

**Zeitschrift:** Fotointern : digital imaging  
**Herausgeber:** Urs Tillmanns  
**Band:** 12 (2005)  
**Heft:** 11

**Artikel:** Zusatzgeschäft für den Fotohandel : Nachfüllen von Druckerpatronen  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-979331>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 13.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# tintentankstellen **Zusatzgeschäft für den Fotohandel: Nachfüllen von Druckerpatronen**

In Deutschland boomen die ICH-AGs. Geschäftsideen schiessen aus dem Boden wie Pilze. Doch nicht jede Idee hat auch Überlebenschancen. Hingegen scheinen Tintentankstellen zu funktionieren, wenn sie erstens an guter Passantenlage liegen und zweitens seriös arbeiten.

Gabriele Buslei, Geschäftsleiterin von «Colorfant» in Rheinbreitenbach Nähe Bonn empfängt uns im Musterladen in Bonn. Dieser liegt zwar auf den ersten Blick nicht optimal, doch wird er laut Angaben der Betreiberin immerhin von 50 bis 70 Passanten täglich besucht.

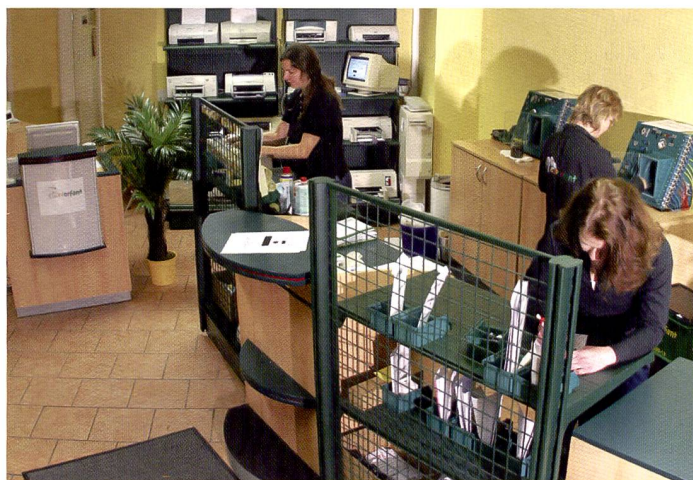
## Wie funktioniert Tinte tanken?

Der Kunde betritt mit seiner angeblich leeren Patrone den Laden, er möchte Geld sparen und anstelle einer 50 bis 100 Franken teuren Originalpatrone die alte nachfüllen lassen. Zuerst prüft die Verkaufsperson, ob das Modell auch zum Nachfüllen geeignet ist. Bei einem grossen Marktanteil sind es aber häufig die besonders geeigneten Patronen von HP, die gefragt sind.

Dann legt die Verkaufsperson die Patrone auf eine Briefwaage. Im Vergleich mit einer Tabelle mit den Voll- und Leerangaben der Kartusche erkennt sie, wieviel noch enthalten ist. Die meisten sind noch ca. 30 Prozent befüllt, da die Druckersoftware meistens bei diesem Stand den Benutzer alarmiert. Der Vorteil ist, dass dadurch der Druckkopf intakt bleibt, bei einer vollständigen Entleerung würde er im Bubblejet-Verfahren möglicherweise von der Hitze mangels kühlender Tinte schmelzen.

In einem kurzen Beratungsgespräch wird der Kunde auf die Möglichkeiten (weiterdrucken, neu befüllen) aufmerksam gemacht. Anschliessend wird in einer Zentrifuge die Patrone komplett entleert und an einer speziellen Vakuumbefüllungsmaschine «vollgetankt». Die Maschine

Viele Druckerhersteller, das ist im Markt bekannt, verkaufen ihre Geräte gerade in den unteren Preisklassen oft unter dem Einstandspreis an die Kunden. Der Grund: Sie verdienen das Geld mit den Tintenkartuschen mit immenser Marge. Nebst Fremdtinten ist das Nachfüllen eine günstige Alternative – und eine Geschäftsmöglichkeit.



Der Colorfant-Musterladen in Bonn: Rechts die beiden Befüllstationen, im Hintergrund die Testdrucker: Ideale Platzverhältnisse, aber es geht auch auf kleinerem Raum.

kann je nach Druckertyp die verschiedenen Tintenfarbnuancen genau nach «Originalrezept» zusammenmischen.

In einem Regal steht ein Computer, an ihm angeschlossen sind alle gängigen Modelle von Tischdruckern mit nachfüllbaren Tintenkartuschen. Von jeder befüllten Tintenpatrone wird ein Testausdruck erstellt, der den Zustand des Druckkopfes zeigt. Verrechnet werden nur gelungene

Befüllungen, zu einem Preis von rund 30 Franken. Eignet sich die Tintenpatrone nicht oder ist diese defekt, wird dem Kunden eine Ersatzpatrone eines Fremdanbieters empfohlen. Zudem hat er die Möglichkeit, aus einem Sortiment der häufigsten Druckerpapiersorten der Colorfant-Eigenmarke preisgünstig auszuwählen.

## Annahmestellen vervielfältigen das Geschäft

Colorfant empfiehlt, nicht alleine auf Laufkundschaft zu setzen, sondern bereits ab einer Stadt mittlerer Grösse mit Annahmestellen ähnlich wie bei der Film-Entwicklung zu arbeiten. An Hochschulen, aber auch mit Kiosken, Drogerien und Supermärkten lässt sich eine Vereinbarung finden, damit eine Sammelstelle aufgestellt und eine Abholmöglichkeit mit Bezahlung auf Provisionsbasis geschaffen werden

kann. Dabei kann der Kunde die Patrone im Auftragsbeutel abholen und bezahlt dort, wo er sie eingeworfen hat – im Internet sieht er, wenn der Auftrag abholbereit ist.

Eine weitere Möglichkeit hat der Kunde, indem er die leere Druckpatrone zum Kauf anbietet. Colorfant prüft sie und erstattet einen Betrag bei Brauchbarkeit oder



Colorfant-Geschäftsführerin Gabriele Buslei: «Franchising ist eine gute Möglichkeit der Geschäftsgründung.»



Die Colorfant-Auftragstasche – entweder Druckerpatrone befüllen oder leere Kartusche zu barem Geld machen.

lässt die unbrauchbare Patrone mit einem Vermerk an den Kunden zurückgehen. So gelangt Colorfant an leere Patronen und Druckköpfe für das Ersatzgeschäft.

## Franchising-System

Wer ein eigenes Geschäft eröffnen will, oder im Falle des Fotofachhandels eine Ecke für dieses Zusatzgeschäft freiräumen will, lässt sich bevorzugt zuerst beraten. Welche Möglichkeiten bietet der Wohnort? Wie sind die Einkommensmöglichkeiten? Wieviel Platz braucht es? Wieviele Angestellte? Colorfant bietet das Franchising mit Gebietsexklusivität an, stellt die Geräte und die Software (inklusive Website für die Auftragskontrolle übers Internet).

## Th'ink Schweiz

Die Firma CRTechnologies AG in Basel bietet nebst einem eigenen, über den Postversand organisierten, Refillservice auch in der Schweiz gefertigte Patronenbefüllungsstationen mit dem Vakuumprinzip an. CRT sucht Distributions-Partner, die ihr bestehendes Geschäft erweitern möchten – von der einfachen Beutel-Verteilstelle bis zum integrierten Refill-Shop.  
[www.think-shop.com](http://www.think-shop.com)