



Zweitmarkt nimmt Originalherstellern weiter Marktanteile ab

Markttrends signalisieren hohe Wachstumsraten für Druckpatronen-Refiller

Hattingen, 25. September 2006. In wachsendem Maße entdecken Verbraucher wie Geschäftskunden Einsparpotentiale durch professionelle Aufbereitung von Druckerpatronen. Weiterhin hohe Zunahme verzeichnen auf Franchisebasis betriebene Refillstationen und Vor-Ort-Dienstleister. „Consumers and businesses are increasingly opting for aftermarket and remanufactured printer cartridges as a way to save printing costs“, benennt Tom Barantz, Branchenanalyst bei Lyra Research den Trend. In den USA versuchen inzwischen selbst große Büroartikelketten wie Walgreens, OfficeDepot oder OfficeMax mit kleinen Nachfülleinheiten, so genannten Refillkiosks, auf den rollenden Zug aufzuspringen. Von der professionellen Konkurrenz wird dieser Einstieg begrüßt, da er nach ihrer Einschätzung das Wachstum des Zweitmarktes insgesamt beflügelt.

Zunehmende Aufmerksamkeit für Einsparpotentiale

Die zunehmende Verbreitung und Diversifizierung des Aftermarkets ist nach Expertenmeinung dazu geeignet, verstärkt Aufmerksamkeit von Konsumenten und Verbrauchern auf die Verfügbarkeit günstiger Refill-Alternativen zu lenken. Auf diese Weise ergebe sich eine positive Wechselwirkung zwischen Refillkiosks und professionellen Refillshops – mit Gewinn für das gesamte Marktsegment. In den USA bestücken inzwischen selbst Drugstores und Supermärkte ihre Outlets mit Refillautomaten. Aufgrund eingeschränkter Technik und ihrer minderen Qualität stellen sie nach Auffassung etablierter Marktteilnehmer aber keine ernsthafte Konkurrenz zu Vor-Ort-Dienstleistern dar und werden in Kürze wieder vom Markt verschwinden.

Weiterhin hohe Wachstumsraten

Inzwischen agieren nach Markteinschätzung des Recycler Trade Magazines rund 3.000 Refillshops weltweit (Ausgabe Aug. 2006). Die Fachzeitschrift nimmt ein weiteres starkes Wachstum des Branchensegments bis mindestens 2009 an. Grund dafür ist unter anderem der anhaltende Absatz günstiger Hardware. Der Verkauf von Druckern zu Dumpingpreisen befördert nach Auffassung der Autoren den Verkauf preisgünstiger Verbrauchsmaterialien. Als weltweit führendes System im Vor-Ort-Refill betreibt Cartridge World momentan 1.305 Geschäfte in 36 Ländern. In Nordamerika sind 450 Shops der australischen Kette am Markt, weitere 200 Läden befinden sich in konkreter Planung. Darüberhinaus verzeichnet der Druckpatronen-Dienstleister starkes Wachstum in Australien, Europa, China, Indien und weiteren asiatischen Ländern. Burt Yarkin, Cartridge World CEO North America, gibt sich zuversichtlich für die weitere Entwicklung: „We are experiencing

Pressekontakt: Borgmeier Public Relations
Rothenbaumchaussee 5 ♦ 20148 Hamburg
Axel Schmidt ♦ Tel.: 040/413096-27 ♦ Fax: 040/413096-20
Mail: axel.schmidt@agentur-borgmeier.de



enormous growth in the United States. Europe is moving forward nicely, and we are thrilled about the recent Asian expansion” (The Hard Copy Supplies Journal, Vol. 12 Nr. 8, Aug. 2006). Gerade das europäische Wachstum speist sich aus Vor-Ort-Dienstleistungen. In ganz Europa stehen rund 1.000 Franchiseshops der unterschiedlichen Anbieter im Markt. Kleinere Systeme tendieren dazu, den eigentlichen Refill outzusourcen. Cartridge World bleibt das einzige System, das in jedem Laden neben Tintenpatronen auch Tonerkartuschen selbst aufbereitet und damit Know-how und Beratungskompetenz in Kundennähe gewährleistet.

Mit Service zum Erfolg

Wie eine aktuelle Studie von Lyra Research belegt, besitzt der Markt noch deutliches Potential für Value added Services. Mit Rundum-Dienstleistungen eröffnet sich geschickten Anbietern die Möglichkeit, neue Kundenbeziehungen zu etablieren und vorhandene zu stärken. Gerade Geschäftskunden, die bereits aufbereitete Ware beziehen, honorieren Dienste wie Liefer-, Wartungs- und Entsorgungsservices, die sie bislang nicht bei jedem Anbieter erhalten (Recharger, Aug. 2006). Besonders bei kleineren Abnehmern mit bis zu fünf Angestellten steht dieser Service hoch im Kurs. Den Vor-Ort-Refill halten Branchenkenner als wichtigsten Absatzkanal des Zweitmarktes. Lyra prognostiziert für die nächsten Jahre durchschnittliche Wachstumsraten von ca. 20 Prozent. Nach Einschätzung des Marktforschungsinstituts funktionieren Nachfüllshops bei einem Einzugsgebiet mit einer Bevölkerung von ca. 75.000 Einwohnern. Am besten laufen die Geschäfte laut Analystenmeinung in „blue-collar towns“, also Städten mit höherem Arbeiteranteil.

Ölpreis drückt auch bei Tinte und Toner auf die Margen

Einen erfreulichen Trend für den Zweitmarkt stellt der Absturz der Preise für Leerware um 18 Prozent im letzten Jahr dar. Allerdings erwartet das Recycler Trade Magazine aufgrund weiter steigender Ölpreise im nächsten Jahr eine Verteuerung für Bildleitertrommeln und Toner von gut 10 Prozent. Schon in den letzten 12 Monaten drückte in der Branche für Drucker-Verbrauchsmaterialien die annähernde Verdoppelung des Ölpreises auf die Margen. Denn die Kunststoffbehälter benötigen in der Herstellung je nach Größe zum Teil mehrere Liter Öl. Auf diese Weise stiegen die Preise großer Markenherstellern im Mittel um 7,1 Prozent. Der Spielraum von OEM-Herstellern dürfte damit nach Expertenmeinung weitgehend ausgeschöpft sein, da der Zweitmarkt sonst über sein ohnehin starkes Wachstum hinaus weitere Marktanteile erobert. Durch die wachsende Konkurrenz aus dem Refillsektor attackiert, unternehmen Druckerriesen wie Epson und Lexmark inzwischen verstärkt rechtliche Schritte gegen unlautere Remanufacturer und Refiller.



Die wesentlichen Markttrends auf einen Blick

- Der Markt für Schwarzlaser geht weiter zurück.
- Im gleichen Maße erfährt der Markt für Farblaser 2007 weiterhin starken Zuwachs und gibt der Branche entscheidende Wachstumsimpulse.
- Die Aufbereitung von Tintenpatronen wächst weiter auf Kosten des Tonerkartuschen-Refills.
- Gleichzeitig entwickeln Hersteller Tintenstrahldrucker, die mit geringeren Druckkosten arbeiten als heutige Lasersysteme.
- Der Zweitmarkt von industrieller Aufbereitung und Vor-Ort-Nachfüllern konsolidiert sich durch Übernahmen und Fusionen in den nächsten Jahren.
- Spezialisierte Banken entdecken die Branche als Betätigungsfeld mit hohen Wachstumsraten.

(vgl. The Recycler Trade Magazine, Ausg. 162, August 2006 und Recharger, Aug. 2006)

Über Cartridge World

Weltweit agiert Cartridge World mit 1.305 Filialen als expandierender Marktführer in der Aufbereitung von Druckerpatronen. Durch regen Know-how-Transfer und die kontinuierliche Forschung in zentralisierten Entwicklungsabteilungen garantiert der Druckpatronen-Dienstleister einheitliche Standards. Deutschlandweit befüllen 46 Filialen gebrauchte Verbrauchsmaterialien. Allen Standorten gemein sind professioneller Service und zuverlässige Qualität. Regelmäßig geschulte Mitarbeiter reinigen und füllen leere Tintenpatronen sorgfältig mit industriellen Vakuummaschinen. Selbst Tonerkartuschen von Laserdruckern und Kopiergeräten runderneuert die clevere Franchise-Kette als einer von wenigen Anbietern routiniert. Bei der Befüllung jedes Modells kommen abgestimmte Tinten und Toner mit hervorragenden Laufeigenschaften zum Einsatz. Keine Druckpatrone verlässt ohne Funktionstest und Probeausdruck die Werkstatt. Mit einer Geld-zurück-Garantie verbürgen sich alle Filialen für zuverlässige Qualität.