



# Pfand ausloten

Für die verpflichtende Sammlung von Einweggetränkeverpackungen bleibt die wohl größte Aufgabe am Handel hängen. Die Meinungen dazu sind extrem unterschiedlich, auch die Lösungsansätze. Eine Rundschau.

Autorin: Margaretha Jurik

**V**on „sinnlos“ bis „begrüßenswert“: Die Stimmen aus dem Handel könnten unterschiedlicher nicht sein. Geprägt auch von der Filialstruktur sprechen sich die Händler mit vielen Standorten unter der 400-Quadratmeter-Grenze gegen die anstehenden Umrüstungen und herannahenden Investitionen aus. Für sie, allen voran Hannes Wuchterl, Geschäftsführer von Nah&Frisch, kommt auch die Gefahr der Kundenabwanderung zum Mitbewerb dazu: „Kunden werden dort einkaufen, wo sie ihre Plastikflaschen zurückgeben können. Damit wandern weitere Einkäufe von den kleinen Nahversorgern zu den großen Ketten. Das Veröden der Dorfkerne wird in Kauf genommen.“ Wuchterl sieht sich von den Gesprächen ausgeschlossen und appelliert an die Politik: „Ich bitte Sie erneut, auch lösungsorientierte Gespräche mit den kleinen Händlern zu führen, die nicht über große Handelsketten organisiert sind. Das Drüberfahren über kleine Händler in den dörflichen Regionen kann nicht im Sinne eines vielfältigen Nahversorgungssystems in Österreich sein!“

Ein weiterer Vertreter der „Anti-Pfand-Gruppe“ ist Christof Kastner, geschäftsführender Gesellschafter der Kastner-Gruppe. Wie er es bereits gegenüber CASH im April darlegte (siehe

auch CASH 4/2021), braucht es einen Ausstieg aus der Plastikflut anstatt einer Pfandlösung: „Wenn ein Ausstieg aus dem Verbrennungsmotor und somit aus dem Erdölzeitalter bis 2035 diskutiert wird, dann muss es konsequenterweise auch einen Ausstieg aus der Plastikflasche geben! Alternative ökologische Verpackungslösungen gibt es bereits. Wir wollen unseren Konsumenten einfach nur tolle Produkte verkaufen und wir erwarten von den Produzenten und der Politik, Alternativen zur Plastikverpackung zu entwickeln und einzusetzen!“ Die Kastner-Gruppe ist Partner von Tausenden Kunden im Lebensmitteleinzelhandel (Nah&Frisch, Bio-Fachhandel) und der Gastronomie. Speziell in den kleineren Strukturen würden die hohen Kosten für die Rücknahmesysteme und das Personal zu einer weiteren Belastung und somit zu Wettbewerbsnachteilen führen. Die Wirtschaftskammer bezifferte 2020 auf Basis einer Studie die durchschnittlichen Kosten, die den österreichischen Lebensmittelhändlern durch die Einführung eines Einwegpfands pro Standort entstehen würden, mit 10.432 Euro, kleine Lebensmittelhändler in Österreich würden durch das Einwegpfand im Schnitt 1,73 Prozent des Nettoumsatzes verlieren, für die WKÖ ist das Getränkepfand daher „zu kurz gedacht“.