

CAP 7: Profitabilität von Mehrweg To-Go

Partner:innen

Projektpartner:innen:
Boston Consulting Group (BCG)

Verbände:
DEHOGA Bundesverband

Zivilgesellschaft:
Rehab Republic

Letztvertreibende:
Café Heimisch (Köln), Da Dong (Berlin), Hashtag Café (Berlin), Entsorgungsbetriebe Stadt Konstanz

Ziel

Wir brauchen belastbare Zahlen, Daten und Fakten sowie gute Beispiele, die Auskunft darüber geben, ab wann Mehrweg To-Go für Letztvertreibende die ökonomisch attraktivere Option gegenüber Einweg ist. Wir loten Kanäle aus, um diese Informationen einem breiten Netzwerk an Letztvertreibenden zugänglich zu machen.

Vorgehen

Wir initiierten ein 6-wöchiges Collective-Action-Projekt mit der Boston Consulting Group (BCG). In diesem Rahmen wurden 30+ Studien verglichen, 10 Interviews durchgeführt und 5 Case Studies erstellt, um besser zu verstehen, welche Kosten bei Letztvertreibenden durch die Mehrwegnutzung entstehen. Es wurden Kostenfaktoren für Mehrweg aufgeschlüsselt und geschätzt.

HERAUSFORDERUNG	GLAUBENSsätze	HEBEL	HYPOTHESEN
Informationsdefizit & fehlende Bereitschaft bei Letztvertreibenden	„Mehrweg ist teurer als Einweg.“ „Mehrweg ist aufwendiger.“ „Mehrweg ist immer nachhaltig.“ „Nur die gesetzliche Pflicht kann helfen, Mehrweg zu etablieren.“	1. Wirtschaftlichkeit Wie in allen Nachhaltigkeitsfeldern reicht es nicht aus, nur intrinsisch motivierte Akteur:innen zu gewinnen. Wenn neue Praktiken (wie Mehrweg) in die Breite kommen sollen, braucht es solide ökonomische Argumente. 2. Kooperation mit Branchenvertreter:innen Die Zusammenarbeit mit der DEHOGA hat das Potenzial, Breitenwirksamkeit zu erreichen.	1. Mehrweg kann wirtschaftlicher als Einweg sein, wenn bestimmte Bedingungen gegeben sind. 2. Wir brauchen Daten, die als Diskussionsgrundlage mit der Gastronomie belastbar sind. 3. Es braucht starke Partnerschaften mit etablierten Akteur:innen, die Gastronom:innen in der Breite erreichen.

Highlights

All diese Zahlen und Erkenntnisse fanden zudem Eingang in einen Mehrweg-Vergleichsrechner, welcher der DEHOGA zur Verfügung gestellt wurde. Darüber hinaus wurden Nachhaltigkeitsberater:innen der DEHOGA geschult, Gastronom:innen in der Entscheidungsfindung mit diesen Zahlen zu unterstützen. Es wurden der ökologische Impact für Mehrweg vs Einweg modelliert (LCA) und finanzielle Business Cases für drei verschiedene Mehrwegszenarien entwickelt.

- Präsentation mit allen Gesamtergebnissen, inkl.
 - Mehrweg-Vergleichsrechner für Gastronomien
 - Aufschlüsselung der Kostenfaktoren für Mehrweg
 - Modellierung für verschiedene Mehrweg-Szenarien
 - Modellierung LCA für Mehrweg
 - Schulung für DEHOGA Nachhaltigkeitsmanager:innen

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

Mehrweg ist nur unter bestimmten Bedingungen ökologischer als Einweg:

Das Material der Mehrwegbehälter, die Anzahl der Wiederverwendungen sowie die Effizienz der Logistik und Reinigung spielen eine entscheidende Rolle. Mehrweg kann, unter den richtigen Umständen, die Abfallmenge um bis zu 75 % reduzieren und dabei helfen, Wasserverbrauch und CO₂-Ausstoß zu verringern.

Nachfrage ist veränderbar:

Um die niedrige Akzeptanz von Kund:innen zu heben, bedarf es eines breit verfügbaren Angebots, hoher Sichtbarkeit und regelmäßiger Kommunikation. Nudging-Kampagnen zeigen, dass die Mehrwegquote punktuell um >10 % allein über Nudges gehoben werden kann. Gastronomienahe Beratung & Initiativen spielen eine zentrale Rolle.

Keine generelle Aussage möglich:

Der Aufwand und die Kosten für Mehrweg hängen vom gewählten System ab. Fallbeispiele zeigen, dass Gastronom:innen mit Mehrweg Kosten sparen und gleichzeitig den Aufwand gut in etablierte Abläufe integrieren können. Dennoch gilt zu beachten, dass Mehrwegsysteeme oft teurer sind als Einweg, solange externe Kosten nicht eingerechnet werden und die Systeme nicht skaliert sind.

NÄCHSTE SCHRITTE

Die Ergebnisse werden Gastronomen:innen jetzt zugänglich gemacht. In 3-6 Monaten wird die DEHOGA evaluieren, wie das Beratungsangebot angenommen wurde. Als Umsetzungsallianz eruieren wir noch, ob und welche weiteren Cases berechnet werden könnten – und wie diese Erkenntnisse noch nutzbar gemacht werden können.

Speziell für die Systemgastronomie besteht das Angebot, kommendes Jahr im Rahmen eines Sprints mit unserer Begleitung eigene ökonomische Rentabilitätsberechnungen zu erstellen.