

Image Access übernimmt den Vertrieb der Bookeye-Scanner von Imageware

# Gebündelte Kompetenz

„Es hat sich im Laufe der Jahre herausgestellt, dass die Potenziale in Forschung, Entwicklung, Marketing und Vertrieb effektiver genutzt werden können, wenn die Produkte unter einem Dach zusammengeführt sind.“

„Der Buch-Scanner-Markt wird in den kommenden Jahren durch ein starkes Wachstum, aber auch durch harten Wettbewerb gekennzeichnet sein.“

Image Access, Spezialist für Großformat-Scanner aus Wuppertal, hat zu Jahresbeginn die Vertriebsrechte für die Bookeye-Aufsicht-Scanner von Imageware erworben und etabliert sich damit als weltweit einziger Anbieter in den drei Scanner-Segmenten im Großformat: Aufsicht-Scanner, Einzug-Scanner und Flachbett-Scanner. BIT sprach mit den beiden Geschäftsführern Thomas Ingendoh und Rüdiger Klepsch über die Neuausrichtung des Unternehmens.

**?** Herr Ingendoh, vor zehn Jahren kannten nur wenige den Scanner-Hersteller Image Access. In den letzten Jahren hat sich das Unternehmen mit einer Reihe an innovativen Produkten einen Namen gemacht. Welche Entwicklungen haben dazu geführt?

**Thomas Ingendoh:** Image Access gibt es bereits seit 16 Jahren. Angefangen haben wir mit hoch auflösenden Grafikkarten. So konnten wir bereits im Jahr 1995 Grafikkarten mit 1600 x 1200 Bildpunkten in Farbe präsentieren und vertreiben. Nachdem am Ende der 90er-Jahre das Ende der dedizierten Scanner-Interface-Karten abzusehen war, haben wir die ersten Scanner mit integriertem Linux-Rechner entwickelt. Dies war die Geburtsstunde der Scan2Net-Technologie, Basis aller unserer heutigen Produkte.

**?** Was versteht man unter der Scan2Net-Technologie?

**Ingendoh:** Kern eines jeden Scan2Net-Scanners ist ein Linux-PC mit

ordentlicher Ausstattung. Damit erreichen wir, dass der Scanner vollständig autark – einschließlich aller Bildverarbeitungsschritte wie Farbkorrektur, Kompression etc. – arbeiten kann. Die Kommunikation geschieht über Standardschnittstellen wie Netzwerk, TCP/IP, daher kann ein Scan2Net-Scanner mit jedem Browser bedient werden.

Ein weiterer Vorteil unserer Architektur liegt darin, dass wir unabhängig von der Leistungsfähigkeit des angeschlossenen Rechners in Geschwindigkeitsbereiche vordringen, von denen unsere Mitbewerber aufgrund deren Abhängigkeit von der Performance von Microsoft und Co. nur träumen können.

**?** Wie ist eigentlich die Idee entstanden, Aufsicht-Scanner zu entwickeln? Und wann kam der erste Bookeye-Scanner auf den Markt?

**Ingendoh:** Die Idee dazu ist auf der CeBIT 1997 entstanden. Damals gab es keine praktikable Lösung, um Bücher schonend zu kopieren. Schon die erste Generation der Aufsicht-Scanner – der 1998 eingeführte Bookeye 1 – eignete sich aufgrund

ihres Aufsichtprinzips zum vorlagen-schonenden Digitalisieren von gebundenen Dokumenten, insbesondere von wertvollen historischen Büchern.

**?** Damals wurde der Vertrieb der Bookeye Scanner an Imageware ausgegliedert. Was waren die Gründe dafür?

**Ingendoh:** Unser Partner Imageware hatte bereits damals exzellente Kontakte zur Bibliotheksbranche und das nötige Vertriebs-Know-how. Während Imageware spezielle Bibliotheks-Software ausgebaut hat, haben wir uns auf die Entwicklung und Produktion der Scanner konzentriert.

**?** Welche Synergieeffekte erwarten Sie von der Zusammenlegung der Produktgruppen WideTek und Bookeye?

**Ingendoh:** Es hat sich im Laufe der Jahre herausgestellt, dass die Potenziale in Forschung, Entwicklung, Marketing und Vertrieb effektiver genutzt werden können, wenn die Produkte unter einem Dach zusammengeführt sind. Der Wegfall einer Vertriebsstufe stärkt auch die Position unserer Vertriebspartner erheblich. Wir haben ja nicht nur die Vertriebsrechte, sondern das Vertriebs-Know-how auch in Form der Mitarbeiter von Imageware.

**?** Herr Klepsch, Sie sind Anfang Januar von Imageware zu Image Access gewechselt. Welche Ziele haben Sie sich in Ihrer neuen Position gesetzt?

**Rüdiger Klepsch:** Als ich Anfang 2002 als geschäftsführender Gesellschafter zur Imageware GmbH gekommen bin, waren die beiden Firmen Image Access und Imageware schon seit langem enge Partner bei der Entwicklung und Vermarktung von Buch-Scannern. Während meiner achtjährigen Tätigkeit hat Imageware die Marke Bookeye etabliert und ist mit über 2.000 Systemen des Bookeye 2 die Nummer 2 im internationalen Buch-Scanner-Markt. Eine Leistung, auf die ich sehr stolz bin. Mein Wechsel mit der kompletten Vertriebsmannschaft von Imageware zu Image Access ist die konsequente Fortführung und Sicherung dieses Erfolgskurses.

**?** Wie sehen Sie die Geschäftsentwicklung im Jahr 2010?

**Klepsch:** Der Buch-Scanner-Markt wird in den kommenden Jahren durch ein starkes Wachstum, aber auch durch harten Wettbewerb gekennzeichnet sein. Google und Co. haben schon seit langem den Wert von Büchern erkannt, gerne auch Content genannt. Die Bookeye-Gerätefamilie hilft, analogen Content digital zur Verfügung zu stellen. Hierbei wird der Hersteller die Nase vorn haben, der das Geschäft kennt, d. h. die Anforderungen und die Geschäftsgänge der Kunden schnell und optimal abbilden kann.

**?** Sie investieren seit Jahren viel in Forschung und Entwicklung. Welche neuen Produkte erwarten die Besucher auf dem Image-Access-Stand auf der CeBIT?

**Ingendoh:** Neben dem im Herbst 2009 entwickelten Großformat-Duplex-Scanner werden wir unseren Besuchern die neue Generation der Bookeye-Scanner vorstellen – den Bookeye 4.

**?** Wie unterscheidet sich dieses neue Modell von seinen Vorgängern?

**Klepsch:** Image Access wird mit dem Bookeye 4 neue Maßstäbe setzen. Einfach, robust und mit Green IT wird der Bookeye 4 daher kommen. Ein großes Farb-Touchdisplay und ein Vorschau-Monitor werden den Benutzer schnell und intuitiv leiten.

Ein Beispiel: Uni-Bibliotheken werden in Zukunft ihre Lesesäle nicht wie bisher nur mit Kopierern, sondern auch mit unseren Scannern ausstatten. Auf einem herkömmlichen Kopierer wird ein Buch oftmals beschädigt. Mit dem neuen Bookeye 4 muss das Buch lediglich um 120 Grad aufgeklappt werden, die Kamera erfasst die Vorlage von oben. Dieses Verfahren schon die Dokumente, somit bleibt das Buch den Bibliotheken länger erhalten.

**?** Was zeichnet einen WideTek- oder einen Bookeye-Scanner aus?

**Klepsch:** Präzise und robuste Kameratechnologie, die nicht nur hohe Scan-Geschwindigkeit, sondern auch ausgezeichnete Scan-Qualität gewährleistet – nicht umsonst beliefert Image Access seit Jahren namhafte Scanner-Hersteller mit Kameras. Der Kunde heute braucht unsere Systeme, die bei einer Kosten-Nutzen-Betrachtung ganz vorne mit dabei sind. Und nicht zuletzt: Unsere Produkte werden in Deutschland entwickelt und produziert, was nach wie vor weltweit als Qualitätsmerkmal gilt.

Herr Ingendoh, Herr Klepsch, vielen Dank für dieses Interview.



Rüdiger Klepsch (links) und Thomas Ingendoh, beide Geschäftsführer der Image Access GmbH, versprechen sich von der Zusammenführung der WideTek- und Bookeye-Scanner Synergien in den Bereichen Logistik, Support und Verwaltung – und dadurch natürlich auch Vorteile für die Kunden.

## Image Access und Imageware Neustrukturierung

Seit Januar hat die Image Access GmbH den Vertrieb der Bookeye-Produktfamilie von der Imageware GmbH übernommen. Der diesen Bereich bisher leitende Geschäftsführer bei Imageware, Rüdiger Klepsch, ist nun Geschäftsführer bei Image Access und hat dort die Vertriebsleitung übernommen. Mit der Neustrukturierung der Vertriebsverantwortung durch die Image Access GmbH soll die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit beider Unternehmen gestärkt werden, wie Thomas Ingendoh, Geschäftsführer der Image Access GmbH, erklärt. Image Access erweitert das Vertriebsportfolio und kann vom Flachbett-Scanner über Großformat-Scanner bis zum Format A0 der Marke WideTek nun auch die Buch-Scanner der Marke Bookeye anbieten.

Imageware konzentriert sich künftig auf die Kernkompetenz Software, Projekte und Dienstleistung. Neben der weiteren Entwicklung von BCS-2, der Scan-Software für Aufsicht-, Flachbett-, Durchlauf- und Mikrofilm-Scanner mit einer installierten Basis von über 3.000 Lizenzen, werden die Workflow- und Dokumentenliefersysteme der Produktfamilie MyBib eDoc weiterentwickelt, wie Imageware-Geschäftsführer Rolf Rasche erläutert.

([www.imageaccess.de](http://www.imageaccess.de); [www.imageware.de](http://www.imageware.de))