

Mehrweg macht nachhaltig



Mark A. Filleborn: »Versteckter Profit bei Mehrweg wird unterschätzt«

...
senken unsere Logistikkosten.«

Moselglas: Mehr als Spülen

Leergut muss transportiert werden: Das Logistikproblem stellte sich auch für das 1994 als Spülzentrum gegründete Unternehmen Moselglas. Denn, so Geschäftsführer Mark A. Filleborn, »viele Winzer haben keinen LKW mit Hebebühne.« 2009 übernahm Moselglas die Spedition Hermann Justen und verfügt nun über einen Fuhrpark von 18 Sattel- und 5 Hängerzügen. Längst sind wie bei Südglass oder WSG auch andere Dienstleistungen wie Neuglas- und Verschlussangebot hinzugekommen. Mit über 4.000 Kunden »quer durch Deutschland« ist Moselglas nicht nur auf kleinere Erzeuger und Mengen spezialisiert, sondern auch in der Lage, andere Formate als Literflaschen zu spülen. »Zu 70 Prozent machen wir 0,75 Liter«, sagt Filleborn, doch sind auch Formate von 0,25 bis 1,5 Liter spülbar. »Wir holen ab, spülen, sortieren und bringen«, fasst Filleborn zusammen, dessen Kundenkreis zu 85 bis 90 Prozent aus dem Weinbereich stammt.

Je nach Jahr werden 19 bis 24 Mill. Flaschen gespült. Eine »gewisse rückläufige Tendenz« stellt Filleborn zwar fest, doch ist er überzeugt, dass im Zuge der Nachhaltigkeitsdebatte das Thema Mehrweg wieder mehr Stellenwert bekommen dürfte, gerade auch bei kleineren Erzeugern, bei denen er ein verstärktes Interesse beobachtet. »Es ist eine Geld- und Kopfsache«, findet er. Man wisse heute, dass sich Mehrweg auch im Handel gelohnt hätte, »schon bei nur einem Prozent Schwund. Man hat den versteckten Profit unterschätzt.«

Nachhaltigkeit heißt Mehrweg

Oder eine Marketing-Entscheidung? Für

...