

Alle Fotos: Khalid Aziz, Berlin Business Fotos



Kunden bietet Tonerdumping – wie hier in der neu eröffneten Filiale in Hamburg Bramfeld – ein umfangreiches Portfolio an Druckern und Supplies, aber auch PBS-Produkten und EDV-Zubehör.

Auf Expansionskurs

Rund einen Monat nachdem das Berliner Start-up **Tonerdumping** seine erste Filiale in der sächsischen Landeshauptstadt Dresden eröffnet hatte, expandierte das junge Unternehmen Ende Januar nach Hamburg. Auch die Hansestadt soll noch nicht die letzte Station sein.

Seit mehr als zehn Jahren bringen die Tonerdumping-Gründer Daniel Orth und Friedbert Baer den Markt für Druckerzubehör in Berlin mächtig auf Trab. Im Februar 2003 zunächst als reiner Onlineshop im Wohnzimmer gestartet, ist aus Tonerdumping inzwischen ein Unternehmen mit rund 50 Mitarbeitern sowie zahlreichen Filialen in der Hauptstadt geworden. Wer dort einkauft, kann – so versprechen die Gründer – seine Druckkosten um bis zu 90 Prozent senken.



„Die Resonanz auf das Franchise-Konzept ist sehr gut“, erklärt Tonerdumping-Gründer Daniel Orth. „Dennoch sehen wir den Möglichkeiten einer weiteren Expansion eher gelassen entgegen.“

Ende November 2014 expandierte das Unternehmen bereits in die sächsische Landeshauptstadt Dresden. Auf rund 80 Quadratmetern bietet die Franchise-Filiale im Elbepark, die von Jens Steinhorst betrieben wird, Tonerkartuschen und Tintenpatronen sowie Büromaterial und Multimedia-Artikel. Zudem plant der Franchisepartner noch weitere Filialen in Sachsen zu eröffnen.

Auch in Hamburg, wo Ende Januar in der Fußgängerzone der Großen Bergstraße eine Filiale öffnete, hat Tonerdumping noch einiges vor. Neben der Filiale im Stadtteil Altona folgte zwei Wochen später die zweite Filiale in der Marktplatzgalerie Bramfeld. Für drei weitere Filialen in Hamburg laufen im Moment noch Mietvertragsverhandlungen. Daneben stehen auch in Berlin die Zeichen weiter auf Wachstum: In Weißensee hat Anfang des Jahres eine weitere Filiale ihre Pforten geöffnet.

Mit der stetigen Expansion schreibt das Berliner Unternehmen auch seine Erfolgsgeschichte fort. So konnte Tonerdumping im vergangenen Jahr seinen Umsatz von zirka acht auf neun Millionen Euro anheben.



„Wir suchen Experten, die wissen, wie ein Drucker funktioniert und die einen Kunden rund um Supplies und Hardware auch fundiert beraten können“, betont Tonerdumping-Gründer Friedbert Baer.

2015 soll der Umsatz – alleine schon wegen des schnelleren Expansionskurses – die Zehn-Millionen-Euro-Grenze überspringen.

Das Prinzip von Tonerdumping ist dabei ganz einfach. Neben dem Online-Shop mit dem die Berliner B2C- sowie B2B-Kunden mit Supplies aber auch mit Druckern, Papier, Büromaterial sowie EDV- und Handy-Zubehör bedienen, haben es die beiden Gründer mit ihren Filialen auf attraktive und hochfrequentierte Lagen beispielsweise an belebten Plätzen oder in Einkaufszentren abgesehen.



Die erste Tonerdumping-Filiale wurde Ende 2003 in der Eldenaer Straße in Berlin-Friedrichshain eröffnet.

Dem ersten Ladengeschäft in der Eldenaer Straße in Berlin-Friedrichshain, das im November 2003 eröffnet wurde und mittlerweile von einem Franchisenehmer betrieben wird, folgten bis dato 17 weitere Niederlassungen in der Hauptstadt. Zum Sortimentsmix gehören dabei neben Original-Supplies, Druckern und Papier sowie rund 20 Prozent klassische PBS-Produkte – von Marker und Klebeband über Schere und Block bis hin zu Geschenk-Artikeln – vor allem kompatible Druckerverbrauchsmaterialien, die Tonerdumping als Eigenmarke anbietet. Bei der Produktion der Economy- und Business-Toner sowie der Tintenpatronen, die alle mit einer dreijährigen Garantie angeboten werden, arbeiten Orth und Baer mit einem Partner in Berlin zusammen. Durch die langjährige gute Zusammenarbeit aber auch die räumliche Nähe könne man so – ähnlich wie bei einer eigenen Produktion – direkten Einfluss auf Produktentwicklung und Qualitätsmanagement nehmen, erklärt Baer.

Vor rund einem Jahr haben die beiden Tonerdumping-Gründer schließlich begonnen, aus dem erfolgreichen Konzept ein Franchise-System zu entwickeln. Partnern bieten die Berliner Supplies-Spezialisten dabei neben Ladenbau und Erstwarenbestand, was je nach Standort und Situation mit 35 000 bis 50 000 Euro zu Buche schlagen kann, Verkaufsschulungen und Marketingmaterialien, flache Hierarchien und eine attraktive Marge.

„Die Resonanz auf das Konzept ist sehr gut“, erklärt Daniel Orth. Aktuell arbeite man zwar erst mit drei Franchisenehmern zusammen, man habe jedoch auch keinen Druck zu wachsen und sehe den Möglichkeiten einer weiteren Expansion eher gelassen entgegen. Im Fokus stehe vor allem der partnerschaftliche Gedanke, ergänzt Baer. „Schließlich muss es ja auch zwischenmenschlich passen.“ Darüber hinaus sei gerade beim Thema Tinte und Toner auch der richtige Auftritt wichtig. „Wir suchen Experten, die wissen, wie ein Drucker funktioniert und die einen Kunden rund um Supplies und Hardware auch fundiert beraten können“, betont der Tonerdumping-Gründer. Dies werde von einem Fachgeschäft schließlich erwartet.

www.toner-dumping.de



Partnerschaft als
Erfolgsfaktor.

Von Spezialisten
für Spezialisten.

Finanzierungslösungen für Ihre Kunden – schnell, flexibel und sicher

Unser Angebot für IT und Bürotechnik ist konsequent auf Ihre Anforderungen ausgerichtet. Damit bieten Sie Ihren Firmenkunden auch bei der Finanzierung jederzeit die passende Lösung.

Mit unserem Partner-Online-System VPOS bringen Sie die Finanzierung direkt im Kundengespräch unter Dach und Fach – automatisierte Bonitätsprüfung inklusive.

Lassen auch Sie sich überzeugen, wir beraten Sie gerne!
www.bfl-leasing.de