



Selbstständig mit satter Marge im Rücken

Drucker-Refillsystem *Cartridge World* bietet findigen Existenzgründern beträchtliche Gewinnspannen zum erfolgreichen Sprung in die Selbstständigkeit

Hattingen 18.04.2006. Wegen tobender Preisschlachten sinken die Margen im Handel bis zur Schmerzgrenze. Entgegen dem allgemeinen Trend wächst der Franchisesektor mit teilweise zweistelligen Raten. Durch erprobte und weitgehend standardisierte Handelskonzepte sowie zentralen Einkauf halten findige Franchisenehmer die Kosten im Zaum. Als Vollsortimentdienstleister im Individualdruck sticht *Cartridge World* mit cleverer Doppelstrategie unter hochkompetitiven Marktbedingungen in einen besonders profitablen Bereich vor.

Ausgefeilte Durchdringung des Mikromarktes

Liegen die Rohertragsmargen des Handels im Idealfall zwischen zehn und zwanzig Prozent, realisieren Filialen des global agierenden Franchisesystems in der Regel deutlich höhere Profite. Begründet liegen derart ertragsreiche Gewinnspannen in der breitgefächerten Aufstellung des Mischanbieters. Stützt sich das Franchisekonzept hauptsächlich auf die professionelle Aufbereitung gebrauchter Tintenpatronen und Tonerkartuschen, verkaufen die Läden im Nebengeschäft fertige Refills aus eigener Werstatt, Rebuildware industrieller Recycler sowie Druckerzubehör aller Art. Spürbarer Wettbewerbsvorteil rührt bei *Cartridge World* aus zweigleisigem Einsatz des Personals. Drücken in anderen Branchen Personal- und Lagerhaltungskosten auf die ohnehin schmale Gewinnspanne, setzen *Cartridge World*-Shopleiter ihre Mitarbeiter parallel in Werkstatt und Verkauf ein. Technische Erfahrung aus der Werkstattarbeit kommt überzeugender Kundenberatung unmittelbar zugute. Als Lagerplatz für Spezialtinte, -toner, Ersatzteile und Fertigware reichen überschaubare Regale in den Werkstatträumen.

Mit Rückenwind in die Selbstständigkeit

Mit 1143 Filialen hält *Cartridge World* die globale Marktführerschaft im Refill-Sektor. In Deutschland zündete das clevere Konzept wie in vielen anderen Ländern von Beginn an. Allein hierzulande erwirtschafteten die Drucker-Experten letztes Jahr einen Umsatz von mehreren Millionen Euro. Pioniere des Systems wie die Geschäftsinhaber von Mainz, Hannover, Potsdam oder Berlin eröffneten inzwischen aufgrund des regen Zulaufs ihr zweites oder drittes Ladengeschäft. Als Vorreiter zeigt sich Hannovers Geschäftsführer Jens Rogge begeistert von der

Idee und den Möglichkeiten des Geschäftsmodells: „*Cartridge World* bietet jedem engagierten Kaufmann die Chance, mit zufriedenen Kunden gutes Geld zu verdienen.“

Die Anfang November 2005 erschienene Studie „Franchising – Erfolgsgarant für Existenzgründungen?“ des Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation (F&C) weist nach, dass Franchisenehmer in den ersten vier Jahren nach der Gründung deutlich seltener scheitern als eigenständige Existenzgründer. „Insbesondere im ersten Jahr nach dem Unternehmensstart müssen Gründer, die sich ohne Anschluss an ein Franchisesystem selbständig gemacht haben, mit einer höheren Ausfallquote als Franchise-Nehmer rechnen. Letztere gehen bei ihrer Existenzgründung mit einer Ausfallquote zwischen ein und fünf Prozent ein wesentlich geringeres Risiko ein.“, zitiert der deutsch Franchise Verband e. V. auf seiner Website die Studie. „Gab es 1995 erst 530 Franchise-Systeme in Deutschland, sind es mittlerweile schon 850. Damit zählt Deutschland zu den europäischen Ländern mit der größten Dichte an Franchise-Betreibern, gefolgt von Großbritannien und Frankreich“, weiß auch die European Franchise Federation (EFF) um den Erfolg des modernen Gründungskonzeptes. Auch für die Zukunft prognostiziert der Verband der deutschen Franchise-Wirtschaft ein überdurchschnittliches Wachstum gegenüber der Gesamtwirtschaft. Damit trage „die Franchise-Branche entscheidend zur Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen bei.“

Cartridge World - Professionalität setzt sich durch

Rund 40 deutsche Jung-Unternehmer greifen inzwischen auf den enormen Erfahrungsschatz des australischen Mutterhauses zurück und arbeiten nach dem gleichen Qualitätsanspruch. Als einer der ersten Refill-Anbieter offeriert *Cartridge World* seit 2002 in Deutschland die neuwertige Aufarbeitung leerer Druckköpfe. Die Erfahrung der global agierenden Gesellschaft reicht bis ins Jahr 1988 zurück: In effizienter Kombination aus Umweltbewusstsein, ingenieurtechnischem Know-how und geschäftlichem Gespür entwickelte der Australier Bryan Stokes Verfahren zur hochwertigen Wiederbefüllung von Tintenpatronen. Durch den Einsatz industrieller Vakuumaschinen garantiert *Cartridge World* die schonende und vollständige Reinigung von Tintenpatronen sowie deren exakte Befüllung ohne Lufteinschlüsse. Speziell abgestimmte Tintenzusammensetzungen kommen für jedes Druckermodell zum Einsatz. Als einem von wenigen Anbietern beherrscht *Cartridge World* auch die routinierte Aufbereitung von Tonerkartuschen für Laserdrucker und Kopierer. Dieser entscheidende technologische Vorsprung vor den meisten Mitbewerbern erschließt dem Unternehmen den lukrativen Markt für Geschäftskunden. Neben handwerklicher Qualität schreibt *Cartridge World Service* groß. Stiftung Warentest empfahl den Anbieter daher im Heft 07/2004 als einzigen, der Kunden stets einen Probeausdruck ihrer Aufträge zur Kontrolle vorlegt. Firmenkunden kommen die meisten Filialen mit kostenlosem

Lieferservice und Sonderkonditionen entgegen. Der Einsatz einer voll integrierten Warenwirtschaftssoftware und regelmäßige Schulungen durch die Franchisezentrale komplettieren das unschlagbare Gesamtkonzept.

Immer noch landen ca. 80% der gebrauchten Patronen im Müll. Der Markt bietet bei steigender Verbreitung der Digitaltechnik und stetig wachsendem Druckvolumen also noch großes Potential. Die weltweiten Umsätze im Gesamtmarkt für Tintenpatronen beliefen sich im Jahr 2005 bereits auf gut 25 Milliarden US Dollar, das entspricht 1,2 Milliarden Einheiten. Branchenexperten von Lyra Research, die gerade auf der Branchenmesse REMAX ihre aktuelle Marktanalyse präsentierten, gehen von einem weiteren Wachstum auf über 35 Milliarden US Dollar/knapp 2 Milliarden Einheiten aus. Analog wächst der Markt für Toner im gleichen Zeitraum von 22 Milliarden US Dollar/1,9 Milliarden Einheiten auf über 35 Milliarden US Dollar/2,8 Milliarden Einheiten. Dabei nehmen die Refiller Originalherstellern in steigenden Maße Marktanteile ab. Im Jahr 2004 lag der Marktanteil noch bei ca. 5%; für das Jahr 2006 geht Lyra Research bereits von 7% aus und für 2009 werden knapp 10% Marktanteil prognostiziert.

Unternehmenskontakt Cartridge World Deutschland GmbH
Geschäftsführer Daniel Stroh: 02324/920773
www.cartridgeworld.de

Bildmaterial: Auf Anfrage stellen wir gerne druckfähiges Bildmaterial zur Verfügung.

Pressekontakt: Borgmeier Public Relations
Rothenbaumchaussee 5 ♦ 20148 Hamburg
Axel Schmidt, Péter Szász ♦ Tel.: 040/413096-0 ♦ Fax: 040/413096-20
Mail: axel.schmidt@agentur-borgmeier.de