spremembo posameznikovih potrošniških navad, ki so pospešile souporabo, da so ljudje lahko znižali svoje stroške v takšnih težkih časih (Zhu & Liu, 2021).

V zadnjih letih je storitev souporabe zrasla. Modeli souporabe imajo pozitiven vpliv na trajnostni razvoj in omogočajo povečanje stroškovne učinkovitosti. Hkrati modeli souporabe

predstavljajo družbeno in ekonomsko korist. Z družbenega vidika imamo povezavo ljudi in ustvarjanje novih kontaktov, po ekonomski strani pa cenovno ugodno uporabljanje storitev souporabe (Geissinger, Laurell, Öberg & Sandström, 2019).

Modeli souporabe se lahko oblikujejo na različnih področjih, za različne stvari in storitve. Ljudje si lahko izposojajo stvari, kot so recimo avtomobili, kolesa ali določeno orodje. Souporaba lahko vključuje tudi storitve. Primer tega je delitev bivalnega prostora – Airbnb. Primeri modelov souporabe so delitev avtomobilov (npr. električnih avtomobilov preko AvantGo ali drugih avtomobilov preko storitve Uberja), koles, potem delitev zemlje in pridelkov, delitev oblačil, obstoj knjižnic za izposajo stvari (knjižnice Reči) ter drugi različni primeri in modeli souporabe. Cilj teh modelov souporabe je, da olajšajo ljudem pristop do določenih stvari, dobrin in storitev (Kralj, 2011).

Različni modeli in aplikacije so vplivale na hitro rast souporabe stvari/storitev v zadnjih letih. Različni ponudniki imajo različne poslovne modele oziroma aplikacije, ki jim omogočajo, da svoje storitve ali izdelke ponudijo velikemu številu ljudi. V ta namen imamo osem različnih poslovnih modelov ekonomije delitve oziroma souporabe, in sicer: delitev delovnega prostora, peer-2-peer souporaba, platforme za financiranje novih projektov, souporaba vožnje in avtomobilov ali koles, platforme za izvajanje določenih storitev – grafično oblikovanje, izposoja parkirišča, platforme za izobraževanje – povezovanje profesorjev in študentov, ter končno najbolj znane platforme, ki omogočajo souporabo in najem stanovanja oz. bivalnega prostora. Nekatere izmed prednosti souporabe so ponujanje fleksibilnosti, varčevanje denarja, zmanjšanje okoljskega onesnaževanje, dostopnost večjemu številu ljudi in podobno. Ena izmed slabosti souporabe pa je možnost prevar (Manuraj, 2021).

Edinstvena vrednost souporabe je ponudba nečesa novega na različnih področjih, kot so souporaba vozil, koles, namestitev, souporaba EEO. Za souporabo je značilno: razvoj občutka za skupnostno uporabo – skupno lastništvo, socialno povezovanje ljudi, trajnostni razvoj, cenovna ugodnost, neodvisnost, vzajemnost (Petruzzi, Marques & Steppard, 2021).

Kar se tiče prihodkov od souporabe, je odvisno, za katero vrsto souporabe gre. Za model souporabe Uberja je značilno veliko število voznikov, krajše čakalne dobe in nižje cene vozovnic, s tem pa več uporabnikov. To pomeni večji zaslužek za voznike, kar prispeva k večjemu številu voznikov v sistemu Uberja. Uber ima opravljenih 18 milijonov voženj na dan, ima kar 109 milijonov uporabnikov njihove platforme, ki je prisotna v 10 tisoč mestih v 72 državah. Uber ima zaslužek na način, da zaračunava provizijo voznikom za vsako opravljeno vožnjo. Provizija znaša 20 odstotkov od cene opravljene vožnje, kar pomeni, da 80 odstotkov zaslužka pripada vozniku (Sumukha, 2022).

Knjižnica Reči ima spletno stran, na kateri se lahko odpre uporabniški račun. Potem se lahko izbere predmet izposoje in rezervira čas izposoje. Knjižnica Reči ima prihodke od souporabe od letnih članarin ali pa od enkratnih izposoj. Letna članarina znaša 20 EUR, za študente je

10 EUR in za brezposelne 5 EUR. Čas izposoje je okvirno 7 dni. Predmeti za potovanje se lahko izposodijo za en mesec. Skupni stroški obratovanja knjižnice na mesečni ravni znašajo 600 EUR (Knjižnica Reči, 2018).

2 PRIMERI SOUPORABE

Primeri souporabe se razvijajo na različnih področjih, posledično so s tem vzpostavljene različne platforme souporabe.

2.1 Souporaba v tujini

Nekatere izmed platform souporabe, ki delujejo v tujini, so:

- a) **Airbnb:** Primer souporabe, ki je zelo uspešen, je Airbnb. Ideja se je porodila in uresničila leta 2007. Gre za sistem souporabe oziroma najema edinstvenih nastanitvenih prostorov po vsem svetu (Airbnb, brez datuma). Airbnb predstavlja digitalno platformo, ki ustvarja povezavo tistih, ki ponujajo nastanitvene prostore, in tistih, ki iščejo takšne prostore. Podatki kažejo, da ima platforma Airbnb okoli 5,6 milijonov oglasov in je dostopna v več kot 220 državah ter 100 tisoč mestih (Meyer, 2022). Tisti, ki ponujajo nastavitve v souporabo, pridobijo prihodke. Na drugi strani si lahko obiskovalci iz različnih državah v času obiska rezervirajo cenovno ugodno nastanitev. Airbnb nima svojih nastanitvenih prostorov. Dobiček ustvarjajo na način, da od vsake rezervacije zaračunavajo strošek storitve vsakemu, ki opravi rezervacijo. S tem Airbnb pokriva strošek delovanja platforme in njen razvoj (Folger, 2022). Po podatkih iz leta 2018 vrednost Airbnbja znaša 38 milijard dolarjev (Neighbor Blog, 2018).
- b) **Orent:** Spletna platforma, ki omogoča izposojlo stvari, kot so pohištvo (mize, stoli, postelje, posode za kuhanje, omare za obleke), hišni električni aparati (hladilniki, pomivalni stroji, pralni stroji, računalniki, TV-ji, toasterji, sesalniki), oprema za vrt, otroška oprema, električni skiroji in kolesa. Omenjena spletna platforma in možnost souporabe je dostopna v Franciji, Luksemburgu, Belgiji in Švici. Na spletni strani si je treba ustvariti uporabniški račun. Proces izposoje je naslednji. Uporabnik si najprej izbere čas izposoje, ki je določen od 1 do 36 mesecev. Potem izbere enega izmed 1500 predmetov, ki si ga želi izposoditi, in izbere državo, v kateri živi. Uporabnik izbere datum dostave predmeta. Po poteku časa izposoje imajo uporabniki možnost vrniti predmet souporabe nazaj, dodatno podaljšati čas souporabe, zamenjati predmet ali odkupiti tisti predmet, ki so ga že souporabljali. Cena souporabe je odvisna od časa souporabe predmeta in vrste predmeta (Orent, brez datuma).
- c) **Bookcrossing:** Bookcrossing predstavlja sistem souporabe knjig. Sistem deluje s pomočjo spletne platforme, do katere lahko dostopajo vsi uporabniki interneta. Misija souporabe knjig je povezovanje ljudi z izmenjavo knjig. Bralci si najdejo ustrezno

knjigo in pogledajo lokacijo, kje se knjiga nahaja. Bookcrossing je brezplačen za uporabo. Uporabniški račun se ustvari brezplačno. Bralci si sami najdejo knjigo ali pa si jo med seboj pošljejo po pošti. Za delovanje spletne strani in sistema prispevajo prostovoljci iz celega sveta. Knjige potujejo po vsem svetu. Vsak si lahko izmenjuje knjige z ostalimi člani, ki so prijavljeni v sistem. Knjige se lahko sledijo s pomočjo serijske številke. Trenutno sistem souporabe knjig deluje v 132 državah in ima skoraj 2 milijona uporabnikov. Število knjig, ki je trenutno na razpolago uporabnikom Bookcrossinga, je okoli 14 milijonov (Bookcrossing, brez datuma).

2.2 Souporaba v Sloveniji

Tudi v Sloveniji že nekaj let obstajajo različni sistemi souporabe. Obstajajo neprofitne organizacije (knjižnica Reči) kot tudi podjetja (OBI, Mašina, Bauhaus itn.), ki ponujajo možnost souporabe. To so podjetja, ki ponujajo v najem električna orodja, male gospodinjske aparate, orodja za dom in vrt itn. Izposodimo si določeno stvar le takrat, kadar to potrebujemo. Model souporabe koles BicikeLJ je primer dobre prakse, ki je prispeval k temu, da Ljubljana pridobi nagrado Evropske komisije, ki se imenuje nagrada za turistično Ljubljano (MOL, 2016). Nekaj primerov souporabe v Sloveniji:

- a) **BicikeLJ:** Gre za sistem souporabe koles. Souporaba koles je zamišljena kot dopolnilo javnemu prevozu. Treba se je registrirati s pomočjo mestne kartice Urbana (Europlakat, brez datuma). Ideja se je začela leta 2011. Gre za projekt, financiran s strani podjetja Europlakat d. o. o. in mestne občine Ljubljana. V desetih letih od vzpostavitve sistema je opravljenih skoraj 8 milijonov izposoj koles. Trenutno sistem sestavlja skoraj 80 postajališč in 800 koles. Sistem izposoje koles BicikeLJ predstavlja zelo uspešen model souporabe. Dokaz temu je, da je bilo v obdobju od začetka delovanja sistema do leta 2021 opravljenih osem milijonov voženj, pri tem pa je kolesa uporabilo 217 tisoč uporabnikov (MOL, 2021).
- b) **Knjižnica Reči:** Knjižnica Reči se v primerjavi z drugimi ponudniki izposoje električne in elektronske opreme razlikuje v tem, da predstavlja neprofitno organizacijo. Realizacija projekta knjižnice Reči se je začela leta 2014, cilj pa je bil oživitev Doma skupnosti v Savskem naselju v Ljubljani. K nastanku knjižnice Reči so pomagali tudi stanovalci Savskega naselja. Cilj je vsakemu posamezniku omogočiti uporabo različnih stvari in orodja po ugodni ceni izposoje. Glede na to, da delujejo kot neprofitna organizacija, ves dobiček od izposoje, zamudnin ali donacij usmerjajo v izboljšavo svojega modela ponujanja storitev souporabe. V sistemu souporabe ponujajo poleg električne in elektronske opreme še različne druge izdelke iz različnih kategorij. Izdelki, ki jih imajo v ponudbi, se lahko razdelijo na kategorije, kot so športna oprema, oblačila, elektronika, orodje za dom in vrt, hišni aparati, umetnost itn. Pravijo, da so prednosti souporabe poleg cenovne ugodnosti tudi prihranek prostora in manj smeti. Dolgoročni cilj knjižnica Reči je spodbuda za razvoj kulture souporabe in vzpostavljanje novih

skupnosti souporabe, ki bi delovale na podlagi njihovega primera (Knjižnica Reči, brez datuma). Delovanje knjižnice je usmerjeno na socialni vidik. V letu 2018 so imeli v njihovih prostorih organiziranih 30 različnih dogodkov, tečajev, delavnic, kulturnih dogodkov. Knjižnica Reči je primer delujoče skupnosti souporabe. Takšne oblike skupnosti imajo potencial, ker so vzpostavljene iz socialnega vidika. Ljudje se povezujejo in prispevajo k izboljšanju njenega delovanja. Na podoben način bi se lahko oblikovale dodatne skupnosti v različnih mestih in naseljih (Letno poročilo knjižnice Reči, 2018).

- c) **Avant2Go:** Ponudnik souporabe električnih avtomobilov v Sloveniji je podjetje Avant2Go. Kot pravi direktor podjetja Avant2Go Gašper Žvan, so uporabniki od začetka delovanja sistema do leta 2020 prevozili več kot 10 milijonov kilometrov z električnimi vozili. V sistem je vključenih več kot 250 električnih vozil in imajo preko 100 prevzemno-vračilnih postaj (Guček, 2020). Za uporabo sistema souporabe vozil se je treba najprej registrirati v mobilni aplikaciji in plačati strošek vpisnine. Potem se je treba oglasiti v poslovalnici podjetja zaradi podpisa članske pogodbe. Avant2Go ima lokacije v Ljubljani, Novem mestu, Murski Soboti, Kranju in Mariboru. Obstajajo različni paketi Avant2Go uporabe in se gibljejo od 0 EUR (za člane AMZS) do 300 EUR. Prednosti uporabe Avant2Go sistema so brezplačno parkiranje na določenih mestih, enostavna uporaba s pomočjo mobilne aplikacije, prijaznost do okolja, nizke cene in veliki prihranki (Avant2Go, 2022).

V Sloveniji obstajajo številna podjetja, ki ponujajo najem električne in elektronske opreme. Ta podjetja to opravljajo predvsem z ekonomskega vidika. S ponudbo souporabe želijo imeti dobiček. Običajno gre za trgovinska podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo EEO in hkrati ponujajo tudi možnost souporabe njihovih aparatov. Nekatera izmed podjetij na slovenskem trgu, ki že ponujajo storitev souporabe EEO, so:

- a) **OBI** – Trgovinsko podjetje, ki ponuja možnost najema profesionalnega orodja po ugodni ceni. Poleg tega, da v svoji trgovini prodajajo profesionalno orodje, ima njihov poslovni model tudi souporabo – izposajo orodja, ki se redko uporablja. Ni posebne spletne platforme. Na spletni strani podjetja se nahajajo splošne informacije o načinu izposoje in seznam orodja, ki je na voljo za izposajo. Nekatera izmed profesionalnih električnih orodij v njihovi ponudbi so: brusilni stroji, čistilni stroji, udarno kladivo, rezalniki za ploščice in drugo orodje (OBI, brez datuma).
- b) **Mašınca** – Podjetje za prodajo in servis motornega in električnega orodja. Podobno kot OBI Mašınca v sklopu svojega poslovanja ponuja možnost najema električnega orodja. Nekatera od orodij, ki jih izposojajo, so: rušilno kladivo, krtačni brusilnik, vrtalno kladivo, brusilnik za beton in drugo orodje (Mašınca, brez datuma).
- c) **Družba**, ki veliko vpliva na spodbujanje souporabe električnih aparatov in na pravilno ravnanje z odpadno električno in elektronsko opremo je družba ZEOS. Družba ZEOS izvaja projekte, katerih cilj je ozaveščanje posameznikov o pravilnem ravnanju z OEEO in e-odpadki. Trenutno v podjetju izvajajo projekt, ki se imenuje

Life Spodbujamo e-krožno. Namen projekta je ozaveščanje o pomembnosti krožnega gospodarstva in spodbujanje, da stari še delujoči električni aparati ostanejo čim več časa v uporabi skozi proces souporabe. V ta namen družba ZEOS skupaj s komunalami vzpostavlja t. i. kotičke souporabe, kjer lahko posamezniki pustijo še delujoče električne aparate, ki jih ne potrebujejo več (ZEOS, brez datuma).

2.3 Pogoji najema EEO

Podjetja, ki v svojem poslovnem modelu ponujajo storitev souporabe, imajo večinoma določene pogoje najema. Vsi, ki želijo koristiti souporabo električnih in elektronskih aparatov, morajo najprej podpisati najemno pogodbo in se strinjati s pogoji najema. V najemni pogodbi se določijo obveznosti in prava tako najemnika kot tudi najemodajalca – podjetja. Podjetja imajo večinoma podobne pogoje najema, ki se ne razlikujejo preveč. Elementi, ki sestavljajo pogodbo pri izposoji oziroma souporabi, so (Mašinca, brez datuma, Inpos, brez datuma):

- a) zapis osebnih podatkov izposojevalca in podjetja, ki oddaja v najem EEO
- b) v pogodbi se zapiše vrsta naprave, ki se izposoja,
- c) časovno trajanje izposoje,
- d) obveznosti izposojevalca in podjetja, ki izposoja, ter
- e) cena izposoje.

3 RAZISKAVA O POTENCIALU SOUPORABE ELEKTRIČNE IN ELEKTRONSKE OPREME

3.1 Namen in cilji raziskave

Namen zaključne strokovne naloge je ugotoviti, ali na slovenskem trgu obstaja potencial souporabe EEO. Cilj empiričnega dela zaključne strokovne naloge je ugotoviti, ali je souporaba EEO za izbrano podjetje smiselna, ter oblikovati poslovni model za souporabo EEO v izbranem podjetju.

3.2 Metodologija raziskave

Pri analizi potenciala souporabe EEO na slovenskem trgu so mi pomagali rezultati raziskave, ki je bila opravljena v času, ko sem opravljal obvezno študijsko prakso. Obvezno študijsko prakso sem opravljal v podjetju, ki se ob drugih poslovnih dejavnostih ukvarja tudi z odpadno EEO. Ena izmed mojih nalog med opravljanjem prakse je bila tudi priprava vprašalnika za raziskavo javnega mnenja o souporabi EEO. Vprašalnik je bil sestavljen iz vprašanj, katera so se nanašala na področje souporabe s poudarkom na souporabi EEO. Zbiranje podatkov je izvedla agencija, ki se ukvarja z anketiranjem, konec leta 2021. V

raziskavi je sodelovalo 1007 ljudi, ki so bili v povprečju stari 51 let. V raziskavo so bile zajete vse regije v Sloveniji. Največ anketirancev je bilo iz Osrednjeslovenske regije, in sicer 25,9 odstotkov.

V praktičnem delu zaključne strokovne naloge sem uporabil vitki okvir, ki je nastal na podlagi platna poslovnega modela, ki sta ga razvila Alexander Osterwalder in Yves Pigneur (2010). Vitki okvir je izpeljal avtor Ash Maurya (2021).

3.3 Rezultati raziskave

V nadaljevanju opisujem vseh devet gradnikov vitkega okvirja.

3.3.1 Problem

Prvi gradnik vitkega okvirja se imenuje »problem« in predstavlja probleme, ki jih je treba rešiti za souporabnike oziroma potencialne uporabnike modela souporabe. Sistem souporabe na nekaterih področjih je dobro vzpostavljen in ima veliko število uporabnikov, ki trenutno uporabljajo to storitev. Kot primer tega lahko navedem sistem souporabe koles v Ljubljani, ki je omenjen v teoretičnem delu.

Lahko pa so tudi vzpostavljeni sistemi souporabe, vendar ne obstaja veliko število uporabnikov, ki uporabljajo ta sistem, kar za posledico ima ne delujoč sistem souporabe. Kot problem pri souporabi EEO je vprašanje, kaj je tisto, kar bi ljudje odvrnilo od souporabe. Drugi problem predstavlja motivacija h koriščenju souporabe. Nekateri uporabniki vedo, da obstaja določen sistem souporabe (koles, električnih avtomobilov, električne opreme itd.), vendar niso motivirani, da se odločijo za souporabljanje teh stvari. Pomembno je, da ugotovimo, kateri so tisti dejavniki, ki vplivajo na motivacijo potencialnih uporabnikov. Potem je treba imeti informacije o tem, kaj je tisto, kar bi posamezniki souporabljali, katero vrsto električnih aparatov in električne opreme.

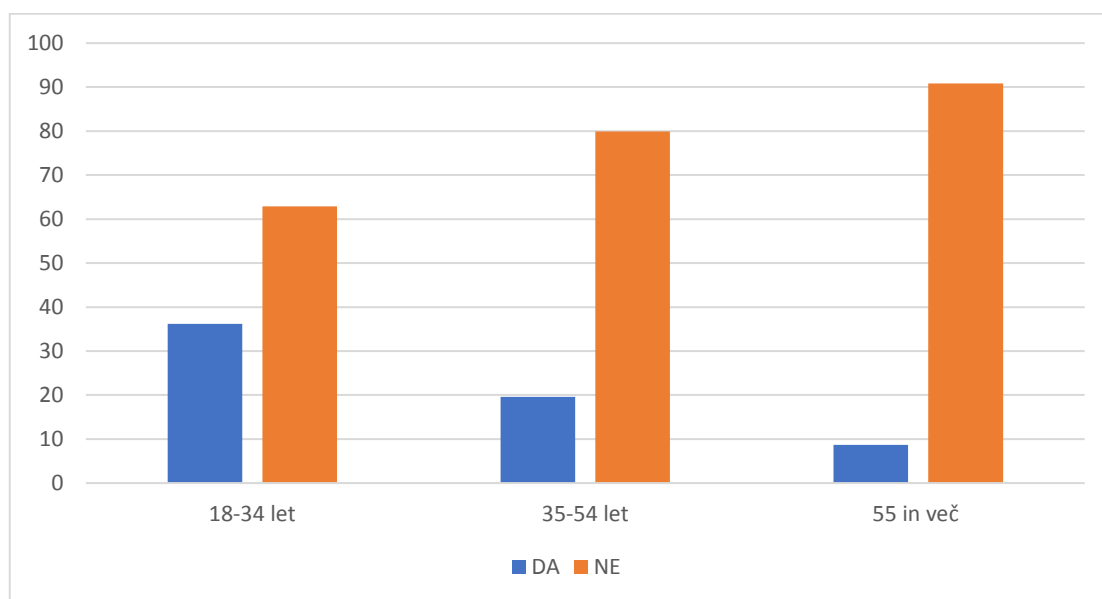
Rezultati odgovorov na postavljena vprašanja so podrobneje predstavljeni v gradniku vitkega okvirja, ki se imenuje »rešitev« v poglavju 3.3.4.

3.3.2 Ciljni kupci – souporabniki

Kar se tiče ciljnih uporabnikov storitve souporabe, je souporaba EEO namenjena vsem, ki imajo potrebo po uporabljanju EEO, električnega orodja, hišnih aparatov itn. Souporabo uporabljajo tisti, ki so spoznali prednosti in pozitivno stran takšnega sistema uporabe stvari. Eden od tržnih segmentov so souporabniki oziroma populacija med 18 in 55 let. Razlog za to je, da populacija te starostne skupine gradi hiše ali pa ima najeto nepremičnino in posledično imajo potrebo po uporabi EEO.

Slika 1 prikazuje rezultate odgovorov na vprašanje, ali so posamezniki v zadnjem letu souporabljali električni aparat, namesto da bi ga kupili? Kot je razvidno iz rezultatov ankete, se še vedno velika večina ljudi raje odloči za nakup namesto za souporabo. Če gledamo rezultate po starosti, se je za souporabo odločilo največ anketirancev starih med 18 in 34 let, in sicer 37 odstotkov, ter starih med 35 in 54 let – 20 odstotkov. Ciljni segment za izbrano podjetje bi bila populacija med 18 in 55 let. Razlog tiči v tem, da uporabniki te starostne skupine večinoma gradijo hiše ali imajo najeto nepremičnino ter tako posledično več uporabljajo EEO, električno orodje, hišne aparate, električne stroje za vzdrževanje itn.

Slika 1: Ali ste v prejšnjem letu souporabljali električni aparat, namesto da bi ga kupili (v %)?



Vir: Izbrano podjetje (2021).

Uporabniki starostne skupine med 18–34 let tudi največ uporabljajo družbena omrežja, spletne aplikacije, mobilne in druge naprave. To je tudi ena izmed prednosti, da jih vzamemo kot ciljne uporabnike, saj so družbena omrežja najboljši kanali trženja. Za popolno delovanje modela souporabe v izbranem podjetju je treba tudi narediti spletno aplikacijo, ki predstavlja način uporabe souporabe, pregled aparatov, ki so na voljo, ceno souporabe ter ostale pomembne informacije za uporabo storitve souporabe.

3.3.3 Edinstvena ponujena vrednost

Za vsako podjetje je ena izmed pomembnejših stvari edinstvena ponujena vrednost. Na področju souporabe je pomembno ponuditi nekaj, kar bo pritegnilo ljudi k souporabljanju EEO. Ena izmed stvari je funkcionalna spletna stran ali aplikacija, s pomočjo katere bi uporabniki lahko pogledali, kateri aparati so trenutno dostopni za souporabo, kako lahko

rezervirajo termina souporabljanja določenega aparata, kakšen je znesek souporabe in druge pomembne informacije.

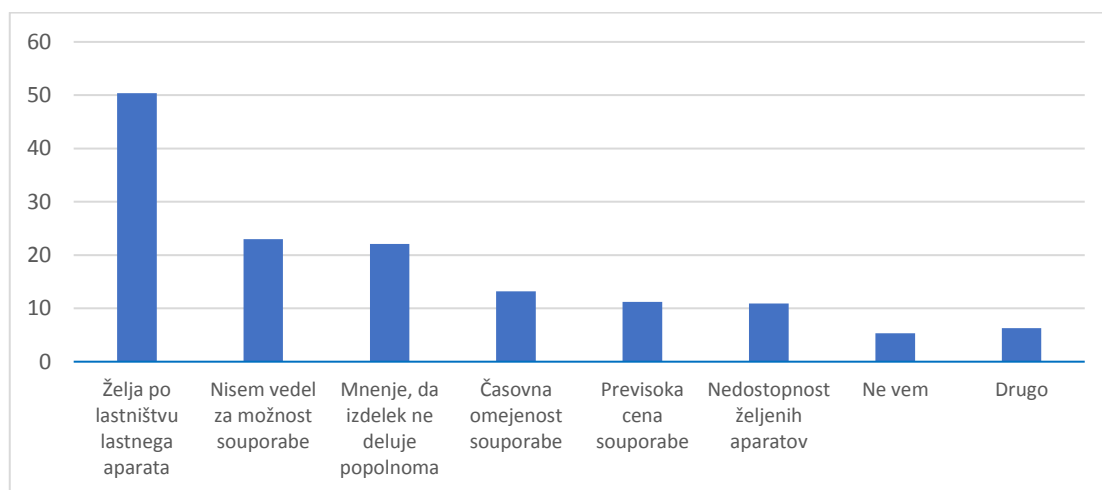
Za izbrano podjetje bi bila še ena izmed edinstvenih vrednosti ponudba električnih aparatov, ki so posebni ali dragi, ki si jih ne morejo vsi privoščiti. Takšne aparate bi tako lahko souporabljali oziroma od izbranega podjetja vzeli v najem takrat, ko jih potrebujejo, po bistveno nižji ceni souporabe, kot je cena enkratnega nakupa. Redno pregledovanje in servisiranje električnih aparatov bi zagotovilo brezhibno delovanje aparatov, kar bi predstavljalo vrednost brezhibnega delovanja aparatov pri vsaki souporabi v očeh souporabnikov. Souporabniki opreme ne bi imeli bojazni, da aparati ne bi delovali, kot bi morali.

3.3.4 Rešitev

Kot je omenjeno že v prvem gradniku, je pomembno ugotoviti, kateri so tisti dejavniki, ki bi lahko odvrnili ljudi od souporabe. Izbrano podjetje zato mora izvajati določene aktivnosti, ki vplivajo na posameznike, da spremenijo svoje mnenje.

Slika 2 prikazuje odgovore anketirancev, ki so pred tem odgovorili, da storitev souporabe še niso uporabljali. Iz grafa je razvidno, da je še vedno največja omejitev za souporabo želja po lastništvu aparata. Skoraj polovica anketirancev je odgovorila, da jih je to odvrnilo od souporabe. Ljudje so še vedno navajeni tradicionalnega modela, da si kupijo določeni aparat tudi v primeru, če ga potrebujejo le nekajkrat na leto.

Slika 2: Kaj vas je odvrnilo od souporabe (v %)?



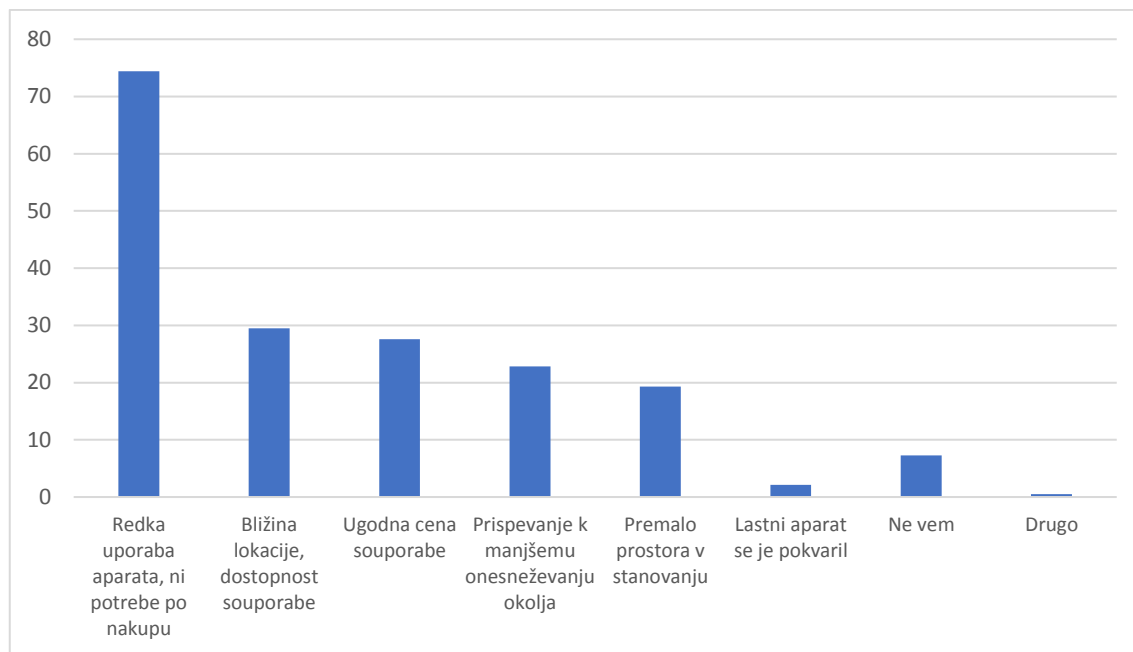
Vir: Izbrano podjetje (2021).

Eden izmed načinov je poskusiti prepričati posameznike, da se souporaba bolj splača zaradi cenovne ugodnosti souporabe v primerjavi z enkratnim nakupom, s prihrankom prostora v času, ko aparata uporabniki ne potrebujejo in jim le-ta zavzema prostor v stanovanju itn.

Potem je pomembno izvajanje oglaševanja, da bi se posamezniki spoznali z možnostjo souporabe, pa tudi delati na izboljšanju drugih dejavnikov, ki so opredeljeni v grafu.

Slika 3 prikazuje odgovore tistih, ki so že uporabljali storitev souporabe, kateri so dejavniki, ki so vplivali, da so se odločili za souporabo namesto za nakup.

Slika 3: Kaj najbolj vpliva na vašo odločitev za souporabo (v %)?



Vir: Izbrano podjetje (2021).

Rezultati kažejo, da so se posamezniki, ki so že souporabljali določene stvari, odločili za to zaradi redke uporabe aparata, in sicer okoli 75 odstotkov anketirancev. Uporabnikom je še pomembna bližina lokacije kot tudi cena souporabe.

V raziskavi smo tudi ugotavljali, kolikšen delež anketirancev se je že poslužil souporabe in kolikšen je delež tistih, ki tega še niso preizkusili. Slednje imenujemo kupci, saj so aparat raje kupili, kot ga souporabili. Souporabnikov je bilo v raziskavi 26 odstotkov kupcev pa 74 odstotkov

Četrtna anketirancev se poslužuje souporabe. Iz tega lahko sklepamo, da potencial souporabe obstaja, vendar še vedno ni preveč razvit. Da bi bil ta odstotek večji od trenutne četrtine anketirancev, je treba delati na izboljšanju znanja posameznikov o souporabi z izpostavljanjem njenega pozitivnega ekonomskega in družbenega učinka.

Raziskava je pokazala tudi, da 65 odstotkov anketirancev pravilno ločuje OEEO oziroma električne aparate, ki več ne delujejo. Tretjina (34,3 odstotka) anketirancev aparat poskuša popraviti in le desetina (10,1 odstotek) anketirancev kupi rabljen aparat namesto novega.

3.3.5 Trženje in distribucija

Da bi se podjetniška ideja realizirala in bi podjetje pridobilo nove stranke, je treba pozornost usmeriti tudi v trženje tega, kar podjetje izvaja in s čimer se ukvarja. Dostopnost do potencialnih souporabnikov je možna preko različnih kanalov, družbenih omrežjih, radia in spletnih novic.

Eden izmed problemov je ta, da velika večina ljudi še vedno ni slišala za podjetje ali organizacijo, ki ponuja storitve souporabe. To ima za posledico premajhno informiranost ljudi o pozitivni strani souporabe. Zaradi tega je treba izvajati aktivnosti, ki bodo vplivale na zvišanje informiranosti posameznikov o souporabljanju. Pri segmentaciji trga in trženja starost potencialnih uporabnikov souporabe, kot faktor segmentacije, ni edini faktor.

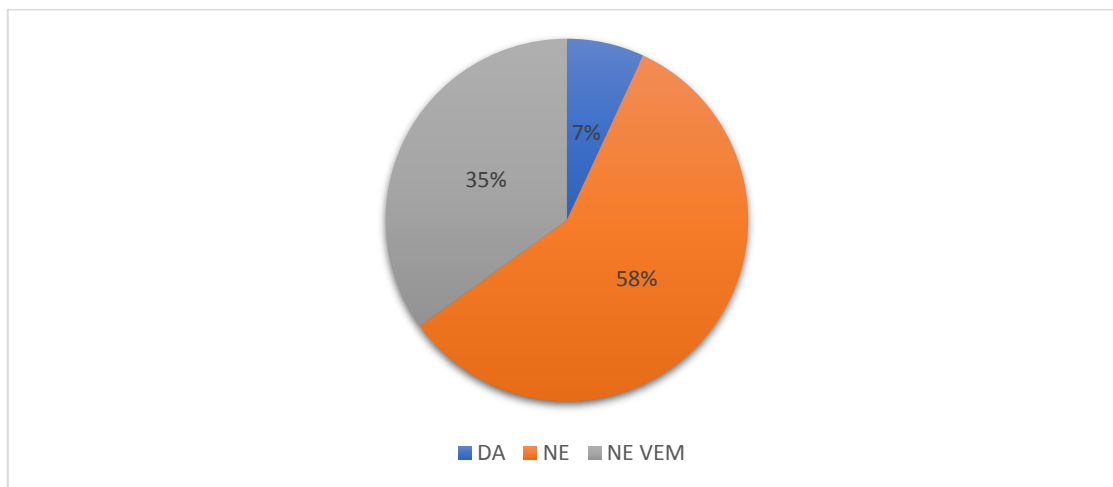
S trženjem je treba pritegniti recimo posameznike, ki živijo v najemu in nimajo prostora za shranjevanje vseh električnih aparatov in si jih zato sposodijo, ko jih rabijo. Souporaba je tudi priložnost za tiste, ki jim premoženjski status ne omogoča enkratnega nakupa določenega električnega aparata, še posebej, če gre za drage električne aparate.

Opravljen raziskava je pokazala tudi trenutno seznanjenost o souporabi na slovenskem trgu. S tem smo pridobili podatke o tem, koliko anketirancev je seznanjenih o storitvi souporabe. Da bi pridobili ta podatek, so anketiranci odgovarjali na vprašanje, ali so kdaj slišali za organizacijo, ki ponuja storitev souporabe. Rezultati raziskave so pokazali, da 77 odstotkov anketirancev še vedno ni slišalo za organizacijo ali podjetje, ki ponuja možnost souporabe. Na drugi strani je 23 odstotkov anketirancev že slišalo za storitev souporabe in jo tudi že uporabljalo.

Naslednja stvar, ki ima tudi vpliv na seznanjenost o souporabi, je premajhno število lokacij, na katerih je možno vzeti električni aparat ali kakšno drugo vrsto opreme v souporabo. Če bi bilo takih lokacij več, bi bila tudi informiranost večja, saj bi ljudje interesiralo tisto, kar obstaja v njihovi bližnji okolici.

Slika 4 prikazuje, da je le 7 odstotkov anketirancev odgovorilo, da v njihovi bližini obstaja skupnost souporabe. Velika večina (58 odstotkov) je odgovorila, da ne obstaja. Poleg oglaševanja je pomembna tudi lokacijska dostopnost, kjer je možno vzeti aparate v souporabo. Glede tega bi se izbrano podjetje lahko povezalo tudi s trgovskimi centri, v katerih bi lahko imelo svoj kotiček, kjer bi bili aparati pripravljeni za souporabo. Spletna aplikacija podjetja bi bila povezana z vsemi lokacijami, pri tem pa bi bil omogočen vpogled dostopnosti aparatov na vseh lokacijah.

Slika 4: Ali v vaši bližini že obstaja vzpostavljena skupnost souporabe, ki omogoča souporabo kakršne koli opreme (v %)?



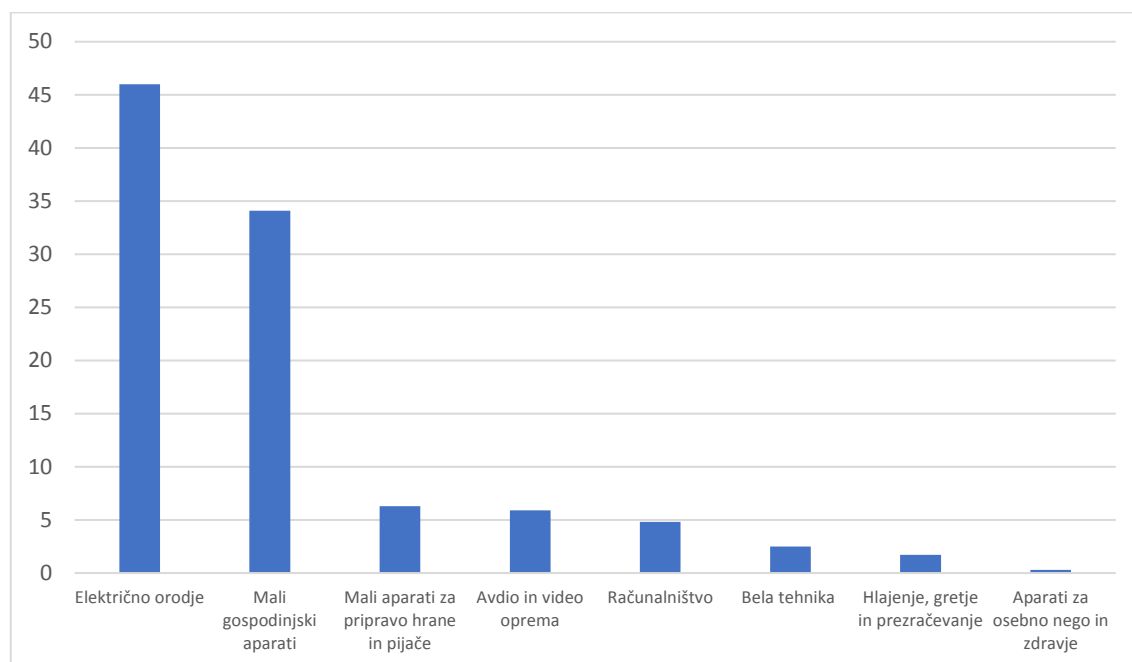
Vir: Izbrano podjetje (2021).

3.3.6 Struktura stroškov

Da bi se model souporabe vzpostavil v izbranem podjetju, so potrebna začetna vlaganja predvsem v nakup aparatov, ki bi bili na razpolago za souporabljanje. Cena aparatov je odvisna od vrste aparata, proizvajalca in drugih lastnosti. Rezultati raziskave kažejo, da bi potencialni uporabniki souporabljali aparate, kot so električno orodje, mali gospodinjski aparati za dom, aparati za pripravo hrane in pijače, avdio in video oprema in drugo.

Slika 5 prikazuje rezultate odgovorov anketirancev na vprašanje, kateri električni in elektronski aparat bi si želeli souporabljati. Največ anketirancev je odgovorilo, da bi souporabljali električno orodje, na drugem mestu so mali gospodinjski aparati ter na tretjem aparati za pripravo hrane in pijače. Na podlagi teh rezultatov bi izbrano podjetje moralo kupiti tiste aparate, za katere so anketiranci odgovorili, da bi jih želeli souporabljati. Eden izmed največjih stroškov za izbrano podjetje je nakup teh električnih aparatov. Cene električnega orodja so odvisne od vrste orodja, njegova namena ali proizvajalca. Primeri cen: Makita kotni brusilnik 68 EUR, Makita sesalnik 229 EUR, Bosch sesalnik za mokro/suho 239 EUR, Bosch oblič 315 EUR, Makita vrtalno kladivo 360 EUR, Milwaukee kotni brusilnik 259 EUR, Metabo udarni vrtalnik 155 EUR, Bosch vibracijski brusilnik 92 EUR (Prokraft, brez datuma). Navedene cene prikazujejo cene nekaterih novih električnih aparatov. Če podjetje kupi le zgornje aparate, potrebuje več kot 1.700 EUR. Izbrano podjetje bi moralo kupiti tudi druge električne aparate iz druge kategorije. Za začetek bi podjetje potrebovalo 15 do 20 tisoč EUR samo za nakup različnih električnih aparatov v večji količini. Seveda se bo moralo število električnih aparatov v sistemu s časom zviševati, saj bo število souporabnikov naraščalo.

Slika 5: Kateri električni ali elektronski aparat bi si želeli, da bi ga lahko souporabljali (v %)?



Vir: Izbrano podjetje (2021).

3.3.7 Prihodki

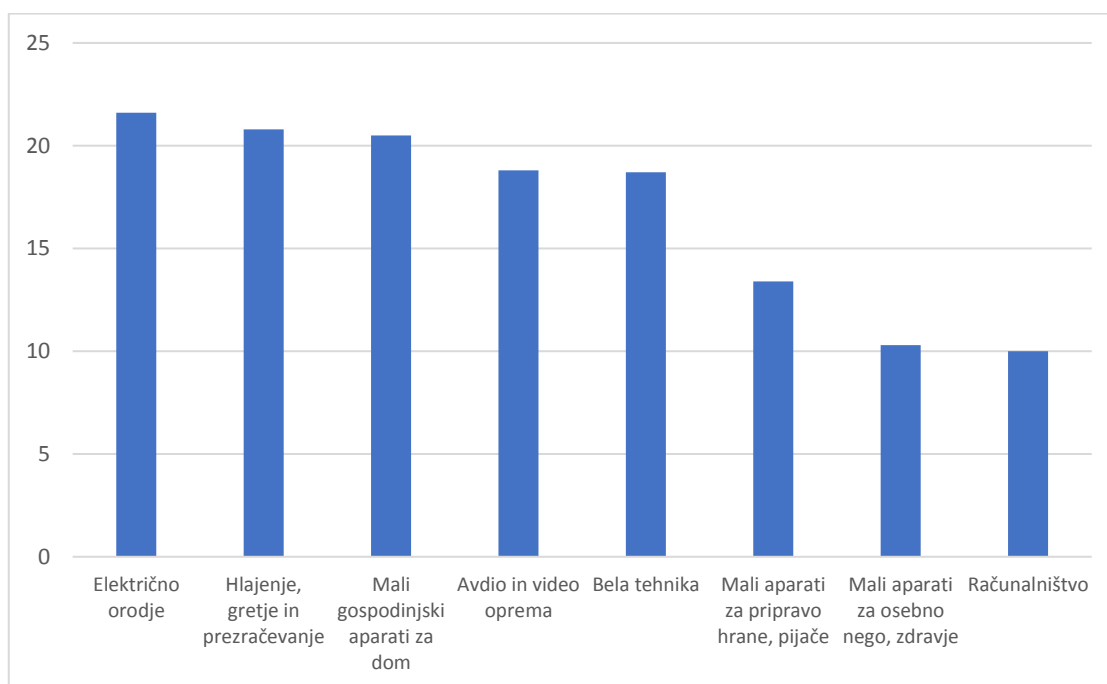
Da bi bil za izbrano podjetje sistem souporabe rentabilen, mora podjetje seveda imeti prihodke od ponudbe aparatov v souporabo. Model souporabe bo izbranemu podjetju prinesel največ prihodkov od cene posamezne izposoje aparata v souporabo in časa souporabe aparata. Cena souporabe bi se razlikovala glede na vrsto aparata.

Kot primer lahko vzamemo cene souporabe električnih aparatov, ki jih v souporabo ponuja podjetje Mašince. Dnevna izposoja rušilnega kladiiva znaša 20 EUR, vrtnega kladiiva med 10 EUR in 20 EUR, drobilnika vej 20 EUR, industrijskega sesalca 20 EUR, puhalnika za listje 15 EUR, visokotlačnega čistilca 20 EUR. Za souporabljanje aparatov med vikendom je cena souporabe vsakega aparata večja (Mašince, brez datuma).

Slika 6 prikazuje odgovore anketirancev glede cene souporabe določenega aparata na dan. Cene se razlikujejo od vrste aparata. Anketiranci so podali približne cene za souporabo za dan souporabe. Izbrano podjetje mora upoštevati mnenja anketirancev glede cene souporabe električnih aparatov. Na ceno souporabe vpliva cena vzdrževanja in ohranjanja v brezhibnemu stanju aparatov, ki se souporabljajo. Podjetje lahko ponuja tudi možnost članarine na letni ravni v višini izmed 20 EUR in 40 EUR (članarina bi bila odvisna od tega, ali je uporabnik upokojenec, brezposeln ali redno zaposlen), s čimer bi imelo tudi prihodke. Tako bi podjetje pridobilo lojalne stranke. Letna članarina bi članom ponujala dodaten popust za vsako souporabo električnega aparata. Lahko pa bi imeli tudi nagrade, če

posameznik v letu opravi določeno število souporab električnih aparatov. Dodatne prihodke bi bilo možno pridobiti s partnerstvom s podjetji, ki se ukvarjajo s prodajo električnih aparatov, ali pa s partnerstvom s proizvajalci EEO, kot sta recimo Gorenje ali Makita. Izbrano podjetje bi s tem partnerstvom lahko dobilo popust pri nakupu električnih aparatov, ki bi jih potem dali v sistem souporabe. Gre za nakup večjega števila aparatov, ker bodo v sistemu različni električni aparati, in tudi recimo podjetje, ki proizvaja to opremo, bo dobilo dodatno promocijo in poslovnega partnerja.

Slika 6: Kakšno ceno ste ali bi bili pripravljeni v povprečju plačati za souporabo posameznega aparata za dan souporabe (v EUR)?



Vir: Izbrano podjetje (2021).

3.3.8 Ključni kazalniki

Gradnik ključnih kazalnikov predstavlja dejavnike, na podlagi katerih bo izbrano podjetje vedelo, ali je sistem souporabe in njihov model uspešen. Spremljanje uspešnosti za izbrano podjetje je pomembno zaradi nadaljnjega poslovanja podjetja in razvoja oziroma nadgradnje njegovega poslovnega modela na področju souporabe. Za poslovanje izbranega podjetja v prihodnosti je za izbrano podjetje ključni dejavnik uspešnost. Uspešnost je v največji meri odvisna od zainteresiranosti posameznikov za souporabo EEO.

Število uporabnikov bi bilo možno spremljati s pomočjo računalniškega programa izbranega podjetja, v katerem bodo vse informacije o souporabnikih, oddanih aparatih, lokacijah ter ostalih kazalnikih. Uporabniki pametnega telefona si lahko rezervirajo električni aparat za souporabo s pomočjo mobilne aplikacije. Aplikacija bi omogočala tudi plačevanje za čas

souporabljanja električnega aparata. Starejši uporabniki, ki uporabe pametnega telefona niso najbolj vešč, pa lahko aparat vzamejo v souporabo na lokaciji, kjer se nahajajo električni aparati. Tukaj bo podjetje moralo imeti zaposlenega, ki bo oddajal aparate v souporabo in vse podatke vnašal v sistem podjetja, v katerem so vsi podatki o električnih aparatih, najemu in drugih stvareh.

Ključni kazalnik je tudi redno spremljanje zadovoljstva uporabnikov in upoštevanje njihovih pripomb za izboljšanje poslovnega procesa. Za uspešno delovanje sistema je pomembno, da aparati delujejo brezhibno. Zaradi tega je tudi treba spremljati število aparatov, ki se vrnejo pokvarjeni, ceno popravka aparata, da se s tem pridobijo podatki ali aparat v svoji življenjski dobi souporabe povrne stroške nakupa in ali še ustvari prihodek od njegove souporabe. Redno spremljanje kazalnikov uspešnosti je pomembno zaradi ohranitve strank in nadgrajevanja svojega poslovnega modela ter ustvarjanja konkurenčnosti novim podjetjem, ki bodo prišla na trg s ponudbo souporabe EEO.

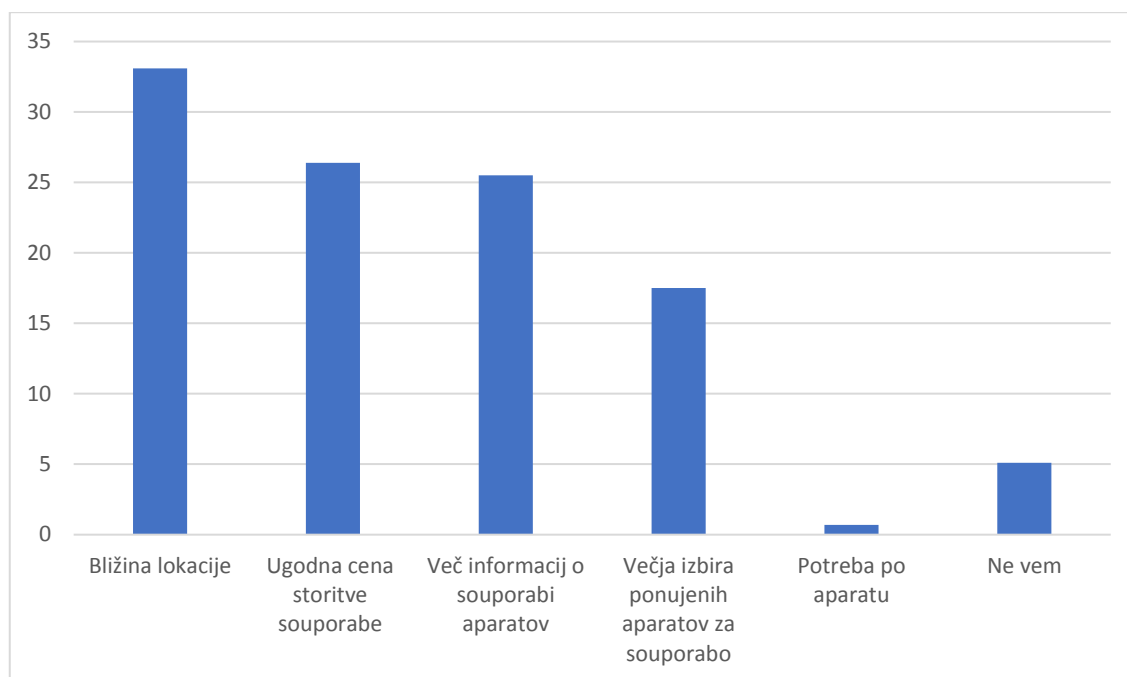
3.3.9 Neulovljiva prednost

Neulovljiva prednost predstavlja tisto, česar konkurenca ne bo mogla zlahka in hitro kopirati. Izbrano podjetje mora imeti svoje specifične stvari, ki jih bodo razlikovale od potencialne konkurence ter bodo hkrati edinstvene za to podjetje. Glede na to, da še vedno ni velikega števila podjetij na področju souporabe EEO, je možno zgraditi lasten uspešen sistem delovanja ponujanja storitev souporabe. Pri tem je treba upoštevati tisto, kar smo pridobili skozi opravljeno raziskavo o souporabi na temo EEO. Da bi se zgradila neulovljiva prednost, je treba razumeti, kaj je tisto, kar bi motiviralo posameznike, da bi se opredelili za našo storitev souporabe.

Slika 7 prikazuje dejavnike, ki bi motivirali posameznike h koriščenju souporabe EEO. Iz rezultatov s slike 7 lahko sklepamo, da mora podjetje imeti več lokacij, na katerih bo možno vzeti aparat v souporabo, recimo v različnih mestih v Sloveniji. To pomeni, da ima lokacijo npr. v Ljubljani, Kranju, Mariboru in drugih mestih, v katerih bodo električni aparati na voljo in pripravljeni za oddajo uporabnikom v souporabo. Cena souporabe mora biti ugodna, da lahko potem veliko število posameznikov uporablja našo storitev souporabe.

Kot je omenjeno že v gradniku marketinga, je treba delati tudi na področju informiranosti o souporabi in njeni prednosti. Še en pomemben dejavnik je obstoj različnih aparatov, ki bodo na voljo uporabnikom na uporabo. Če bo podjetje upoštevalo vse našete dejavnike in jih vpeljalo v svoj poslovni model, potem lahko pričakuje pozitiven potencial in uspešno souporabo na področju EEO.

Slika 7: Kaj bi vas motiviralo h koriščenju souporabe EEO (v %)?



Vir: Izbrano podjetje (2021).

3.4 Ali je uvedba souporabe EEO smiselna?

Sistem souporabe je že prisoten na različnih področjih, kot je že prikazano v poglavju primerov souporabe v tujini in v Sloveniji. Souporaba na področju EEO je novi pristop k uporabljanju električne opreme. Največja ovira pri uvedbi souporabe EEO je tradicionalni način uporabe električnih aparatov oziroma njihov enkratni nakup. Uvedba souporabe EEO za izbrano podjetje je smiselna tako z družbenega kakor tudi ekonomskega vidika, vendar je potrebnega še veliko dela v ozadju, da bo vzpostavljen delujoč sistem souporabe. Na začetku delovanja sistema izbrano podjetje verjetno ne bo imelo veliko strank, vendar je treba, kot že omenjeno pri gradnikih, delati na trženju in privabljanju novih strank. Izbrano podjetje bo to doseglo s ponujanjem edinstvene vrednosti in neulovljive prednosti, ki ga bo razlikovala od potencialne konkurence.

Kot je prikazano v tabeli 1, edinstvena vrednost temelji na funkcionalni aplikaciji, spletni strani in sistemu v podjetju, ki bo omogočal hiter pregled aparatov, pripravljenih za oddajo in souporabljanje, spletno rezervacijo ter strošek souporabe na podlagi števila rezerviranih dni. Potem je treba imeti kakovostne in različne električne aparate, s katerimi bodo uporabniki zadovoljni pri uporabljanju. Kar se tiče prihodkov, izbrano podjetje bo največ prihodkov ustvarilo od oddaje električnih aparatov v souporabo. Cena posamezne izposoje je odvisna od vrste aparata in dni izposoje. Okvirne cene so prikazane v gradniku prihodkov. Dodatne prihodke lahko izbrano podjetje ustvari od letne članarine za lojalne stranke v višini 20 do 40 EUR, odvisno od statusa posameznika.

Tabela 1: Prikaz vitkega okvirja

PROBLEM:	REŠITEV:	EDINSTVENA PONUJENA VREDNOST:	NEULOVLJIVA PREDNOST:	CILJNI UPORABNIKI:
Ugotovitev ključnih dejavnikov, ki vplivajo na odločitev posameznikov za souporabo. Motivacija potencialnih uporabnikov h koriščenju souporabe električnih aparatov. Informacija o vrsti električnih aparatov, ki bi jih uporabniki radi souporabljali.	Izvajanje aktivnosti za spodbudo uporabnikov k souporabi EEO. Aktivnosti za izboljšanje znanja posameznikov o pozitivni strani souporabljanja EEO. KLJUČNI KAZALNIKI: Zainteresiranost posameznikov za souporabo, spremljanje števila uporabnikov. Spremljanje zadovoljstva uporabnikov in izboljšanje poslovnega procesa.	Funkcionalna spletna stran ali aplikacija. Ponudba električnih aparatov, ki so posebni ali dragi za enkratni nakup. Zagotovitev brezhibnega delovanja električnih aparatov v sistemu souporabe.	Lasten uspešen sistem delovanja ponujanja storitve souporabe EEO. Upoštevanje dejavnikov, ki bodo privabili nove uporabnike. TRŽENJE IN DISTRIBUCIJA: Uporaba različnih tržnih kanalov za oglaševanje storitve souporabe (družbena omrežja, radio itn).	Vsi, ki imajo potrebo po uporabljanju EEO. Uporabniki, ki so spoznali prednosti in pozitivno stran sistema souporabe. Populacija med 20 do 55 let. Posamezniki, ki sprejemajo nove trende v svojem življenju.
STRUKTURA STROŠKOV: Nakup električnih aparatov, ki bodo v sistemu souporabljanja. Investicija za nakup električnih aparatov med 15 in 20 tisoč EUR. Servis in vzdrževanje električnih aparatov. Razvoj programa in aplikacije.		PRIHODKI: Prihodki od oddaje električnih aparatov v souporabo. Uvedba letne članarine v višini med 20 in 40 EUR.		

Vir: lastno delo.

3.5 Omejitve raziskave

Pri sestavljanju vprašalnika je bilo pomembno, da preko sestavljenih vprašanj, na katera so anketiranci odgovarjali, pridobimo čim več podatkov o trenutnem stanju souporabe na slovenskem trgu. Vprašalnik je bilo treba večkrat dodelati, preden se je raziskava izvedla. Kar bi jaz izpostavil kot pomanjkljivost vprašalnika, je starostni okvir anketirancev. Največ anketirancev je bilo iz najstarejše starostne skupine oziroma 55 let in več (42 odstotkov). Menim, da bi bili rezultati raziskave še bolj natančni, če bi se raziskava izvajala samo med anketiranci znotraj starostne skupine od 25 do 55 let, glede na to, da prav oni predstavljajo

glavne potencialne souporabnike EEO pri izbranem podjetju. Hkrati bi te uporabnike vprašali, ali bi postali člani – letna članarina v izbranem podjetju. S tem bi imeli natančno število tistih posameznikov, ki so pripravljeni souporabljeni EEO. Na podlagi tega pa bi pridobili tudi okvirno število prihodkov od članarin.

Za prihodnje raziskovanje obstaja veliko priložnosti. Področje souporabe se še vedno razvija in s tem obstaja velika priložnost za razvoj različnih modelov souporabe. Treba je spremljati trenutno stanje in na podlagi le-tega delati napovedi za prihodnost na področju souporabe.

SKLEP

Z zaključno strokovno nalogo sem se bolj podrobno spoznal s področjem souporabe in implementacijo le-te na področje souporabe EEO v Sloveniji. Souporaba EEO predstavlja nov model v načinu koriščenja električnih aparatov.

Namen zaključne strokovne naloge je bil ugotoviti, kakšen je potencial souporabe EEO na slovenskem trgu. Da bi prišel do ugotovitve, ali potencial obstaja, so mi pomagali cilji zaključne strokovne naloge. Najprej sem se na podlagi preštudirane znanstvene in strokovne literature spoznal s souporabo in njenimi temeljnimi definicijami. Do spoznanja o potencialu souporabe EEO na slovenskem trgu mi je pomagala raziskava, ki je bila opravljena s strani podjetja, v katerem sem opravil študijsko prakso. Opravljena raziskava mi je podala odgovore na ključna vprašanja, iz katerih sem pridobil informacije o trenutnem stanju souporabe na slovenskem trgu. Za oblikovanje poslovnega modela sem uporabil vitki okvir. Predelal sem vseh devet gradnikov vitkega okvirja in vsakega podkrepil z rezultati opravljene raziskave.

Skozi vitki okvir sem predstavil tudi možni poslovni model izbranega podjetja na področju souporabe EEO. Souporaba EEO na slovenskem trgu še vedno ni razvita, vendar že obstajajo določene organizacije in podjetja, ki ponujajo souporabo EEO. Rezultati raziskave so pokazali, da se potencial souporabe EEO lahko zviša z izvajanjem določenih aktivnosti na področju souporabe. Ugotovil sem, da bo moralo biti izbrano podjetje precej aktivno pri trženju in predstavljanju storitve souporabe posameznikom oziroma pri ozaveščanju potencialnih uporabnikov o pozitivni strani souporabe in delovanju celotnega sistema. Pisanje zaključne strokovne naloge mi je pomagalo, da razumem souporabo na drugačen način, pred opravljanjem strokovne prakse in pisanjem zaključne naloge s področja souporabe EEO nisem imel veliko znanja.

Zaključna strokovna naloga mi je osebno približala souporabo tako, da če bo vzpostavljen delujoč model souporabe EEO, ga zagotovo tudi bom uporabljal v svojem življenju. Upam, da bo v prihodnosti število podjetij s ponudbo storitev souporabe EEO v svojem poslovnem modelu naraščalo ter da bodo potencialni uporabniki izbrali souporabo namesto tradicionalnega modela, ki temelji na enkratnem nakupu EEO, sploh če se električni aparati uporabljajo le občasno.

LITERATURA IN VIRI

1. Airbnb. (brez datuma). *About us*. Pridobljeno 2. junija 2022 iz <https://news.airbnb.com/about-us/>
2. Avant2Go. (2022). *Avant2Go izkušnja 100 % električne mobilnosti*. Pridobljeno 26. julija 2022 iz <https://avant2go.si/>
3. Balde, C., Forti, V., Kuehr, R. & Bel, G. (2020). *The Global E-waste Monitor 2020: Quantities, flows and the circular economy potential*. United Nations University/United Nations Institute for Training and Research, International Telecommunication Union, and International Solid Waste Association. Bonn/Geneva/Rotterdam.
4. Bookcrossing. (brez datuma). *About BookCrossing*. Pridobljeno 2. julija 2022 iz <https://www.bookcrossing.com/about>
5. Cucchiella, F., D'Adamo, I., Lenny Koh, S.C. & Rosa, P. (2015). Recycling of WEEEs: an economic assessment of present and future e-waste streams. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 51, 263-272.
6. Europlakat. (brez datuma). *Kaj je BICIKE(LJ)?* Pridobljeno 2. julija 2022 iz <https://www.europlakat.si/bicikelj/>
7. Evropski parlament. (2015, 2. december). *Krožno gospodarstvo: definicija, pomen in prednosti*. Pridobljeno 27. junija 2022 iz <https://www.europarl.europa.eu/news/sl/headlines/economy/20151201STO05603/kro-zno-gospodarstvo-definicija-pomen-in-prednosti>
8. Evropski parlament. (2020, 23. december). *E-odpadki v EU: podatki [infografika]*. Pridobljeno 27. junija 2022 iz <https://www.europarl.europa.eu/news/sl/headlines/society/20201208STO93325/e-odpadki-v-eu-podatki-infografika>
9. Filippas, A., Horton, J. J. & Zeckhauser R. J. (2020). Owning, using, and renting: some simple economics of the sharing economy. *Management Science*, 66 (9).
10. Folger, J. (2022). How Airbnb Works. *Investopedia*. Pridobljeno 2. julija 2022 iz <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/032814/pros-and-cons-using-airbnb.asp>
11. Geissinger, A., Laurell, C., Öberg, C. & Sandström, C. (2019). How sustainable is the sharing economy? On the sustainability connotations of sharing economy platforms. *Journal of Clean Production*, 206, 419-429.
12. Gerwe, O. & Silva, R. (2020). *What a Sharing Economy Is and How to Make it Sustainable*. Pridobljeno 20. junija 2022 iz <https://www.nbs.net/articles/making-the-sharing-economy-sustainable>
13. Guček, T. (2020). Souporaba vozil: ozaveščenost o novi mobilnosti je čedalje večja. *Marketing magazin*. Pridobljeno 26. julija 2022 iz <https://www.marketingmagazin.si/aktualno/souporaba-vozil-ozavescenost-o-novi-mobilnosti-je-cedalje-vecja>

14. Inpos. (brez datuma). *Pogoji najema (Najem in izposoja)*. Pridobljeno 4. julija 2022 iz: <https://www.inpos.eu/najem-in-izposoja-pogoji-najema>
15. Izbrano podjetje (2021). *Raziskava javenga mnenja o souporabi električne in elektronske opreme*. Ljubljana: Izbrano podjetje.
16. Knjižnica Reči. (2018). *Letno poročilo 2018*. Pridobljeno 16. julija 2022 iz https://knjiznicareci.si/wp-content/uploads/2019/06/Letno-poro%C4%8Dilo-KR_web.pdf
17. Knjižnica Reči. (brez datuma). *O nas*. Pridobljeno 2. julija 2022 iz <https://knjiznicareci.si/o-nas/>
18. Kralj, R. (2011). *Ekonomija delitve pot do pravične in trajnostne družbe* [e-knjiga]. Pridobljeno 21. junija 2022 iz http://www.epf.um.si/fileadmin/user_upload/Knjiznica/Ekonomija_delitve.pdf
19. Lam, T. H. & Phung, K. C. (2018). The role of business management in shaping the collaborative economy. *Russian Journal of Vietnamese Studies-Vyetnamskiye Issledovaniya*, 2(1), 52-68.
20. Manuraj, J. (2021, 15. maj). *What is the Shared Economy? Definition, Types, and Examples* [objava na blogu]. Pridobljeno 20. junija 2022 iz <https://moneyclubber.com/blog/what-is-the-shared-economy/>
21. Mašinca. (brez datuma). *Izposoja/najem električnega in vrtnega orodja*. Pridobljeno 2. julija 2022 iz https://www.masinca.si/najem-orodja.2?gclid=EAIaIQobChMIvIbShOTc-AIVw5rVCh0StQUwEAAYASAAEgJwxPD_BwE
22. Maurya, A. (2021, 27. februar). *Why Lean Canvas vs Business Model Canvas?* [objava na blogu]. Pridobljeno 6. avgusta 2022 iz <https://blog.leanstack.com/why-lean-canvas-vs-business-model-canvas/>
23. Meyer, S. (2022). Airbnb statistics and host insights [2022]. *The zebra*. Pridobljeno 16. julija 2022 iz <https://www.thezebra.com/resources/home/airbnb-statistics/>
24. MOL. (2016, 22. april). *Nagrada za turistično Ljubljano*. Pridobljeno 17. julija 2022 iz <https://www.ljubljana.si/sl/aktualno/nagrada-za-turisticno-ljubljano/>
25. MOL. (2021, 12. maj). *Deset let sistema Bicikelj*. Pridobljeno 2. julija 2022 iz <https://www.ljubljana.si/sl/aktualno/deset-let-sistema-bicikelj/>
26. Neighbor Blog. (2018, 1. oktober). *Sharing Economy Pioneers: 15 Companies Disrupting Industries Left And Right* [objava na blogu]. Pridobljeno 2. julija 2022 iz <https://www.neighbor.com/storage-blog/sharing-economy-pioneers/>
27. OBI. (brez datuma). *Najem orodja*. Pridobljeno 2. julija 2022 iz https://www.ob.si/si/storitve/najem_orodja/index.html
28. Orent. (brez datuma). *Our concept*. Pridobljeno 17. julija 2022 iz <https://www.orent.com/lu/en/concept>
29. Osterwalder, A. & Pigneru, Y. (2010). *A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley and Sons Ltd.

30. Petruzzi, M. A., Marques, C. & Steppard, W. (2021). TO SHARE OR TO EXCHANGE: An analysis of the sharing economy characteristics of Airbnb and Fairbnb.coop. *International Journal of Hospitality Management*, 92.
31. Prokraft. (brez datuma). *Tehnična spletna trgovina*. Pridobljeno 14. avgusta 2022 iz <https://www.prokraft.si/>
32. Schlagweing, D., Schoder, D. & Spindeldreher, S. (2019, 29. oktober). Consolidated, systemic conceptualization, and definition of the “sharing economy”. *Asis&t*. Pridobljeno 26. julija 2022 iz <https://asistdl.onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/asi.24300>
33. Schor, J. (2014). Debating the sharing economy. *Great Transition Initiative*. Pridobljeno 23. junija 2022 iz <https://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>
34. Shittu, O. S., Williams, I. D. & Shaw, P. J. (2021). Global E-waste management: Can WEEE make a difference? A review of e-waste trends, legislation, contemporary issues and future challenges. *Waste management*, 120, 549-563.
35. Sumukha, K. V. (2022, 29. januar). *How does Uber work & make money | Business Model*. Pridobljeno 16. julija 2022 iz <https://thestrategystory.com/2022/01/29/how-does-uber-work-make-money-business-model/>
36. Your Europe. (2021). *Odgovornosti za ravnanje z odpadki EEO*. Pridobljeno 22. junija 2022 iz https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/recycling-waste-management/weee-responsibilities/index_sl.htm
37. ZEOS. (brez datuma). *Krožno gospodarstvo Slovenija*. Pridobljeno 3. julija 2022 iz <https://www.zeos.si/krozno-gospodarstvo/>
38. Zhu, G., Li, H. & Li, Z. (2018). Enhancing the development of sharing economy to mitigate the carbon emission: a case study of online ride-hailing development in China. *Natural Hazards*, 91(2), 611-633.
39. Zhu, X. & Liu, K. (2021). A systematic review and future directions of the sharing economy: business models, operational insights and environment-based utilities. *Journal of Cleaner Production*, 250.

PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik

1. Spol
 - Moški
 - Ženska
2. Starost
 - 18–34
 - 35–54
 - 55 in več
3. Tip naselja
 - Mesto
 - Manjši kraj
 - Vas ali zaselek
4. Ali ste v prejšnjem letu souporabljali električni aparat, namesto da bi ga kupili?
 - DA
 - NE
5. Kaj vas je odvrnilo od souporabe?
 - Želja po lastništvu lastnega aparata
 - Nisem vedel za možnost souporabe
 - Mnenje, da izdelek ne deluje popolnoma
 - Časovna omejenost souporabe
 - Previsoka cena souporabe
 - Nedostopnost zelenih aparatov
 - Ne vem
 - Drugo
6. Kaj najbolj vpliva na vašo odločitev za souporabo?
 - Redka uporaba aparata, ni potrebe po nakupu
 - Bližina lokacije, dostopnost souporabe
 - Ugodna cena souporabe
 - Prispevanje k manjšemu onesnaževanju okolja
 - Premalo prostora v stanovanju
 - Lastni aparat se je pokvaril
 - Ne vem
 - Drugo

7. Ali v vaši bližini že obstaja vzpostavljena skupnost souporabe, ki omogoča souporabo kakršne koli opreme?
- DA
 - NE
 - NE VEM
8. Ali ste kdaj slišali za organizacijo, ki ponuja možnost storitev souporabe?
- DA
 - NE
9. Kateri električni ali elektronski aparat bi si želeli, da bi ga lahko souporabljali?
- Električno orodje
 - Mali gospodinjski aparati
 - Mali aparati za pripravo hrane in pijače
 - Avdio in video oprema
 - Računalništvo
 - Bela tehnika
 - Hlajenje, gretje in prezračevanje
 - Aparati za osebno nego in zdravje
10. Kakšno ceno ste ali bi bili pripravljeni v povprečju plačati za souporabo posameznega aparata za dan souporabe?
- Električno orodje cena: _____
 - Hlajenje, gretje in prezračevanje: _____
 - Avdio in video oprema: _____
 - Mali gospodinjski aparati: _____
 - Bela tehnika: _____
 - Mali aparati za pripravo hrane in pijače: _____
 - Mali aparati za osebno nego, zdravje: _____
 - Računalništvo: _____
11. Kaj bi vas motiviralo h koriščenju souporabe EEO?
- Ugodna cena storitve souporabe
 - Bližina lokacije
 - Več informacij o souporabi aparatov
 - Večja izbira ponujenih aparatov za souporabo
 - Potreba po aparatu
 - Ne vem
12. Ali ste električni aparat souporabljali ali kupili?

- DA
- NE