



**Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im
Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien
in Deutschland**

2007



Inhaltsverzeichnis

1. ÜBERBLICK: ZWEITMARKT IN DEUTSCHLAND	2
1.1. MARKTENTWICKLUNG	3
1.2. MARKTVOLUMEN	4
1.3. MARKTPOTENZIAL	5
1.4. ENTWICKLUNG REFILL-ANBIETER NACH SEGMENT	6
1.5. ZUSAMMENFASSUNG	7
2. PRIVAT- VERSUS GESCHÄFTSKUNDEN	8
2.1. MERKMALE VON PRIVAT- UND GESCHÄFTSKUNDEN	9
2.1.1. PRIVATKUNDEN	10
2.1.2. GESCHÄFTSKUNDEN	10
2.2. ZUSAMMENFASSUNG	12
3. KURZPORTRÄTS: FRANCHISE-SYSTEME IM REFILL-MARKT IN DEUTSCHLAND	13
3.1. CARTRIDGE WORLD	16
3.2. DER DRUCKERSHOP	18
3.3. REFILL 24	19
3.4. TINTENSTATION	21
3.5. TINTEN-TONER-TANKSTATION	22
4. FAZIT	23

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

1

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



1. Überblick: Zweitmarkt in Deutschland

Spätestens seit der Jahrtausendwende erhielt der Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien, sogenannte Refill-Shops oder Druckertankstellen, eine steigende Bedeutung. Der Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien umfasst Tintenpatronen und Tonerkartuschen, die nicht von den Druckerherstellern (HP, Epson, Canon etc.) stammen. In der Regel handelt es sich hier um Patronen, die nach ihrer ersten Benutzung wieder aufbereitet werden und als Runderneuerung unter verschiedenen anderen Marken (Pelikan, Geha, Eigenmarken des Bürofachhandels) zum Kunden kommen. Dieses Verbrauchsmaterial ist im Allgemeinen zwischen 10 % und 80 % günstiger als die Patronen der Original-Druckerhersteller (OEM – Original Equipment Manufacturer).

Unter Vor-Ort-Service werden lokale Einzelhändler kategorisiert, die sich in ihrem Hauptgeschäft mit der Aufbereitung (Wiederbefüllung) von Tintenpatronen oder Aufarbeitung von Tonerkartuschen innerhalb ihres Ladengeschäftes beschäftigen.

Neben der lokalen Aufbereitung gibt es den industriell organisierten Zweitmarkt, wo in großen Stückzahlen Verbrauchsmaterialien wiederaufbereitet werden. Aufgrund der kontinuierlich steigenden Anzahl an Druckermodellen innerhalb der letzten 10 Jahre und den immer schnelleren technologischen Innovationszyklen am Markt gibt es zunehmend weniger Patronentypen, bei denen sich eine industrielle Aufbereitung lohnt. Hinzu kommt die immer schwierigere Versorgung der industriellen Hersteller mit gutem Leergut. So entstand ein völlig neuer Markt für den Wiederaufbereitungsservice im Druckerbereich, der heute insbesondere vom Anstieg im privaten Verbrauch profitiert.

Der Vor-Ort-Service ist in den letzten Jahren schnell gewachsen. Franchise-Systeme und „freie Händler“ eröffnen immer mehr Shops zur Vor-Ort-Wiederaufbereitung. Die weltweiten Umsätze im Gesamtmarkt für Tintenpatronen beliefen sich laut Lyra Research im Jahr 2005 bereits auf gut 25 Mrd. US-Dollar. Die Branchenexperten gehen von einem weiteren Wachstum auf über 35 Mrd. US-Dollar aus. Analog wächst der Markt für Toner im gleichen Zeitraum von 22 Mrd. US-Dollar über 35 Mrd. US-Dollar. Dabei nehmen Refill-Anbieter den Originalherstellern in steigendem Maße Marktanteile ab. Im Jahr 2004 lag der Marktanteil noch bei ca. fünf Prozent; für das Jahr 2006 geht Lyra Research bereits von sieben Prozent aus und für 2009 werden knapp zehn Prozent Marktanteil prognostiziert.

Cartridge World, mit über 1.400 Standorten weltweit die Nummer eins in der Vor-Ort-Wiederaufbereitung von Tintenpatronen und Tonerkartuschen, hat den Refill-Markt in Deutschland analysiert und stellt im Folgenden die Entwicklung sowie das weitere Potenzial des Marktes dar. Die verwendete Datenbasis beruht dabei auf

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

2

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



eigenen statistischen Erhebungen der Cartridge World Shops in Deutschland, eigenen Marktrecherchen, Daten des Statistischen Bundesamtes, den Studienergebnissen von Lyra Research sowie dem Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn.

Hauptbefunde

- Anfang des Jahres 2003 boten knapp 100 Vor-Ort-Refiller ihre Dienstleistungen an, Anfang des Jahres 2007 wurde die Dienstleistung an über 1.200 Standorten angeboten.
- Die Zahl der Standorte wird innerhalb der nächsten drei Jahre von heute über 1.200 auf über 2.200 bis Anfang des Jahres 2011 steigen.
- Durchschnittlich fallen heute auf einen Refill-Shop fast 32.000 Haushalte. Durch das Wachstum an Standorten werden es 2011 durchschnittlich fast 17.500 Haushalte pro Refill-Shop sein.
- Der Marktanteil von Zweitmarktprodukten beträgt in Deutschland ca. 18 % des Gesamtmarktes. Refill-Shops haben hier aktuell einen Anteil von 15 %.
- Es wird eine Steigerung dieses Anteils auf ca. 30 % bis zum Jahr 2011 erwartet.
- Das Umsatzvolumen der Refill-Shops beträgt in Deutschland rund 180 Mio. Euro. Hier wird einer Steigerung auf ca. 400 Mio. Euro in 2011 erwartet.
- Das Marktvolumen von Druckverbrauchsmaterialien für Privathaushalte insgesamt beträgt derzeit rund 2,6 Mrd. Euro.
- Das gesamte Marktvolumen für relevante Geschäftskunden (Unternehmen bis zu 100 Mitarbeiter) beträgt derzeit rund 4,1 Mrd. Euro.

1.1. Marktentwicklung

Die Größe des Zweitmarktes liegt in Deutschland aktuell bei ca. 18 %. Rund 15 % entfällt davon auf Refill-Shops. Laut der Marktanalyse von Cartridge World existieren in Deutschland derzeit über 1.200 Refill-Shops. Den größten Anteil haben dabei Franchise-Systeme, gefolgt von freien Refillern und kleineren Filial- und/oder Franchise-Systemen. Bis 2011 prognostiziert Cartridge World einen Anstieg der Refill-Shops von knapp über 1.000 in 2006 auf über 2.200 in 2011 – bei einer durchschnittlichen Wachstumsrate von jährlich rund 17 %.

Bei insgesamt über 39 Mio. Haushalten in Deutschland fallen heute auf einen Refill-Shop durchschnittlich fast 32.000 Haushalte. Wächst die Anzahl der Standorte bis 2011 auf über 2.200, kommen auf einen Refill-Shop fast 17.500 Haushalte. Dabei

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

3

Pressekontakt

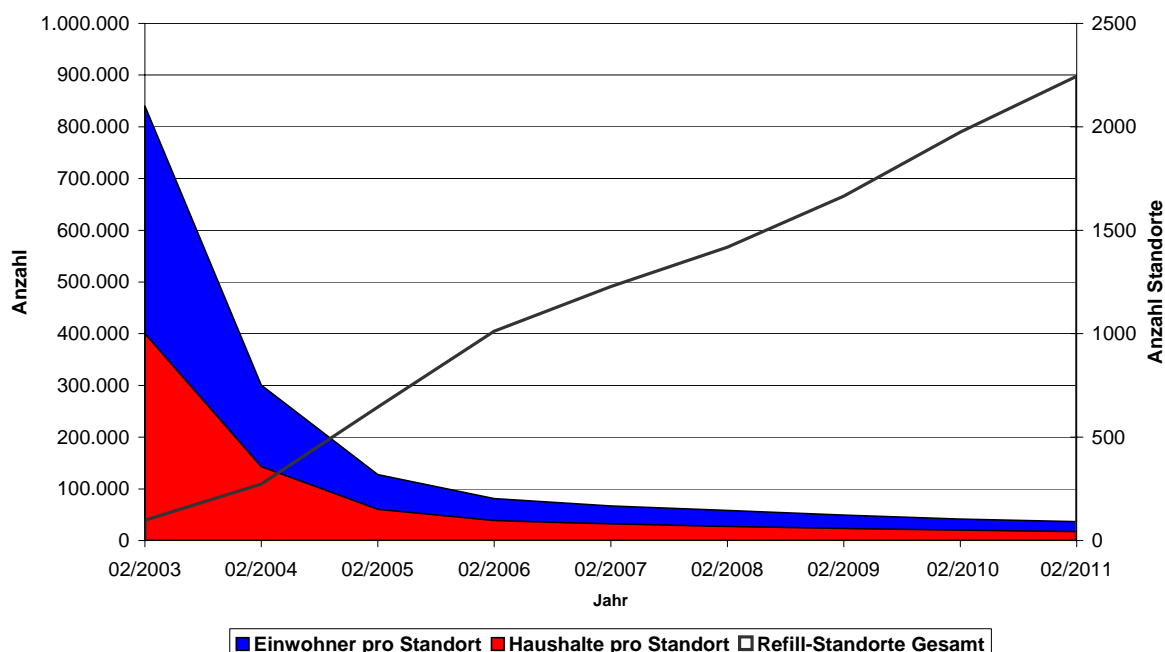
Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



kann laut Cartridge World davon ausgegangen werden, dass mit einer steigenden Anzahl an Standorten auch mehr Kunden den Refill als Alternative zum Kauf von Originalmarkenherstellerware wahrnehmen und in Folge die Nachfrage nach wiederaufbereiteten Tintenpatronen und Tonerkartuschen steigt.

Entwicklung von Einwohnerzahl und Haushaltszahl pro Refill-Standort



1.2. Marktvolumen

Laut Analyse von Cartridge World Deutschland liegt das Druckvolumen in deutschen Privathaushalten bei durchschnittlich 1,5 Seiten pro Tag. Die Gesamtkosten (mit Papier, ohne Hardware) belaufen sich auf rund 66 Euro pro Jahr. Bei einer Anzahl von über 39 Mio. Haushalten in Deutschland beträgt das derzeitige Marktvolumen für Refill-Anbieter im Privatkundenbereich folglich rund 2,6 Mrd. Euro. Aufgrund des steigenden Bedarfs an Fotodruckern und Multifunktionsgeräten für den privaten Bedarf kann davon ausgegangen werden, dass dieser Markt noch ein gutes Wachstumspotenzial besitzt. Weiterhin ist davon auszugehen, dass sich die Quote von Originalzubehör zu Zweitmarktprodukten in der Zukunft zugunsten der Zweitmarktprodukte verschiebt.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

4

Pressekontakt

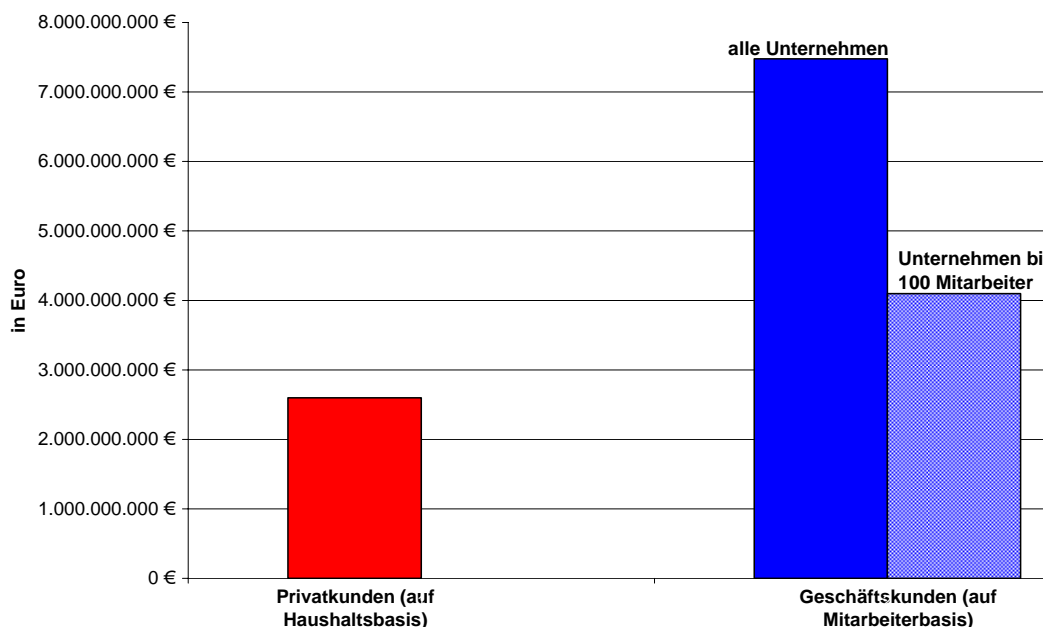
Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



Im Geschäftskundenbereich sind die Zielgruppe für Refill-Anbieter in der Regel Unternehmen mit einer Größe von bis zu 100 Mitarbeitern, bei denen der Firmeninhaber direkter Ansprechpartner ist. Dies sind nach Angaben des IfM 54,8 % der Unternehmen in Deutschland (branchenübergreifend) mit insgesamt 13,8 Millionen Mitarbeitern. Im Geschäftskundenbereich geht Cartridge World von einem Druckvolumen von durchschnittlich 20 Seiten pro Mitarbeiter und Arbeitstag aus. Die Kosten belaufen sich dabei auf jährlich rund 290 Euro pro Mitarbeiter (mit Papier, ohne Hardware). Das derzeitige Marktvolumen für Refill-Anbieter im relevanten Geschäftskundenbereich beläuft sich damit auf 4,1 Mrd. Euro.

Marktvolumen Refill-Anbieter in Deutschland



1.3. Marktpotenzial

Cartridge World geht davon aus, dass das derzeitige Shop-Potenzial in Deutschland bei über 2.600 Standorten liegt. Damit wäre selbst bei gleich bleibenden Druckkosten und einem unveränderten Druckvolumen in den nächsten fünf Jahren das Marktpotenzial für Refill-Anbieter nicht ausgeschöpft. Der Markt bietet demnach gerade auch bei steigender Verbreitung der Digitaltechnik und stetig wachsendem Druckvolumen weiterhin ein großes Potenzial.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

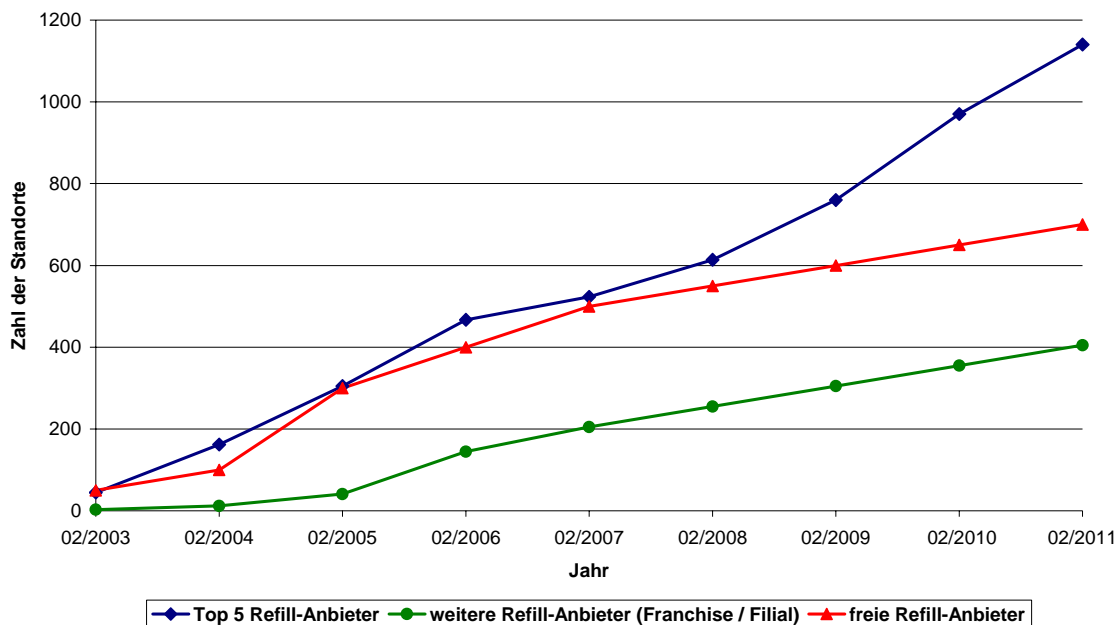


1.4. Entwicklung Refill-Anbieter nach Segment

Anders als in den USA geht Cartridge World für den deutschen Markt mittelfristig nicht von einer steigenden Bedeutung sogenannter Refill-Kioske aus. Es handelt sich dabei um in den Einzelhandel integrierte Kioske, an denen man seine Patrone wieder auffüllen kann. Lyra Research prognostiziert hier für den nordamerikanischen Markt ein starkes Wachstum. 2009 soll die Zahl der Ketten im Vergleich zu den Franchise-Anbietern mehr als doppelt so hoch sein. Unabhängige Nachfüller werden laut Lyra Research zunächst leicht wachsen, aber im Gesamtbild der Nachfüll-Anbieter wird der Anteil dieser Shops abnehmen.

Für Deutschland geht Cartridge World von einer weiter anhaltenden führenden Position der Franchise-Systeme aus. 2006 betrug nach Analyse von Cartridge World der Anteil der Top 5 Franchise-Systeme unter den Refill-Anbietern am deutschen Markt 42,6 %, der Anteil an freien Refillern 40,7 % und der Anteil an kleineren Filial- und Franchise-Systemen 16,7 %. Von den in Deutschland aktiven Refill-Anbietern, die als Franchise-System aufgestellt sind, haben Cartridge World und Refill 24 international die größte Bedeutung. (siehe Kapitel 3)

Entwicklung Refill-Anbieter in Deutschland



Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



1.5. Zusammenfassung

Bis 2011 wird das Marktpotenzial in Deutschland für die Wiederaufbereitung von Tintenpatronen und Tonerkartuschen nicht ausgeschöpft sein – von einer Marktsättigung ist Deutschland noch weit entfernt.

Insgesamt liegt das Gesamtmarktvolumen (Privatkunden und Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern) für Refill-Shops bei rund 6,7 Mrd. Euro. Das Umsatzvolumen der Refill-Shops beträgt in Deutschland derzeit rund 180 Mio. Euro. Bis 2011 wird eine Steigerung auf ca. 400 Mio. Euro erwartet. Die Analyse von Cartridge World zeigt, dass insbesondere der Geschäftskundenbereich Refill-Anbietern noch Wachstumspotenzial bietet, das bisher noch nicht ausgeschöpft wurde.

Franchise-Systeme dominieren unter den Refill-Anbietern den deutschen Markt gefolgt von freien Refillern und kleineren Filialketten. Die größten Wachstumschancen spricht Cartridge World hier den Franchise-Systemen zu.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



2. Privat- versus Geschäftskunden

Im Einzelhandel werden die meisten wiederaufbereiteten Patronen an Privatkunden verkauft. Geschäftskunden sind jedoch die attraktivere Zielgruppe: Sie drucken im Durchschnitt mehr Seiten pro Monat aus und benötigen in der Regel Tonerkartuschen, mit denen der Händler eine größere Marge als mit Tintenpatronen erzielen kann.

Laut einer Kundenerhebung von Cartridge World Deutschland liegt der durchschnittliche Verbrauch von Privathaushalten für Druckverbrauchsmaterialien bei ca. 66 Euro pro Jahr, wohingegen Mitarbeiter von Unternehmen einen Verbrauch an Tinten- und Tonerverbrauchsmaterialien von ca. 290 Euro pro Jahr aufweisen. Dieser Vergleich macht deutlich, dass Geschäftskunden ein interessantes Geschäftsfeld für Vor-Ort-Refiller darstellen.

Hauptzielgruppe im Geschäftskundenbereich sind Unternehmen mit weniger als 100 Angestellten. Bis zu dieser Größenordnung werden die Entscheidungen über die Verwendung von Druckverbrauchsmaterialien noch von der Unternehmensleitung beeinflusst und es kommen für den Vor-Ort-Refill positive Faktoren, wie lokale Marktpräsenz etc. zum Tragen. Laut einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, arbeiteten im Jahr 2003 ca. 54,8 % aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Unternehmen dieser Größenkategorie. In der Gruppe der Unternehmen bis 20 Angestellte, in denen zu einem sehr starken Maße die Unternehmer selbst die Entscheidung treffen, waren in 2003 29,3 % der Mitarbeiter beschäftigt – die Werte haben sich in den vergangenen Jahren kaum verändert.

Diese Unternehmensklasse ist auch deswegen für den lokalen Händler attraktiv, weil sie zum Großteil keine Wartungsverträge etc. mit den Originalherstellern besitzen und weil hier für das Unternehmen Einspareffekte in Bezug auf die durchschnittlichen Druckkosten pro Mitarbeiter zu erzielen sind.

Im Allgemeinen variiert der Anteil der Verkäufe an Geschäftskunden sehr stark von Refill-Shop zu Refill-Shop. Hauptaspekte sind hier:

- Der Händler muss den Unterschied zwischen den Bedürfnissen und den Kaufgewohnheiten von Privat- und Geschäftskunden verstehen, um effektive Marketing-Strategien zu entwickeln. Die B2B-Verkaufsziele sind dabei abhängig vom System und der jeweiligen Standortumgebung.
- Die Hauptnutzer von Refill-Services im Privatkundenbereich besitzen einen Tintendrucker, aber die zunehmende Verfügbarkeit von billigen Laserdruckern

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



könnte die Nachfrage nach der Wiederaufbereitung von Tonern auch im privaten Bereich verstärken.

- Kleine lokale Unternehmen haben keine Verträge oder Richtlinien, die Vorgaben für die Anschaffung von Druckzubehör machen. Damit sind sie die ideale Zielgruppe für den Refill-Händler vor Ort.
- Franchise-Partner konzentrieren sich auf diejenigen kleinen Unternehmen, die mehr als der Durchschnitt drucken, z. B. Immobilienfirmen oder Kanzleien.
- Im Vergleich zu Privatkunden können Geschäftskunden größere Aufträge für die Wiederaufbereitung von Patronen erteilen.

2.1. Merkmale von Privat- und Geschäftskunden

Privat- und Geschäftskunden haben unterschiedliche Bedürfnisse und Kaufgewohnheiten, die die Kundenansprache der Refill-Händler beeinflussen. Diese beiden Kundentypen sind in der folgenden Tabelle dargestellt und werden in den zwei folgenden Abschnitten beschrieben.

Eigenschaften Privat- und Geschäftskunden von Refill-Händlern	
Privatkunden	Geschäftskunden
normalerweise Laufkundschaft	nutzen häufig den Kartuschen-Abhol- und Bring-Service
benutzen in erster Linie Tintendrucker; manche haben allerdings auch Laserdrucker oder einfache Kopierer	benutzen in erster Linie Laserdrucker, Multifunktionsdrucker und Kopierer mit Tonern, einige Tintenstrahl-Produkte
haben einen hohen Verbrauch und kaufen oft Patronen	Unternehmen mit überdurchschnittlichem Druckvolumen können Refill-Kartuschen leichter mit Kostenersparnis begründen
mittleres Einkommen	kleine und mittlere Unternehmen mit durchschnittlich 1 bis 100 Mitarbeitern
Große Altersspanne, meistens über 30 Jahre, Dienstleistungen bei Senioren beliebt	Kontaktperson ist meistens Geschäftsinhaber selbst, der Einsparungen beim Druckzubehör erzielen möchte
Technisch nicht versiert, kennen häufig Patronenmodell oder Druckertyp nicht	Technisch versierter, besitzen größere Anzahl an technischen Geräten
motiviert durch Kosteneinsparungen und Bequemlichkeit	motiviert durch den Preis und Kundenservice – Verfügbarkeit und Lieferung sind problematisch
Hauptanliegen ist Qualität, schätzen Kompetenz im Geschäft	Hauptanliegen sind Qualität und Beständigkeit
niedriges Bewusstsein, häufig neu im Bereich der Zweitmarkt-Produkte	Bewusstsein ist höher und einige Unternehmen benutzen evtl. schon Zweitmarkt Tonerkartuschen

Quelle: Lyra Research, Inc., Custom Research and Consulting, 2006

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



2.1.1. Privatkunden

Der typische Refill-Kunde im Privatkundenbereich ist kein Impuls-Käufer. Vielmehr spielen bei dieser Zielgruppe der Kosten- und der Zeitfaktor eine wesentliche Rolle: 1) Sie kaufen erfahrungsgemäß eine wiederaufbereitete Patrone, um zwischen fünf und 20 Euro im Vergleich zum Patronenpreis des Originalherstellers zu sparen; 2) Diese preisbewussten Kunden haben außerdem auch die Zeit, einen Refill-Shop zu besuchen, um Tinten- und Toner-Zubehör zu kaufen.

Die Altersspanne des typischen Refill-Kunden ist sehr groß. Sie reicht vom jungen Kunden, der knapp bei Kasse ist, bis zum Senior, der viele Digital-Fotos ausdruckt. Darüber hinaus sind Fachhochschulen und Universitäten gute Kundenquellen, da Studenten, Büroangestellte und Lehrpersonal typischerweise viel drucken.

Generell zeichnet sich der typische Refill-Kunde dadurch aus, dass er über ein mittleres bis durchschnittliches Einkommen verfügt.

2.1.2. Geschäftskunden

Im Vergleich zu Privatkunden sind Geschäftskunden sehr viel qualitäts- und preissensibler. Hauptaspekt bei kleinen und mittleren Unternehmen ist in erster Linie zeitnah ein funktionierendes Produkt zu erhalten. Darüber hinaus spielen der Preis und der Lieferservice des Refill-Händlers eine große Rolle. Ab einer bestimmten Umsatzgröße erwarten Geschäftskunden, dass leere Patronen abgeholt und gegen wiederaufbereitete Tintenpatronen und Tonerkartuschen vom Händler ausgetauscht werden.

Geschäftskunden bringen Refill-Händlern gute Erträge. Hier setzen die Anbieter vor allem auf die Prospektverteilung, um für ihren Service zu werben. So können Geschäftskunden für sich genommen zwischen 10.000 und 20.000 Euro im Jahr einbringen.

Um im Wettbewerb zu bestehen müssen Refill-Händler auch Druckzubehör anbieten, das nicht von Originalmarkenherstellern stammt. Hauptzielgruppe sind Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern. Größere Firmen haben hier in der Regel verbindliche zentrale Kaufvereinbarungen, die den Bezug von Druckzubehör regeln. Zudem ist es in größeren Firmen durchaus üblich, dass ein Kosten-Pro-Seite-Vertrag mit einem Drucker- oder Kopierlieferant besteht. D. h. es wird ein Festpreis für die Hardware abhängig vom Druckvolumen bezahlt, inklusive Kosten für alle Dienstleistungen und Zubehör. Firmen mit bis zu 100 Angestellten haben bezogen auf die Mitarbeiterzahl einen Anteil von ca. 54,8 % des deutschen Marktes und stellen somit eine relevante Käuferschicht dar.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



Wer kauft wiederaufbereitete Patronen bei Geschäftskunden? Im Unterschied zu größeren Firmen trifft bei kleineren Unternehmen nicht der Büroangestellte, sondern der Eigentümer selbst die Entscheidung. Nicht selten wenden sich die Unternehmens-Chefs nach der Berechnung ihrer jährlichen Kosten für Druckzubehör an Refill-Anbieter, um ihre Kosten zu reduzieren. Dagegen sind IT-Manager oft nicht bereit, ein Risiko mit Nicht-Originalzubehör einzugehen. Daher konzentrieren sich Refill-Anbieter größtenteils auf kleinere Betriebe, die den Geschäftskundenbereich klar dominieren.

Der typische Refill-Kunde im Geschäftsbereich ist um die 30 Jahre alt und arbeitet für kleine, lokale Unternehmen. Dazu zählen:

- Kanzleien
- Arztpraxen
- Immobilienmakler
- Hotels und Gaststätten
- Geschäftszentren
- Stadtverwaltung
- Automobil-Vertragshändler
- Kreative Berufe, die direkt auf CDs und DVDs drucken
- Kleine und mittlere Versicherungsgesellschaften, deren Agenten und Zweigstellen

Darüber hinaus zählen örtliche Schulen und Stadtverwaltungen zur Kundenzielgruppe. Obwohl diese in der Regel nur kleines Geld bringen und mengenmäßig für den Refill-Händler nicht weiter ins Gewicht fallen, kann die Vertiefung der Geschäftsbeziehungen zu öffentlichen Kunden dennoch eine Herausforderung sein.

Insgesamt sind kleine Unternehmen wesentlich für das Wachstum der Refill-Händler und sorgen für einen ständigen Einkommensfluss. Damit liegen das größte Erfolgspotenzial und die größten Wachstumschancen für den Refill-Händler im Geschäftskundenbereich.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



2.2. Zusammenfassung

Die meisten Refill-Händler fangen mit dem Marketing bei Privatkunden an und weiten die Zielgruppe dann auf kleine Unternehmen in ihrem Umkreis aus. Privatkunden, die den Refill-Service in Anspruch nehmen, möchten fünf bis 20 Euro pro Patrone sparen und haben die Zeit, dafür extra einen Refill-Shop aufzusuchen. Zu den potenziellen Kunden gehören insbesondere preissensible Kunden. Viele von ihnen verwenden bereits wiederaufbereitete Tintenpatronen und Tonerkartuschen. Bestehende Kunden haben ein mittleres bis durchschnittliches Einkommen und möchten den Anbieter am Zweitmarkt wechseln.

Das Klein- und Heimbüro sowie kleine Unternehmen mit zehn bis 100 Mitarbeitern bieten gute Perspektiven für Patronen-Nachfüll-Services – insbesondere die Firmen, die ein hohes Druckvolumen haben. Örtliche Firmeninhaber, die sich ihrer jährlichen Kosten für Zubehör bewusst sind und Einsparungen vornehmen möchten, sind eine bessere Kundenzielgruppe als IT-Manager, die im Allgemeinen der Nutzung von Nicht-Originalzubehör ablehnender gegenüber stehen.

Zusätzliche Umsätze lassen sich im Privatkunden- und Geschäftskundenbereich für den Refill-Händler mit einem Angebot von Originalmarkenherstellern erzielen. Hier besteht der Wettbewerbsvorteil für den Refill-Händler darin, dass er die entsprechende Originalware gepaart mit Fachkompetenz anbieten kann, was für den Käufer zunehmend schwer zu finden ist. Je nach Geschäftsmodell wird diese Lücke von Refill-Anbietern geschlossen. Darüber hinaus ist der Verkauf von Tonerkartuschen besonders wichtig für die Vielzahl der Händler, die ein Interesse am Ausbau ihres Geschäftskundenstamms haben, da Laserdrucker die führende Drucktechnologie in Unternehmen bleiben werden.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

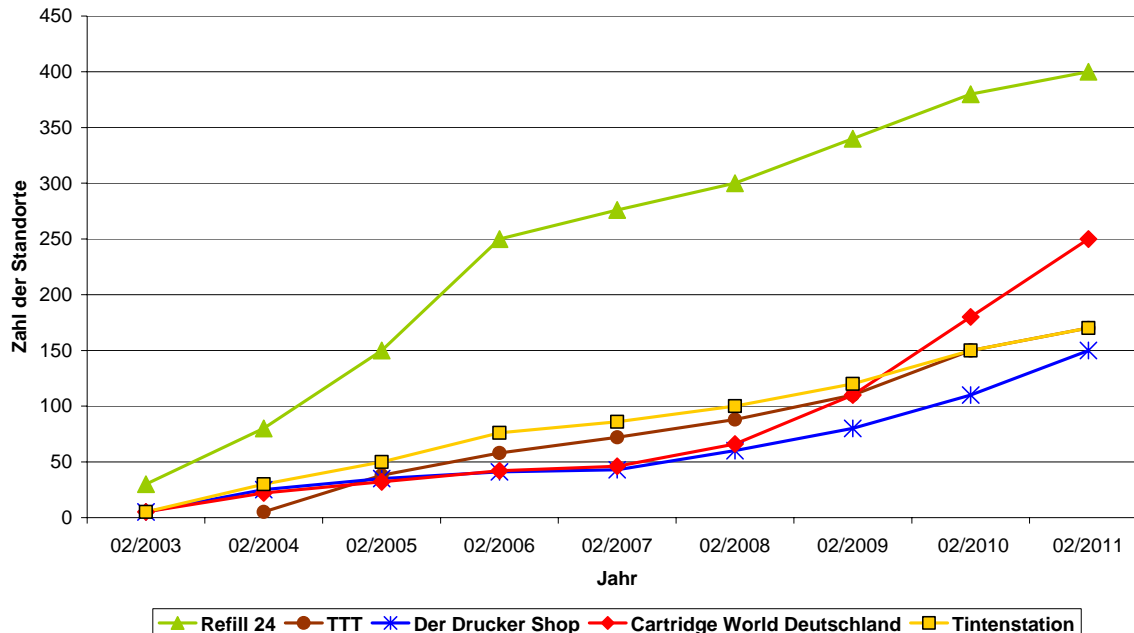


3. Kurzporträts: Franchise-Systeme im Refill-Markt in Deutschland

Im Folgenden werden fünf Refill-Anbieter im Kurzporträt dargestellt, die in Deutschland eine überregionale Bedeutung erlangt haben und bei der Expansion auf Franchise-Partner setzen: Cartridge World, Der Druckershop, Refill 24, Tintenstation und Tinten-Toner-Tankstation. Die Angaben in den jeweiligen Porträts basieren auf einer Internetrecherche.

Bei allen Konzepten erfolgte der Marktaufbau in Deutschland nach der Jahrhundertwende. Generell weisen alle fünf Franchise-Systeme unterschiedliche Systemgrößen und Wachstumsraten auf. Das älteste und im internationalen Vergleich größte Franchise-System ist Cartridge World mit weltweit über 1.400 Standorten. Refill 24 folgt international mit fast 900 Shops. Auf dem dritten Platz mit europaweit 150 Standorten liegt die Tintenstation, gefolgt von Der Druckershop und der Tinten-Toner-Tankstation.

Entwicklung der Standorte: Top 5 Anbieter in Deutschland



Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



Auf den ersten Blick scheinen sich die Anbieter im Produkt- und Serviceangebot nicht wesentlich voneinander zu unterscheiden. So sind Qualität und Umweltschutz wesentliche Aspekte – in Deutschland produzierte Tinte kommt bei allen Systemen zum Einsatz. Alle Unternehmen bieten zudem ihren Service sowohl Privat- als auch Geschäftskunden an.

Im genaueren Vergleich werden jedoch auch Unterschiede über den Marktauftritt hinaus ersichtlich:

- Refill 24, Tintenstation und die Tinten-Toner-Tankstation befüllen mit Hand. Cartridge World sowie Der Druckershop befüllen maschinell.
- Bis auf Cartridge World und Der Druckershop haben alle Anbieter auch Refill-Sets zum selbst Befüllen im Angebot.
- Cartridge World bietet als einziges System eine komplette Palette an Originalzubehör für alle Drucker an.

Franchise

Alle fünf Franchise-Systeme unterscheiden sich in den Konditionen und Dienstleistungen für Franchise-Partner. Der Marktauftritt mit Ladenbau und Ausstattung, Standort und Shop-Größe, Schulungen sowie der Umfang der von der Zentrale angebotenen Leistungen zur unternehmerischen Unterstützung der Franchise-Partner haben dabei einen wesentlichen Einfluss auf die Investition und Gebühren. Darüber hinaus variieren die für den Franchise-Partner möglichen Umsätze je nach System. Im Folgenden ein Überblick der fünf Anbieter:

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Franchise- System	Investition	Einstiegsgebühr	Laufende Franchise-Gebühr	Sonstige Gebühren	Standort	Brutto-Umsatz Partnerbetrieb inkl. MwSt./Jahr
Cartridge World	90.000 Euro	20.000 Euro	6 %/Umsatz	Trainingsgebühr: 10.000 Euro Werbegebühr: 3 %/Umsatz	B-Lage, Ladenlokal: 120m²,	230-280 T Euro
Der Druckershop	30.000 Euro	10.000 Euro	7 %/Umsatz			
Refill 24	10.000 bis 15.000 Euro	8.950 Euro	5 %/Umsatz	Werbegebühr: 100 Euro/Monat	A oder B-Lage, Ladenlokal: 10 bis 90m²	120-400 T Euro
Tintenstation	12.550 Euro	2.500 Euro				
Tinten-Toner-Tankstation	25.000 Euro	10.000 Euro	5 %/Umsatz	Werbegebühr: 2 %/Umsatz	B-Lage, Ladenlokal: 35 bis 40m², Lagerfläche:10m²	60 T Euro

Quelle: Jahrbuch Franchise und Kooperation 2007, Deutscher Fachverlag; Franchise-Chancen 2006/2007, Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG; www.franchiseportal.de und Homepage der Franchise-Systeme. Teilweise wurden widersprüchliche oder keine Angaben gefunden.



3.1. Cartridge World

1996 in Australien von Bryan Stokes und Paul Wheeler gegründet ist Cartridge World als Franchise-System derzeit an über 1.400 Standorten in über 30 Ländern aktiv und inzwischen zur Nr. 1 der Vor-Ort-Refill Anbieter avanciert. Seit 2002 ist Cartridge World auch in Deutschland mit derzeit fast 50 Shops am Markt.

Zielgruppe

Die Zielgruppe von Cartridge World sind Privatkunden sowie kleine und mittlere Unternehmen. Das Einzugsgebiet eines Cartridge World umfasst mindestens 50.000 Haushalte und 3.000 Gewerbe. Derzeit setzt sich der Kundenstamm zu 70 Prozent aus Privatkunden und zu 30 Prozent aus Geschäftskunden zusammen.

Produkt- und Serviceangebot

Als Druckerkompetenzzentrum aufgestellt, können laut Cartridge World rund 300 unterschiedlichen Tintenpatronen und Tonerkartuschen nachgefüllt bzw. wiederaufbereitet werden. Insgesamt umfasst das Sortiment über 9.500 Artikel. Neben den diversen Tintentypen zählen dazu fertigen Cartridge World Patronen aus eigener Werkstatt, Rebuild-Ware industrieller Recycler, Druckerzubehör aller Art wie Spezialpapier für den Fotodruck sowie ein komplettes Sortiment an Originalpatronen. Für den Verbraucher ist die Wiederaufbereitung nach eigenen Angaben 40 bis 60 Prozent je nach Patronenmodell kostengünstiger.

Die persönliche Kundenbetreuung und der schnelle Service stehen laut Cartridge World im Vordergrund: Der Kunde kann bei allen gängigen Tintenpatronen und Tonerkartuschen eine fertige Refill-Patrone sofort im Austausch für seine gebrauchte mitnehmen, bei allen anderen kann auf den Refill gewartet werden (durchschnittliche Wartezeit: zehn Minuten), oder die Ware kann gegen Vorlage eines Abholschein später abholt werden. Der Service umfasst darüber hinaus eine Geld-zurück-Garantie auf alle aufbereiteten Druckerpatronen und Tonerkartuschen und einen Probeausdruck, damit sich der Kunde selbst von den neuwertigen Druckergebnissen in Originalqualität überzeugen kann. Das hat auch die Stiftung Warentest überzeugt: Sie empfiehlt Cartridge World in Heft 07/04 und 06/06 als einzigen Anbieter mit Probeausdruck für den Kunden.

Cartridge World beherrscht als einer von wenigen Anbietern auch die routinierte Aufbereitung von Tonerkartuschen für Laserdrucker und Kopierer. Es erfolgt in diesem Bereich eine „Runderneuerung der Kartusche“, bei der alle Verschleißteile (z. B. Bildleitertrommel) ausgetauscht werden. Die Kartusche besitzt danach an den kritischen Stellen nur noch Neuteile. So können die gleiche Qualität und

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



Laufleistung des Originals garantiert werden. Firmenkunden können bei entsprechenden Bestellvolumina in den meisten Geschäften einen kostenlosen Abhol- und Lieferservice in Anspruch nehmen.

Produktqualität

Cartridge World bietet nach eigener Aussage die professionelle Aufbereitung gebrauchter Patronen bei gleicher Qualität wie die Markenanbieter an. Ermöglicht wird dies durch eine Kooperation mit dem weltweit tätigen Tintenhersteller OCP. Über diese und andere Kooperationen mit großen Herstellern können gemeinsame Forschungsprojekte, Einkaufsvorteile und Qualitätsstandards aktiv gesichert werden.

Zusätzlich werden die Franchise-Partner von Cartridge World in regelmäßigen Produktschulungen über die neuesten Entwicklungen der Industrie auf dem Laufenden gehalten.

Expansionsaussichten

Weltweit soll in den nächsten vier Jahren die Anzahl von Cartridge World Standorten auf über 5.000 steigen. So geht Lyra Research davon aus, dass Cartridge World der führende Franchise-Nachfüll-Anbieter in Nordamerika bleibt. Lyra erwartet, dass Cartridge World bis 2009 mehr als 2.100 Standorte allein in Nordamerika haben wird – bei einer jährlichen Zuwachsrate für den angegebenen Zeitraum von 42 %.

In Deutschland will Cartridge World mittelfristig mit Franchise-Partnern auf rund 200 Standorte wachsen.

Zum Wachstum und Markenbildung beitragen soll auch ein neues modernes Shop-Konzept, das 2006 an den ersten Standorten von Cartridge World Deutschland getestet und umgesetzt wurde. Der Fokus liegt hier nicht auf der experimentellen Tintenküche, sondern auf einem professionellen Marktauftritt bei dem erprobte Aufbereitungsprozesse für eine gleich bleibende, verlässliche Qualität sorgen. Das Bild des Markenshops im Druckbereich wird in Zukunft abgerundet durch ein Angebot an Druckern, mit denen der Kunde die erdachten Einspareffekte gezielt umsetzen kann.

www.cartridgeworld.de

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



3.2. Der Druckershop

2001 von Michael Krautscheid in Lippstadt gegründet, eröffnete Der Druckershop im April 2002 den ersten Standort. 2003 wurde mit dem Aufbau eines Franchise-Systems begonnen. Inzwischen existieren rund 50 Shops in Deutschland und der Schweiz.

Zielgruppe

Der Service von Der Druckershop richtet sich an Privatkunden und Firmen.

Produkt- und Serviceangebot

Nach dem Motto: "günstig und gut" und nicht "Geiz ist geil – wer braucht schon Qualität" bietet Der Druckershop eine Auswahl von über 100 Tinten. Das Sortiment besteht aus Tinten- und Toner-Refills, Originalware, Spezialpapiere, Drucker und Zubehör. Eine Befüllung dauert nach eigenen Angaben in der Regel nicht länger als 5 Minuten. Die Kostenersparnis liegt laut Anbieter bei der Wiederbefüllung von Druckerpatronen oder Laserkartuschen bei bis zu 60 % im Vergleich zur Originalpatrone. Zum Service gehört eine kompetente Beratung, ein Probedruck für den Kunden sowie ein Lieferservice für Laserkartuschen und Toner-Kits für Laserdrucker und -kopierer. Auf die Nachfüllungen bietet Der Druckershop die Garantie: "Nicht zufrieden – Geld zurück".

Produktqualität

Die von Der Druckershop verwendeten Tinten sind, nach eigenen Angaben, ausschließlich von bester Markenqualität renommierter Hersteller. Maschinenbefüllung: Füll- und Reinigungsgeräte werden von dem Unternehmen selber gebaut.

www.der-druckershop.de

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



3.3. Refill 24

Thomas Gottsbacher, Gründer und Geschäftsführer von Refill 24, eröffnete 2002 den ersten Shop in Wien. 2005 sind die Refill 24 GmbH Deutschland und die Refill 24 Handels GmbH Österreich unter dem Dach der neu gegründeten Refill AG mit Sitz in Wien fusioniert. Heute betreibt die Refill 24 Holding AG mit Aachen und Wien zwei Zentralen in Europa. 2006 wurde die erste Niederlassung in Nevada (USA) eröffnet. Insgesamt ist Refill 24 mit fast 900 Standorten in 28 Ländern weltweit vertreten. Mit rund 600 Franchise-Partnern erwirtschaftete die Refill 24 Holding AG 2006 einen Gesamtumsatz von 70 Mio. Euro.

Zielgruppe

Neben der Vor-Ort-Wiederbefüllung an den Druckertankstellen beliefert Refill 24 auch Klein-, Mittel- und Großbetriebe.

Produkt- und Serviceangebot

Das Angebot von Refill 24 umfasst für Privatkunden sowohl Originalpatronen, die Wiederbefüllung an einer Refill24-Druckertankstelle als auch Refill-Kits zum selber Nachfüllen der Originalpatronen, inklusive an das Originalprodukt angepasster Tinte, dem nötigen Zubehör und einer Nachfüllanleitung für Tintenstrahldrucker. Laut Anbieter bieten sich dem Kunden Kostenersparnisse für kompatible Patronen von 30 %, für Füllungen 50 %, für Nachfüllsets 90 % und für Lasertoner bis zu 35 % zum Original für Drucker, Faxgeräte, Kopierer und Multifunktionsgeräte. Darüber hinaus bietet Refill 24 den Ankauf alter Drucker und die kostenlose Entsorgung alter Patronen und Toner.

Für Geschäftskunden als Mengenabnehmer bietet Refill 24 spezielle Serviceleistungen. Dazu zählen unter anderem Großabnahmepreise, die Belieferung von Firmen mit mehreren Standorten innerhalb von 48 Stunden, Schulungen zum selber Befüllen durch interne EDV Techniker, Firmenrabatte für Mitarbeiter, individuelles Bestellwesen und Wartungsverträge für Drucker auf Wunsch.

Mit dem Konzept Reprint24 hat der Anbieter 2006 ein Zusatzprodukt zur Refill 24 Druckertankstelle entwickelt, das auch als eigenständiger Franchise-Betrieb geführt werden kann. Das Produktangebot besteht aus Visitenkarten, Stempel und Textildruck.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de

Marktanalyse zum Vor-Ort-Service im Zweitmarkt für Druckverbrauchsmaterialien in Deutschland



Produktqualität

Tinten und Toner sind bei Refill 24 „Made in Germany“. Besonderen Wert legt der Anbieter nach eigenen Angaben auf die Forschung und Entwicklung bestmöglicher Qualität, um die jeweiligen Produkte optimal ans Original anzupassen. Refill 24 vergibt drei Jahre Garantie auf alle Produkte und setzt auf die Handbefüllung.

Expansionsaussichten

Refill 24 plant die Expansion nach Italien, Abu Dhabi, Dubai, Kuwait und Indien. Im März 2007 ist die Invest AG, der Private Equity Fonds der Raiffeisenbankengruppe Oberösterreich, als neuer Investor und Aktionär bei Refill 24 eingestiegen. Mit dem frischen Kapital von zwei Millionen Euro soll die weitere Expansion abgesichert werden. Auch die bisherigen Aktionäre haben weiteres Eigenkapital beigesteuert.

Nach Unternehmensangaben wird zusätzlich aktuell das Konzept der Druckertankstelle PLUS eingeführt. Diese hoch technisierten Standorte sind z. B. mit digitalen Befüllmaschinen und zusätzlichem Equipment zur Wiederaufbereitung ausgestattet und sollen so eine erhebliche Steigerung von Produktivität und Qualität erreichen.

www.refill24.de

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: Daniel Stroh
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

20

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: Antje Kiewitt
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



3.4. Tintenstation

2002 mit Sitz in Wuppertal gegründet, werden heute europaweit über 150 Tintenstationen von Franchise-Partnern in Deutschland, Spanien, den Niederlanden, Schweiz, Belgien, Frankreich, Finnland und Österreich betrieben. Hinter der Tintenstation steht die KPInk GmbH mit den Geschäftsführern Klaus Baumann und Peter Phabe.

Zielgruppe

Die Tintenstation bietet neben der Vor-Ort-Wiederbefüllung für den Privatkunden auch einen Service für Unternehmen an.

Produkt- und Serviceangebot

Rund 3.000 Artikel vom Toner über Originalpatronen und kompatible Patronen bis hin zu Farbbändern umfasst das Sortiment. Ergänzend werden Refill-Sets für das Befüllen der Tintenpatrone in Heimarbeit und Mitnahmeartikel des täglichen Bedarfs rund um den Computer angeboten. Laut Anbieter kann der Kunde bis zu 75 % sparen, wenn er seine Patrone in einer Tintenstation wieder auffüllen lässt.

Geschäftskunden können entweder leere Patronen einschicken und erhalten neu befüllte Patronen geliefert oder können mit dem „Tintenstation-Mobil“ Nachfüllarbeiten vor Ort in Anspruch nehmen.

Produktqualität

Die Tintenstation bietet nach eigenen Angaben ein qualitativ hochwertiges Produkt zu einem fairen Preis. „Unsere Produkte werden vor ihrem Verkaufsstart intensiv getestet und patentrechtlich geprüft. Nicht selten ist eine kompatible Kartusche qualitativ dem Original überlegen. Wie gut unsere Produkte tatsächlich sind, zeigt sich am besten an einer Zahl: der Rücklaufquote. < 0,4 % sprechen für sich.“

Bei den Refills und kompatiblen Tintenpatronen setzt die Tintenstation auf Produkte europäischer Hersteller. Für Refills werden laut Tintenstation keine Universaltinte, sondern immer die spezifische Tinte für die jeweilige Tintenpatronen verwendet. Die Befüllung erfolgt maschinell.

www.tintenstation.de

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



3.5. Tinten-Toner-Tankstation

Mit Sitz in Dresden starteten Stephan Roedel und Stefan Englet 2003 die Entwicklung ihres Shopsystems für die Tinten-Toner-Tankstation und expandieren seit 2004 mit Franchise-Partnern. Derzeit ist das Unternehmen, das als Discounter am Markt auftritt, mit über 40 Franchise-Partnern in Belgien, Deutschland und Österreich aktiv. Seit 2006 hat das Unternehmen einen Masterlizenznehmer in Spanien – 2007 wurde ein erster Standort in Las Palmas/Gran Canaria eröffnet. In Afrika ist die TTTankstation in Tansania, Kenia und Südafrika vertreten.

Zielgruppe

Der Vertrieb erfolgt an Privatkunden sowie Firmen- und Geschäftskunden.

Produkt- und Serviceangebot

Neben der Tintenbefüllung vor Ort bietet die TTTankstation Nachfüllsets für Tintenpatronen und Tonerkartuschen sowie Druckerpapier an. Die Kostenersparnis für den Kunden liegt laut Anbieter bei bis zu 70 % für wiederbefüllte Tintenpatronen und weiteren 10 % beim Kauf eines Nachfüllsets. Die Philosophie des Unternehmens: „Unschlagbar kundenfreundlich, unschlagbar umweltfreundlich“.

Produktqualität

Die TTTankstation führt nach eigenen Angaben nur Qualitätstinten aus Deutschland (keine Universaltinte), die die absolute Vergleichbarkeit mit der Originaltinte garantieren – jedoch zu einem weitaus günstigeren Preis (ab 5 Euro). Laut Anbieter sind die Konsistenz und Pigmentierung der Tinten genau auf die jeweilige Originalpatrone abgestimmt. TTTankstation setzt auf die Handbefüllung.

„Doch nicht nur bei der Art und Weise des "Refills" achten wir auf hohe Qualität. Wir arbeiten nach einem einfachen Leitsatz: Nur die perfekte Tinte ermöglicht einen perfekten Ausdruck. Das gleiche gilt für uns bei der Tonerbefüllung, die wir, dank eines bisher einzigartigen Verfahrens, das in Zusammenarbeit mit der TU München entwickelt wurde, sofort in einem TTT-Shop vornehmen können“.

Expansionsaussichten

In Zukunft ist nach Unternehmensangaben die weitere europäische Expansion in die Schweiz, nach Italien und Tschechien geplant. Langfristiges Ziel ist die flächendeckende Präsenz in Deutschland und Europa, aber auch die weitere Expansion in Afrika.

www.tttankstation.de

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de



4. Fazit

Im Folgenden wird die Marktanalyse von Cartridge World zusammen gefasst und einige Schlussfolgerungen bezüglich der Zukunftsaussichten des Geschäftszweigs in Deutschland angestellt:

- Das Geschäft mit der Wiederaufbereitung von Druckerpatronen ist kein Strohfeuer. Die Anzahl der Refill-Anbieter wächst schnell und die Zukunftsaussichten sind blendend. Trotzdem müssen einige Herausforderungen gemeistert werden, da die Anzahl der Shops langfristig den Punkt übersteigen könnte, an dem die Bevölkerung alle Standorte am Laufen halten kann. Noch steckt das Geschäft aber in den Kinderschuhen.
- Cartridge World Deutschland geht davon aus, dass die Anzahl der Nachfüll-Shops in Deutschland im Jahr 2008 bei 1.400 liegen wird. Damit kommen auf einen Laden im Durchschnitt 58.000 Menschen bzw. 28.000 Haushalte.
- Bis 2011 prognostiziert Cartridge World ein Wachstum der Refill-Anbieter von rund 81 % in Deutschland. Bei einem Potenzial von über 2.600 Shops sind die Grenzen noch lange nicht ausgeschöpft.
- Das Bewusstsein wächst, dass das Wiederauffüllen von Patronen eine Alternative zu Patronen des Originalherstellers oder anderen nicht-originalen Patronen ist. Da Refills allerdings größeren Anklang bei den Käufern von nicht-originalen Patronen finden als bei Käufern von Patronen vom Originalhersteller, könnte das Wachstum von Refill-Shops eher einen Einfluss auf andere Anbieter von nicht-originalem Zubehör haben als auf die Anbieter von Druckerzubehör des Originalherstellers.
- Das Nachfüllen von Tintenpatronen wird das Kerngeschäft der meisten Nachfüll-Händler bleiben, auch wenn viele mit dem Angebot von nachgefüllten Tonerkartuschen Geschäftskunden ins Visier nehmen.
- Das Geschäft der Refill-Anbieter ist zu großen Teilen auf den Privatkundenbereich ausgerichtet. Der für den Händler lukrativere Geschäftskundenbereich (Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern) wird noch zu wenig ausgeschöpft.
- Der Schlüssel zum Erfolg liegt für einen Refill-Shop im Angebot von preisgünstigem Zubehör und außergewöhnlichem Kundenservice.
- Engagierte Refill-Franchise-Systeme werden die Eröffnung neuer Läden weiter forcieren. Viele der bestehenden Franchise-Standorte sind profitabel und haben Expansionspläne.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartner: **Daniel Stroh**
Cartridge World Deutschland GmbH
Eickener Str. 71, 45525 Hattingen
Tel.: 02324-919860
Fax: 02324-920776
E-Mail: danielstroh@cwdeutschland.de
www.cartridgeworld.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin: **Antje Kiewitt**
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22
Fax: 0228-91158.99
E-Mail: a.kiewitt@peckert.de
www.peckert.de