

22.04.2021

„Hohenlohe to go“ – Mehrwegsystem mit eigenem Branding soll im Kreis voll durchstarten Wirtschaftsinitiative des Landkreises und der Sparkasse sponsert die ersten 100 Teilnehmer – echter Beitrag zum Klimaschutz

Hohenlohekreis: Der Hohenlohekreis entwickelt sich beim Thema Mehrwegsystem für die Gastronomie zum regelrechten Trendsetter. Als erster Landkreis hatte er über vier Wochen hinweg einen mehrteiligen Online-Dialog mit Anbietern von Speisen und Getränken zum Mitnehmen geführt. Jetzt steht das Ergebnis fest: Das Mehrwegsystem „Hohenlohe to go“ soll im kompletten Hohenlohekreis etabliert werden. Die ersten 100 Teilnehmer erhalten eine attraktive Förderung von der Wirtschaftsinitiative Hohenlohe, einer gemeinsamen Initiative des Landkreises und der Sparkasse. „Wir wollen einen Beitrag leisten zur Wirtschaftsförderung und zur Nachhaltigkeit und dabei die Marke Hohenlohe sichtbar machen“, erklärt die Geschäftsführerin der Wirtschaftsinitiative und Leiterin des Amtes für Wirtschaftsförderung und Tourismus Caroline Bogenschütz.

Umfangreiche Entscheidungsgrundlage

Am 23. März wurde das Dialog-Forum „In und nach der Corona-Krise: Wie kann das „To Go“-Geschäft im Hohenlohekreis umweltfreundlicher werden?“ gestartet. Eingeladen hatten der Landkreis mit der Abfallwirtschaft, der Wirtschaftsinitiative und der Touristikgemeinschaft sowie die Kreisstelle Hohenlohe des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands DEHOGA. Zahlreiche Vertreter von regionalen Anbietern wie beispielsweise Restaurants, Hotels, Metzgereien, Weinstuben und Besenwirtschaften diskutierten mit. Ein gemeinsames Ziel: Die Mehrwegbehälter vom Einkauf beim Metzger in Muldingen sollen zum Beispiel wieder beim Griechen in Künzelsau abgegeben werden können. „Für die Bürgerinnen und Bürger muss ein Mehrwegsystem so einfach wie möglich sein“, unterstrich Landrat Dr. Matthias Neth zu Beginn des Online-Dialog-Forums. Bei der Auftaktkonferenz standen die aktuellen Herausforderungen, die Verpflichtung ab 2023, im „To Go“-Geschäft Mehrwegbehälter bereitzustellen, Lösungsansätze und verschiedene Erfahrungswerte aus dem Hohenlohekreis im Fokus. Am 29. März folgte eine Arbeitskreissitzung, die eine nähere Beleuchtung von neun verschiedenen Systemen zum Inhalt hatte. Dabei bot sich die Möglichkeit, mit den Systemdienstleistern in den Austausch zu treten und in Kleingruppen die Vor- und Nachteile zu diskutieren. Spannend waren zudem die Erfahrungsberichte der Mehrweg-Initiativen in Brackenheim (Local to go), Weilheim an der Teck (reCIRCLE), Esslingen (eigenes System LUNCHBOX TO GO) und Wolfsburg (Recup und Rebowl). Eine Woche lang konnten darüber hinaus bei der Abfallwirtschaft in Künzelsau die Behältnisse verschiedener Anbieter unter Einhaltung der Hygienevorschriften in Augenschein genommen werden. „Uns war wichtig, dass wir den Anbietern von Speisen und Getränken im Hohenlohekreis umfangreiche Unterstützung und eine neutrale Diskussionsplattform bieten konnten“, so der Geschäftsführer der Abfallwirtschaft Sebastian Damm.

Die Entscheidung

Bei der Abschlussveranstaltung am 21. April unter dem Titel „Feinjustierung“ wurden die zwei nach den Umfrageergebnissen favorisierten Systeme nochmals gegenübergestellt und die Anbieter standen Rede und Antwort. Auf dieser Grundlage einigten sich die Teilnehmer schließlich auf ein gemeinsames Hauptmehrwegsystem im Hohenlohekreis in Kooperation mit dem Systemdienstleister „Local to go“. Entsprechend dem lokalen Ansatz des Dienstleisters soll das Mehrwegsystem unter dem Namen „Hohenlohe to go“ auftreten. „Ich freue mich, dass wir einen Konsens finden konnten und so bald als möglich mit Hohenlohe to go starten können“, betont Angelika Walter-Hertweck, Vorsitzende der Fachgruppe Tourismus und Hotellerie der DEHOGA-Kreisstelle Hohenlohe, die die Diskussion zur Entscheidungsfindung leitete. Neben den Behältergrößen und -formen sowie der vollständigen Verschließbarkeit der Becherdeckel waren vor allem die Versandkosten, eine unkomplizierte Rücknahme, die Beständigkeit der Behältnisse und die Möglichkeit eines Brandings wichtige Kriterien für die Entscheidung.

Was sich hinter Local to go verbirgt

Bei Local to go handelt es sich um ein junges Unternehmen aus Cleebronn, das die Anschaffungskosten der Mehrwegbehältnisse und damit auch das Risiko übernimmt. Wenn beim Gastronomen Übermengen oder Engpässe an Behältnissen auftreten, kümmert es sich kurzfristig um eine Lösung. Außerdem gewährleistet Local to go den Aufdruck auf den Behältnissen und stellt Informationsmaterial bereit. Dazu zählt auch eine Übersicht für die Kunden über alle Betriebe, die sich dem System angeschlossen haben. Hilfreich ist, dass das Unternehmen auch in anderen Kommunen aktiv ist und somit die „Hohenlohe to go“-Behältnisse ebenfalls bei teilnehmenden Gastronomen außerhalb des Hohenlohekreises abgegeben werden können. Zurück bekommt der Kunde entweder das Pfand, das bei Schalen 5 € und bei Bechern 2,50 € beträgt, oder ein sauberes Behältnis. Wenn die Behältnisse nach vielen Einsätzen nicht mehr sehr ansehnlich sind, schickt Local to go diese gesammelt zurück zum Hersteller, sodass sie dort zermahlen und zu neuen Produkten verarbeitet werden können. Voraussichtlich sind die Mehrwegbehältnisse sehr lange im Einsatz, denn sie bestehen aus dem Qualitätskunststoff SAN (Styrol-Acrylnitril). Dieser Kunststoff ist härter und damit weniger kratzanfällig als herkömmliche Kunststoffbehälter. Die Becher und Schalen sind alle schwarz mit weißem Branding. Das sieht nicht nur sehr edel aus – es kommt auch nicht so leicht zu Verfärbungen. Neben vollständig verschließbaren 300ml-Bechern, die auch für den Transport von Suppen oder Salatdressings geeignet sind, kommen runde Schalen (600 ml bzw. 1.100 ml) sowie eckige Schalen (1.250 ml) zum Einsatz. Letztere sind auch mit fester Trennwand erhältlich. Alle Behältnisse sind auslaufsicher, mikrowellenfest, bruchsicher, für das Gefrierfach und Gastro-Spülmaschinen geeignet sowie geschmacks- und geruchsneutral. Die Systemgebühr beträgt bei einer Vertragslaufzeit von einem Jahr 35 € netto und bei einer Vertragslaufzeit von zwei Jahren 30 € netto pro Monat.

Ein eigenes Branding für Hohenlohe to go

Die Behältnisse des gemeinsamen Hauptmehrwegsystems sollen ein identitätsstiftendes Erscheinungsbild erhalten. Von über 70% aller Teilnehmenden der Auftaktkonferenz wurden die Vorteile eines regionalen „Brandings“, also eines individuellen Hohenlohe-Designs, als groß eingestuft. Auf der Basis einer Ideensammlung in der Arbeitskreissitzung entwickelte Anika Wahl, Mediengestalterin der Sparkasse Hohenlohekreis, bereits erste Branding-Vorschläge, die sie am 21. April präsentierte. Geplant ist neben dem Namen „Hohenlohe to go“ im Schriftbild von „Local to go“ eine Silhouette mit Bauwerken und weiteren typischen Sehenswürdigkeiten aus dem Kreis.

Starthilfe für die ersten 100 Vertragspartner im Hohenlohekreis

Den krönenden Abschluss des Dialog-Forums bildete das Unterstützungsangebot der Wirtschaftsinitiative Hohenlohe und damit auch der Sparkasse Hohenlohekreis. „Die ersten 100 Gastronomen, die mitmachen, bekommen die Monatsgebühr für die ersten sechs Monate von uns gesponsert, wenn sie für mindestens ein Jahr einen Vertrag abschließen“, verkündete die Geschäftsführerin Caroline Bogenschütz. Unter www.wih-hohenlohe.de lassen sich die Wettbewerbsbedingungen im Detail nachlesen. Danach geht die Starthilfe an

die ersten 100 Anbieter von Speisen und Getränken zum Mitnehmen aus dem Hohenlohekreis, die unter <https://localtogo.de/bestellung/> oder per E-Mail an stefanie.fischer@localtogo.de Mehrwegbehältnisse mit dem Titel „Hohenlohe to go“ bestellen und einen Vertrag mit Local to go über die Vertragslaufzeit von mind. 1 Jahr abschließen. Maßgeblich für die Förderung ist der Zeitpunkt der Bestellung. Nach Vertragsabschluss sendet die Wirtschaftsinitiative dem betreffenden Antragsteller ein Schreiben, das bestätigt, dass sie die Monatsgebühren der ersten sechs Monate bezahlt. Auch für Betriebe, die nur saisonal geöffnet haben, lässt sich hier eine Lösung finden.

Wie geht es nach dem Vertragsabschluss weiter?

Die Vertragslaufzeit beginnt ab Zustellung der Behältnisse. Ein Pluspunkt ist, dass das Pfand für die gelieferten Schalen und Becher erst nach vier Wochen bei Local to go eingehen muss. So haben die Gastronomen ausreichend Zeit, zunächst die Behältnisse zu verleihen. Nachschub kann jederzeit angefordert werden. Genauso besteht die Möglichkeit, überschüssige Behälter bei Local to go zurückzugeben.

Die nächsten Schritte

Damit das gemeinsame Hauptmehrwegsystem für den Hohenlohekreis erfolgreich zum Laufen kommt, gilt es nun, so viele Teilnehmer wie möglich zu gewinnen – sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Kundenseite. „Wir brauchen jetzt regelrechte Fackelträger als Vorbild für viele weitere Gastronomen, Kantinen, Metzgereien und Bäckereien im Hohenlohekreis“, so der Geschäftsführer der Abfallwirtschaft Sebastian Damm. „Ein Mehrwegsystem hilft nicht nur unnötige Verpackungsabfälle zu vermeiden, sondern ist echter, gelebter Klimaschutz“.



Für das regionale Branding wurde bereits ein Schriftzug entworfen. Eine Silhouette mit typischen Sehenswürdigkeiten aus dem Kreis soll folgen.