



# Kostbares Gut

Nachhaltigkeit ist in aller Munde – auch beim Thema  
Lebensmittel. Wie Essen retten geht,  
zeigen etliche Berliner Start-ups und Initiativen

*von Almut Kaspar*

**A**n der Steglitzer Schloßstraße 94 firmiert ein ungewöhnlicher Discounter. Bei Sirplus gibt es alles, was auch andere Supermärkte im Sortiment haben: Lebensmittel, Kühlwaren, Obst, Gemüse, Backwaren oder Kosmetik – nur viel günstiger. Denn in den Regalen und Auslagen finden sich fast ausschließlich Produkte, deren Mindesthaltbarkeitsdatum bald oder bereits überschritten ist.

„Bevor wir abgelaufene Lebensmittel zum Verkauf anbieten, werden sie von unserem Qualitätsmanagement sorgfältig auf ihre genießbarkeit geprüft“, sagt Sirplus-Geschäftsführer Raphael Fellmer. Zu den internen Kontrollen zählten beispielsweise regelmäßige sensorische Tests nach gängiger HACCP-Praxis. „Neben Hunderten geretteten Lebensmitteln bieten wir auch Kosmetikprodukte an, die entweder nicht mehr so lange haltbar sind oder aus diversen Gründen ausrangiert wurden“, so Fellmer. „Und Obst und Gemüse können wir retten, auch wenn es schon zu reif ist oder Schönheitsfehler hat.“

Für seine fünf Berliner Sirplus-Rettermärkte und den Online-Shop bezieht das 2017 gegründete Start-up mit mehr als 150 Beschäftigten seine Waren vor allem von Großhändlern, Produzenten und Landwirten. „Wenn die ihre überschüssigen Produkte kostengünstig an uns abgeben, reduzieren sie Entsorgungskosten“, sagt Fellmer, „und im Gegenzug sparen unsere Kunden im Schnitt rund 30 Prozent, teilweise sogar 90 Prozent.“ Bis heute habe man schon rund 4.000 Tonnen noch genießbare Lebensmittel retten können.

Über den Online-Shop verkauft Sirplus derzeit knapp 300 unterschiedliche Produkte. „Der Renner sind unsere Boxen-Abos – aktuell bekommen über 5.500 Kunden monatlich eine von uns zusammengestellte Box.“ Schritt für Schritt soll in den nächsten Jahren das komplette Sortiment der Rettermärkte per Lieferservice erhältlich sein. Profitabel arbeitet das Unternehmen noch nicht. Mit mehreren Mio. Euro sind Investoren eingestiegen, und knapp eine Million kam im Zuge einer Crowdfunding-Kampagne zusammen.

#### Per App zu weniger Müll

Immer mehr Start-ups und Initiativen tragen dazu bei, Lebensmittelverschwendung und Müllaufkommen einzudämmen. Denn Jahr für Jahr landen allein in Deutschland über 18 Millionen Tonnen Lebensmittel im Müll: Essensreste aus der Gastronomie, vermeintlich abgelaufene Ware, unästhetisches Obst und Gemüse. Die einst in Berlin gegründete Initiative Foodsharing zum Beispiel vernetzt über ihre Online-Plattform Betriebe, die übrig gebliebene Waren loswerden wollen, mit Privatpersonen, die diese dann abholen, selbst verbrauchen oder verteilen können. Über eine Smartphone-App führt das dänische Unternehmen Too good to go mit Deutschland-Sitz in Berlin seine Nutzer zu Restaurants, Cafés, Hotels oder Bäckereien, die zu festgelegten Zeiten überschüssige Mahlzeiten verkaufen – mindestens um die Hälfte günstiger als der Originalpreis.

Verpackungs- und Plastikmüll vermeiden will Fandli (demnächst: Alpakas), ein Berliner »

# 18 Mio.

**Tonnen**  
Lebensmittel landen jährlich in Deutschland im Müll, darunter Speisreste aus der Gastronomie und abgelaufene Ware.

”

*Obst und Gemüse können wir retten, auch wenn es schon zu reif ist oder Schönheitsfehler hat.*

**Raphael Fellmer**  
Geschäftsführer Sirplus

Links: Teilnehmer der Initiative Marktschwärmer können online regionale Produkte bestellen

Rechts: Sirplus verkauft geprüfte Waren, deren Mindesthaltbarkeitsdatum abgelaufen ist





Fandli transportiert die Produkte in Pfandgläsern. Bei der nächsten Bestellung geben Kunden diese dann wieder ab

## 31.000

**Mitglieder** in Berlin hat die Initiative Marktschwärmer, die Kunden und regionale Erzeuger zusammenbringt.



**Dr. Mateusz Hartwich,**  
IHK-Branchenmanager  
Handel

Tel.: 030 / 315 10-827  
mateusz.hartwich@berlin.ihk.de

Lieferdienst für Lebensmittel und Drogerieartikel. Die bestellten Produkte werden in Pfandgläser gefüllt, die die Kunden bei der nächsten Lieferung wieder abgeben können. Und den Müll im Take-away-Geschäft reduziert das Start-up Vytal. Wer sein Essen bei einem der weit über 100 Berliner Vytal-Partner-Restaurants per App vorbestellt und abholt, bekommt die Mahlzeiten in Mehrwegschalen und -schüsseln.

### Gezielter ernten, produzieren, abpacken

Auf die Kombination aus Online-Shop und Bauernmarkt setzt die in Paris gegründete Initiative Marktschwärmer, die seit 2014 auch in Deutschland aktiv ist. Kunden, die Lebensmittel von regionalen Landwirten und Produzenten beziehen wollen, müssen sich zunächst über die Marktschwärmer-Internet-Plattform als Mitglied einer Schwärmerei in der Nachbarschaft registrieren lassen. Allein 26 Schwärmereien mit über 31.000 Mitgliedern gibt es in Berlin, weitere sind im Aufbau.

Eine Schwärmerei wird von sogenannten Gastgebern betrieben, die einmal in der Woche für etwa zwei Stunden an bestimmten Orten Kunden mit Erzeugern zusammenbringen. Sie verteilen dann die vorher online geordneten und

bezahlten Produkte an die Besteller. Im März haben die Berliner Schwärmereien laut Jacques Wecke im Schnitt einen Umsatz um die 10.000 Euro gemacht. Der Deutschland-Projektleiter sitzt mit einem kleinen Team in Berlin.

Von einer Bestellsumme von 100 Euro gehen 8,35 Euro an die lokale Schwärmerei und 10 Euro an Weckes Marktschwärmer-Team. „Die Abgaben an uns werden für die Nutzung und die kontinuierliche Verbesserung der Internet-Plattform, den Aufbau und die Koordination des bundesweiten Netzwerks, für die Unterstützung von Gastgebern und die Betreuung von Erzeugern sowie für Personalkosten verwendet.“ Zudem übernehme man die Gebühren für die Zusammenarbeit mit Zahlungsdienstleistern.

Für Erzeuger hat das Marktschwärmer-Modell den Vorteil, dass sie nur bereits verkaufte Ware mit zum Markt nehmen. „Deshalb gibt es keine Lebensmittelverschwendung wie auf einem regulären Wochenmarkt“, sagt Jacques Wecke. „Außerdem finden die Verteilungen in der Regel am frühen Abend statt, sodass die Anlieferungen mit anderen Absatzwegen kombiniert werden können.“ Und weil der Online-Verkauf zwei Tage vor der Verteilung um Mitternacht endet, können die Bestellungen gezielt geerntet, produziert und abgepackt werden. Getestet werde derzeit auch die Kombination aus wöchentlicher Abholung und Lieferdienst. „Dieses Angebot wollen wir Kunden machen, die nicht an der wöchentlichen Verteilung teilnehmen können, aber trotzdem frische regionale Lebensmittel haben wollen.“ ■

## Optimierung Ihrer Krankenversicherung



Nutzen Sie den Gestaltungsspielraum als freiwillig/privat Versicherte(r)!

MBS GmbH - Private Krankenversicherung für Selbstständige, günstiger und/oder bessere Leistungen  
☎ 06151-82710 - 📠 0173-1680201 - 🌐 www.diembsgmbh.de/pkv-fuer-selbststaendige