

# INSIDE FUTURE 2022 #2



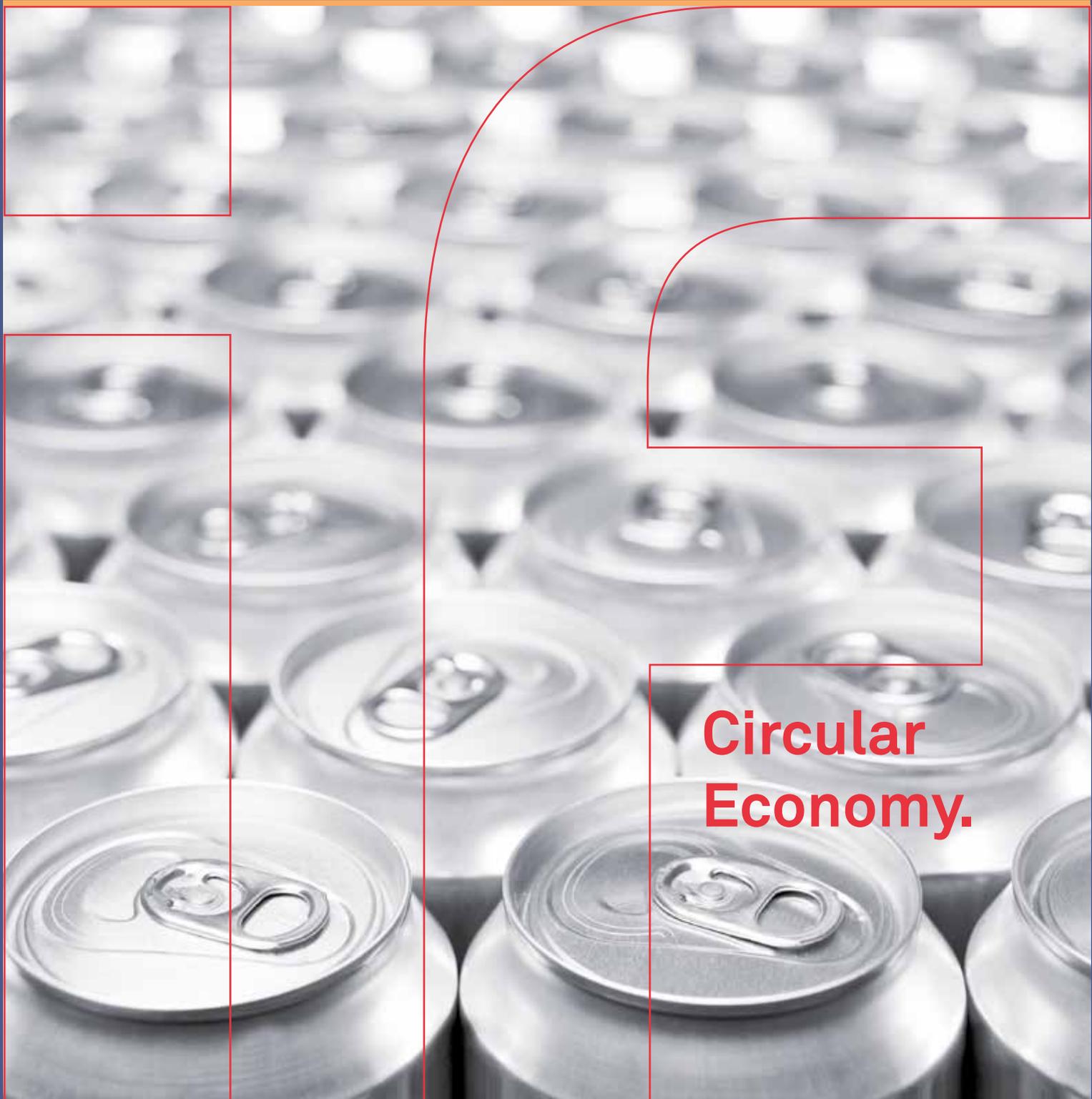
Heiße  
Ware.



*Komm, wir trinken  
noch ein Pülleken.*



# INSIDE FUTURE 2022 #2



**Circular  
Economy.**

# Das Original...!



| Glasflaschen und mehr |  
| wir entwickeln | wir produzieren | wir bedrucken |

125  
JAHRE  
1895-2020

SYSTEMPACK  
MANUF AKTUR

[www.systempack.de](http://www.systempack.de)

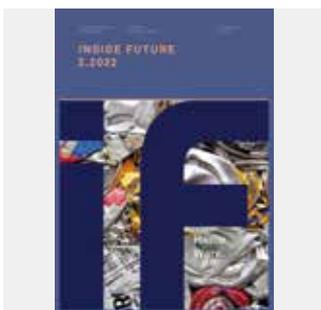


[www.euroflaschen.de](http://www.euroflaschen.de)

„Die Kreislaufwirtschaft gibt Unternehmen die Chance, sich Wettbewerbsvorteile zu sichern, neue Einnahmequellen zu erschließen und ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber externen Einflüssen zu erhöhen. Kurzum: Die Kreislaufwirtschaft bietet Lösungen für einige der drängendsten Fragen, die Unternehmen heutzutage umtreiben.“ (pwc)

Was machen wir daraus? Sind wir bereit? Ist unser Mehrwegsystem fit für die Zukunft? Oder schafft es sich gerade selbst ab?

Unsere Top-Themen und Reise-Stopps diesmal:



1

Titel:  
Circular Economy

Aus alten Verpackungen neue machen, ist keine Idee des 21. Jahrhunderts. Technisch null Problem, wie es Speira in Neuss vormacht. Wenn die Geschichte mit der Kreislaufwirtschaft nicht einen kleinen Haken hätte.



14

Die Deutschen  
und ihre Dose

Fabian Sperk, General Manager Central Europe beim Dosenhersteller Ardagh. Einer der weiß, wie sich politische Sonderwege anfühlen. Auch deshalb plädiert er dafür, Mehrweg und Einweg nicht länger gegeneinander auszuspielen.



18

Becher  
für den GFGH

Ab 2023 müssen Gastronomen für to go-Ware auch Mehrweggeschirr anbieten. Wenn der Staat keine In-sellösungen will: Wer soll das nationale Handling der Systeme dann organisieren? Ganz verwegene Frage: Warum nicht der GFGH?



32

Sehnsucht nach  
Ochsenblut

Solange leere Kästen geschreddert statt zurückgebracht und Glasflaschen absurde Strecken durch das Land gefahren werden, verliert das Mehrwegsystem seine besten Argumente. Jetzt müsste ein Aufbruch her. Doch welcher?

# Inhalt

	<b>Dose</b>
08	Zahlen und Fakten
10	Dosen runterlassen
14	Fabian Sperk
	<b>Mehrweg-Geschirr</b>
18	Challenge für GFGH?
	<b>Mehrweg</b>
24	Kästen im Schredder
30	Mirco Wolf Wiegert
32	Hans Baxmeier
34	Markus Wolff
36	Was kommt auf Mehrweg zu?
40	Peter Hahn
	<b>Was wurde aus...?</b>
41	RethinkResource/Leroma
	<b>CO<sub>2</sub>-Emissionen</b>
42	Die Story vom Ausgleich
	<b>Frittieren mit dem Gastro-GFGH</b>
48	Öl auf die Mühlen
	<b>Ressource M.</b>
50	Oliver Stiefenhofer
	<b>Blockchain zum Trinken</b>
52	Hassias Bionade / Connecting Food
53	DICA auf der drinktec   Impressum
	<b>Zum Schluss: Trinken im All</b>
54	Astronaut Ulrich Walter



## 30 Mehrweg jetzt und überall

Mirco Wolf Wiegert ist das Brain hinter fritz-kola. Mehrweg, dezentrale Abfüllung, kurze Transportwege – eigentlich kann die Story so weitergehen. Wenn aber die Politik gar keine oder falsche Weichen stellt: Wie lange geht das noch gut?



## 34 Wellenbruch im Pool

„Ökobilanzielle Berechnungen werden wir in der Getränkebranche auch weiterhin brauchen“, sagt GDB-Chef Markus Wolff zu INSIDE FUTURE. Wenn das so einfach wäre. Seit Jahren wird eine neue Bilanz gefordert – passiert ist nichts.



## 48 Öl auf die Mühlen des GFGH

Florian Menke kennt aus seiner Zeit beim GFGH Menke & Stein die Branche aus dem Effeff. Mit ihm können Gastro-Verleger am Transport von Frittier-Ölen finanziell partizipieren. Und nebenbei der Umwelt Gutes tun.



## 54 Trinken im All

Vor 30 Jahren umkreiste Ulrich Walter mit dem Space Shuttle die Erde. Keiner weiß so gut wie er, warum sich Astronauten nach der Rückkehr auf ein frisches Getränk freuen. Und was im All alles so wiederverwertet wird.

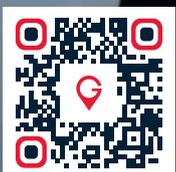


**Einfach  
per App oder  
Webshop**

# ZUVERLÄSSIG DIGITAL BESTELLEN.

Mit Gastivo den Gastro-Alltag digitalisieren und Bestellungen an einem Ort bündeln – einfach und zeitsparend.

Jetzt Kontakt aufnehmen: 0800 / 427 84 86



[WWW.GASTIVO.DE](http://WWW.GASTIVO.DE)

# Kreislauf in Zahlen



5.000  
Billionen \$

Der US-amerikanische Astronom Greg Laughlin berechnet den Wert der Erde aufgrund ihrer Bodenschätze auf gut 5 Billionen US-Dollar (2016). Die Kosten ihrer Rettung hat bislang noch niemand taxiert.

60  
Milliarden \$

schwer wäre allein der Nutzen einer funktionierenden Wasserversorgung und Abwasserentsorgung in den Entwicklungsländern – pro Jahr. Rendite für jeden investierten Dollar bei optimalem Investitions-Mix: 4,3 Dollar.



230.000 t  
Material

aus dem deutschen Mehrwegsystem werden laut Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung jährlich entsorgt.

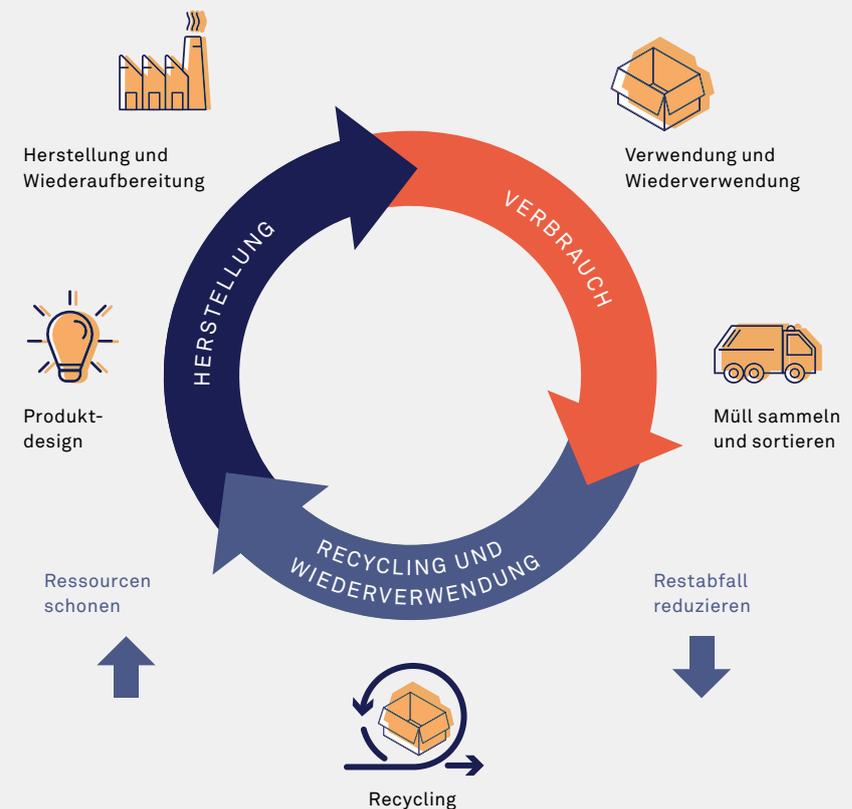


1,85 t  
Emissionen

sind für die gesamte Produktionskette dieser Ausgabe von IF INSIDE FUTURE entstanden. Monetäre Kompensation kostet im Durchschnitt 25 Euro/Tonne, der Preis ist je nach Projekt und Zertifikats-Aussteller sehr unterschiedlich.



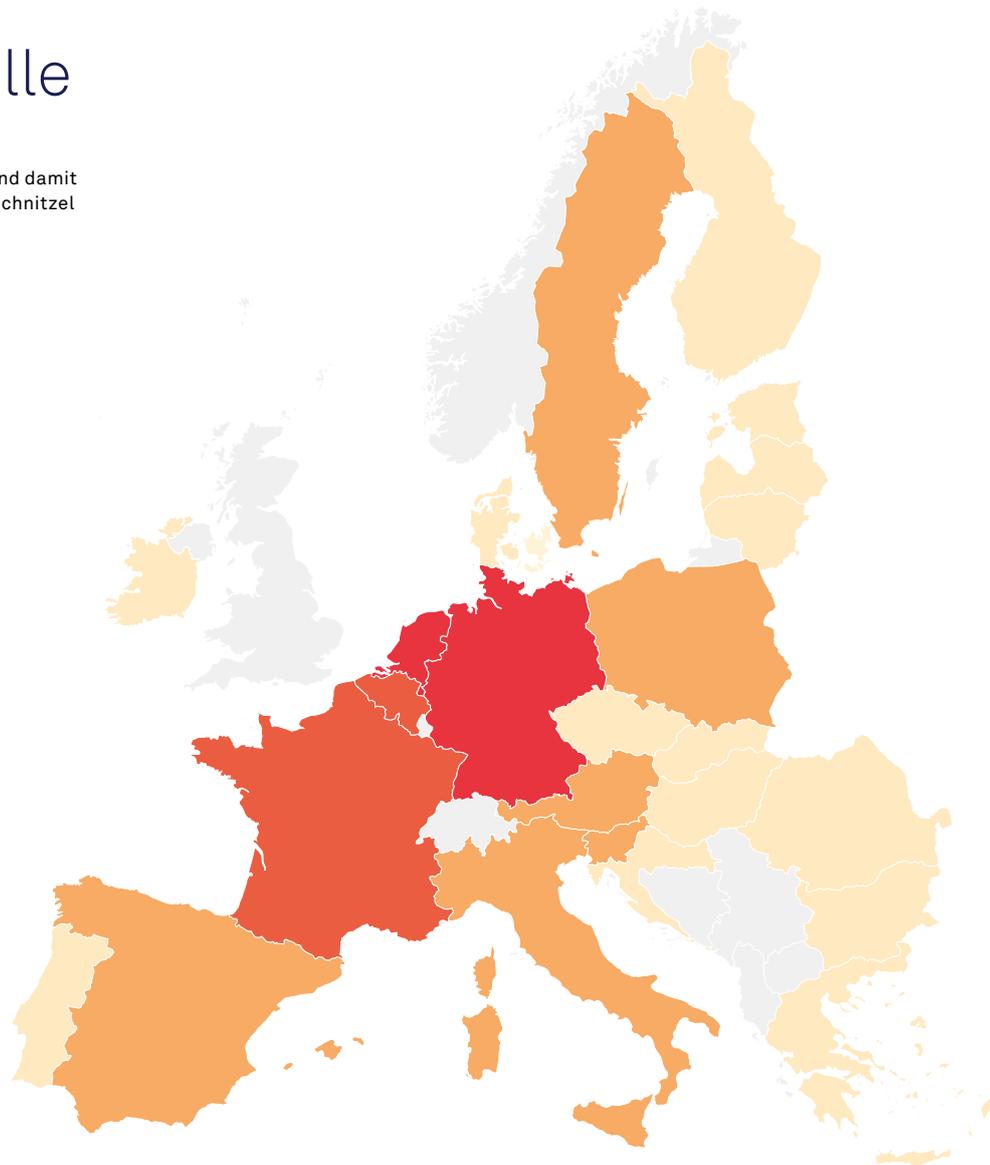
## Circular Economy



# 772.000 t Kunststoffabfälle

hat Deutschland im Jahr 2021 exportiert.  
Von den Ländern Europas exportiert Deutschland damit mit Abstand am meisten Plastikmüll (Abfälle, Schnitzel und Bruch von Kunststoffen) in die ganze Welt.

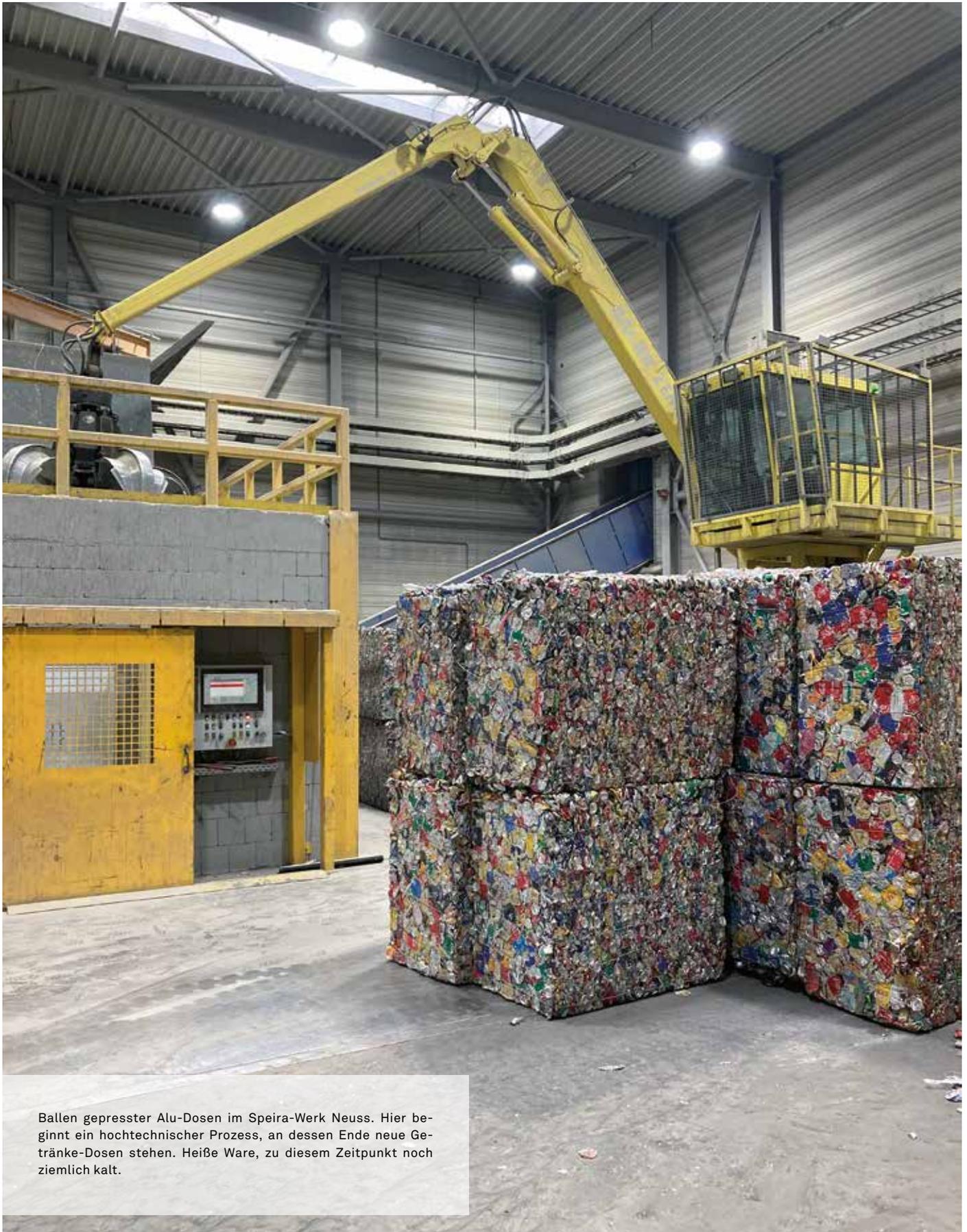
## Europas größte Müll-Exporteure, 2021



### Die Geschichte des Mehrweg-Pfands



Eine Dissertation des späteren Reichskanzlers und Außenministers Gustav Stresemann von 1900 erwähnt, dass Bier-Verleger wegen hoher Flaschenverluste Pfand erheben wollten. Gesetzlich eingeführt wurde das Pfand reichsweit von „mind. 10 Pf.“ dann 1936. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde das Gesetz wieder aufgehoben. Mit der Einführung der normierten Euroflasche 1966 etablierte sich eine einheitliche Pfandhöhe von 15 Pfennig (heute: 8 Cent). Einen höheren Mehrwegpfand haben vereinzelte Unternehmen in Eigenregie durchgesetzt, etwa fritz-kola oder Mahrs Bräu, Bamberg.



Ballen gepresster Alu-Dosen im Speira-Werk Neuss. Hier beginnt ein hochtechnischer Prozess, an dessen Ende neue Getränke-Dosen stehen. Heiße Ware, zu diesem Zeitpunkt noch ziemlich kalt.



# Dosen runterlassen

Ausgerechnet die Emporkömmlinge von Red Bull retteten der Dosenindustrie nach Einführung des Einwegpfandes 2003 die Perspektive. Heute behaupten Hersteller und Industrie ökologische Vorteile der Dose. Die Sache hat nur einen Haken: Jeder muss mitmachen, auch der Handel. Doch der verfolgt eigene Interessen.

60.000 Tonnen Alt-Aludosen wiederverwertet allein das Ex-Hydro-Werk Neuss, das Juni 2021 offiziell auf KPS Capital Partners übergang und seither als Speira firmiert. In ganz Deutschland fallen pro Jahr aber „nur“ 40.000 Tonnen Aludosen-Schrott an. Wie andere Aluwerke auch muss Speira im Ausland zukaufen. Wie hoch diese Menge ist, liegt nicht zuletzt am deutschen Einzelhandel. Und hierin liegt auch schon das Problem für die Dosenverfechter der Einweglobby, die sonst genüsslich Transport- und Sortieraufwand von Mehrweggebinden sezieren.

Per Gesetz geht Einweg-Schrott – Dose und PET – nach dem Zählautomaten in das Eigentum der jeweiligen Handelsunternehmen über. Ein volatiler Wertschöpfungsposten in den Bilanzen der Handelsunternehmen: Neben Kupfer ist Aluminium das am stärksten gehandelte Industriemetal. Der Energieaufwand bei der Herstellung von Neu-Aluminium ist brutal, Recycling ist nicht nur CO<sub>2</sub>-effizienter, sondern auch viel billiger. An der London Metal Exchange wurde „Aluminium UBC Scrap US“ (UBC=Used Beverage Cans, Dosenschrott) zuletzt für rund 1.800 Dollar/Tonne gehandelt, etwa 3 Cent pro Dose. Chinesische Anbieter verlangten 1.000 Dollar. Die Preise variieren allerdings extrem nach dem Grad der Kontamination und der Qualität des Materials. Der deutsche Einzelhandel handelt allerdings gern bilateral, die Preise sind geheim. Teuer wird es, wenn Hersteller technischer Alu-Produkte wie die Auto- oder Computerindustrie (oder immer mehr auch die von Alu-Kaffee-Kapseln) den Markt zu Konditionen leerfegen, bei dem Massenverwerter nicht mehr mitgehen wollen oder können.

Längst riechen Einwegverbände und Dosenlobbyisten die Sprengfalle, auf die nur noch einer treten muss. Gebrauchte Dosen in die Welt exportieren und andere von

dort einkaufen, um sie einem vorgeblich ökologischen Kreislauf zuzuführen? Unsinn par excellence.

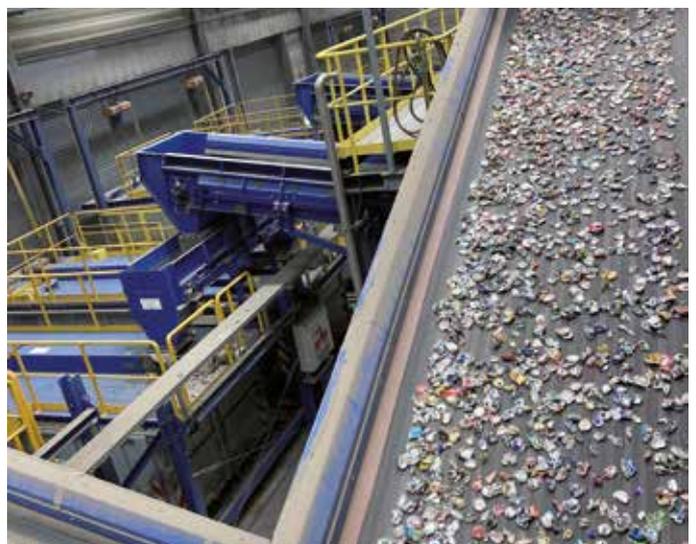
Bei der Diskussion ums Dosenpfand (das dafür sorgt, dass Aludosen mittlerweile zu fast 100 % wieder zurückgegeben werden) wird oft vergessen, dass CDU-Bundsumweltminister Klaus Töpfer schon 1991 via Verpackungsverordnung ein Pfandsystem auf Einweg-Verpackungen auf den Weg brachte. Nach seiner Realisierung Anfang 2003 machte ein Großteil des Dosenmarktes die Grätsche. Dass die Dose seinerzeit bei heftigsten Einbrüchen überhaupt überlebt hat, führen INSIDER heute ausgerechnet auf Red Bull zurück. Die Österreicher zogen ihr Ding durch, gegen alle Widerstände. Irgendwann hatte auch der Handel wieder Spaß dabei.

Und jetzt?

Weil die Dose ihren behaupteten ökologischen Vorteil verteidigen muss, brauchen ihre Protagonisten einen Schulterchluss. Ab 2023 erschwert die Europäische Union mit CO<sub>2</sub>-Programm CBAM Import und Export von energieintensiven Produkten. Wer künftig mit einem geschlossenen Kreislauf argumentiert, muss beweisen, dass er ihn hinbekommt. Argumentativ ballen sich dann die Wolken auch über dem Einzelhandel, der zurzeit bei massiven Umsatzverlusten (Juni 2022 real -8,8 % unter Juni 2021) gegenüber 2021 jeden Wertschöpfungs-Strohalm zieht. INSIDER sehen 20 Jahre nach 2003 erstmals seriöse Anzeichen Anzeichen für ein nationales Pilotprojekt unter Beteiligung der Dickschiffe im deutschen Handel, eine „Allianz der Willigen“: In Deutschland leergetrunkene Dosen, die in Deutschland wiederverwertet werden – ein Öko-Claim, das sich die Beteiligten dann ans Revers heften könnten.



60.000 Tonnen Aluminiumdosen recycelt Speira alleine in der UBC-Anlage im Rheinwerk in Neuss. Weitere 50.000 Tonnen Recyclingkapazität für Aluminiumdosen bestehen am Schmelzofen 2. Derzeit existieren dort vier Gießanlagen mit jeweils zwei Gießöfen und zwei Gießanlagen mit insgesamt vier Gießöfen für Dose (Kapazität: 170.000 Tonnen). Vor dem Einschmelzen der alten Dosen erfolgt im 365-Tage-Betrieb eine vierstufige Trennung von Fremdstoffen, u.a. durch Röntgen- und Magnetverfahren. Die Energieeinsparung gegenüber Neuproduktion von Aluminium liegt mittlerweile bei 95 %. Das Speira-Rheinwerk in Neuss ist derzeit das einzige Werk in Deutschland, das solche Mengen kontaminierter Dosen wieder dem Kreislauf zuführen kann.



# VOLLTREFFER

## HELLER GENUSS AUS BAYERN



**BAYERISCHES ORIGINAL**



**HANDWERKLICHE BRAUKUNST  
NACH ALTER TRADITION**



**BIERSORTE MIT  
WERTHALTIGEM WACHSTUM**



**HOHE UMSATZRENDITE**



**DESIGN MIT STARKER  
DIFFERENZIERUNG  
ZUM WETTBEWERB**



**NRW-FLASCHE STATT  
EURO-FLASCHE**

**VOLL IM TREND  
JETZT  
ORDERN!**



**ESCHENBACHER  
PRIVATBRAUEREI GMBH**

Eltmanner Straße 12  
D-97483 Eltmann – Eschenbach  
Fon: +49 (0) 9522 /288  
Fax: +49 (0) 9522 /287  
E-Mail: [info@eschenbacher.de](mailto:info@eschenbacher.de)  
[www.franzjosefhelles.de](http://www.franzjosefhelles.de)





# Geschlossene Sache



IM INTERVIEW

**FABIAN SPERK**  
**ARDAGH GROUP**

Die Ardagh Group versteht sich als „A global leader in sustainable packaging solutions“. Der Konzern beschäftigt 16.000 Mitarbeiter weltweit. In zwölf Ländern produziert Ardagh Glas (22 Werke) und Dosen (23 Werke). Umsatz: ca. 7 Mrd Euro. Fabian Sperk ist als Gf der Ardagh Metal Beverage Trading in Deutschland und in Österreich zuständig für die Märkte Deutschland, Österreich, Schweiz und Ungarn und damit auch General Manager Central Europe.

Die Getränkedose war mit der Einführung des Zwangspfandes 2003 erstmal weg vom Fenster. Fabian Sperk vom Dosenproduzenten Ardagh freut sich über die Renaissance der Verkaufszahlen in Deutschland. Für ihn haben „die Hersteller von Getränkeeinwegverpackungen in den letzten 20 Jahren ihre Hausaufgaben gemacht“.

*Herr Sperk, die Getränkedose gilt ja zumindest aus Sicht der Einweglobby als ökologisch nachhaltiges Gebinde. Ist es dann nicht widersinnig und kontraproduktiv, wenn Handelsketten den von ihnen eingesammelten Dosenschrott meistbietend auf dem Weltmarkt verhökern?*

**Fabian Sperk:** Laut dem DPG-Gesetz ist der Handel der Inhaber dieser Materialien. Man kann dem Handel jetzt nicht vorschreiben, was er damit macht. Unser Ziel ist es natürlich, mit ihm eine Übereinkunft zu treffen, damit er seinen Dosenschrott hierzulande der Wiederverwertung zuführt. Nur dann haben wir einen geschlossenen Kreislauf. Wenn dann erstmal eine Handelsgruppe damit anfängt, dürften sich die anderen auch daran beteiligen, sonst fehlt ihnen das Kreislauf-Argument. Und sie hätten keine Getränkedosen im Regal, auf denen steht: Rezyklatanteil Dosenkörper mindestens 90 Prozent oder mehr.

*Die unterschiedlichen Wasserstandsmeldungen zu Recyclingquoten bei Aluminium sind ehrlich gesagt ziemlich verwirrend. Mal sind es in Deutschland 90 Prozent mal weniger, je nach Produkt.*

**Sperk:** Die Aluminiumindustrie hat im europäischen Kreislauf derzeit 74 Prozent des Aluminiums im Fluss. Hierzulande ist es wieder komplizierter als anderswo. Wir unterscheiden zwischen einem Material – bzw. einem Produktkreislauf. In dem sogenannten Materialkreislauf kommen heute bereits 99 Prozent aller Getränkedosen in Deutschland zurück und gehen als Sekundärrohstoff zurück in die Wertstoffkreisläufe. Das ist ein gutes Beispiel für eine Kreislaufwirtschaft, das ist aber für Deutschland nicht genug. Deshalb arbeiten wir zusätzlich an einem Produktkreislauf, aus einer Getränkedose wird wieder eine Getränkedose.



### German Sonderweg?

**Sperk:** Wir haben in Deutschland eigentlich schon Recyclingraten bei Aluminium von über 90 %. Aber die deutsche Politik sagt: Ja, aber es sind ja keine Dosen. Was macht das denn für einen Unterschied? Dann war's halt ein Toaster. Hauptsache es ist recycelt und keine Primärenergie verbraucht. Wenn wir in unseren Werken Dosen stanzen, bleibt ein Gitter übrig, das sofort wieder recycelt wird. Das ist noch nicht mal mit Farbe oder Lack überzogen. Das darf aber trotzdem nicht angerechnet werden als Recycling-Material. Es war ja noch nicht an den Lippen eines Konsumenten. So kommt's, dass wir rechnerisch bei Ardagh beim Anteil Dosenrecyclat nur auf ca. 70 % kommen.

Wenn wir die Aluminiumschrotte aus unseren Produktionen noch beimischen dürften, wären wir schon lange bei um die 90 % für Dosenkörper. Wird in Deutschland nicht anerkannt. Überall sonst schon.

*Mit dem in Deutschland recycelten Dosenmaterial ließe sich die deutsche Getränkeindustrie locker ausstatten, heißt es immer – die vergangenen zwei Jahre haben aber ein anderes Bild ergeben. Manche Contract-Filler bedienen nur Kunden, die ihre eigenen Dosen schon mitbrachten.*

### Anzeige

# HALLO!

» WIR WOLLTEN NUR  
MAL KURZ ALLE UNSERE  
SORTEN VORSTELLEN.





**Sperk:** Die letzten zwei Jahre gab's nicht genug Dosen für Anfragen. Da waren wir zu eng im Markt. Wir haben inklusive vieler Importe von recyceltem Dosenschrott zwar so viel Aluminium zur Verfügung, dass wir damit locker den gesamten deutschen Markt bedienen könnten. Die Probleme bei der Verfügbarkeit hatten aber nichts mit dem deutschen Konsum zu tun, sondern mit unseren Kapazitätsengpässen und damit, dass auch viel in den Export geht. In Europa hatten wir zu Corona-Zeiten ein schlagartiges Wachstum von fünf Prozent, vorher waren es etwa drei Prozent. Das hat uns Hersteller schon alle überrascht.

*Brauche ich für die Prognose über den Dosenbedarf 2025 eher einen Rechner oder doch eine Glaskugel?*

**Sperk:** Da können Sie gar nichts voraussagen. Erstmal kommen ja einige Pfandsysteme in Europa. Wie reagieren

unsere Nachbarn, z.B. die Niederlande oder Österreich, wenn sie plötzlich auf Einweg Pfand haben? Keine Ahnung. In Deutschland war's ja damals ein Desaster, aber das waren ganz andere Voraussetzungen. Was Deutschland jetzt geschaffen hat – 99 Dosen von 100 im Kreislauf zu halten – das ist die Zukunft. Und das geht nur mit Pfand-/Rücknahmesystemen und einer engen Zusammenarbeit aller Beteiligten. Wir gehen davon aus, dass aufgrund der hervorragenden Materialeigenschaften, des niedrigen Gewichts etc. die Getränkedose auch in den nächsten Jahren weiterhin wachsen wird. Deshalb investiert die Branche auch in Kapazitätserweiterungen.

*Werfen Sie manchmal einen bangen Blick auf die im Verpackungsgesetz angesagte Mehrwegquote von 70 Prozent?*





**Sperk:** Ja, natürlich, obwohl es „nur“ eine Zielvorgabe ist und keine gesetzliche Quote, wie immer von der Mehrweglobby behauptet wird. Die Diskussionen, die da geführt werden, sind realitätsfremd. Aufgrund der Tatsache, dass beide Systeme ihre Berechtigung haben, mit allen Vor- und Nachteilen auf beiden Seiten, wäre es angebracht, dass diese Diskussionen endlich beendet würden.

*Inwiefern?*

**Sperk:** Irgendwas wird in 2023 beschlossen und wir hoffen, dass die handelnden Personen sich mit der Realität von Mehrweg und Einweg auseinandersetzen und aufgrund bereits vorliegender Daten richtige Entscheidungen treffen. Die Regierung steht unter Aktionsdruck, weil sie das Ziel 70 Prozent ausgerufen hat, und zurzeit stehen wir bei ca. 41 Prozent. Also wird man Maßnahmen be-

schließen, von denen man sich eine Stärkung der Mehrwegquote und somit ökologische Verbesserungen verspricht. Diese Verbesserungen werden aber nicht eintreten, weil sich z. B. die LKW-Transporte um 37 Prozent erhöhen werden, das heißt laut GVM 2019: 2.850 Fahrten pro Tag, 218.000.000 Kilometer im Jahr oder 400.000 Tonnen. Somit wird alles nur noch schlimmer werden. Das Mehrwegsystem, wie es heute aufgestellt ist, hat in weiten Teilen seine ökologische Vorteilhaftigkeit aufgrund der individualen Flaschen und Kästen verloren. Jede individuelle Flasche und jeder individuelle Kasten muss zu den Eigentümern zurücktransportiert werden.

*Mittlerweile erheben je Verbände und Institutionen wie Ökopool immer wieder auch mal die Forderung nach einer verpflichtenden Mehrwegquote für den Handel ...*

**Sperk:** ...das geht doch völlig an der Realität vorbei. Da findet doch nur eine Umverteilung statt. Wenn mehr Mehrweg beim Handel gekauft wird, dann fallen diese Mengen beim Fachhandel weg. Nur weil mehr Mehrweg angeboten wird, wird doch nicht mehr konsumiert! Von zusätzlichen logistischen Problemen mal ganz abgesehen wie z. B. fehlende LKW-Fahrer und fehlende LKW's. Die Hersteller von Getränkeeinwegverpackungen haben in den letzten 20 Jahren ihre Hausaufgaben erledigt. Mehrweg ist komplett in die andere Richtung marschiert und wird jetzt von der Realität eingeholt.

*Manchmal kann man aber auch den Eindruck gewinnen, dass beide Lager mit Vorliebe aufeinander eindreschen, statt sich an einen Tisch zu setzen.*

**Sperk:** Deswegen hat ja auch der BGVZ (*Bund Getränkeverpackungen der Zukunft; Anm. d. Red*), also die Einweglobby, der Bundesregierung vorgeschlagen, dass man mal aufhört, Mehrweg gegen Einweg auszuspielen. Es bringt seit 20 Jahren nichts. Fragen wir uns doch lieber: Was kann denn jede Verpackung ökologisch verbessern? Was kann die Dose noch machen? Können wir aus der Dose oder aus PET Gewicht rausnehmen und den Recyclatanteil weiter erhöhen? Was kann Mehrweg machen? Sich darauf verständigen, den Individual-Anteil runterzufahren? Es geht nur mit gemeinsamen ökologischen Zielen, sonst reiben wir uns aneinander ab.



Das Ardagh-Werk Hermsdorf bei Magdeburg.

In Deutschland produziert Ardagh im Jahr etwa 7 Mrd Dosen an drei Standorten.



# Mehrweg to go: Eine neue Chance für den GFGH?

In Deutschland entstehen laut Zahlen der Bundesregierung täglich 770 Tonnen Verpackungsmüll durch Takeaway-Einwegverpackungen. Diese Müllberge und Ressourcenverschwendung soll per Gesetz eingedämmt werden. Ab dem 1. Januar 2023 gelten die §§ 33 und 34 des geänderten Verpackungsgesetzes (VerpackG2), die Anbietern von Essen und Getränken zum Mitnehmen verpflichten, neben den Einwegverpackungen eine Mehrweg-Alternative anzubieten. In Deutschland buhlen mittlerweile rund ein Dutzend Mehrweg-Poolsystemanbieter um Kunden. Aber auch die Systemgastronomie feilt an eigenen Insellösungen. McDonald's etwa will sein eigenes Mehrwegpfandsystem im Dezember national ausrollen.

Um das Handling möglichst verbraucherfreundlich zu gestalten, fordern die Grünen in einem Gesetzentwurf: „dass Verbraucher Pfandbecher und -boxen möglichst bei allen Verkaufspunkten zurückgeben können. Hierbei gilt es, insbesondere die Entwicklung digitaler Pfand- und Clearingmodelle voranzutreiben. Für den Aufbau von Rücknahme- und Reinigungssystemen sollen bestehende Infrastrukturen wie Spüleinrichtungen in Kantinen sinnvoll eingebunden und digital vernetzt werden.“ Für diesen frommen Wunsch setzt sich auch der im Februar gegründete Mehrwegverband Deutschland e.V. ein, der auch in Gesprächen mit dem BV GFGH oder dem Verband Pro Mehrweg ist.

Die von mehreren Brauereiverbänden gegründete Genossenschaft Mehrwegpool der Brauwirtschaft (MPB) wiederum wird mit einer Initiative u.a. des Ex-Carlsberg Deutschland-Gf und späteren Trinkkontor-Gf Frank Maßen in Verbindung gebracht. Diese hatte sich 2021 für das Projekt Reusable to go den früheren GS1-Gf Rudolf Behrens und den Logistik- und Datenexperten Robert Reiche (Conet) an Bord geholt. Bei allen wabert die Idee durch den Raum, wie sich alle bestehenden Mehrwegsysteme im Gastro- Bereich bei Rückgabe und Clearing unter einem Dach integrieren lassen.

INSIDE FUTURE hat sich bei Vytal, Recup und Relevo, drei der größten deutschlandweiten MW-Poolsystemanbieter, umgehört, inwiefern der GFGH in diesem noch jungen Geschäftsfeld eine Rolle spielen könnte.





Dr. Tim Breker, 35, ist Co-Founder und Geschäftsführer von Vytal. Operativ kümmert er sich neben Finanzen auch um das Ressort HR. Eine Koop mit dem GFGH hält er für „sinnvoll“.

Das mit internationalen Investoren-Geldern unterstützte Kölner Start-up Vytal lässt sein MW-Geschirr in Holland produzieren und sagt über sich selbst, mit „einer Rückgabequote von 99% und einer Rückgabezeit von weniger als vier Tagen“ effizienter als das deutsche Flaschenpfandsystem zu sein. Zu den namhaften Kunden zählen u.a. Rewe, Edeka, Hans im Glück, BASF, SAP oder auch die Kantine des Deutschen Bundestages.

*Herr Dr. Breker, wie ist Vytal auf den Gesetzentwurf der Grünen vorbereitet?*

**Tim Breker:** Als digitale Plattform für Mehrweg und Kreislaufwirtschaft koordiniert und vernetzt Vytal schon heute über 3.000 Partner, um eine effiziente Nutzung und Spülung von Mehrwegbehältern zu ermöglichen. Mit über zwölf unterschiedlichen Mehrwegbehältern für Pizza, Burger, Pommes, Sushi, Bowls und Kaffeebechern bietet Vytal als einziger Anbieter Mehrweglösungen für sämtliche to go Speisen und Getränke. Zusätzlich arbeiten wir daran, dass unsere Rücknahmeautomaten offen sind für Behälter aller anderen Mehrweg to go-Anbieter. Für uns steht die Convenience für die Kunden im Vordergrund.

*Eine einheitliche MW-Verpackung wird es also eher nicht geben?*

**Breker:** Insbesondere auf der Seite unserer Gastro-Partner sehen wir, dass die Wünsche an die perfekte Mehrweg-Verpackung sehr heterogen sind. Deshalb glaube ich, dass sich kein einheitliches Behältersystem durchsetzen wird. Die Anforderungen an die Verpackung sind sehr individuell. Genau deswegen bieten wir Partnern auch an, unsere Technologieplattform für eigene Mehrwegbehälter zu nutzen.

*Ist es denkbar, dass die Gastronomie am Ende von allen MW-Anbietern das Geschirr zurücknehmen muss?*





## Das ist Vytal

Das Start-up wurde 2019 von Dr. Tim Breker, Sven Witthöft und Dr. Fabian Barthel gegründet. Heute hat das Unternehmen knapp 50 Mitarbeiter und mehr als 300.000 Nutzer sowie über 2.850 Restaurants, Kantinen und Lebensmitteleinzelhändler als Partner. Vytal ist dabei eine pfandfreie, technologiebasierte MW-Plattform, bei der jeder Behälter mit einem individuellen QR-Code und Namen versehen ist, der vom Konsumenten per Vytal-App gescannt werden muss. Bringt der Verbraucher den Behälter innerhalb von 14 Tagen zurück, ist die Ausleihe kostenlos.

**Breker:** Die Gastronomie wird idealerweise immer nur das MW-Geschirr zurücknehmen, das sie selbst auch ausgibt. Sonst wird das sehr komplex. Ein einheitliches MW-System von einer staatlichen Stelle orchestriert und administriert halte ich für nicht realistisch. Vielmehr muss es im öffentlichen Raum Rücknahmestationen geben, die für alle MW-Systeme offen sind. Das macht für den Endkonsumenten am meisten Sinn.

*Wer sollte sich dann um die Rücknahmestationen kümmern?*

**Breker:** Als Unternehmer gesprochen ist es am besten da unterschiedliche Wettbewerber zu haben, die das lokal am effizientesten können, die geringsten gesellschaftlichen Kosten erzeugen und sich dementsprechend dann auch den öffentlichen Auftrag sichern.

*Und wie läuft dann die Rückgabe des MW-Geschirrs an die einzelnen Anbieter und wer übernimmt die Spülung?*

**Breker:** Wir arbeiten da in bestimmten Städten schon mit Dienstleistern zusammen, die unsere Rückgabeautomaten leeren und auch die Spülung übernehmen. Das heißt, da gibt es schon jetzt einen Markt an Anbietern, die genau das anbieten. Und ich vermute, dass auch andere Spieler aus Abfallentsorgung und Co da durchaus interessiert auf diesen Markt gucken, weil das natürlich nah an den ihrem Kerngeschäft liegt.

*Wäre da auch der GFGH als Partner vorstellbar?*

**Breker:** Das kann ich mir sehr gut vorstellen, dass der Getränkefachgroßhandel da eine Rolle übernehmen kann. Das halte ich aus der Perspektive der Gastronomen auch für sinnvoll im Sinne der Bequemlichkeit und der Effizienz. Für Gespräche in diese Richtung sind wir sehr offen.

*Wie werden die nächsten Schritte seitens der Politik aussehen?*

**Breker:** Nachdem nun eine Mehrwegangebotspflicht eingeführt ist, muss im nächsten Schritt darüber nachgedacht werden, wie für den Endkonsumenten Mehrweg so einfach und bequem wie möglich gemacht werden kann, damit es auch Mainstream wird. In der Politik ist es häufig so, dass man irgendwie Kompromisse eingeht. Also alle wissen eigentlich, Mehrweg ist die effizienteste und beste Lösung im to go-Bereich, aber man will jetzt auch nicht sofort die Nutzung von Mehrweg verpflichtend machen, sondern man fängt erst mal mit einer Angebotspflicht an. Dementsprechend gehe ich fest davon aus, dass das nicht das Ende der Regulierung ist. Wenn die Politik merkt, dass die Annahme nicht so gut ist wie erhofft, dann wird da auch noch mal rechtlich nachgeschärft und durch zusätzliche Angebote von zentralen Rücknahmestationen dafür gesorgt werden, dass die Bequemlichkeit von Mehrweg steigt. Und da bieten wir in Bezug auf unser Vytal-Partner-Netzwerk sowieso schon den Service an, dass du auch die weiße Pizza-Verpackung bei einem Sushi Partner von uns abgeben kannst. Das ist für uns logistischer Aufwand, weil wir die Verpackungen irgendwann umverteilen müssen. Aber für die Endkonsumenten macht das unser System natürlich bequemer.

*Wer übernimmt für euch die Umverteilung der Verpackungen?*

**Breker:** Das machen wir aktuell noch selbst. Gerade in den großen Städten, wo wir sowieso auch mit E-Lastenfahrern auf der Straße sind. Aber das ist nicht unser Kerngeschäft und da sind wir auch sehr offen dafür, das auszugliedern. Wenn der Getränkefachgroßhandel sowieso die Gastronomen anfährt, macht das natürlich Sinn, dass er auch die zurückgegebenen Schalen, die dort nicht wieder in den Kreislauf kommen können, mitnimmt, spült bzw. spülen lässt und dorthin bringt, wo sie dann wieder ausgegeben werden können.

*Wie wird sich der MW-Geschirr-Anbieter-Markt künftig entwickeln?*

**Breker:** Also meine Hypothese ist, dass sich in Deutschland am Ende zwei dominierende Systeme durchsetzen werden. Und da gehe ich davon aus, dass es ein kleineres Pfandsystem sein wird und das andere ein digitales Mehrwegsystem mit großer Behältervielfalt.

Das Münchner Start-up Recup hat eine Handvoll Investoren an Bord und ist eigenen Angaben zufolge Deutschlands größtes Mehrwegsystem für Coffee-to go und Take-away-Food. Die mit dem Blauen Engel zertifizierten Becher und Schalen sind Made in Germany. 2021 erhielten die Gründer die Bayerische Umweltmedaille.

*Herr Pachaly, wie ist Recup auf die mögliche Gesetzesnovelle der Grünen vorbereitet?*

**Florian Pachaly:** Recup ist Gründungsmitglied des Mehrwegverband Deutschland e.V., der aktiv an der Vision arbeitet, Mehrweglösungen nutzerfreundlich sowie ökonomisch, ökologisch und gesellschaftlich nachhaltig zu gestalten. Fokus von Recup ist es gerade, die Gastronomie für die kommende Mehrwegangebotspflicht fit zu machen und die große Nachfrage, mit der wir zum Ende des Jahres rechnen, bestmöglich zu bedienen. Dafür haben wir unsere Lager aufgestockt und sind gerade sehr zuversichtlich, die Nachfrage auch bedienen zu können.

*Ist es aus Sicht von Recup realistisch, ein einheitliches MW-System für den to go-Bereich in Deutschland aufzubauen?*

**Pachaly:** Grundsätzlich ja. Wir glauben aber eher, dass sich ein bis zwei Anbieter durchsetzen. Wir sind mit Abstand der größte Anbieter am Markt, Marktbereiter und sind deshalb sehr zuversichtlich, dass unser Mehrwegsystem, das auf Pfand basiert, auch weiter großen Anklang finden wird. Es ist sowohl für Nutzer als auch Anbieter die einfachste Lösung.

*Wie könnte eine nationale Lösung aussehen?*

**Pachaly:** Das wichtigste für eine nationale Lösung ist die Zugänglichkeit. Das entsprechende System muss einfach und inklusiv sein und möglichst wenige Einstiegshürden – wie beispielsweise eine App oder das Hinterlegen von Zahlungsdaten – haben. Daher setzen wir mit Recup/Rebowl auf Pfand. Das kennt jeder schon lange aus dem Supermarkt.

*Kann sich Recup vorstellen, Partnerschaften mit anderen Anbietern einzugehen?*

**Pachaly:** Es gibt verschiedene Anbieter mit unterschiedlichen Ansätzen. Uns vereint alle das eine Ziel: Einwegmüll abzuschaffen. Wir kooperieren also auf eine Art alle

Florian Pachaly, 27, ist Co-Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Recup. Im Mai wurde er bei den German Startup Awards als „Social Entrepreneur des Jahres 2022“ ausgezeichnet. In der von ihm mitentwickelten Lösung spielt der GFGH nicht zwingend eine Rolle.



miteinander. Konkret gibt es aktuell für uns keine weiteren Grund, mit anderen Anbietern Partnerschaften einzugehen, ausschließen würden wir das aber auch nicht pauschal.

*Wenn es zu einer nationalen Lösung kommt, könnte dann der Getränkefachgroßhandel eine entscheidende Rolle in der Logistik spielen?*

**Pachaly:** Sollte es tatsächlich zu einer nationalen Lösung kommen, ist es durchaus möglich, dass auch der Getränkefachgroßhandel eine Rolle spielt. Generell wird die Logistik aber bereits gestützt sein durch ein breit gefächertes Netzwerk, einer Kombination aus verschiedensten Quellen, z.B. Cafés, Restaurants, Supermärkten, Bäckereien etc. In der dezentralen Spülung der Mehrwegprodukte liegt heute beim Recup/Rebowl-System ein entscheidender ökologischer Vorteil, da enorm viele Lieferwege eingespart werden.

## Das ist Recup

Das Start-up wurde 2016 von Fabian Eckert und Florian Pachaly gegründet. Mittlerweile kümmern sich knapp 100 Mitarbeiter u.a. um die über 12.300 Ausgabestellen wie Tankstellen, Cafés, Bäckereien, Restaurants, LEH oder Hotels. Dabei verlangt das Unternehmen für seine Becher (Recup) und Schalen (Rebowl) Pfand; Konsumenten müssen dafür keine Daten hinterlegen. Das Versprechen: Jede Recup kann bis zu 1.000 und jede Rebowl bis zu 500 Einwegverpackungen ersetzen.



Beim Münchner Start-up Relevo hat sich im vergangenen Sommer die schwedische Duni Group, die sich unter anderem auf nachhaltige Lösungen für den Take-Away-Bereich spezialisiert, mit 20% als größter Minderheitsgesellschafter eingekauft. Relevo lässt sein MW-Geschirr in Deutschland produzieren und bietet neben Kunststoff-Lösungen auch Schalen und Becher aus Glas an.

*Herr Potthast, ist Relevo auf die mögliche Gesetzesnovelle der Grünen vorbereitet?*

**Matthias Potthast:** Diese Passage ist bekannt. Wir haben eine große Herausforderung und das ist die Nutzer-Akzeptanz. Auch darf die Bekanntheit von Mehrweg an sich nicht überschätzt werden. Die Konsumenten kennen das aus dem Getränkereich, aber bei Essen to go ist das noch lange nicht so. Da muss noch eine große Bekanntheit geschaffen werden.

*Was ist dafür wichtig?*

**Potthast:** Wir müssen die Einfachheit von Einweg mit Mehrweg so gut es geht vereinen ohne die negativen Umweltfolgen und -schäden von Einweg. Dazu ist ein dichtes Rückgabernetzwerk und ein einfacher Prozess hinter der Rückgabe entscheidend.

*Ist die Zukunft also eine nationale Lösung?*

**Potthast:** Perspektivisch wird es definitiv in diese Richtung gehen, dass es zumindest regionale Rückgabe-Lösungen gibt. Ob es jetzt direkt so sein muss, dass ich meine Box aus München auch in Hamburg zurückgeben kann, ist eine separate Fragestellung. Am Anfang hat jede Lösung ohnehin einen Pilot-Charakter. Es würde aber defini-



Matthias Potthast, 32, ist Mitgründer und Geschäftsführer von Relevo. Der begeisterte Outdoor-Sportler aus dem Allgäu sieht im GFGH einen „spannenden Gesprächspartner für die Logistik“.

tiv einen großen Push für die Mehrweg-Akzeptanz geben, wenn man in einer Stadt überall alles zurückgeben kann. Es gibt aber noch große Herausforderungen.

*Welche sind das?*

**Potthast:** Das eine Thema ist die Frage nach der Spülkapazität. Eine Möglichkeit ist, wie es im Gesetzentwurf heißt, die Down Times der Kantinen zu nutzen und diese clever digital miteinander zu vernetzen, um das Geschirr immer dahin zu bringen, wo gerade Kapazitäten frei sind. Dazu müssten die Kantinen natürlich gerüstet sein, um gewerbliches Spülen für externe Kunden anzubieten. Das kann für die Kantinenbetreiber ein spannendes neues Geschäftsfeld sein.

*Welche Herausforderung gibt es noch?*

**Potthast:** Die Logistik dahinter ist das große Problem. Es geht im Grunde um eine Last Mile Delivery, die extrem komplex ist, um sie wirtschaftlich attraktiv zu betreiben.

*Gibt es da schon konkrete Überlegungen?*

**Potthast:** In einem ersten Schritt ist jetzt erstmal wichtig, die Gastronomie mit Mehrweg auszurüsten und nicht direkt die Logistik aufzubauen. Gastronomie ist nicht gleich Gastronomie. Manche verfügen selbst über Spüllogistik. Systemgastronomie wie McDonald's oder Burger King hat das meines Wissens nach nicht. Auch kleine Bäcker in U-Bahnhöfen haben keine Möglichkeit vor Ort zu spülen. Für die wird das Thema der Spüllogistik viel schneller relevant.

*Könnte in dieser Logistik der GFGH eine Rolle spielen?*

**Potthast:** Der Getränkefachgroßhandel hat ähnlich wie die Abfallwirtschaft eine prädestinierte Position. Der

## Das ist Relevo

Im Frühjahr 2020 haben Aaron Sperl, Matthias Potthast und Gregor Kolb das technologiebasierte Start-up gegründet. Heute gibt es Relevo in über 100 deutschen Städten an mehr als 1.000 Partnerstandorten. Auf das pfandlose Mehrweggeschirr ist ein QR-Code samt Name angebracht, der vom Konsumenten bei der Ausleihe mit der Relevo-App gescannt werden muss. Innerhalb von zwei Wochen kann das MW-Geschirr kostenfrei bei Relevo-Partnern zurückgegeben werden.

GFGH hat ein extremes Gastronomienetzwerk und eine Logistik, die teilweise täglich die Gastronomie anfährt und manchmal sogar eine leere Retourenfahrt hat. Entsprechend ist der GFGH ein spannender Gesprächspartner für die Logistik. Dann müsste noch ein gewerblicher Spül-Dienstleister mit ins Boot geholt werden. Oder der GFGH fährt eben die Kantinen an, um deren Kapazitäten zu nutzen. Dass der GFGH selbst Spülstraßen aufbaut, sehe ich eher kritisch, da es diese ja bereits gibt.

*Laufen bereits Gespräche mit dem GFGH?*

**Potthast:** Wir haben bereits mit ganz vielen gesprochen. Auch mit anderen Logistikern. Man merkt, dass sich jetzt wirklich was tut und die Leute Lust haben, darüber zu reden. Das Thema wird immer präsenter je näher wir an den Stichtag kommen.

*Mittlerweile sind einige MW-Anbieter unterwegs. Wie wird sich der Markt entwickeln?*

**Potthast:** Wir befinden uns noch in einem absoluten Wachstumsmarkt, in dem mit Relevo, Recup und Vytal drei große Player unterwegs sind. Dort wo es Sinn macht, wird es vielleicht irgendwann Zusammenschlüsse geben. Aber noch ist das zu früh, um darüber konkret zu sprechen. Ich denke ohnehin, dass es eher regionale Champions geben wird.

*Dann läuft es doch auf öffentliche Rücknahmestellen hinaus?*

**Potthast:** Da bin ich tatsächlich zwiesgespalten, was das Thema angeht. Zum einen scheint es erst einmal oberflächlich betrachtet definitiv die Lösung zu sein, wenn ich an den großen Umschlagplätzen strategisch, geografisch gut gewählte Standorte für die Rücknahmeautomaten habe. Allerdings haben wir beispielsweise in der Münchner Innenstadt zirka 250 bis 300 Gastronomie-Partner und damit ein wahnsinnig dichtes Rückgabennetzwerk. Um dieses Netzwerk noch dichter zu machen, müssten schon richtig viele Automaten aufgestellt werden.

Anzeige

# Da ist für jeden Bazi was dabei!

## Bazi\*, Cola-Mix vom Feinsten.

**\*bayerischer Ausdruck für Lausub**  
 Cola-Mix hat seinen Ursprung in Bayern. Bereits Ende der 40er Jahre mischten in bayerischen Wirtshäusern Lausbuben Orangenlimo mit Cola. Zu Ehren der Erfinder nennen wir unser Cola-Mix "Bazi" (bayerischer Ausdruck für Lausub).

**Jetzt Neu!**





# Pfand stagniert, Poollösungen fehlen: Kästen im Schredder



Jahr für Jahr müssen Brauereien für immer teureres Geld Kästen und Flaschen nachbestellen, weil zu wenig Leergut zurückkommt. Schuld ist unter anderem das zu niedrige Pfand und der immer höher werdende Anteil an Individualflaschen. Die Aussicht auf Besserung: gering.



Es sind zwei Seiten derselben Medaille: Eine Pfanderhöhung und die verstärkte Nutzung von Poolflaschen oder sogar Poolkästen. Beides wäre nötig, um das Mehrwegsystem zu stabilisieren (jährlich werden laut Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung aus dem deutschen Mehrwegsystem etwa 230.000 Tonnen Material entsorgt), beides klappt gerade nicht – beziehungsweise nicht gut genug.

Der Status quo ist ernüchternd: Wer als Getränkehersteller Kästen in kleinen Auflagen durch das Land schickt, sieht sie oft nicht wieder. Bei einem Pfand von 1,50 Euro lohnt der Rücktransport nicht, da der reine Materialwert einer Kiste laut INSIDERN 1,30 Euro beträgt. Trotz aller Dementi weiß jeder, dass viele Kästen schnell im Schredder landen (und dort allmählich Schredderpreise in Höhe des Pfandes Erlösen). Einer, der das lautstark beklagt und unter der Situation leidet, ist Sebastian Priller von der Augsburger Brauerei Riegele. Doch bisher hat sich keine Allianz mit der nötigen Marktmacht gefunden, die vorneweg geht. Die von Pfand-Aktivistinnen wie Priller alarmierte Politik ist per se nicht zuständig (*siehe Schreiben nebenan*), Branchen-Boliden wie die GeMeMa-Gesellschafter (Bitburger Gruppe, Krombacher Brauerei, Radeberger Gruppe, Warsteiner Brauerei) halten sich raus. Bei den Flaschen sieht es ähnlich aus: Über 20 Cent Einkaufspreis bei 8 Cent Pfand sind problematisch. Nur ganz vereinzelt gibt es Ausreißer wie fritz-kola oder Club-Mate, die 15 Cent Pfand verlangen.

Der Hauptgrund, warum bisher keine Pfanderhöhung kam? Angeblich die schwierige Umstellungsphase, die mit hohen Millionenverlusten für die Industrie verbunden wäre, sollte es eine Stichtagsregelung geben (Kunden könnten Kästen horten und zum erhöhten Pfandsatz zurückgeben). Dabei



Sebastian Priller

Auszug aus dem Schreiben von Sebastian Priller vom 18. Januar 2022 an das Umweltbundesamt:

„Die einfache Lösung: Erhöhung des Pfandsatzes auf den Wiederbeschaffungswert von fünf Euro pro Kiste. Leider schaffen es die Marktteilnehmer auf freiwilliger Basis nicht, das Pfand zu erhöhen. (...) Ein gesetzlich geregelter Pfandsatz für Mehrweg ist in dieser Situation unumgänglich! Das hat sich auch bei Einweg gezeigt, wo sich das gesetzliche Pfand hervorragend bewährt hat. Ich bitte Sie deshalb, dass sich das Umweltbundesamt für ein gesetzliches Mehrwegpfand in Höhe der Wiederbeschaffungskosten stark macht. Es wäre ein Gewinn für die Gesellschaft ohne Kosten für die öffentliche Hand!“

Auszug aus der Antwort des Umweltbundesamts:

„Eine gesetzliche Regelung gibt es hier bewusst nicht. Einwegverpackungen jeder Art sind im Verpackungsgesetz sehr engmaschig geregelt (...). Im Gegensatz dazu sind Mehrwegverpackungen und deren Verwender kaum von detaillierten gesetzlichen Pflichten betroffen. Der Wirtschaft wird hier ein erheblich größerer Handlungsspielraum eingeräumt. Diese Freiheit bedeutet allerdings im Umkehrschluss auch, dass die Wirtschaftsbeteiligten das Funktionieren der Mehrwegsysteme eigenständig regeln müssen. (...) Sollte sich herausstellen, dass durch eine zu niedrige Pfandhöhe ein relevanter Abfluss von noch nutzbaren Mehrwegverpackungen entsteht, sind Maßnahmen zu prüfen, die das Funktionieren von Mehrwegsystemen dauerhaft unterstützen.“



gibt es durchaus Ansätze, wie sich das Problem technisch lösen lässt: Bereits vergangenes Jahr hatte der Experte für RFID-Lösungen (Technologie für Sender-Empfänger-Systeme zum automatischen und berührungslosen Identifizieren und Lokalisieren von Objekten, in diesem Fall Bierkästen), Horst Rademacher, gegenüber INSIDE FUTURE erklärt, technologisch sei ein flächendeckendes Chippen der Kästen längst möglich. Würde man das tun und in der Folge die Pfanderhöhung umsetzen, gäbe es das genannte Problem wohl gar nicht mehr. Es hakt bisher daran, dass GFGH und Hersteller einmalig investieren und das nötige Equipment anschaffen müssten.

Der Problematik der weiten, nicht rentablen Transporte könnte die Branche aber mit Poollösungen begegnen. Individuell markierbare Kästen müssten nicht mehr so weit befördert werden. Doch Getränkehersteller sehen Kästen nach wie vor als starkes Marketinginstrument und schwärmen von der „Display-Wirkung“ in den Verkaufsstätten. INSIDER bezweifeln, dass auf absehbare Zeit Wind hinter die Sache kommt. Das Thema Poolkästen scheint nach wie vor weit weg, ein INSIDER nennt es sogar „illusorisch“ – obwohl Anbieter längst bewährte Lösungen auf Lager haben.

Einen neuen Vorschlag macht in diesem Zusammenhang BV-GFGH-Chef Dirk Reinsberg: Poolkästen für weiter entfernte Märkte, individuelle Kästen vor der eigenen Haustür. Doch welcher Poolkasten? Der alte „Ochsenblut“-Kasten ist gescheitert, da ist sich auch Reinsberg sicher. Abhilfe könnten allenfalls neutrale Kistensysteme schaffen, in die auch Sixpacks passen. Logipack und Co. dürften sich freuen, dass Reinsberg in diese Kerbe schlägt.

Einen besonders radikalen Ansatz bringt wiederum Priller von Riegele ins Spiel, wenn es um die Flaschen geht: Er stellt eine Abgabe auf Individualflaschen in den Raum, um Poolgebilde attraktiver zu machen – ein sehr heißes politisches Eisen, an dem sich so schnell keiner die Finger verbrennen wird. Dass in puncto Poolsysteme etwas passieren muss, hat sich mittlerweile herumgesprochen. Lothar Ebbertz vom Bayerischen Brauerbund sieht Handlungsbedarf und mahnt drastisch: „Es wäre wichtig, dass die Brauwirtschaft sich wieder auf bewährte Standardflaschen besinnt, um einen Kollaps des Mehrwegsystems zu verhindern.“

## Fakten zu Pfand und Schreddern

Was eine Erhöhung des Flaschenpfandes die Branche in der Umstellungsphase kosten würde, ist unklar; es gibt unterschiedliche Rechnungsarten. Eine Umstellung des Pfandes per Stichtag könnte die Inverkehrbringer laut INSIDERN bis zu 30 Mio Euro pro Cent Pfanderhöhung kosten. Technische Optionen einer schrittweisen Ein- und Ausschleusung (wie die Markierung am Barcode) sind entweder noch nicht ausgereift oder scheitern an mangelnder Verfügbarkeit (z.B. von geeigneten Rücknahmeautomaten).

Geschätzt 150 Mio Bierkästen sind derzeit im Umlauf. Schätzungen zufolge würde bei einer Umstellung der Pfandsätze etwa jeder vierte Kasten zum niedrigeren Pfandsatz von 1,50 Euro gekauft und zum höheren Pfandsatz von angenommen fünf Euro wieder zurück-

gegeben. Bei dieser Rechnung gäbe es einen Gap von rund 130 Mio Euro. Eine Kennzeichnung mit RFID-Chips wäre denkbar; Industrie und Handel sind sich jedoch nicht einig, wer die Kosten für solche Lesegeräte tragen soll.

Das Monitoringsystem „recreate“ geht davon aus, dass jährlich ca. 500.000 Kästen illegal vermahlen werden. Das entspricht derzeit einem Wert von gut drei Mio Euro bei Neuanschaffung. Vergleichsweise wenige zusätzliche Kästen werden über den Hausmüll oder den Wertstoffhof entsorgt. Bei einer geschätzten Anzahl von bundesweit insgesamt 150 Mio Bierkästen in Umlauf und Bestand beläuft sich der Verlust nach eher positiven Schätzungen auf 0,3 bis 0,5% im Jahr.

## WIR SUCHEN INNOVATIVE GETRÄNKE FACHGROSS- HÄNDLER!



**Steigern Sie Ihren Ertrag mit einem echten  
neuen Produkt exklusiv für den GFGH!**

- » **OHNE ZUSÄTZLICHE KOSTEN / INVESTITION**
- » **EINFACHES HANDLING, FÜR IHRE LOGISTIK**
- » **KEIN ZUSÄTZLICHES PERSONAL NOTWENDIG**



**Nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns  
auf und vereinbaren eine kostenlose  
unverbindliche Präsentation!**

Florian Menke, Firmengründer

☎ Telefon: 05971 800 62 74

📞 WhatsApp: 0163 1803738

✉ info@pro-olio.de

weitere Infos:

[www.pro-olio.de](http://www.pro-olio.de)



Kontaktieren Sie  
uns jetzt!



ABOUT  
YOUR  
BREWERY

by Oliver Strofenhofer

*Wir können IHR Bier nicht wirklich besser machen, aber die Art & Weise, wie IHRE Brauerei mit den Herausforderungen der Zukunft umgeht, signifikant verbessern.*

## ZUKUNFTSFÄHIGKEIT ERFORDERT DIGITALE KOMPETENZEN & MUT ZU VERÄNDERUNG

**ZUKUNFTSFÄHIGE BRAUEREI** | Die Corona-Krise hat die Schwachstellen in Deutschland in allen Bereichen gnadenlos offengelegt. Gleichzeitig sind Vorteile der Digitalisierung deutlich spürbar geworden. In diesem Umfeld gilt es, die anstehenden Herausforderungen anzugehen. Gerade für Traditionsunternehmen wie (Familien-)Brauereien ist das Thema einer erfolgreichen digitalen Transformation entscheidend für deren Zukunftsfähigkeit oder sagen wir besser: sogar für deren Enkeltauglichkeit.

**FAMILIENUNTERNEHMEN** - dazu zählen viele Brauereien - spielen bei der digitalen Transformation oft nur eine Nebenrolle und leben nach dem Prinzip: „wird schon gut gehen ...“. Leider wirkt diese Zurückhaltung wie ein Brennglas über dem trockenen Gras, das kurz davorsteht, aufzulodern.

### WORAUF WARTEN SIE?

Träge Unternehmenskulturen, „gelebte, unveränderbare“ Prozesse und fehlendes Know-how sind oftmals Gründe für den nicht begonnenen Veränderungsstart. Die Zukunft sicher zu gestalten, wird durch die nunmehr offensichtlichen Digitalisierungsdefizite zu einer existenziellen Herausforderung.

Erkennt man schließlich die Notwendigkeit, fragen sich viele Familienbrauereien, wie sie ihre eigene Zukunft im digitalen Zeitalter gestalten sollen, wenn eine digitale Strategie, IT-Infrastruktur, Datensicherheit sowie IT- und Prozesskompetenz nicht oder nur lückenhaft vorhanden sind. Es wird höchste Zeit zu erkennen, wo man steht. Da hilft bekanntlich nur ein Blick von außen.

### BRAUEREIEN BRAUCHEN EINE SMARTE DIGITALSTRATEGIE

Die Unternehmenswelt verändert sich immer schneller. Das erfordert schnellere Reaktion, mehr Flexibilität und noch stärkere Kundenzentrierung.

Die wichtigste Voraussetzung dabei ist, dass das Management dieses Vorhaben aus voller Überzeugung aktiv unterstützt. Das Risiko, durch nicht-aktives Handeln überholt zu werden, ist hoch. Unternehmen, die sich also für unterschiedlichste Herausforderungen einer nicht planbaren Zukunft wappnen wollen, müssen sich dynamisch und zukunftsfähig aufstellen.

Ihr Oliver Stiefenhofer ZUKUNFTSARCHITEKT.  
FOUNDER & CEO AYB | ABOUT YOUR BREWERY



Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, Familienunternehmen dabei zu unterstützen, die Chancen des digitalen Zeitalters zu nutzen, um in Zukunft erfolgreich, sicher und selbstbestimmt agieren zu können. Mit anderen Worten: Sie bekommen durch mich einen digitalen Fahrplan für eine innovative und sichere Zukunft.

## DER EINFACHE WEG EINER ERFOLGREICHEN DIGITALEN TRANSFORMATION

Statt abzuwarten, gilt es jetzt, den optimalen Mehrwert für eine zukunftsfähige Organisation mit Hilfe einer smarten Strategie herauszuholen. Transformation erfordert Mut, ist aber notwendig, wenn Ihr Unternehmen auch von nachfolgenden Generationen geführt werden soll. Externe RatgeberInnen sollten Ihnen besonders in der Anfangsphase, aber auch darüber hinaus, zur Seite stehen. Nur so implementiert sich Know-how langfristig in Ihrem Unternehmen. Das Management braucht einen Sparringspartner mit Erfahrung, die Chance zu scheitern wird dadurch drastisch verringert. Suchen Sie sich solche PartnerInnen, die Ihrer Traditionsbrauerei dabei helfen, Lösungen zu finden, wie Sie die eigene Zukunft im digitalen Zeitalter vorantreiben können. Die Chancen des digitalen Zeitalters zu nutzen, um in Zukunft erfolgreich, sicher und selbstbestimmt agieren zu können, sollte weit oben auf Ihrer Agenda stehen.

Digitale Transformation steht ab sofort nicht mehr primär für Kosten, sondern ist ein Produktionsmittel und Teil der Wertschöpfung. Das Transformationsteam wird zum virtuellen Braukessel, ohne den das Unternehmen nicht erfolgreich wirtschaften kann.

Exklusive Partnerschaften ergänzen das Portfolio





# „Ich war lange Pfadfinder aus Überzeugung“

IM INTERVIEW

MIRCO WOLF WIEGERT  
FRITZ-KULTURGÜTER

Mirco Wolf Wiegert, das Brain hinter der Erfolgsgeschichte von fritz-kola, ist der Mehrweg-Apologet der AfG-Branche. Dezentrale Abfüllungen (u.a. Alwa/Winkels, Franken Brunnen), kurze Transportwege. Klingt easy und folgt Wiegerts im fritz-Nachhaltigkeitsbericht niedergelegten Maxime: Wir lassen uns „weder den Spaß verderben noch von einer globalen Pandemie abhalten“.

*Herr Wiegert, das muss ich jetzt einfach fragen: Wann gibt's fritz-kola in der Dose?*

**Mirco Wolf Wiegert:** Ich finde Dose nicht so geil. Auch weil wir mit Glas Mehrweg ja schon ganz gut unterwegs sind. Auf der anderen Seite muss ich mich schon fragen, warum ich mit Glas Mehrweg vorangehe und viel in das Thema investiere, und dann wird man permanent boykottiert.

*Von wem?*

**Wiegert:** Schauen Sie doch nur mal auf das Glasverbot bei Großveranstaltungen. Wir sind alle mit Glas aufgewachsen, wir sind in der Regel erwachsene Menschen, die Kin-



der machen und Familie haben und noch ganz andere Dinge. Und auf einmal ist Glas gefährlich und böse und wir werden alle sterben. Das ist schon grotesk. Das hat so Züge von Kindergarten. Da muss man auch der Versicherungswirtschaft und dem Gesetzgeber mal sagen: Wir machen Mehrweg, aber wir brauchen Support.

*Gibt es denn einen ökonomischen Punkt, an dem Sie anfangen würden, Mehrweg infrage zu stellen?*

**Wiegert:** Also wir sind immer noch die Mehrweg-Jünger. Aber ohne Support wird's wirklich schwer. Zum Beispiel bei den Mehrwegsätzen, das reicht schlichtweg nicht. Wir sehen ja, dass die Glasflaschensammler die Flaschen mit 8 Cent Pfand einfach liegen lassen. Das kann ich verstehen, aber das ist nicht im Sinn des Erfinders. Dann wird Mehrweg zur Folklore. Wenn das passiert, dann haben wir ein Mega-Problem!

*Was sollte die Politik Ihrer Meinung nach tun, um Mehrweg zu stützen?*

**Wiegert:** Wir brauchen einen Runden Tisch, nicht nur mit den Verbänden, sondern in breiter Front auch mit den Akteuren. Und diese Glasverbotszonen, dieses Regulieren, das muss aufhören. Ich kann meine Branchenkollegen verstehen, die sagen: Ich mach hier PET-Einweg und Dose.

*Nochmal gefragt: Ist das Dosen-Thema für fritz-kola komplett tabu?*

**Wiegert:** Ich bin selbstständiger Unternehmer. Ich kann mein Haus nicht zusperren und die Leute nach Hause schicken, wenn Glas-Mehrweg nicht funktioniert. – Aber bevor das passiert, werden wir bei Mehrweg schon noch ein paar Aktionen starten. Also zum Beispiel mit Leuten sprechen und gucken, wie weit wir kommen.

*Ist Mehrweg bei fritz-kola ein Klientel-Gebinde?*

**Wiegert:** Ja klar, auch. Ich war lange Pfadfinder aus Überzeugung; dieser Umweltgedanke, Naturschutz und alles, das steht bei mir im Vordergrund. Ich kann nicht mit meinem Produkt die Welt verschmutzen und zumüllen. Das geht halt nicht.

*Die Mehrwegquote im Verpackungsgesetz ...*

**Wiegert:** .... nette Idee: eine Regel ohne Sanktion.

*Sollte es eine Mehrwegquote für den Handel geben?*

**Wiegert:** Könnte man mal überlegen. Aber der Handel ist vor allem gefordert zu sagen: Ihr mit Euren ganzen Individualpullen, kriegt das mal auf die Kette mit Poolflaschen.

*Ihre 0,5-Liter-Flasche, eine Bierflasche, kostet 15 Cent Pfand, die kleine 0,33er noch 8 Cent.*

**Wiegert:** Das mit der kleinen Flasche hätten wir früher hochsetzen sollen. Bei der 0,5er haben anfangs ein paar Leute gemeckert, aber das ging dann durch. Wir müssten eigentlich nochmal hochgehen. Moderne Pfandautomaten erkennen das am Barcode, ansonsten nehmen wir ohnehin sortenrein zurück.

*Sie sind mit der 0,33er Flasche noch nicht Mitglied bei der GeMeMa, obwohl diese für eben diese Flasche einen Pool betreibt. Glauben Sie nicht an das System?*

**Wiegert:** Doch, absolut. Ich hatte einfach noch keine Zeit. Aber die Statuten der GeMeMa übererfüllen wir ohnehin schon, was die Einschleusung von Neuglas angeht. Ein Problem könnte es allerdings mit dem Pfand geben.

*Dass Sie nicht ausbrechen können?*

**Wiegert:** Genau. Weil wir da an die 8 Cent gebunden wären. Und eigentlich wollen wir den Pfandsatz ja erhöhen.

*Die GeMeMa könnte ja mitgehen.*

**Wiegert:** Das wäre natürlich ideal.

*Dann wäre ja alles geritzt.*

**Wiegert:** Wenn jetzt noch das Zuckerbashing aufhört, das wäre noch geiler.

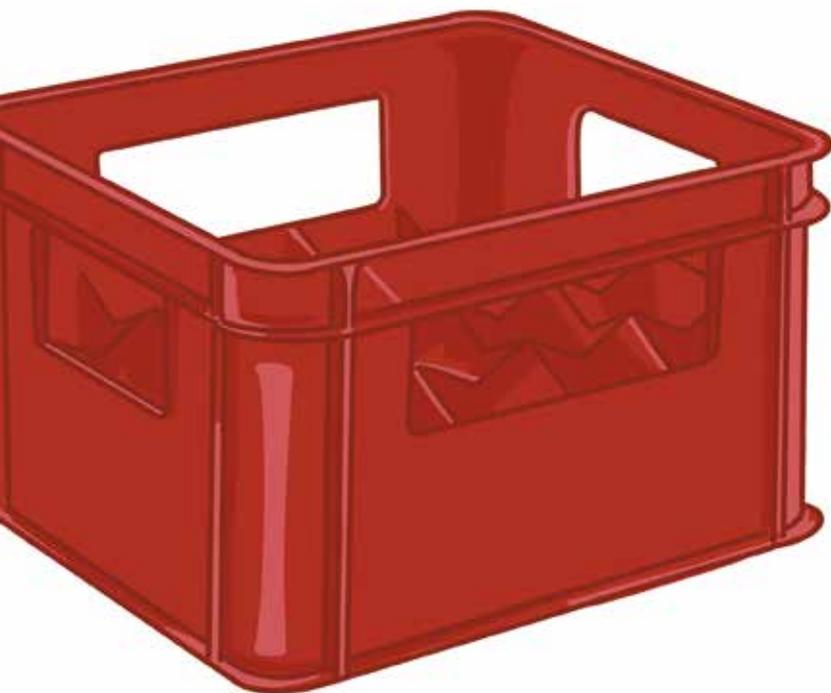


# Wie cool wäre jetzt Ochsenblut

Was macht den Erfolg von Produkten aus? Die Diversität ihrer Verpackung? Die vermeintliche Individualität des Inhalts?

Soviel ist mittlerweile jedem klar: Circular Economy ist alles andere als wegwerfen oder sinnlos durch die Gegend werfen. Aber dann wird es schon schwierig.

GeMeMa-Geschäftsführer Hans Baxmeier über die vermeintlichen Chancen von Pool-Kästen und Pfanderhöhungen – und warum letztere derzeit ziemlich unwahrscheinlich sind.



*Herr Baxmeier, seit der rote Ochsenblut-Einheitskasten vom Markt verschwunden ist, gibt es keinen echten Poolkasten mehr. Sie waren früher selbst Petcycle-Chef und haben mit den GeMeMa-Gesellschaftern Warsteiner, Krombacher, Bitburger und Radeberger vier Schlachtschiffe an Bord. Können Sie nicht eine Renaissance der Poolkästen anstoßen?*

**Hans Baxmeier:** Die GeMeMa hat keinen Auftrag für Poolkästen, aber ich glaube auch, ein Einheitskasten ist momentan beim Großteil der Branche nicht gewollt.

*Dann stirbt also mal wieder jede Hoffnung den Tod durch Marketing?*

**Baxmeier:** Sehr blumig ... Zumindest bei den Kästen, ja. Bei den Individual-Flaschen ist es eigentlich nicht das Marketing-Argument. Da geht es wohl eher darum, dass man sein eigenes Leergut in seinem eigenen Kreislauf und damit in der Hochsaison auch das eigene Leergut zurückbekommt.

*Aber das Argument lautet immer: Wir müssen unsere Kästen für den Kunden unterscheidbar machen.*

**Baxmeier:** Ist das wirklich sinnvoll, wenn immer neue Brunnen einen dunkelblauen Kasten bringen, immer mit anderem Namenszug drauf? Das hat doch keinen großenerkennungseffekt mehr. Das sieht bei der Vielfalt der Bierkästen vielleicht etwas anders aus, aber so oder so, der Poolkasten wird momentan bei der GeMeMa nicht diskutiert.

*Die Brauer klagen derzeit ja wieder den riesigen Gap zwischen Pfandwert und Einkaufspreis der Kästen. Müssten da nicht mal die Großen der Branche vorneweg gehen?*

**Baxmeier:** Eine Pfanddiskussion um die Kästen muss aus der Branche herauskommen und ich



Ein Wiedersehen in der Branche gab es im September 2020, als der frühere CCEP-Finance Manager und langjährige Pet-cycle-Chef Hans Baxmeier als Gf der neu gegründeten GeMeMa (Gesellschaft für Mehrweg - Management) installiert wurde. Rastlos trommelt Baxmeier seitdem für neue, regulierte Pools unter dem Dach der GeMeMa – 0,33er Longneck, 0,5 Liter Longneck, NRW und andere. Immer unter Beobachtung der GeMeMa-Gründer und Hauptgesellschafter Warsteiner, Bitburger, Krombacher und Radeberger.

glaube, für eine Einigung sind die Chancen relativ gering, weil die Meinungen dazu so unterschiedlich sind. Das gilt auch für die Flaschen, jedenfalls bisher. Wenn sich diese Situation so weiterentwickelt, dass wir für die Flaschen 25, 26 Cent zahlen müssen, mag der eine oder andere vielleicht seine Meinung ändern.

*Wer soll das Thema Pfanderhöhung dann in die Hände nehmen?*

**Baxmeier:** Das wäre meines Erachtens ein Auftrag für die Verbände, nicht nur für die Brauerverbände, sondern in einer gemeinsamen Aktion auch für den VDM (Verband Deutscher Mineralbrunnen; *Anm. d. Red.*) und der waflg. Jeder hat doch verstanden, dass das Pfand nicht ausreicht, um eine verloren gegangene Flasche zu ersetzen. Aber es gibt bisher noch keine einheitliche Meinung dazu, wie weit man Preis-Optik hochsetzen kann, wenn bspw. Produktpreis und Pfand gesetzlich zusammen ausgezeichnet werden müssen.

*Können Verwender der GeMeMa-Poolflaschen und GeMeMa-Gesellschafter individuell aus dem Pfandschema der großen GeMeMa-Gesellschafter ausbrechen?*

**Baxmeier:** Der Poolvertrag legt in Paragraph 9 die Höhe des Pfandes mit 8 Cent pro Flasche fest. Das heißt, wer teilnimmt, unterwirft sich dem Poolvertrag und damit dem Pfandsatz. Mit einer ausreichenden Mehrheit kann

der Pfandsatz natürlich geändert werden. Dies wäre der Entscheid einer entsprechenden Gesellschafterversammlung.

*Ich bekomme immer mit: Bei der GeMeMa würden alle so gerne mitmachen. Nur ist noch keiner richtig dazu gekommen. Zuviel Arbeit ...*

**Baxmeier:** Das höre ich auch. Es stehen eine Reihe von Abfüllern vor der GeMeMa-Tür, treten aber nicht ein. Ich kann aber gerade verstehen, dass die GeMeMa nicht die Priorität anderer Probleme hat.

*Ist doch eigentlich ein gutes Zeichen: Bei jeder Party stehen am Ende alle am Kühlschrank. – Aber wer soll den gordischen Knoten denn jetzt durchschlagen? Die Politik hält sich raus, die Verbände verweisen auf ihre Mitglieder und die auf die Verbände.*

**Baxmeier:** Ich bin optimistisch, dass der gordische Knoten durchschlagen wird. Mit der GeMeMa haben wir noch nicht die notwendige Marktdurchdringung. Ziel sind 80 oder 90 Prozent aller Absätze der wichtigsten Pools. Die Politik ist hier eigentlich nicht gefragt, sondern die Eigenverantwortung der Branche. Es muss klar sein, dass nur eine große Teilnahme an den Pools die Leergut-Situation bewegt und verändert.



Beim Brunnentag 2015 in Heidelberg hatte der langjährige GDB-Vorstandsvorsitzende Willi Lahrmann den Stab an den langjährigen GdB-Prokuristen Markus Wolff weitergegeben – bis dato zuständig für die Steuerung des Mehrwegpools. Seit-her vertritt Wolff die Brunnen-Genossenschaft nach außen.

# Wellenbruch im Pool

IM INTERVIEW

MARKUS WOLFF  
GDB

Mit einem erstaunlichen, weil gemeinsamen Grundlagenpapier warben im September 2020 eine Reihe von Verbänden für eine versachlichte Verpackungsdiskussion. Neben Einweglobbyisten wie BGVZ, AKÖG, wafg, dem HDE und dem VdF wurde die Initiative auch vom mehrweglastigen VDM und sogar der Genossenschaft Deutscher Brunnen unterstützt. Ein bemerkenswerter Move von GDB-Vorstand Markus Wolff, der Grabenkämpfe vermeiden wollte. Es geht für die Branche um mehr.

*Herr Wolff, vor einigen Jahren geriet die GDB mit ihrem alten Einheitsgebilde selbst ein wenig in Zugzwang. Die neuen GDB-Flaschen und -Kästen waren auch eine Reaktion darauf, dass Gerolsteiner, Adelholzener und andere große Brunnen mit Individualgebilden auf den Markt kamen. Sehen Sie realistisch langfristig einen Weg zurück zu mehr Poolgebilden?*

**Markus Wolff:** Das Ziel der neuen N-Gebinde war es, zusätzlich zur Perlenflasche und der Grünglasflasche eine attraktive und wettbewerbsfähige Poolflaschenfamilie für die Mineralbrunnen auf den Markt zu bringen. Dieses Ziel haben wir nach nur drei Jahren erreicht. Die N-Verwender, die inzwischen einen Marktanteil von 15 Prozent an allen GDB-Gebinden ausmachen, zeigen, dass modernes Markenmanagement in Poolflaschen gelingen kann. Die Aufgabe lautete dabei allerdings nicht primär, Brunnen zur Rückkehr in die Pools zu bewegen. Allerdings ist dies auch nicht ausgeschlossen. Mit Spannung beobachten wir daher die Entwicklung im Biermarkt, auf dem es

offensichtlich nicht zuletzt aufgrund der immer komplexer werdenden Leergutlogistik zu einer Renaissance der Poolgebilde kommt.

*Wie hoch war seinerzeit der Verlust an Marktanteil, wie hoch ist der Mehrweg-Pool-Anteil heute?*

**Wolff:** Der Marktanteil der GDB-Gebinde im Mehrwegbereich von Mineralwasser lag 2021 bei rund 71 % und hat sich in den vergangenen Jahren trotz des Umstiegs einiger Brunnen auf Individualgebilde kaum verändert. Das sind zwar nicht mehr die hohen Werte, die die „Einheitsgebilde“ der Mineralbrunnenbranche in 90-Prozent Bereichen vor 20 Jahren verzeichnet haben. Aber es sind nach wie vor beeindruckende Zahlen, die unterstreichen, wie relevant die Poolgebilde im Mineralwassermarkt sind.

*Bis zu welchem ökonomischen Punkt ist Mehrweg in den Betrieben durchsetzbar?*



**Wolff:** Immer wieder ist zu hören, Mehrweg könne ökonomisch nicht mit Einweg mithalten. Das ist in dieser Generalisierung falsch, wie uns u.a. eine umfangreiche Studie des Fraunhofer Instituts vor einigen Jahren gezeigt hat. Wir haben diese Ergebnisse gerade im vergangenen Jahr noch einmal kritisch überprüft und bestätigt bekommen. Danach kann sich Mehrweg ökonomisch genauso rechnen wie Einweg. In beiden Fällen kommt es aber auf unternehmensspezifische Faktoren und das richtige Management an. Richtig ist allerdings auch, dass es pfandabhängige Entscheidungen bei Verpackungssystemen gibt, d.h., wenn eine Entscheidung in die eine oder andere Richtung getroffen wurde, ist es kurz- und mittelfristig kaum möglich, das Steuer herumzureißen. Deswegen sind langfristige zuverlässige Rahmenbedingungen seitens der Politik so wichtig.

*Mit welchem Argument verteidigen Sie Mehrweg, wenn die Frage der ökologischen Vorteilhaftigkeit von anderer Seite angezweifelt wird?*

**Wolff:** Zum Glück haben wir hierzulande die Zeiten hinter uns, in denen sich das eine oder andere Verpackungssystem gegen mehr oder weniger nachvollziehbare Argumente in punkto ökologische Vorteilhaftigkeit verteidigen musste. Wir wissen heute: Wenn es um Glas geht, gibt es für unseren Bereich der Getränkewirtschaft keine Alternative zu Mehrweg. Geht es um PET, haben wir mit Mehrweg- und Kreislaufsystemen zwei nachhaltige Alternativen. Die Unterschiede der ökologischen Fußabdrücke dieser Systeme sind jeweils gering, wenn die Systeme optimal gemanagt werden. Betrachten wir die verschiedenen Verpackungssysteme in ihrer Gesamtheit, haben wir eine starke Vielfalt, die für jeden Verbrauchertyp und jede Konsumgelegenheit die richtige Verpackung bietet. Und die wichtigste Zukunftsaufgabe für alle Verpackungssysteme ist ebenfalls klar formuliert: Wir müssen konsequent unseren Beitrag zum Klimaschutz leisten. Das ist das Ziel unserer Initiative „Klimaneutrale Pools bis zum Jahr 2030“.

*Unterstützen Sie die Forderung nach einer neuen „echten“ Ökobilanz?*

**Wolff:** Vergleichende Ökobilanzen haben sich als politisches Instrument nicht bewährt. Denn sind sie sorgfältig durchgeführt, bieten sie immer nur einen Blick auf eine mehrere Jahre zurück liegende Situation. Würde so ein Ergebnis für politische Entscheidungen genutzt, würde auf Basis jahrealter Daten eine politische Entscheidung getroffen, die im Regelfall dann wiederum mit entsprechendem zeitlichem Vorlauf wirksam wird. Zu so einem Zeitpunkt ist die ökobilanzielle Basis dieser Entscheidung durch die Realität im Verpackungsmarkt längst überholt. Das hat die Entwicklung der vergangenen Jahre gezeigt. Die Ökobilanzdiskussionen der vergangenen drei Jahrzehnte hatten jedoch einen positiven Effekt: Alle Verpackungssysteme haben konsequent daran gearbeitet, besser zu werden. Hinzu kam die Pfandpflicht, die den Aufbau eines hocheffektiven und effizienten Rücknahmesystems in Gang gebracht hat. Ökobilanzielle Berechnungen werden wir aber in der Getränkewirtschaft auch weiterhin brauchen, um unsere Systeme ökologisch zu optimieren.

*Wie weit wird bei der GDB das leidige Thema Kasten- und Flaschenpfand diskutiert?*

**Wolff:** Angesichts der aktuellen Entwicklung ist die Diskussion um Pfanderhöhungen nachvollziehbar, weil das Delta zwischen dem Beschaffungspreis für Flaschen und Kästen und dem Pfandbetrag immer größer wird. Aber solche Diskussionen sind nur sinnvoll, wenn es auch sinnvolle Lösungsansätze gibt, wie eine Pfandumstellung flächendeckend gelingen kann. Und die sehen wir bei den zahlenmäßig sehr großen Branchenpools nicht. Bei der Einführung neuer Gebinde ist ein erhöhter Pfandsatz theoretisch möglich, setzt aber eine entsprechende Akzeptanz von Handel und Verbrauchern voraus.





# Mehrweg auf dem Vormarsch

## Das ist der Status quo in Europa

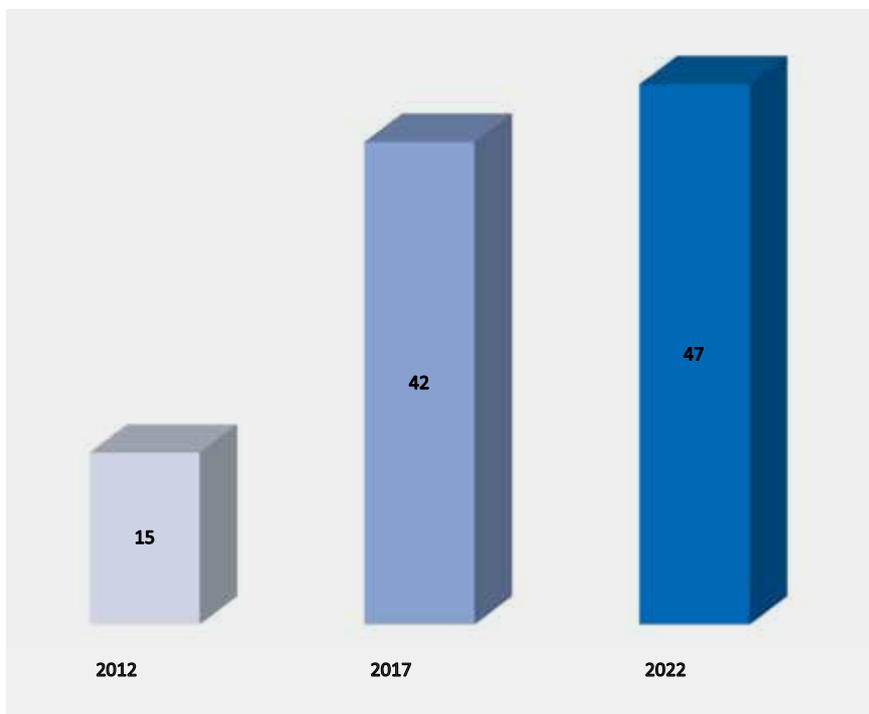
Mehrwegsysteme sind in Europa bisher kaum etabliert. Beim Mineralwasser gibt es ein solches bisher in nennenswertem Umfang nur in Deutschland und Österreich, beim Bier zusätzlich in den Benelux-Staaten. Deutsche INSIDER berichten aber von regelmäßigen Anrufen aus dem europäischen Ausland, bei denen sich Entscheider nach Details zur Umsetzung von Pfandsystemen erkundigen. Klar scheint: Der Weg geht in diese Richtung. Das zeigen auch mehrere aktuelle Beispiele.

Das erste Pfandrückgabesystem Großbritanniens wird am 16. August 2023 in ganz Schottland in Betrieb gehen. Circularity Scotland Ltd., der gemeinnützige Verwalter des Pfandrückgabesystems in Schottland, hat dazu jüngst eine Vereinbarung mit Biffa plc., dem zweitgrößten Abfallentsorgungsunternehmen Großbritanniens, unterzeichnet, um der offizielle Logistikdienstleister des Systems zu werden. Das schottische Pfandsystem wird alle Einweg-Getränkebehälter aus PET-Kunststoff, Metall und Glas umfassen und sowohl alkoholische als auch alkoholfreie Getränke abdecken. Das Programm beinhaltet dagegen keine HDPE-Kunststoffbehälter oder ausgekleidete Kartonbehälter wie Tetrapak. Der Pfandsatz liegt bei 0,20 Pfund (0,23 Euro).

Frankreich führt eine verpflichtende

Mehrwegquote von 10 % bis 2028 ein, ähnliche Pläne gibt es in Portugal und Spanien. Bis 2040 sollen in Frankreich Einwegverpackungen ganz verboten werden, bis 2030 soll

Anteil an Individualflaschen im deutschen Mehrwegsystem



Beim Anteil von individualisierten Mehrwegflaschen prognostiziert die Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung GVM für 2022 eine Quote von satten 47 %. Diese Zahl wird allerdings von Verbänden wie dem Deutschen Brauer-Bund stark in Zweifel gezogen; dort wird intern mit einem etwa halb so hohen Anteil bei Bierflaschen kalkuliert. Auch wenn die Bundesregierung in einer parlamentarischen Antwort die „Überlegenheit von Poolgebinden“ gegenüber Individualgebinden unlängst für „nicht belastbar“ erachtete – die Pool-Hoffnungen der Branche ruhen auf der Gesellschaft für Mehrwegmanagement (GeMeMa) und auf dem genossenschaftlich organisierten Mehrwegpool der Brauwirtschaft (MPB).

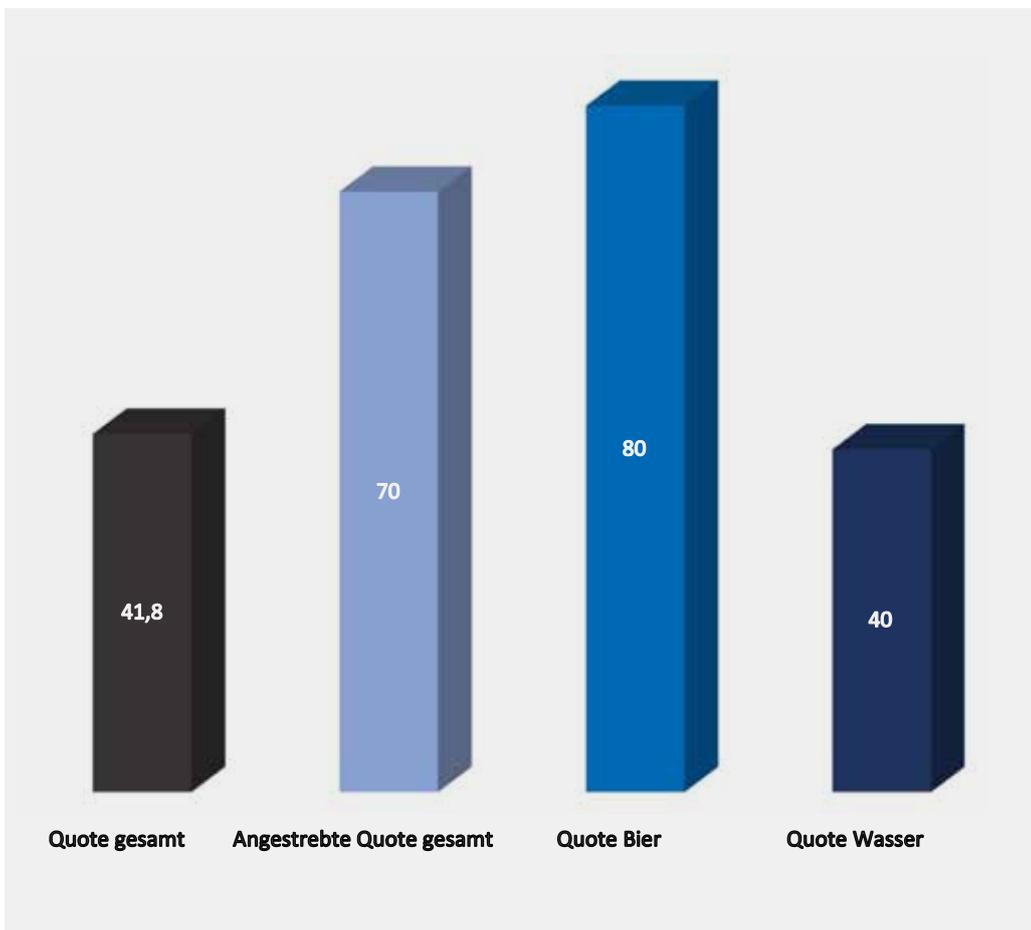


es bereits 50 % weniger Einweggetränkeflaschen geben. Überraschend: Stand heute gibt es in dem Land noch kein funktionierendes Pfandsystem für Plastikflaschen, 2023 soll darüber entschieden werden.

Österreich, das bisher rund 20 % Mehrweganteil hat, will diesen bis 2030 auf 30 % erhöhen und führt ab 2025 ein verbindliches Einwegpfand ein. Bis Ende 2025 muss der

LEH darüber hinaus entweder in allen Kategorien einen Mindestanteil von 10 bis 15 % des Angebots oder einen garantierten Mindestverkaufsanteil bei Mehrweggetränken von 25 % pro Getränkekategorie liefern. In den baltischen Staaten entstehen derzeit flächendeckend Pfandsysteme, Litauen machte 2021 mit einem Ein- und Mehrwegsystem den Anfang.

#### Aktuelle und angestrebte Mehrwegquoten in Deutschland



Das Verpackungsgesetz in Deutschland aus dem Jahr 2019 beinhaltet die angestrebte Mehrwegquote von 70 %. Diese ist bisher bei Weitem nicht erreicht. Vorteile laut Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung GVM: bis zu 600 Kilotonnen Getränkeverpackungen weniger pro Jahr, der Plastikverbrauch würde signifikant um 34 % reduziert. Unklar ist bislang, welche Folgen Handel und Industrie drohen, wenn sie in den kommenden Jahren die 70 % nicht erreichen (der Mehrweganteil der Discounter Lidl und Aldi liegt bei null).



## Mehrweg: Das ist zu erwarten

Laut INSIDERN bestimmen im Wesentlichen drei Faktoren die weitere Entwicklung des Mehrwegsystems. Erstens: Der politische Druck wird weiter steigen. Die EU-Kommission arbeitet an verbindlichen Mehrwegquoten – Größenordnung unbekannt. Sie werden jedenfalls wohl unter den einst anvisierten 25 bis 30 % liegen und spielen damit für den deutschen Markt zunächst keine relevante Rolle. Grundlage ist der 2020 beschlossene EU-Aktionsplan Kreislaufwirtschaft, der wiederum eingebettet ist in den Green Deal, der die EU bis 2050 klimaneutral machen soll. Er beinhaltet auch eine „Plastiksteuer“ von 80 Cent pro Kilogramm nicht recyceltem Verpackungsabfall aus Kunststoff aus den nationalen Haushalten. Sie ist seit Januar 2021 in den EU-Ländern umzusetzen. 2021 überwies

Deutschland hierfür rund 1,3 Milliarden Euro an Steuer Geldern an die EU. Momentan werden diese Aufwände jedoch noch nicht an die Wirtschaft und die Verbraucher weitergegeben. Dies könnte im Verlauf des Jahres aber noch geschehen. Was die EU ebenfalls vorschreibt: Bis 2029 soll es eine Rücklaufquote von 90 % bei PET-Getränkflaschen geben. Die hat Deutschland längst erreicht.

Ein weiterer Faktor ist die technische Einrichtung von Pfandrücknahmesystemen, die es noch nicht überall gibt. Sie werden zwar womöglich teilweise zunächst als reine Einwegsysteme aufgebaut (Tschechien, Schottland, etc.), bilden aber damit auch die Basis für künftige Mehrwegkonzepte.



Dass der Markt ersthaft Interesse an einer flächendeckenden Mehrwegquote von 70% hat, darf bezweifelt werden. Nach Berechnung der GVM müssten dafür adhoc 14,5 Mrd Liter zusätzlich in Mehrweg gepackt werden. Nicht nur ein Flaschen-, sondern auch ein schier unlösbares Logistikproblem (Foto: Sasan Seyfi).



Die dritte Variable: das Einkaufsverhalten der Menschen. Mehrwegsysteme werden künftig verschieden aussehen und eine unterschiedlich große Rolle spielen. Während es in Deutschland gängig ist, einen Kasten Wasser zu kaufen, greifen Franzosen für gewöhnlich zum 1,5-Liter-Sixpack mit Plastikflaschen in Folie. Auch in Deutschland geht der Trend bei jungen Leuten weg vom Kasten hin zu Sixpack oder zur Einzelflasche.

An einem reinen Mehrwegsystem hat selbst die eigene Lobby kein Interesse – nicht durchführbar, heißt es recht offen hinter den Kulissen. Entsprechend zurückhaltend reagierten so gut wie alle Seiten auch, als die Expertin Lisa Rödig bei einem virtuellen Treffen im Oktober 2021 Lösungsansätze zur „Stärkung, Verbreitung und Optimierung von Mehrwegverpackungssystemen im Getränkebereich“ ventilierte (INSIDE 888). Rödig referierte dabei als Vertreterin des vom Umweltbundesamt (UBA) beauftragten Instituts Ökopoll. Zu ihren Vorschlägen gehörte eine „Mehrwegangebotspflicht“ und „Mindestvertriebsquote“ für Mehrweg für „Letztvertreiber“ (also für den Handel und damit auch für den Discount, der bis dato noch auf Mehrweg-Getränke generell verzichtet). INSIDE hätte Lisa Rödig gern für diese FUTURE-Ausgabe dazu befragt, die Expertin hatte aber „kein Interesse“. Da Frau Rödig laut Ökopoll „die einzige Expertin in dem Gebiet bei uns im Haus ist, kommt leider niemand anderes dafür in Frage“. Erstaunlich, in welcher breit gefächerte Expertise das UBA in Sachen Mehrweg investiert.

Wie aufgeladen das Thema Quote und Umlaufzahlen ist, zeigte sich im Herbst 2021 bei einer Diskussion um die Methodik der Datenerhebung bei der Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung (GVM). Um auf die vorgeschriebene Mehrwegquote von 70% zu kommen, müssten nach Berechnung der GVM 14,5 Mrd Liter zusätzlich in Mehrweg gepackt werden. Ein ziemlich verrückter Wert, der womöglich stimmt. Und völlig illusorisch scheint.

Das Raunen war seinerzeit nicht nur ob der vielen ungeklärten Fragen unüberhörbar (Wie soll eine Quote im Markt vor Ort umgesetzt werden, wenn der Kunde anders einkauft, als die Quote es vorschreibt? Welche Ordnungsmechanismen greifen, welche nicht?). Sondern auch wegen Ökopoll-Vorschlag No. 2: einer Steuer auf Einweg-Getränkeverpackungen. Ähnliche Vorstöße gibt und gab es immer wieder von den Grünen, die Einführung scheint für die nächsten Jahre durchaus möglich. Bei der damals nicht zum Treffen eingeladenen Einwegfraktion stieg der Puls nicht zum ersten Mal auf 180.



## INTEGRA E-Rechnung

- ✓ Jederzeit Zugriff auf den Originalbeleg
- ✓ Automatische Verschlagwortung der Belege
- ✓ Prüfung auf vorhandene Bestellungen
- ✓ Rechnungen ohne Bestellbezug bequem automatisiert verarbeiten
- ✓ Rechtssichere Archivierung nach GoBD\*

\* Nur in Verbindung mit einer Archivierungslösung





# Die Last der Individuen

IM INTERVIEW

**PETER HAHN**  
 MPB

Wer soll sich um Pfanderhöhungen kümmern? MPB-Gf Peter Hahn über offene Pool-Lösungen, Individualpullen und Insellösungen beim Mehrweg-Geschirr.

*Herr Hahn, sehen Sie die Gefahr, dass sich das deutsche Glasflaschen-Mehrwegsystem durch einen immer höheren Grad an Individualisierung selbst abschafft?*

**Peter Hahn:** Jede Individualflasche ist eine Belastung für das Mehrwegsystem. Natürlich steht das Inverkehrbringen von Individualflaschen jedem Marktteilnehmer frei. Aus ökologischer Sicht sind aber Individualflaschen der Standardmehrwegflasche in meinen Augen unterlegen. Da sie durch die Erhöhung des Sortieraufwandes die Komplexität des gesamten Mehrwegsystems noch vergrößern, stellen sie zusätzlich eine erhebliche wirtschaftliche Belastung des Systems dar. In Ansehung des unverändert hohen Anteils an Standardgebinden im Biermarkt, der hohen Brauereidichte und der regionalen Angebotsstruktur des starken Mittelstandes ist ein Ende des Mehrwegsystems dennoch nicht zu befürchten.

*Flaschenpools á la GDB haben sich ja bereits einerseits bewährt, andererseits gerieten auch sie unter Individualdruck. Wer sollte pro Einheitsflasche aktiv werden?*

**Hahn:** Alle sind aufgerufen, Ressourcen zu schonen, nachhaltige Systeme aktiv zu unterstützen und sich für den Klimaschutz einzusetzen. Ich denke, die Brauwirtschaft wäre schlecht beraten, zur Lösung objektiv hausgemachter Probleme nach der Politik zu rufen. Mit dem MPBeG bieten wir der Brauwirtschaft einen Hebel, ein allseits beklagtes Problem in Eigenregie zu lösen.

*So gut wie jeder Brauer beklagt, dass die bestehenden Pfandsätze ökonomisch nicht mehr tragbar sind. Die Politik winkt ab – nicht zuständig. Die Brauer sind sich unter-*



Peter Hahn, Ex-Hauptgeschäftsführer des DBB, ist seit Februar 2022 Gf beim Mehrwegpool der Brauwirtschaft MPB

*einander nicht einig, der Handel signalisiert wenig Bereitschaft. Wer soll das lösen?*

**Hahn:** Der Handel scheut die Kapitalbindung durch ein höheres Pfand – schimpft aber über den ihm über den Kopf wachsenden Sortieraufwand. Je höher der Anteil gemeinsam genutzter Poolgebinde ist, umso geringer fallen die Sortier-, Transport- und sonstigen Handlingskosten aus. Wir sollten uns bei der Pfanddiskussion auf die Kästen konzentrieren. Die Lösung des Problems liegt im Verantwortungsbereich der Bundesverbände.

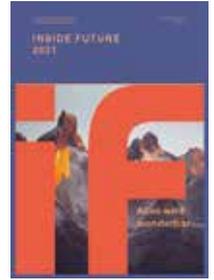
*Könnte nicht der MPB eine Vorreiterrolle spielen, wenn das Pfandsystem als solches mal weitergedacht wird – insbesondere in Richtung Geschirr, Lebensmittelverpackungen und intelligente Rücknahmesysteme?*

**Hahn:** Unsere Aufgabe ist die Stärkung eines einheitlichen und für alle Brauereien offenen Mehrwegpools. Wie sich die Marktteilnehmer bei der Anwendung von Paragraph 33 Verpackungsgesetz verhalten, nachdem der Gesetzgeber eine Antwort schuldig geblieben ist, bleibt abzuwarten. Es steht aber zu befürchten, dass es zu einer Vielzahl von Insellösungen kommt. Dies durch operative Maßnahmen zu regeln, ist vorrangige Angelegenheit aller Marktteilnehmer. Es werden hier anderenfalls dieselben Probleme entstehen, die wir infolge der starken Gebindeindividualisierung im Mehrwegbestand der Brauwirtschaft beklagen. Eine operative Aufgabe für unsere Genossenschaft sehen wir hier jedoch nicht.

# Was wurde aus...?

INSIDE FUTURE  
Ausgabe September 2021

Wir berichteten dort u.a.  
über Leroma und  
RethinkResource, zwei  
Unternehmen für indu-  
strielle Nebenströme.



Linda Grieder im Interview mit IF: Vernichten von Rohstoffen ist „verrückt“, wir brauchen einen Neustart, auch im Denken.

Marina Billinger sagte 2021 zu IF: „Klimawandel und Ressourcenknappheit werden die Unternehmen einholen“. Stimmt leider.

2016 gründete die studierte Juristin Linda Grieder in der Schweiz ein Unternehmen, das bis dato einzigartig in Europa war: RethinkResource denkt industrielle Nebenströme neu, quer über alle Branchen hinweg. Das Motto: „Turning Waste into Opportunities“. Rethink berät Unternehmen, die entweder ihre eigenen „Abfälle“ neuen Verwendungen zuführen wollen – oder solche, die auf der Suche nach Rohstoffen sind. Für den virtuellen Marktplatz CIRCADO warb Linda Grieder im IF-Interview vor einem Jahr um Investoren-Partner auf Industrie-Seite.

Als Gründerin der Düsseldorfer Leroma GmbH geht Marina Billinger einen ähnlichen Weg wie das Schweizer Original RethinkResource (links), allerdings mit einem Fokus auf den Bereich Lebensmittel. Bis heute hat die Leroma GmbH nach eigener Rechnung 750 Tonnen Lebensmittel vor der Vernichtung bewahrt, die Data Base erweitert und neben der Rohstoffsuche und der Überschussbörse mit einem Valorisierungsforum für den Austausch von Know-how ein drittes kommerzielles Standbein geschaffen. Leroma strebt für 2022 einen Umsatz von 750.000 Euro an und bereitet sich auf eine Pre-Seed-Finanzierungsrunde mit geeigneten Investoren vor.

Im Februar 2022 gründete sie zusammen mit Karl Locher und Aurèle Meyer von der Schweizer Brauerei Locher AG die Stiftung für Nachhaltigkeit. Sie engagiert sich im Bereich der Kreislaufwirtschaft. Linda Grieder ist überzeugt: Wirtschaft, Politik und Gesellschaft müssen „weg von der Andeutung einer Richtungsänderung hin zur realwirtschaftlichen Umsetzung.“

Die Finanzierungsrunde soll bis Ende des Sommers abgeschlossen sein und 500.000 Euro einsammeln. Bisher hat Leroma Bootstrapping aus Eigenkapital betrieben und extern auf Förderungsmittel u.a. aus dem EU-Forschungs- und Innovationsprogramm Horizon 2020 zugegriffen.



# „Reiner CO<sub>2</sub>-Ausgleich durch Zertifikate ist nicht zielführend“

IM INTERVIEW

**DR. AXEL KÖLLE**  
UNIVERSITÄT WITTEN/HERDECKE, ZENTRUM FÜR  
NACHHALTIGE UNTERNEHMENSFÜHRUNG (ZNU)

Freikaufen für eine neutrale CO<sub>2</sub>-Bilanz? Ist nur der letzte Schritt, sagt der Nachhaltigkeits-Experte Dr. Axel Kölle. Brauereien sollten erstmal ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren. Sonst kann das in Zukunft richtig teuer werden – nicht nur für die Umwelt, auch für die Unternehmen selbst.



Dr. Axel Kölle ist Experte für nachhaltige Unternehmensführung und war 2011 Mitgründer der fjol GmbH, die Firmen dabei unterstützt, Nachhaltigkeit fundiert umzusetzen und glaubwürdig zu kommunizieren.



*Herr Dr. Kölle, die CO<sub>2</sub>-Bilanz ist ein wichtiger Faktor für die Nachhaltigkeit von Unternehmen und gerade in der Kommunikation gegenüber den Verbrauchern sehr präsent. Dort ist oft die Rede von einer tatsächlichen oder angestrebten CO<sub>2</sub>-Neutralität, zuletzt zum Beispiel bei AB Inbev. Was genau ist darunter eigentlich zu verstehen?*

**Dr. Axel Kölle:** Wir haben im ZNU den Ansatz „ZNU goes Zero“ entwickelt (siehe Grafik S. 34; d. Red.). Dabei sind unter anderem Bitburger und Krombacher. Dieser Weg umfasst fünf Schritte. Die Schritte zwei und drei sind dabei die entscheidenden – die Vermeidung oder Verminderung von CO<sub>2</sub>-Emissionen. Die CO<sub>2</sub>-Emissionen, die nicht entstehen, sind die besten, das muss der Grundgedanke sein.

*Teil des ZNU-Ansatzes ist aber auch der Ausgleich von CO<sub>2</sub>-Emissionen durch Zertifikate beziehungsweise Projekte...*

**Kölle:** Das stimmt. Aber das ist nicht gleichbedeutend mit einer „Klimaneutralität“, sondern man ist dann als Unternehmen höchstens „klimaneutral gestellt“ – entweder über alle Stufen der Wertschöpfung hinweg oder begrenzt auf eine Stufe, beispielsweise die Produktion. Es passiert jetzt schon, und das wird zunehmend geschehen, dass Unternehmen, die sich ein selbst gebasteltes Klimaneutralitäts-Label ausstellen, abgestraft werden – nicht zuletzt durch die Green Claims-Richtlinie der EU (siehe rechts).

## Die Green Claims-Richtlinien der EU

Das Ziel der Green-Claims-Richtlinie der Europäischen Union (EU) lautet: Verbraucher sollen gut informierte Entscheidungen über Produkte in Bezug auf deren Umweltfreundlichkeit treffen können. Dem sogenannten „Greenwashing“ (PR-Methoden, die darauf zielen, einem Unternehmen in der Öffentlichkeit ein umweltfreundliches und verantwortungsbewusstes Image zu verleihen, ohne dass es dafür eine hinreichende Grundlage gibt) möchte die EU entgegenwirken.

Die Anforderungen an zulässige Werbung werden deshalb verschärft. Die Industrie darf zum Beispiel Begriffe wie „umweltfreundlich“ oder „grün“ nicht mehr ohne Belege verwenden. Auch werden Kennzeichnungen mit freiwilligen Nachhaltigkeits-siegeln, die weder auf Prüfverfahren durch Dritte basieren noch von Behörden stammen, verboten. Ebenfalls nicht mehr erlaubt: Umweltaussagen über ein ganzes Produkt, wenn nur einzelne Bestandteile oder einzelne Stufen der Wertschöpfungskette gemeint sind. Kurzum: Werbeaussagen müssen in Zukunft konkret belegbar sein.

Der Entwurf der Green Claims-Richtlinie liegt nun beim EU-Parlament. Falls es zustimmt, müssen die Vorgaben in nationales Recht überführt werden.



Es war bisher also zu einfach, sich selbst klimaneutral zu nennen?

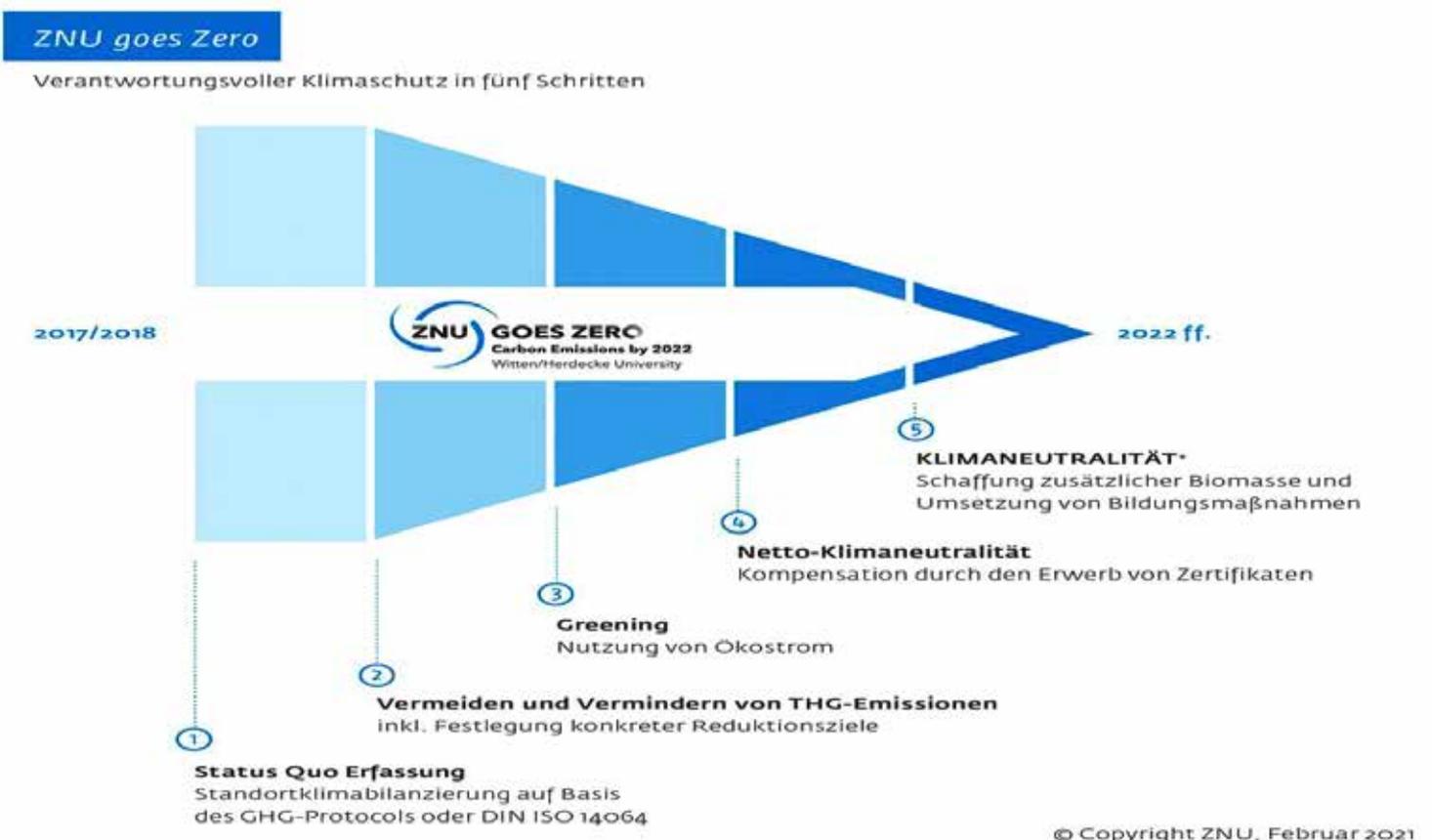
**Kölle:** Mehr oder weniger. Es gibt schon verschiedene offizielle Zertifikate, aber die Güte dieser Zertifikate und Projekte variiert sehr stark. Die Projekte sollten eine gewisse Wertigkeit haben. Die Unterschiede sind riesig, aber das durchschaut der Verbraucher in der Regel nicht. Deshalb ist die EU eingeschritten. Das geht in die vollkommen richtige Richtung, weil es für mehr Transparenz sorgt.

Wenn ich mich zumindest klimaneutral stellen will, wie es viele Brauer anstreben, wie gehe ich das am besten an?

**Kölle:** Grundlegend muss immer die Vermeidung oder Verminderung Priorität haben, auch in der Kommunikation. Produzieren wie vorher und das durch Zertifikate ausgleichen, das ist, egal wie man es dann konkret umsetzt, wenig zielführend. Hier entsteht derzeit aber ohnehin eine ganz neue Dynamik...

Inwiefern?

**Kölle:** Die Preise für Zertifikate steigen massiv. Wenn man als Unternehmen diese steigenden Kosten von Beginn eines jeden Entscheidungsprozesses an einkalkuliert, werden viele Maßnahmen, die schon vorher ansetzen, rentabel. Die Unternehmen bewegen sich bereits verstärkt in diese Richtung.



## **Digitalisierung in der Getränkelogistik mit**

# **Mowis<sup>®</sup>-5/TSE**

**Benutzerfreundlich, modern,  
effizient, extrem flexibel  
und wirtschaftlich!**



**Mobiles WWS Mowis<sup>®</sup>  
jetzt auch als mobile  
Kasse nutzbar!**

**- TSE-Funktion auf der  
Basis der KassenSichV  
mit der SD-Karte von  
der Bundesdruckerei**

**- DSFin-VK ebenfalls  
optional verfügbar**



Details erfahren Sie hier:

**Movis Mobile Vision GmbH  
63067 Offenbach - Ludwigstraße 76  
www.movis-gmbh.de  
eMail: vertrieb@movis-gmbh.de**

**Info-Hotline:  
+49 176 98 661 415**

### **Was ist ein ESG-Rating?**

ESG steht für „Environmental Social Governance“ – es geht also um die Felder Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Das ESG-Rating sagt letztlich aus, wie groß der freiwillige Beitrag eines Unternehmens zu einer nachhaltigen Entwicklung über die geltenden gesetzlichen Anforderungen hinaus ist. Diese Nachhaltigkeitsbewertungen sind bei der Fremdfinanzierung immer nützlicher – weil für Banken relevanter.

Vor allem spezialisierte Nachhaltigkeitsagenturen fertigen die ESG-Ratings an, mittlerweile auch die großen Ratingagenturen (Moody's, S&P, etc.). Die Erstellung erfolgt oft sogar ohne Auftrag des Unternehmens.

Großkonzerne werden ohnehin von den Agenturen beurteilt. Kleinere Firmen müssen solche Ratings selbst in Auftrag geben.



*Wie beurteilen Sie denn die Ernsthaftigkeit, mit der die Industrie das Thema derzeit angeht?*

**Kölle:** Der Trend ist ganz klar positiv. Etwas überspitzt gesagt, haben die aktuellen Krisen dazu beigetragen, dass die Unternehmen sich mehr strategische Gedanken machen, unter anderem zur Energiegewinnung. Viele Verantwortliche sind wirklich motiviert, sich nachhaltig aufzustellen. Außerdem rechnet sich das Ganze auch zunehmend ökonomisch betrachtet. Nicht zuletzt übrigens, weil die sogenannten ESG-Ratings bei Finanzdienstleistungen mittlerweile eine Rolle spielen (siehe Seite 33). Das ist ein guter Hebel.

*Besteht bei den Themen Nachhaltigkeit/CO<sub>2</sub>-Verminderung ein Gefälle zwischen größeren und kleineren Brauereien, sprich: Haben es die kleinen schwerer, weil sie sich zum Beispiel teure Anlagen zur Rückgewinnung nicht leisten können?*

**Kölle:** Der Konflikt ist sicher da. Andererseits fällt es kleineren Unternehmen oft leichter, an Stellschrauben zu drehen als großen Konzernen – auch finanziell sind die Volumina der Investitionen natürlich geringer. Gerade die kleineren Brauer, darunter viele Familienunternehmen, zeigen, dass da schon unglaublich viel angestoßen wird. Wichtig ist vor allem eine systematische Herangehensweise. Hier bieten wir ja mit dem ZNU-Nachhaltigkeits-Standard einen praxisorientierten ganzheitlichen Ansatz, der von immer mehr Brauereien einen zertifizierbaren und damit glaubwürdigen Ansatz bietet.

## Bierothek entwickelt Climate Score

Der deutschlandweit (und in Wien) vertretene Bierspezialitätenhändler Bierothek hat mit der Handelshochschule Leipzig ein Berechnungstool für den CO<sub>2</sub>-Ausstoß von Bieren entwickelt. Für jedes Bier im Sortiment soll ein nachvollziehbarer Beer Climate Score berechnet werden. Für das Projekt haben unter der Leitung von Prof. Erik Maier seit Frühjahr vier Masterstudenten die Wertschöpfungsketten durchleuchtet.

Das Team definierte sechs Stufen, die maßgeblich für den CO<sub>2</sub>-Ausstoß sind: die landwirtschaftliche Kultivierungsphase, die

Malzproduktion, das eigentliche Bierbrauen, das Verpacken, die Distribution und den Handel. Die wesentlichsten Faktoren dabei sind nach bisherigem Stand die Art der Verpackung und die Länge des Transports. Im Klartext: Wiederbefüllbare Glasflaschen seien den Einwegflaschen und Dosen, wenn man es richtig anstellt (viel Recycling und kurze Wege), überlegen.

Schnellstmöglich sollen nun alle Bierothek-Produkte einen CO<sub>2</sub>-Score erhalten, um den Kunden mehr Transparenz zu liefern.



# Klimafahrplan für Brauer

Um ihre CO<sub>2</sub>-Bilanz schnell zu verbessern, finanzieren gerade größere Brauereien CO<sub>2</sub>-Ausgleichsprojekte und bezeichnen sich als „klimaneutral“ (siehe Interview S. 42ff). Bei der reinen CO<sub>2</sub>-Bilanz tun sich kleinere Brauereien schwerer, da sie sich meist keine CO<sub>2</sub>-Rückgewinnungsanlagen oder ähnliche Technologie leisten können.

Ohnehin definiert sich aber die Nachhaltigkeit von Brauereien nicht ausschließlich über die CO<sub>2</sub>-Bilanz, wie Walter König vom Bayerischen Brauerbund (BBB) erklärt, sondern über die Säulen Ökologie (u. a. kurze Wege im Transport), Ökonomie (u. a. effizientere Produktion durch Einsparung von Energie) und Soziales (u. a. Bedeutung für das Dorfleben oder Arbeitsbedingungen).

Sein Verband hat das Projekt „Nachhaltigkeitsstrategie“ (INSIDE 898) angestoßen, an dem rund 40 Brauereien (darunter Augustiner, Erdinger, Tucher und Co) teilnehmen. Mittlerweile arbeiten diese Brauereien (und einige weitere, darunter Bitburger) mit der fjol-Plattform, einem digitalen Nachhaltigkeitsmanager, der in Zusammenarbeit mit dem

mer wichtiger) und die politischen Rahmenbedingungen, die in Zukunft immer strenger werden dürften.

Während in der Bierbranche vor allem AB Inbev hervorgeprescht ist (Beck's und weitere Marken sollen bis 2028 „klimaneutral“ sein), bekunden die deutschen Mineralbrunnen, bis 2030 „Klimaneutralität“ in der ganzen Wertschöpfungskette erreichen zu wollen – allerdings auch über Ausgleichsprojekte.



Nachhaltigkeits-Experte beim Bayerischen Brauerbund: Walter König

Zentrum für nachhaltige Unternehmensführung (ZNU) speziell auf Brauereien abgestimmt wurde.

Zunächst geht es darum, den Status quo zu ermitteln, also die einzelnen Faktoren (zum Beispiel den Energieverbrauch im Sudhaus) messbar zu machen. Ist das geschehen, zeigt die Plattform auf, wo Potenziale für mehr Nachhaltigkeit liegen – abgestimmt auf die Bedürfnisse der einzelnen Stakeholder. Auch konkrete Pläne zur Umsetzung werden mithilfe des Systems aufgestellt. Dass sich Brauereien zunehmend nachhaltig aufstellen, hat aus Sicht von Walter König drei Gründe: die Kosten (Energie und Personal sparen), den Druck durch Handel und Verbraucher (Kommunikation der „Klimaneutralität“ wird im-

Anzeige



Mehrweg  
einfach machen!

**LOGIPACK**<sup>®</sup>  
BEVERAGE SYSTEM INTELLIGENCE



Die Drei von der Öl-Tanke: Wladimir Aiswert (Innendienst), Klaus Menke (Logistik & Produktion) und Gründer und Vertriebschef Florian Menke (v.li.) arbeiten mit Pro Olio exklusiv mit dem GFGH zusammen. Know-how ist vorhanden: Florian Menkes Vater Klaus Menke betrieb zusammen mit Ecki Stein den GFGH Menke & Stein in Rheine, bis beide Ende 2012 die restlichen 51 % an Krombacher verkauften.

# Öl auf die Mühlen

IM INTERVIEW

**FLORIAN MENKE**  
**PRO OLIO**

2015 startet Florian Menke, Sohn von Klaus Menke, zusammen mit Guido Lanfermann und zwei weiteren Investoren den Vertrieb hochwertiger Frittieröle unter Marke Pro Olio exklusiv in Kooperation mit dem GFGH. Das Prinzip: Der GFGH beliefert seinen Kunden mit 16-Liter-Kanistern Pro Olio und holt das verbrauchte Frittieröl wieder im gleichen Kanister ab. Dieses wird dann zu Biodiesel weiterverarbeitet.

Für den GFGH gibt es bis zu 65 Euro/hl Rohertrag bei Anlieferung und bis zu 50 Euro/hl Rohertrag bei der Abholung. Auch der Gastwirt wird bei Rückgabe vergütet.

Über die angeschlossenen Händler verfügt Pro Olio über 50 GFGH-Standorte in Deutschland und damit über gut 250 Außendienstler. Der Absatz hat sich seit 2019 verdoppelt, 2021 wurden erstmals mehr als 10.000 hl Öl verkauft. Ein Gespräch über Nachhaltigkeit in einem unterschätzten Gewerbe.



*Herr Menke, die Business-Fantasien gehen bei mir bei alten Ölen und Fetten ehrlich gesagt erstmal nicht so durch die Decke...*

**Florian Menke:** Hab ich als Junge auch gedacht, als ich beim Ferienjob in den Hinterhöfen der Gastwirte an den Fässern mit Altöl vorbeikam. Aber es hängt wie immer von der Perspektive ab. Der Getränkefachgroßhandel schaut zurecht auf seine Spannen, da bekommt er beim Thema Frittieröl/Altspisefett leuchtende Augen.

*Weil der GFGH auch für die Rückführung bezahlt wird?*

**Menke:** Als GFGH bekommen Sie bei uns bis zu 65 Euro/hl für die Anlieferung und nochmal bis zu 50 Euro/hl, wenn Sie das Altöl wieder abholen. Meine Familie kommt ja aus dem GFGH, da weiß ich, was hängen bleibt, wenn Sie einen Hektoliter Cola durch die Gegend fahren. Das Geschäft mit unseren Produkten ist immer ein Umsatz-Plus und nicht eine Quer-Verschiebung des Ertrages.

*Da wird ja auch die Imbissbude wieder interessant, die der Handel wegen zehn Kisten Bier nicht mehr angefahren hat.*

**Menke:** Wir reden über ein echtes neues Produkt für den Getränkefachgroßhandel. In unserem Werk in Rheine veredeln wir die Öle mit pflanzlichen Additiven, um die Stand- und Nutzzeit in der Fritteuse zu erhöhen. Unsere Marke „Pro Olio“ gibt es exklusiv nur für den Getränkefachgroßhandel, nirgendwo anders, kein Direktvertrieb, kein C&C. Und Sie brauchen als GFGH auch kein eigenes Know-how aufbauen. Wir erstellen alles in Vorleistung, Sie bekommen als Händler ein fertiges Konzept.

*Aber ich kann sicher woanders billiger einkaufen.*

**Menke:** Billig bezahlt man zweimal. Entscheidend ist doch am Ende, wie lange Sie mit den Frittierölen in der Fritteuse arbeiten können. Dann machen Sie schnell eine andere Rechnung auf. Nicht selten schaffen wir es den Frittierölverbrauch des Gastronomiekunden um 30-40 % zu senken. Außerdem profitiert das System von dem guten Service des Getränkefachgroßhandels vor Ort. Wir verkaufen über unsere Qualität, die gute Kundenbindung des GFGH und übers Rücknahme-System. Das über-den-Preis-verkaufen überlassen wir anderen.

*Sie zahlen an den GFGH und der wiederum an seinen Gastwirt eine Vergütung in Höhe von bis zu 0,50€/Ltr. für das Altspisefett aus und haben dann auch noch Ihre eigene Spanne auf dem Produkt. Das ist schon eine sportliche Kalkulation!*

**Menke:** Wir haben als lizenziertes Unternehmen das Glück, dass der Staat die Doppelnutzung von Ölen forciert. Der Gesetzgeber möchte, dass diese Öle einem zweiten Nutzen zugeführt werden. Wenn Rapsöl zum Beispiel direkt zu Biodiesel verarbeitet würde, würden wir den ersten Schritt ja verschwenden. Es macht für den Biodiesel keinen Unterschied, ob das reines Rapsöl war oder ob das Rapsöl schon in der Fritteuse war.





## Ressource M: Und dann?

Damit eine zirkuläre Wirtschaft funktionieren kann, muss sie auf Menschen zurückgreifen können, die zirkulär denken. Auch für das Human Capital gilt: Verschwendung und Engpässe vermeiden, Produktion sicherstellen. Doch wie kann es gelingen, Arbeitende zu motivieren und ihre Aufgaben immer neu zu definieren?

IM INTERVIEW

**OLIVER STIEFENHOFER**  
AYB | ABOUT YOUR BREWERY

*Herr Stiefenhofer, in Zusammenhang mit Circular Economy spricht alle Welt von endenden Ressourcen, meint damit aber Rohstoffe. Was wird aus der Ressource Mensch?*

**Oliver Stiefenhofer:** Familienbrauereien sind genauegenommen Handwerker, die ein Qualitätsprodukt herstellen. Und in vielen Bereichen, sei es in der Verwaltung, im Controlling, in der IT, haben sie ein klassisches Ressourcen-Problem. Auch weil sie die Spezialisten, die sie eigentlich bräuchten, nicht bezahlen können oder in den letzten Jahren zu wenig Fokus auf Digitalisierung gelegt haben, weil das Know-how fehlte.

*Was geschieht mit Mitarbeitern, die die neuen Technologien nicht mehr mitgehen?*

**Stiefenhofer:** Idealerweise findet man Möglichkeiten, ihnen neue Fähigkeiten beizubringen, die sie dann noch bis

zum „Rentenalter“ mit Spaß und Motivation tun können. Die meisten Arbeitsprofile ändern sich rasend schnell. Die Kunden wollen online bestellen können, es muss einfach funktionieren. Idealerweise laufen auch die Rechnungsprozesse und die Kundenkommunikation automatisiert. Und das Ganze muss Datenschutzkonform sein und cybersicher. Genau diese Themen können die meisten intern nicht mehr selbst bedienen. Viele haben keinen ausgebildeten IT-Administratoren und Digitalexperten, die sich mit solchen Themen beschäftigen. Und oft fehlt es auch an Projektmanagern, die Dinge zielorientiert umsetzen.

*Das Problem ist ja oft bei Firmen, dass Menschen an der falschen Stelle eingesetzt sind statt dort, wo ihre Fähigkeiten mehr gebraucht werden oder wo sie sich selbst gerne sähen.*



**Stiefenhofer:** Klar. Oft stellt man fest, dass die etwas tun, was ihnen kein Spaß macht oder was sie eigentlich gar nicht können. Zugleich gibt es Themen, die niemand machen will oder nur aufhalten. Sinnvolle Organisationsentwicklung liefert hier oft einen Schlüssel zum Erfolg, indem die Mitarbeitenden selbst den zukünftigen Arbeitsbereich aktiv mitgestalten.

*Kann es nicht auch sein, dass man dem Auftraggeber eigentlich sagen müsste: Das größte Problem ist die Nachfolge der nächsten Generation?*

**Stiefenhofer:** Manche sagen: Der Sohn mit 30 hat übernommen, ist aber noch nicht sattelfest, dennoch ehrgeizig und braucht einen Vertrauten/Sparringspartner. Und diesen Sparringspartner spiele ich. Oder es gibt den 65-jährigen Inhaber, der zwar Kinder hat, aber keines will den Laden weiterführen. Es gibt eigentlich immer eine Lösung, wenn man sich proaktiv und frühzeitig damit beschäftigt.

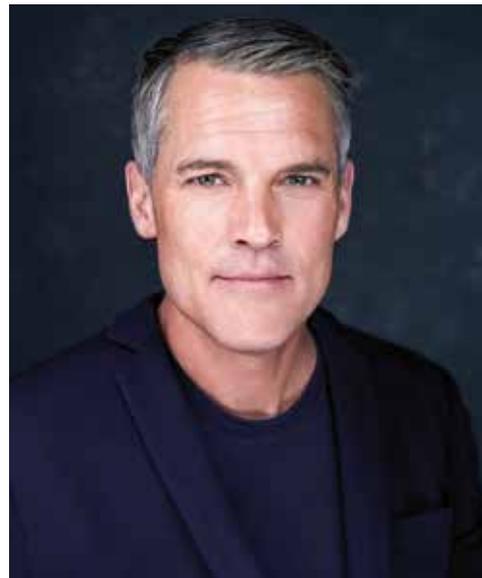
*Die größte Ressource in den Unternehmen sind ja das Wissen und die Erfahrung. Dann kündigt der Mitarbeiter, und alles ist weg.*

**Stiefenhofer:** Am Ende des Tages helfen klare Verantwortlichkeiten, Prozessowner und Dokumentation. Wissenslücken müssen geschlossen werden, geschäftskritische Prozesse dürfen nicht von einer Person abhängen.

*Aber speziell auf die tägliche Dokumentation hat am Ende keiner Lust – zu aufwändig, Zeitfresser, Überstunden. Wie bekomme ich das als mittelständischer Chef bei meinem Personal in den Griff?*

**Stiefenhofer:** Die meisten Produktionsprozesse sind gut dokumentiert und teils auch schon digitalisiert, also auch digital verfügbar. Jeder Schritt in der Produktion wird heute auch über Sensorik und viel Software überwacht und wird dokumentiert.

*Das müssen Sie als IT-Spezialist jetzt sagen. Über den Faktor Mensch haben Sie aber keine Kontrolle.*



Der Gründer und CEO von About Your Business Group AYB Oliver Stiefenhofer bezeichnet sich als „Zukunftsarchitekt für Familienunternehmen“.

**Stiefenhofer:** Sie müssen Know-how umfassend dokumentieren. Und Sie müssen Organisationen entwickeln, die Wissen breit zugänglich machen.

*Dass es nicht wieder den berühmten einen Kollegen gibt, der sein Wissen nicht preisgibt.*

**Stiefenhofer:** Wenn nur einer weiß, wie die z.B. die Lohnbuchhaltung funktioniert, ist das schlecht für die Organisation und für die Zukunftsfähigkeit. Wenn es aber drei wissen, haben sie das Wissen eigentlich schon relativ gut dokumentiert und einen stabilen Prozess.

*Wie dokumentieren Sie die langjährige Erfahrung eines Vertriebs-Mitarbeiters mit seinen Kunden? Das ist ja etwas, was man nicht einfach in eine Datenbank einstellt.*

**Stiefenhofer:** Jeder Kunde hat idealerweise eine digitale Akte, in der seine Historie dokumentiert ist. Transparenz ist natürlich neben guten Produkten mit das wichtigste Gut im Vertrieb. Wer seine Kunden nicht kennt, wird es zukünftig schwer haben.

# Blockchain zum Trinken



## Hassias Bionade nutzt Connecting Food

Bereits seit April 2021 liefert die Hassia Gruppe Bionade Holunder mit QR-Code auf den Etiketten aus. Wer ihn mit einem Smartphone scannt, kann alle Stationen des Produkts lückenlos nachverfolgen – von der Herkunft der Bio-Holunderbeeren und deren Weiterverarbeitung über die Produktion in Ostheim bis zur Abfüllung.

Die Technologie basiert auf einer Entwicklung von Connecting Food. Das führende französische Start-up für Blockchain-Technologie hatte sich im Juli 2019 bei DICA vorgestellt. Bei den Batches #01 und #02 hatte die Hassia Gruppe ihrerseits ihre Erfahrung und Umsetzungsstärke eingebracht, um innovative Start-ups zu unterstützen.

Das Thema „Transparenz“ wird für Verbraucher in Zukunft weiter an Relevanz gewinnen. Die Blockchain-Technologie ist ein gutes Vehikel, diesen Trend zu bedienen. Hassia will in Zusammenarbeit mit Connecting Food bei der meistverkauften Bionade-Sorte Holunder eine Vorreiterrolle einnehmen. Die Investitionen für die Technologie la-

gen dabei im fünfstelligen Eurobereich. Bedeutend umfangreicher waren jedoch die Re-Organisation und Aufbereitung von Informationen sowie der Umbau von internen Prozessen und Systemen hierfür.

Aktuell verzeichnet Hassia rund 4.000 Aufrufe pro Monat bei den QR-Codes der Bionade Holunder-Etiketten. Die hohe durchschnittliche Verweildauer liegt bei rund 50 Sekunden. Von Seiten Hassia heißt es dazu, es sei nicht ausgeschlossen, die Blockchain-Technologie auf weitere Produkte auszurollen – bei Bionade und/oder der Hassia Gruppe.

*Der Drink Innovation Campus (DICA), das erste Accelerator-Programm der Getränkewirtschaft von INSIDE in Zusammenarbeit mit dem Strascheg Center for Entrepreneurship, wird von etablierten Branchenpartnern (aktuell: Bitburger Braugruppe, Franken Brunnen, Ardagh) unterstützt.*

# Drink Innovation Campus live auf der drinktec!

Lassen sich durch Innovation und Transformation Antworten auf die enormen Herausforderungen finden? Auf der Münchner drinktec, der weltgrößten Getränketechnologiemesse (12.-16.09.), widmen sich Start-ups den drängendsten Themen der Branche. Mit dabei: Silberrücken aus der Getränke-Industrie, junge Gründer und ein kleines Branchenmagazin.

Der Drink Innovation Campus DICA unterstützt und moderiert die „drinktec Start-up Plattform“ mit einem Programm aus Start-up-Pitches, Paneldiskussionen und Impulsvorträgen. Die DICA-Initiatoren SCE und INSIDE sind an allen fünf Tagen vor Ort. INSIDE hat die Redaktion auf die Messe verlegt. Sie treffen uns in Halle A4!



Die ausgewählten Start-ups und Partner im Juni 2022 zum Start von DICA-Batch #7.

## INSIDE FUTURE 2023 #1

Die nächste Ausgabe erscheint im Mai 2023.  
Sichern Sie sich jetzt Ihre Präsenz!

Alle Infos, Preise und Beratung zu Anzeigen:  
Uwe Mark | markandmedia, Telefon +49 89 15 88 63 00  
uwe.mark@markandmedia.de

### IMPRESSUM

IF -INSIDE FUTURE  
EINE SONDERVERÖFFENTLICHUNG  
DES INSIDE GETRÄNKE-MARKT-MAGAZINS

Die nächste Ausgabe erscheint im Mai 2023

### VERLEGER

**INSIDE Getränke Verlags-GmbH**  
St.-Jakobs-Platz 12 | 80331 München  
**Telefon** 089 . 232 49 06 - 0 | **Fax** 089 . 232 49 06-10  
USt.-IdNr. DE811453233  
**Geschäftsführung** Eveline Graf-Wulff  
**Herausgeber** Niklas Other

### REDAKTION

**Verantwortlich für den Inhalt** Toni Greim  
**Redaktion** Toni Greim, Holger Messner, Tom Trilges

**Redaktion** 089 . 232 49 06 - 11

**Fax** 089 . 232 49 06 - 10

redaktion@inside-getraenke.de

**Alle Seiten-Icons, zudem Grafiken auf**

S. 18/19, 24, 32, 49, 54: Lena Riszdorfer

**Titelfoto:** Ishikawa Ken

### VERTRIEB

**Adele von Bornstaedt**

**Telefon** 089 . 232 49 06 - 12

vertrieb@inside-getraenke.de



### ANZEIGEN

**markandmedia, Uwe Mark**

Ansbacher Straße 4, 80796 München

**Telefon** 089 . 15 88 63 00

uwe.mark@markandmedia.de

Es gilt die Anzeigenpreisliste-Nr. 41 vom 1.3.2022

ab 1.10.2022 Anzeigenpreisliste-Nr. 42

**Adele von Bornstaedt | Telefon** 089 . 232 49 06 - 12

anzeigen@inside-getraenke.de

### DRUCK

**Gotteswinter und Fibo Druck- und Verlags GmbH**

Joseph-Dollinger-Bogen 22 | D-80807 München

### VERVIELFÄLTIGUNG

Jede Vervielfältigung (scannen, faxen, kopieren, fotografieren) bedarf vorheriger schriftlicher

Einwilligung des Verlags!

**www.inside-getraenke.de**



# Zum Schluss: Trinken im All

IM INTERVIEW

**ULRICH WALTER**  
EX-ASTRONAUT  
HEUTE LEHRSTUHL  
RAUMFAHRTTECHNIK, TU MÜNCHEN

Wo verdichtet sich Circular Economy bei Flüssigkeiten mehr als in einer Kapsel, die mit Menschen an Bord durch den Welt- raum fliegt? Anders gefragt: Will man an Bord genau wissen, was man trinkt? Wie oft trinkt man das immer gleiche wieder? Reicht's irgendwann? Wie ist das mit der Kaffeemaschine an Bord? Ein Anruf zuhause beim Astronauten Ulrich Walter.



*Herr Professor Walter, wie lange reicht der Notvorrat an Trinkwasser auf einer Raumstation?*

**Ulrich Walter:** Wenn das letzte Versorgungsschiff eben erst angekommen ist, für etwa zwei Monate. Am Ende dieser zwei Monate vielleicht noch eine bis zwei Wochen. Aber ich kann Ihnen gleich sagen: Noch ist dort oben keiner verdurstet.

*Sie sind Ende April 1993 zusammen mit dem Deutschen Hans Schlegel und fünf US-Astronauten mit der Columbia ins All geflogen. Was gab's in der Zeit zu trinken?*

**Walter:** Wasser. Wir mussten alles Trinkwasser, das wir brauchten, mitnehmen. Weicher Härtegrad. Das war aber auch vergleichsweise einfach möglich, weil wir nur zehn Tage dort oben waren. Vor jedem Start wurde aufgeladen. Der Shuttle verfügte allerdings auch über Brennstoffzellen zur Energiegewinnung. Bei der Verbrennung von Wasserstoff und Sauerstoff entsteht reines Wasser. Das haben wir auch benutzt, allerdings nicht als Trink-, sondern als Brauchwasser beispielsweise für die Toilette, weil das nicht so ganz sauber ist.

*Wird geliefertes Trinkwasser von vornherein mit Mineralien und anderen Stoffen aufbereitet?*

**Walter:** Nein, das geht anders. Man nimmt Aluminiumtüten und tut da Pulver rein – Fruchtpulver, Milchpulver, egal – und dann fügen Sie die entsprechenden Mengen Wasser hinzu. Von den Herstellern hier auf der Erde wird das oft übertrieben. Die Nähr- oder Mineralstoffe, die Sie über das Trinken zu sich nehmen, sind doch eher minimal. Die sind hauptsächlich im Essen enthalten.

*2008 hat die NASA das Water Recovery System in der ISS installiert und es nach einer Erprobungsphase freigegeben. Danach hieß es, bis zu 1,3 Liter von insgesamt 3,8 Liter des täglichen Wasser-Bedarfs eines Menschen könnten so wiederaufbereitet werden...*



Prof. Ulrich Hans Walter, geb. 1954, ist ein deutscher Raumfahrer. Der in Iserlohn aufgewachsene Wissenschaftler erhielt für sein Engagement diverse Ehrendoktor- und Professor-Würden, ist Träger des Verdienstkreuzes Erster Klasse und Mitglied im Bayerischen Ethikrat.

Ende April 1993 brach Walter zusammen mit dem deutschen Kollegen Hans Schlegel und fünf US-amerikanischen Astronauten an Bord des Orbiters Columbia in Richtung Erdumlaufbahn auf (Foto). Der Flug dauerte zehn Tage, den die Wissenschaftler hauptsächlich im europäischen Raumlabor Spacelab verbrachten.

Seit seiner Rückkehr aus dem All widmet sich Walter der Wissenschaft. Seit März 2003 ist er Inhaber des Lehrstuhls für Raumfahrttechnik an der Technischen Universität München. In diesem Jahr erschien sein Buch „Die verrückte Welt der Physik“. Darin klärt er u.a. die Fragen, warum Hummeln fliegen und wie man Fußballergebnisse berechnen kann.

**Walter:** ...3,8 Liter ist die theoretische Zahl dafür, wieviel ein Mensch pro Tag im All braucht. Da ist wirklich alles dabei, also auch Brauchwasser. Das ist im All übrigens sehr wenig im Vergleich zur Erde (*laut UBA verbrauchte jeder Bürger 2016 rund 123 Liter Wasser/Tag, vor allem für Körperpflege und Putzen; Anm. d. Red.*). Man geht wirklich sehr vorsichtig mit Wasser um. Wenn Sie dort die Zähne putzen, spucken Sie die Zahnpasta aus, spülen aber nicht mit Wasser nach. Auch die Toilette läuft nicht mit Wasser, sondern mit Trockenluftspülung.

*Mittlerweile, heißt es, liegt der Grad der Wiederaufbereitung wesentlich höher?*

**Walter:** Es ist ein komplexer Prozess, der da oben stattfindet. 80 bis 85 Prozent des Wassers an Bord der Raumstation werden wiedergewonnen. Selbst der Urin wird heute wieder aufbereitet, ein Teil geht ins Brauchwasser und ein anderer auch zum Trinken in den Kaffee. Aber ein großer Teil wird dann in Wasserstoff und Sauerstoff aufgespalten, um daraus Sauerstoff zum Atmen zu gewinnen. Man muss den Sauerstoff, den man verbraucht, am Ende des Kreislaufs über Elektrolyse wieder herstellen.

*Bestimmt dann der Grad der Wiederaufbereitung die künftige Dauer von Aufenthalten im All?*

**Walter:** Das ist der zentrale Aspekt! Physikochemische Systeme stellen alles bereit, wie man es gerade braucht. Dabei wird aber nicht recycelt. Bei Langzeitaufenthalten im All, insbesondere bei Mars-Fahrten, muss aber nahezu alles komplett recycelt werden. Ich meine damit zum Beispiel regenerative Systeme, die Algen beinhalten, die dann Abwasser aufbereiten, um daraus wieder Trinkwas-

ser zu gewinnen. Das ist ein großes Forschungsthema bei Explorationsmissionen. An meinem Lehrstuhl in München forschen wir an geschlossenen Kreislaufsystemen und konzentrieren uns auf Algensysteme, die das Abwasser benutzen und zusammen mit Licht Sauerstoff produzieren. Diese Algen kann man dann aber auch direkt essen.

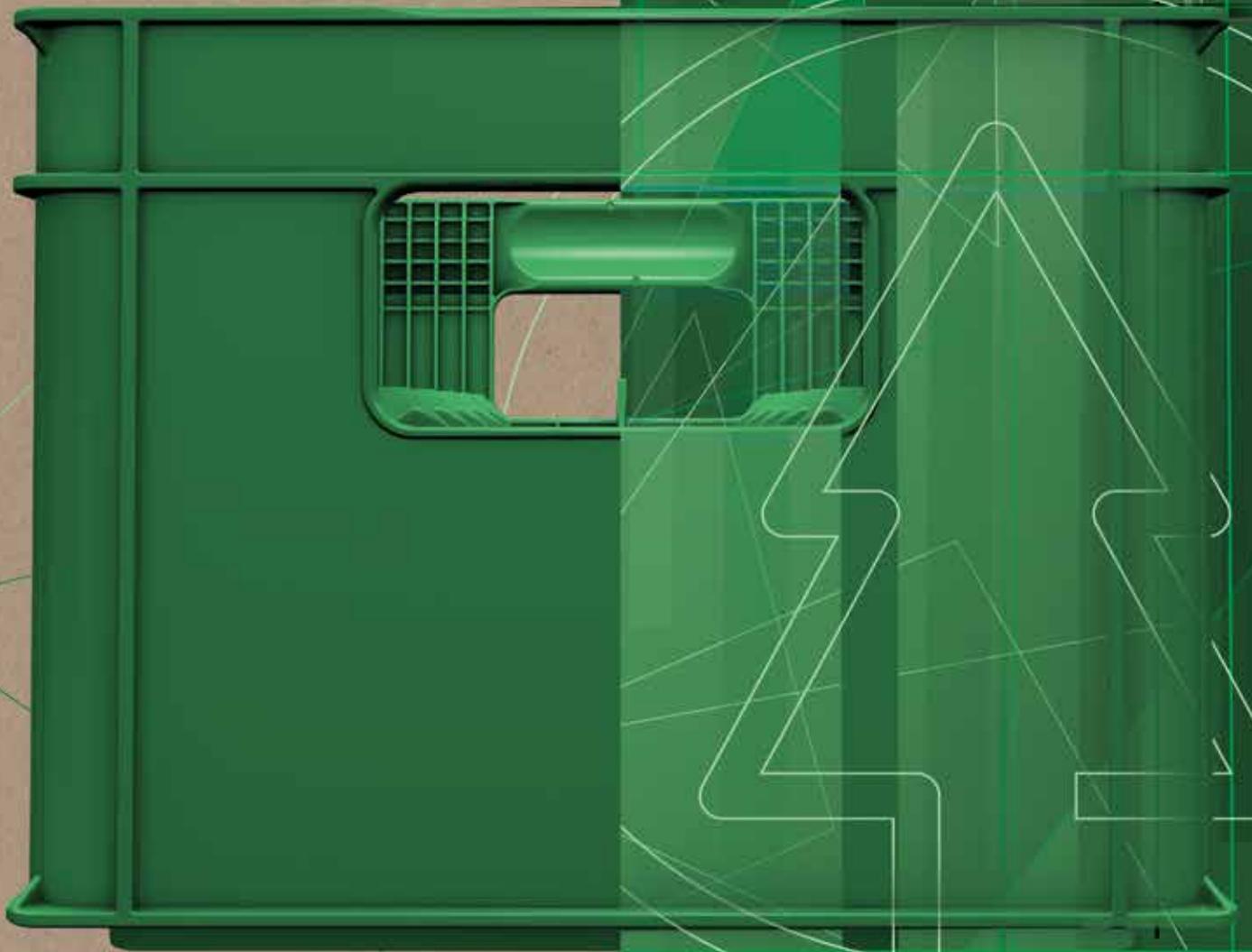
*Ist eine hundertprozentige Wiederaufbereitung im All derzeit schon möglich?*

**Walter:** Da brauchen wir noch ein paar Jahre, wir haben im Augenblick nur teilweise geschlossene Systeme. Nehmen Sie das Thema Fäkalien: Langfristig will man daraus wieder Salate oder andere Lebensmittel ziehen. Es gibt hier noch viele Fragen, was das Wachstum von Pflanzen mit Licht bei einem bestimmten pH-Wert, mit viel Wasser oder mit wenig Wasser betrifft. Ich möchte sagen: Beim Wasser ist die Schleife geschlossen, bei den Fäkalien noch nicht.

*Ihr Kollege Matthias Maurer war sechs Monate im All und hat sich nach seiner Landung im April 2022 frischen Salat, frisches Obst, frisches Essen, ein Getränk „mit ein bisschen Kohlensäure drin“ und einen „richtigen Kaffee, Latte Macchiato mit Milchschaum obendrauf“, gewünscht.*

**Walter:** Es gibt da oben eine Kaffeemaschine, die auch Cappuccino macht. Das hat Samantha Cristoforetti (*ital. ESA-Astronautin; Anm. d. Red.*) vor ein paar Jahren eingeführt. Das Problem ist: Das ist ein italienisches Design und funktioniert nur mit Einschränkungen, auch weil in der Schwerelosigkeit Flüssigkeit nicht so fließt wie auf der Erde. Und dann trinken Sie den Cappuccino am Ende aus einer Plastiktüte. Das macht es mit dem Duft schwierig. Und natürlich auch mit der Schaumkrone.

# Gemeinsam in die **Zukunft**



Wir sind auf der **Drinktec in München**  
vom 12.09. – 16.09.2022

**Halle C4 | Stand 415**



**OberlandMV**