

Großformatdrucker – Unterschiede zwischen den USA und Europa, Teil 2

Inkjet-Technologie auf europäischen und amerikanischen Fachmessen im Vergleich

Im ersten Teil seines exklusiv für die SIP verfassten Artikels verglich Dr. Nicholas Hellmuth, Präsident des amerikanischen Forschungsinstitutes FLAAR, die Präsentationen der führenden OEMs aus dem Segment Großformatdruck auf Fachmessen in Europa und den USA. In dieser Ausgabe widmet er sich nun den technologischen Aspekten der Drucksysteme, wobei er nach Art der eingesetzten Tintentechnologie, also UV, Eco-Solvent, Mild-Solvent und Full Solvent, unterscheidet.



Dr. Nicholas Hellmuth

Der Markt verschiebt sich definitiv in Richtung Solvent-, Mild-Solvent- und UV-Drucker. So ist es nur ganz natürlich, dass weniger Systeme verkauft werden, die mit wasserbasierenden Tinten arbeiten. Ironischerweise produziert Canon alle seine neuen Modelle mit wasserbasierender Technologie, und das genau zu einem Zeitpunkt, zu dem die komplette Welt der Inkjet-Drucker sich von wasserbasierenden Tinten entfernt. Die wenigen verbleibenden Märkte sind hier Fotos, Giclee- und Dekorationsanwendungen, CAD-GIS/technische Zeichnungen und unternehmensinterne Anwendungen. Dies sind exakt die Segmente, mit denen FLAAR vor fünf Jahren gestartet ist und in denen wir noch immer die eifrigsten Leser haben. Die oben genannten Segmente (inklusive Messegrafiken und POP-Beschilde) sind genau diejenigen, die den Absatz von wasserbasierenden Druckern weiter schüren.

UV-Drucker

Durst stellte weder auf der Print '05 noch auf der viscom in Düsseldorf aus. Sericol und Inca waren beide nicht auf der viscom zugegen. Vor Kurzem sprach ich mit einem Anwender, der erst unlängst UV-Drucker im Wert von einer halben Million Dollar gekauft hat. Ich fragte bei ihm nach, warum er sich nicht für einen Durst Rho, einen Vu-

tek-Printer oder ein System einer anderen bedeutenden Marke entschieden habe. Er erläuterte mir, dass Durst bei der Fachmesse, auf der er seine endgültige Entscheidung treffen wollte, nicht als Aussteller zugegen war. Zudem erklärte er uns im Detail alle seine anderen Gründe, warum er sich nicht für eine der anderen führenden Marken entschieden hat. Er ließ sich einen einzigen FLAAR-Report zukommen, der, wie sich herausstellte, über die gleiche Printer-Marke handelte, in die er letztendlich eine halbe Million Dollar investiert hat.



ColorSpan Flachbettdrucker

ColorSpan-Stände in den USA sind firmeneigene Stände und dementsprechend groß und lebhaft. Die Stände von ColorSpan in Europa sind hingegen ganz anders, ruhiger und definitiv kleiner. Die Stände bei deutschen oder italienischen Fachmessen werden für gewöhnlich von Distributoren oder Wiederverkäufern betrieben und nicht von ColorSpan selbst.

ColorSpan hat innerhalb von nur zwei Jahren mehr UV-Flachbettdrucker verkauft als Zünd in fünf Jahren. Einer der Gründe dafür könnte darin liegen, dass sich die ColorSpan-Printer in unseren Berichten und Evaluationen wacker geschlagen haben. Endanwender erwirtschaften Profit mit ihnen und nehmen mit Wohlwollen den technischen Support zur Kenntnis. Die Drucker wiesen bislang keine großen Ausrutscher hinsichtlich Mechanik und Software auf. Beispielsweise gab es keine Rückrufaktionen. Da wir gute Nachrichten dieser Art ebenfalls in unseren FLAAR-Reports zur Sprache bringen, ist es verständlich, dass ein überzeugend funktionierender UV-Drucker auch weltweit positiv aufgenommen wird.

Es ist wichtig, dass ein Drucker zum Zeitpunkt seiner Markteinführung nicht mehr „stolpert und schwankt“. Zwei andere bedeutende Drucker-Produzenten mussten den Verkauf ihrer Systeme stoppen, weil die ersten Modelle nicht angemessen funktionierten, als sie vorzeitig lanciert wurden. Bedenken Sie nur was mit den Unternehmen geschehen ist, die versuchten den CrystalJet zu verkaufen. (Anmerkung der Redaktion: Der CrystalJet wurde von CalComp 1998 zur CeBIT vorgestellt und sollte zu einem Zeitpunkt, zu dem alle noch über wasserbasierende Systeme sprachen, die „Lösungsmittelrevolution“ einleiten. Die Maschine war allerdings noch nicht voll ausgereift und da dem Unternehmen der Geldhahn zugekehrt wurde, musste man auf die angesprochene Revolution noch ein wenig länger warten, nämlich bis 2000/2001, als modifizierte Roland-Drucker sowie Lösungsmittelsysteme von Mimaki und Mutoh das Licht der Welt erblickten.)



Inca auf der FESPA 2005

Zu meinen favorisierten UV-Druckern gehört der Inca Spyder, da er mit innovativer Technologie (LED UV-Lampen) arbeitet; mit ihm lässt sich ein glänzendes Oberflächenfinish realisieren und er leistet gute Arbeit bei Fotodrucken. Die Leute am Stand von Inca und Sericol sind fachkundig und bieten reichlich Informationen über ihre Drucksysteme.

Die Rho-Drucker von Durst gehören ebenfalls zu meinen Favoriten, nicht zuletzt deshalb, weil bei unseren Fallstudien direkt vor Ort, die jeweiligen Anwender uns berichteten, dass sie die Marke sehr schätzten. Bei einem Besitzer eines Durst Rho 160 führten wir über drei Jahre hinweg Untersu-

chungen durch. Dieser bekam aufgrund seines Druckers derart viele Aufträge, dass er sich einen zweiten UV-Drucker anschaffen musste, um die Flut an Anfragen handeln zu können. Als „Back-up“-System schaffte er sich einen ColorSpan UVX an, da er wegen eines großen Auftrags in Eile war. ColorSpan konnte einfach schneller liefern.

Inzwischen habe ich in Gesprächen mit vielen Besitzern von Dienstleistungsunternehmen aus dem Bereich Druck erfahren, dass lange Wartezeiten für ihre favorisierte Marke sie dazu bringen auf eine andere Marke umzusteigen, bei der sie mit einer schnelleren Lieferung rechnen können.



Der Druckkopf des Rho 600

Wenn man Durst mit anderen im UV-Segment aktiven Herstellern, die nur ein einziges Modell im Portfolio haben, vergleicht, fällt folgendes auf: Durst konnte bislang alle 18 Monate mit wesentlichen Verbesserungen aufwarten; dem Rho 160 folgte der Rho 2005, dann der Rho 600 und jetzt unlängst die UV-Rollenmaschine Rho 350R. Einige andere Hersteller sind dagegen bei UV-Druckern hängengeblieben, die im Grunde schon 1999 oder gar zuvor entwickelt wurden und auf der drupa 2000 erstmals gezeigt wurden. Bei Durst repräsentiert der Rho 160 diese Ära. Er wurde inzwischen quasi „pensioniert“ und durch verschiedene verbesserte Generationen ersetzt. Das ist es, was die Anwender verlangen. Sie wollen keine Drucker aus dem Jahr 1999, die über die Jahre hinweg immer wieder „aufgewärmt“ wurden.

Ein anderer Aspekt an Durst, welcher mich als einen der wenigen amerikanischen Professoren für das digitale Imaging beeindruckt, ist das Trainingsprogramm des Unternehmens. Ich bin gespannt, mehr über die Durst Trainingsakademie in Österreich zu erfahren. Als ein Professor bin ich von Natur aus an jedem Druckerproduzenten interessiert, der die starke Bedeutung von Training und Ausbildung erkennt.

Ich schätze, dass bis zur FESPA 2007 und drupa 2008 von den gegenwärtig 30 Herstellern von UV-Druckern sicherlich fünf, wenn nicht gar bis zu zwölf Unternehmen aus dem Markt ausgeschieden sein werden. Graphtec ist bereits herausgefallen (zwar nicht mit UV, sondern mit einer Mild-Solvent-Flachbettmaschine; doch die meisten Flachbettssysteme auf Lösemittelbasis sind in erster Linie Testgeräte für eine zukünftige UV-Version). Es werden allerdings unter Umständen zwei neue Namen auftauchen: Roland und Seiko/HP; einfach deshalb, weil Tausende von Druckdienstleistern auf einen UV-Flachbettdrucker zu einem Preis von unter 60.000 Dollar warten.

2006 werden wir hinsichtlich Lösemitteldruckern unsere umfangreichen Erhebungen ausweiten, weil dies das Jahr der Lösemitteltinten sein wird, besonders in Anbetracht der Akquisition von Scitex Vision durch HP sowie der Übernahme des Vertriebs von Seiko-Druckern durch HP. Mimaki wird mit komplett neuen Modellen auftreten müssen, um hier mit konkurrieren zu können. Mutoh baut seine Reichweite bereits zunehmend aus. Und je mehr Lösemitteldrucker auf dem Markt auftauchen, desto mehr Unterstützung werden Besitzer von Druckereien für ihre Kaufentscheidungen benötigen. Dementsprechend wird der Nutzen der FLAAR-Reports weiter steigen.



Flora auf der Visual Communication in Mailand

Die chinesischen Druckerproduzenten bereiten sich zum wiederholten Male darauf vor in die europäischen, amerikanischen und kanadischen Märkte einzudringen, sobald sie mit ihren Systemen die Märkte in Osteuropa, Lateinamerika, Indonesien und auf den Philippinen übernommen haben. Gegenwärtig enthalten unsere Beratungsunterlagen höfliche Vorsichtsmaßnahmen hinsichtlich des Kaufs von in China gefertigten Druckern. In fünf Jahren werden die chinesischen Produzenten die Qualität ihrer Produkte verbessert haben, doch

im Jahr 2006 ist ein Lösemittel- oder UV-Drucker von Firmen wie Mimaki, Mutoh, Seiko, ColorSpan und Gandinnovations sicherlich die bessere Wahl.

Mild-Solvent

Seiko-Drucker sind derart populär, dass das Unternehmen selbst inzwischen schon nicht mehr die Finanzmittel für eigene Stände bei Messen aufbringen muss. Die Drucker von Seiko haben sich in den FLAAR-Reports gut geschlagen.



Seiko auf der FESPA 2005

Kein Drucksystem ist perfekt, aber eine leuchtende Farbskala, akzeptable Druckgeschwindigkeit, eine über dem Standard liegende Qualität und ein angemessener Preis sprechen für diesen Drucker. Ein anderer Faktor, der Seiko jetzt zu Gute kommt, ist der, dass es das Unternehmen sorgfältig vermieden hat, Eco-Solvent-Tinten anzubieten. Also kaufte sich sogar HP in die Seiko-Lösung ein.

Wenn immer mehr Druckdienstleister realisieren, dass Eco-Solvent-Tinten von den Leistungsdaten her nicht überzeugend genug sind, wird eine Umkehr hin zu Mild-Solvent-Tinten stattfinden. Mutoh Europe, Seiko und Mimaki werden davon am meisten profitieren.

Eco-Solvent

Die europäischen Gesetze hinsichtlich Lösemitteldruckern sind strenger als in den USA. Theoretisch können Unternehmen bei Fachmessen in Europa nicht einmal Lösemitteldrucker ausstellen, wenn sie kein Luftabsaugsystem haben. Folglich sollte man annehmen können, dass Eco-Solvent-Tinten hier einen Vorteil darstellen. Doch da bei den ersten beiden Generationen von Eco-Solvent-Tinten teure Medien gebraucht wurden und die Tinten leicht mit Reinigungsmitteln vom Substrat abgerieben werden konnten, nehme ich

an, dass die deutschen Druckdienstleister nicht mehr auf die irreführende Werbung, die für die ersten beiden Generationen gemacht wurde, hereinfallen. Jetzt, wo die Endanwender sich den Schattenseiten der Eco-Solvent-Tinten stärker bewusst sind und Mild-Solvent-Tinten ihnen gegenüber Vorteile bieten, würde ich erwarten, dass der Anteil von Eco-Solvent-Tinten am Gesamtmarkt abnimmt und sie unter Umständen ganz von der Bildfläche verschwinden. Der einzige Grund, warum das nicht schon längst passiert ist, kann darin gesehen werden, dass einige der Drucksysteme schlichtweg nicht mit aggressiveren Tinten arbeiten können. Bedenken Sie, dass von 2002 bis 2004 die meisten Printer auf denen Eco-Solvent-Tinten eingesetzt wurden ursprünglich für die Verwendung von wasserbasierenden Tinten konzipiert waren.

Solvent

Einige Marken, so wie etwa Algotex Rainbow (Italien) sind neu und existieren ausschließlich auf europäischen Fachmessen. Sie stellen nicht auf amerikanischen Messen aus, obwohl sie einige ihrer Maschinen bereits in Lateinamerika (bspw. Guatemala) installiert haben.



Mutoh Osprey

Die Lösemitteldrucker-Produzenten aus Korea haben sich in letzter Zeit relativ ruhig verhalten. Keundo hatte nette Präsentationen sowohl in den Vereinigten Staaten als auch in Deutschland (viscom). Vutek scheint sich momentan mehr auf die UV- als auf die Lösemitteltechnologie zu konzentrieren. In jüngster Vergangenheit habe ich an den Ständen von Vutek keine neuen Lösemitteldrucker gesehen. Ihr netter neuer Lösemitteldrucker stammt eigentlich von Mutoh Europe.

Mutoh Europe macht die kühnsten Schritte hinsichtlich Lösemitteldruckern, sowohl im reinen Solvent- als auch im Mild-Solvent-Bereich. Wir befürworten jede Bemühung sich vom Eco-Solvent-Konzept zu distanzieren. Eco-Solvent-Tinten waren eine großartige Idee, jedoch absolut unrealistisch und

ein Schönheitsfehler in der Industrie zwischen 2002 und 2005 bis schließlich die dritte Generation von Eco-Solvent-Tinten auf den Markt kam. Es kann hier angemerkt werden, dass jene Unternehmen, die es vermieden haben Epson-Druckköpfe einzusetzen (wie bspw. Seiko), den größten Erfolg hatten. Das Problem bei der Verwendung von Epson-Druckköpfen besteht abgesehen von der Tatsache, dass sie eigentlich überhaupt nicht dazu gemacht wurden, um mit Lösemitteltinten zu arbeiten, vor allem darin, dass es den Produzenten der Drucker nicht erlaubt ist, Tinten in großen Gebinden anzubieten. Cartridges sind in Ordnung für den Heimgebrauch auf einem Epson 4800 oder vielleicht auch einem Epson 7800 aber nicht für im Sign Making Bereich tätige Druckdienstleister, denn für ihre Anwendungen bevorraten Cartridges eine geradezu lächerlich geringe Menge an Tinte.

Aus diesen Gründen gehen wir davon aus, dass Seiko auch weiterhin Erfolg haben wird, solange die Tintenpreise des Unternehmens innerhalb gewisser Grenzen bleiben.

Der am schnellsten wachsende Druckerproduzent in der Welt der Lösemitteltinten ist Gandinnovations, angetrieben durch die Design-Visionen von James Gandy. Andere Drucksysteme werden von einem Gremi-



Keundo auf der FESPA 2005

Haas & Co., Wiesbaden

1/4 h
2c
Haas



Gandinnovations

um konstruiert. Die Drucker von Gandinnovations hingegen stellen einen persönlichen Ausdruck ausgerichtet auf einen einzigen Fokus dar: hervorragende Leistung.

Chinesische und koreanische Hersteller von Druckern werden damit fortfahren, ihre Verkäufe in Ländern der dritten Welt oder überall, wo nur nach dem Preis gekauft wird, auszuweiten.

Scitex Vision konnte auf der drupa und der Visual Communication in Italien mit attraktiv gestalteten Ständen aufwarten. Bei der viscom in Düsseldorf gab es hingegen keinen wirklichen Stand, sondern nur ein Drucksystem, das an einer Wand stand. Bei der SGIA waren auch die Dynamik und Persönlichkeit des Printer-Produzenten verloren gegangen, da nur ein einzelner kleiner Scitex Vision Drucker am Rand des Aus-

stellungsbereiches gezeigt wurde. Wegen meines Anthropologie-Backgrounds läuten bei mir hier gleich die Alarmglocken. HP und Scitex Vision gehören zwei grundlegend verschiedenen Kulturen an. Es bestehen Unterschiede in der Technologie, der Chemie und ebenfalls hinsichtlich der Kundenbasis. Ein ähnlicher Zusammenprall der Kulturen existiert gegenwärtig bei Canon: Kameras versus Kopiergeräte versus Drucksysteme. Hierzu nochmals ein Kommentar, den ich schon im ersten Teils meines Artikels für die SIP abgegeben habe: Epson ist das einzige Unternehmen, das es erfolgreich versteht, die Anthropologie, also das Studium verschiedener Kulturen, für das Marketing ihrer Großformatdrucker einzusetzen.

Allgemeine Anmerkungen zu Fachmessen

Die Top 4 der Fachmagazine, die man auf amerikanischen Sign Making Messe ausgehändigt bekommt, lautet folgendermaßen: Digital Graphics, The Big Picture Magazine, Digital Output und Wide Format Imaging. In Europa hat man erst einmal das Sprachenproblem: Wie kann man ein Europa-übergreifendes Magazin mit Einfluss in jedem Land bekommen? Fachmagazine wie die SIP weisen eine höhere physische Qualität und einen größeren Umfang auf, verglichen mit ihren Gegenstücken in den USA. Europäische Magazine einschließlich der SIP, tendieren dazu mehr unabhängige Artikel zu verfassen und zu veröffentlichen. Der Inhalt von gewöhnlicheren Zeitschriften, wie beispielsweise „Erfolgsgeschichten“ sind wirklichkeitsfremd, weil in ihnen niemals zur Sprache kommt, wo die Schwachstellen der Drucksysteme liegen über die berichtet wird. In Europa gewinnen kleinere innovativere Fachzeitschriften immer mehr an Boden.

Laserdrucker werden selten auf Sign Making Messen gezeigt und wenn doch mal einer präsent ist, wird er nicht besonders angepriesen. Eine Ausnahme stellt die drupa dar, wo OKI und Toshiba eine attraktive Ausstellungsfläche vorweisen konnten. Wir mögen die Papierlänge, die die OKI verarbeiten kann und die Qualität der Toshiba-Lösung. Von Toshiba Tec stammt übrigens auch der von uns favorisierte Druckkopf, der in der Agfa :Dotrix Lösung zum Einsatz kommt.

In Hinblick auf Drucksysteme für variable Daten ist die Agfa :Dotrix eine ernsthaft durchdachte Technologie. Wir wählten diese Maschine sowie die Noritsu Mytis zu unseren Lieblingssystemen auf der Print '05. Die Noritsu Mytis ist zwar kein Drucksystem für variable Daten, doch sie gewinnt unsere Krone für das beeindruckendste Drucksystem 2005 allein wegen ihrer reinen fotografischen Qualität. Dieser Drucker bringt die hohe Qualität teilweise auch aufgrund der speziellen Medien von Mitsubishi, die auf ihm eingesetzt werden.



Noritsu Mytis auf der Print '05

Faktoren, denen auf Messen nicht immer genug Beachtung geschenkt wird, sind das Standpersonal und das Stand-Design. Diese beiden Faktoren schaffen das Corporate Image von Unternehmen. Seiko hatte bei der Print '05 den attraktivsten Stand und das Personal war hilfreich und sachkundig. Epson hatte die netteste Präsentation auf der photokina 2004 und HP bei der Art Expo 2005 in Atlanta, wo Arbeiten von Andy Wood und Squirt Printing gezeigt wurden. Gandinnovations konnte auf der SGIA 2005 mit dem nettesten Stand aufwarten, größer als der von HP inklusive Scitex Vision und Indigo zusammen. Auch bei der viscom hatte Gandinnovations einen aufsehenerregenden Stand, an dem das Unternehmen unter anderem seine „Kamera“ für die Produktion von perfekt passenden beidseitigen Backlit-Drucken zeigte.

Einiges Personal an anderen Ständen ist nur bereit mit Leuten zu sprechen, wenn sie einen schnellen Geschäftsabschluss riechen. Zweimal bereits haben Verantwortliche von Unternehmen ihrer Belegschaft befohlen, nicht mit mir zu sprechen, da das Standpersonal schließlich dafür da sei, Kunden zu finden, die nach Möglichkeit sofort etwas kaufen. Was diese Verantwortlichen vergessen, ist dass die FLAAR-Leser auch kaufen und wir pro Jahr eine halbe Million begieriger Leser haben. Wenn der

FLAAR

FLAAR ist ein Non-Profit Forschungsinstitut, das sich seit über drei Dekaden dem Verbessern der Qualität von Fotografien in Museen und im Universitätsumfeld verschrieben hat. In dieser Zeit hat sich FLAAR zu einer umfassenden unabhängigen Informationsressource für die digitale Fotografie sowie den großformatigen Digitaldruck entwickelt. Gegenwärtig bietet FLAAR über 80 Reportagen zu Großformatdruckern, RIPs und Inkjet-Medien sowie mehr als 30 Berichte zu digitalen Kameras. Diese können teilweise unentgeltlich und teilweise gegen Gebühr von den FLAAR-Webseiten heruntergeladen werden. Die FLAAR-Homepage für den Großformatdruck besuchen inzwischen jährlich mehr als eine halbe Million interessierter Personen.

Dr. Nicholas Hellmuth ist ein professioneller Fotograf mit mehr als 40 Jahren Erfahrung. Er besuchte u.a. die Universitäten von Harvard sowie Yale und promovierte an der Karl-Franzens Universität (Graz) in Kunstgeschichte. Die Large Format Digital Imaging Division von FLAAR ist an die Bowling Green State University von Ohio angegliedert, wo Dr. Nicholas Hellmuth auch eine Lehrtätigkeit inne hat.

FLAAR

www.wide-format-printers.org
www.digital-photography.org

Verantwortliche an einem Stand unhöflich ist, lassen wir ihn einfach außen vor und gehen zum nächsten Stand, von dem wir dann berichten.

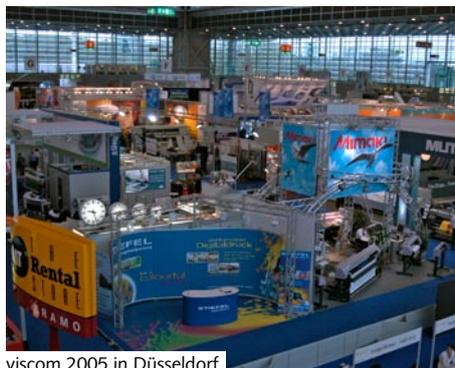
Im Englischen werden Personen, die nicht zu einem schnellen Kauf bereit sind als „Tire Kickers“ bezeichnet. Jemand, der an einen Stand kommt, als würde er auf einen Automarkt gehen, sich aber nur umschaute und vergleicht (das Treten an die Reifen des Autos, um herauszufinden, wie robust der Wagen ist). Diese Leute sind noch nicht zum Kaufen bereit. Die meisten Verkaufsrepräsentanten können diese Art Mensch erkennen und da sie nur ihre Kommission bekommen, wenn sie etwas verkaufen, werden Tire Kicker gemieden.

In diesem Punkt ist FLAAR anders. Das Ziel einer Universität besteht darin, die Allgemeinheit mit Informationen zu versorgen. Da sind Tire Kickers perfekt. Sie wenden sich an FLAAR, denn wir heißen Neulinge genauso willkommen, wie Fortgeschrittene und Profis. Eine Person, die heute noch ein Tire Kicker ist wird morgen ein Einstiegersystem kaufen. Und je mehr Erfahrung er bekommt und desto mehr er durch die FLAAR-Reports über die Jahre hinweg lernt, desto wahrscheinlicher ist es, dass er irgendwann eine andere Fachmesse besucht und einen größeren und fortschrittlicheren Drucker kauft. Wenn sie die FLAAR-Berichte lesen lernen sie etwas über die Bedeutung von Color Management Werkzeugen, ICC Profilierungssoftware und warum eine RIP-Software derart wichtig ist. Wir heißen auch Studenten und Menschen jeden Hintergrunds, jeden Alters, aller Kulturen, Nationalitäten und jeder Religion willkommen.

Für mich war die FESPA 2005 die spektakulärste Fachmesse im letzten Jahr. Ich genoss es auch bei der viscom in Düsseldorf anwesend zu sein, trotz ihrer geringen Größe. Die Visual Communication im Mailand zu besuchen, war unterhaltsam, weil der Ausstellungsstil und die lokalen Besonderheiten der Unternehmen sich stark von anderen Ländern unterscheiden.

Die ISA ist nur drei Tage lang; das ist kaum genug Zeit, um alles zu sehen, geschweige denn Aufzeichnungen über alles zustande zu bekommen. Deutsche Fachmessen sind im Allgemeinen größer und sie dauern länger: drupa und photokina sind Beispiele hierfür.

Europäische Fachmessen sind verständlicherweise internationaler als amerikanische. Käufer aus dem mittleren Osten tendieren dazu, Messen in Deutschland zu besuchen. Auch der Standort hat einen Einfluss auf die Anwesenheit der Besucher, sowohl hinsichtlich der Quantität als auch der vertretenen Nationen. Las Vegas und Orlando sind die bevorzugten Austragungsorte in den Vereinigten Staaten. Phoenix konnte hingegen nicht derart viele Interessenten anziehen, wenngleich die SGIA 2005 sowohl für Besucher wie auch die Aussteller lohnenswert war.



viscom 2005 in Düsseldorf

RIP-Software, Color Management, Laminatoren und Inkjet-Medien haben wir bewusst für einen separaten Artikel außen vor gelassen. Es existieren enorme Unterschiede bei der Verfügbarkeit von RIP-Software zwischen Deutschland oder England verglichen mit den USA. Beispielsweise ist Shiraz, ein exzellentes RIP aus England, nur selten in den USA zu sehen, obwohl sich das gerade langsam auch ändert. Ergosoft, ein RIP aus der Schweiz stellt hier eine Ausnahme dar, da es genauso oft in Amerika präsentiert wird wie in Europa. Bei den RIPs, mit denen FLAAR die meiste Erfahrung hat, handelt es sich um Wasatch (ein amerikanisches RIP) und PosterJet (ein deutsches RIP).

Ein weiterer interessanter Beitrag könnte sich mit Applikationen befassen und wie sich diese unterscheiden. Beispielsweise boomen Giclee-Anwendungen in den USA; in Europa dagegen wird dieser Bereich nur von wirklich spezialisierten, professionellen Dienstleistern am Leben erhalten; es gibt in Europa nicht so viele Personen, die Giclees produzieren. In den USA kaufen sich Tausende über Tausende Fotografen oder Künstler ihre eigenen Drucksysteme und drucken selbst, für gewöhnlich zu Hause oder in einem Home-Office.

Schlussfolgerungen und Danksagung

Betrachtet man die Unterschiede zwischen Europa und den Vereinigten Staaten im Bereich Großformatdrucker, so ist eine Sache doch ziemlich ähnlich: Nahezu keine Universität, weder in den USA noch in Europa, betreibt ein Institut, das dem Inkjetdruck gewidmet ist. Allerdings ist FLAAR selbst vollständig unabhängig; wir bevorzugen es lediglich uns mit einer Universität zu verbünden, da FLAAR ein nicht gewinnorientiertes Forschungsinstitut ist; so stellt eine Universität hier einen logischen Partner dar. Das Problem besteht darin, eine Universität zu finden, die unternehmerisch denkend und innovativ ist – und interessiert an Großformatdruckern, Scannern und digitaler Fotografie.

Ich möchte den Managern, den Belegschaften und den für den technischen Support verantwortlichen Personen von Unternehmen, die RIP-Software, Color Management Werkzeuge, Inkjet-Medien, Drucker, Textilien, Scanner, Digitalkameras sowie andere Hardware und Software herstellen dafür meinen Dank aussprechen, dass sie mich bei meinem Lernprozess, der 1997 begann, bis heute unterstützen. Egal ob in Europa, den USA oder Kanada: Da sie sich die Zeit genommen haben, mir beim Lernen zu helfen, helfen sie gleichzeitig unseren jährlich 500.000 Lesern in der ganzen Welt, die auf die FLAAR-Website kommen, um mehr über Großformatdrucker, Software und Verbrauchsmaterialien zu erfahren; und auch den nochmals 500.000 Personen, die unsere Homepage besuchen, um sich über Digitalkameras und Scanner zu informieren.

Unsere Universität, die Bowling Green State University, ist ebenfalls dankbar für die gesponserten Vorhaben, Forschungsprojekte und Beratungsprogramme, die für die Erträge gesorgt haben, durch die das alles erst möglich wurde.

Den vielen Lesern der SIP, für die FLAAR bislang vielleicht ein absolutes Mysterium darstellt, möchte ich empfehlen, einfach mal einen Blick auf unsere Veröffentlichungen auf www.wide-format-printers.net zu werfen. Dies wird Ihnen zeigen, wer wir sind und für was wir hart arbeiten: die Produktion von weiterbildendem Material über Quellen der digitalen Bebilderung.

Dr. Nicholas Hellmuth