Tytuł: Ogólnopolska platforma systemu kaucyjnego (DRS)
Firma: Kaucja.pl – Krajowy System Kaucyjny S.A.

Kontekst i wyzwanie
System kaucyjny wystartował w Polsce w ustawowym terminie - 1 października 2025 r. Kaucja.pl to operator non-for-profit, powołany przez 11 producentów napojów. Umowę spółki podpisano w listopadzie 2024, a zezwolenie na prowadzenie działalności wydano dopiero w czerwcu 2025 r. Na przygotowanie umów, infrastruktury i rozwiązań IT pozostało więc zaledwie kilka miesięcy. Dodatkowym wyzwaniem była specyfika polskiego rynku. Nie można było po prostu przenieść gotowych rozwiązań z innych krajów europejskich, gdzie systemy działają w modelu jednooperatorskim. W Polsce sześciu operatorów musi współpracować i wzajemnie się rozliczać. To wymagało stworzenia zupełnie innego podejścia do organizacji procesów i wymiany danych.

Co wdrożono
Stworzono platformę DRS, która łączy 11 typów uczestników systemu: producentów, sklepy i sieci handlowe, producentów automatów zwrotnych (RVM), firmy logistyczne, centra liczenia i sortownie, gminy, administrację (KSeF, BDO) oraz pozostałych operatorów. Platforma obsługuje m.in. rejestr produktów, milion voucherów dziennie, śledzenie każdego zaplombowanego worka od sklepu do recyklera, samofakturowanie w imieniu punktów zbiórki i rozliczenia międzyoperatorskie. Ponad 100 integracji korzysta z publicznego Open API. Prace nad integracjami rozpoczęto jeszcze przed uruchomieniem systemu. Prototypy API udostępniano partnerom na bieżąco, zaraz po zaprojektowaniu kolejnych procesów, dzięki czemu mogli wcześniej przygotowywać własne rozwiązania. Na 1 października uruchomiono procesy niezbędne do startu: rejestrację punktów zbiórki online wraz z automatycznym procesem podpisywania umów, wprowadzanie produktów do systemu, obsługę odbioru opakowań z punktów zbiórki, przyjmowanie i rozliczanie opakowań z wprowadzającymi oraz zintegrowanymi jednostkami handlu, a także udostępnienie aplikacji mobilnej Kaucja.pl dla punktów zbiórki. Kolejne funkcjonalności, przede wszystkim związane z logistyką, transportem i zagospodarowaniem odpadów oraz funkcjonalności wspierające skalowanie operacji rozwijano już po uruchomieniu systemu. Warto podkreślić, że zarówno platforma, jak i cały dział IT powstawały od podstaw. Dziś zespół liczy kilkadziesiąt osób.
Rezultaty i efekty biznesowe
System wystartował w ustawowym terminie, a w ciągu pierwszego roku osiągnął znaczącą skalę działania:

- 3,4 mld zebranych opakowań w 10 miesięcy, co daje ok. 60% udział w rynku i pozycjonuje Kaucja.pl jako największego z sześciu operatorów
- 10 tys. automatów zwrotnych podłączonych do platformy Kaucja.pl przy 23,5 tys. automatów funkcjonujących w całym kraju
- 35 tys. punktów zbiórki w systemie Kaucja.pl, podczas gdy w całej Polsce uruchomionych zostało 65,5 tys.
- jedna z największych sieci handlowych zdecydowała się obsługiwać zbiórkę za pośrednictwem aplikacji Kaucja.pl, zamiast rozwijać własne rozwiązanie

Wnioski i znaczenie
Jednym z kluczowych czynników powodzenia okazała się otwartość na współpracę i

dostępność rozwiązań. Publiczne API i aplikacja, dzięki której punkt zbiórki można uruchomić w kilkanaście minut i bez ponoszenia kosztów, znacząco obniżyły próg wejścia dla sklepów i innych uczestników systemu. Równie ważne było udostępnianie prototypów na wczesnym etapie. Partnerzy zyskali czas na przygotowanie integracji, a zespół Kaucja.pl mógł równolegle rozwijać platformę i uruchamiać kolejne procesy.
Dziś, przy skali liczonej w miliardach opakowań, efektywność operacyjna przekłada się bezpośrednio na koszty funkcjonowania całego systemu. Nawet grosz oszczędności na jednym opakowaniu oznacza dziesiątki milionów złotych w skali roku. Dlatego kolejnym krokiem jest dalsza digitalizacja i optymalizacja procesów, w tym logistyki i rozliczeń. Cel jest konkretny: usprawniać procesy i systematycznie obniżać koszty ponoszone przez wszystkich uczestników systemu.