

[illegible]

20
26



INHALT

INTRO	5
01 Wissen ist da. Aber wie wird daraus Handeln?	6
02 Was passiert, wenn wir die Bedingungen verändern?	8
03 Kreislaufwirtschaft braucht kurze Wege	10
04 Ein Rückgabeweg hilft nur, wenn Menschen ihn sehen und erkennen	12
05 Was bewegt mehr: Strafe oder ein gutes Angebot?	14
06 Und wenn der Weg zur Abgabe einfach verschwindet?	16
07 Brauchen wir eine eigene E-Schrott-Tonne vor der Haustür?	18
08 Vom Wissen zum Handeln	20
METHODIK – Wie wurde untersucht, was Menschen wirklich bewegt?	22

IMPRESSUM

Herausgeber: stiftung elektro-altgeräte register, Nürnberg

Konzept, Text, Gestaltung und Realisierung: canvas&frame GmbH, Berlin

Fotonachweis: ear S. 5, Adobe Stock S. 13 Outkast, S. 14 Stitch; restliche Bilder: Pexels



INTRO

Wissen ist wichtig. Aber Wissen allein verändert noch kein Verhalten.

Seit vielen Jahren untersuchen wir mit dem Plan E-Trendbarometer, was Menschen über die richtige Entsorgung von Elektro-Altgeräten wissen und wie sie darüber denken. Die Erkenntnisse helfen uns, unsere Aufklärungsarbeit gezielt weiterzuentwickeln.

2026 gehen wir einen Schritt weiter. Uns interessiert nicht mehr nur, was Menschen wissen, sondern vor allem: Was bringt sie tatsächlich dazu, ihre alten Elektrogeräte zurückzugeben?

Wie wichtig ist ein kurzer Weg? Welche Rolle spielt der Handel? Was bewirken finanzielle Anreize? Helfen Kontrollen und Sanktionen? Und was wäre, wenn die Rückgabe von E-Schrott so bequem wäre wie die Entsorgung von Papier oder Restmüll? Direkt vor der eigenen Haustür?

Das neue Plan E-Trendbarometer untersucht genau diese Fragen. Dafür haben wir verschiedene Rückgabesituationen in einem empirischen Szenario gegeneinander getestet. Das Ergebnis ist kein Plädoyer für eine einzelne Maßnahme. Es zeigt vielmehr, welche Bedingungen richtiges Verhalten wahrscheinlicher machen – und wie verschiedene Hebel zusammenspielen.

Die Ergebnisse liefern damit Impulse für alle, die an einer funktionierenden Kreislaufwirtschaft arbeiten: für Kommunen und Handel, für Hersteller und Entsorgungswirtschaft, für Politik und Verwaltung und für uns selbst.

Denn Kreislaufwirtschaft beginnt nicht erst beim Recycling. Sie beginnt dort, wo Menschen entscheiden, was sie mit einem alten Gerät tun.

Ihre Dr. Andrea Menz



01 WISSEN IST DA. ABER WIE WIRD DARAUS HANDELN?

Ein altes Smartphone liegt in der Schublade. Ein Toaster funktioniert nicht mehr. Und irgendwo sammeln sich Kabel, von denen niemand mehr weiß, wozu sie einmal gehört haben.

Eigentlich ist klar: Diese Geräte gehören nicht in den Restmüll. Trotzdem bedeutet dieses Wissen noch lange nicht, dass sie tatsächlich den richtigen Entsorgungsweg finden.

Genau hier setzt das Plan E-Trendbarometer 2026 an. Bislang hat das Trendbarometer vor allem beobachtet, wie sich Wissen und Einstellungen rund um die Entsorgung von Elektro-Altgeräten entwickeln. Die neue Studie geht einen Schritt weiter. Sie fragt nicht nur:

„Was wissen Menschen?“, sondern auch:
„Unter welchen Bedingungen handeln sie?“



Damit wird aus dem bisherigen Monitoring eine Transformationsdiagnostik. Ziel ist es, diejenigen Hebel zu identifizieren, die dazu beitragen können, dass aus einer guten Absicht tatsächliches Verhalten wird.

Und die Ergebnisse zeigen:

Entsorgungsverhalten ist gestaltbar.

02 WAS PASSIERT, WENN WIR DIE BEDINGUNGEN VERÄNDERN?



Stellen wir uns eine alltägliche Situation vor:

Beim Aufräumen finden wir eine ausgediente elektrische Zahnbürste, alte Handys, Kopfhörer oder andere alte oder kaputte Dinge mit Batterien, Kabeln oder einem Stecker. Wir wollen sie loswerden. Aber wie?

Genau mit solchen Situationen wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie konfrontiert. Dabei veränderten sich die Bedingungen der Rückgabe: Welche Abgabestellen gibt es? Wie weit ist der Weg? Ist die Rückgabemöglichkeit sichtbar? Gibt es eine Sammelaktion? Einen finanziellen Anreiz? Oder eine Sanktion?

18 % STATUS QUO VS. 35,4 % OPTIMIERTES SZENARIO

Anschließend wurde gefragt, wie wahrscheinlich es ist, dass die Geräte innerhalb der nächsten vier Wochen tatsächlich abgegeben werden.

Im Status-quo-Szenario sagen **18%**, dass sie dies bestimmt tun würden.

Werden verschiedene positive Bedingungen miteinander kombiniert, verändert sich das Bild deutlich: Im optimierten Szenario steigt die feste Abgabeabsicht auf **35,4%**.

Fast doppelt so viele Menschen würden ihre Elektro-Altgeräte im optimierten Szenario bestimmt abgeben.

Und auch ohne finanziellen Anreiz steigt die feste Abgabeabsicht um 6,8 Prozentpunkte. Die Studie zeigt damit: Geld kann einen starken zusätzlichen Impuls setzen – aber ein erheblicher Teil der Verbesserung lässt sich auch durch andere Rahmenbedingungen erreichen.

Die zentrale Erkenntnis:

Die Frage ist nicht nur, ob Menschen richtig entsorgen wollen. Entscheidend ist auch, wie einfach wir es ihnen machen.

**+6,8
Prozentpunkte
auch ohne
finanziellen
Anreiz.**

03 KREISLAUFWIRTSCHAFT BRAUCHT KURZE WEGE

Ein Wertstoffhof ist ein verlässlicher Rückgabeort. Doch er ist nicht für alle Menschen gleich gut in den Alltag integrierbar.

85% der Befragten wissen ungefähr, wo sich ihr nächster Wertstoffhof befindet. Für 40% liegt er allerdings mindestens fünf Kilometer entfernt.

Genau deshalb spielt der Handel eine wichtige Rolle. Denn Supermarkt oder Elektrofachmarkt sind Orte, die viele Menschen ohnehin regelmäßig besuchen. Rückgabe lässt sich dort mit etwas verbinden, das sowieso stattfindet: dem Einkauf.

Wie relevant diese Alltagsnähe ist, zeigt das Szenario deutlich.

Fallen Elektrofachmarkt und Lebensmitteleinzelhandel als Rückgabewege weg, sinkt die feste Abgabeabsicht von **18%** auf **7%**. Fällt allein der Lebensmitteleinzelhandel weg, liegt sie nur noch bei **12,1%**. Zusätzliche kommunale Sammelcontainer können den Wegfall des Handels im getesteten Szenario nicht annähernd kompensieren.



Abgabe im Supermarkt ist erstmal eine komische Vorstellung: Soll man den alten Föhn über die Wursttheke reichen? Aber bei den Batterien denkt man ja auch nicht darüber nach – die passen genauso wenig.

Gerade wenn man am Stadtrand oder auf dem Land wohnt, ist ein Supermarkt meist wesentlich näher, als ein größeres Elektro-Geschäft. Wenn man dahin muss, kann man auch gleich zum Recyclinghof fahren.

18% → 7% BEI WEGFALL VON ELEKTROFACHMARKT + LEH

85% KENNEN DEN WERTSTOFFHOF / FÜR 40% MINDESTENS 5 KM ENTFERNT

Bemerkenswert ist dieser Effekt vor allem mit Blick auf das tatsächliche Verhalten: Von denjenigen, die in den vergangenen sechs Monaten Elektrokleinschrott abgegeben haben, nutzten 76% den Wertstoff- oder Recyclinghof. Nur 10% gaben Geräte im Elektrofachhandel und 8% im Lebensmitteleinzelhandel ab.

Der Handel muss also offenbar nicht der bevorzugte Rückgabeweg sein, um für die Abgabeentscheidung eine wichtige Rolle zu spielen. Schon die Verfügbarkeit dieser zusätzlichen, alltagsnahen Möglichkeit trägt dazu bei, dass Menschen eine Rückgabe fest in Betracht ziehen. Fällt sie weg, verliert das gesamte Rückgabernetz deutlich an Attraktivität.

**Tatsächliche
Nutzung: 76 %
Wertstoffhof vs.
10 % Elektrofach-
handel vs.
8 % LEH**

Der Handel ist deshalb keine Ergänzung am Rand. Er ist Teil der Rückgabefrastruktur.

Und dabei geht es nicht darum, einen Rückgabeweg gegen einen anderen auszuspielen. Wertstoffhof, Handel und wohnortnahe Angebote erfüllen unterschiedliche Funktionen.

Die Studie zeigt vielmehr:

Ein gutes Rückgabernetz braucht verschiedene Wege – und möglichst viele davon dort, wo Menschen ohnehin unterwegs sind.

Der Handel wird aktuell selten für die Rückgabe genutzt – und trotzdem hat allein seine Verfügbarkeit einen erheblichen Einfluss auf die feste Abgabeabsicht.

04 EIN RÜCKGABEWEG HILFT NUR, WENN MENSCHEN IHN SEHEN UND ERKENNEN

A lltagstauglichkeit beginnt nicht erst bei der Entfernung. Sie beginnt bei der Orientierung.

Die bisherigen Plan E-Trendbarometer zeigen: Die Rückgabe von Elektro-Altgeräten im Handel wird zunehmend bekannter. Die neue Studie schaut genauer hin – und zeigt, dass zwischen allgemeiner Bekanntheit und sicherem Wissen über die konkrete Regel noch eine Lücke besteht.

So wissen 26% konkret, dass kleine Elektro-Altgeräte im Lebensmitteleinzelhandel auch ohne Neukauf zurückgegeben werden können. Weitere 17% wissen grundsätzlich von der Rückgabemöglichkeit, glauben aber, sie sei an einen Neukauf gekoppelt.

Bekanntheit ist nicht automatisch Handlungssicherheit.

Wie beim Pfand: Wenn ich 'ne Flasche oder Dose, die ich nicht im Supermarkt gekauft – noch schlimmer beim Kiosk – dort zurückgeben möchte, ist man nie sicher und die verweigern das dann auch gerne mal.

Dazu passt ein weiterer Befund: **82%** wünschen sich eine klar ausgeschilderte Rückgabemöglichkeit im Markt. Nur für **18%** reicht es, bei Bedarf das Personal danach zu fragen.

Eine Ausschilderung allein löst das Rückgabeproblem nicht. Aber sie schafft Orientierung und macht ein bestehendes Angebot überhaupt erst sichtbar.

Oder einfacher gesagt:

Wer Rückgabe ermöglichen will, muss sie auch sichtbar machen.

82 % WÜNSCHEN KLARE AUSSCHILDERUNG VS. 18 % REICHT NACHFRAGEN BEIM PERSONAL.

26 % KENNEN DIE KONKRETE REGEL; 17 % KENNEN DIE MÖGLICHKEIT, GEHEN ABER VON EINER FALSCHEN BEDINGUNG AUS.

Ausgeschildert ist das wie 'ne Einladung. Man wird drauf gestoßen und hat kein schlechtes Gewissen, wenn man mit 'nem Gerät um die Ecke kommt. Wie ein Freischein, auch da mal was abzugeben.



05 WAS BEWEGT MEHR: STRAFE ODER EIN GUTES ANGEBOT?



/// *Ich trenne meinen Müll – immer schon. Ich entsorge alles so korrekt wie möglich – weil mir unsere Umwelt wichtig ist. Aber wenn es plötzlich Strafen gibt, komme ich mir auf einmal total blöd vor.*

/// *Das klingt ja total nach Stasi. Am besten 500 € geben, wenn man jemanden nennt, der seinen Müll nicht vernünftig trennt? Tut mir leid, also das ist dann etwas zu viel Überwachung.*

**+3,1 PP SAMMELCONTAINER / +6,7 PP 5-€-GUTSCHEIN /
+10,5 PP 5-€-BARAUSZAHLUNG**

Nehmen wir an: Wer falsch entsorgt, muss mit Sanktionen rechnen. Aber bringt die Aussicht auf eine Strafe Menschen tatsächlich dazu, ihre Elektro-Altgeräte zurückzugeben?

Die Antwort lautet überraschend deutlich: kaum.

Ein mögliches Bußgeld von bis zu 500 Euro verändert die feste Abgabeabsicht gegenüber dem Status quo praktisch nicht. Auch Stichproben mit Verwarnung zeigen nur einen geringen Effekt.

Andere Maßnahmen schneiden deutlich stärker ab: Ein Sammelcontainer im Wohnviertel erhöht die feste Abgabeabsicht um **3,1** Prozentpunkte, ein Händlergut-

schein über fünf Euro um **6,7** Punkte und eine Barauszahlung von fünf Euro um **10,5** Punkte.

Die Ergebnisse bedeuten nicht, dass Regeln oder Sanktionen grundsätzlich überflüssig sind. Untersucht wurde ausschließlich, wie stark die getesteten Bedingungen die erklärte feste Abgabeabsicht beeinflussen.

Damit verschiebt sich auch die Perspektive. Statt nur zu fragen, wie falsches Verhalten verhindert werden kann, lohnt sich eine zweite Frage:

Wie können wir die Bedingungen für richtiges Verhalten so einfach und attraktiv machen, dass es selbstverständlich wird?

Attraktive und einfache Angebote bewegen mehr als die Androhung einer Strafe.

06 UND WENN DER WEG ZUR ABGABE EINFACH VERSCHWINDET?

Jetzt treiben wir den Gedanken auf die Spitze.

Was wäre, wenn niemand mehr zum Wertstoffhof, zum Supermarkt oder zum Elektrofachmarkt gehen müsste?

Wenn Elektro-Altgeräte einfach zu Hause gesammelt und regelmäßig abgeholt würden – ohne zusätzliche Kosten?

Die Studie hat genau diesen vermeintlichen Idealfall als separates Szenario untersucht: eine eigene, kostenlose Sammeltonne für Elektrokleingeräte direkt zu Hause.

Im Mehrfamilienhaus könnte eine solche Lösung beispielsweise gemeinschaftlich im Müllraum stehen, bei einem Einfamilienhaus zur eigenen Nutzung bereitstehen. Entscheidend für das Experiment ist nicht die konkrete machbare Ausgestaltung, sondern ein Prinzip:

Der zusätzliche Weg zur Rückgabe fällt praktisch auf **null**.

18 % → 33,6 % + 15,6 PROZENTPUNKTE DIREKT DAZU

RUND 90 % DER WIRKUNG DES VOLLSTÄNDIG OPTIMIERTEN GESAMTSZENARIOS

Das Ergebnis ist entsprechend stark.

Die feste Abgabeabsicht steigt von **18%** auf **33,6%**. Das entspricht einem Plus von 15,6 Prozentpunkten. Die eigene kostenlose Sammeltonne ist damit der stärkste einzeln getestete Hebel und erreicht bereits rund **90%** der Wirkung des vollständig optimierten Gesamtszenarios.

Der kürzeste Weg ist ein Schlüssel zur funktionierenden Kreislaufwirtschaft.

UND genau hier wird es interessant!



07 BRAUCHEN WIR ALSO EINE EIGENE E-SCHROTT-TONNE VOR DER HAUSTÜR?

Die naheliegende Antwort wäre: Wenn die Wirkung so groß ist, braucht jedes Haus eine eigene Tonne.

Doch so einfach ist es nicht.

Selbst im bewusst idealisierten Szenario – kostenlos, bequem und ohne zusätzlichen Weg – entscheiden sich 16% weiterhin für das bestehende Rückgabesystem.

Die Gründe gegen eine eigene E-Schrott-Sammeltonne im eigenen Haus wiegen schwer: Fehlender Bedarf, Platzmangel im Haushalt, Kosten und Aufwand für Kommune bzw. Haushalt, Missbrauchs- und Sicherheitsrisiken sowie Zweifel an der Verwertungsqualität.

Und noch etwas ist entscheidend: Die eigene Tonne erreicht größtenteils dieselben Menschen, die auch mit einem gut optimierten bestehenden Rückgabesystem aktiviert werden können.



77% ÜBERSCHNEIDUNG MIT VOLLSTÄNDIG OPTIMIERTEM SZENARIO; 62% OHNE GELDANREIZ.

16% ENTSCHEIDEN SICH TROTZ IDEALSZENARIO WEITERHIN FÜR DAS BESTEHENDE RÜCKGABESYSTEM.

77% ihrer Reichweite überschneiden sich mit dem vollständig optimierten Szenario. Selbst mit einem optimierten Szenario ohne Geldanreiz beträgt die Überschneidung noch **62%**.

Das verändert die Interpretation des Szenarios.

Die Tonne ist nicht die Botschaft.
Convenience ist die Botschaft.

Eine eigene Sammeltonne zeigt, wie stark maximale Bequemlichkeit wirken kann. Sie ist aber nicht alternativlos. Gut gestaltete bestehende Rückgabewege können einen großen Teil derselben Wirkung erzielen.

Die Studie liefert damit keine Forderung nach einem bestimmten Sammelsystem. Sie liefert etwas Grundsätzlicheres:

Je besser die Rückgabe in den Alltag passt, desto größer ist die Chance, dass Menschen tatsächlich handeln.

08 VOM WISSEN ZUM HANDELN

ERREICHBAR – ALLTAGSNAH – SICHTBAR – VERSTÄNDLICH – ATTRAKTIV – BEQUEM

Was lässt sich also aus den Ergebnissen mitnehmen?

Nicht der eine Hebel wird die Rückgabe von Elektro-Altgeräten verändern.

Es ist das Zusammenspiel.

Rückgabewege müssen erreichbar sein. Sie müssen dort stattfinden können, wo Menschen ohnehin sind. Angebote müssen sichtbar und verständlich sein. Zusätzliche Anreize können Verhalten deutlich verstärken. Und je weniger Aufwand zwischen einem alten Elektrogerät und seiner Rückgabe liegt, desto wahrscheinlicher wird aus einer guten Absicht tatsächliches Handeln.



18 % → 35,4 %

Das optimierte Gesamtszenario macht dieses Potenzial sichtbar: Die feste Abgabeabsicht steigt von **18%** auf **35,4%**.

Das Plan E-Trendbarometer 2026 liefert damit keine einfache Patentlösung.

Es liefert Impulse und identifiziert wirksame Abgabehelpe für die Kreislaufwirtschaft.

Und vielleicht ist genau das die wichtigste Erkenntnis:

Kreislaufwirtschaft funktioniert dann besonders gut, wenn nicht der Alltag angepasst werden muss – sondern die Kreislaufwirtschaft sich dem Alltag anpasst.

METHODIK

WIE WURDE UNTERSUCHT, WAS MENSCHEN WIRKLICH BEWEGT?

Das Plan E-Trendbarometer 2026 verbindet quantitative und qualitative Forschung. Diese Studie wurde von dem unabhängigen Forschungsinstitut mindline im Auftrag der stiftung elektro-altgeräte register durchgeführt.

Im Zentrum steht eine bevölkerungsrepräsentative Online-Befragung von 1.000 Menschen mit Wohnsitz in Deutschland. Bestandteil ist ein Conjoint Measurement: Die Befragten bekommen unterschiedliche Szenarien für die Rückgabe von Elektro-Altgeräten gezeigt. Dabei werden einzelne Bedingungen systematisch verändert und miteinander kombiniert. Anschließend geben die Teilnehmenden an, wie wahrscheinlich sie ihre

Elektro-Altgeräte unter den jeweiligen Bedingungen innerhalb der nächsten vier Wochen tatsächlich abgeben würden. Ergänzende qualitative Gruppendiskussionen helfen dabei, beobachtete Ergebnisse zu vertiefen und besser zu verstehen.

Für die in dieser Broschüre dargestellten Conjoint-Ergebnisse betrachten wir ausschließlich die feste Abgabeabsicht – also die Antwort „bestimmt“.

Wichtig für die Einordnung: Das Conjoint ist ein empirisches Szenario. Es misst die erklärte Abgabeabsicht unter unterschiedlichen Bedingungen. Die Ergebnisse sind keine gemessenen realen Rückgabemengen.

Betrachtet wird ausschließlich die feste Abgabeabsicht = Antwort „bestimmt“

1.000 MENSCHEN / BEVÖLKERUNGSREPRÄSENTATIVE
ONLINE-BEFragung.

Die eigene kostenlose Sammeltonne wird separat untersucht. Sie ist bewusst nicht Bestandteil des eigentlichen Conjoint-Modells, weil sie als Szenario maximaler Convenience die anderen getesteten Merkmale überstrahlt hat.

Sie sind an einer wissenschaftlichen Vertiefung der Ergebnisse interessiert?

[Den kompletten Report finden Sie hier.](#)



SZENARIEN



BEDINGUNGEN VARIIEREN



ABGABEABSICHT „BESTIMMT“



QUALITATIVE VERTIEFUNG

stiftung
elektro-altgeräte register® **ear**

Nordostpark 72
90411 Nürnberg
Deutschland

Tel: +49 911 76665-0
Fax: +49 911 76665-99

info@stiftung-ear.de
www.stiftung-ear.de

