



⇒ Von Tübingen in die ganze Welt: Der traditionsreiche Spezialist für Hochleistungs-Scanner, Zeutschel, ist klarer Weltmarktführer bei Buchscannern.

ZEUTSCHEL STÖSST MIT DEM ZETA OFFICE INS BÜROUMFELD VOR

„DIE VERKAUFEN SICH NICHT AUS DEM PROSPEKT“

Die Firma Zeutschel hat eine lange Tradition: Groß geworden mit Mikrofilmsystemen, hat sich das Tübinger Unternehmen in den letzten 20 Jahren zum Spezialisten für Hochleistungs-Scanner entwickelt und ist heute Weltmarktführer bei Buch- und Aufsichtscannern. Mit der Einführung der Zeta-Serie verließ Zeutschel 2011 das Highend-Segment und stößt nun auch stärker ins Office-Segment vor. Der Zeta Office ist beim Erfassen gebundener Dokumente ungleich produktiver als typische Desktop-Scanner, lässt sich einfach in Klickverträge einbinden und bietet dem MFP-Fachhandel damit eine ideale Ergänzung zum Output-Standardgeschäft.



HORST SCHMEIßING

„Ab einem Scanaufkommen von zwei Stunden pro Tag amortisiert sich der Zeta Office bereits nach einem Jahr.“

ZEUTSCHEL Es ist alles eine Frage des richtigen Maßstabs. Spricht man beispielsweise in Tübingen-Hirschau von den „Einstiegs“-Scannern der Zeta-Serie, dann sind damit mit Sicherheit keine Kunststoff-Spielzeuge zum gelegentlichen Digitalisieren von Visitenkarten gemeint. „Das ist zwar unsere Einstiegsklasse“, erklärt Zeutschel-Vertriebsleiter, Horst Schmeißing, „die Kunden bekommen aber höchst professionelle Geräte zu einem guten Preis“.

In der Tat überzeugen die Aufsichtsscanner der Zeta-Serie mit einer Performance und Ausdauer, die man bei vielen Flachbett- und Einzugs-scannern vergeblich sucht. Ganz zu schweigen von den Highend-Geräten der Serien OS 14000, OS 12000

HORST SCHMEIßING

„Wir suchen primär den Schulterschluss mit gut aufgestellten MFP-Fachhändlern oder Systemhäusern, die sowohl über eine hohe Hardware- als auch IT- und Software-Kompetenz verfügen. Als Weltmarktführer stehen wir für ein gewisses Niveau – und das gilt natürlich auch für unsere Vertriebspartner.“

und 12002: Diese sind für den Dauereinsatz in professionellen Umgebungen wie z. B. in Bibliotheken und Archiven sowie Dienstleistungsbetrieben konzipiert und stehen zudem für allerhöchste Produktivität und Imaging-Qualität.

Nicht umsonst ist Zeutschel mit Abstand Weltmarktführer für Buch- und Aufsichtsscanner. Schmeißing schätzt den weltweiten Gesamtmarkt für Aufsichtsscanner auf ca. 35 Mio. Euro und ist zu Recht stolz auf die starke Position der Schwaben: „Wir machen so viel Umsatz wie die Nr.

2 und 3 im Markt zusammen.“

Das scheint sich sogar bis in den englischen Buckingham Palast herumgesprochen zu haben: So hat selbst das britische Königshaus bei der Digitalisierung von

Queen Mum's Tagebüchern auf die bewährte Scanner-technik „made in Tübingen“ vertraut.

50 % HÖHERE PRODUKTIVITÄT

Vor zwei Jahren folgte mit der Einführung des Aufsichtscanners Zeta Office der nächste logische Schritt in der Erweiterung des Portfolios und der Zielgruppe: Dieser ist beim Erfassen gebundener Dokumente ungleich produktiver als typische Desktop-Scanner. Aktenordner, Zeitschriften oder Verträge bleiben aufgeschlagen auf der Vorlagenfläche liegen, der Scan erfolgt von oben. Für die nächste digitale Kopie lässt sich bequem umblättern, ein Vertauschen der Blätter ist ausgeschlossen. Die intelligente Software wurde für typische Büroanwendungen konzipiert und liefert ein optimales Ergebnis gleich beim ersten Scan: Störende Elemente wie die Ordnermechanik samt Hebel werden automatisch aus dem Bild retuschiert, schief angelegte Seiten gerade gerückt und verzerrte Buchstaben im Buchfalz automatisch entzerrt.

Die hohe Qualität und intelligente Software des Zeta Office hat freilich ihren Preis: Der Scanner bewegt sich in der Preiskategorie hochvolumiger A3-MFP. Dafür lockt das Gerät mit einer um bis zu 50 % höheren Produktivität im Vergleich zu konventionellen Office-Scannern. Horst Schmeißing rechnet vor: „Ab einem Scan-aufkommen von zwei Stunden pro Tag amortisiert sich der Zeta Office bereits nach einem Jahr.“



↑ Mit dem Zeta Office stoßen die Schwaben jetzt auch ins Office-Segment vor: Der Scanner ist eine ideale Ergänzung für das Output-Geschäft von MFP-Händlern.

IDEALE ERGÄNZUNG DES MFP-KERNGESCHÄFTS

Damit adressiert Zeutschel erstmals eine neue Zielgruppe jenseits der Bibliothekare und Archivare: Der Zeta Office – der Name ist Programm – wurde speziell für das Erfassen gebundener Office-Formate konzipiert und zielt primär aufs Büroumfeld. Um hier Fuß zu fassen, hat das Tübinger Unternehmen zunächst Vertriebskooperationen mit großen MFP-Herstellern wie Ricoh, Konica Minolta und Kyocera geschlossen. Deren Außendienstmitarbeiter wurden entsprechend geschult und geben dieses Know-how dann wiederum an ihre Fachhandelspartner weiter. Entscheidender Pluspunkt für Zeutschel ist aus Sicht des Vertriebsleiters: „Die meisten unserer Ansprechpartner bei den MFP-Herstellern sind von der Qualität des Zeta Office überzeugt.“

Die Fachhändler am Ende der Distributionskette bekommen mit dem Scanner eine sehr gute Möglichkeit, um sich im harten täglichen Wettbewerb zu differenzieren und ihr Portfolio zu erweitern. Insbesondere bei MFP-Projektausschreibungen mit hohen Scanvolumina ist ein

HORST SCHMEISSING

„Die Zeta-Serie ist zwar unsere Einstiegsklasse, die Kunden bekommen aber höchst professionelle Geräte für wenig Geld.“

Docuware

Leading
ECM Technology

Profitieren Sie von
einer Partnerschaft
mit Zukunft



docuware.com



Händler, der beides aus einer Hand anbietet – Drucker und Zeta Office – klar im Vorteil. Und hat damit selbst dann gute Karten, wenn ein Wettbewerber einen noch etwas günstigeren Preis bei der MFP-Hardware abgibt.



⇒ Die Highend-Scanner der Serie OS 14000 sind für den Dauereinsatz in professionellen Umgebungen wie z. B. Bibliotheken und Archiven konzipiert und stehen für allerhöchste Produktivität und Imaging-Qualität.

KLASSE STATT MASSE

Üblicherweise werden die Zeta-Office-Scanner nicht verkauft, sondern auf Mietbasis als Bestandteil eines Gesamtpakets vermarktet. Schmeißing: „Die MFP-Fachhändler arbeiten überwiegend Klick-orientiert und wir folgen dieser Logik.“ Dass das Volumen für professionelle Aufsichtsscanner im Office-Umfeld sehr begrenzt ist, dessen ist man sich in Tübingen freilich bewusst. Der Vertriebsleiter schätzt die Zielgröße für den Zeta Office weltweit auf 1 Mio. Euro, die Hälfte davon entfällt auf Deutschland.

Um einen direkteren Zugang zum Fachhandel zu bekommen und diesen bei der Vermarktung optimal unterstützen zu können, hat man einen dezidierten Außendienstmitarbeiter für diesen Kanal eingestellt. Für Schmeißing geht es dabei aber mehr um Klasse als um Masse: Seine Zielgröße sind 20 bis 25 Fachhandelspartner bundesweit, aktuell liegt man bei etwa einem Dutzend. Man sucht primär den Schulterchluss mit gut aufgestellten MFP-Fachhändlern oder Systemhäusern, die sowohl über eine hohe Hardware- als auch IT- und Software-Kompetenz verfügen. „Als Weltmarktführer stehen wir für ein gewisses Niveau – und das gilt natürlich auch für unsere Vertriebspartner.“

wie ein Showroom, in dem der Zeta Office den Kunden präsentiert werden kann. Horst Schmeißing: „Die verkaufen sich nun mal nicht aus dem Prospekt heraus.“ Im Gegenzug können die Partner mit einem umfassenden Support rechnen. Der umfasst die subventionierten Trainings ebenso wie kostenlose Vertriebs- und Marketingmaterialien und die Unterstützung durch den Zeutschel-Außendienst bei Kundenterminen.

Dabei steht längst nicht mehr nur die Hardware im Vordergrund. „Die Anbindung der Scanner an bestehende Workflow- und DMS-Lösungen gewinnt immer mehr an Bedeutung.“ Hier ist das Unternehmen im Gespräch mit den großen Software-Schmieden und versucht, die Hürde für Partner und Endkunden so niedrig wie möglich zu halten. Für weit verbreitete ECM-Lösungen wie z. B. ELO, Kofax oder Autostore von NSi hat man sogar eigene Schnittstellen programmiert, um eine möglichst reibungslose Anbindung sicherzustellen. Weitere Lösungen sind in Vorbereitung. Man braucht ja schließlich auch noch Aufgaben für die Zukunft. |ho|

↓ Sämtliche Scanner von Zeutschel werden am Firmensitz in Tübingen-Hirschau entwickelt und produziert.

SOFTWARE-ANBINDUNG WIRD ZUNEHMEND WICHTIGER

Dementsprechend gibt es klare Kriterien, die ein Händler erfüllen muss, um zum autorisierten Zeutschel-Vertriebspartner zertifiziert zu werden: Regelmäßige Schulungen von Technik und Vertrieb sind ebenso Voraussetzungen

WELTMARKTFÜHRER BEI AUFSICHTSCANNERN

Die heute in Tübingen-Hirschau ansässige Zeutschel GmbH wurde 1961 als Ingenieurbüro in Sielmingen bei Stuttgart gegründet. Lag der Fokus zunächst auf der Entwicklung und Vermarktung von Mikrofilm-Lesegeräten sowie wissenschaftlichen Spezialsystemen, so rückte in den letzten 20 Jahren zunehmend das Scanner-Geschäft in den Mittelpunkt. 1993 stellte Zeutschel mit dem Omnia 3000 den ersten Aufsicht-Buchscanner vor. Heute entfällt der Löwenanteil (ca. 75 %) aufs Scanner-Geschäft, der Bereich Mikrofilme trägt nur noch knapp 10 % zum Umsatz bei, und die restlichen 15 % entfallen auf Software-Lösungen. Die Schwaben erwirtschafteten im letzten Geschäftsjahr mit 60 Mitarbeitern Umsatzerlöse von 11 Mio. Euro und sind klarer Weltmarktführer bei Aufsichtscannern. Alle Produkte werden ausnahmslos in Tübingen entwickelt und produziert.

Zeutschel hat drei Scannerserien im Programm: 1) die Highend-Serie OS 14000 mit höchster Imaging-Qualität, die insbesondere große Bibliotheken und Archive adressiert; 2) die gehobene Mittelklasse-Serie OS 12000 und 12002; 3) die Einstiegs-serien Zeta und OS 15000. Die Zeta-Serie wurde 2011 im Markt eingeführt, der Zeta Office zwei Jahre später.

