

# Findige Bayern zählen Barack Obama aus

## Deutsche Scanner in der amerikanischen Präsidentenwahl

**D**ieses Geschäft hat uns in eine andere Liga katapultiert“, sagt Peter Schrittenlocher, Geschäftsführer der Datawin GmbH aus Ergolding in Niederbayern. Hundert eigens entwickelte Hochleistungsscanner, die 15 000 Wahlzettel in der Stunde auswerten, hat das Unternehmen an den amerikanischen Wahldienstleister ES&S verkauft. Rund 25 waren bei der Präsidentenwahl im November im Einsatz. „Der Auftrag war der größte und wichtigste seit der Unternehmensgründung im Jahr 1991. Für die Produktion der Scanner wurden drei neue Mitarbeiter eingestellt“, berichtet der zuständige Projektleiter, Johannes Boerboom. Mit gleicher Kapazität, nur durch die Umstrukturierung des Unternehmens habe man

gewöhnliche Scanner ein Bild, das digitalisiert wird. Zusätzlich erkennen sie mit Hilfe einer Bilddefinitionssoftware Wörter wie zum Beispiel „Rechnung“ und senden diese Dokumente umgehend an die Finanzabteilung. Schrittenlocher räumt allerdings ein, dass die Handschrifterkennung noch verbesserungswürdig sei.

Außerdem werden jedes Jahr 600 bis 1000 Markierungsbelegleser hergestellt. Sie liefern kein Bild, sondern suchen auf vorformatierten Belegen an den eingegebenen Koordinaten nach Markierungen. Sie werden für Multiple-Choice-Tests, Sportwetten und in Labors verwendet. Der Bayerische Landtag hat für 18 000 Euro zwei Barcode-Lesegeräte gekauft, die für die Auszählung der namentlichen Abstimmungen verwendet werden.

Die Konkurrenz sitzt ausnahmslos im Ausland, vorwiegend in Asien, und bietet ihre Geräte teilweise um 20 Prozent billiger an. Der große Vorteil von Datawin sei das Siegel „Made in Germany“, sagt Schrittenlocher. „Zudem passen die asiatischen Serienhersteller ihre Produkte nicht individuell an. Bei uns werden die Geräte speziell nach Wunsch des Kunden angefertigt“, erklärt er. „Doch überall, wo man mit normalen Geräten auskommt, sind unsere Produkte ungeeignet, weil sie zu teuer sind.“ Datawin agiere auf einem Nischenmarkt, man könne und wolle nicht mit Unternehmen wie Kodak, Canon und Ricoh konkurrieren.

„Vor 20 Jahren waren wir sehr froh, als wir den Sprung auf die Million geschafft haben, heute beläuft sich der Jahresumsatz auf rund 5 Millionen Euro, Tendenz steigend“, sagt Schrittenlocher. Vor zehn bis 15 Jahren wurden mehr als 80 Prozent der Erlöse in Deutschland erwirtschaftet, heute kommen 80 Prozent aus dem Ausland. Viele Lieferungen gehen in die Vereinigten Staaten und nach Asien, doch auch in Ländern wie Saudi-Arabien, Ägypten und Aserbaidschan steigt die Nachfrage.

**Anne Gugel**  
Albert-Schweitzer-Gymnasium, Kaiserslautern

---

„Dieses Geschäft hat uns in eine andere Liga katapultiert.“

Peter Schrittenlocher, Chef von Datawin

---

den Umsatz um ein Drittel erhöht. „Wir sind nun von einem Handwerksbetrieb zu einem kleinen Industriebetrieb geworden, Tendenz steigend“, sagt Boerboom. Datawin rechnet damit, in den nächsten zwölf bis 18 Monaten weitere 100 Hochleistungsscanner zu verkaufen. 600 bis 800 dieser Geräte könnten in den nächsten Jahren in Auftrag gegeben werden.

Das Unternehmen, das 30 Mitarbeiter beschäftigt, produziert nicht nur Hochleistungsscanner, deren Preise zwischen 10 000 und 55 000 Euro liegen, sondern auch die kleineren Markierungsbelegleser, die zwischen 900 und 20 000 Euro kosten. Je größer die Scannfläche ist und je schneller die Dokumente ausgewertet werden, desto teurer ist ein Gerät. Alle Maschinen werden von Hand gefertigt.

Datawin stellt im Jahr rund 100 große, individuell angepasste Scanner her. Diese Hochleistungsscanner liefern wie