

KAUCJA  **PL**

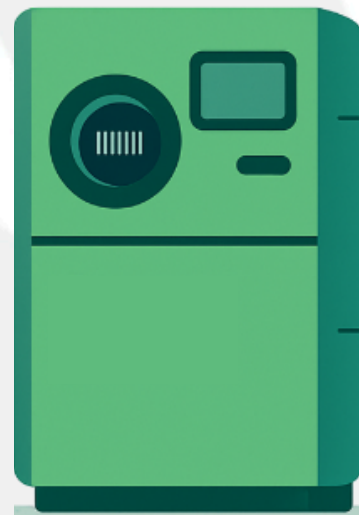
Poradnik: Automaty
RVM vs Ręczna
zbiórka opakowań
kaucyjnych

Poradnik: Automaty RVM vs Ręczna zbiórka opakowań kaucyjnych

Czym jest automat RVM?

RVM (Reverse Vending Machine) to urządzenie przypominające automat vendingowy, ale działające "na odwrót". Zamiast wydawać produkty za pieniądze, przyjmuje puste opakowania i inicjuje wypłatę kaucji zgodnie z konfiguracją punktu.

Nowoczesne automaty RVM wyposażone są w skanery 360°, kamery analizujące kształt, czujniki wagi oraz zaawansowane oprogramowanie. Potrafią rozpoznać tysiące różnych rodzajów opakowań, zweryfikować ich autentyczność i stan, a następnie odpowiednio je przetworzyć.



Jak działa automat RVM?

Klient umieszcza puste opakowanie w otworze automatu. W zależności od modelu i konfiguracji, urządzenie weryfikuje je m.in. poprzez odczyt kodu kreskowego, analizę kształtu/rozmiaru, identyfikację materiału oraz, jeśli jest dostępna, kontrolę masy lub obecności płynu. Po zakończeniu procesu automat drukuje kupon z sumą należnej kaucji do realizacji przy kasie, albo (w zależności od konfiguracji) przekazuje zwrot bezpośrednio na kartę płatniczą lub do aplikacji mobilnej.

Zwrot w RVM

Włożenie opakowania
– PET / szkło / metal.

Identyfikacja 360° –
kod, kształt/rozmiar,
materiał; opcj.
waga/płyn.

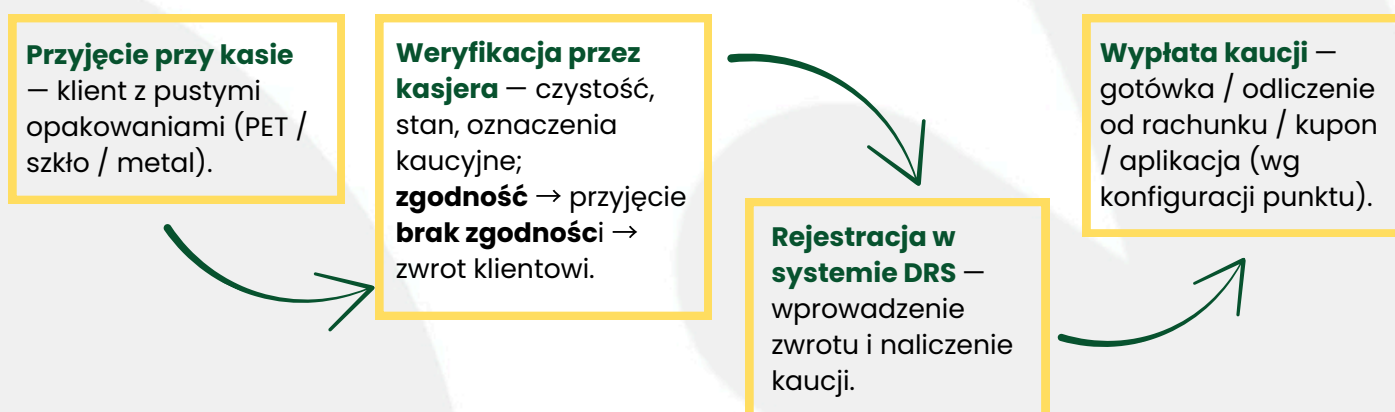
Weryfikacja –
zgodność → przyjęcie i
segregacja;
niezgodność → zwrot.

Zwrot kaucji –
kupon / karta /
aplikacja.

Czym jest zbiórka ręczna (manualna)?

Zbiórka ręczna to tradycyjna metoda przyjmowania pustych opakowań, w której puste butelki i puszki obsługuje bezpośrednio pracownik sklepu, najczęściej kasjer.

W tym systemie klient podchodzi do kasy z pustymi opakowaniami, a kasjer przeprowadza weryfikację każdego z nich. Sprawdza czystość, stan fizyczny, obecność odpowiednich oznakowań kaucyjnych oraz czy opakowanie nie jest nadmiernie uszkodzone. Po pozytywnej weryfikacji kasjer rejestruje zwrot w systemie DRS i wypłaca klientowi należną kaucję lub drukuje kupon.



Warianty zbiórki ręcznej

Zbiórka ręczna nie jest jednorodnym rozwiązaniem – istnieje kilka różnych sposobów jej realizacji, dostosowanych do potrzeb różnych typów sklepów.

A. Zbiórka z aplikacją mobilną – wypłata gotówki.

Najprostszy wariant, w którym pracownik używa aplikacji na smartfonie lub tablecie do skanowania kodów kreskowych na opakowaniach. Po zeskanowaniu wszystkich butelek aplikacja pokazuje sumę do zwrotu, a kasjer wypłaca gotówkę bezpośrednio z kasy. To rozwiązanie nie wymaga dodatkowego sprzętu poza telefonem z systemem Android.

B. Zbiórka z aplikacją mobilną – drukowanie kuponów.

Również wykorzystuje aplikację mobilną do skanowania, ale różni się sposobem wypłaty.

Pracownik może drukować kupony na kilka sposobów:

- Poprzez drukarki bluetooth połączone z telefonem/tabletem
- Przy użyciu specjalnego terminala z wbudowaną drukarką (np. Urządzenie A90)
- Przez inne urządzenia drukujące zintegrowane z aplikacją

C. Integracja z systemem kasowym.

Najbardziej zaawansowana forma zbiórki ręcznej, gdzie przyjmowanie opakowań jest w pełni zintegrowane z systemem kasowym sklepu. Po zeskanowaniu opakowań za pomocą skanera podłączonego do systemu kasowego, system automatycznie generuje kupony na kasie fiskalnej, które klient może od razu wykorzystać przy płaceniu za zakupy. Ten wariant wymaga współpracy z firmami specjalizującymi się w integracjach systemów kasowych (np. COMP).

Szczegółowe porównanie metod

Analiza kosztów dla sklepu

Aspekt	Zbiórka ręczna	Automat RVM
Koszty początkowe	Bardzo niskie	Wysokie (zakup urządzenia)
Czas wdrożenia	Kilka – kilkanaście dni	Kilka tygodni
Koszty operacyjne	- Czas pracy kasjerów (Przy integracji z COMP) Jednorazowy koszt integracji i miesięczny abonament (Opcjonalnie) Zakup urządzenia skanującego typu A90 – bezpośrednio u producenta	- Energia - Konserwacja i serwis urządzenia - Czas pracy osoby obsługującej działanie RVM (np. wymiana worków, papieru do drukarki)
Wynagrodzenie od operatora	Niższe	Wyższe
Zwrot inwestycji	Natychmiastowy	1-6 lat w zależności od poziomu zbiórki

Zbiórka ręczna charakteryzuje się brakiem znaczących nakładów inwestycyjnych na początku. Sklep potrzebuje jedynie podstawowego wyposażenia: materiałów eksploatacyjnych (worków, plomb) oraz przeszkolenia personelu. To rozwiązanie można wdrożyć bardzo szybko, często w ciągu kilku dni od podjęcia decyzji.

Jednak koszty operacyjne mogą być znaczące w dłuższej perspektywie. Każdy zwrot opakowań zajmuje czas kasjera, który mógłby być wykorzystany na obsługę sprzedaży, a w godzinach szczytu może to prowadzić do kolejek i frustracji klientów.

Dodatkowo konieczne jest wygospodarowanie miejsca na przechowywanie worków z pustymi, **niezgniecionymi** opakowaniami do czasu odbioru (w praktyce ok. **2 m²**), co stanowi dodatkowe obciążenie logistyczne. W części systemów operatorzy stosują też odmienne stawki rozliczeń dla zbiórki ręcznej, wynikające z wyższych kosztów późniejszej obsługi takich opakowań.

Automaty RVM wymagają znacznej inwestycji początkowej, ale w dłuższej perspektywie mogą być bardziej opłacalne. Operatorzy systemów oferują wyższe wynagrodzenie za opakowania zebrane automatycznie, a urządzenia znacznie odciążają personel. W sklepach o dużym ruchu inwestycja może się zwrócić w 1-6 lat w zależności od poziomu zbiórki

Porównanie wydajności obsługi

Różnice w wydajności między obiema metodami są dramatyczne i stanowią często decydujący czynnik przy wyborze rozwiązania.

Zbiórka ręczna pozwala na obsługę około **4–6 opakowań** na minutę, co oznacza około 10–15 sekund na każde opakowanie. W sklepie przyjmującym 200 opakowań dziennie kasjer może poświęcić nawet 40–50 minut tylko na obsługę zwrotów. W godzinach szczytu znacznie wydłuża to kolejki, szczególnie gdy klienci przynoszą większe ilości pustych butelek.

Automaty RVM potrafią przyjąć nawet **30–40 opakowań** na minutę, co oznacza kilkakrotnie większą wydajność. Co równie ważne, działają równolegle do kas, więc nie wpływają na szybkość obsługi innych klientów. Pojedynczy automat może obsłużyć tyle opakowań, co kilku kasjerów pracujących jednocześnie.

Kryterium	Zbiórka ręczna	Automat RVM
Szybkość (opak./min)	4–6	20–40
Czas / 1 opak.	10–15 s	1,5–2,0 s
200 opak./dzień	40–50 min	5–7 min
Wpływ na kolejki	Obsługa przy kasie; wydłużenie w szczycie	Praca równolegle do kas; mniejszy wpływ

Wymagania infrastrukturalne

Zbiórka ręczna stawia skromne wymagania techniczne, ale wymaga odpowiedniej organizacji przestrzeni. Głównym wyzwaniem jest zapewnienie kilku metrów kwadratowych powierzchni magazynowej na przechowywanie niezgniecionych opakowań. Ponieważ butelki i puszki nie mogą być zginate przed przekazaniem do centrum sortowania, zajmują one **4–5 razy więcej** miejsca niż po kompresji.

Automaty RVM potrzebują więcej przygotowań infrastrukturalnych. Wymagają stabilnego połączenia internetowego, odpowiedniego zasilania oraz miejsca uwzględniającego dostęp serwisowy. Często instalowane są w przedsiionkach sklepów lub w wydzielonych strefach, gdzie nie będą sprawiać problemów klientom sklepu.

Wymaganie	Zbiórka ręczna	Automat RVM
Powierzchnia	2-3 m ² magazynu	Powierzchnia + dostęp serwisowy
Zasilanie	Podstawowe (kasa, oświetlenie)	230V dla automatu
Łączność	Opcjonalna	Internet (Ethernet/Wi-Fi/GSM)
Przygotowanie miejsca	Minimalne; wymagana jest jedynie przestrzeń na składowanie pełnych worków (ok 2 m ²)	Rezerwacja odpowiedniej przestrzeni (~1-3 m ²) na sam automat + przestrzeń na składowanie pełnych worków (ok 2 m ²)

Proces wypłaty kaucji

Sposób zwrotu pieniędzy klientom różni się znacznie między metodami i zależy od konkretnej konfiguracji punktu zbiórki.

Opcje wypłaty w zbiórce ręcznej

Zbiórka ręczna oferuje kilka wariantów wypłaty, które można dostosować do potrzeb sklepu:



Wariant 1: Natychmiastowa wypłata gotówki.

To najprostsze rozwiązanie, gdzie kasjer po zeskanowaniu opakowań aplikacją mobilną od razu wypłaca klientowi gotówkę z kasy sklepowej. Aplikacja pokazuje kwotę do zwrotu, kasjer liczy pieniądze i wydaje paragon potwierdzający transakcję.



Wariant 2: System kuponowy z aplikacji mobilnej.

W tym modelu pracownik skanuje opakowania przy użyciu specjalnego terminala A90 z wbudowaną drukarką (urządzenie należy zamówić u zewnętrznego dostawcy). Po zeskanowaniu urządzenie automatycznie drukuje kupon z kwotą zwrotu, który klient realizuje później przy kasie głównej. To rozwiązanie eliminuje potrzebę trzymania gotówki przy stanowisku zbiórki.



Wariant 3: Integracja z systemem kasowym.

Przy integracji z systemem kasowym (np. COMP) kupony drukują się bezpośrednio na kasie fiskalnej razem z paragonami. Pracownik po przyjęciu opakowań wprowadza dane do systemu kasowego, który automatycznie generuje kupon do realizacji.

Opcje wypłaty przy automatach RVM

Automaty RVM standardowo wydają wydrukowany kupon z sumą należnej kaucji. Klient otrzymuje go natychmiast po zakończeniu procesu zwrotu opakowań i może zrealizować przy kasie sklepu.

Nowoczesne urządzenia oferują jednak coraz więcej opcji: **kredyt w aplikacji mobilnej**, **vouchery elektroniczne**, możliwość przekazania kaucji na **cele charytatywne**, czy integrację z **programami lojalnościowymi** sklepów. Niektóre automaty umożliwiają nawet bezpośrednie doładowanie karty płatniczej lub przelewu na konto bankowe klienta.



Ewidencja i raportowanie

Różnice w systemach ewidencji mają istotne znaczenie dla zarządzania sklepem i rozliczeń z operatorem systemu kaucyjnego.

Automaty RVM zapewniają pełną, automatyczną ewidencję każdej transakcji. Rejestrują dokładny czas przyjęcia każdego opakowania, jego typ, markę i stan. Te dane są natychmiast przesyłane do systemu centralnego, co umożliwia generowanie szczegółowych raportów i precyzyjne rozliczenia. Właściciele sklepów mogą w każdej chwili sprawdzić, ile opakowań zostało zebranych, jaka kwota kaucji została wydana klientom i ile worków jest gotowych do odbioru.

Zbiórka ręczna wymaga większego zaangażowania w prowadzenie dokumentacji. Sklep musi rejestrować każdą wypłaconą kaucję w systemie kasowym oraz prowadzić ewidencję numerów worków i ich szacowanej zawartości. Ostateczna weryfikacja następuje dopiero w centrum sortowania, gdzie opakowania są liczone automatycznie.

Rozbieżności mogą wynikać z czynnika ludzkiego (pomyłki przy liczeniu lub skanowaniu, braki w ewidencji), ryzyka nadużyć po stronie obsługi (np. przyjęcia opakowań spoza systemu, dublowania pozycji), a także z uszkodzeń opakowań w transporcie między punktem zbiórki a centrum rozliczeniowym, które mogą utrudnić identyfikację i obniżyć uznany wolumen.

Preferencje klientów i wpływ na wizerunek sklepu

RVM	Zbiórka ręczna
✓ Nowoczesny, proekologiczny wizerunek.	✗ Bywa odbierana jako przestarzała.
✓ Brak kontaktu z brudnymi butelkami.	✗ Bezpośrednie przekazanie opakowań kasjerowi.
✓ Praca poza kasami, krótsze kolejki.	✗ Zajmuje stanowisko kasowe, kolejki rosną.
✗ Nieoczywista dla osób nieobytych z technologią	✓ Znana i prosta forma zwrotu.
✗ Brak kontaktu osobistego.	✓ Buduje relacje w małych, lokalnych sklepach.

Wybór metody zbiórki znacząco wpływa na postrzeganie sklepu przez klientów i może mieć wpływ na ich lojalność.

Automaty RVM cieszą się rosnącą popularnością wśród konsumentów. **Klienci chętniej wybierają sklepy wyposażone w butelkomaty**, postrzegając je jako nowoczesne i proekologiczne. Szczególnie doceniane są przez rodziny z dziećmi – dla młodszych klientów korzystanie z automatu to niemal zabawa, co zachęca do zbierania opakowań. Automaty eliminują też dyskomfort związany z podawaniem brudnych butelek kasjerowi i stanem w kolejce razem z robiącymi zakupy klientami.

Zbiórka ręczna ma swoich zwolenników, szczególnie wśród starszych klientów przyzwyczajonych do tradycyjnych form obsługi. W małych, lokalnych sklepach osobisty kontakt z kasjerem może budować relacje i lojalność klientów. Jednak w większych placówkach ten sposób obsługi może być postrzegany jako przestarzały i niepraktyczny.

Warto zauważyć, że **sklepy z automatami często odnotowują wzrost obrotów**, ponieważ klienci chętniej robią zakupy tam, gdzie mogą przy okazji oddać opakowania. Odzyskana kaucja jest często wydawana na dodatkowe produkty w tym samym sklepie.

Ryzyko i bezpieczeństwo

Każda z metod niesie ze sobą określone rodzaje ryzyka, które należy uwzględnić przy podejmowaniu decyzji.

Zbiórka ręczna obarczona jest głównie ryzykiem błędu ludzkiego. Kasjer może pomylić się przy liczeniu, przyjmując opakowanie spoza systemu lub wprowadzić błędne dane do kasy. Istnieje też większe ryzyko prób oszustw ze strony klientów, którzy mogą próbować wielokrotnie zwracać te same opakowania. System jest również wrażliwy na problemy kadrowe – nieobecność przeszkolonego pracownika może uniemożliwić przyjmowanie zwrotów.

Automaty RVM eliminują większość błędów ludzkich i znacznie utrudniają oszustwa dzięki precyzyjnemu rozpoznawaniu opakowań i ich natychmiastowemu niszczeniu. Głównym ryzykiem są awarie techniczne – zacięcia mechaniczne, problemy z oprogramowaniem czy zapełnienie pojemników. Dlatego sklepy z automatami muszą mieć plan awaryjny i być gotowe na przejście na obsługę ręczną w razie potrzeby.

Kiedy wybrać którą metodę?

Małe sklepy (powierzchnia do 200 m²)

Sklepy o powierzchni poniżej 200 m² nie mają obowiązku uruchamiania punktu zbiórki w ramach systemu kaucyjnego, udział w zbiórce jest dla nich dobrowolny. Nadal jednak muszą pobierać kaucję przy sprzedaży napojów objętych systemem.

Dlaczego warto rozważyć dobrowolny udział?

- Dodatkowy strumień przychodów z opłat manipulacyjnych
- Przyciągnięcie klientów, którzy szukają punktów zbiórki w okolicy
- Budowanie wizerunku sklepu odpowiedzialnego ekologicznie
- Możliwość wyróżnienia się na tle konkurencji
- Brak utraconej sprzedaży z tytułu realizacji kuponu w danej placówce handlowej

Niezależnie od udziału w systemie, jeśli sklep ma w asortymencie choć jeden produkt w butelce szklanej zwrotnej, ma obowiązek przyjmować zwroty takich butelek i zwracać kaucję.

Jeśli mały sklep zdecyduje się na udział, zbiórka ręczna jest zdecydowanie najlepszym wyborem. Przy niewielkiej liczbie zwrotów dziennie (kilkanaście do kilkudziesięciu opakowań) inwestycja w automat byłaby ekonomicznie nieuzasadniona. Małe sklepy często mają też ograniczoną przestrzeń, co dodatkowo utrudnia instalację automatu.

W tego typu placówkach ważne jest osobiste podejście do klienta i budowanie relacji z lokalną społecznością. Ręczna obsługa zwrotów może być elementem tego personalnego serwisu. Kluczem do sukcesu jest dobra organizacja procesu, aby zwroty nie spowalniały obsługi innych klientów.

Średnie sklepy (powierzchnia 200–300 m²)

Decyzja w tej kategorii wymaga indywidualnej analizy wolumenu i organizacji pracy. **Kluczowe kryterium to roczna liczba zwróconych opakowań.** Co do zasady, **RVM staje się uzasadniony od ok. 100–120 tys. opakowań rocznie** (to w przybliżeniu **~320–390 opakowań dziennie** przy ok. 310 dniach handlowych). **Poniżej** tego wolumenu zwykle wystarczają rozwiązania manualne (aplikacja mobilna lub kasa zintegrowana z systemem DRS).

Automat RVM:

- Duży obrót napojami (powyżej 150 opakowań dziennie)
- Lokalizacja w obszarze o dużym ruchu (centra miast, galerie)
- Chęć wyróżnienia się na tle konkurencji
- Możliwość finansowania zakupu/leasingu
- Strategia budowania nowoczesnego wizerunku

Zbiórka ręczna gdy:

- Ograniczona liczba zwrotów (poniżej 320–390 dziennie)
- Lokalizacja o mniejszym natężeniu ruchu
- Ograniczony budżet inwestycyjny
- Brak odpowiedniej przestrzeni na automat
- Klientela preferująca tradycyjną obsługę

Duże sklepy (powierzchnia ponad 300 m²)

Dla supermarketów i hipermarketów automaty RVM są praktycznie niezbędne. Tego typu placówki obsługują tysiące klientów tygodniowo, co przekłada się na setki lub tysiące opakowań do zwrotu dziennie. Obsługa ręczna na taką skalę byłaby całkowicie niewydolna i prowadziłaby do długich kolejek.

Duże sklepy mają też obowiązki prawne – w większości systemów kaucyjnych placówki powyżej określonej powierzchni muszą przyjmować opakowania. Automaty nie tylko spełniają te wymogi, ale też budują pozytywny wizerunek sieci jako odpowiedzialnej ekologicznie.

Czynniki dodatkowe wpływające na wybór

Lokalizacja i otoczenie sklepu

Położenie sklepu ma istotny wpływ na wybór optymalnej metody. Sklepy w centrach handlowych, przy dworcach czy w centrach miast obsługują dużo przechodzącej klienteli, która może skorzystać z możliwości szybkiego oddania opakowań. W takich lokalizacjach automat dostępny poza godzinami otwarcia sklepu może przyciągnąć dodatkowych klientów.

Sklepy przy plażach, w górach czy innych miejscach rekreacyjnych mogą odnotować duże ilości zwrotów, szczególnie w weekendy i sezonie. Automat pozwala obsłużyć te szczyty bez obciążania personelu.

Strategia biznesowa i wizerunek

Wybór metody zbiórki powinien być zgodny z ogólną strategią sklepu. Placówki stawiające na nowoczesność, innowacje i ekologię znajdą w automacie idealny element wizerunku. Sklepy tradycyjne, lokalne, budujące relacje z sąsiedztwem mogą pozostać przy obsłudze ręcznej jako elemencie personalnego serwisu.

Warto też rozważyć możliwości marketingowe. Automaty oferują przestrzeń na reklamę, mogą być elementem akcji promocyjnych, a dane z nich pozwalają lepiej poznać zachowania klientów.

Perspektywy rozwoju

System kaucyjny w Polsce jest dopiero na początku drogi, ale doświadczenia innych krajów europejskich wskazują jasny kierunek rozwoju. W najbardziej zaawansowanych systemach automaty RVM stanowią standard w średnich i dużych sklepach, podczas gdy małe placówki funkcjonują w oparciu o zbiórkę ręczną.

Technologia automatów ciągle się rozwija. Najnowsze modele oferują płatności bezgotówkowe, integrację z aplikacjami mobilnymi, rozpoznawanie twarzy klientów w programach lojalnościowych, a nawet funkcje edukacyjne z informacjami o recyklingu. Te innowacje będą zwiększać atrakcyjność automatów dla klientów i właścicieli sklepów.

Równocześnie systemy wspierające zbiórkę ręczną także się rozwijają. Pojawiają się bardziej intuicyjne aplikacje do ewidencji, lepsze materiały do pakowania opakowań i sprawniejsze procedury rozliczeniowe.

Tabela porównawcza

Parametr	Zbiórka ręczna	Automat RVM
Koszty początkowe	Bardzo niskie (aplikacja, podstawowy sprzęt)	Wysokie (od 30-40 tys. zł Netto za urządzenie)
Czas wdrożenia	1-7 dni	2-6 tygodni
Wydajność	4-6 opakowań/minutę	30-40 opakowań/minutę
Powierzchnia wymagana	2-3 m ² magazynu z przeznaczeniem na wypełnione worki	~3-6 m ² (z wliczonym miejscem na składowanie wypełnionych worków) + dostęp serwisowy
Wynagrodzenie od operatora	Niższe (więcej pracy dla systemu)	Wyższe (zautomatyzowane)
Obciążenie personelu	Wysokie (czas kasjerów)	Minimalne (głównie opróżnianie)
Dostępność dla klientów	Godziny pracy sklepu	Godziny otwarcia sklepu (w przypadku maszyn wewnętrznych); 24/7 (w przypadku maszyn zewnętrznych)
Precyzja ewidencji	Zależna od człowieka	100% automatyczna
Ryzyko awarii	Niskie (błędy ludzkie)	Średnie (awarie techniczne)
Higiena	Kontakt pracowników z brudnymi opakowaniami	Prawie bezdotykowa obsługa (ze strony sklepu)
Opcje wypłaty	Gotówka lub kupony	Kupony i opcje cyfrowe
Zwrot inwestycji	Natychmiastowy	1-6 lat w zależności od poziomu zbiórki
Idealne dla sklepów	Do 200 m ² , mały/średni ruch	Powyżej 200 m ² , duży ruch bądź wysoki potencjał zwrotów
Warianty techniczne	Aplikacja mobilna, terminale, integracja kasowa	Różne modele automatów
Wizerunek sklepu	Tradycyjny, lokalny	Nowoczesny, proekologiczny

Podsumowanie i rekomendacje

Wybór między automatem RVM a zbiórką ręczną nie jest decyzją binarną – oba rozwiązania mają swoje miejsce w ekosystemie systemu kaucyjnego. Kluczem jest dopasowanie metody do specyfiki konkretnego sklepu.

Zbiórka ręczna pozostanie podstawą systemu dla małych sklepów lokalnych, gdzie liczy się osobisty kontakt z klientem i elastyczność obsługi. To rozwiązanie sprawdzi się tam, gdzie liczba zwrotów nie przekracza możliwości obsługi przez personel bez znaczącego wpływu na inne funkcje sklepu.

Automaty RVM to przyszłość dla średnich i dużych sklepów, gdzie kluczowe są wydajność, precyzja i wygoda klientów. Inwestycja w tę technologię zwraca się nie tylko finansowo, ale też poprzez budowanie pozytywnego wizerunku i zwiększanie lojalności klientów.

Niezależnie od dominującej metody, warto **utrzymywać obie formy zbiórki** (model hybrydowy): RVM jako podstawowy kanał oraz **stanowisko manualne** (np. z aplikacją mobilną lub kasą zintegrowaną) jako **plan ciągłości działania** na wypadek przestojów technicznych, serwisu, braku łączności, chwilowych spiętrzeń ruchu czy pełnych worków. Taki układ minimalizuje ryzyko przerw w przyjmowaniu opakowań, stabilizuje obsługę klienta i ułatwia rozliczenia.

Niezależnie od wybranej metody, najważniejsze jest profesjonalne wdrożenie systemu, przeszkolenie personelu i zapewnienie ciągłości obsługi. System kaucyjny to inwestycja w przyszłość środowiska, a każdy sklep – czy wyposażony w najnowocześniejszy automat, czy obsługujący zwroty ręcznie – ma swój udział w osiągnięciu celów ekologicznych tego przedsięwzięcia.