



MEHRWEG SCHAFFT MEHRWERT

Wie zwei Start-ups das Glas ins Rollen bringen

Die besten Ideen entstehen in alltäglichen Situationen, wenn ein konkretes Bedürfnis nach etwas besteht, die entsprechende Lösung oder das Angebot jedoch noch nicht am Markt erhältlich ist. So ergeht es auch SEA ME Gründer Lars Buck im Jahr 2019. Seine Idee entsteht im wahrsten Sinne des Wortes „unter der Dusche“. Beim täglichen Reinigungsritual fragt er sich mit Blick auf seine Duschprodukte, warum es diese nicht in Mehrweg-Verpackungen aus Glas im Handel gibt. Ebenfalls auf Glas setzen die Studentinnen Jasmin Kleinbub und Ann-Sophie Finner von pavao mit ihrer Mehrweglösung für die Gastronomie.

Mehrweg ist in Deutschland seit Jahrzehnten aus der Getränkeindustrie bekannt und bewährt, doch selbst Global Player haben sich nie an eine Mehrweg-Lösung für Kosmetikprodukte, Flüssigseifen oder Reinigungsmittel gewagt. Das will Lars Buck ändern. Mit seinem Know-how aus der Kosmetikindustrie und den Erfahrungen seiner eignen Unternehmensberatung beginnt er 2019 die ersten Ideen zu entwickeln. Anfang 2021 sind die ersten Produkte fertig für den Markt und bereit für den ersten Praxistest mit den ersten Handelspartnern: zehn Märkte der Drogeriekette Budni-

kowsky (BUDNI), ausgewählten EDEKA-Filialen in Hamburg sowie ein Pilottest von REWE mit 20 Filialen in Südwestdeutschland. „Das waren die ersten Testmärkte mit unseren ersten beiden Produkten, der SEA ME Handseife und dem, durch Corona sehr stark nachgefragten, SEA ME Desinfektionsgel“, erinnert sich Mirko Waraszik, Director Supply Chain bei SEA ME. „BUDNI hat den Test bereits nach wenigen Wochen als erfolgreich erklärt und auf über 80 Filialen aufgestockt. Damit ging es am POS auch mit den ersten Display-Platzierungen los. Das war ein Papp-Display auf einer CHEP-Palette, die dann von Packservice in Hamburg zusammengebaut wurden.“

Das Produktportfolio von SEA ME wächst permanent weiter. Mitte 2021 kommt ein Spülmittel mit Korkverschluss auf den Markt, im Herbst folgen Hand Lotion, Body Lotion und das Bio-Lavendel Entspannungsbad, letzteres zugleich das erste COSMOS Organic zertifizierte Naturkosmetik-Produkt von SEA ME. Doch das eigentliche Business-Modell sind nicht die Produkte selbst: „Wir arbeiten an einer noch größeren Vision und wollen die Mehrweg-Infrastruktur für die ganze Industrie anbieten. Wir nennen das Konzept Mehrweg-as-a-Service →

und bieten unsere Pooling-Glasflasche als Serviceleistung allen anderen Marken an, die mit uns auf den Mehrweg kommen möchten. Die Hersteller gestalten ihr Etikett selbst, befüllen die Flaschen oder lassen sie von uns befüllen und verkaufen die Produkte über ihre bekannten Kanäle. Wir führen die Flaschen nach Abgabe in den Märkten wieder zurück, spülen sie und der Kreislauf beginnt von neuem. Mit drei renommierten Markenherstellern wird es in diesem Jahr bereits Pilotprojekte geben“, berichtet Waraszik.

Die Flaschen werden nach Rückgabe über ein Zentrallager der Handelspartner direkt zur Waschstraße gebracht. Ein Netzwerk von vielen strategischen Partnern und Lieferanten ist am gesamten Kreislauf-Prozess beteiligt. Ab Ende Februar wird SEA ME in allen deutschen Bundesländern sowie in Österreich durch seine Handelspartner vertreten sein. Seit Ende 2021 ist das Start-up zudem als Fördermitglied im Unverpackt e.V., dem deutschlandweiten Netzwerk der Unverpackt Läden angeschlossen. Der Fokus liegt in diesem Jahr darin, diese Infrastruktur für die Marke SEA ME als auch für Mehrweg-as-a-Service weiter auszubauen. Für die reibungslose Rücknahme über die Leergutautomaten arbeiten wir seit Beginn mit dem weltweit führenden Anbieter von Leergut-Rücknahmelösungen Tomra zusammen“, so der Supply Chain Manager. Eine Rückgabe der Pfandflaschen erfolgt entweder, genau wie bei Getränken, über Leergutautomaten oder in den Drogeriefilialen direkt an der Kasse.

Das Team hat große Pläne. Nach dem flächendeckenden Roll-out in Deutschland und Österreich sollen in den kommenden Jahren Märkte in Belgien, Luxemburg und den Niederlanden folgen. Darüber hinaus forscht das Team selbst, wie Waraszik berichtet: „Wir haben Ende letzten Jahres eine Förderung von der Investitions- und Förderbank Hamburg für unser innovatives Konzept erhalten. In Kooperation mit der TU Hamburg arbeiten wir an weiteren Mehrweg- Monomateriallösungen aus unterschiedlichen Materialien.“



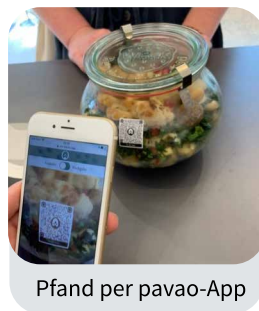
Erstes POS-Display mit zwei innovativen Produkten in Mehrweg-Glasflaschen



Jasmin Kleinbub und Ann-Sophie Finner

Dass Nachhaltigkeit kein Trend ist, sondern eine Selbstverständlichkeit, davon sind auch Jasmin Kleinbub und Ann-Sophie Finner überzeugt. Pavao ist ein pfandbasiertes Mehrwegsystem mit Mehrweggläsern für Gastronomiebetriebe aller Art und Unverpacktläden, die Speisen und Getränke zum Mitnehmen anbieten. Damit treffen die Gründerinnen den Nerv der Zeit, denn ab 2023 wird von gesetzlicher Seite der Druck auf wiederverwendbare Verpackungen deutlich erhöht.

Nicht nur bei der Materialwahl ihrer Mehrwegverpackung gibt es Parallelen. Auch bei pavao entstand die Idee aus den eigenen Bedürfnissen heraus, wie Kleinbub berichtet: „2017 wurde bei mir eine Darmerkrankung entdeckt. Durch diese Erkrankung erfuhr ich mehr über mögliche Auswirkungen des Plastikkonsums und stellte auf Glas um.“ Das war der Anstoß zur Gründung des Start-ups. Gemeinsam mit ihrer Studienkollegin baut sie sich in ihrer Heimat Karlsruhe ein Netzwerk auf und beliefert heute unter anderem Restaurants und Cafés mit Mehrweggläsern.



Pfand per pavao-App

Innovativ ist an ihrem Konzept insbesondere das Pooling-System und die dazugehörige App. „Aktuell hinterlegen die Nutzer des Mehrwegsystems pro Glas einen Pfandbetrag. Da aber nicht jeder Kunde Bargeld mit sich führt oder den Betrag hinterlegen möchte, werden wir in Zukunft eine digitale Ausleihe über die pavao-App anbieten. So kann jeder einfach und unkompliziert unser Mehrwegsystem nutzen. Seit Februar testen wir mit Partnern Funktionalitäten und Prozessabläufe unserer App.“, so Finner.

Durch den Aufbau ihres Start-ups haben die Gründerinnen viel über Mehrwegsysteme in Erfahrung gebracht. In einem Workshop Ende 2021 wurden bereits die Weichen für die zukünftige Zusammenarbeit mit Packservice gestellt: „Für uns ist das eine Win-Win-Situation. Packservice stellt uns Lagerfläche für unsere Gläser zur Verfügung und wir können unser Wissen in Bezug auf Prozessorganisation und Pooling-Lösungen einbringen“, berichten die Gründerinnen. In Zukunft soll die Zusammenarbeit auch hinsichtlich des Mehrwegsystems Loopos by Packservice weiter ausgebaut werden. ■