

KUNDENAKZEPTANZ 1

KONKRETISIERUNG

LINA
-KUNDENAKZEPTANZ-

Zielgruppen
Welche Zielgruppe?

Conveniente
fallbezogene
Lösungen
Loggetränke

WENIG
WEGE

Kundenakzeptanz:
- einfach
- im Alltag
- flexibel

Wie lang optimieren wir
nicht Rücknahme im
Handel? Wann startet
das Pfad Alkoholus
Zuhause (wie Ethanol)?

"Eh da" - Wege
nutzen
(z.B. Weg zum
Supermarkt)

Einfache
Kommunikation

SEKTOR-SPEZIFISCHE
KOMMUNIKATION?

MEHRWEG
KOMMUNIKATION-
NUTZER + MITARBEITER

HEINZAUFGABEN

LÖSUNGSANSÄTZE

Verständnis, Erkennung
Mehrweg?

Standardisierte
Verpackung

Weg
Mehrweg

alle Behälter
erfassen
Digital Plattform

Branchenlösungen
→ Rückgabe ist
im 2011 möglich

Einfache Rückgabe:
POS, diebstahl

Aufklärung!
Präzise!

Einbindung aller
Kanäle

Hygiene

BONUS
SYSTEM

Gamefication
(Rubellonitzer)
Counter

häufig
System

Informations-
bereitstellung
funktionale
Rückgabe?

platzsparende Lösungen
f. den Kunden

Lebensmittelsicherheit

Belohnung für Mitarbeiter
wenn Mehrweg-Anteil
erhöht wird (PO Market)

Duales
System
Mehrweg

Reduzierung
einfache
Rückgabe

Markenbeständigkeit

Standardisierte
Reinigungsprozesse

offenes
suggerierte
Rückgabe

Dynamische Namen

Mitarbeiter
statt Einzelhandel
- Kundinnen auch möglich!

Schaffung eines ikonischen
Franks

Erweiterung im
Standardregel PD

Herausf. wenn Anreiz für
Mitarbeiter und Kunden
MW positiv ausbleibt

kein Urteil
bei Nutzung
aber mehr
Vorbereitung
(man muss
Mehrweg beschreiben
und einzeichnen)

möglichst wenig/kein
Handlings - mehr -
Aufwand für
Kunden

MEHRWEG
ALS
DEFAULT
KEINE WAHL
FÜR BEST.
PRODUKTE

Mehrweg
alternatives

RUNDE ①
- ROTE GRUPPE -

RUNDE ②
- GRÜNE GRUPPE -

Rückgabe weitest
möglich automatisieren
- bereits akte
Personalengpässe im Markt

Mehraufwand
als Einweg

Abbildung zweiseitige
Hürden → Volumen
Sonderung, Volumen
Bündelung (A/B - Altkon.)
effiziente & kostengünstige
Rückgabe

stundenabhängig
(keine Herausforderung)
→ MW als default
Anreiz
heute durch
Auftrag
Nährvermeidung
Bündelung & aufbauen

Mehrwegangebot
muss direkt ins Auge fallen

Neue
Sortierungen -
Strukturen /
Zentren / Akteure

Kein Preis-
unterschied
zwischen EW/MW

RECHTS
KUNDENAKZEPTANZ

KONKRETISIERUNG

KUNDENAKZEPTANZ 2

Niedriges Pfand
- überall verfügbar
- 24h A-fähigkeit
- Preisgünstig

Abläufe
müssen hygienisch
einwandfrei sein
→ Trust

Schnell

SIMPEL
VERSTÄNDLICH

hinreichend
konkrete
Rahmenbedingungen

Kunde =
Consumer

Mehrweg
muss
preiswerter sein
als
Einweg

Systeme müssen
ganzheitlich
nachhaltig(er)
sein → Trust

Anschlichkeit
der
Poolgebilde

Vorteil für mich
erkennen!
Transparent

Mehrweg muss
Standard sein
↓
DEFAULT

Nicht nur Angebote
sondern Auflage

HERAUSFORDERUNGEN LÖSUNGSANSÄTZE

Wahlfreiheit
bis ins
Royal

3.5
Sicherheit
Genauigkeit

Kunden nicht
wischen!

Poolpflege
um Anschlichkeit
des Gebinde
erhöhen

Brand
Wahrnehmung

Mit zum Ausprobieren
(bspw. keine
Mehrweg)

Einweg muss
komplizierter
werden!
Incentivierung

Verantwortung
übernehmen

noch nicht
ausreichendes
Angebot
für Verbraucher

Wissen
über Vielzahl
der Akzeptanz-
stellen

Individualisierung
als entscheidender
Marketing-Aspekt
Verkauf

Flasche = Flasche
= Flasche
VP ≠ Differenzierung
instrument

Messbare Größen
zur Auswertung
des Poolgebilde
festlegen

Lenkungsanalyse
Gesetzliche
Rahmen
→ verbindliche
MEHRWEG-
QUOTE

Lösungsansätze
Einwegexpansion
steuern

Separater
Getränkemarkt

barrierefrei
Konvenience
← Einweg

Gemeinsame
einheitliche
Kundenkommuni-
kation

Finanzielle Mittel
für durchgehende
Kommunikation

MW-ABFUHR
HAUSHALTSNAHE

Zertifiziertes
& geprüftes
Mehrwegzeichen

Schulung v. H.A.
Angebot d.
von Mehrweg
...
Kommunikation

Mehrweg-Hervorhebung
nicht nur durch
Kennzeichnung, sondern
spez. Bereiche im
Supermarkt

Sichtbarkeit von
Mehrweg erhöhen
Mehrweg Brand

Kontinuierliche
& konsequente
Kommunikation

Kampagne
Sicherheit / Tradition
Mehrweg zum Standard
machen

RUNDE ①
- GELBE GRUPPE -

RUNDE ②
- BLAUE GRUPPE -

BRANCHENLÖSUNGEN 1

KONKRETISIERUNG

Warengroup für konkret behälter iden.
 Definition "Branche" 1.0:
 - To Go?
 - Vorverpackte Lebensmittel
 - Drogen - WPR + Kosmetik
 - Frische Theken
 - Fondflaschen

Systemintegration + Schnittstellen

Wer wird der Host sein?
 Wer betreibt das System?

Welche Form + Pfandhöhe Standardisierung? bis zu welchem Grad?

Sinnvolle Verpackungsrate - Produktanforderungen

Daten-Logistik

Gebindestandards

Standard Reinigung + Qualitätskontrolle

WOLF - BRANCHENLÖSUNGEN

in welchen Bereich bewegt es sich? Standard?

HERAUSFORDERUNGEN LÖSUNGSANSÄTZE

Lösungen / Rückgabe ohne Pfandautomat
 - Kenntnisse z.B. Hygiene

Vielpost ≠ Wirtschaftlich

Min- und Rücklogistik

Behältergeometrie (Modularität) - Standardisierte Transporthilfsmittel

Kategorisierung der Verpackungen auf Kreislauffähigkeit
 Rolle der Politik?
 - Pflicht = DPG 20?
 - keine Pflicht = Modulare Binnung

GESETZLICHE REGULATION PRIORITÄTEN & QUOTEN [RAHMENVORGABEN]

Zwischenziele (MW-Quoten)

SB Lösungen? Unimodal / Sektorspezifisch / Hochleistung

Wie gestaltet sich ein System so unkompliziert wie möglich?

Rechenanforderungen pro Rolle zur Teilnahme an System

Kompatibilität / Durchlässigkeit

Zentrale Koordination von Lösungsansätzen

Anreizsetzung z.B. durch EC-Steuern

Koordination muss zu minimal notwendigen Aspekten (nicht operative) sein

Marken von (einigen) Standardformeln überzeugen

"BRANCHE" AU GEBINDE ORIENTIEREN
 WENIGE GEBINDE

Stakeholderinitiative /

Wie bekommt man alle an einen Tisch?

Gewerkschaftsmodelle? Kosten-Offenheit?

Garantieren Hygiene
 Food Defense
 Kontamination / Schädigung / Manipulation
 Lebensmittelsicherheit

Wendiger Beweise eines Produktsystems ↔ Investition?

Mehrwertverband
 2.0
 2.1
 2.2
 2.3

Sektor-spezifische Lösungen!

Sektoren zu früh trennen bringt Risiko
 künstliche Grenzen zu schaffen & Silos zu fördern

Wettbewerbsfähigkeit von Mehrwegsystemen

Vollkostenrechnung inkl. Umweltschäden für echte Chancen-zukunft

Zentrale Plattform für Datenaustausch

Ökologische Vorteilhaftigkeit messen (Transport, Gewicht etc.)

RUNDE ① - GRÜNE GRUPPE

RUNDE ② - ROTE GRUPPE

KONKRETISIERUNG

BRANCHENLÖSUNGEN 2

ES braucht die Def. von Mindestanforderungen für Standards von Normen

politisch gestützte viele + Regeln
Initiierung von Standardprozess

✓ WIR SETZEN FUF KOOPERATION Zwischen den Branchen

STORCH LINKS - BRANCHENLÖSUNGEN -

Europäische Branchenlösung ist die "Europäische" Lösung oder das HMF Glas für ...

HERAUSFORDERUNGEN | LÖSUNGSANSÄTZE

Akzeptanz im allen Handelsstaaten

konventionelle Strukturen
alle Macht bei ...
gemeinsamer Prof. ...

dezentrale logistische/oper. Strukturen

Best practices berücksichtigen

länderunabhängigkeit

techn. Grundstandards mit Berücksichtigung für Kompatibilität

Finanzielle Mittel d. Förderung

RUNDE ①
- BLAUE GRUPPE -

RUNDE ②
- GELBE GRUPPE -