

Mazak havde stor succes i Odense

Mazak-direktør Niels Torbensen tøver ikke med at kalde årets udgave af VTM-messen i Odense for en af de mest positive messeoplevelser længe. To maskiner blev solgt på selve messen, og flere ordrer ventes i hus inden for en kort periode.

Af Thore Dam Mortensen
tdm@teknovation.dk

Det skortede ikke på glade miner på Mazak-standen i Hal C under årets store begivenhed for metalindustrien i Danmark.

Og efter fire begivenhedsrige dage i Odense Congress Center ved VTM 2017 i forrige uge, så kan den danske afdeling af den japanske CNC-maskinproducent se tilbage på en begivenhed, der fandt sted i en noget anden atmosfære end de foregående to udgaver af Værktøjsmaskiner-messen.

"Konklusionen er, at der ikke længere tales så meget om at spare og skære ind til benet hos kunderne. De vil

effektivisere og øge produktionskapaciteten med henblik på at tjene flere penge ad den vej," lyder det fra Mazak-direktør i Danmark, Niels Torbensen, der fortsætter:

"Helt konkret oplevede vi et øget besøgstal. Og alt i alt må jeg sige, at jeg oplevede begivenheden som en af de mest positive messer længe."

SMOOTH VINDER

Endelig kunne han ikke mindst glæde sig over salget af to af de maskiner, som den danske salgs- og serviceafdeling hos værktøjsmaskinproducenten havde med på standen, og som faktisk allerede var skrevet under på

henholdsvis første og anden dagen af messen.

"Vi kan godt fornemme, at det går godt i industrien. Og så glæder det mig, der er så stor interesse om vores Smooth-styring. Den byder ind med produktivitetsforbedringer, som lægger sig ud over og spiller sammen med de opgraderede maskinfeatures," siger Mazak-direktøren, og tilføjer:

"Vi havde opstillet en simulator på standen med en demo, så kunderne selv kunne prøve Smooth-styringen. Og jeg har aldrig før oplevet så stor interesse for en styringssimulator."

En af de teknologier, Niels Torbensen forsøgte at få med til Odense, var Mazaks hy-



"Vi har haft mange positive kunder, der konkret tænker på at investere, på besøg på standen i år. Og vi har solgt to maskiner og forventer at afslutte en række handler snart efter messen, så vi er rigtig godt tilfredse," konstaterer Niels Torbensen, her fotograferet på VTM 2017-standen.

brid-laserteknologi (Additive Manufacturing), hvormed det er muligt at tilføje detaljer på emner gennem 3D-metalprint, hvilket dog i sidste ende ikke kunne lade sig gøre.

"Vi håber på snart at kunne vise teknologien frem i Danmark, men det er noget alle forhandlerne i verden gerne vil, så det er ikke helt let få til at ske," siger Niels Torbensen, og fortsætter:

"Når de forskellige kunder i industrierne rundt omkring bliver helt trygge ved teknologien, så byder den ind med et meget spændende potentiale, også i Danmark."

GODT FORMAT

Et af de store salg i Odense for værktøjsmaskinproducenten stod opstillet på QRS-standen ligeledes i hal C i form af en Integrex Multitasking-maskinen I-200S.

Den blev købt af Homa Maskinfabrik A/S foranlediget af Mazak-salgsrepræsentant Jesper Bøje, og blev kørt direkte ud til Fredericia-firmaet efter messen.

Samme procedure gjaldt for Nørre Snede-firmaet Nendan, der lettere uventet, ifølge den ansvarlige Mazak-salgsrepræsentant Steven Westenholtz, valgte at slå til og investere i den udstillede nye model af dreje-/fræsecenteret QT200-MSY.

"Det her format med messe hvert tredje år er en rigtig god løsning, og vi er godt tilfredse igen i år med et event,

der har budt på et endnu højere aktivitetsniveau end i 2014," konstaterer Niels Torbensen, og tilføjer:

"Den næste store opgave for os er EMO 2017 i Hannover, hvor blandt andet nye Additive Manufacturing-modeller bliver vist, og det skal nok blive interessant med mange nyheder og tilføjede muligheder for vores kunder."



Et af de store salg i Odense for værktøjsmaskinproducenten stod på QRS-standen i form af Integrex Multitasking-maskinen I-200S, der blev købt af Homa Maskinfabrik A/S, foranlediget af Mazak-salgsrepræsentant Jesper Bøje.



Også Nørre Snede-firmaet Nendan, valgte tirsdag under messen, ifølge ansvarlige Mazak-salgsrepræsentant Steven Westenholtz, at slå til og investere i en maskine i form af dreje-/fræsecenteret QT-Compact 200MS.