

## Dürkopp Adler komplettiert M-TYPE-Baureihe

Alle Bauformen sind jetzt vorhanden

Mit der Markteinführung der neuen Freiarm-Version Kl. 669 kann Dürkopp Adler nun alle Bauformen aus der M-TYPE-Plattform anbieten. Damit wird die erfolgreiche Baureihe komplettiert.

„Wir sind in der Lage, mit dem M-TYPE-Programm den größten Teil aller überhaupt vorkommenden Anwendungen im Bereich des mittelschweren Nähens abzudecken“, sagt Dietrich Eickhoff, Manager Sales & Marketing bei der Dürkopp Adler Group. „Darüber hinaus sind wir auch im Segment Schuhmaschinen mit dem M-TYPE hervorragend aufgestellt“, so Eickhoff weiter.

Neben den herausragenden technologischen Fähigkeiten der M-TYPE-Baureihe macht vor allem die große Flexibilität die Maschinen für Kunden sehr interessant. Markus Bachmann: „Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand. Durch das Plattform-Konzept sind alle Features miteinander kombinierbar.“

Ebenfalls besonders kundenfreundlich ist das neu gestaltete Konzept der Programmstufen ECO, CLASSIC und PREMIUM. So ist es sehr einfach, für seine Anwendung die passende Programmstufe zu erkennen.

Wie groß der Erfolg des M-TYPE-Programms ist, lässt sich an den Verkaufszahlen ablesen. Seit seiner Einführung im Jahr 2005 wurden bislang mehr als 7.000 M-TYPE-Maschinen verkauft. Und das Interesse nimmt weiter zu. So haben sich in den letzten Wochen die führenden Hersteller von Automobil-Inneneinrichtungen am Dürkopp Adler-Stammsitz in Bielefeld über die Neuheiten der M-TYPE-Baureihe informiert. Die technischen Möglichkeiten, die Flexibilität und die Ausstattungsvarianten wurden begeistert aufgenommen. Bestellungen



Die M-TYPE-Baureihe wird kontinuierlich weiterentwickelt - mit der neuen Freiarm-Version Kl. 669 sind jetzt alle Bauformen vorhanden.

über mehrere Hundert Maschinen, die noch in diesem Jahr ausgeliefert werden sollen, wurden entgegengenommen.

Die M-TYPE-Baureihe wird kontinuierlich weiterentwickelt, um den Herausforderungen des Marktes immer mit neuen Lösungen begegnen zu können. Innerhalb der Bauformen gibt es ständig Erweiterungen. Allein zur Interzum, die nächstes Jahr in Köln stattfindet, präsentiert Dürkopp Adler ein Dutzend neue M-TYPE Maschinen, darunter die Premium-Version der Flachbett-Ausführung sowie eine Version mit schaltbarer Nadel.

Der Erfolg des M-TYPE lässt sich auch an der Anzahl der Wettbewerber ablesen, die nun versuchen, das Konzept zu kopieren. Diese Nachahmungen lassen Dürkopp Adler jedoch unbeeindruckt. Die-

trich Eickhoff: „Wir wussten, dass wir kopiert werden, aber wir sind gegen Kopierer gerüstet. Letztlich hat sich der M-TYPE in den vergan-

genen drei Jahren einen derartig guten Namen gemacht, dass alle wissen: Der M-TYPE ist das Original.“



Die Baureihe M-TYPE wird ständig erweitert.

## „Unsere Krisenstrategie funktioniert“

Alfred Wadle, Vorstandssprecher der Dürkopp Adler AG über aktuelle Entwicklungen in der weltweiten Nähtechnik-Branche



Herr Wadle, die Weltwirtschaft ist in Aufruhr. Die Krise an den Finanzmärkten und die schlechten Konjunkturaussichten in den USA und Europa lassen nichts Gutes erahnen. Wie ergeht es Dürkopp Adler in diesem Umfeld?

Wadle: Für uns ist diese gesamte Entwicklung eine Herausforderung. Natürlich spüren wir insbesondere im Segment Garment die Auswirkungen einer stagnierenden Weltwirtschaft. Die Kaufzu-

rückhaltung in den wichtigsten Industrienationen wie den USA macht sich direkt in den Ländern bemerkbar, wo Textilien produziert werden. In Indien oder China, also den Ländern, die als „ver-

längerte Werkbänke“ der großen Abnehmermärkte wie USA und Europa gelten und in den vergangenen zehn Jahren einen unglaublichen Aufschwung erlebt haben, wird das besonders deutlich. Die Aufträge für die Produzenten werden weniger, gleichzeitig wollen die Beschäftigten in diesen Ländern am größeren Wohlstand teilhaben. Das führt dazu, dass die Bekleidungsproduzenten weniger verdienen und natürlich weniger investieren. Hinzu kommen die immens gestiegenen Energiekosten, die das Geschäft für alle Beteiligten nicht erleichtern. Und am meisten beunruhigt mich, dass niemand vorhersagen kann, wann es wieder aufwärts geht.

Stürzt das die Nähtechnik in eine Krise?

Wadle: Die Nähtechnikbranche ist – so paradox das klingen mag – jetzt im Vorteil. Denn die Krise in unserer Branche tritt nicht spontan ein, sondern wir haben ja in den vergangenen Jahren immer wieder vor großen Herausforderungen gestanden. Die Auswirkungen der Krise an den Finanzmärkten, die wir derzeit erleben, wird Restrukturierungen zur Folge haben, die unsere Industrie auch schon in den letzten Jahrzehnten geprägt haben. Nehmen Sie die Entwicklung der Bekleidungs-

dustrie seit Anfang der 70er Jahre in Westeuropa. Damals hat die Entwicklung der Löhne dazu geführt, dass große Teile der nahenden Industrie abgewandert sind. Gerade Branchen, die lohnintensiv sind, sind durch derartige Umbrüche geprägt. Heute passiert das gleiche in Teilen Osteuropas und Asiens. Dennoch: am Ende sind immer einige Unternehmen gestärkt aus der Krise hervorgegangen. Und das werden wir auch diesmal erleben.

Wie muss man sich als Produzent von Nähtechnik in solchen Situationen verhalten?

Wadle: Dürkopp Adler hat aufgrund der Erfahrungen der letzten Jahre eine Krisenstrategie konzipiert, die funktioniert. Diese Strategie basiert vor allem auf einer Erkenntnis: Man braucht die richtigen Produkte zur richtigen Zeit. In China kämpfen momentan viele Hersteller von Schnell Nähern ums Überleben oder haben den Kampf verloren. Unsere Geschäfte könnten in Asien momentan auch besser laufen, aber immerhin merken wir, dass unsere Produkte über den Tag hinaus gebraucht werden. Am Ende der Spirale von hohen Kosten, Kaufzurückhaltung und Lohnsteigerungen werden wir in China und Indien Textilproduzenten haben, die nicht mehr die Massenproduktionen mit niedrigen Margen in den Vordergrund stellen, sondern Qualitätsware mit besseren Renditen. Dafür benötigt man nähtechnische Lösungen, die Qualität mit effektivem Personaleinsatz und geringem Energieverbrauch kombinieren können.

weiter nächste Seite

## „Man braucht die richtigen Produkte zur richtigen Zeit“

## Fortsetzung von vorheriger Seite

Über diese Produkte verfügen wir und an weiteren neuen Lösungen arbeiten wir.

### Reicht das, um in Krisenzeiten zu überleben?

Wadle: Nein, man kann nicht nur für die Zukunft planen, sondern muss auch in der Gegenwart Erlöse erzielen. Aber Dürkopp Adler ist in der Situation, dass wir nicht nur vom Geschäft in Asien und Südamerika abhängen, sondern gerade auch in unserem Heimatmarkt Europa eine führende Marktstellung innehaben. Durch die M-TYPE-Plattform haben wir uns im Segment der mittelschweren Baureihen eine sehr gute Position erarbeitet. Und diese Produkte werden auch jetzt in Europa im Automotive-, Polster-, und Schuhsegment benötigt. Hinzu kommt, dass wir mit unserer Fördertechnik über ein zusätzliches Standbein verfügen, dessen Geschäftsmodell antizyklisch verläuft. In der sehr schwierigen Lage der Nähtechnik verzeichnen wir zum Glück einen außergewöhnlich großen Auftragseingang in unserer Fördertechnik-Sparte.

### Gehört Dürkopp Adler also zu den Gewinnern der Krise?

Wadle: Bei so einer Entwicklung gibt es keine Gewinner, sondern nur Unternehmen, die die Krise ohne große Einschnitte überleben. Das trifft sicherlich auch auf uns zu. Aber natürlich hilft uns die Investitionszurückhaltung in Asien im Moment nicht. Die qualitativ hochwertigen Nähautomaten – und Anlagen, die wir am Firmensitz in Bielefeld produzieren, werden noch nicht in dem Maße nachgefragt, das wir für eine Auslastung unserer Produktion benötigen. Insofern müssen wir im Moment auch mit unseren Mitarbei-

tern über geringe Produktionszeiten reden. Das ist keine angenehme Situation, aber wir haben alle Beteiligten schon seit Mitte des Jahres auf solche notwendigen Maßnahmen vorbereitet.

### Das Asiengeschäft ist nicht erst seit der aktuellen Krise kompliziert. Macht es nicht Sinn, dass sich Dürkopp Adler ganz auf Europa konzentriert?

Wadle: Nein, es wäre töricht, auf dem größten Markt Asien nicht aktiv zu sein. Dürkopp Adler als eines der führenden Unternehmen der Nähtechnik muss auf dem asiatischen Markt präsent sein. Unsere Aufgabe ist es, für unterschiedliche Länder wie Indien, China oder Vietnam und Bangladesh Strategien zu entwickeln, die noch besser funktionieren. Und wir benötigen dafür Produktionsstandorte, die in der Lage sind, die Qualität, die die Unternehmen von Dürkopp Adler erwarten, auch zu liefern. Unser Schnellnäher der Klasse 281 ist ein Produkt, das bereits jetzt in China benötigt und auch in der Zukunft eine Rolle spielen wird. Diese Maschine wird in China produziert und wir arbeiten mit Hochdruck daran, Quantität und Qualität in Einklang zu bringen. Im Moment stimmt die Qualität aber nicht die Menge. Andersherum wäre es allerdings schlimmer.

### Wagen Sie eine Prognose für das kommende Jahr?

Wadle: Prognosen in einer globalisierten Welt zu treffen, ist



nicht einfach. Wir wissen nicht, wie sich die Energiepreise entwickeln. Wir wissen nicht, ob die Finanzkrise ihren Höhepunkt erreicht hat und wir wissen nicht, wie sich die großen Volkswirtschaften entwickeln. So eine Situation wie diese hat es vielleicht seit der Weltwirtschaftskrise in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts nicht mehr gegeben. Wir müssen die nächsten Monate abwarten. Entscheidend ist, wie sich die Wirtschaftslage in den USA entwickelt. Gibt es dort eine lang anhaltende Rezes-

sion wird sich die Weltwirtschaft nachhaltig abkühlen.

### Im nächsten Jahr findet die IMB in Köln statt. Erwarten Sie eher eine Initialzündung oder eine Trauerveranstaltung?

Wadle: Eines ist auf jeden Fall sicher. Die Anzahl der Aussteller, die Nähtechnik anbieten, wird nicht weiter steigen. Aber diejenigen, die wie Dürkopp Adler teilnehmen, werden Lösungen präsentieren, die Antworten auf die aktuellen Herausforderungen geben. Es wird eine konzentrierte Fachmesse werden, bei der neben der Qualität der Produkte vorallem marktgerechte, innovative Produkte gefragt sein werden. Das ist eine Entwicklung, die für uns große Chancen bietet.

**„Es wäre töricht, nicht auf dem größten Markt in Asien aktiv zu sein“**

## Trendwende geschafft

### Dürkopp Adler-Initiative zur Stärkung des Originalteileabsatzes erfolgreich



Thomas Brinkhoff, Leiter Parts Business/ Back Office der Dürkopp Adler AG

**Im Bestreben, den Markt für Verschleißteile nicht billigen Kopien zu überlassen, hat Dürkopp Adler einen nachhaltigen Erfolg erzielt. Fünf Monate nach einer deutlichen Preissenkung für wichtige Verschleißteile kann das Bielefelder Nähtechnikunternehmen erste Erfolge vermelden. Ziel der umfassenden Maßnahmen war, kopierte Teile zurückzudrängen, Wartungskosten der Dürkopp Adler-Maschinen zu senken und zusätzliche starke Verkaufsargumente für Dürkopp Adler-Produkte zu liefern.**

„Die Trendwende ist geschafft“, sagt Thomas Brinkhoff, Leiter Parts Business/ Back Office der Dürkopp Adler AG. „Die Absatzmengen der Verschleißteile

konnten erstmals nach Jahren wieder gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. In einigen Bereichen haben wir bereits mehr als doppelt so viel verkauft wie im gesamten Jahr 2007“.

Stark verbesserte Preise bietet Dürkopp Adler seit April 2008 unter anderem bei Greifern, Spreizern, Messern und Schneidblöcken für Knopflochmaschinen an. Mit dem neuen Preiskonzept kön-

nen Händler Originalteile zu Preisen von kopierten europäischen Teilen beziehen. Folgerichtig zog der Absatz für diese Teile deutlich an.

Kräftig gestiegen ist die Nachfrage nach Einfassern für mittelschwere Maschinen. Hier wurde nach Einführung der neuen Preise bereits doppelt soviel verkauft wie im gesamten Jahr 2007. Gleiches gilt für Kantenanschlüge. Auch hier konnten die Absätze bereits verdoppelt werden und zeigen weiter nach oben. „Wir sind zurück im Markt“, sagt Brinkhoff angesichts dieser Entwicklung.

Massiv vorgegangen ist Dürkopp Adler auch gegen die zahlreichen Kopien von Nähmaschinen von Dreifachtransportmaschinen. Hier ist die Konkurrenz besonders hart. Brinkhoff: „Auch hier konnten wir bereits gute Zuwächse erreichen. Bei einigen Nähfüßen

liegen die Steigerungen bereits bei über 30 Prozent. Wir verkaufen wieder Teile, die früher fast gar nicht mehr nachgefragt wurden.“

Der Leiter Parts Business / Back Of-

fice rechnet damit, dass sich diese Entwicklung im letzten Quartal konsequent fortsetzt. Mit dem neuen Preiskonzept für Verschleißteile kann Dürkopp Adler gerade jetzt hervorragend dem steigenden Kostendruck bei Automobilzulieferern begegnen. „Autopolsterhersteller wollen die Wartungskosten zur Zeit senken, aber keine Produktivitäts- und Qualitätseinbußen riskieren. Wir haben uns bereits im April preislich neu aufgestellt und können diese Anforderung der Kunden mit unseren Originalteilen problemlos erfüllen“, erläutert Brinkhoff. „Wir wollen, dass unsere Kunden Verschleißteile in bester Qualität zu vernünftigen Preisen und so schnell wie möglich bekommen. Unsere Ersatzteil-Logistik ist bereits seit Jahren hervorragend. Nun konnten wir in diesem Jahr auch unser Preis-Leistungsverhältnis stark verbessern“, sagt

Brinkhoff und ergänzt: „Wer als Händler konsequent auf Dürkopp Adler Originalteile setzt, trifft die beste Wahl im Sinne seiner Kunden und auch im Sinne seiner eigenen Wirtschaftlichkeit.“



## Impressum

**Herausgeber:**  
Dürkopp Adler AG  
Potsdamer Straße 190  
33719 Bielefeld  
Tel +49 (0) 521 925-00  
Fax +49 (0) 521 925-2646

www.duerkopp-adler.com  
marketing@duerkopp-adler.com

**Verantwortlich für den Herausgeber:**  
Dietrich Eickhoff

**Redaktion und Produktion:**  
ps konzept –  
agentur für kommunikation,  
Obernkirchen

## Do It Yourself mit dem Dürkopp Baukastensystem

Das modulare Dürkopp Baukastensystem BKS 301 lässt sich in Eigenregie schnell aufbauen



Herzstück des Systems: der leicht laufende Set-Carrier

**Das neue Dürkopp Baukastensystem ermöglicht den leichten Einstieg in ein flurfreies System mit einfacher Fördertechnik, und das zu geringen Kosten! Denn das neue modulare und flexible System kann entsprechend der individuellen Anforderungen selbst geplant und aufgebaut werden. Dabei bedarf es keines aufwändigen Such- und Bestellprozesses, denn alle Komponenten lassen sich über den Internet-Shop der Dürkopp Fördertechnik ordern.**

Gleich nach Erhalt des Dürkopp Baukastens kann mit dem Aufbau begonnen werden. Spezialwerkzeug ist nicht erforderlich, da die Bauteile geschraubt werden. Für verschiedenste Deckenkonstruktionen steht das passende Befestigungsmaterial zur Verfügung. Je nach Deckenbeschaffenheit werden die Befestigungen entweder gedübelt, geklemmt oder geschraubt.

Sofort nach der Montage kann die Anlage mit den Set-Carriern be-

stückt und in Betrieb genommen werden.

Das System besteht aus wasserrohr-basierten Schienen, über die ganze Züge von Set-Carriern von Hand geschoben oder gezogen werden können. Neben Weichen können auch Kreuzungen, angetriebene Förderer für die Ebenenüberwindung sowie verschiedene Zusatzelemente eingesetzt werden.

### Leicht laufender Set-Carrier

Der robuste, aus Kunststoff gefertigte Set-Carrier bildet das Herzstück des Systems. Wartungsfrei abgedichtete Stahlrollen sorgen für einen leichten Lauf, auch wenn mehrere beladene Set-Carrier als Zug bewegt werden. Zum Ziehen von Zügen lässt sich die optionale Kupplung einsetzen.

Jeder Set-Carrier kann mit einem Barcode oder RFID-Transponder ausgestattet werden und ist damit in einem eventuell vorhandenen La-

gerverwaltungssystem eindeutig identifizierbar.

Weitere Features belegen die Wirtschaftlichkeit des Carriers: Er ist wartungsfrei, kann bei seinem geringen Eigengewicht von nur 370 Gramm sehr ergonomisch gehandhabt werden und ist trotzdem mit bis zu 20 kg belastbar.

### Nur wenige Komponenten erforderlich

Zu den wesentlichen Vorteilen des Dürkopp Baukastensystems zählt auch seine Übersichtlichkeit und Einfachheit. Ein funktionierendes System kann mit nur wenigen unterschiedlichen Komponenten realisiert werden. So läuft der Set Carrier auf herkömmlichem 3/4-Zoll-Wasserrohr, das der Anwender entweder selbst kauft oder über Dürkopp Fördertechnik beziehen kann, ebenso wie die passenden Verbindungsstücke und Aufhängungsteile.

Kreuzungen und Weichen dienen dazu, die geförderten Waren auf verschiedene Zielstellen zu verteilen und mehrere Förderstrecken zu kombinieren. Auch komplexere Anforderungen lassen sich so platzsparend in ein übersichtliches Fördersystem umsetzen, individuell an die räumlichen Gegebenheiten angepasst.

### Auch Steigungen werden sicher bewältigt

Während sich in der Ebene auch größere Warensäulen leicht von Hand ziehen lassen, bietet Dürkopp Fördertechnik für die mühelose Überwindung und Verknüpfung von Ebenen angetriebene Förderer mit einem Steigungswinkel bis zu 35 Grad an. Diese so genannten Schlepp- und Bremsketten können in zwei Fahrtrichtungen betrieben werden, wodurch sich Waren auf dem gleichen Förderer sowohl nach oben als auch nach unten transportieren lassen.

Als zusätzliche Komponenten stehen unter anderem Entkuppler, Stopper, Rücklaufsperrern und ein Entgleisungsschutz zur Verfügung.

So steht der „hausgemachten“ Förderanlage nichts mehr im Wege und allen Anwendern steht ein schnell einsatzbereites, preisgünstiges, robustes und flexibles System zur Verfügung, das sich dank seiner einfachen Technik jederzeit problemlos erweitern lässt.

**Mehr Informationen zu diesem und weiteren Produkten der Dürkopp Fördertechnik finden Sie auf [www.duerkopp.com](http://www.duerkopp.com).**



Das neue System kann selbst geplant und aufgebaut werden.