

## “圣诞老人”捐赠活动

由杜克普爱华股份公司、杜克普爱华企业医疗保险公司及杜克普物料输送技术有限公司共同倡议



面对着300多件充满爱心的礼物，杜克普爱华企业医保公司执行董事Elke Löhr女士和杜克普爱华股份公司新任董事长Dietrich Eickhoff先生对大家广泛参与，从而使捐赠活动圆满成功感到由衷的高兴。

杜克普爱华股份公司、杜克普爱华企业医疗保险公司及杜克普物料输送技术有限公司今年共同倡议发起了一项名为“圣诞老人”的圣诞捐赠活动。

在基督降临节期间，捐赠的玩具和礼金被收集在办公大楼的门厅处。在企业工会的协助下

，参与此次活动企业的众多员工将状况完好的二手玩具收集起来，捐赠给需要玩具的儿童。

面对四周环绕着的300多件包装可爱的礼物，杜克普爱华企业医保公司执行董事Elke Löhr女士和杜克普爱华股份公司新任董事长Dietrich Eickhoff先生感

到由衷的高兴，因为大家的广泛参与，这次活动举办得相当成功。在圣诞节前适当的时候，这些礼物将通过“Bielefelder Tafel”这一机构分送给孩子们。

看到捐赠活动取得圆满成功，Dietrich Eickhoff表示，“在Bielefeld，杜克普爱华股份公

司始终是一家有着悠久传统的企业。我们是本地区的一份子，因此我们很高兴能和杜克普爱华企业医保公司及杜克普物料输送技术公司一起，给本地区那些生活条件稍差的人们提供一些帮助。当然，此次捐赠活动尤其针对于生活在Bielefeld的儿童。”

### 新的信息服务树立了新标准

“我们已完全实现了预期目标”，这是杜克普爱华零件业务经理Thomas Brinkhoff对新开通的博客 [sew24.blogspot.com](http://sew24.blogspot.com) 给予的积极评价。通过该网站，公司展示了其种类繁多的各种零配件的重要信息。

博客开通仅几天后，已有数千名浏览者使用了这些全面的资料和数据。他们不仅可以免费下载老一代缝纫机产品的零件清单和使用说明书，亦可获取关于现有产品缝纫组件的最新信息，并了解他们现有机型进行改型的可能性。

在这里，对于技术人员、用户和决策者每周都有新的关注点，诸如用于更好地识别零件号码的额外信息，关于零配件品种重要变化的新消息，以及对于那些已停止供应零件的替代品的提示和预防性维修服务的时间表。

“我们的客户之所以选择杜克普爱华的产品，原因之一就是其机器设备经久耐用，而且其零配件即使几十年后仍可供应”，Thomas Brinkhoff如此解释道。

该平台不仅创建了一个移动终端的特殊展示，而且考虑了多种语言。除了标准语言英语和德语，若有沟通困难，还可使用网上翻译工具，以最大程度地帮助克服语言障碍。

## “我很高兴重返杜克普爱华”

专访杜克普爱华股份公司新任首席执行官Dietrich Eickhoff

新任首席执行官Dietrich Eickhoff是老熟人，他在Bielefeld的缝制设备制造商杜克普爱华公司工作了近40年。在这家历史悠久的公司，多年来他担任市场和销售总监。在任职一家亚洲缝制设备制造商欧洲区执行总裁之后，Dietrich Eickhoff现被任命为杜克普爱华股份公司执行董事会主席。

**Eickhoff先生，您将继续在杜克普爱华漫长的职业生涯。这一任职是如何而来的？**

杜克普爱华在2010年成功整合之后，我接受了一个新的挑战，任职一家亚洲制造商在欧洲子公司的执行总裁。2011年9月，杜克普爱华的监事会有意让我在公司执行董事会层面上参与打造杜克普爱华未来的持续发展。这是非常令人愉悦的，我接受了这个充满责任感任务，我很高兴重返杜克普爱华。

**在您的新职位上，您现在是负责整个企业，这会给您带来怎样的变化？**

得益于我长期积累的经验，我是以销售和市场为导向的。我非常熟悉企业及其产品，我想利用这一点，持续发展我们已有的以客户为中心的良好方针。此外，我现在还全面负责生产和研发，这虽然不是完全陌生的领域，但仍然是一个赋予了新内容的非常艰巨的任务。与公司管理团队以及富有经验且充满活力的全体员工一起，我们一定会成功掌控未来几年所面对的挑战。杜克普爱华的历史已经证明，我们能够精诚合作，向着成功共同前进。

**缝制设备市场在未来几年内将面临新的挑战，全球经济放缓已经来临，杜克普爱华是否以对这种形势做好了准备？**

一个具有前瞻性的企业总是在顺境中就已着手准备面对艰难的时刻了。在2010年和2011年，杜

克普爱华成功实现了复苏，并同时再度“放缓”做好了准备。然而，就像我们一直所经历的，这还要视其实际的程度而言。总体来讲，在德国比勒费尔德、捷克、罗马尼亚和中国拥有生产基地的杜克普爱华集团已在过去几年中成功实现了灵活定位。

这里有两个例子，一是我们所采用的灵活工作时间模式，二是大大降低了产品及生产复杂性的“平台式模块组合系列机种”。

**2011年CISMA展会已经清楚地显示出，中国这台经济增长的发动机正在出现问题，至少是在缝制设备领域。这对杜克普爱华意味着什么呢？**

我认为，中国持续两位数的增长已接近极限，这不只是在缝制设备产业。繁荣地区，即东部沿海地区工业中心的生产成本不断提高，说明即使在中国，优质的劳动力现今也意味着更高的成本。生产向西部的转移已经开始，而合格的劳动力并不是随时随地就有的。

人民币正在持续升值，并且国家采取了从紧的货币政策，这样就可能降低企业的投资意愿。不过，我还是认为，杜克普爱华在这里有进一步良好的发展潜力，毕竟中国的工业缝制设备市场仍然占据全球总量的一半以上。

在中国的成功也将对我们企业未来的成功产生影响。

**公司同时也拥有众多高效的自动缝制设备，这已是最佳的产品**



**系列，对吗？**

多年来，全球缝制产业经历了持续不断的变革，因而缝制技术也是日新月异，但是大多数的缝制工作仍是通过科技含量相对较低的缝制技术完成的。

**这是什么原因呢？**  
因为服装、鞋类等产品的工业缝纫主要还是集中在工资水

平较低的国家，因此很多生产厂商仍象“游牧民族”一样在到处搜寻条件更优惠的生产基地。然而，具有这样优势条件的国家越来越少，而且我们已观察到生产商开始重新返回具有贴近消费者优势的地区。

**杜克普爱华是非常强大的，尤其在厚料领域，这在目前的形势下是一个优势吗？**



中国的工业缝制设备市场仍然占据全球总量的一半以上，杜克普爱华在这里仍有良好的发展潜力。

在过去几年中，杜克普爱华为全球中厚料缝制领域（汽车内饰、室内家具和技术纺织品）设立了一个标准。旗舰产品— M-TYPE系列机型已成为杜克普爱华旗下的一个独立品牌并被我们在世界各地的知名客户所广泛使用。然而，我们时刻也不能停顿，更多的新产品将随之而来。我们始终重视维护自己的权益，反对仿造，尤其是针对知识产权保护力度弱于诸如德国的那些国家。

**显然，自动化已成为一个重要的话题，特别是在亚洲，那里的工资成本正在大幅上升，**

**杜克普爱华能够在这个市场中显著提升其市场地位吗？**

工资成本只是服装生产成本的一个方面，随着单位劳动力成本的提高，生产率、交货的可靠性和物流成本又重新成为值得关注的因素。这些才构成了完整的生产要素。在这种新的生产条件下，具有灵活性的自动化缝制加工将成为未来的需求所在。

在厚料和中厚料产品领域中，杜克普爱华是完全符合这一发展需求的。对于制衣业，我们也将推出多款新型服装机以满足客户的需求。在自动化缝制加

工领域，我们将特别推广Beisler这一品牌，在裤装自动化生产领域，Beisler对我们众多的客户来说无疑是首选品牌。多年来，裤装在成衣制造业中一直是自动化加工程度最高的。

**您认为杜克普爱华明年有哪些重要目标？**

我们最重要的目标是在全球扩张我们的业务，通过技术手段和相应的品牌政策扩大我们的客户群。此外，针对全球生产趋势实现快速灵活的应变将会显得特别重要。同时，鉴于中国和亚洲人

口及人均收入不断增长的趋势，我们还将进一步努力拓展在那里的业务。

在中厚料机领域，我们除了要继续保持技术领先的地位，还要实现经济性的最优。而在服装机领域，我们的目标是通过推出新产品和具有吸引力的产品性价比以赢得客户，从而提高我们的市场份额。

除了实现上述增长目标以外，我们将把工作重点放在确保企业的长期盈利能力上。只有这样，才能巩固我们作为在欧洲的技术中心，从而进一步确保我们未来的成功。

## Impressum

**Editor:**  
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

**Responsible for the editor:**  
Friedbert Schulz

**Editorial staff and production:**  
ps konzept  
Eicksen 55, 32479 Hille  
www.pskonzept-online.de

## 在上海成功参展

杜克普爱华在CISMA 2011展会上展示了众多新品



杜克普爱华展示了25台服装机展品及12台中厚料机和厚料机展品。

杜克普爱华在上海举办的2011年CISMA展会上取得了良好的成效。展会于9月27日至30日在上海举行，这是当今亚洲市场最为重要的贸易展会。位于比勒菲尔的缝制设备制造商杜克普爱华及其大股东上申贝集团共同参加此次展会，展位（A02）位于一号馆（W1）入口处的最佳位置，面积约达800平方米。

杜克普爱华展示了25台服装机展品及12台中厚料机和厚料机展品。展会期间向参观者高度频繁地演示了各种型号的缝制单元和全自动机型。在一个命名为“未来空间”的单独展示室内，公司展示了近期即将上市的三款新品的功能样机，该展示室仅对特选的参观者开放。

“我们对客户显示出的浓厚兴趣和在CISMA展会上的良好会谈感到非常满意”，杜克普爱华销

售经理Bernd Bräuer表示，“对于亚洲市场，我们拥有真正合适的产品。”

DA 580-141新型圆头锁眼机成为了展会参观者特别关注的焦点。该机型长期以来被公认为业界的最高质量标准，现在的新机型在性能方面也达到了领先水平。“我们的圆头锁眼机长久以来就是中国市场上的销售冠军”，杜克普爱华上海销售子公司总经理潘建华先生说道，“基于本次展会上参观者对其的良好反应，我认为我们将能进一步巩固这一领先地位。”

此外，在中厚料领域也展出了M-TYPE系列的新款子机型。底线监测功能以及整洁的起缝和短线尾剪线，满足了亚洲客户日益提升的质量要求。面对中国汽车市场局部正保持两位数增长的形势，杜克普爱华采取了积极的行动。

本次展会上推出的一款臂下空间达1米的超长臂机型充分体现了杜克普爱华在中厚料应用领域的全球技术领导地位。这款机型可将加固环顺畅地缝入过滤器软管，其应用专为水泥厂，亦即为蓬勃发展的中国建

筑行业而开发设计。

此外，还展出了享誉业界的100-68/01型开袋机，这是Beisler自动机型中适用于裤装生产的一款理想机型。1280-5型西裤拼合缝缝制单元和1220-5型自动包缝单元也成为了展会参观者关注的焦点所在。Beisler证明了欧洲的高科技自动化设备制造商完全能够成功应对众多来自亚洲供应商的竞争，Beisler品牌是当之无愧的全球裤装自动化生产的代名词。

本届CISMA 2011展会吸引了超过30000名的参观者，其中大部分（约92%）来自中国本土，另约有2500名观众来自海外（其中805名来自亚洲以外的国家）。

今年的展会反映了中国缝制行业的变化。由于工资成本的增加和日益增长的国内需求，中国分包商的出口份额已显著下降，超常的增长率已成为过去。由此，企业也宁愿接受利润率更高的国内订单。因此，“自动化缝纫加工”将在中国变得越发重要，这将是杜克普爱华从中获益的一个良机。

