


## Programmierbare Z-Achse für den Cutty

Auf der Techtexil in Frankfurt präsentierte Kuris ein neues Feature für das erfolgreiche Einsteigermodell Cutty. Die programmierbare Z-Achse macht den ohnehin flexibel einsetzbaren Tausend-sassa für weitere Anwender attraktiv. Die aktuelle, vierte Generation des Einzella-gencutters hat mit ihrem hohen Verfah-rund Schneidgeschwindigkeiten Kunden unterschiedlicher Branchen überzeugt, die eine kompakte und leistungsfähige Anlage benötigen. Die Multiflex-Werkzeugad-aption macht die Verwendung für den Zuschnitt wechselnder Materialien zum Kinderspiel.

Mit der programmierbaren Z-Achse erwei-tert sich die Zahl der Einsatzgebiete. Sie ermöglicht ein nur teilweises Schneiden

von Materialien in definierten Tiefen. So können in Schaumstoffe Mulden geschnit-ten werden oder Wabenmaterial nur ober-flächlich durchtrennt werden, um spätere Verarbeitungsschritte zu erleichtern.

Technisch gesehen ein Nebeneffekt dieser Technologie aber für viele Cutty-Nutzer ein sehr praktischer: Da sich die Z-Achse programmieren lässt, kann über die Steue-rung die Einstichtiefe korrigiert werden. Mit dieser Auf- und Ab-Bewegung lassen sich auch Unebenheiten des Bodens aus-gleichen. Dadurch wird auch die Installati-on vor Ort einfacher und schneller. 



Ganz oder teilweise schneiden ist dank der steuerbaren Z-Achse nur eine Einstellungs-sache.

*Complete or just partial, the depth of the cut is a matter of input thanks to the programmable z-axis.*



Oben und rechts: Der Cutty ist ein absolutes Erfolgsmodell. Mit der programmierbaren Z-Achse wird der kompakte Einzella-gencutter noch vielseitiger..

*Above and right: The Cutty is an extraordinarily successful machine. With its programmable z-axis the compact single-layer cutter is even more variable.*

**Der Cutty bekommt eine verstellbare Z-Achse**

*The Cutty gets a programmable z-axis*



**Immer eine Reise wert: Messe in Dhaka**

*Always worth the trip: the fair in Dhaka*



**In dieser Ausgabe  
In this edition**



**Messefrühling: Paris, Frankfurt, Köln**

*Spring-fairs: Paris, Frank-furt, Cologne*

**Lederzuschnitt nach Kuris-Art**


*Leather-cutting the Kuris-style*

## Programmable z-axis for the Cutty

*At the Techtexil in Frankfurt Kuris presented a new feature for the successful model Cutty. The programmable z-axis makes the already widely usable cutter interesting for even more users and their tasks. In its fourth generation the single-layer cutter has convinced clients from different industries with its high moving and cutting speed. Customers who need a compact yet strong machine for their business. Its Multiflex-tool-adaption easily allows the use of the Cutty for the cutting of different materials.*

*With the new programmable z-axis the number of possible uses grows even further. It allows a partial cutting of the*

*material in a defined depth. In foam material for example it is possible to cut troughs. When cutting honeycombed material it sometimes makes further steps in the working process easier to just cut the top layer and the comb but leave the bottom untouched.*

*Technically it is an side-effect of this new technology but an important one for users: Since the z-axis is programmable, the depth of the cut can be chosen. This up and down movement can also be used to level out unevenness of the floor. Thus the installation at the site becomes easier and faster. *




# Bangladesh - Kompetenz am richtigen Ort

Im Februar war Kuris mit seinem Partner Masttech International auf der Dhaka Textil- und Bekleidungs-Maschinenmesse vertreten. Die japanische Fachzeitschrift für Textilverarbeitung JSN war vor Ort und Chefredakteur Kazuhiko Fujimaki hat den Abdruck seines Artikels freundlicherweise genehmigt.

Hasan Mahmud ist seit 2007 der Kuris-Fachmann in Bangladesh. In diesem wichtigen Markt hat er beispielsweise die Ausstattung der Firma Norban Fashion Ltd. in Dhaka begleitet - eine der umweltfreundlichsten ihrer Art (die Kuris-news berichtete im April 2010). Mit seinen 15 Jahren Erfahrung in der Branche verfügt Mahmud über das notwendige Know-how und kennt viele seiner Kunden seit etlichen Jahren. „Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit habe ich mich für Kuris entschieden, weil ich von der Qualität der Anlagen überzeugt bin. Denn wenn ich mit meinem eigenen Namen bei den Anwendern im Wort stehe, muss ich mich auf den Partner hundertprozentig verlassen können.“ Dass das funktioniert hat sich in den vier Jahren deutlich bestätigt.

Zwar konnte Masttech seither weniger Ersatzteile verkaufen, aber dafür sind die Kunden zufriedener und kommen bei Neuinvestitionen regelmäßig gerne wieder auf den Kuris-Partner zu. Dabei schätzen sie insbesondere die Sorgfalt und Zuverlässigkeit mit der die Inbetriebnahme vorbereitet und durchgeführt wird. In


Anbetracht der steigenden Lohnkosten investieren die Unternehmen in Bangladesh zunehmend in die Automatisierung ihrer Fertigungsabläufe. Und kommen folglich immer häufiger zu Hasan Mahmud. 



The scenes of the booth at Mast Tech Int'l during the exhibition in Dhaka on February


## KURIS at Dhaka Exhibition on February 13-16

KURIS' sales agent in Bangladesh, Mast Tech International (Mr. S.M. Hasan Mahmud, CEO) joined The 8th Dhaka Textile & Garment Machinery Exhibition as an exhibitor. At their booth, Mr. J. Cramer, marketing manager from KURIS headquarters in Germany made an attendance. At the site of this show, he commented on Bangladeshi market as follows.

*"Bangladeshi market is very important for our company. We are acquiring new customers day after day. Customers are engaged in high-quality manufacture and there are many companies that deal with buyers in Europe, particularly Germany. Of course, at the start of business, Bangladesh was a very hard market for us, because no one knows that KURIS provides good merchandise. However, as the necessity for automatization of the cutting process in a sewing factory has been becoming greater and the marketing activities of our sales partner, Mast Tech have been bearing fruits, the market has come to recognize the excellence of KURIS (Made in Germany). KURIS Cutter is now highly evaluated particularly in Bangladeshi jeans factories. So, we expect that our sales in 2011 will double in comparison with 2010."* 

## KURIS auf der Dhaka Messe, 13. bis 16. February

Kuris' Vertriebspartner Masttech International beteiligte sich an der achten „Dhaka Textile & Garment Machinery Exhibition“. Auf dem Stand war auch Herr J. Cramer, Marketingmanager aus der Firmenzentrale in Deutschland. Während der Messe kommentierte er den Markt in Bangladesh wie folgt:


„Der Markt in Bangladesh ist für unser Unternehmen sehr wichtig. Wir gewinnen Tag für Tag neue Kunden. Die Kunden sind in der hochwertigen Verarbeitung tätig und viele Unternehmen haben es mit Käufern in Europa, besonders Deutschland, zu tun. Natürlich war der Anfang hier in Bangladesh schwierig, denn niemand wusste, dass Kuris gute Ware liefert. Jedoch, mit der wachsenden Notwendigkeit zur Automation der Zuschnittprozesse in den Nähereien und dank der Marketingaktivitäten unseres Vertriebspartners Masttech, die jetzt Früchte tragen, hat der Markt die Qualität von Kuris (made in Germany) erkannt. Insbesondere in Jeans-Fabriken in Bangladesh werden Kuris Cutter sehr geschätzt. Wir erwarten, dass sich die Verkäufe 2011 im Vergleich zu 2010 verdoppeln. Das Bild zeigt Hasan Mahmud und Jochen Cramer im Gespräch mit Kunden. 

# Bangladesh - competence at the right spot

In February Kuris participated with its partner at the Dhaka fair. The Japanese magazine for textile professionals JSN visited the fair and editor-in-chief Kazuiko Fujimaki allowed the reprint of the article.

Since 2007 Hasan Mahmud is the Kuris-specialist in Bangladesh. In this important market he for example accompanied the equipment of Norban Fashion Ltd. - one of the eco-friendliest productions (Kuris news reported in April 2010). With 15 years of experience in the market Mahmud has the requested knowhow and knows many of his clients for many years. "As I decided to start my own company, I choose Kuris because I am convinced of the quality of the machinery. It is my name and the users

rely on my company. So I need a partner I can rely on absolutely." That this worked out is proven through the last four years.

On the one hand Masttech had to sell less spare parts. But on the other hand, the customers are more satisfied and return to the Kuris-partner frequently when new investments come into consideration. Especially regarded are the care and reliability with which the production start of the equipment is prepared and carried out. Considering the rising labor-costs the companies in Bangladesh invest increasingly in the automatization of their production processes. And thus, come to Hasan Mahmud even more often. 

Hasan Mahmud ist häufig in der Kuris-Zentrale in Deutschland, um sich in Sachen Neuentwicklungen auf dem Laufenden zu halten.

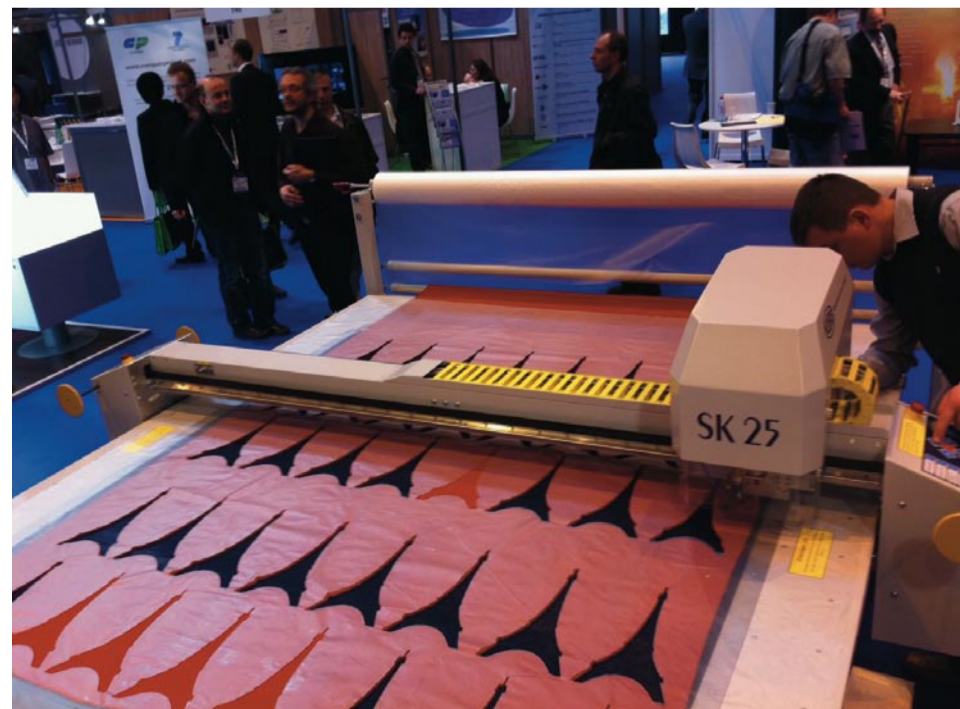
Hasan Mahmud visits the Kuris-headquarters in Germany frequently to keep up with latest develop-



# Frühlingsmessen in Europa

Kuris bleibt auch 2011 seiner Vorgehensweise treu und ist auf allen relevanten Messen vertreten. Und das in aller Welt und gezielt für unterschiedliche Branchen

mit passenden Ausstellungsanlagen. Im März stand bereits die JEC in Paris auf dem Messeplan, gefolgt von Techtexil, Frankfurt und interzum, Köln im Mai.



# Spring fairs in Europe

Kuris still follows its strategy in 2011 and is present at all relevant fairs. That around the globe and with machines that precisely meet the demands of different industries. In march the JEC in Paris was on the timetable, followed by Techtexil, Frankfurt, and interzum, Cologne, in May.

The JEC, to be correct the JEC Composites Show, was confirmed as the special fair for the processing of composite materials. 1,122 companies presented themselves to 29,867 visitors. A plus of more than eight percent. Especially

strong was the increase of visitors from South Korea and China. "We are at the JEC for many years now. The again rising figures and the growth of internationality show, that for addressing the specialists from the world of composites this is exactly the place to be for us," comments marketing manager Jochen Cramer who represented Kuris in Paris.

The second part of the fair-programm Gerd Wiedmann, owner of the Wiedmann group to which Kuris belongs, and Jochen Cramer had to split. Techtexil in Frankfurt

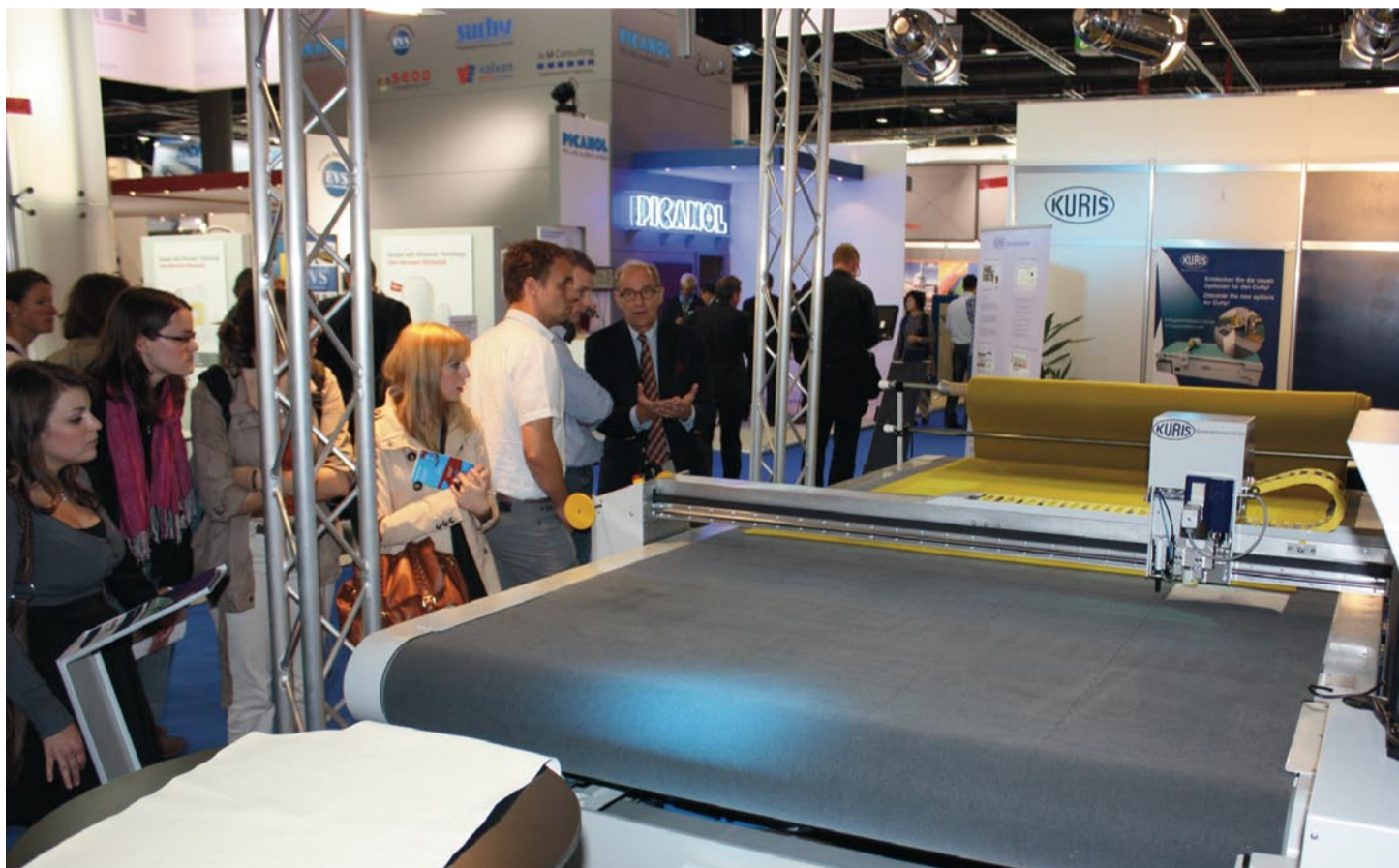
Der SK 25 wurde vergangenen Herbst als neues Einsteigermodell vorgestellt. In Paris auf der JEC waren die mit ihm geschnittenen „Eifeltürme“ ein begehrtes Souvenir.

The SK 25 was introduced last fall as the new starter generation by Kuris. In Paris at the JEC the little Eifel-towers cut by the machine were a popular souvenir.


## Techtextil Frankfurt

Die JEC, genauer gesagt, die JEC Composites Show bestätigte ihren Ruf als die Fachmesse für die Verarbeitung von Composite-Materialien. 1.122 Unternehmen stellten für 29.867 Besucher aus; ein Besucherplus von mehr als acht Prozent. Besonders stark war die Besucherzunahme aus Südkorea und China. „Auf der JEC sind wir schon seit vielen Jahren. Das erneute Wachstum und die steigende Internationalität zeigen, dass wir hier für die Spezialisten der Composite-Welt genau den richtigen Standort gefunden haben,“ resümiert Jochen Cramer, als Marketingleiter stets mit vor Ort.

Den zweiten Schritt im Messeprogramm mussten sich Gerd Wiedmann, Inhaber der Wiedmann-Gruppe zu der Kuris gehört und Jochen Cramer aufteilen, denn die Techtextil in Frankfurt und die interzum in Köln fanden nur um einen Tag versetzt gleichzeitig statt. Relativ viel Aufwand für ein kleines Unternehmen also, doch auch hier bestätigte sich die Strategie. In Frankfurt, wo zeitgleich die Texprocess und die Material Vision stattfanden, wurde Kuris überwiegend von reinen Textilherstellern und -verarbeitern besucht. Die Besucher-




zahlen lagen ähnlich hoch wie auf der JEC. Da auch hier spezielle Lösungen gefordert sind, hatte Gerd Wiedmann den Cutty mit der neuen steuerbaren Z-Achse mit nach Frankfurt gebracht: „Wir zeigen uns auf den relevanten Messen nicht mit einem erschlagenden Gesamtangebot, sondern mit jeweils auf die Branchen zugeschnittenen Anlagen und neuen Optionen. Unsere Besucher wissen ja, dass wir auch Legemaschinen herstellen oder große Speziallösungen bieten können. Die brauchen wir nicht jedes Mal auszustellen.“

So stand auch auf der interzum (13 Prozent Besucherzuwachs auf 52.400 bei 66% Auslandsanteil) in Köln eine Anlage im Mittelpunkt, die insbesondere in der Möbelindustrie zum Einsatz kommt. Den Schwerpunkt bildete jedoch die Vorstellung des neuen Kuris-CAD. Ob Schnittmuster-Designer, Nesting-Modul oder Foto-Digitalisierer, die Module wurden sehr gut aufgenommen. „Vor allem schätzen die Interessenten,“ erklärt Cramer, „dass wir auf PC-Basis arbeiten und unser Programm genauso so updaten, wie man das heute von Endverbraucher-Software auch kennt; nämlich laufend und kostenfrei.“ 



and interzum, Cologne were held only separated by one day at the same time. A lot of work for a small company, but the strategy was successful. In Frankfurt, where texprocess and Material Vision happened simultaneously Kuris was visited mainly by textil producers and textil processing companies. The visitor numbers were about the same as at the JEC. Since special solutions were asked here too, Gerd Wiedmann brought the Cutty with its new programmable z-axis to the stand: “We show up on the relevant fairs not with a strikingly huge program, but with machines and new options exactly meeting the respective clients of the fair. The visitors know that we also produce laying machines and that we can configure big-size special solutions. We don’t have to show them everywhere.”

Therefore at the interzum (13 percent more visitors to 52,400 of which 66% came from abroad) a machine was shown that is widely used in furniture production. But the focus was on the presentation of the new Kuris-CAD. Pattern Designer, Auto-Marker for nesting or Photo-Digitizer, all parts were highly acclaimed. “Prospective customers especially regarded that we are working on a PC-base and that the software is updated exactly the same way, as people know it from consumer-software; continuously and cost-free,” explains Cramer. 

Von oben nach unten: Schon in den Gängen zu den Messehallen wurden die Besucher auf das Highlight der Kuris-Präsentation zur Techtextil hingewiesen.

Kurz nach Toröffnung der Frankfurter Messe ist der Cutty bereits von Besucherinnen und Besuchern umringt.

In Köln stand das CAD im Mittelpunkt. Doch die Kuris-Crew konnte auch einige Anlagen verkaufen und in den Gesprächen individuelle Konfigurationen absprechen.

From top to bottom: Already in the passageways to the halls the visitors got notice of the highlight at the Kuris-stand on the Techtextil.

Right after the doors opened the Cutty is surrounded by visitors.

In Cologne the CAD was in the focus. But the Kuris-Team was able to sell a few machines and to talk about individual configurations with customers.

# Lederzuschnitt nach Kuris-Art



Links: Die Lederanlage steht im Vorführraum zur Verfügung. Ausgestattet mit Messer und Lochstanze (Detailaufnahme).  
Oben: Mit den bewährten Werkzeugen können auch feinste Details perfekt geschnitten werden.


Left: The leather-cutter is ready for use in the show-room. Equipped with knife and puncher (see detail).

Above: With the well-proven tools even tiniest details are cut perfectly.

„All inclusive“, da denkt gerade in den Sommermonaten der eine oder andere an Urlaub. Und genauso wie dort der Begriff für ein Rundum-Sorglos-Paket steht, so ist das auch mit dem Kuris-System für das automatische Leder-Nesten und -Schneiden. Unabhängig von der Anlagengröße kommen alle Nutzer in den Genuss der vollen CAD-Leistung. Auch wer mit einem Einsteigermodell zufrieden ist, profitiert von der geprüften und bewährten Technologie. Automatisches Digitalisieren der Häute, automatisches Nesten, Barcode-Drucker, Reportdruck und das Video-Projektions-System gehören automatisch zur Ausstattung.

Ob kleine Einzelanlage oder großes System mit verteilten Aufgaben und off-line Bearbeitung, der Lederzuschnitt läuft stets in sechs Schritten ab: Produktionsplanung, Leder-Scan, automatisches Nesten, Schneiden, Absortieren, Dokumentation. Gerade im letzten Schritt, zeigt sich oft, wie sinnvoll die vollständige Software im Paket ist. Viele, die anfangs denken, ach das muss doch nicht sein, sind später eifrige Nutzer der Dokumentationsfunktionen und steigern dadurch die Leistungsfähigkeit und die Qualität der ausgelieferten Produkte nachhaltig.

Für Verarbeiter bis zu einem Volumen von 50 Häuten pro Tag bietet sich ein Cutter an bei dem alle Prozesse direkt auf der Schneidefläche stattfinden. Das spart Platz und reicht völlig aus, denn die starken Software-Module erleichtern die Abläufe. Im mittleren Leistungssegment bis 200 Häute wird eine sehr breite Anlage mit zwei Schneideplätzen empfohlen, die wechselweise bedient werden. Alternativ


dazu kann eine verkettete Anlage mit Transportband eingesetzt werden. In der High-End-Anwendung bis 1000 Häuten wird der Arbeitsprozess aufgeteilt. Das Scannen findet bereits beim Wareneingang statt - eventuell sogar schon beim Lieferanten. Genestet wird ebenfalls separat. Erst wenn alle diese Vorarbeiten erledigt sind, werden auf mehreren Zuschnittanlagen die Häute geschnitten. Die Verknüpfung der drei Prozessschritte erledigt die belastbare Datenbank und das Barcode-System sorgt dafür, dass jede Haut genau so geschnitten wird, wie geplant. 



## Leather-cutting Kuris-style

„All inclusive“, especially during the summer months, there are some who think about the holidays when they read that phrase. And just as it means a complete package of well-being on vacation it means the same regarding the Kuris-system for automatic leather-nesting and leather-cutting. No matter what size the installation has, every user takes advantage of the complete CAD-performance. Even if an entry-class machine is sufficient, the buyer profits from proven and tested technology. Automatic digitizing of hides, automatic nesting, bar-code labeling, printed reports and the video-projection-system are automatically part of the equipment.

If it be a small single-worker machine or a big system with split tasks and off-line processes, the leather cutting follows six easy steps: production plan, leather scan, automatic nesting, cut, collect and report. Especially the last part is one, some customers don't feel necessary. But they are the ones who later become great fans, since documentation increases output and the quality of the products delivered.

For the production of up to 50 hides a cutter is to be preferred, that has all steps done directly on the cutting-table. That spares room and is sufficient because the powerful software makes the work easier. In the middle segment of up to 200 hides per day, a broader machine can be used, that offers two cutting fields on one static table which are used alternating. An alternative for this is a machine with conveyor where the steps are separately done one after the other. For large production volumes of up to 1,000 hides the working processes are separated. Scanning can be done directly at delivery - or even at the suppliers side. Nesting will be in a separate department. If both preparatory jobs are done, the hides will be cut on several cutters. The integration of these three process-parts is done by the powerful database and the bar-code-system makes sure, that each hide is cut just as planned. 

Links: Der Werkzeugwechsel ist sehr einfach. Rechts: Im kundenspezifischen Werkzeugkoffer ist alles Zubehör stets griffbereit.

Left: The change of tools is very easy.  
Right: The equipment is always ready in the individual customers tool-box.



## Impressum

Herausgeber:  
Kuris Spezialmaschinen GmbH  
Jochen Cramer (verantwortlich/person in charge)  
Degginger Straße 6  
D-73326 Deggingen/Reichenbach  
GERMANY  
Phone +49 (0) 7334 924 80-0  
Telefax +49 (0) 7334 924 80-69  
E-Mail info@kuris.de  
Web www.kuris.de

Redaktion und Layout:  
AundB Press, Schramberg

Druck:  
KuppingerDruck GmbH,  
Weinstadt

## Kuris in aller Welt für Sie vor Ort

**Algerien**  
SARL M&M Tex  
Bureau et Dépôt:  
Hai El Merdja No. BC 24  
16012 Rouiba, Alger  
Tel.: +213-21 85-1893  
Fax: +213-21 85-1893  
E-Mail: www.mmtexbabel@yahoo.fr

**Argentinien**  
SICMO  
Daniel Gelber  
Güemes 4255 6° F  
(C1425BLA) Buenos Aires  
Argentinien  
Tel.: +54-11-4833 3497  
Fax: +54-11-4833 3479  
E-Mail: sicmo@arnet.com.ar

**Australien**  
John Plummer Textiles Pty Ltd  
92 Liston St.  
Bell Post Hill 3215  
Australia  
Ph. 61 3 5250 3120  
Fx. 61 3 5250 5828  
Mob. 0422143370  
E-Mail: jplummer@bigpond.net.au

**Ägypten**  
Mohsen Abd El Salam El Shafei  
15, Nadi El Seid St.  
Postal Code: 12311-Mohandsen,  
Gizza, Egypt P.O.Box: 13 Agouza  
Tel: +202-3761 24 96-3761 24 98  
Fax: +202-3761 2497  
E-Mail: office@shafei-egypt.com

**Bangladesch**  
Masitech International  
BSRS Bhaban, Level 9 West  
12 Kawran Bazar  
Dhaka  
Bangladesch  
Tel: 9350640, 9349775  
Fax: 88-02-9349775  
Mobil: 0171-154752, 0173-047320  
E-Mail: smhmahmud@dhaka.net

**Bulgarien**  
RUEN Maschinary  
Lui Aier Str. 62  
BG-1404 Sofia  
Tel.: 00359-2-96949-49  
E-Mail: julia@ruenmasch.com

**Canada**  
Klaus Heilemann  
Box 2462, Garibaldi Heights  
BC V0N 1T0  
Tel.: +1 604 898-9500  
Fax: +1 604 909-5205  
Mobil: +1 604 892-4953  
Toll Free: +1-877-439-7423  
E-Mail: klaus.heilemann@international-business-services.ca

**China**  
Modular Computer System Ltd.  
Unit B  
11/F Gee Hing Chang Ind Bldg.  
16 Cheung Yue Street  
Cheung Sha Wan, Kowloon  
Tel.: 00852 2370 9178  
Fax: 00852 2370 9085  
E-Mail: grace.ip@modular.com.hk  
Website: www.modular.com.hk

**Finnland**  
SCANTIMA MASKIN OY  
Hermiankatu 6-8 G  
FI-33720 Tampere  
Tel.: +358 3 3165033  
Fax: +358 3 3165020

**Frankreich**  
Machines Kuris S.A.  
B.P. No. 75  
F-93302 Aubervilliers Cedex  
Tel.: +33 (0)-4834591  
Fax: +33 (0)-48340215

**Griechenland**  
P. Moschopoulos & Co. EE  
Takis Moschopoulos  
148th Queen Olga Str.  
GR-54645 Thessaloniki  
Tel.: 0030 2310 886 590  
Fax: 00302310886510  
E-Mail: takis@moschopoulos.gr  
Website: www.moschopoulos.gr

**Griechenland**  
FASHION TECH  
E. Moysianas & Sia EE  
GR-14231 Nea Ionia - ATHENS  
Tel.: 0030-210-2717810  
Fax: 0030-210-2717813  
E-Mail: gavriilidis@fashion-tech.com  
Website: www.fashion-tech.com

**Großbritannien**  
Technical Cutting  
The Turbine, Business Innovation Centre  
Coach Close, Sireoaks Business Triangle  
Workshop, Nottinghamshire  
S81 8AP  
Shaun Doohan  
Tel.: +44 (0) 1909 512162  
Fax: +44 (0) 1909 512149  
Mobil: +44 (0) 7515484894  
Mobil 2: +44 (0) 7858238542

**Indien**  
Finearc Systems PVT LTD.  
F-II Block, P#21, MIDC-Pimpri  
Pune, 411018  
Tel.: +91-2027 47 1655/0650  
Tel.: +91-20-30 68 63 06/07  
Fax: +91-20-27 475584  
E-Mail: sales@finearc.com

**Iran**  
Iranstrick Textile Machinery  
Agency FZE  
Sharjah Airport International  
Freezone, Bldg. Z2-30  
P.O. Box 120121  
Sharjah, United Arab Emirates  
Tel.: +971-6-557 11 28  
Fax: +971-6-557 11 59  
E-Mail: info@iranstrick.net  
Website: www.iranstrick.net

**Italien**  
S.E.I.A. s.r.l.  
Via Moresca  
5-Carrano S.M.-TV IT  
Tel.: (+39) 0423 650993  
Fax: (+39) 0423 851049  
E-Mail: info@seia-eu.com  
Website: www.seia-eu.com

## Kuris around the world at your service

**Jordanien**  
Qualified Industrial Machinery Co.  
148 Garden Street, Office 202  
P.O. Box 928504  
Amman 11190, Jordan  
Khalid Hamidi  
Tel.: +962 6 5625 955  
Fax: +962 6 5625 905  
Mobil: +962 797 477277  
E-Mail: gavrillidis@fashion-tech.com  
Website: www.fashion-tech.com

**Kroatien**  
Integra  
Bobovje 85  
HR- 49000 Krapina Croatia  
Tel.: +385 91 522 95 34  
Fax: +385 49 300 012  
E-Mail: jurij@integra-sols.hr

**Litauen** (Lithuania, Latvia, Estonia, Russia)  
DABALTA IR KO UAB  
Kauno Str. 32  
LT-03202  
VILNIUS  
Tel.: 00370 5 2647121  
Fax: 00370 5 2333602  
E-Mail: tomas@dabalta.com  
Website: www.dabalta.com

**Malaysia**  
Ostasia Trading Pte Ltd.  
Suite 2206, 22nd Floor  
Central Plaza  
50250 Kuala Lumpur, Malaysia  
Tel: +60 3 2141 / 9880  
Fax: +60 3 2141 / 6890  
E-Mail: kul@ostasia.com  
Website: www.ostasia.com

**Niederlande**  
Asco B.V.  
Postbus 1256  
NL-6040 KG Roermond  
Tel.: +31(0) 475318227  
Fax: +31 (0) 47533037  
E-Mail: info@ascobv.com  
Website: www.ascobv.com

**Polen**  
IMPALL  
PL 91-341 Łódź  
ul. Pojezierska 95  
Tel.: +48 42 640-30-13  
Fax: +48 42 640-20-08  
E-Mail: impall@impall.pl  
Czynne: pn-pt 8.00 - 17.00

**Rumänien**  
RO-INTERBUY SRL  
410009 Oradea  
Jud Bihor  
P-ta Ion Creangă nr. 4 Bl. C 81  
Tel.: 0036 261 / 4380  
Fax: 0036 262-0028  
E-Mail: uzlet@interbuy.hu

**Schweiz**  
Zellweger Güttinger AG  
Grubenstrasse 56  
CH-8045 Zürich  
Tel: 0041-444559500  
Fax: 0041-444559595  
E-Mail: zellweger@zega.ch  
Website: www.zega.ch

**Spanien**  
Magatzem Callus, S.A.  
Ctra. Sant Mateu, s/n  
(Barcelona) Espana  
08262 Callus  
Tel: 0093 836 00 89-93 836 02 48  
Fax: 0093 836 00 89-93836 04 00

**Tschechische Republik**  
Hüsler s.r.o.  
Nadrazni 1000  
CZ-69603  
Dubnany  
Tel.: 00420 518 366511  
Fax: 00420 518 366430  
E-Mail: husler.dubnany@tiscali.cz

**Türkei**  
Avsan Tekstil Ve Konfeksiyon Makina  
Sanayi Ticaret Ltd. Sti.  
Giyimkent C3 Blok B199 No: 76  
TR-Esenler/Istanbul  
Tel: +90 212 438 62 84/85  
Fax: +90 212 438 62 86

**Türkei**  
TeksmaK Tekstil Makineleri Sanayi  
ve Tic. Ltd. Sti.  
I.M.Ç 2 . Blok No: 2353-2354  
P.K. 34134  
Unkapanı -- ISTANBUL  
Tel.: 00 90 212 527 65 50 Pbx  
Fax: 00 90 212 520 15 25  
E-Mail: teksmak@ttnet.tr  
Website: www.teksmakmakine.com

**Ungarn**  
Kedves es Tarsa Kereskedelmi Bt.  
Pistahegyi ut. 9/a  
HU-1237 Budapest  
Tel.: 0036-1-284-9044  
Fax: 0036-1-284-9044  
E-Mail: info@kedvesthu.hu  
Website: www.kuris.hu

**Ungarn**  
INTERBUY  
Kereskedelmi És Szolgáltató Kft.  
Göglédy u. 17  
HU - Budapest  
Tel.: +36 1 262 / 0028/262 4915  
E-Mail: uzlet@interbuy.hu

**USA**  
QUEST CAD/CAM  
21011 Moulton Pkwy., Suite G4  
Laguna Hills, CA 92653, USA  
Tel.: 949-951-3568  
Fax: 949-951-3568  
E-Mail: questcadcam@msn.com  
Website: www.questcadcam.com  
Contact: Johann Weber  
cell no.: 714-510-4963

**Weißrussland**  
Mizida  
Starovilenski Trakt 88-49  
BY - 220053 Minsk  
Tel.: +37517 2336594 -2337722  
Fax: +37517 2336594  
mizida@tut.by