



DAS Q - MANAGEMENTWISSEN IM KLARTEXT

Zu Tisch mit: **Alfred Wirch**



Alfred Wirch, Jahrgang 1954, ist Geschäftsführer der in Schinellegi ansässigen Firma 3T Supplies AG / Peach Division, die eigene Ersatzpatronen für Tintenstrahldrucker anbietet.

Es gibt Stimmen, die sagen, der ehemals für den deutschen Tinten-Hersteller Pelikan tätige Kaufmann Wirch und sein Team würden den gesamten Markt für Druckertinte von Grund auf neu aufmischen. Obwohl Wirch sicher auf Grund seiner Vorgeschichte ein wahrer Profi im Geschäft mit der Tinte ist, stellt der bisherige Erfolg des vergleichsweise kleinen Unternehmens auf einem Markt, der von wirtschaftlichen und technologischen Giganten dominiert wird, doch eine kleine Sensation für sich dar.

Eine von den Sensationen, die Hoffnung machen.

Alfred Wirch lebt im zürcherischen Tann und Vater von drei Kindern. Freude hat er besonders an der spanischen Küche, und dort besonders an Fischgerichten, begleitet von einem guten Glas Wein.

Q: Herr Herr Wirch, gerade vorhin habe ich mir böse die Finger versaut, als ich mit einer Spritze die Tintenpatrone meines Druckers nachgefüllt habe. Das Nachfüllen ist wohl nicht im Sinne des Drucker-Herstellers. Aber es ist so wunderbar billig. Wären Ihre, sagen wir, "Nachbauten" von Tintenpatronen ein Mittelweg? Preislich vertretbar und doch sauber?

Wirch: Als erstes muss einfach festgehalten werden, dass die Menschen ja nur zu "Spritzen" greifen, wenn es keine vernünftige Alternative gibt – oder haben Sie Interesse an der Technik und füllen leere Tintenpatronen praktisch als Hobby auf?

Q: Wohl kaum...

Wirsch: Die Produkte von Peach sind tatsächlich der Mittelweg. Es handelt sich um "Ersatzteile". Das ist in fast allen Bereichen des Lebens an der Tagesordnung. Oder würden Sie Ihre Ersatzteile und Verbrauchsteile für das Auto nur vom Autoproduzenten kaufen?

Q: Genau genommen sind Ersatzteile ja auch keine Nachbauten...

Wirsch: Richtig. Unsere Produkte sind keine "Nachbauten". Wir konstruieren unsere eigenen Tintenpatronen. Wir halten uns dabei lediglich an die Schnittstellen, damit unsere Tintenpatrone auch in den jeweiligen Drucker passt. Früher, bei den Matrixdrucker und davor den Schreibmaschinen war das übrigens selbstverständlich.

Q: Seit es die Tintenstrahl-Drucker gibt, läuft dieses "Wettrüsten" einerseits zwischen denen, die die Patronen nachfüllen, und den Drucker-Herstellern, die das irgendwie unterbinden wollen. Am Anfang waren das Systeme, die mit Unterdruck arbeiteten, so dass die Patrone ausgelaufen ist, wenn man sie nachfüllen wollte. Heute sind es Elektronik-Chips, die eine einmal als leer erfasste Patrone ausser Funktion setzen. Können Sie mit Ihren Produkten dieses Wettrüsten beenden?

Wirsch: In der Tat hat sich bei den Tintenpatronen in den letzten Jahren viel verändert. Am Anfang machte die heute etablierte Technologie noch Sinn: Durch den Einbau der Tintendüsen in den Verbrauchsartikel anstatt in den Drucker konnte man als Anwender bei Verstopfung der Düsen den Drucker durch den Austausch der Patrone ohne einen Techniker wieder zum Laufen bringen. Ob der Einsatz von Chips für den Anwender einen erkennbaren Nutzen hat, ist sehr in Frage gestellt.

Q: Der Chip sagt dem Anwender, wann er die Tinte austauschen soll...

Wirsch: Richtig. Das hat aber auch schon vor dem Einsatz dieser Chips mit verschiedenen anderen Techniken recht gut funktioniert. Tatsache ist, dass die Tintenpatronen damit in der Herstellung wesentlich teurer geworden sind, und es dauert viel länger, bis ein Alternativhersteller eine Lösung anbieten kann. Denn es braucht viel Zeit und Geld, bis funktionierende "Elektronik-Chips" entwickelt sind.

Q: Bei den Tintenstrahl-Druckern kommt ja dieses Geschäftsmodell zur Anwendung, das wir so ähnlich auch schon von Kaffeemaschinen, Staubsaugern u.s.w. kennen. Das Gerät selber bekommt man beinahe "geschenkt", während der grosse Umsatz über die Verbrauchsgüter läuft - Kaffee-Pads, Staubsaugerbeutel und eben auch Tinten-Patronen. Könnte es sein, dass in Zukunft die Drucker selber teurer werden, je mehr das Geschäft mit dem Nachfüllprodukt abgeschöpft wird?

Wirsch: Für den normalen Anwender ist es fast unmöglich, beim Kauf eines Druckers festzustellen, wie viel Geld er später für die Tinte ausgeben muss – versuchen Sie vielleicht einmal selbst, beim Kauf eines Druckers diese Frage im Laden beantwortet zu bekommen. So trifft er seine Entscheidung auf Grund anderer Kriterien wie z.B. den Kaufpreis des Druckers, obwohl man über die Lebensdauer des Druckers tatsächlich viel mehr Geld für die Tinte ausgeben wird.

Drucker teurer zu verkaufen und Tinte dann günstiger anzubieten, das hat in der Anfangsphase der Tintentechnologie schon Siemens probiert. Und seit einigen Jahren versucht es auch Kodak. Aus meiner Sicht verspricht das nur geringen Erfolg. Weltweit werden jedes Jahr ca. 100 Millionen Drucker verkauft, und meines Wissens hat Kodak auch im dritten Jahr trotz seiner Marktmacht nicht einmal eine Million jährlich verkauft.

Q: Es gibt schon lange bekanntlich die Alternativ-Tintenpatronen der alteingesessenen

Tintenproduzenten - im wesentlichen Geha und Pelikan -, die doch um einiges billiger sind als die jeweiligen Originale der Drucker-Hersteller. Wo ist da der Unterschied zu Ihren Produkten?

Wirch: Wir verstehen uns als Wettbewerber zu Firmen wie Geha oder Pelikan. Wir entwickeln unsere eigenen Tinten und die dazu gehörenden Behälter. Diese können wir billiger als die Maschinenproduzenten anbieten, weil wir ja nicht die Drucker subventionieren müssen. Für die meisten HP Drucker haben wir ein eigenes System namens **Snap 'n' Print** entwickelt.

Dabei machen wir die Elektronik (Düsenplatter), die beim Maschinenproduzenten bei jedem Tintenwechsel erneuert wird, zum Bestandteil des Druckers, so dass der Anwender nur die eigentliche Tintenkartusche austauscht. Damit heben wir uns vom Wettbewerb ab.

Q: Sie lassen in China fertigen. Wie sind da Ihre Erfahrungen? Haben Sie eigentlich keine Angst, dass Ihre chinesischen Zulieferer ihrerseits Ihre Produkte schwarz kopieren?

Wirch: Die Gefahr, in China kopiert zu werden, besteht natürlich immer. Wir entwickeln unsere Tinten als der ausschlaggebende Bestandteil für einen guten Druck hier in der Schweiz selbst. Ebenso fertigen wir diese Tinten hier, und auch die Konstruktion der Tintenpatronen erfolgt in der Schweiz.

Q: Sie meinen: Das Know-how bleibt in der Schweiz?

Wirch: Richtig. In China finden lediglich die lohnintensiven Arbeiten statt. Damit sind wir für den Weltmarkt gut aufgestellt, und die Anwender profitieren von den tieferen Preisen.

Q: Bisher haben Sie wesentliche Teile Ihrer Umsätze über das Internet erzielt. Das ebenfalls beeindruckende Konzept wird auf <http://www.3tsuppliesag.de/> erläutert. Wird man aber Ihre Produkte irgendwann einmal auch in den Läden kaufen können?

Wirch: Bei uns kann jeder Händler bestellen. Wir bieten sogar jedem Händler an, für ihn einen Online-Shop zu erstellen. Und bei Bedarf erledigt unser Logistik-Provider auch die Bestellungserfüllung für ihn. Damit muss der Händler nicht die grosse Zahl von Artikeln im Lager führen und kann jederzeit die neuesten Tintenpatronen anbieten.

Q: Sie sind ein reger Geist und ein innovativer Kopf. Was hat Alfred Wirch als nächstes vor?

Wirch: Wir wollen auch für jeden Drucker ein Alternativprodukt anbieten. Das ist heute auf Grund der Patentsituation nicht immer möglich. Zur Zeit bauen wir unser Sortiment im Bereich des digitalen Fotodrucks aus. Mit unseren Produkten kann man heute schon sein Foto zu Hause für 9 Cent (Tinte und Fotopapier) selbst ausdrucken. Wir glauben, dass in den nächsten Jahren die Drucker schneller werden und dass Fotos bald auch unabhängig vom PC ausgedruckt werden können.

In Australien hat die Firma Memjet inzwischen einen Drucker vorgestellt, der 60 Bilder pro Minute über ein Standardnetzwerk direkt von der Kamera oder dem Handy ausdruckt. An diesem Markt wollen wir teilnehmen. Bei Siemens hat übrigens der Ausdruck einer A 4 Seite damals einen halben Pfennig gekostet. Vielleicht kommen wir da nicht mehr ganz hin... aber zwischen zwei und drei Cent und den heute üblichen Preisen der Druckerhersteller von 20 bis 40 Cent für ein Foto liegt noch viel Spielraum.