

# ВРЕМЯ KÄRCHER

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА

ЗИМА 2010

Событие сезона

## КРИЗИС КАК ШАНС



В интервью журналу «Райнингсмаркт» управляющий директор департамента профессиональной техники г-н Маркус Аш указывает направление, в котором будет двигаться компания Kärcher, чтобы и в будущем оставаться верной выбранным критериям «инновация» и «качество». Такой подход подразумевает смену образа мышления в области сбыта продукции.

Райнингсмаркт (РМ): Вы кардинально изменили стратегию – решили переместить акцент внимания с продукта на клиента. Что конкретно скрывается за этим?

Маркус Аш (МА): Мы очень гордимся тем, что можем предложить нашим клиентам широкий спектр продукции. На сегодня у нас более 2100 активных изделий, мы больше других компаний инвестируем в инновации. Это наша сильная сторона, которая, однако, может обернуться слабостью, если слишком сконцентрироваться на продукте, а не на целевой группе. Поэтому мы изменили свою стратегию – сегодня мы уже не говорим клиенту: «Вот наши продукты, выбери себе, что необходимо». Вместо этого мы выступаем как эксперты в различных сегментах.

РМ: Для каких целевых групп производит Керхер свои продукты?

МА: Наряду с сектором бытового потребителя мы различаем 11 целевых групп. Среди них: строительство, розничная торговля, автомобильная отрасль, пищевая промышленность, здравоохранение, коммунальные службы, сельское хозяйство, транспорт, клининговые компании, группа HoReCo и промышленный сектор.

РМ: Какие преимущества возникают при данном делении?

МА: В каждом сегменте существуют свои технологии применения, свои требования и принадлежности. Все это требует индивидуального подхода, компетенции в определенном сегменте. Клиент из целевой группы «транспорт» должен обслуживаться иначе, чем представители целевых групп «розничная торговля» или «клининговая компания». Только так можно завоевать доверие клиента.

РМ: Это повлечет за собой серьезные преобразования?

МА: И да, и нет. Мы всегда стремились быть как можно ближе к клиенту. Но, наверное, мы были слишком сконцентрированы на продукте. Ориентация компании на отдельные целевые группы поможет нам лучше понять клиента, его желания и предложить верное решение. В конечном итоге мы только выиграем от этого при разработке новых продуктов или усовершенствовании уже имеющихся.

РМ: Это означает, что вы выделяете из всего ассортимента продукции определенную группу продуктов для каждого сегмента, хотя один и тот же аппарат может входить в разные группы?

МА: Верно. Для этого необходимо, чтобы наша продукция обладала свойством адаптироваться к предлагаемым условиям. И сегодня Вы видите, например, что наши поломоино-всасывающие машины могут оснащаться различными щетками, что расширяет возможности применения каждой машины. Необходимо выяснить у клиента, в какой сфере будет применяться техника, чтобы предложить ему подходящее решение, не перестраивая при этом полностью весь производственный процесс.

РМ: Как выглядит данный переход в сфере сбыта?

МА: Некоторые целевые группы мы обслуживаем напрямую, другие – через торговых партнеров (так называемые каналы сбыта). Их ответвлением является специализированный отдел, который обслуживает отдельные дистрибуторские каналы. Сельское хозяйство, строительство или автомобильная отрасль обслуживаются, как правило, нашими торговыми партнерами. В отраслях, где необходим особый подход, таких как «клининг», «розничная торговля», «коммунальные службы», «здравоохранение» и «индустрия», мы обслуживаем наших клиентов, в большинстве случаев, напрямую.

РМ: Потому, что это требует комплексного подхода?

МА: Да, а также потому, что здесь необходимо знание отдельной целевой группы. Мы должны знать, какая техника применяется, какие чистящие средства используются, каковы гигиенические требования. Для этих целей у нас созданы отдельные структуры сбыта, специалисты которых прошли специальное обучение, хорошо разбираются в своем предмете и всегда в курсе последних изменений.

РМ: Каким образом участвуют в этом ваши торговые партнеры? Наверняка, существуют контакты, которые хотелось бы обязательно сохранить.

МА: Мы не обходим стороной наших партнеров – мы используем силу нашей сети, которая имеет локальную обусловленность. Здесь ничего не меняется. В данном случае большую роль играет обучение, которое мы проводим в большом количестве и на высоком уровне.

РМ: В ближайшее время Вы открываете современный центр обучения. Для кого он предназначен – для торговых партнеров? Сбытовиков? Сотрудников? Клиентов?

МА: Вы уже ответили на этот вопрос. Решающим является то, что Вы должны обучать не только продавца, но и техника, и сервисного инженера – и, конечно, клиента. Это шанс, поскольку во время обучения вы получаете обратную связь и ответ на вопрос – удалось ли достичь цели благодаря нашим решениям? Вот что главное.

РМ: Принцип разумного использования играет для компании Kärcher важную роль. Найдет ли он свое отражение в новой академии?

МА: Разумеется. И не только там. Еще задолго до того, как было сформировано понятие «социальная ответственность предприятия», Kärcher уже действовал таким образом. Мы инвестируем в технику, работающую на солнечной энергии, в геотермию, наш отдел по работе с пластмассами использует отработанное тепло машин, что позволяет нам полностью отказаться от дополнительного отопления. Мы ввели в эксплуатацию котельную, работающую на отходах древесины. Мы хотим создавать ценности и будем придерживаться этой корпоративной культуры и в нашей академии.

РМ: Керхер представлен по всему миру. Вы, наверняка, не рассчитываете на то, что все сотрудники



и сервисные инженеры будут прилетать в Винненден на обучение?

МА: Нет. У нас несколько академий – в Англии, Мексике, Дубае, Сингапуре. Самая крупная находится в Виннендене. Однако у Вашего вопроса есть и дополнительный аспект: перед нами поставлена дидактическая задача – найти соответствующие учебные пособия для представителей различных культур, стран и целевых групп и достичь оптимального результата – так, как мы это понимаем. Это касается, прежде всего, обучения on-line и визуальных учебных пособий.

РМ: Помимо широкой линейки продукции Ваша компания производит большую часть собственных чистящих средств. Зачем нужен был этот шаг?



МА: Мы предлагаем чистящие средства вот уже 25 лет. 98% из них производится по разработанным нами рецептурам. В США у нас есть собственное производство, сейчас мы организуем производство в Европе. Таким образом, мы сокращаем расходы на транспорт и логистику, т.к. производство напрямую связано с нашим центром логистики.

РМ: Вы инвестируете в академию, в собственное производство чистящих средств – ведь это немалые средства! И все это в разгар кризиса!

МА: Мы тоже чувствуем влияние кризиса, и у нас тоже сократился товарооборот. Правда, в процентном соотношении он выражается однозначным числом. В целом, это хороший показатель, но все же, это минус.

РМ: Какова ситуация в Германии?

МА: Положительная. Больше всего кризис коснулся США и восточноевропейского рынка. Интересен тот факт, что сектор частных клиентов остался стабильным повсюду, а в промышленном секторе наблюдается спад.

РМ: Итак, Kärcher продолжает дальнейшее развитие, несмотря на кризис. Будет ли расширяться линейка продуктов? Вы представили на выставке CMS в Берлине коммунальную подметальную машину MC 50, которая может дооснащаться для зимней эксплуатации снегоуборочным отвалом и разбрасывателем. Значит, вы сможете оснастить и более крупные коммунальные машины?

МА: Каждая компания должна знать свои границы. Мы концентрируемся на очистке зданий, автомобилей, а также на очистке и транспортировке жидкостей. Если в коммунальном секторе потребуются многофункциональные машины, мы будем предлагать наши решения. Без сомнения.

РМ: Но вы не собираетесь изготавливать газокосилки или снегоуборочные отвалы?

МА: Мы не планируем этого. Во всяком случае, в ближайшем будущем.

РМ: Что касается будущего – каковы планы Kärcher с учетом кризиса?

МА: Ситуация в секторах «коммунальные службы», «розничная торговля», а также «очистка зданий» стабильна. Ситуацию в остальных секторах – таких как «строительство» и «ремесленное производство» – мы будем оживлять с помощью конъюнктурных предложений. Все это положительные сигналы. Решающим для нас является то, что мы активнее ориентируемся на клиента, наша компания интенсивно приспосабливается к сложившейся ситуации.

РМ: Кризис как шанс?

МА: Да, безусловно. Принцип разумного использования приобретает благодаря этому особое значение. И еще острее стоит задача, которую необходимо решить – как снизить расходы и при этом очистить более рентабельно и с повышенным качеством? Потому, что именно при общей неблагоприятной экономической ситуации сфера услуг может быть очень успешной, повышая с помощью эффективных решений свою производительность и предлагая клиенту что-то новое. Мы давно инвестируем в исследования и новые разработки. В будущем мы будем еще интенсивнее обмениваться информацией с нашими клиентами и совместно разрабатывать инновационные машины, соответствующие принадлежности и новые технологии применения.

## Что нового в разделе Professional

### Многоцелевая машина для уборки улиц

Компания Kärcher запустила производство компактной коммунальной машины для уборки улиц MC 50, которая также может применяться для очистки улиц от снега и для ухода за парками. Оборудованная легко монтируемыми навесными комплектами эта машина может эксплуатироваться круглый год.

Для заказа доступны две версии машины - Classic и Advanced. Classic предназначена для сбора мусора. В качестве дополнительного оборудования на неё может устанавливаться третья боковая щётка. Двигатель мощностью 14,6 кВт и передний привод позволяют машине преодолевать подъёмы до 18%. Версия Advanced является многоцелевым аппаратом. Подметальное устройство может быть заменено на отвал для снега или газонокосильное устройство, обеспечивая, таким образом, экономичную и эффективную работу машины в любой сезон. Замена комплектов навесного оборудования не требует инструментов и может быть произведена за считанные минуты. Обладая приводом на все колёса и двигателем мощностью 19,2 кВт, машина может преодолевать подъёмы с углом наклона до 25%. Обе версии аппарата отвечают уровню stage IIIa (аналог EURO 3) требований к токсичности выхлопных газов и способны развивать транспортную скорость до 20 км/ч.

приобретения машины, поскольку все доступные наборы навесного оборудования можно устанавливать по мере необходимости.



При разработке этой машины с помощью компьютерного моделирования был проанализирован путь воздуха от всасывающего отверстия до его выброса. Поскольку всасывающее отверстие размещается между осями машины, оно дополнительно защищено от повреждений при преодолении бордюров и канализационных люков. Новая износостойкая всасывающая система может собрать до 0,5 куб. метра мусора и сделать это очень тихо. Для достижения максимальной силы всасывания используется только ¼ мощности двигателя. Это помогает сократить потребление горючего, снизить уровень эксплуатационных расходов и количество вредных загрязнений, попадающих в окружающую среду.

Прямой всасывающий канал значительно снижает риск быть заблокированным крупным мусором. Вода, подаваемая в виде тумана из 170 литрового бака на боковые щётки, связывает пыль. Система рециркуляции воды (дополнительная опция, 50 л), используемая ранее только на крупных муниципальных уборочных машинах, повышает эффективность работы в сильно запылённых местах, а также при высоком потреблении воды для орошения щёток.



Компактные размеры (ширина 1,09 м) и малый радиус разворота (70 см, внутренний) обеспечивают выдающуюся манёвренность этой машины. Ей с одинаковой лёгкостью можно управлять в узких аллеях и на тротуарах пешеходных зон. Круговое остекление кабины даёт оператору великолепный обзор, люк в крыше и обогрев обеспечивают комфортабельную работу. Сиденье водителя имеет широкий диапазон регулировок, в качестве дополнительной опции возможна установка кондиционера. Специальные пожелания заказчиков могут быть выполнены после



#### Технические характеристики:

Модель	MC 50 Classic	MC 50 Adv.
Привод	4x2	4x4
Производительность с 2 / 3 боковыми щётками	12500/18000 м <sup>2</sup> /ч	
Рабочая ширина 2 / 3 боковые щётки	1400/2000 мм	
Мощность двигателя	14,6 кВт	19,2 кВт
Макс. угол подъёма	18%	25%
Бак для чистой воды	170 л	
Масса (без навесного оборудования)	1050 кг	1100 кг
Размеры ДхШхВ	3300x1090x1970 мм	

### Сверхвысокое давление

Существует целый ряд задач, которые трудно или невозможно решить использованием стандартных аппаратов высокого давления, работающих в диапазоне 150 ÷ 350 бар и производительностью 600 ÷ 1300 л/ч. В наступающем 2010 году компания Kärcher представляет совершенно новую серию автономных аппаратов сверхвысокого давления.

Все они оснащаются надёжными двигателями KUBOTA, работающими на дизельном топливе, надёжными высокопроизводительными насосами высокого давления с кривошипно-шатунным механизмом и устанавливаются на трейлер. Благодаря этому, аппарат готов к работе в течение нескольких минут, необходимых для подключения воды и необходимых для работы принадлежностей.



#### Всего доступны 4 варианта аппаратов:

- HDS 17/60 DeTr1 с подогревом воды до 98°C, производительностью 1700 л/час и рабочим давлением 600 бар
- HDS 13/80 DeTr1 с подогревом воды до 98°C, производительностью 1300 л/час и рабочим давлением 800 бар
- HD 19/100 DeTr1 без подогрева воды, производительностью 1900 л/час и рабочим давлением 1000 бар
- HD 7/250 DeTr1 без подогрева воды, производительностью 700 л/час и рабочим давлением 2500 бар.



Для повышения производительности аппараты с подогревом воды оснащаются двумя горелками. Стоит отметить, что, несмотря на отсутствие горелок, нагрев воды происходит и в аппаратах HD 19/100 DeTr1 и HD7/250 DeTr1 до 40 и 75°C соответственно!

Данная серия аппаратов предназначена для строительных и клининговых компаний, судостроительных, промышленных и транспортных предприятий. Эти аппараты могут использоваться для удаления слоёв штукатурки, очистки стен от копоти после

пожаров, очистки форм от спёкшихся слоёв каучука, смазок, многолетних наслоений смазок, битума и краски, для удаления бетона и обжигание арматуры при ремонте мостов, для очистки турбин и теплообменников. Кроме этого, этими аппаратами эффективно удаляются ржавчина и следы коррозии. Благодаря широкому диапазону принадлежностей (роторные сопла с 1, 2, 5 и 6 струями, устройство для абразивной чистки, точечное сопло и т.п.) спектр применения аппаратов сверхвысокого давления может быть значительно расширен.



## Мастер-класс

### Чистка паром: пароочиститель DE 4002

Несмотря на то, что компания Kärcher известна, в основном, как производитель надёжных аппаратов высокого давления, пылесосов и поломойных машин, мы уделяем большое внимание разработке альтернативных решений для наведения и поддержания чистоты. Одним из таких направлений является очистка паром.



Микроскопические размеры капель воды в парообразном состоянии в несколько раз меньше толщины человеческого волоса, поэтому они с лёгкостью проникают глубоко в поры и полости, недоступные обычной воде даже в сочетании с чистящими средствами. Эта способность пара позволяет с лёгкостью очищать такие непростые напольные покрытия, как плитка из керамогранита, поверхность которого легко очищается обычными методами, но не позволяет удалить частицы грязи, попавшие в его поры, поскольку в них не может проникнуть не только ворс обычной щётки или тряпки, но и вода, размягчающая грязь. Поэтому даже чистая плитка выглядит неопрятно, словно покрыта серым налётом.



Скорость паровой струи при использовании точечного сопла может достигать 170 км/ч, благодаря чему она приобретает высокую кинетическую энергию и способна удалять такие устойчивые загрязнения, как застарелый жир и известковый налёт, особенно, если воздействие пара сочетается с механическим воздействием специальной насадки-щётки, что особенно актуально при уборке на кухне, на комбинатах общественного питания, в кулинарных и пищевых цехах. Обработка паром может применяться и в мастерских, где с его помощью можно удалить смазки и масла с деталей, отложения солей с клемм аккумуляторов, чистить детали из нержавеющей стали и обезжиривать поверхности.

Помимо размера частиц и скорости паровой струи фактором, обеспечивающим высокую чи-

стящую способность пара, является давление. В бытовых пароочистителях оно варьируется от 3 до 4 бар, а в профессиональных составляет 3,2 бара. И хотя в сравнении с аппаратами высокого давления оно не кажется высоким, это давление сопоставимо с давлением, оказываемым на почву десятью слонами. Поэтому, чтобы свести к минимуму вероятность получения ожогов у персонала, работающего с подобным оборудованием, заливные горловины пароочистителей оснащаются безопасными крышками, которые невозможно открыть, пока давление пара в котле не опустится до атмосферного.



Эффективность чистки усиливается благодаря неравномерному нагреву загрязнений и очищаемой от них поверхности. При таком тепловом воздействии частицы загрязнения нагреваются до 84°C, в то время как температура поверхности под ней не превышает 39°C. Это, а также разница в коэффициентах термического расширения, а следовательно и в скоростях процессов, приводит к разрыву механических связей между ними и, как следствие, облегчает удаление грязи.

И, наконец, используя пароочистители, мы можем отказаться или сократить до минимума применение чистящих средств, сократив вероятность негативного воздействия на лиц, страдающих аллергиями.

Поскольку влияние всех перечисленных факторов значительно падает при увеличении расстояния от сопла до очищаемой поверхности, пользователь с лёгкостью может менять степень воздействия на очищаемую от грязи поверхность от интенсивной до деликатной, просто приближая или удаляя сопло.



#### Технические характеристики

Напряжение, В	4230
Мощность нагревателя, Вт	2250
Объем заливаемой воды, л	2,4 + 2,2
Длина кабеля, м	7,5
Давление пара, бар	3,2
Масса без принадлежностей, кг	7,5
Размеры ДхШхВ	480 x 305x 265
Номер для заказа	1.092-100.0

#### Комплектация

Шланг с подводкой пара и рукояткой	•
2 удлинительные трубки	•
Насадка для пола	•
Ручная насадка	•
Круглая щетка, черная	•
Насадка для мягкой мебели с щеткой	•



## Мастер-класс

### Чистка паром: очистка ванной комнаты



Ванная комната - объект особой заботы каждого человека, поскольку является его личным пространством, где он должен чувствовать себя комфортно. Грибку и плесени здесь не место! Белая плитка с чёрной каёмкой не только выглядит неопрятно, но и может причинить вред здоровью, вызывая аллергию. В таких влажных помещениях, как ванная комната, плесень может развиваться в стыках плитки, труднодоступных местах, душевых занавесках и кабинках. Как эффективно бороться с ней?

Существует несколько причин, по которым плесень появляется в ванной комнате, а именно: испарение воды, приводящее к образованию повышенной влажности; повышенная температура помещения после пользования горячей водой; использование шампуней и гелей для душа, приводящее к образованию органических отложений.

Чтобы предотвратить этот процесс с самого начала, необходимо регулярно прветривать ванную комнату и очищать от органических отложений зоны риска, а затем протирать их насухо. Kärcher предлагает чистящие средства и аппараты, эффективно борющиеся с грибами и плесенью и предотвращающие их дальнейшее появление.

Самым эффективным способом наведения гигиеничной чистоты является обработка паром. Пароочиститель DE 4002 готов к длительной непрерывной работе уже через несколько минут после включения. Горячий пар растворяет грязь и удаляет ряд бактерий и грибов (не использовать для очистки стыков, обработанных силиконовыми герметиками).

Эффективность удаления плесени будет ещё выше, если для предварительной обработки использовать чистящие средства Kärcher. RM 736 и RM 738 - средства для санитарной очистки и удаления ржавчины, известковых отложений, а также жировых и белковых пятен (подходит для использования на всех поверхностях устойчивых к действию кислот). Не применять для очистки эмалированных и анодированных поверхностей).

С помощью пароочистителя можно быстро и эффективно очищать поверхности из пластика, нержавеющей стали и стекла. Увеличив содержание воды в паровой струе, можно одновременно воздействовать на грязь и смывать ее.

Принадлежности, входящие в стандартный комплект поставки профессионального пароочистителя Kärcher DE 4002, позволяют решать с его помощью большинство задач, связанных с наведением чистоты, а использование дополнительных аксессуаров расширяет сферу его применения ещё больше. Очень практичной в применении является тележка для DE 4002, которая, не только позволяет с лёгкостью перемещать пароочиститель и использовать его даже в местах, не имеющих электроснабжения (необходимо предварительно нагреть воду в котле до рабочей температуры), но и наиболее компактно и рационально хранить принадлежности.



#### Шаг 1: Предварительная обработка

Нанесение чистящего раствора (конц. 5-10%). Время воздействия 2-5 мин., зависит от степени загрязнения.



#### Шаг 2: Выбор насадки

Для очистки стыков используйте точечное сопло с круглой щёткой.



#### Шаг 3: Обработка

Прямое воздействие паром и интенсивная обработка щёткой удаляет самые стойкие загрязнения.



#### Шаг 4: Финальная очистка

Вытрите поверхность салфеткой насухо. Другой способ избавиться от грязи - просто смыть её. Для этого увеличьте влажность пара, используя поворотный регулятор VAPORHYDRO.

## Сувенирная продукция

Уважаемые дистрибьюторы и торговые партнеры ООО "Керхер"! Теперь у Вас есть возможность заказывать сувенирную продукцию Karcher. Ниже представлен весь ассортимент продукции, доступной для заказа.

Изображение	Наименование	Примечание	Номер для заказа	Цена, руб, без НДС
	Бумага Post-it	Бумага с клеевым слоем, размер 5 x 5 см	9.605-410.0	32,00
	Ручки	Набор: ручка и автоматический карандаш	9.605-413.0	301,00
	Ручка		9.605-411.0	31,00
	Компьютерная мышь	Мышь оптическая, беспроводная USB, упаковка жесткая	9.605-402.0	712,00
	Флеш-память	Материал ПВХ, 512 Мб, упаковка - коробка	9.605-401.0	878,00
	Бокс для бумаг	Пластик, 9x9x9 см, с бумагой	9.605-417.0	182,00
	Коврик для мыши	Размер 20 x 24 см	9.605-412.0	101,00
	Бейсболка	Материал - хлопок, Легкая. Экономичный вариант	9.605-404.0	91,00
	Бейсболка	Материал - хлопок, Тяжелая, бархатистая. Козырек - сэндвич, посредине черный. Лого - вышивка	9.605-405.0	120,00

Изображение	Наименование	Примечание	Номер для заказа	Цена, руб, без НДС
	Бейсболка	Материал - хлопок, Тяжелая, бархатистая. Козырек - сэндвич, посредине желтый. Лого - вышивка	9.605-406.0	116,00
	Бейсболка	Материал - хлопок, Тяжелая, бархатистая. Козырек - сэндвич, посредине желтый. Лого - вышивка	9.605-407.0	157,00
	Поло черное	Цвет черный, вышивка на груди и рукаве, хлопок 100%	S 9.605-409.0 M 9.605-409.4 L 9.605-409.5 XL 9.605-509.0 XXL 9.605-509.4	481,00
	Пепельница	Стекло матовое	9.605-414.0	138,00
	Кружка	Материал - керамика	9.605-415.0	132,00
	Сахар в пакетиках	Пакетик 5 гр. За 1 кг.	9.605-416.0	806,00
	Зонт	Зонт-трость, черный, лого 2 цвета	9.605-408.0	529,00
	Фляга	Объем 0,25 мл, материал - сталь	9.605-403.0	376,00

## Что нового в разделе Home & Garden

### Уникальные осциллирующие дождеватели

**Экономия воды, экономия времени, отсутствие стресса.**

Наши новые осциллирующие дождеватели дополняют существующие модели OS 200 и OS 300 и объединяют в себе все известные характеристики, представляющие интерес для клиента – регулируемые диапазон и ширину разбрызгивания, регулировку потока воды, фиксацию на земле, возможность удобного хранения, очистку сопел и длительный срок службы.

Кроме того, они оснащены уникальной системой защиты от брызг Kärcher Splash Guard, благодаря которой потребитель может установить и отрегулировать дождеватель, не промокнув сам.

#### Технические характеристики:

Версия	Номер арт.	Макс. область покрытия
Good	2.645-133.0	220 м <sup>2</sup>
Better	2.645-134.0	250 м <sup>2</sup>
Best	2.645-135.0	300 м <sup>2</sup>



### Распылитель на штанге Premium 2010

Гибкая распылительная головка с шарнирным соединением (диапазон: 180°)

Удобное хранение на крючке

Мягкая рукоятка для удобной работы двумя руками

Большой контрольный клапан для управления одной рукой с переключателем и плавной регулировкой потока воды



Для щадящей поливки садовых цветов, курстарников, растений и подвесных корзин Керхер рекомендует распылитель на штанге Premium, объединяющий в себе все существующие на рынке характеристики штанг-распылителей и занимающий тем самым почетное место в высшей категории таких распылителей. Новый распылитель обладает рядом неоспоримых преимуществ:

- Телескопическая штанга позволяет использовать распылитель для поливки растений, расположенных над головой, а также обеспечивает компактную транспортировку
- Гибкая распылительная головка с шарнирным соединением и 6-ю видами распыления обеспечивают разнообразие видов применения
- Металлические компоненты гарантируют длительный срок службы и высокую стойкость
- Плавная регулировка потока воды (от 0 до макс.) позволяет экономить воду, а большой контрольный клапан очень удобен при управлении одной рукой.
- Удобный крюк для компактного хранения и длительного срока службы
- Съемное резиновое кольцо на головке распылителя уменьшает риск повреждения и дает возможность очистки форсунок распылителя, что увеличивает срок службы.
- Эргономичная мягкая ручка для комфорта управления

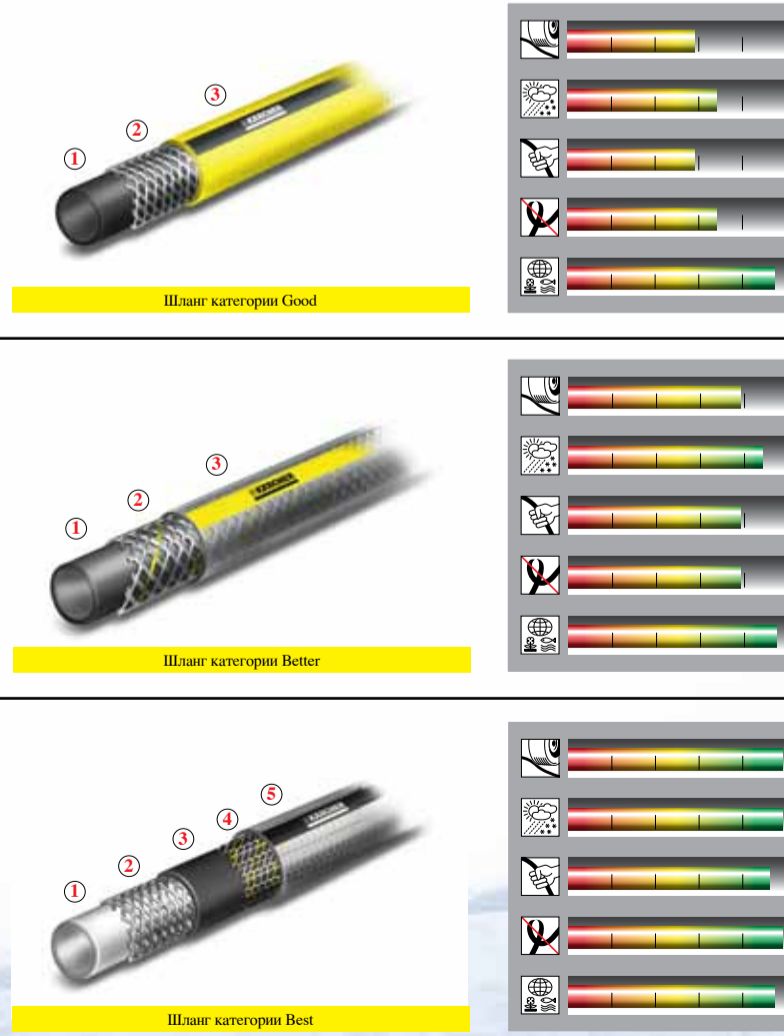
## Новый ассортимент шлангов - мы заботимся о вашем здоровье!

Новый ассортимент шлангов предлагает хорошо структурированную программу шлангов высокого качества в категориях от good до best, которая призвана облегчить клиенту выбор шланга Kärcher в соответствии с его потребностями. Мы предлагаем уникальную шкалу качества шлангов, которая устанавливает критерии для сравнения шлангов и упрощает тем самым клиенту выбор подходящего шланга.

Kärcher является первым брендом на рынке, который предлагает шланги, на 100% не содержащие фталевых кислот, кадмия и свинца. Фталевые кислоты – это пластификаторы, которые используются как смягчители ПВХ для повышения их гибкости. Они используются во многих продуктах в нашей повседневной жизни, например в упаковках (пищевые контейнеры), шторах для душевых кабин, красках и шлифовальных пастах, в медицинских (катетеры) и фармацевтических приборах и т.д. Существуют различные фталевые кислоты (DEHP, DIDP, DINP, и т.д.), отличительной чертой которых является то, что со временем или под воздействием высокой температуры они испаряются из ПВХ в окружающую среду. Некоторые исследования людей, подвергающихся воздействию подобных испарений, показывают изменения уровня гормонов и врожденные пороки развития, но до настоящего времени нет подтвержденных данных. В ЕС запрещено использование фталевых кислот в детских игрушках. Для других продуктов ограничений не существует, но с октября 2008 г. поставщики обязаны информировать покупателя о содержащихся в их продуктах веществах.

Высококачественные новые шланги Kärcher экологически безопасны для здоровья и оптимизированы по своим функциональным и потребительским свойствам, что позволяет им оправдать самые высокие ожидания потребителей.

- | Категория Good   |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внутренний слой против водорослей: предотвращает рост водорослей внутри шланга.</li> <li>2. Средний слой: оплетка, высокая прочность.</li> <li>3. Желтый внешний слой: стойкий к погодным условиям благодаря УФ-защитному слою.</li> </ol>   |
| Категория Better   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внутренний слой против водорослей: предотвращает рост водорослей внутри шланга.</li> <li>2. Средний слой: оплетка с желтой нитью Kevlar® от Dupont™ обеспечивает высокую прочность.</li> <li>3. Прозрачный внешний слой: стойкий к погодным условиям благодаря УФ-защитному слою.</li> </ol>   |
| Категория Best   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внутренний прозрачный слой: позволяет видеть дополнительный слой.</li> <li>2. Промежуточный слой: оплетенный шов обеспечивает высокую прочность.</li> <li>3. Внутренний слой: предотвращает рост водорослей внутри шланга</li> <li>4. Промежуточный слой: вязный шов с желтой нитью Kevlar® от Dupont™ обеспечивает высокую гибкость.</li> <li>5. Внешний прозрачный слой: стойкий к погодным условиям благодаря УФ-защитному покрытию.</li> </ol> |



**Критерии оценки:**  
Прочность – количество слоев, давление на разрыв, нить Kevlar®, гарантия технического исполнения  
Стойкость к погодным условиям – стойкий к температуре, УФ-лучам  
Обращение – гибкость, пластичность, тактильные характеристики внешней поверхности  
Стойкость к перегибам – толщина стенки, вид плетения, количество слоев, устойчивость (характеристики кручения)  
Экологичность – без токсичных веществ (кадмий, свинец), фталевых кислот, уменьшенная упаковка (без пластика)

## Последние события

### Выставка MITECH 2009

С 10 по 13 ноября 2009 года в выставочном комплексе "Экспоцентр" на Красной Пресне успешно прошла 2-ая международная выставка «MITECH 2009» (Moscow International Tool Expo). Кроме основного ассортимента продукции компания Kärcher представила на своем стенде новинки и уже зарекомендовавшие себя модели, вызвавшие повышенный интерес посетителей. Кроме того, проводилась постоянная демонстрация продукции - WV 50, T-Racer, HC-10, Xpert HD 7125 и 7140, насосы и поливочные системы, строительные пылесосы WD и новые минимойки X-Range, которые поступят в продажу с 2010 года.



### Чистка памятников в Волгограде

В сентябре 2009 года Компания НЬЮКОМ провела чистку сразу двух объектов культуры в Волгограде - фонтана «Искусство» и памятника Н.В. Гоголю.

Фонтан «Искусство» представляет собой композицию из бронзовых фигур трех девушек, исполняющих народный танец, установленную на гранитном пьедестале. Данный фонтан - главное украшение центральной набережной Волгограда.

Монумент Н. В. Гоголю появился в Царицыне (до 1925 года Волгоград назывался именно так) в 1910 году. Бюст высотой 1,32 м несколько раз перемещался с места на место, был поврежден в Сталинградской битве; следы от пуль и осколков видны на нем и по сей день.

Чистка памятников была произведена профессиональным аппаратом высокого давления Kärcher HDS 10/20-4 M в сочетании с гидropескоструйной технологией и с применением высокоэффективного чистящего средства для мытья фасадов и камня Kärcher RM 43. Уборка прилегающих к памятникам территорий производилась с помощью подметально-всасывающей машины Kärcher KM 90/60 R и уличного пылесоса Kärcher IC 15/240.

Чистка памятников была произведена профессиональным аппаратом высокого давления Kärcher HDS 10/20-4 M в сочетании с гидropескоструйной технологией и с применением высокоэффективного чистящего средства для мытья фасадов и камня Kärcher RM 43. Уборка прилегающих к памятникам территорий производилась с помощью подметально-всасывающей машины Kärcher KM 90/60 R и уличного пылесоса Kärcher IC 15/240.



### Юбилей: 15 лет Компании НЬЮКОМ

В декабре 2009 г. «Компания НЬЮКОМ» отпраздновала свой юбилей – фирме исполнилось 15 лет. Зарегистрировав свое предприятие в далеком 1994-м, генеральный директор Иван Ермаков выбрал четкий курс для своего бизнеса – продажа и сервисное обслуживание моечного и уборочного оборудования. Менее чем через год «Компания НЬЮКОМ» подписала контракт о сотрудничестве с мировым производителем Kärcher. Старожилы компании до сих пор вспоминают первую продажу – два бытовых аппарата для мойки окон.

На сегодняшний день компания, являющаяся официальным дилером Kärcher, помимо основного офиса в Москве располагает представительскими в Волгограде, Рязани, Самаре, Ярославле, Сургуте и планирует дальнейшее расширение.

На празднике, состоявшемся в уютном ресторане «ВОКЗАЛЬ», где поезд «НЬЮКОМ-ЭКСПРЕСС» отправил всех в путешествие по историческим вехам компании, ее бессменный лидер Иван Ермаков поблагодарил своих соратников, коллег и партнеров. Почетный гость праздника – генеральный директор ООО «Керхер» (дочернее предприятие концерна Alfred Kärcher GmbH & Co KG) Олег Минаев – в своей поздравительной речи отметил, что для успешного бизнеса важны три составляющие – Идея, Ее воплощение и Хорошая команда. И если идеи придумывает Kärcher, то создание хорошей команды и воплощение этих идей целиком ложится на плечи дилера. Олег Минаев поздравил «Компанию НЬЮКОМ» с успешным выполнением этой задачи и поблагодарил за плодотворное сотрудничество.



### Выставка ЭкспоКлин 2009

С 18 по 20 ноября 2009 года компания Kärcher приняла участие в 11-ой Международной выставке "Индустрия чистоты", которая является ведущим проектом на российском рынке в сфере профессиональной уборки, а также для предприятий химической чистки и прачечных.

Стенд Kärcher располагался у главного входа, был ярко иллюминирован, выгодно отличался от конкурентов, в частности благодаря высоте конструкции. Ежедневно на стенде проводилась демонстрация оборудования - BR 30/4 C adv, T 15/1, CV 38/1, BRC 30/15 C, Puzzi 8/1 а также новинки KM 35/5 C и NT 14/1.

В ходе проведения выставки компанией Kärcher был получен Диплом от организаторов выставки "За надежное сотрудничество и партнерство".

Выставка оказалась результативной, принесла компании новых потенциальных клиентов. Kärcher выступила как профессионал в своем деле, доказав, что кризис для нас - это шанс



### Открытие салона в Бийске

19 ноября 2009 года в г. Бийске открылся салон и сервисный центр Kärcher. В торговом-выставочном зале площадью 60 кв. м. представлен широкий ассортимент бытовой и профессиональной техники, аксессуаров, а также моющих средств Kärcher. Бийск является административным центром Бийского района Алтайского края, наукоградом РФ. Это один из старейших алтайских городов, который был основан в 1709 году, второй по численности населения в Алтайском крае.

Адрес салона: ул. Васильева, 79/1, тел. (3854) 444-120



### Итоги конкурса

С 16 сентября по 31 декабря 2009 года компания Kärcher проводила на своем сайте (www.karcher.ru) конкурс для конечного потребителя с целью повышения узнаваемости и увеличения продаж строительных пылесосов Kärcher, используемых при ремонте, для уборки на даче и в гараже. Принять участие в конкурсе мог каждый, достаточно было лишь ответить на вопросы, посвященные строительному пылесосу, а также оставить информацию о себе.

14 января были подведены итоги конкурса и выявлены победители. 5 первых победителей получили стеклоочистители, 5 человек получили электровеники и остальные 10 победителей получили пылеуловители.

Всего в конкурсе приняло участие 517 человек. Количество просмотров страницы конкурса на сайте – 3.257.



### Брошюра «Корпоративный стиль»



Уважаемые дистрибьюторы и торговые партнеры! В феврале 2010 года мы выпускаем брошюру по корпоративному стилю Kärcher – руководство, содержащее в себе описание и правила использования элементов фирменного стиля Kärcher.

Данная брошюра содержит предписания по размещению логотипа компании, описание фирменных цветов, рекомендуемые шрифты, основные требования, предъявляемые к оформлению

фирменных магазинов Kärcher, правила создания документов, рекламных модулей и многое другое. Брошюра предлагает Вам не только индивидуальные образы, но и способы корпоративной самоидентификации, философию компании, стиль существования, линию поведения.

Основная цель брошюры «Корпоративный стиль» – помочь выделить компанию Kärcher среди других и создать узнаваемый образ в глазах потребителей. Брошюра также доступна для скачивания с сайта www.karcher.ru в PDF-формате.