

# RECUP



- ▶ OEST Energies zeigt, dass Mehrweg auch im schnellen Tankstellenalltag konsequent funktioniert. An vier Standorten wird mit RECUP vollständig auf Einwegbecher verzichtet – Getränke to go gibt es dort ausschließlich im RECUP Becher in unterschiedlichen Größen. Das Ergebnis: 100 % Mehrwegquote.

**there you go**



RECUP

SUCCESS STORY

# OEST Energies x RECUP

there you go

# Alle Ergebnisse auf einen Blick

4

Stationen vollständig  
auf RECUP für To-go-  
Getränke umgestellt

100%

Mehrwegquote bei  
To-go-Getränken

0

Einwegbecher für  
To-go-Getränke

## IMAGE & WAHRNEHMUNG

„Unsere Kunden kennen RECUP mittlerweile gut und nehmen das System positiv an. Besonders beim Kaffee hören wir immer wieder, dass der Kaffee im Mehrwegbecher als hochwertiger empfunden wird. Entscheidend sind klare Abläufe und eine einfache Erklärung des Systems.“ — **Stefan Wagner, Leiter Regietankstellen**

**UMSETZUNG:** Übergangsphase mit finanziellem Anreiz (20 Cent Rabatt auf Heißgetränke im RECUP Becher), danach vollständige Umstellung - Getränke to go nur im RECUP Becher

**ERFOLG:** Einwegbecher an vier Standorten vollständig ersetzt – 100 % Mehrwegquote bei Heißgetränken to go sowie positive Wahrnehmung der AVIA-Marke & der Mehrwegbecher

# Der Wechsel zu RECUP – Ziele & Wirkung

## ZIELE

Mehrweg als **selbstverständliche Wahl**:

- ▶ Mehrwegsystem funktioniert einfach im schnelllebigen Tankstellenalltag
- ▶ Kund:innen kennen & akzeptieren das Mehrwegsystem

To-go-Getränke und Foodservice-Angebot **zukunftsfähig** aufstellen mit passendem Produktportfolio

Wahrgenommene **Qualität stärken** und **Kundenbindung unterstützen**

## ERGEBNISSE / ERFOLGE

Einwegbecher an vier Standorten vollständig ersetzt: **100 % Mehrwegquote** für Getränke to go

**Unterschiedliche Bechergrößen** decken gesamtes To-go-Angebot für Getränke ab. RECUP Bowls ergänzend für das Essensangebot.

RECUP erfolgreich im Betriebsalltag: **Klare Prozesse** für Ausgabe, Rücknahme und Pfand

Mit RECUP **einfach und flexibel auf veränderte Wünsche** von Konsument:innen reagieren sowie für **Regularien** wie bspw. die PPWR gerüstet

Das **Heißgetränk** wird im **Mehrwegbecher** von Kund:innen **als hochwertiger wahrgenommen**

„Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt. Viele wünschen sich einfache Alternativen zu Einwegverpackungen. Mit der konsequenten Umstellung auf ONLY RECUP machen wir Mehrweg nicht nur zum Angebot, sondern zur selbstverständlichen und einfachsten Wahl.“ — **Matthias Pape, Geschäftsführer OEST Energies**

# Ausgangslage & Umsetzung

- ▶ Wachsendes Umweltbewusstsein der Kundschaft – **Wunsch nach praktikabler Mehrweglösung**
  - ▶ Gleichzeitig ist Einweg bei vielen Kund:innen fest im Alltag verankert
  - ▶ Kund:innen frühzeitig auf die vollständige Umstellung vorbereiten und Prozesse reibungslos gestalten
- ▶ Getränke to go und Foodservice-Angebot gewinnen an Bedeutung und sind zukunftsfähige Kategorie.
  - ▶ **Alltagstaugliche Lösung für hohes To-go-Aufkommen** in wachsender Kategorie

## Endkonsument:innen

- ▶ Umfassende Kommunikationskampagne: Flyer, Plakate, Social Media
- ▶ **Aktive Ansprache & gute Sichtbarkeit** am Point of Sale
- ▶ Anreiz in der Übergangsphase: **20 Cent Rabatt** auf Kaffee im RECUP Becher
- ▶ Danach **vollständige Umstellung**: Getränke to go nur im RECUP Becher (einfach und in wenigen Tagen erfolgt)

## OEST Energies intern

- ▶ Kick-off & **Schulung** direkt an den Stationen durch deren Leitung
- ▶ **Prozesse** in der Übergangsphase praxisnah **getestet und optimiert**
- ▶ **Klare Abläufe** für Ausgabe, Rücknahme, Pfand und Hygiene

# Learnings

## 1 Früh & sichtbar kommunizieren

Kund:innen frühzeitig einbinden, Vorteile klar erklären und mit Informationsmaterialien am POS auf das Mehrwegangebot hinweisen.

## 2 Erfolgsfaktor Mitarbeitende

Geschulte Mitarbeitende, die das System sicher erklären und Prozesse etabliert haben, sind entscheidend für eine erfolgreiche Umstellung im Alltag.

## 3 Anreize helfen beim Start

Ein finanzieller Anreiz in der Übergangsphase senkt die Hürde zum Umstieg, wie bspw. 20 Cent Rabatt auf Getränke im RECUP Becher.

## 4 Konsequenz schafft Klarheit

Nach Kennenlernen des Systems: RECUP als einzige Wahl für Getränke to go vereinfacht Kundengespräche.

„Unsere Kunden kennen RECUP mittlerweile gut und nehmen das System positiv an. Besonders beim Kaffee hören wir immer wieder, dass der Kaffee im Mehrwegbecher als hochwertiger empfunden wird. Entscheidend sind klare Abläufe und eine einfache Erklärung des Systems.“ — **Stefan Wagner, Leiter Regietankstellen**

# OEST Energies x RECUP – Impressionen



**ONLY\* RECUP** ...für ein  
sauberes  
Morgen!

**20 CENT RABATT** auf  
jeden Kaffee To Go  
in einem Recup Becher

\*Aufgepasst: ab dem 01.04.2022 stellen wir komplett auf die Mehrwegbecher von Recup um! Mehr Infos erhaltet Ihr in der Station.

Rabatt in  
Übergangs-  
phase 2022

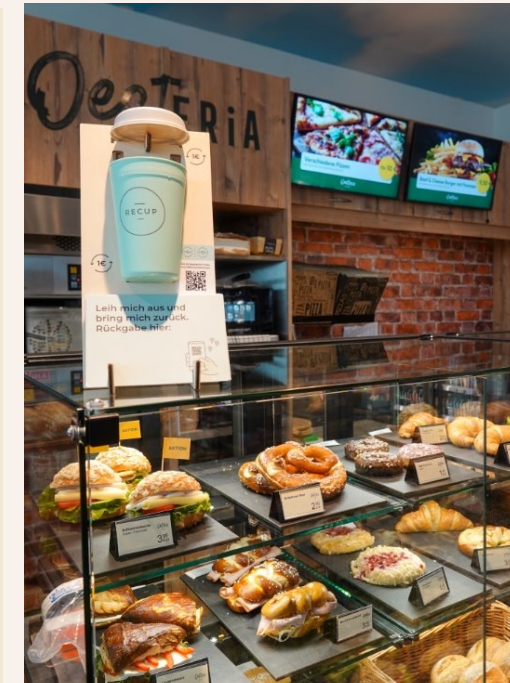


**GESCHMACKVOLL SAMMELN**  
Deine Treue wird belohnt: Lass dir  
10 Kaffee-Spezialitäten abstempeln  
und genieße den 11. Kaffee gratis.



**Bewusst unterwegs!**

Eschau  
**Oesteria**  
EST. 2022



# OEST Energies x RECUP – Partnercheck

## ABOUT

**OEST Energies:** Die OEST ENERGIES GmbH & Co. KG ist Gründungsgesellschafter der Deutschen AVIA. Mit OESTERIA entwickelt das Unternehmen sein Shop- und Bistrokonzzept weiter. Bereits an ersten Standorten eingeführt, verbindet es hochwertige Kaffeeangebote, frische Speisen und eine einladende Atmosphäre. ONLY RECUP ist fester Konzeptbestandteil und macht Mehrweg zur selbstverständlichen Wahl bei To-go-Getränken.



## ABOUT

**RECUP** ist eine einfache Alternative zu Einwegverpackungen für Essen & Getränke to go. Mit rund 20.000 Partnerbetrieben ist es deutschlandweit das größte Mehrwegsystem. Die Pfandlogik macht das System einfach in den Betriebsalltag integrierbar: ausleihen, genießen, zurückgeben und Pfand wiederbekommen.

