

Image Access, Bookeye und das Beste aus fünf Generationen

Über den ersten in Deutschland produzierten Buchaufsichtsscanner, die dahinterstehende Geschichte und Zukunftspläne des international agierenden Unternehmens sprach b.i.t.online Redakteurin Ulrike Holtkamp mit Thomas Ingendoh, Geschäftsführer der Image Access GmbH.

› Seit einem Vierteljahrhundert ist der Name Image Access mit „Bookeye“ verknüpft, einer Buchscanner-Familie, Made in Germany, in Wuppertal, dem Firmensitz des von Thomas Ingendoh 1993 gegründeten Unternehmens. Mir ist noch gut der erste CeBIT-Auftritt 1998 in Erinnerung, als nach zwei Jahren Entwicklungszeit der Bookeye-Prototyp vorgestellt und sofort ein Hingucker wurde. Das bis dahin weitestgehend in der teuren Spezial-Digitalisierung und Fotografie genutzte Aufsichtsprinzip, bei dem die Vorlage berührungsfrei von oben gescannt wird, wurde durch die Bookeye-Entwicklung fast über Nacht zu einer Standard-Lösung und bezahlbaren Alternative für Bibliotheken und Archive, um z.B. historische Bücher, Urkunden und Karten zu digitalisieren und einer breiten Leserinnen- und Leserschaft zugänglich zu machen. Heute ist Bookeye in der Bibliothekswelt bekannt als Buchscanner, der Hard- und Softwarekomponenten vereint.

Herr Ingendoh, wo sehen Sie Bookeye und Ihre Firma heute – 25 Jahre später? Welche Meilensteine sind aus Ihrer Sicht besonders zu erwähnen?

› **Thomas Ingendoh** ◀ Nach der Markteinführung der Bookeye Scanner-Familie 1998 haben wir uns sofort eingehend mit der Schnittstellenproblematik befasst. Wir gelangten zu dem Schluss, dass die damals weit verbreiteten – und auch von uns produzierten – Zu-

satzkarten für diverse Videoschnittstellen keine Zukunft haben. Das war der Startschuss für die Entwicklung der Scan2Net-Technologie, die im Jahre 2000 marktfähig und sofort Bestandteil eines jeden Bookeye wurde. Basis von Scan2Net ist ein Linux-Rechner mit einer Netzwerkschnittstelle für die Steuerung und die Datenübertragung. Damit wurden unsere Scanner als erste weltweit netzwerkfähig. 2005 folgten Großformat-Durchzugsscanner und in 2009 Doppelseiten-Großformatscanner. Mit dem WideTEK ART gelang uns 2017 der Eintritt in den Kunstscannermarkt. Die Scan2Net-Technologie wurde dabei stetig weiterentwickelt und ist Herzstück eines jeden Scanners von Image Access. Zudem bietet sie die wichtigsten Funktionen einer Scan- und Capturing-Software, sodass eine zusätzliche Anwendungssoftware nicht zwingend erforderlich ist.

Bereits 1997 scharften sich nicht nur deutsche Interessenten um Bookeye. Die ersten Testinstallationen liefen u.a. in Brasilien. Wie verteilt sich die Bookeye-Community heute weltweit?

› **Thomas Ingendoh** ◀ Bookeye Scanner findet man weltweit in vielen Bibliotheken, aber auch in Verwaltungen, Gerichten und der Industrie. Im Rahmen von Großprojekten mit über 100 Scannern lieferten wir Bookeye in ferne Länder wie Japan, China und den Irak, wo sie z.B. für Sammlungsdigitalisierungen

*Vorstellung
Projekt „Digi-
tales Personen-
standsregister“
im Irak*



oder im eGovernment eingesetzt werden. Wir sehen uns mit der Bookeye Scanner-Familie als Marktführer bei Buch- und Aufsichtsscannern in den meisten Regionen dieser Welt. Etwa 80% unseres Firmenumsatzes erzielen wir außerhalb von Deutschland.

Die steigende Nachfrage auf dem amerikanischen Kontinent nahmen wir zum Anlass, um 2013 die Image Access LP in Chicago zu gründen, die als amerikanisches Unternehmen unter deutscher Leitung den Service und den Vertrieb unserer Produkte in Nord- und Südamerika leistet. Diese Firma ist enger Partner vieler wissenschaftlicher Einrichtungen, wie z.B. der Bibliotheken des MIT (Massachusetts Institute of Technology), einer technischen Hochschule und Universität in Cambridge oder der Yale und Harvard Universitäten.

Welches sind die spannendsten Digitalisierungsprojekte, in denen Image Access-Lösungen zum Einsatz kommen oder solche, die Sie persönlich berühren?

» **Thomas Ingendoh** ◀ Eines der interessantesten Projekte war die Einführung eines Ausweissystems im Irak im Zuge der Demokratisierung. Im Rahmen dieses Projektes wurden die Personenstandsregister in Form von großen Büchern im ganzen Land gescannt, um die Grundlage für ein digitales Personenstandsregister zu schaffen. Wir haben nicht nur die Scanner, sondern auch die Rechner, die USVs und Software geliefert. Eine weitere Herausforderung war die Vorgabe, die Installationsanleitungen und Dokumentationen dreisprachig zu liefern, also neben Englisch auch auf Arabisch und Kurdisch. Hierbei kooperierten wir mit Studierenden der Uni Wuppertal, was zu einem sehr respektablen Ergebnis führte. Ein weiteres, bereits seit vier Jahren laufendes Projekt findet im Osmanischen Archiv in der Türkei statt. In diesem alten und riesigen Archiv werden schätzungsweise 100 bis 150 Millionen teilweise lose gebundene oder eingenähte Seiten und Schriftrollen gelagert, die aus dem Osmanischen Reich zwischen 1300 und 1922 stammen. Hiervon wurden in der Zwischenzeit rund 25% mit unseren Bookeye Scannern digitalisiert. Wir tragen dazu bei, dass Geschichte digitalisiert wird und damit für zukünftige Generationen erhalten bleibt. Das macht mich stolz.

Wir durchleben mit der Corona-Pandemie derzeit eine globale Jahrhundert-Ausnahmesituation, die elementare gesellschaftliche und wirtschaftliche Auswirkungen hat. Auch im wissenschaftlichen Umfeld muss mit Einschnitten umgegangen werden, wie z.B. mit Engpässen



Thomas Ingendoh
auf der CeBIT
1995



bei der Literaturversorgung aufgrund temporärer Bibliotheksschließungen oder deren eingeschränkter Benutzbarkeit. In vielen wissenschaftlichen Bibliotheken in Deutschland ist Bookeye eine feste Größe, sowohl im Freihandbereich als auch im Bereich der Dokumentenlieferung, Fernleihe und großer Digitalisierungsprojekte. In einem unserer früheren Beiträge berichteten wir über die Literaturversorgung während der Corona-Pandemie u.a. an der SUB Hamburg.¹ Hier werden Bookeye-Buchscanner z.B. als Digitalisierungskomponente genutzt, um Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, Dozentinnen und Dozenten und Studierende mit Fachliteratur versorgen zu können.

Herr Ingendoh, welche Auswirkungen hat die Pandemie auf Ihren Vertrieb und die Produktion? Wie bewerten Sie das unternehmerische Risiko?

» **Thomas Ingendoh** ◀ Durch unseren weltweiten Vertrieb und die globale Vernetzung haben wir schon sehr früh erkannt, was auf uns zukommt und entsprechend agieren sowie reagieren können. Beispielswei-

¹ „Corona: Der Quantensprung in der Literaturversorgung und eine verpasste Chance“, b-i-t-online, Ausgabe 3/2020



Buchscanner Bookeye 5V2



Flachbett,
Durchlauf,
Buch- und
Kunstscanner
von Image
Access

se musste unser Vertriebspartner in China seinen Betrieb im Februar praktisch einstellen. Um helfen zu können, kauften wir umgehend in Deutschland eine größere Menge Masken, die wir nach China schickten, woraufhin sich unser chinesischer Partner dann im April mit einer eigenen Lieferung nach Deutschland bedankte. Das ist gelebte Partnerschaft.

Wenn wir die Auswirkungen unternehmerisch in Zahlen zusammenfassen, verzeichnen wir im Vergleich zum Vorjahr im April einen Umsatzrückgang um 80%, Mai um 50%, im Juni um 20%. Die freien Produktionsressourcen haben wir genutzt, um unser Warenlager, das aufgrund des guten Absatzes in 2019 sehr geschrumpft war, wieder aufzufüllen. Das heißt, wir haben ohne Kurzarbeit weiter produziert, was unseren Mut zur Lücke beweist – oder ein Zeichen von Pragmatismus und unternehmerischem Vordenken ist.

Jetzt, Ende Oktober 2020, sind wir auf's Jahr gesehen wieder ziemlich genau dort, wo wir Umsatz-seitig vor einem Jahr standen. Das bedeutet aber nicht, dass die Krise für uns keine war oder ist. Vielmehr haben wir es der zeitgleichen Markteinführung unserer neuen Bookeye 5 Familie Anfang 2020 zu verdanken, mit der wir den Umsatzrückgang kompensieren konnten. Die Auswirkungen der Pandemie werden uns noch länger begleiten, das Risiko bleibt weiterhin hoch. Da die Digitalisierung durch die Pandemie aber einen großen Schub bekommen hat, sind wir vorsichtig optimistisch.

Sie versprechen Ihren Kunden einen hohen Dienstleistungsanspruch. Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um diesen auch in den kommenden, von der Pandemie dominierten Monaten und darüber hinaus erfüllen zu können?

Thomas Ingendoh Die Welt wird auch nach der Pandemie eine andere sein. Wir werden wesentlich weniger reisen, zumindest geschäftlich. Ein Großteil der Unternehmen hat festgestellt, dass vieles auch

ohne Dienstreise geht und der virtuelle Austausch weniger Zeit und Geld kostet. Wir haben während der Pandemie einen neuen Multimediaraum eingerichtet, in welchem zahlreiche Produkt- und Schulungsvideos gedreht wurden. Diese stellen wir unseren Partnern im In- und Ausland zur Verfügung, sodass diese ihre Servicetechniker direkt in ihren Unternehmen aus- und weiterbilden können. Am Ende einer solchen virtuellen Schulung können die Techniker einen Online-Test ablegen. Nach dem erfolgreichen Bestehen erhalten die Techniker ein Zertifikat, welches die Berechtigung zum Service

unserer Geräte nachweist. Mit der Umstellung auf dieses digitale Schulungsformat ersetzen wir die bislang üblichen und mitunter kostenintensiven, meist dreitägigen Vor-Ort-Schulungen. Gleichzeitig bieten wir unseren Partnern zeitliche Flexibilität und Ortsunabhängigkeit. Und wir selbst verbessern aufgrund der Einsparung von Dienstreisen unsere eigene Ökobilanz.

Wie in vielen anderen mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen steht auch bei Image Access in den nächsten Jahren ein Generationenwechsel an. In der Image Access-Heimatbasis in Wuppertal sind derzeit 65 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Viele davon gehören schon lange Jahre zur Firmenfamilie und sind Expertinnen und Experten in der Produktion, Logistik, Softwareentwicklung und im Vertrieb.

Herr Ingendoh, als Firmengründer und Inhaber verbindet Sie neben dem Herzblut für Ihre Firma auch die Verantwortung für Ihre Angestellten und deren Zukunft. Sind bereits Ideen für eine Staffelübergabe entwickelt?

Thomas Ingendoh Es ist wichtig, immer zuerst die Strukturen zu schaffen, die für das weitere Wachstum erforderlich sind, als es andersherum zu machen. Viele Unternehmen sind an ihrem Wachstum zugrunde gegangen, weil die personellen oder sonstigen Ressourcen nicht Schritt halten bzw. mitwachsen konnten.

Ideen für eine Staffelübergabe hat man mit 62 Jahren natürlich schon. Diese bespreche und reflektiere ich mit unserem zweiten Geschäftsführer Rüdiger Klepsch, der seit zehn Jahren unseren Vertrieb leitet und damit strategische Entscheidungen und Entwicklungsprozesse wesentlich mitbestimmt. Die sorgfältige Definition aller Prozesse ist eine wichtige Grundvoraussetzung, um Entscheidungen treffen und Ziele erreichen zu können. Das sogenannte „unternehmerische Bauchgefühl“ ist in vielen Fällen lediglich eine Entschuldigung für das Fehlen einer entscheidungsrelevanten Datenbasis.

Man kann es auch anders ausdrücken: Eine wichtige Voraussetzung für eine gute Nachfolgeregelung ist, dass der ausscheidende Geschäftsführer sich schon vorher weitgehend überflüssig macht, indem möglichst viele Entscheidungsprozesse transparent und nachvollziehbar dokumentiert und kooperativ getroffen werden.

Wie garantieren Sie Ihren Kunden nicht nur „Quality: Made in Germany“, sondern auch weiterhin eine langjährige Investitionssicherheit und eine Weiterentwicklung innovativer Lösungen, angelehnt an die Marktbedürfnisse und globalen Bedingungen?

Thomas Ingendoh Unsere Scanner sind sehr langlebig. Wir haben zum Beispiel schon Bookeye Scanner mit über 8 Millionen Scans zum Recycling zurückgenommen, die noch funktionierten. Ein anderes Beispiel ist die Rücknahme eines WideTEK Doppelseitenscanners, der nach fünf Jahren Dauereinsatz abgeschrieben war und der Kunde ein neues Gerät wünschte. Der Scanner arbeitete noch einwandfrei, obwohl er insgesamt mehr als 10.000 Kilometer Papier gescannt hatte.

Eine kontinuierliche Weiter- und Neuentwicklung ist garantiert. Das sichern wir ab, indem wir ca. 25% unserer Personalkosten in den Bereich Forschung und Entwicklung investieren. Damit liegen wir deutlich über dem Investment unserer Mitbewerber, um modernste und kundenorientierte Lösungen entwickeln



Thomas Ingendoh

Geb. 1958, Dipl.-Ing. Elektrotechnik 1982, freiberuflicher Hardwareentwickler, Mitbegründer der j&k Computertechnik 1985, Geschäftsführer und Gesellschafter der Image Access GmbH ab 1993, Präsident der Image Access LP, USA seit 2013.
ingendoh@imageaccess.de

zu können, die auch den steigenden Ansprüchen an eine ökologisch nachhaltige Produktion entsprechen.

Sie sind mehr als 25 Jahre am Markt und haben in dieser Zeit fünf Generationen Bookeye Buchscanner auf den Weg gebracht. Auf was darf sich die Community in den nächsten fünf Jahren freuen?

Thomas Ingendoh Es werden weitere Modelle der Bookeye 5 Familie auf den Markt kommen. Im Fokus der Entwicklung steht dabei eine weitergehende Automatisierung mit motorisch gesteuerten Buchwippen und Glasplatten.

Im nächsten Jahr stellen wir eine absolute Weltneuheit vor, die in vielen Bibliotheken zum Einsatz kommen wird. Das Gerät kombiniert einen Recherchearbeitsplatz für Intranet und Internetanwendungen, E-Learning Terminal, Buchscanner und mehr. Es wird über eine flache, leicht keimfrei zu haltende Tastatur ohne Kanten und Spalten verfügen, um den hygienischen Ansprüchen zu genügen. Im E-Learning-Bereich eingesetzt, wird das Gerät Tafel und Overhead-Projektor einsparen können. Sobald es hierzu mehr zu berichten gibt, werden wir b.i.t.-online informieren.

Herr Ingendoh, herzlichen Dank für dieses Gespräch und viel Erfolg bei der Umsetzung Ihrer Vorhaben!

Ulrike Holtkamp ist Redaktionsmitarbeiterin von b.i.t.online und arbeitet als Studiengangskoordinatorin im MBA-Fernstudienprogramm an der Hochschule Koblenz;
ulrike.holtkamp@b-i-t-verlag.de