

# DESMA TODAY

DESMA ОБУВНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ  
ЖУРНАЛ НОВОСТЕЙ

10 | 2014



## “МЫ ПРИДУМАЛИ НОВЫЙ БОТИНОК!”

DESMA-КОНЦЕПТ  
БОТИНКА КВАДРЭП®  
ТРЕНЕР

► СТР. 3



## “ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ!”

ARA ПОРТУГАЛИЯ  
ПОЛУЧИЛА СВОЮ  
НОВЕЙШУЮ  
DESMA-УСТАНОВКУ

► СТР. 6



## МИСТЕР 100 ПРОЦЕНТОВ

МИЧИХИКО ЁШИИКЕ  
СТАЛ СИМВОЛОМ  
ДОВЕРИЯ И  
НАДЕЖНОСТИ

► СТР. 7



ДОМАШНЯЯ ВЫСТАВКА DESMA –

ВСЕГДА НА ШАГ ВПЕРЕДИ!

**DESMA**

ДОМАШНЯЯ  
ВЫСТАВКА 2014

15-16 СЕНТЯБРЯ | 28832 АХИМ



КРИСТИАН ДЕКЕР И КЛАУС ФРЕЗЕ – УПРАВЛЯЮЩИЕ ДИРЕКТОРА ФИРМЫ DESMA

## Дорогие читатели,

мы были очень рады возможности приветствовать многих из Вас на нашей Домашней выставке в этом году. Ваши отзывы о наших экспонатах и технологических процессах являются для наших сотрудниц и сотрудников бесценной оценкой в их стремлении и дальше обеспечивать Вас техническими решениями, которые необходимы для Вашего производства обуви.

В этом году мы смогли продемонстрировать Вам весь спектр обувного производства от прямого прилива подошв до нашей системы Amir® - как для прямого прилива подошв, так и для технологии приклеивания. Наша новая разработка, Квадрэп® Тренер, была для наших гостей в Ахиме тем, о чем говорят «нужно обязательно увидеть».

У нас есть изменения в отделе сбыта: Марко Шэфер усиливает свои прямые контакты с нашими заказчиками. Он будет работать нашим представителем в США и отвечать за рынки США, Канады, Мексики и зоны Карибского бассейна. Виталий Хуманн принимает от Марко Шэ-



фера регионы Индия, Великобритания и Средний Восток. Более подробно о нем Вы можете прочитать на странице 8.

Мы благодарим всех, которые поздравили нас по случаю победы немецкой команды в чемпионате мира по футболу. У нас на фирме DESMA мы следили в течение всех недель за большими футбольными матчами и восхищаемся дисциплиной и командным духом, которые продемонстрировала команда Йоахима Лёвса.

Учитывая хорошие заказы и блистательные проекты, коллектив фирмы DESMA со своим исключительным богатством опыта и хороших идей радуется сотрудничеству с Вами и в 2015 году.

В этом смысле мы желаем Вам приятного чтения этого номера журнала DESMA today, посвященного нашей Домашней выставке.

Ваши

Клаус Фрезе и Кристиан Декер

### ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОНЦЕПТ ФИРМЫ DESMA

**«Мы придумали новый ботинок!»**

DESMA-концепт ботинка Квадрэп®  
Тренер

| > Стр 3

### DESMA-РЕПОРТАЖ

**Домашняя выставка 2014 фирмы DESMA – всегда на шаг впереди!**

Производители обуви со всего мира встречаются на ведущей выставке отрасли.

| > Стр 4 | 5

### DESMA-КЛИЕНТЫ

**«Замечательные люди»**

Фирма Ага, Португалия, получила свою новейшую установку фирмы DESMA

| > Стр 6

### МИР ФИРМЫ DESMA

**Мистер сто процентов**

Являясь эксклюзивным дилером фирмы DESMA в Японии, Мичихико Ёшиике стал на фирме DESMA в Ахиме синонимом доверия и надежности

| > Стр 7

### МИР ФИРМЫ DESMA

**До свидания, д-р Франко Лунари и Этьенн Кох!**

| > Стр 8

### МИР ФИРМЫ DESMA

**Виталий Хуманн с новыми обязанностями**

| > Стр 8

### ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

#### ИЗДАТЕЛЬ

КЛЁКНЕР ДЕСМА Шумашинен ГмбХ

#### РЕДАКЦИЯ V.I.S.D.P.

Клаус Фрезе

#### КОММЕНТАРИИ И

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ЗАПРОСЫ

Тел.: +49 4202 990 0

#### ТЕКСТ

Керис ДЕВИС

#### ВЕРСТКА

Bultmann Design Works  
www.bultmann.de





## “Мы придумали новый ботинок!”

### DESMA-КОНЦЕПТ БОТИНКА КВАДРЭП® ТРЕНЕР

**К**арстен Штёбнер, Бьёрн Дорманн, Мартин Ортей и Уве Реммеле взволнованы. Их задача? Бросить аналитический взгляд на изготовление обуви, посмотреть, где можно сократить время, упростить производственный процесс и снизить расходы. Единственная в своем роде экспертиза этого коллектива в области продукта, материалов, дизайна и технологий производства привела к новой разработке фирмы DESMA – к концепту ботинка КВАДРЭП® Тренер.

«Когда покупатель приходит в магазин, чтобы купить новую обувь, его первым вопросом является: как она выглядит? Тем самым принимается решение, какой ботинок он возьмет с полки и примерит. Ботинок должен выглядеть хорошо». Но, Уве Реммеле, специалист-разработчик, знает слишком точно, что должно учитываться и большое количество технических функций.

Д-р Карстен Штёбнер объясняет: «в традиционном методе разработки обуви присутствует множество визуальных и технических функций отдельных компонентов ботинка: середина подошвы спортивной обуви, например, изготавливается из этиленвинилацетата (EVA), что обеспечивает тем самым при меньшей толщине хорошие ударопоглощаю-

щие свойства. Традиционная обувь может содержать до 65 специфических составных частей для чего может потребоваться до 360, преимущественно ручных, технологических операций. В массовом производстве это означает сотни рабочих рук на одну поточную линию. Проще говоря, огромные затраты. Стремительно растущие расходы связанные с ростом зарплаты работников в азиатских регионах, оказывают колоссальное давление на производителей обуви».

#### Все это сейчас может быть историей.

Представленный на Домашней выставке 2014 концепт-ботинок КВАДРЭП® Тренер является полностью функциональным ботинком, который сокращен до 4-х полиуретановых слоев, которые в процессе литья напрямую соединяются друг с другом: нет необходимости в операциях ручного склеивания.

«Каждый отдельный слой несет свои оптические и/или технические функции. Такие свойства, как прочность по Шору, цвет или толщина индивидуально подбираются в процессе производства для каждого полиуретанового слоя при помощи вариации соотношения смешивания компонентов и добавления пигментов и различных других



добавок в смесительную головку литьевой установки DESMA, - поясняет Бьёрн Дорманн, руководитель технического отдела фирмы DESMA.

«Это означает»,- добавляет его коллега Мартин Ортей, главный разработчик этого захватывающего нового процесса, - «что мы можем изготовить полноценный ПУ-ботинок с плотностью, сравнимой с EVA только при помощи включенного в процесс добавления вспенивающего реагента».

При помощи простого дооснащения классической установки для прямого прилива подошвы инновационно разработанной пресс-формой, фирма DESMA реализовала полностью автоматизированное производство готовой обуви. Обслуживание этой линии осуществляется всего лишь одним или двумя операторами, что значительно снижает затраты на заработную плату. Тем самым заложена основа для экономически конкурентноспособного массового производства: настоящая революция для производителей обуви.◀ |





## Домашняя выставка фирмы DESMA – всегда на шаг впереди!

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОБУВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВСТРЕЧАЮТСЯ НА ВЕДУЩЕЙ ВЫСТАВКЕ ОТРАСЛИ.

**У** нас крепкие партнерские отношения. «Мы просто должны быть здесь».

**Эдсон Гальвао из фирмы BSB**, самого крупного производителя защитной обуви в Бразилии, и его коллега **Алехандре Пессони** погружены в дискуссию с **Маиком Кёлером**, сотрудником фирмы DESMA. BSB, у которой уже имеется парк из шести машин фирмы DESMA, находится здесь, чтобы «приглядеть еще что-нибудь новенькое».

**Бадди Эофф из фирмы Mupgo**, которая находится в г. Хот Спрингс, Арканзас, США, приехал в Ахим посмотреть на «новейшую технологию». В настоящее время фирма

Mupgo производит женскую обувь на хорошо зарекомендовавших себя установках фирмы DESMA.

**Ошеан Шиуе из фирмы PUNU Footwear**, Тайвань, первый раз в Ахиме и потрясен масштабом выставки. Его внимание было приковано к лазерному узлу фирмы DESMA и теперь он впечатлен возможностями автоматизации, которые были продемонстрированы на выставке.

Как раз во время перерыва в выставочном павильоне стояла с соком и сэном группа представителей польской фирмы **PPHU**

**Lukpol**. Они старые друзья фирмы DESMA, имеющие 20-летние партнерские отношения и имеющие 6 установок для производства ПУ-сапог методом прямого литья. «Главное для нас, - поясняет руководитель производства **Гжегорж Скоморовски**, - увидеть новейшую технологию, роботы и автоматизацию».

Управляющий директор фирмы DESMA **Кристиан Декер** как раз возвращается после доклада и разговаривает теперь с клиентами о новом **Квадрэл®**-ботинке. Как ему все происходящее нравится? «Фантастика! И еще больше посетителей, чем

ОБРАЗЦЫ ОБУВИ С ДОМАШНЕЙ ВЫСТАВКИ





в прошлый раз. Мы сделали упор на полиуретан и автоматизацию, и именно они являются в настоящее время актуальной темой в отрасли.

В глубине выставочного павильона канадец **Дэн Эливен** рассказывает о своей длинной истории с фирмой DESMA и о том, как развивалась связь его семьи с обувной промышленностью из поколения в поколение. Ему тоже очень интересна автоматизация, чтобы «вернуть обувное производство к себе на родину», таким он видит будущее отрасли.

«Все – здесь!» **Джим Ли, Президент фирмы Grand Unitech** из Тайваня, партнер фирмы DESMA с 1980 года, пользуется этим шансом для расширения контактов. **Штефка**

**Радослава из VESTA-R Ltd.**, Болгария, согласна. Ее предприятие представляет фирму DESMA в этой стране с небольшой, но растущей обувной промышленностью.

**Олаф Викольт и Франк Холланд** из немецкой фирмы-производителя специальной обуви **Elten** пользуются возможностью увидеть роботы, их применение и автоматизированную систему **amir®** в то время, как **Дитер Баде** старательно дискутирует со своими старыми друзьями из фирмы **Ricosta**, имеющей большой парк DESMA-машин, среди которых «2 действительно крупные установки - 30-ти и 40-позиционные для прямого прилива подошв литьевым методом». «Это ведущая выставка отрасли, - **Штефан Йерг из фирмы Ricosta** очень четко определил значение этих двух

дней в Ахиме. Для **Эда Скониецки из фирмы American @ Schoen Machinery Company** в Массачусетсе это первое посещение Домашней выставки. Он впечатлен особенно «замечательным коллективным духом! Все это демонстрирует большую лояльность фирмы DESMA по отношению к своим заказчикам и наоборот».

«В центре всего происходящего – партнерские отношения», - подтверждает управляющий директор фирмы DESMA **Клаус Фрезе**. За многие годы мы создали огромную сеть в обувной промышленности. Мы видим в этом хороший шанс получить прямой отклик и, откровенно говоря, мы, конечно, с удовольствием делимся нашими новыми идеями. И мы все уже радуемся встрече в 2016 году». <








“Замечательные люди!”

## ФИРМА ARA, ПОРТУГАЛИЯ, ПОЛУЧИЛА СВОЮ НОВЕЙШУЮ УСТАНОВКУ DESMA

**Ф**антастическая обувь и замечательные люди!» Дитер Баде даже не скрывает свое восхищение заказчиком Ara и его продукцией.

Всемирно известная фирма-производитель обуви Ara славится своей высококачественной и модной обувью. Фирма основана в 1949 году и происходит родом из г. Лангенфельд, Германия. Около 4000 сотрудников занимаются производством обуви, которая продается в более, чем в 50 странах по всему миру. DESMA и Ara – старые друзья: Ara действительно еще производит обувь на установках фирмы DESMA, которым более 30 лет. Восхищение Дитера Баде не становится меньше, когда он рассказывает о сотрудничестве

фирм DESMA и Ara.

«Иногда все же необходимо немного времени для того, чтобы найти правильное решение для отдельного заказчика. Но в этот раз все произошло очень быстро», - подтверждает он. «DESMA и Ara – оба гиганты в обувной промышленности, и, конечно, мы хотим сотрудничать и вместе шагать вперед. Понимание было необычайным, отличные партнерские отношения».

Фирма Ara получила 30-позиционную установку DESMA D522 с автоматизированной системой Amir® в декабре 2013 года. Машина была установлена и производит обувь на предприятии фирмы Ara в Португалии.



DESMA-установка для прямого прилива подошв

Фолькер Колосса, директор предприятия Ara в Португалии, восхищен так же, как и его друг Дитер Баде, новыми возможностями, которые ему предоставила новая DESMA-установка. Это прорыв предприятия, которое до этого производило обувь только традиционными методами.

Как недавно было сказано руководством фирмы Ara: «Нам нужны установки наивысшего качества, и мы рады, что выбрали DESMA. Мы очень довольны!» < |





МИЧИХИКО ЁШИИКЕ И КЛАУС ФРЕЗЕ НА ДОМАШНЕЙ ВЫСТАВКЕ DESMA-2014

## Мистер сто процентов

ЯВЛЯЯСЬ ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ДИЛЕРОМ ФИРМЫ DESMA В ЯПОНИИ, МИЧИХИКО ЁШИИКЕ СТАЛ НА ФИРМЕ DESMA В АХИМЕ СИНОНИМОМ ДОВЕРИЯ И НАДЕЖНОСТИ

**М**ы знаем: когда г-н Ёшиике является членом коллектива, все будет сделано по высшему стандарту точности, - подтверждает сотрудник отдела сбыта фирмы DESMA.

Мичихико Ёшиике, основатель и владелец фирмы M. Franklin Office в Йокогаме, в 30 минутах езды на поезде до Токио, изучал прикладную химию. Его глубокие знания материалов и процессов были всегда его козырем, с тех пор, как он в первый раз в мае 1967 года встретил фирму DESMA.

Что больше всего ему нравится в его роли? «Я с удовольствием являюсь лицом фирмы DESMA для наших клиентов здесь, в Японии, и мне нравится показывать им новейшие технологии и разработки и передавать обратно коллективу DESMA в Германии идеи и комментарии клиентов.

Я с удовольствием посещаю как можно больше выставок, изучаю новые технологии, встречаюсь там со старыми



Г-н ЁШИИКЕ С КРИСТИАНОМ ДЕКЕРОМ И КЛАУСОМ ФРЕЗЕ, DESMA, НА ОДНОЙ ИЗ ПРЕЗЕНТАЦИЙ В АХИМЕ В 2012 ГОДУ

друзьями и устанавливаю новые контакты».

Если он в данный момент не находится на работе или связывается по компьютеру со своими знакомыми по всему миру, г-н Ёшиике и его супруга с удовольствием путешествуют, особенно в Швейцарию, где они используют каждую возможность для прогулок пешком.

«Мы все очень ценим основательность и добросовестность г-на Ёшиике». Ком-



ГОСПОДИН И ГОСПОЖА ЁШИИКЕ НА ВЫСТАВКЕ SIMAC 2013

мерческий директор фирмы DESMA Клаус Фрезе утвердительно улыбается, когда Майя Тран, сотрудница отдела сбыта фирмы DESMA, объясняет, с какой тщательностью японский представитель занимается с каждым запросом и каждым заказом. Г-жа Тран, недавно принявшая все дела, которые ранее вел Рольф Штрюссманн, уже научилась ценить и партнера фирмы DESMA в Японии.

Действительно 100 процентов? «Да», - улыбается Майя Тран. «Иногда даже 150 процентов!» < |



## До свидания, д-р Франко Лунари и Этьенн Кох!

**D**ESMA была «глобальным игроком» уже давно, пока это не стало современным словом-лозунгом. Наша глобализация была просто органическим процессом: всемирная промышленность производства

обуви является относительно небольшим сообществом, и сначала распространилась вест, что установки фирмы DESMA являются ключом к успеху. В настоящее время всемирная информационная коммуника-

ция при помощи цифровых средств массовой информации сравнительно проще, но DESMA всегда сознавала преимущества локальных представителей для клиентов.

В июле 2014 года мы простились с двумя столпами нашей DESMA-сети: **д-ром Франко Лунари**, Италия и **Этьенном Кохом**, Франция.

**К**арьера д-ра Лунари на фирме DESMA началась в 1984 году. Дипломированный инженер увидел машины фирмы DESMA в работе и сразу ему стало ясно, что он хочет быть частью, как он говорит, DESMA-«приключения». И, наоборот, фирма DESMA в Ахиме была также заинтересована в том, чтобы экспертные знания и энтузиазм д-ра Лунари были частью нашего коллектива.

И вот в возрасте старше 70 лет он вспоминает 30 лет полных дискуссий и идей, не забывая хорошие деловые ужины с сотрудниками фирмы DESMA и клиентами. Сейчас он радуется большому времени для его любимой игры на рояле, более частого и в достаточном объеме чтения и, может быть,



КЛАУС ФРЕЗЕ, Д-Р ФРАНКО ЛУНАРИ И УЛЬДЕРИКО РАМОН В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ЦЕХЕ ФИРМЫ DESMA

иногда для воспоминаний обо всех топ-установках, которые он помог привести к успешной реализации. «Это для меня важ-

но. Когда я что-то продал, я знал, что продал хорошую продукцию». Ульдерико Рамон – это теперь DESMA-контакт с Италией.



ЭТЬЕНН КОХ

**И** Этьенн Кох тоже говорит о своем DESMA-«приключении». Со времени его прихода на семейное предприятие HAEHN в 1984 году дипломированный инженер-электронщик является партнером фирмы DESMA во Франции.

Кох рассказывает, как он узнал от своего дяди Тэо Бенца все о мире производства обуви, и как на фирме DESMA были очень рады иметь такого эксперта, который дает

клиентам во Франции и совет и оказывает поддержку.

После почти 30-летнего нахождения на вершине технологии он, 55-летний, будет теперь больше времени проводить с семьей, играть на басс-гитаре и у него будет больше времени на занятия любимым спортом: катанием на лыжах зимой и игрой в гольф летом.

Новым владельцем фирмы HAEHN является господин Наритх Мексаванх. < |

**Фирма DESMA выражает глубокую благодарность обоим мужчинам. Мы благодарим Вас за вашу активную и плодотворную деятельность от нашего имени и от имени Ваших клиентов и желаем Вам в будущем всего хорошего и огромного счастья!**

## ВИТАЛИЙ ХУМАНН И ЕГО НОВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ

Виталий Хуманн, отвечающий в настоящее время за сбыт в России и странах СНГ, будет теперь и ответственным за рынки сбыта в Индии, на Среднем Востоке, Центральной и Средней Африки и Великобритании. После своего обуче-

ния на фирме DESMA и более 15-летнего стажа и опыта он, свободно владеющий английским и русским языками, рад по-сетить как можно больше клиентов.

В свое свободное время его можно часто найти на спортивной площадке - или он

играет в команде сам, или болеет за членов своей семьи.



Официальное представительство в СНГ  
ООО «ДЕСМОС»  
109544, Москва, ул. Международная 15, оф.14

Тел./факс: +7 495 678 65 50  
Телефон: +7 495 632 48 70

E-mail: [desmos@desma-moskwa.ru](mailto:desmos@desma-moskwa.ru)  
[www.desma-moskwa.ru](http://www.desma-moskwa.ru)