

Interview mit Arjen Evertse, Director Sales bei Mimaki Europe

Die Anwendungsvielfalt greifbar machen

Mimaki präsentierte auf der Fespa in Barcelona sein erweitertes Portfolio in den Bereichen Werbetechnik, Textildruck, industrielle Anwendungen sowie Personalisierung und demonstrierte, wie sich Hardware, Software und Workflow-Tools zu kompletten, effizienten Produktionssystemen kombinieren lassen. Wir sprachen mit Arjen Evertse, Director Sales bei Mimaki Europe, darüber, wie das Unternehmen seine Kunden dabei unterstützt, neue Geschäftsfelder zu erschließen und ihren Workflow zu optimieren.

Worauf hat Mimaki bei seinem diesjährigen Fespa-Auftritt in Barcelona seinen Schwerpunkt gelegt?

Gemäß unseres Fespa-Mottos „Powering Possibilities“ haben wir vor allem das breite Spektrum an Anwendungen in den Mittelpunkt unseres Messeauftritts gerückt, die sich mithilfe unserer Systeme und Lösungen umsetzen lassen. Die Technologie bildet natürlich das Fundament, doch der Kunde interessiert sich nicht primär für die technischen Details, sondern er muss das Potenzial, das diese Technologie eröffnet, auf sein Geschäft übertragen und eine Vorstellung davon entwickeln, welche neuen Möglichkeiten sich hiermit bieten. Die Diversifizierung der Anwendungen sowie die Steigerung der Flexibilität sind heute die maßgeblichen Kriterien, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Aus diesem Grund haben wir uns für ein konsequent anwendungsorientiertes Standkonzept entschieden, bei dem sich die Besucher in speziellen Erlebnisswelten über die konkreten praktischen Möglichkeiten im Hybrid-UV-Druck, der Werbetechnik, dem Textildruck, der Personalisierung und dem High-Volume-Druck



Arjen Evertse, Director Sales bei Mimaki Europe

informieren konnten. Es geht nicht darum, Kunden zu zeigen, was unsere Technologie leisten kann, sondern vielmehr, was sich damit umsetzen lässt.

Ich kann mich nicht erinnern, dass Mimaki jemals zuvor einen vergleichbaren Stand hatte, der mit so vielen verschiedenen Anwendungsbeispielen wie in Barcelona bestückt war. Wir sehen unsere Aufgabe darin, vor Ort zu kommunizieren und zu veranschaulichen, was sich mithilfe unserer Technologie alles realisieren lässt. Dies gelingt nur, indem man Anwendungen „greifbar“ und unmittelbar erfahrbar macht.

Im nächsten Schritt haben wir dann im Zuge zahlreicher Live-Vorführungen gezeigt, wie sich diese Anwendungen in der Praxis konkret umsetzen lassen. Dabei lag ein weiterer wichtiger Fokus auf den Workflow-Demonstrationen, denn nach wie vor entscheidet der Workflow über die Effizienz, mit der sich ein Auftrag abwickeln lässt. Die Optimierung des Workflows ist kein Aspekt, der nur die großen Printshops betrifft. Ein Verbesserungspotenzial gibt es immer, auch bei den kleinen ein bis zwei Mann Betrieben. Diese Optimierungspotenziale gilt es gemeinsam in Gesprächen mit den Kunden auszuloten und so die Frage zu beantworten, wie sie ihren Workflow stabiler, effizienter, vorhersehbar und skalierbar gestalten können und zudem zusätzliche Anwendungsfelder erschließen können. Das sind Überlegungen,

von denen insbesondere auch die kleineren Betriebe profitieren. Denn gerade bei diesen Firmengrößen gibt es nicht den einen Printoperator, der für die eine Maschine verantwortlich ist. Der Bediener im Kleinbetrieb muss multifunktional alles abdecken: Sie sind diejenigen, die das Telefon bedienen, die das Angebot erstellen und die den Auftrag abwickeln. Da darf es nicht einen Moment haken, der Workflow muss einfach stimmen und das Druckergebnis zuverlässig und vorhersehbar sein.

Daher lohnt sich auch für die kleinen Betriebe unsere Cloud-Monitoring-Software. Hierfür müssen sie kein teures ERP-System in unserer Plattform integriert haben, um die gewünschten Inhalte zu erhalten. Mimaki hält eine Out-of-the-Box Cloud-Plattform bereit, die dem Kunden genau anzeigt, wie lange er gedruckt hat, wie lange die Umstellung und Wartung des Systems gedauert hat und welche Fehler aufgetreten sind. Daran können sie erkennen, wo sie besser werden müssen. Genau an diesem Punkt setzen wir an: Wir können sie mithilfe unserer Workflowlösungen und Tools dabei unterstützen, dass sie mit deutlich weniger Anstrengung das optimale und vorhersehbare Ergebnis erzielen und weniger Überraschungen erleben. Dadurch agieren sie wesentlich effizienter. Heute drehen sich die meisten unserer Kundengespräche in erster Linie darum, wie sich Geld einsparen lässt, indem weni-

ger Fehler in der Produktion entstehen und effizienter gearbeitet werden kann.

Wodurch stellt Mimaki sicher, dass der gleiche Job an einem anderen Tag gedruckt identisch in der Ausgabe ist?

Es darf natürlich nicht vorkommen, dass ein Auftrag, der mit dem selben Drucker im gleichen Betrieb gefertigt wurde, bei einer erneuten Order zu einem abweichenden Resultat führt. Das lässt sich keinem Kunden erklären. Um zu gewährleisten, dass die Ausgabequalität stets identisch ist, hat Mimaki daher bei allen neuen Versionen das verbesserte Dot Adjustment System (DAS 2.0) integriert. Dies übernimmt die bidirektionalen Einstellungen und führt den Medienvorschubausgleich aus, wenn neue Medien eingelegt werden. Das System misst automatisch die Absetzposition für den bidirektionalen Druckmodus und passt sie an, nachdem das Material gewechselt wurde. Dies ist notwendig, weil Unterschiede im Gewicht und in der Substratdicke entsprechende Anpassungen erforderlich machen, um Streifenbildungen und Farbverschiebungen zu verhindern. Dadurch wird das Druckergebnis stets vorhersehbar und der Kunde erhält jedes Mal die gleiche Ausgabequalität, unabhängig davon, welcher Operator Dienst hat.

Wie entwickelt sich der Signage-Markt und welche Perspektiven eröffnen sich für dieses Marktsegment?

Das Signagegeschäft stagniert. Wann immer wir mit Kunden aus diesem Marktsegment im Gespräch sind, die über eine Investition nachdenken, suchen sie ein System, das ihnen eine größere Anwendungsbandbreite bietet und den Wechsel zwischen diesen Anwendungen so effizient wie möglich gestaltet. Ein Hybridsystem ist für sie in vielen Fällen die

perfekte Wahl. Aus diesem Grund hat Mimaki mit dem neuen Hybrid-UV-Drucker UJ330H-160 einen echten Gamechanger ins Spiel gebracht und erstmals in Barcelona auf einer internationalen Messe vorgestellt. Indem der UJ330H-160 sowohl den Druck von Rolle zu Rolle als auch auf starren Substraten ermöglicht, hilft er Kunden dabei, ihre Produktion ohne zusätzliche Komplexität vielseitiger zu gestalten. Der Kunde kann nahtlos zwischen der Produktion von Beschilderungen, Innendekorationen, Displaygrafiken, Verpackungen und PoS-Materialien wechseln und ist damit so flexibel wie möglich aufgestellt.

Für einen reinen Flachbettdrucker verfügen sie in der Regel weder über den dafür erforderlichen Platz noch über das notwendige Budget. Die Hybrid-Plattform löst all diese Probleme, weil sie über sämtliche Funktionalitäten verfügt, die benötigt werden. Mit ihm lassen sich zahlreiche hochwertige Effekte wie 2.5D texturierte Drucke, Multi-Layer Druck und Spotlack realisieren.

Der UJ330H-160 leistet alles, was ein typischer UV-Rolle-zu-Rolle-Drucker kann und eröffnet darüber hinaus die Möglichkeit, bei Bedarf auch Platten zu bedrucken. Dabei handelt es sich bei dem UJ330H-160 um einen echten Hybriddrucker, nicht nur ein Rollendrucker mit einem starren Aufsatz. Er ermöglicht den Wechsel zwischen Rollenmaterialien wie Banner, Stoff, Vinyl oder Folie und starren Platten wie Acryl, Schaumstoffplatten oder Aluminiumverbundplatten innerhalb weniger Minuten. Dabei ist er gleichzeitig leicht zu bedienen. Hinsichtlich der Investitionsgröße bewegt er sich zwischen dem Preis eines Rolle-zu-Rolle-Druckers und eines Flachbett-Systems. Dies ist eine Größenordnung, die die meisten der Firmen leisten können.

Ein weiteres Highlight verkörperte die neue UJV200-Serie, die auf der Fespa ihr internationales Messedebüt gegeben hat. Wo liegen ihre Vorteile?

Mit der neuen UJV200-Serie wollen wir den Rolle-zu-Rolle-Druck mit UV-Härtung für hochwertige Anwendungen im Bereich Beschilderung und Werbegrafik einem breiteren Publikum zugänglich machen. Die neue Serie kombiniert eine hohe Bildqualität mit den kreativen Möglichkeiten des UV-Drucks, einschließlich Effekten mit weißer und transparenter Tinte, und fand in Barcelona viel Zuspruch.

Welche Perspektiven eröffnen sich Anwendern im Bereich des DTF-Drucks?

Der DTF-Druck hat die nächste Reifephase erreicht. Kunden legen immer mehr Wert auf stabile, skalierbare und produktionsreife Workflows. Unsere kontinuierliche Entwicklungsarbeit in diesem Bereich konzentrierte sich auf die wichtigsten Prioritäten der Druckbranche: die Schaffung robuster, reproduzierbarer und zukunftsfähiger DTF-Systeme. In Barcelona hat Mimaki daher ein neues, auf der 330-Plattform basierendes DTF-Konzeptmodell präsentiert, das diesen neuen Marktanforderungen optimal entspricht.

Wie entwickelt sich der deutsche Markt?

Deutschland selbst ist ein schwieriger Markt, doch es sind die deutschen Marken, die in Ost- und Zentraleuropa investieren. Die Produktionen, die ins Ausland verlagert wurden, werden nicht zurückkommen. Mit dieser Realität müssen wir uns abfinden. Dennoch bleibt Deutschland nach wie vor ein wichtiger Markt für uns.

Die Verkäufe, die wir in Deutschland eingebüßt haben, kompensieren wir an anderer Stelle. Diese Entwicklung haben wir in vielen Bereichen erlebt. So boomte anfangs beispielsweise das Textilgeschäft vor allem im iberischen Raum, dann verlagerte es sich zunehmend in die Türkei. Inzwischen wandert das Geschäft nach Marokko, Algerien und Ägypten ab. Für Mimaki bedeutet dies: Wir sprechen mit den selben Marken über die selbe Technologie und die gleichen Anwendungen – allerdings an einem anderen Standort. Der Markt ist ständig in Bewegung, und diese Verlagerungen werden weiter voran schreiten.

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



Der neue Hybrid-UV-Drucker Mimaki UJ330H-160, der sowohl für den Rolle-zu-Rolle- als auch den Plattendruck geeignet ist, unterstützt Druckereien dabei, ihr Angebot zu erweitern und neue Wachstumschancen zu erschließen.