

Poolsystem oder Individual-Lösung:

Welches Mehrwegsystem bringt den größten Nutzen?

Was ist die bessere Mehrweg-Alternative: All-inclusive in einem Poolsystem mitschwimmen oder mit digitaler Hilfe individueller und flexibler fahren? Beide Wege befreien die Gastrobetriebe vom leidigen Pfand-Thema, doch zu welchem Preis? Ein Nutzenvergleich bietet Orientierung.

Seit Januar 2023 sind viele Gastrobetriebe gesetzlich verpflichtet, für das Außer-Haus-Geschäft eine Mehrweg-Alternative zum Einweggeschirr anzubieten. Nicht wenige Restaurants und Take-away-Anbieter empfinden das als belastend, zumal die Branche infolge der Pandemie unter Personalmangel und Kostendruck leidet¹. Gleichwohl birgt die Neuerung auch Chancen zur Bindung der zunehmend klimabewussten Kundschaft, insbesondere der jüngeren. Wer kurzfristig mit wenig Aufwand einsteigen möchte, hat zwei Möglichkeiten: entweder Mitglied in einem der bestehenden Mehrweg-Poolsysteme werden oder mit Hilfe einer mobilen Mehrweg-App eine eigene individuelle Lösung realisieren. Wo liegen die Stärken und Schwächen beider Wege?

Vor- und Nachteile von Poolsystemen

Zum Charm der Poolsysteme zählt der schnelle Einstieg in ein Netzwerk, in welchem die eigenen Kunden ihre entliehenen Behälter auch andernorts zurückgeben können. In einem Poolsystem ist meist alles geregelt. Gegen eine Aufnahmegebühr plus Nutzungsentgelt oder eine monatliche Mitgliedsgebühr beinhaltet das All-inclusive Angebot unter anderem das Behältermanagement. Die Kehrseite der Medaille ist ein Systemzwang bezüglich Auswahl und Gestaltung bzw. Größe der Behälter. Sind die Pfand- und Strafzahlungen zu hoch, können sie Endkunden abschrecken.

Bei individuellen Mehrweg-Lösungen liegt das Behältermanagement bewusst bei den einzelnen Gastronomiebetrieben und sie können ohne den logistischen Überbau anders kalkulieren als die Poolsysteme. Dank der geringen Fixkosten und werbebasierter Geschäftsmodelle kommen sie ohne Mitgliedszahlungen aus. Trotz geringerer Säumniszahlungen werden Behälterverluste finanziell ausgeglichen².

Mehr Flexibilität durch digitale Alternativen

Die Alternative zur Mitgliedschaft in einem Poolsystem sind eigene Behälter und innovative Apps, die den Aufwand für den Gastrobetrieb und seine Kunden gleichermaßen minimieren. So wickelt zum Beispiel Merways – ein digitaler Dienst mit Gastro-Webseite, Gastro- und Kunden-App – die Mehrwegausleihe pfand- und kostenfrei ab. Lediglich Kunden, die ausgeliehene Behälter verspätet returnieren, zahlen geringe Verlängerungs- bzw. Erinnerungsgebühren. Zum anderen dient die Merways App den Gastronomen auch als Marketinginstrument mit Mehrwertfunktionen. So können etwa die Endkunden teilnehmende Restaurants über die App finden, während die Gastronomen Aktionen direkt über das Smartphone bewerben oder den Besuchern eine digitale Bezahlung anbieten können. Im Unterschied zur Pool-Mitgliedschaft schreibt Merways keine bestimmten Mehrwegbehälter vor. Den Gastronomen bleibt so passend zu ihren Speisen und ihrem Markenauftritt die freie Wahl von favorisierten Materialien, Formaten oder Designs mit individuellen Aufdrucken.

Merways: Die Mehrweg-App unterstützt Individual-Lösung

Merways ist eine Mobile-App zum schnellen Aufbau einer individuellen, pfandlosen Mehrweg-Lösung. Ziel von Merways ist es, Gastronomen und ihre Kunden zeitlich und finanziell zu entlasten. Die Nutzung ist für beide Parteien kostenfrei. Das Behältermanagement liegt - unterstützt durch Statistiken in Merways - beim Gastrobetrieb, der dadurch die volle Kostenkontrolle behalten und flexibel am Markt agieren kann. Die Merways App bietet viele Funktionen. Neben der pragmatischen Erfassung von Ausleihen und Rückgaben dient sie auch zur direkten Kundenkommunikation oder als komfortable Bezahlungsfunktion.

Wie funktioniert Merways? Merways erhebt kein Pfand. Stattdessen hinterlegen Kunden eine Zahlungsmethode für den Fall, dass sie die Behälter nicht zurückbringen und werden durch Erinnerungen zur rechtzeitigen Rückgabe motiviert. Bei verspäteter Abgabe werden moderate Gebühren erhoben. Das Buchen von Ausleihen und Rücknahmen ist für Gastrobetriebe einfach, für die Kundschaft transparent. Der Gastwirt trägt die Anzahl der Behälter in der Gastro-App ein und scannt den QR-Code auf der Kunden-App. Nach 14 Tagen verlängert sich die Frist automatisch, dann fallen pro Woche 99 ct Verlängerungs- bzw. Erinnerungsgebühr an. Ist der geliehene Behälter nach maximal zwei plus acht Wochen nicht zurückgebracht, werden maximal 7,92 Euro fällig. Von diesem Betrag erhalten Gastronomiebetriebe 5,- Euro zum Ausgleich für den Nachkauf auf ihrem Kundenkonto gutgeschrieben. Zum Monatsende werden die alle Gutschriften und Fälligkeiten überwiesen bzw. abgebucht.

„Pfandschmerzen“ vermeiden

Eingenommenes Pfand stellt der Idee nach eine Verbindlichkeit des Gastro-Betriebes gegenüber seinen Kunden dar, denn er muss den Betrag bei Leergut-Rückgabe wieder auszahlen. Hierfür ist ein Pfandkonto (Erlöse Leergut) zu führen und entsprechend zu buchen³. Dies kann mit oder ohne Umsatzsteuer erfolgen. Wird am Jahresende nicht nur eine einfache Einnahmen-Ausgabenrechnung erstellt, so ist das zum Stichtag vorhandene Pfand in der Bilanz als kurzfristige Verbindlichkeit auszuweisen.

Kein Gastrobetrieb möchte seine Kunden durch ein zusätzliches Pfand vom Kauf abhalten. Wie umsatzschädlich solche „Pfandschmerzen“ sein können, zeigen diese zwei Beispiele:

Beispiel 1: Glühwein mit Sockenschuss

Auf einem Weihnachtsmarkt müssen Besucher für zwei Glühwein inklusive Becherpfand 14 Euro bezahlen (€3,50 je Getränk zzgl. €3,50 Pfand). So hohe Beträge schrecken ab. Oder sie verhindern eine weitere Runde am nächsten Stand, wenn man zum Beispiel nur noch 10 Euro im Portemonnaie hat. Für den Glühwein selbst würde es noch reichen, für das Pfand jedoch nicht.

Beispiel 2: überzogene Pfandsumme

Ein Familienvater bestellt Essen für vier Personen im Wert von 32 Euro (4 x €8,-). Beim Abholen muss er 20 Euro Pfand auf den Tresen legen (4 x €5). Dabei entfallen 62 Prozent der Gesamtsumme auf Pfand. Der Kunden hat den Eindruck, unverhältnismäßig viel Geld ausgeben zu müssen, und kauft das nächste Mal ohne Mehrweg oder bei einem anderen Restaurant.

Wie also lassen sich Kunden für Mehrweg begeistern, ohne sie sofort mit Pfand zu belasten und vielleicht vom Kauf abzubringen? Idealerweise wird gar kein Pfand erhoben. Stattdessen sollten erst bei verspäteter bzw. nicht erfolgter Rückgabe moderate Zahlungen fällig werden. Eine automatische Erinnerung per App mit Gelegenheit zur günstigen Verlängerung wird ebenfalls als kundenfreundlich wahrgenommen. Verbleibt die Schale beim Kunden, erhält der Gastronom eine Ausgleichszahlung für den Nachkauf.

Vergleich: Poolsysteme vs. Individual-Lösung

Wie schneidet ein individuelles Mehrwegkonzept im Vergleich zu den gängigen Poolsystemen ab und wo liegen die relevanten Unterschiede? Hier ein Nutzenvergleich aus Gastrosicht:

1. System und Gefäß	Vytal	Rebowl	Recircle	Merways
Art des Systems: Poolsystem / Individual-Lösung	Pool	Pool	Pool	Individual
Teilnahme: Auch ohne Mitgliedschaft?	✓	×	×	✓
Behälter: Freie Wahl des Behälter- / Schalen-Anbieters?	×	×	×	✓
Branding: Behälter mit meinem Logo?	×	×	×	✓
Material: Woraus bestehen die Behälter?	Gefäß: PP Deckel: PP Dichtung: TPE	Gefäß: PP Deckel: PP Dichtung: TPE	Gefäß: PBT Deckel: PP	frei wählbar

2. Logistische und personelle Entlastung	Vytal	Rebowl	Recircle	Merways
Pfandkasse: Übernimmt der Anbieter?	✓	✓ / ×	×	✓
Gibt es eine App , die mein Personal entlastet?	✓	✓	×	✓
Rückgabesystem: Pfand, App, Kundenkarte	App / Karte	Bar Pfand oder App	Bar Pfand	App
Rückgabeoptionen: Können meine Kunden Behälter an anderen Stellen zurückgeben?	✓ ⁴	✓ ⁵	✓ ⁴	×
Erfassung der Ausleihe und Rückgabe	?	?	?	Anzahl + QR-Code Scan

3. Hilfe bei der Kundenkommunikation	Vytal	Rebowl	Recircle	Merways
Werbung: Kann ich Aktionen per App bewerben?	×	×	×	✓
Können die Kunden ihre Ausleihfrist verlängern?	?	?	?	✓
Bekomme ich Ersatz bei Nicht-Rückgabe?	×	×	×	✓
Pönale: Was müssen meine Kunden bei Nichtrückgabe pro Schale bezahlen?	10 €	4,20 €	10 €	99 ct / Woche, max. 7,92 €

4. Wie hoch sind die Kosten?	Vytal	Rebowl	Recircle	Merways
Anschaffung: Was kostet mich eine Schale?	0 €	0 €	0 €	ab ca. 1 € ⁶
Einstiegsbeitrag: Was muss ich einmalig zahlen?	100 €	0 €	0 €	0 €
Mitgliedsbeitrag pro Monat/Jahr?	0 €	31 € ⁷ / 372 €	0 €	0 €
Nutzungsentgelt pro Befüllung?	15 - 20 ct	0 €	13,5 ct	0 €
Kann ich auch Erträge generieren?	×	×	×	✓

Zusammenfassung Vor- und Nachteile

Im Kern geht es bei allen Mehrweg-Systemen darum, das zeitaufwendige Führen einer Pfandkasse zu vermeiden und den Gastrobetrieben das Pfand- bzw. Gebührenmanagement abzunehmen. Dieses zentrale Ziel verwirklichen die Anbieter mit unterschiedlichen Konzepten, die mehr oder weniger kundenfreundlich sind (Stichwort: Pfandschmerzen).

Den Gastronomiebetrieben gegenüber treten Poolssysteme grundsätzlich als Komplett-Lösung auf, allerdings bleiben auch bei ihnen Spülen, Trocknen und hygienisch Lagern Aufgabe der Betriebe. Für den Endkunden bedeuten Poolssysteme gegebenenfalls erweiterte Rückgabeoptionen, seitens der Gastronomen werden dafür aber teils hohe Aufnahme- oder Mitgliedsgebühren fällig. Bei Individuellen Mehrweg-Lösungen mit separatem Behältermanagement fallen dagegen nur die Anschaffungskosten der eigenen Behälter an.

Mitglieder in einem Poolsystem brauchen sich nicht um den Kauf oder den Nachkauf der Mehrweg-Behälter zu kümmern, büßen damit aber auch interessante Gestaltungsoptionen ein, wie z.B. ein kundenwirk-

sames Branding mit dem eigenen Logo. Neben System- und Nutzungsgebühren kommt gegebenenfalls auch ein höherer Spülaufwand auf sie zu, da ihre Kunden auch Behälter von Partnerbetrieben bei ihnen abgeben dürfen.

Generell stehen bei einer Kostenbetrachtung die Anschaffungskosten im Falle von Merways den System- oder Nutzungsbezogenen Kosten gegenüber. Es hängt dann von der Länge des betrachteten Zeitraums und von der Anzahl Nutzungsvorgänge ab, welche Lösung finanziell günstiger ist. Die Wasser-, Energie- und Spülmittelkosten sind in allen Fällen gleich.

Weiterhin bestehen deutliche Unterschiede in Sachen Kundenkommunikation. Zwar bieten alle Anbieter Marketingunterstützung in Form von Infomaterialien zur Mehrwegalternative (Plakate, Flyer, etc.). Einen direkten Draht zu den Endkunden bietet aber nur Merways. Hier können die Gastronomen über die App zum Beispiel Angebote und Aktionen direkt bewerben. Darüber hinaus können die Kunden auch einfach und direkt per App bezahlen. Die finanzielle Beteiligung an der Neukundenakquise ist interessant, um zusätzliche Erträge zu generieren und Kunden zu binden.

Fazit: Wer profitiert von welchem System?

Grundsätzlich sind Digitale Dienste und Poolssysteme nicht nur Gastronomiebetriebe mit der gesetzlich definierten Ladengröße und Mitarbeiterzahl interessant (ab 80 qm und 5 Mitarbeiter). Vielmehr ist angesichts der gesellschaftlichen Bewegung zu mehr Klimaschutz davon auszugehen, dass die Kunden sich schnell an die umweltfreundlichen Mehrweg-Alternativen gewöhnen und diese dann aktiv einfordern. Kleinere und mittlere Anbieter werden folglich nachziehen und dem Nachhaltigkeitstrend folgen. Viele Betriebe mit junger urbaner Zielgruppe bieten ihren Endkunden schon heute freiwillig Mehrwegbehälter als Alternative an.

Derzeit warten viele Betriebe jedoch noch ab, weil sie gerne flexibel bleiben und sich nicht von einem bestimmten Poolanbieter abhängig machen wollen. Dies gelingt am besten mit der rein digitalen Merways Lösung in Verbindung mit eigenen Behältern, auch wegen der praktischen Tools zur Kundenbindung und Werbung.

Die Mitgliedschaft in einem Poolsystem ist vor allem für Unternehmen interessant, die sich nicht um das Management der Behälter kümmern möchten. Ein Betrieb, der aufgrund der angespannten Personalsituation und gestiegener Kosten scharf kalkulieren muss, wird dagegen eher von einer flexiblen individualisierbaren Lösung profitieren, die ihm mehr Freiheiten lässt und marketingseitig unterstützt.

Digitale Dienste wie Merways bieten eine schlanke, flexible und zugleich transparente Alternative zum Poolsystem. Dies kommt vielen Gastronomiebetrieben entgegen, die sich nicht langfristig binden möchten, Entlastung suchen und von einer direkten Möglichkeit zur Kundenkommunikation und Ertragsgenerierung profitieren.

Weitere Informationen unter: www.merways.com

¹ <https://www.food-service.de/maerkte/news/analyse--wirtschaftsauskunft-steigende-zahl-an-gastro-betrieben-von-pleite-bedroht-50771>

² Nach bisheriger Branchenerfahrung mit Mehrweg-Alternativen bringen über 98% ihre ausgeliehenen Behälter rechtzeitig zurück. Weitere 1,5% bringen die Behälter verspätet zurück und nur ca. 0,5% der Kunden bringen die Schalen gar nicht zurück.

³ Vgl. zur Buchung https://www.haufe.de/finance/haufe-finance-office-premium/pfandgeldleergut-umsatzsteuerliche-behandlung_idesk_PI20354_HI6338653.html

⁴ bei allen Partnerbetrieben, in Rückgabeböden bei Unternehmen.

⁵ bei allen Partnerbetrieben

⁶ Abhängig vom gewählten Typ und Material können auch teurere Behälter eingesetzt werden.

⁷ abhängig von der Laufzeit, bei 1 Jahr: 31,00 € pro Monat