

# FlaschenPost

13. Ausgabe Februar 2014

## 2 Führungswechsel

Fritz Stuker und seine Nachfolger Max Zulliger und Beat Steinmann im Gespräch

## 5 Mehr Markt

Wie bei Ausschreibungen der Markt spielt

## 6 Logistik optimiert

Glerner Gemeinden senken die Kosten der Glassammlung um 40 Prozent

## 8 Wertvolle Verbündete

Wie eine Genfer Vorortgemeinde mit Hauswarten zusammenarbeitet

## 9 Erfolgreiche Plakatkampagne

Dank aktiver Mitarbeit von Gemeinden und Zweckverbänden

## 10 Glasmarkt

Wie Glasverwerter die Entwicklung des Glasmarkts beurteilen

## 12 Neue Website

Mit vielen Infos zum Glasrecycling

**vetroswiss**

... damit Glasrecycling rund läuft ...

VetroSwiss, Bäulerwisenstr. 3  
Postfach, 8152 Glattbrugg  
Telefon 044 809 76 00  
www.vetroswiss.ch  
info@vetroswiss.ch



## Zufrieden mit Entschädigung

**Tiefere VEG-Einnahmen und höhere Altglasmengen 2012 führten zu einer Senkung des Standardentschädigungssatzes auf 96 Franken pro Tonne. Eine Erhöhung der VEG-Gebühren zu fordern, wäre aber übereilt. Denn 90 Prozent der Gemeinden sind mit der VEG-Entschädigung zufrieden.**

Die VEG-Einnahmen sind 2012 um rund 3 Prozentpunkte zurückgegangen. Im gleichen Zeitraum jedoch sind die Altglasmengen leicht gestiegen. Diese Entwicklung ist auf den zunehmenden Einkaufstourismus zurückzuführen: Der tiefe Eurokurs lockt manche Schweizer Konsumenten ins nahe Ausland zum Einkaufen – mit Folgen für das Glasrecycling. Wenn Privatpersonen kleine Mengen Wein, Bier oder Süssgetränke einführen, werden keine VEG-Gebühren erhoben. Die leeren Flaschen werden aber gleichwohl in der Schweiz entsorgt. Deshalb musste VetroSwiss den Standardentschädigungssatz um vier Prozent auf 96 Franken pro Tonne reduzieren. Es ist davon auszugehen, dass der Satz auch für das Sammeljahr 2013 auf diesem Niveau bleibt.

Die meisten Gemeinden und Zweckverbände werden auch mit diesem Betrag ihre Kosten decken können. Wie eine Umfrage von VetroSwiss zeigt, sind denn auch 90 Prozent der befragten Gemeinden mit der Höhe der Entschädigung zufrieden. Und mit dem Glasrecycling Gewinne für die Gemeindekassen zu erzielen, ist nicht Ziel der VEG. Wer bei der Glassammlung rote Zahlen schreibt, sollte die Einsparpotenziale bei Logistik und Sammlung prüfen und ausschöpfen. Dazu bietet VetroSwiss kostenlose Beratungen.

Ansonsten ergaben sich 2012 keine grossen Verschiebungen beim Schweizer Glasrecycling: Nach wie vor wird rund 30 Prozent des Altglases in Saint-Prex verarbeitet und gut 60 Prozent werden in Glashütten ins grenznahe Ausland exportiert. Die Übernahme von Altglas für die Schweizer Schaumglasschotterproduktion war wegen der Inbetriebnahme eines Produktionswerks in Deutschland leicht rückläufig.

Mit dieser Flaschenpost verabschiede ich mich von VetroSwiss. Ich danke allen Gemeinden, Transporteuren, Glasverwertern, Importeuren, Produzenten, den VEG-Verantwortlichen beim Bundesamt für Umwelt (BAFU) und meinem Team für die gute Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen. Meinen Nachfolgern Beat Steinmann und Max Zulliger wünsche ich viel Erfolg und Freude bei ihrem Einsatz für das Glasrecycling.

Fritz Stuker

**Letzter Termin**  
für die online Meldung  
der Altglasmengen und  
der Flaschenexporte  
für das Jahr 2013:  
**31.3.14**  
Es folgt keine weitere Meldung!

## Vom Abfall zum Wertstoff

**Anfang 2014 hat Fritz Stuker die Leitung von VetroSwiss an Beat Steinmann, CCC Credit Card Center AG, und Max Zulliger, INOBAT, übergeben. Wie sieht die Aufgabenteilung im neuen Führungsduo aus? Welche Ziele verfolgen sie? Und was möchte ihnen Fritz Stuker auf den Weg geben? Die zwei neuen Köpfe und der alte Hase geben Auskunft.**

**Herr Steinmann, ab 2014 übernehmen Sie die Leitung von VetroSwiss. Was ist Ihre Motivation für diese Aufgabe? Was wollen Sie erreichen?**

**Beat Steinmann:** Schon seit Beginn der VEG war ich als Geschäftsleitungsmitglied der CCC Credit Card Center AG bei VetroSwiss involviert. Zusammen mit Fritz Stuker haben wir die VEG aufgebaut und eine nachhaltige und wirkungsvolle Umsetzung realisiert. In Zukunft werde ich vermehrt nach aussen in Erscheinung treten, zusammen mit meinem neuen Mitstreiter Max Zulliger. Primäre Ziele sind, die VEG weiterhin einfach und schlagkräftig umzusetzen und die hohe Recyclingquote zu halten.

« Wir wollen in Zukunft die verschiedenen Player im Glasrecycling vermehrt einbeziehen und Plattformen für den Austausch schaffen. »

**Max Zulliger**

**Herr Zulliger, Sie übernehmen ab Januar neu die Vertretung von VetroSwiss nach aussen. Was ist Ihre Motivation für die Übernahme dieser Arbeit?**

**Max Zulliger:** Als Geschäftsleiter der INOBAT, der Organisation für das Batterierecycling, bin ich nicht ganz neu im Recycling-Business. Ich kenne Fritz Stuker seit der Anfangsstunde und wir haben über Jahre hinweg das gleiche Ziel

verfolgt – die Förderung der Separatsammlung. Wie Fritz Stuker bin ich der Überzeugung, dass wir Recycling nicht nur aus einem ökologischen Blickwinkel betrachten sollten, sondern auch ökonomisch gestalten müssen. In diesem Sinn möchte ich die VEG weiterführen: Die Konsumenten sollen für die bezahlten Entsorgungsgebühren auch einen optimalen Nutzen erhalten.

**Wie sieht die Aufgabenteilung aus? Was wird sich für die Beteiligten im Glasrecycling ändern?**

**Beat Steinmann:** Erste Anlaufstelle ist nach wie vor der Kundendienst von VetroSwiss. Hier wird sich nichts ändern. Auch die Verantwortung der Mandatsführung ist weiterhin bei CCC. Wir kümmern uns um die technische Abwicklung der VEG, die Erhebung und Verarbeitung der Daten von Zoll, Gemeinden und Produzenten. Max Zulliger wird uns in der Kommunikation nach aussen unterstützen, er wird unser Sprachrohr nach aussen.

**Max Zulliger:** Ich werde mich auf die Frontarbeit konzentrieren, Präsentationen oder Fachreferate halten und Kampagnen nach aussen vertreten. Die Zusammenarbeit vor Ort mit Gemeinden und Zweckverbänden gehört ebenfalls zu meinem Aufgabengebiet. Ich werde Beratung bieten und wo nötig Veränderungen anstossen.

**Sie sind weiterhin für die INOBAT tätig. Wie können Sie zwischen diesen beiden Tätigkeiten Synergien nutzen?**

**Max Zulliger:** INOBAT hat in den letzten vier Jahren ein paar hundert Gemeinden mit einem Infobus besucht und mit Sammelinfrastrukturen für Batterien ausgerüstet. Diese Gemeinden werden wir auch weiterhin betreuen. Dabei können wir gleichzeitig die Anliegen des Glasrecyclings einbringen. Ein wichtiger Punkt ist beispielsweise der Unterhalt der Sammelstellen: Wenn die Sammelinfrastuktur sauber und gepflegt ist, landen auch weniger Abfälle und Fremdstoffe im Container. Generell wollen wir die Wahrnehmung der Separatsammlung verändern – weg vom Abfall hin zum Wertstoff.

Stellen wir in einer Gemeinde Defizite bezüglich der Separatsammlung fest, machen wir darauf aufmerksam und bieten Beratung an. Zum Beispiel mit dem Recycling-Check-up von Swiss Recycling. Denn oft macht es Sinn, gleich



die gesamte Bandbreite der Wertstoffsammlung zu analysieren – vom Glas über Metall und Batterien bis hin zu elektronischen Geräten. Im Gespräch mit den Verantwortlichen vor Ort ist die Akzeptanz für einen solchen Check-up hoch.

### Wo steht das Glasrecycling in der Schweiz heute? Was läuft gut? Wo sind Änderungen angezeigt?

**Steinmann:** Mit einer Recyclingquote von rund 95 Prozent bewegen wir uns auf einem sehr hohen Niveau, das nur schwer zu steigern ist. Die grosse Herausforderung ist, diese Quote zu halten und die Qualität des Altglases zu verbessern. Es gilt auch, der gesellschaftlichen Entwicklung hin zur Wegwerfgesellschaft entgegenzuwirken und die jungen Menschen für die Wertstoffsammlung zu sensibilisieren.

**Stuker:** Das Glasrecycling funktioniert insgesamt sehr gut. Wir müssen jedoch aufpassen, dass die Verschmutzung des Altglases in städtischen Gebieten nicht zunimmt.

### Immer wieder sind Stimmen zu hören, die eine Erhöhung der VEG-Gebühren fordern. Wie stehen Sie dazu?

**Stuker:** Die Fachorganisation Kommunale Infrastruktur hat beim BAFU einen Brief deponiert, in dem sie eine Erhöhung der VEG-Abgaben fordert. Eine Umfrage von VetroSwiss hat ergeben, dass 90 Prozent der Gemeinden mit der Entschädigung aus der VEG zufrieden sind.

Ich bin überzeugt, dass sich in vielen Gemeinden noch Optimierungen umsetzen lassen, vor allem im Bereich der Logistik. Zuerst sollten diese Potenziale genutzt werden, bevor dem Bürger mehr Geld abgerungen wird. Zugegeben ist es der mühsamere, aber aus volkswirtschaftlicher Sicht eindeutig der sinnvollere Weg.

**Zulliger:** Es ist nicht Aufgabe von VetroSwiss, über die Höhe der Gebühren zu entscheiden. Dies ist ein politischer Prozess. Wichtig ist mir jedoch, dass die Entschädigung für die Wertstoffsammlung nicht für jeden Empfänger kostendeckend sein muss. Sonst würden gut organisierte Strukturen überproportional gewinnbringend entschädigt. Dies darf nicht das Ziel eines schonenden Umgangs mit Gebührengeldern sein. Die Entschädigung sollte vielmehr dem Kostendurchschnitt entsprechen. So haben die Gemeinden und Zweckverbände eine Motivation, sich zu verbessern.

«Primäre Ziele sind, die VEG weiterhin einfach und schlagkräftig umzusetzen und die hohe Recyclingquote zu halten.»

Beat Steinmann



## CCC Credit Card Center und VetroSwiss

**vetroSWISS**  
... damit Glasrecycling rund läuft ...

**CCC**

CCC CREDIT CARD CENTER AG

VetroSwiss ist ein Geschäftsbereich der CCC Credit Card Center AG. Das Mandat des Bundesamtes für Umwelt (BAFU) zur Abwicklung der VEG liegt bei der CCC Credit Card Center AG. Dieser Geschäftsbereich wird innerhalb der CCC unter dem Namen «VetroSwiss» geführt. Das Kerngeschäft des Rechenzentrums ist die Abwicklung des Kreditkartengeschäfts für verschiedene Benzingesellschaften. Dazu gehören Kundendienst, Datenabruf an Tankstellen, Fakturierung, Auszahlung der Umsätze an Tankstellen sowie das Inkasso. Damit verfügt VetroSwiss als Geschäftsbereich der CCC über die notwendige Infrastruktur und das Know-how, die VEG optimal abzuwickeln. 2012 erhielt die CCC Credit Card Center AG zum dritten Mal in Folge den Zuschlag bei der Ausschreibung des Mandats.

**Wo wollen Sie künftig ansetzen?  
Auf welchen Zielen liegt der Fokus?**

**Max Zulliger:** Wir wollen in Zukunft die verschiedenen Player im Glasrecycling vermehrt einbeziehen und Plattformen für den Austausch schaffen – auch mit den Behörden. Ziel ist, ein gemeinsames Verständnis heranzubilden und die Beteiligten für eine gemeinsame Stossrichtung zu sensibilisieren.

«Eine Umfrage von VetroSwiss hat ergeben, dass 90 Prozent der Gemeinden mit der Entschädigung aus der VEG zufrieden sind.»

**Fritz Stuker**

**Herr Stuker, welche Erlebnisse im Rahmen Ihrer Tätigkeit für VetroSwiss sind Ihnen in guter Erinnerung?**

**Fritz Stuker:** Besonders gefallen haben mir die vielseitigen Kontakte mit Gemeinden, Trans-

porteuren, Importeuren, Verarbeitern und der Getränkeindustrie. In guter Erinnerung sind mir auch die vielen Erfolgserlebnisse im Rahmen des Containerprojekts und der Gemeindeberatungen – wenn es in Zusammenarbeit mit den lokalen Behörden gelang, die Logistik zu optimieren und die Kosten massiv zu senken.

**Beat Steinmann:** Ein Highlight war sicher, dass wir für die VEG eine Zusammenarbeit mit dem Zoll aufbauen konnten. Fritz hat all seine Kontakte spielen lassen, damit wir eine Sitzung zugesprochen erhielten. Ohne diese zwei Felder, die zur Erhebung der Glasimporte und Exporte auf der Zolldeklaration ergänzt wurden, könnte die VEG niemals so effizient und flächendeckend erhoben werden.

**Welche Pläne haben Sie für die Zeit nach VetroSwiss?**

**Fritz Stuker:** Geplant ist, dass ich die Revisionen bei den Gebührenempfängern weiter machen werde. Das ist ein beschränktes Arbeitspensum von rund 20 Prozent. Ansonsten habe ich mir bewusst keine Pläne gemacht – das habe ich lange genug getan. Ich möchte mein Leben nun vielmehr spontan gestalten. Max hat mir schon zugesichert, dass ich jederzeit in Bern für einen Schwatz willkommen bin – von diesem Angebot werde ich sicherlich gerne Gebrauch machen.



## Danke und Willkommen

Die CCC Credit Card Center AG (CCC) dankt Fritz Stuker für sein grosses Engagement für VetroSwiss. Er hat für VetroSwiss einen hervorragenden Job geleistet und wesentlich zur erfolgreichen Umsetzung der VEG sowie zum nachhaltigen Glasrecycling beigetragen.

CCC wünscht Fritz Stuker alles Gute für die Zukunft.

Die Nachfolge von Fritz Stuker als Sprachrohr von VetroSwiss war CCC ein grosses Anliegen, da die Öffentlichkeitsarbeit und die Netzwerkpflege für eine hohe Glas-Recyclingquote fundamental sind. Mit Max Zulliger von INOBAT konnte eine ausgewiesene Grösse im Recyclinggeschäft für diese Aufgabe gewonnen werden. Die Kooperation auf Mandatsbasis ermöglicht die Nutzung zahlreicher Synergien.

Die CCC Credit Card Center AG freut sich auf die Zusammenarbeit.



# Den Markt spielen lassen

**Nicht nur ökologische sondern auch ökonomische Kriterien zählen beim Recycling. Die Kostenstruktur sollte deshalb von Zeit zu Zeit überprüft werden. Dazu gehört nebst dem Einholen von Kostenvergleichen und der Überprüfung der Logistik auch die periodische Ausschreibung der Aufträge. Hier gilt es, den Markt spielen zu lassen.**

Wie beurteilt der Verantwortliche für die Entsorgung, ob seine Gemeinde beim Glasrecycling die Kosten im Griff hat? Die Antwort liefern Vergleichswerte mit ähnlich strukturierten Kommunen. «Die Kosten für die Glassammlung variieren je nach Region, Grösse und Siedlungsstruktur», weiss Fritz Stuker von VetroSwiss. «Die Preise bewegen sich zwischen 60 und 120 Franken.»

Aufwand und Ausgaben lassen sich mit dem Zusammenschluss zu Zweckverbänden reduzieren: Dank des grösseren Auftragsvolumens sind die Preise günstiger und die Verhandlungsposition gegenüber dem Transporteur und Wertstoffabnehmer ist stärker. Zudem kann ein Zweckverband das notwendige Spezialwissen für die Entsorgung aufbauen und à jour halten, was gerade in kleineren Gemeinden angesichts der vielen Aufgaben kaum möglich ist.

## Regelmässige Ausschreibungen

Der wichtigste Kostenfaktor bei der Altglasammlung ist die Logistik. Sie sollte deshalb als erstes überprüft und optimiert werden. Dabei geht es um Aspekte wie Anzahl Sammelstellen, Grösse der Container und System zur Leerung. Wichtig ist zudem, den Auftrag zur Sammlung der Wertstoffe regelmässig auszuschreiben. Verträge für die Glassammlung sollten über maximal drei Jahre abgeschlossen werden. Sind auch andere Wertstoffe eingeschlossen, ist die Vertragsdauer auf fünf Jahre zu limitieren. Die Kehrichtverwertung Rheintal (KVR) zum Beispiel arbeitet mit einer Vertragsdauer von vier Jahren bei der Logistikleistung, mit Option auf Verlängerung. «So hat der Transporteur eine gewisse Investitionssicherheit», erklärt Daniel Brack, Geschäftsführer KVR Rheintal.

Damit eine Ausschreibung gelingt, sind einige Punkte zu beachten. Sie sollte kurz sein, um den Aufwand für die Unternehmen gering und die Hürden für eine Bewerbung tief zu halten. Die Bewertung sollte einfach und nachvollziehbar sein und den Preis am stärksten gewichten.

## Wenige Vorgaben machen

Zu viele Auflagen, zum Beispiel Vorgaben bezüglich Anfahrtswegen oder Emissionswerten der Fahrzeuge, eliminieren den Wettbewerb, da sie Bewerber von Anfang an ausschliessen. Möglichst kurze Transportwege liegen im Eigeninteresse des Transporteurs. Umweltschutzanliegen werden bereits über Emissionsvorschriften, Fahrzeugsteuern und LSVA abgedeckt. Auf diese Markt- und Anreizmechanismen zählt auch der KVR Rheintal und bewertet bei der Ausschreibung nur wenige Kriterien. Der Preis wird am stärksten gewichtet, wobei die LSVA separat ausgewiesen wird. Daneben werden noch Reputation der Firma, der Maschinenpark und die Referenzen gewertet. Trotzdem zählt die Ökologie mit, wenn auch indirekt: Arbeitet ein Transporteur mit modernen, emissionsarmen Fahrzeugen, bezahlt er weniger Abgaben und hat einen Preisvorteil. Zudem wirkt sich die Klassierung der Fahrzeuge positiv auf die Kriterien Reputation Firma und Maschinenpark aus. «So kann es sich für den Unternehmer lohnen, in ein neues Fahrzeug zu investieren – die von uns angestrebte Ökologie gewinnt», so Daniel Brack.

## Sammlung und Verwertung trennen

Schliesslich sollten Gemeinden verlangen, dass Sammeldienst und Glasverwertung getrennt in zwei Positionen offeriert werden. Noch weiter geht der KVR Rheintal: «Wir trennen Logistikleistung und Glasverwertung in zwei verschiedene Verträge auf, Abhängigkeiten werden beidseits vermieden, alles bleibt marktnah», so Brack. «Die Verwertung schreiben wir sogar halbjährlich aus.» Die so offerierten Preise differieren enorm, da keine langfristigen, statischen Preise abgegeben werden müssen. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis. «Ich wünsche mir mehr Transparenz im Altglasrecycling», sagt Daniel Brack. «Ein Wertstoffindex für Glas fehlt gänzlich, eigentlich essentiell für die Ökonomie im Glaskreislauf.»

Gemeinden und Zweckverbände sollten ökonomische Kriterien nicht nur angesichts der angespannten finanziellen Lage der öffentlichen Hand stärker berücksichtigen. Auch gegenüber den Konsumentinnen und Konsumenten stehen sie in der Pflicht. Denn mit der vorgezogenen Entsorgungs- oder Recyclinggebühren für Glasflaschen, Elektronikgeräte oder PET-Flaschen kommen sie für das Recycling auf. Also dürfen sie auch erwarten, dass ihr Geld effizient und zweckgebunden eingesetzt wird.

# Kosten um 40 Prozent reduziert

**Die Glarner Gemeinden haben die Kosten für die Altglasammlung von 192 Franken auf 105 Franken pro Tonne gesenkt. Der Schlüssel zum Erfolg war die Optimierung der Logistik und eine Ausschreibung des Transportauftrags.**



Trotz schwierigen Verhältnissen, wie hier in Braunwald, brachte die Neuorganisation des Transportauftrages im Kanton Glarus grosse Einsparungen.

Aus 28 mach 3: Mit einer radikalen Gemeindefusion machte der Kanton Glarus vor drei Jahren von sich reden. Mit dieser Reorganisation wurden alle Verträge überprüft – auch derjenige für den Transport des Altglases. «VetroSwiss hatte uns bereits früher darauf aufmerksam gemacht, dass unsere Kosten hoch seien und wir Logistik und Sammlung überprüfen sollten», erklärt Kaspar Figi, Geschäftsleiter des Zweckverbands Kehrichtgebühren Glarnerland. Die nun realisierte Kosteneinsparung übertraf jede Erwartung. «Statt 192 Franken pro Tonne bezahlen wir heute nur noch 105 Franken für das Einsammeln des Altglases», so Figi. Bei den 1300 Tonnen Altglas, die im Kanton Glarus jährlich gesammelt werden, entspricht dies einer Kosteneinsparung von jährlich 113 000 Franken.

### Einheitliches Sammelsystem

Mit der Ausschreibung des Transportauftrags allein war es allerdings nicht gemacht. Denn das Grundproblem für die hohen Kosten lag in der Logistik. «Wir hatten zwei unterschiedliche Sammelsysteme», so Figi. Die meisten Sammelstellen verfügten über Mulden, die zum Leeren ausgetauscht werden. Teilweise fassten diese nur gerade sechs Kubikmeter und mussten häufig angefahren werden. Andere Sammelstellen hatten Container, die vor Ort geleert werden: Der Last-

wagen muss dazu mit Hebekran, unterteilter Ladefläche für verschiedene Farben und einem Wägesystem ausgerüstet sein. Der Transporteur musste also mit zwei unterschiedlichen Fahrzeugen ausrücken. Der Zweckverband hat deshalb sukzessive alle Sammelstellen auf die Entleerung vor Ort umgerüstet und gleichzeitig die Grösse der Container optimiert, um die Fahrten zu reduzieren. «Wir haben auch geprüft, ob jede Ortschaft und jeder Weiler eine Sammelstelle braucht», erklärt Figi. Bei diesem politisch heiklen Punkt entschied man sich für einen Mittelweg zwischen Kostenoptimierung und Service Public. Zwar verfüge nach wie vor jede Ortschaft über eigene Container, so Figi. Wo früher noch drei bis vier Sammelstellen vorhanden waren, stehe heute jedoch nur noch eine.

### Geringere Umweltbelastung

Für die Anschaffung der neuen Glascontainer erhielt der Gemeindeverband finanzielle Unterstützung im Rahmen des Containerprojekts von VetroSwiss. Zudem stand VetroSwiss den Gemeinden bei der Analyse zur Seite, zeigte die Optimierungspotenziale auf und begleitete die öffentliche Ausschreibung. Aus den zahlreichen Bewerbungen wählte der Zweckverband den günstigsten Anbieter, auch wenn er nicht aus der Region stammt. «Wir standen wegen unseres Entscheids in der Kritik», erklärt Figi. Doch die Kosteneinsparung gab ihnen Recht. Trotz des längeren Anfahrtsweges ist die Ökobilanz heute besser, weil mit dem neuen System weit weniger Fahrten nötig sind. War der Transporteur früher jeden zweiten Tag auf Tour, werden die grossen Sammelstellen heute einmal wöchentlich angefahren. Alle zwei bis drei Wochen werden auf der gleichen Tour alternierend die kleineren Sammelstellen geleert.

### Einsparpotenziale aufdecken

In ländlichen Gebieten ist der logistische Aufwand für die Glassammlung höher als in städtischen Ballungszentren, wo die Kosten bis zu 40 Franken pro Tonne gesenkt werden können. Gerade in Regionen mit dezentraler Siedlungsstruktur und langen Wegen ist deshalb das Einsparpotenzial durch die Optimierung von Containergrösse, Sammelsystem und Routen besonders hoch. Der Zweckverband der Glarner Gemeinden hat es vorgemacht. In vielen weiteren Regionen liegen ähnliche Potenziale zur Kostensenkung noch brach. Mit der unentgeltlichen Beratung von VetroSwiss lassen sich diese erkennen und umsetzen.

## Einladung Werkbesuche 2014

Sie sind schon zur Tradition geworden, die Werkbesuche von VetroSwiss. Auch 2013 konnten wir zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Werkdiensten begrüßen, ihnen Verwertungswege des Altglases live demonstrieren und Informationen zum Glasrecycling liefern. Gesamthaft besuchten seit 2008 über 3300 Werkdienstmitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus allen Sprachregionen das Glaswerk von Vetropack in Saint-Prex und über 1100 die Schaumglasschotterproduktion von Misapor in Dagmersellen.

2014 sind sieben Besuche im Glaswerk Saint-Prex und vier Besuche bei Misapor geplant, wo aus Altglas Schaumglasschotter als Dämmmaterial für den Hoch- und Tiefbau produziert wird. Die Teilnahme ist kostenlos. Zufahrt, Mittagessen, Besichtigung und Infomaterial werden von VetroSwiss offeriert. Damit wollen wir den Gemeindemitarbeitenden für ihre wertvolle Arbeit im Dienst des Glasrecyclings danken.

VetroSwiss freut sich auf Ihre Teilnahme.

Die Anmeldung erfolgt mit der eingehafteten Anmeldekarte, via E-Mail: [info@vetroswiss.ch](mailto:info@vetroswiss.ch) oder Telefon: 044 809 76 00.

# Werkbesuche Saint-Prex

# 2014

# Werkbesuche Dagmersellen

## Impressum

**Herausgeberin:**  
VetroSwiss  
im Auftrag des BAFU,  
Fritz Stuker, CCC Credit  
Card Center AG, Glatt-  
brugg

**Text/Redaktion:**  
Sprachwerk GmbH:  
Irene Bättig;  
Fritz Stuker, VetroSwiss.

**Fotos:** Andreas Fahrni

**Konzept/Gestaltung:**  
KONTAKT, Schaffhausen

**Druck:**  
Druckerei Feldegg AG,  
Schwerzenbach

## Kosten senken bei der Altglassammlung: Beratungsangebot von VetroSwiss

Noch immer bezahlen viele Gemeinden einen zu hohen Preis für das Leeren der Altglascontainer. Um die Kosten zu reduzieren, muss das ganze Logistiksystem überprüft werden – Anzahl Sammelstellen, Containergrösse, Logistiksystem und Sammelrouten. Auch der Zusammenschluss einzelner Gemeinden zu Zweckverbänden oder der Wechsel auf die farbgetrennte Sammlung kann in Erwägung gezogen werden.

VetroSwiss bietet Gemeinden und Zweckverbänden eine kostenlose Beratung zur Optimierung ihrer Altglassammlung. Darin enthalten ist eine Analyse der Logistik und der Kostenstruktur, ein Besuch vor Ort sowie das Ausarbeiten konkreter Lösungsvorschläge.

**Profitieren auch Sie und melden Sie sich zur kostenlosen Beratung an:**

# 044 809 76 00





## Hauswarte – wertvolle Verbündete

**Dank der Zusammenarbeit mit Hauswarten konnte die Genfer Vorortsgemeinde Grand-Saconnex die Separatsammlung deutlich steigern. Der Erfahrungsbericht schildert, wie die Hauswarte über regelmässige Sitzungen in die Gemeindearbeit eingebunden werden und welche Rolle sie bei der 2014 geplanten Kampagne «Altglas ist im Kehrriechtsack nicht erwünscht» spielen.**

Elisabeth Ethenoz, Service technique Grand-Saconnex/GE

Auf wen können wir uns stützen, um die Abfalltrennung in der Gemeinde wirkungsvoller zu gestalten? Diese Frage stellte sich die Gemeinde Grand-Saconnex, als es darum ging, die Separatsammlung von Küchenabfällen einzuführen. Wir wollten alle Kräfte gleichzeitig nutzen: Die Einwohner erhalten regelmässig Merkblätter und den jährlichen Abfallkalender und werden durch die Gemeindezeitung auf dem Laufenden gehalten. Zudem verfügt die Gemeinde über acht vollständig ausgerüstete Öko-Punkte, an denen Papier, Glas, PET, Alu, Weissblech, Kleider, Batterien und Kaffeekapseln abgegeben werden können. Auch die Immobilienverwaltungen, die sich um die Ein- und Austritte der Mieter und den Unterhalt der Gebäude kümmern, sind eine wichtige Zielgruppe.

Nicht zu vergessen sind aber auch die Personen, welche die Alleen pflegen, die Treppen reinigen, die Abfallcontainer an die Strasse stellen und dafür sorgen, dass die Gebäude sauber und einladend sind: die Hauswarte. Wir hatten bereits Kontakt mit einigen Hauswarten, die motiviert sind, die Mieter zum Recycling anzuhalten. Die vielen Fragen, die sie uns stellten, brachte uns auf die Idee, eine Sitzung einzuberufen, um sie detailliert über die Ziele der Gemeinde bei der

Abfalltrennung zu informieren. Mit dem anschliessenden Umtrunk konnten wir ihnen auch für die wertvolle Mitarbeit danken.

### Ein Erfolgsmodell

Es zeigte sich sehr schnell, dass unsere Zuhörer Lust hatten, wirklich etwas für die Umwelt zu tun, und dass sie ein grosses Know-how untereinander und mit den Gemeindevertretern teilen konnten. Die Hauswarte stehen zahlreichen Problemen gegenüber – Haushaltabfälle, Sperrmüll, Glas, PET und Papier werden durcheinander deponiert, die Container sind übervoll oder die Sammeltage werden nicht eingehalten. Oft finden sie nur wenig Gehör bei den Bewohnern. Dank dieser Treffen konnten sie Lösungen finden und mit den Gemeindeangestellten Bekanntschaft machen. Für die Behörden war es Ehrensache, an jeder Sitzung anwesend zu sein und zur Verfügung zu stehen, um die Meinungen dieser Berufsleute zu berücksichtigen. Aus diesen Sitzungen ergaben sich zahlreiche Tätigkeiten, die von der Gemeinde unterstützt werden.

### Kampagne für das Glasrecycling

Das Experiment ist in der Zwischenzeit zu einem festen Bestandteil in unserer Gemeindeagenda geworden. Aufgrund der sehr positiven Erfahrung werden wir 2014 eine neue Kampagne über die Trennung von Glas lancieren. Die Rücklaufquote beim Glas soll verbessert werden. Die Teilnahme einer kantonalen Untersuchung zur Zusammensetzung der Abfälle hat gezeigt, dass sich in den Haushaltabfällen viele Flaschen und Gläser befanden.

Eine wichtige Stütze bei der Kampagne sollen wiederum die Hauswarte sein. Die nächste Sitzung, zu der sie einberufen werden, hat die Ver-

Grand-Saconnex ist eine Gemeinde in der Genfer Agglomeration mit ungefähr 13 000 Einwohnern.  
[www.grand-saconnex.ch/fr/](http://www.grand-saconnex.ch/fr/)





wertung von Glas zum Thema. Sie werden lernen, die verwertbaren Gläser und diejenigen, die mit den Haushaltabfällen entsorgt werden müssen, zu unterscheiden. Sie werden alle kleine Plakate im Format A3 erhalten, die sie beim Gebäudeeingang aufhängen können, und Aufkleber für die Container.

Auch die Immobilienverwaltungen werden in die Kampagne «Altglas ist im Kehrichtsack nicht erwünscht» einbezogen. Sie erhalten von der Gemeinde ein Schreiben, das ihnen Anreiz gibt, unsere Tätigkeit zu unterstützen und beispielsweise einen Container nur für das Sammeln von Glas zur Verfügung zu stellen.

Die Gemeindezeitung unterstützt diese Tätigkeit mit Artikeln in der Rubrik «unsere Erde», und in den Schaukästen der Öko-Punkte werden grosse Plakate über die Trennung von Glas aufgehängt.

Dank der Zusammenarbeit all dieser Beteiligten sind wir sicher, dass wir einfach eine bessere Glassammlung bewerkstelligen können.

#### **Auch für andere Bereiche wertvoll**

An den Sitzungen werden nicht nur Abfallthemen behandelt. Allmählich wurden sie durch Beiträge von zahlreichen Dienststellen in und ausserhalb der Gemeinde bereichert. Die Gemeinde-

polizei stiess zu uns, um den Hauswarten zu helfen, mit dem Vandalismus zurechtzukommen, oder Ratschläge zur Vorbeugung gegen Einbrüche zu geben. Die Feuerwehr erteilte Ratschläge zur Brandsicherheit in den Gebäuden. An jeder Sitzung sind zudem Sozialarbeiter anwesend. Die Abwarte können sie angehen, wenn sich Probleme mit Jugendlichen ergeben.

Auch die mit den Sammlungen beauftragten Transporteure und Müllmänner wurden zu unseren Vorträgen eingeladen. Wer konnte besser auf die konkreten Probleme, wie den Zugang zu den Gebäuden, die Sichtbarkeit der Container, das Durcheinander der Abfälle usw. hinweisen als die Männer hinter den Müllwagen? Schliesslich stiessen auch die Immobilienverwaltungen zu den Teilnehmern. So können wir die Informationen noch besser unter die Leute bringen und sorgen dafür, dass alle am gleichen Strick ziehen.

Seit mehreren Jahren werden die Hauswartungen nun durchgeführt und mit der Zeit alle Beteiligte des Gemeindelebens einbezogen. Der Erfolg zeigt sich nicht nur beim Prozentanteil der Abfalltrennung, der regelmässig zunimmt, sondern auch auf der menschlichen Ebene.

## Plakatkampagne stösst auf breites Echo

**«Altglas ist im Kehrichtsack nicht erwünscht» – dieser Slogan war 2013 in vielen Schweizer Gemeinden an Sammelstellen und öffentlichen Plakatwänden zu lesen. Zahlreiche Gemeinden haben bei der VetroSwiss-Kampagne mitgemacht und die auffälligen gelben Plakate breit ausgehängt. Herzlichen Dank dafür.**



Die VEG-Gelder sollen zu einem möglichst grossen Teil den Glassammlern zugutekommen, so die Devise von VetroSwiss. Bei der Öffentlichkeitsarbeit setzt VetroSwiss deshalb nicht auf teure Fernsehwerbung oder kommerzielle Plakatkampagnen. Vielmehr wird versucht, zusammen mit den am Glasrecycling beteiligten Gemeinden, Zweckverbänden und Transporteuren kostengünstige und gleichzeitig wirksame Kampagnen umzusetzen.

#### **Gute Sichtbarkeit an Sammelstellen**

Seit 2013 läuft eine solche Kampagne unter dem Motto «Altglas ist im Kehrichtsack nicht erwünscht». Knapp 2500 Gemeinden, Zweckver-

bände und Kehrichtverbrennungsanlagen erhielten im Mai 2013 die gelben Plakate und Kleber sowie Flyer zur Abgabe an die Bevölkerung. Vierterorts waren die Plakate an den Sammelstellen prominent aufgehängt – dort, wo die Bevölkerung dem Thema am nächsten ist. VetroSwiss dankt den Gemeinden und Zweckverbänden für die gute Zusammenarbeit.

#### **Mitmachen weiterhin möglich**

VetroSwiss freut sich, wenn 2014 weitere Gemeinden das wichtige Thema in die Öffentlichkeit tragen. Wer die Kampagne noch nicht umgesetzt hat, kann die Plakate, Kleber und Flyer weiterhin auf der Website von VetroSwiss im Menü «Infomaterial» bestellen: [www.vetroswiss.ch](http://www.vetroswiss.ch)

**Oder mit der Bestellkarte in der Heftmitte.**

## Der europäische Glasmarkt

**Im europäischen Glasmarkt ist es aktuell relativ ruhig. Trotz europäischer Wachstumsflaute ist die Glasproduktion in der Schweiz und im angrenzenden Ausland kaum rückläufig. Eine grosse Nachfragesteigerung aufgrund der positiven Wirtschaftsprognosen für 2014 und ein damit verbundener Preisanstieg sind vor allem in Deutschland nicht zu erwarten. In Italien und Frankreich zeigt der Preistrend jedoch leicht nach oben.**

**Dies zeigt eine Umfrage bei den Schweizer Glasabnehmern Bruno Imhof, Rhenus Port Logistics, Kurt Kohler, Maag Recycling, Peter Reimann, Vetropack, André Ruffet, GestValor und Marcel Steinemann, Glasverbund Zukunft.**

Das schlechte Wetter in der ersten Jahreshälfte 2013 hat nicht nur aufs Gemüt geschlagen; es machte sich auch im Glasmarkt bemerkbar. Die tiefere Produktion in den Glashütten hatte einen Rückgang der Nachfrage nach Altglas zur Folge. «Vor allem der geringere Bierkonsum machte uns zu schaffen», erklärt Peter Reimann von Vetropack. Mitte Jahr hat die Nachfrage nach Glasverpackungen schliesslich wieder angezogen. «Unsere Glashütte in Saint-Prex übernimmt nach wie vor jährlich rund 100 000 Tonnen farbgetrenntes Schweizer Altglas – oder rund 30 Prozent.»



### Glasverbund Zukunft:

Marcel Steinemann  
«Im Moment können wir froh sein, wenn die Abnehmer von Altglas die aktuell gültigen Abnahmepreise beibehalten.»

Wie Recherchen des Glasverbunds Zukunft (GVZ) in Dagmersellen ergeben haben, werden die Neuglasverkäufe übers ganze Jahr 2013 in Deutschland tiefer ausfallen als im Vorjahr. «Die Lager in den Glashütten sind voll und müssen abgebaut werden», erklärt Marcel Steinemann, Geschäftsleiter des GVZ. Kurt Kohler von Maag Recycling in Winterthur beurteilt die Situation ähnlich: «Die Glashütten melden aktuell keinen Mehrbedarf, ihre Lager sind voll und die Auftragslage eher schwach.»

Rhenus Port Logistics, die das Altglas hauptsächlich in eigene Aufbereitungswerke nach Deutschland liefern, verzeichnet gemäss Bruno Imhof hingegen momentan eine steigende Nachfrage. «Vor allem braunes und weisses

### Die Nachfrage nach Altglas variiert nach Region

Wie Recherchen des Glasverbunds Zukunft (GVZ) in Dagmersellen ergeben haben, werden die Neuglasverkäufe übers ganze Jahr 2013 in Deutschland tiefer



### Maag Recycling:

Kurt Kohler  
«Auch die Abnahmegarantie des Entsorgers zählt. Es ist noch nicht so lange her, dass Gemeinden Probleme hatten, ihr Altglas loszuwerden.»

Glas könnten wir etwa doppelt so viel absetzen, wie uns heute zur Verfügung steht.»

In Italien wird Schweizer Altglas aktuell stärker nachgefragt. «Aufgrund der kritischen Wirtschaftslage konsumieren die Italiener weniger, der Glasrücklauf ist dementsprechend tiefer», erklärt André Ruffet von GestValor, der wöchentlich rund 1000 Tonnen Altglas nach Norditalien exportiert. Gleichzeitig sei die Produktion in den Glashütten nicht rückläufig.

### Preise unterschiedlich

Dies wirkt sich auf die Preise aus: «In Italien haben sie um etwa fünf Prozent angezogen», so Ruffet. In Frankreich, wo das Preisniveau allgemein höher liege als in Italien, hätten gewisse Ab-



### GestValor:

André Ruffet  
«In Italien haben die Preise um etwa fünf Prozent angezogen.»

nehmer kurzfristig sogar um 40 Prozent höhere Preise geboten. «Trotzdem liefere ich das Altglas meinen langfristigen Vertragspartnern. Denn sie bieten eine Abnahmegarantie.» Für das nächste Jahr erwartet Ruffet in den beiden romanischen Nachbarländern einen leichten Anstieg der Preise.

Die Sammler und Verwerter in der Deutschschweiz, die grösstenteils deutsche Glashütten oder die inländische Schaumglasproduktion beliefern, beurteilen die Preissituation als stabil bis unsicher. «Im Moment können wir froh sein, wenn die Abnehmer von Altglas die aktuell gültigen Abnahmepreise beibehalten», sagt Marcel Steinemann vom GVZ. Auch vom prognostizierten Wirtschaftswachstum in Deutschland wird keine unmittelbare Auswirkung auf die Glasnachfrage und die Preise erwartet. «Der Glasmarkt reagiert generell verzögert auf Veränderungen in der Wirtschaftslage», so Bruno Imhof von Rhenus.

### Ausländische Direktabnehmer

Steigt die Nachfrage nach Altglas, kommen Abnehmer aus dem Ausland in die Schweiz und holen das Glas direkt. Dieses Phänomen ortet GestValor vor allem

im Tessin. «Auch in der Westschweiz treten italienische Transporteure auf den Plan, die auf der Rückfahrt in den Süden ihren Lastwagen gerne mit Altglas füllen, um Leerfahrten zu vermeiden. Sie bezahlen teilweise sogar für das Altglas», so Ruffet. Auch Peter Reimann sind die «Marktbegeleiter», wie er sie nennt, bekannt. «Sie bieten sehr günstige Transportpreise und bei kurzfristig hoher Nachfrage ködern sie die Gemeinden teilweise auch mit höheren Spotpreisen.» In der Nordwestschweiz seien es vor allem osteuropäische Camions, die in den hiesigen Markt drängen. «Sie bieten so tiefe Preise, dass wir selbst mit dem Schiffstransport auf dem Rhein kaum mehr konkurrenzfähig sind – obwohl auf einem Schiff etwa 60 Camionladungen Platz haben.»

### Abnahmegarantie über kurzfristiges Sparen stellen

Solche Abnehmer seien nur am kurzfristigen Gewinn interessiert und in keiner Art und Weise an einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft, kritisiert Steinemann die Marktverzerrung durch die Dumpingpreise ausländischer Transporteure. Kurt Kohler von Maag Recycling erachtet es als kurzsichtig, wenn Gemeinden und Zweckverbände um Abnahmepreise feilschen und kurzfristig das beste Angebot annehmen: «Auch die Abnahmegarantie des Entsorgers zählt. Es ist noch nicht so lange her, dass Gemeinden und Zweckverbände grosse Probleme hatten, ihr Altglas überhaupt loszuwerden.»



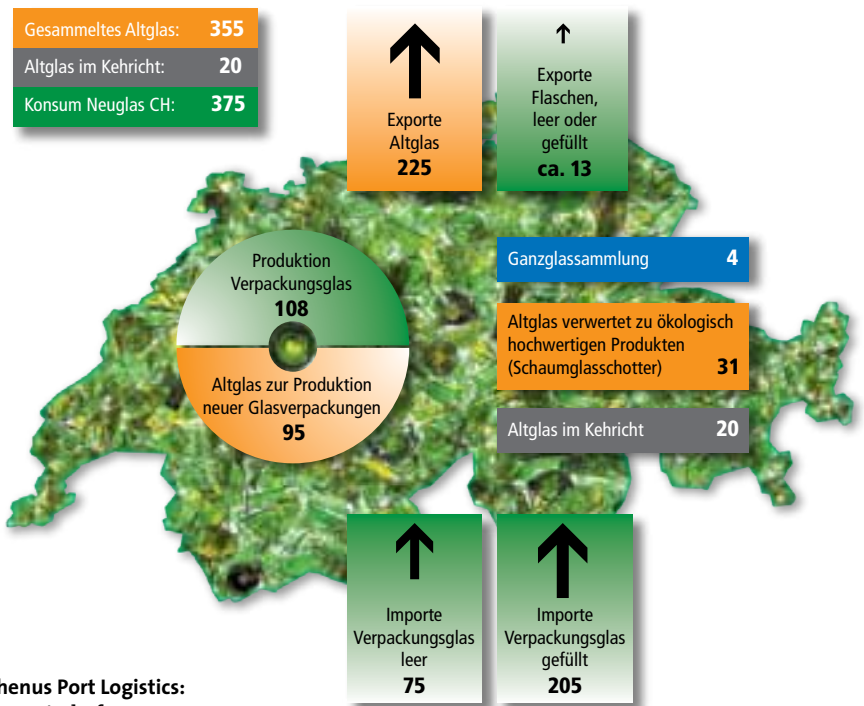
Es besteht Verständnis, dass die öffentliche Hand bei der Abfallentsorgung die Kosten möglichst tief halten will. Gewisse Praktiken ernten aber auch Kritik: «Städte, Gemeinden und Zweckverbände wollen immer kürzere Vertragslaufzeiten hinunter bis zu drei Monaten. Auf dieser Basis können wir Verwerter gegenüber den Abnehmern nicht als seriöse und langfristige Partner auftreten», sagt Steinemann vom GVZ. Solche kurze Fristen seien auch deshalb zu hinterfragen, weil die Glasmengen von Quartal zu Quartal stark variierten und der administrative Aufwand auf beiden Seiten enorm sei.



### Ökologie darf nicht auf der Strecke bleiben

Im Preiskampf drohen auch ökologische Aspekte unterzugehen. Der Transport auf dem Schiffsweg zum Beispiel ist umweltfreundlicher als auf der Strasse – und bis anhin auch deutlich

## Glasflüsse Schweiz Zahlen 2012 in 1000 Tonnen



**Rhenus Port Logistics:**  
Bruno Imhof

«Braunes und weisses Glas könnten wir etwa doppelt so viel absetzen, wie uns heute zur Verfügung steht.»

günstiger. «Doch gegenüber Billigtransporten aus dem Ausland sind wir kaum mehr konkurrenzfähig», erklärt Imhof, dessen Firma Rhenus zwei Drittel des Altglases via Rhein nach Koblenz verfrachtet. Maag Recycling setzt beim Transport auf die Bahn. Vor vier Jahren hat das Unternehmen ein neues Anschlussgleis erstellt. «Der Bahntransport ist zwar teurer. Doch jeder Waggon ersetzt bis zu 4 Lastwagenfahrten. Dies entlastet nicht nur die Umwelt, sondern die sonst schon strapazierte Verkehrssituation in Winterthur-Grüze», erklärt Kurt Kohler. In Saint-Prex schliesslich wurde die Flaschenproduktion von Schweröl auf Erdgas umgestellt – aus finanziellen und ökologischen Gründen. Für einmal gehen diese beiden Anliegen Hand in Hand.

**Vetropack:**  
Peter Reimann,  
«Unsere Glashütte in Saint-Prex übernimmt nach wie vor jährlich rund 100 000 Tonnen farbgetrenntes Schweizer Altglas.»

Der Glaskreislauf hört nicht an der Schweizer Grenze auf: Nur etwa ein Drittel des Altglases wird in der Schweiz verarbeitet. Der Rest wird in Glaswerke im angrenzenden Ausland exportiert. Die gesammelte Altglasmenge hat 2012 als Folge der Zuwanderung weiter zugenommen. Gleichzeitig sind aber die VEG-Einnahmen aus importierten und im Inland produzierten Gebinden um drei Prozent gesunken. Dies ist ein Indiz dafür, dass die Schweizer Konsumenten vermehrt im Ausland einkaufen. Beim Import von Kleinmengen Wein und anderer Getränke wird auf die Gebinde keine VEG-Gebühr erhoben. Diese Flaschen werden jedoch gleichwohl in der Schweiz entsorgt. Deshalb musste auch der Standardentschädigungssatz gesenkt werden.

Die Zahlen der Grafik beruhen auf Statistiken von Vetropack und VetroSwiss aus dem Jahr 2012. Sie sind gerundet und teilweise grob geschätzt.



## VetroSwiss mit neuer Website

Seit Mai 2013 hat VetroSwiss eine neue Website. Haben Sie schon einmal reingeschaut? Ein Besuch lohnt sich. Denn neu sind dort umfassende Informationen rund um das Glasrecycling zu finden.

### Alles rund ums Glasrecycling

Wo entsorge ich blaue Flaschen? Wie viel Altglas wird in der Schweiz jährlich gesammelt? Wie funktioniert die Glassammlung? Was wird aus den Scherben hergestellt? Antworten auf

[www.vetroswiss.ch](http://www.vetroswiss.ch)  
Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



diese und viele weitere Fragen rund um das Glasrecycling und die vorgezogene Entsorgungsgebühr (VEG) finden alle Interessierten auf der neuen Website von VetroSwiss.

### Materialbestellung

Alle Materialien – Containerfarbe, Kleber zur Beschriftung von Containern, Plakate und Flyer – können im Menü «Infomaterial» einfach online bestellt werden.

### Für Gemeinden und Transporteure

Entschädigungsberechtigte Gemeinden, Zweckverbände oder Transporteure können wie bis anhin das gesammelte Altglas online melden. Im Menü «Glassammler und Transporteure» finden sie nebst dem entsprechenden Formular auch weitere nützliche Informationen beispielsweise zum Containerprojekt, zu den Gemeindeberatungen oder den Voraussetzungen für die VEG-Entschädigung.

### Für Gebührenpflichtige

Für Glasproduzenten und Importeure stehen im entsprechenden Menü relevante Informationen über die Erhebung oder die Höhe der Gebühren sowie das Kundenkonto zur Verfügung. Hier melden Sie wie bis anhin online die Rückforderung der VEG für Exporte und Mehrweg.



# Verteilschlüssel für die Sammeljahre 2013 und 2014

Interneteingabe auf: [www.vetroswiss.ch](http://www.vetroswiss.ch)

Sammeljahr 2013 bis 31. März 2014; Sammeljahr 2014 ab April 2014

Art der Altglassammlung	+	Verwertungsart (Verlangte Verwertungsnachweise)	=	Entschädigungsquote
Ganzglas		Wiederverwendung als Getränkeflaschen		100%
Scherben, farbgetrennt gesammelt		Produktion von Neuglas (alle drei Farbfraktionen)		100%
		Weisse und braune Scherben für die Produktion von Neuglas Grüne Scherben für die Produktion von ökologisch wertvollen Produkten		100%
Scherben, farbgemischt gesammelt		Produktion von Neuglas (nur grüne Flaschen möglich) oder von ökologisch wertvollen Produkten		60%
		Andere Verwertung (z.B. Sandersatz)		20%

Für private Sammler gilt eine Mindesteingabemenge von 20 Tonnen!