

Interview mit Mike Horsten, General Manager Marketing EMEA, Mimaki Europe B.V.

„Die Anwendungen sind entscheidend“

Mit neuen Tinten eröffnet Mimaki seinen Kunden spannende Anwendungsmöglichkeiten und ermöglicht ihnen mit der Integration eines Robotik-Interfaces den Zugang zu einer industriellen Produktion. Wir sprachen mit Mike Horsten, General Manager Marketing EMEA, Mimaki Europe, über die enorme Bandbreite neuer Applikationen im LFP-Segment.

Worauf hat Mimaki den Fokus auf der diesjährigen drupa gerichtet?

Den Tenor unseres Messeauftritts könnte man mit den Worten „Verkaufe, was Du hast!“ zusammenfassen. Wir haben uns entgegen dem bei vielen Herstellern üblichen Vorgehen, Technologien vorzuführen, die noch nicht lieferbar sind oder keine Marktreife erreicht haben, dazu entschlossen, ausschließlich lieferfähige und vor allem ausgereifte Produkte zu präsentieren. Das vorgeführte Spektrum reichte von Flachbettssystemen bis hin zu UV-Roll-to-Roll-Systemen. Ein besonderes Highlight verkörperte unserer jüngster Neuzugang, der Mimaki UJV55-320. Das System, das wir erstmalig auf der Fespa dieses Jahres vorgestellt haben, erweist sich als echter Gamechanger im Markt, und wir konnten bereits rund 100 Systeme im europäischen Markt platzieren.

Ebenfalls großen Anklang fand unser Drucker für Spezialobjekte, der Mimaki UJF-7151plus mit Robotikinterface. Wir haben hier erstmalig einen direkten Zugang zu unserer Maschine freigegeben, um Robotik Elemente einfügen zu können. Diesen Weg haben wir mittlerweile auch für unseren Flachbettdrucker JVX200 freigemacht, damit Anwender künftig einen Staplerroboter anschließen können. Mit dem neuen Interface ist nun eine nahtlose Kommunikation zwischen Drucker und Roboter möglich.

Realisiert Mimaki diese Integration eigenständig?



Mike Horsten, General Manager Marketing EMEA, Mimaki Europe B.V.

Umgesetzt wird dies von speziellen Systemintegratoren und nicht von Mimaki selbst. Doch wir haben mit API und einem eigenen Interface die notwendigen Voraussetzungen für diese in vielen Fällen überaus sinnvolle Erweiterung geschaffen. Für uns stellt das Einbinden von Industrierobotern langfristig gesehen einen wichtigen Schritt dar. Denn die internationale Automatisierung gelangt auch im Signagebereich mehr und mehr zum Einsatz und die Verwendung von Robotern wird für den industriellen Druck zunehmend wichtig.

In der Technologiearea haben Sie eine Reihe neuer Tinten präsentiert. Für welche Applikationen eignen sich diese?

Wir haben z. B. eine unsichtbare Druckfarbe für Sicherheitsanwendungen vorgestellt, die nur unter UV-Licht sichtbar ist. Daneben bietet sie sich auch im kommerziellen Bereich auf Tapeten, Tischen und weiteren Bereichen der Innendekoration an, um unter besonderen Lichtverhältnissen eine spezielle Atmosphäre zu schaffen. Anders als andere Anbieter, die nur eine Farbe anbieten, verfolgt Mimaki einen anderen Ansatz und bietet die Schwarzlichttinte in RGB an. Dies ermöglicht es Anwendern, ganze Bilder und unterschiedlichste Motive zu drucken, die nur unter Schwarzlicht sichtbar werden.

Ebenfalls vorgestellt haben wir unsere verschiedenen Sorten von Thermofor-

ming-Tinten, die eine digitale Dekoration von Teilen im Tiefziehprozess ermöglichen, die bisher nur mit Hilfe eines zeitaufwändigen und kostenintensiven Siebdruck-Verfahrens produziert werden konnten. Je nach Tinte erreichen sie bei Erwärmung eine Dehnbarkeit von 350 % bis hin zu 900 %. Insbesondere unsere LUS-900 richtet sich natürlich nicht an die klassischen Signage-Kunden, sondern an neue Kunden aus der Industrie. Sie wurde für Spezialanwendungen wie Automobile oder Waschmaschinen konzipiert.

Stellt der 3D-Druck künftig einen interessanten Markt für Mimaki dar?

Natürlich wollen wir auch in diesem Segment neue Märkte erschließen und haben daher in Düsseldorf der Öffentlichkeit erstmals Muster vorgestellt, die ein 3D-Konzeptdrucker produziert hatte, der speziell für die Werbeträger-Branche und Industrieprodukte entwickelt wurde. Hierbei handelt es sich um ein UV-Inkjet-Vollfarbsystem für den hochauflösenden 3D-Druck, das in der Lage ist, realistische 3D-Objekte mit 2D-Flächen zu verbinden. Auf diese Weise lassen sich Anwendungen produzieren, die den Werbeträger-Markt von Grund auf verändern und völlig neue Maßstäbe in der Werbetechnik setzen werden.

Sie haben diesmal eigens ein „Mimaki Design Buch“ herausgegeben ...

Das ist richtig. Man darf nicht vergessen, dass ein gut aufgestellter Maschinenpool zwar die Voraussetzung für ein erfolgreiches Geschäft ist, doch langfristig entscheidend sind die Anwendungen, die damit realisiert werden. Um einmal zu zeigen, welche Applikationen mit unseren Systemen alle möglich sind, haben wir in unserem Mimaki Design Book verschiedene Anwendungen gezeigt, die wir über all die Jahre mit unseren Kunden realisiert haben. Die Palette reicht von Postern und Industrieschildern über POS-Werbeträger bis zu Innendekorationen sowie Fahrzeugvollverklebungen und soll als Quelle der Inspiration dienen.

Herr Horsten, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!