

№ 5 ОСЕНЬ-ЗИМА 2017/18

KÄRCHER

MAGAZINE

KÄRCHER
Professional

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Аренда ТЕХНИКИ: берите что хотите

ИНТЕРВЬЮ

Алексей Орлов
об ISS в России

ХИТ

Добрый пистолет
EASY!Force

ТРЕНД

Будущее
за ЛИТИЙ-ИОННЫМИ
батареями

НОВИНКИ



Поломоечная машина
BD 50/70 R
Класс 70 литров



Поломоечная машина
B 200 R
Класс 200 литров



Поломоечная машина
BR 45/22
Класс 22 литра

ПОЛОМОЕЧНЫЕ МАШИНЫ 2017 НОВЫЙ СТАНДАРТ ЧИСТОТЫ

Знаменитое немецкое качество, высочайшая эффективность и улучшенная эргономика.
Встречайте новинки 2017 года!

BD 50/70 R

- Удобство машины Ride-On по доступной цене.
- Радиус поворота 1,6 м и великолепный обзор убираемой площади.
- Повышенный комфорт и удобство в управлении.

B 200 R

- Сделана на основе популярной машины B 150 R.
- Отличное сцепление и улучшенная тяга на наклонных поверхностях.
- Лучшее соотношение цена/эффективность для класса Ride-On.

BR 45/22

- Компактная конструкция с роликовым щёточным узлом.
- Быстрая зарядка мощной литий-ионной батареи.
- Эффективная уборка небольших и плотно заставленных зон.

8 800 1000 654
www.karcher.ru

SIEMENS

Финансы и Лизинг

Выгодные условия лизинга
от партнёра Siemens Finance

KÄRCHER

makes a difference



Сегодня стало
выгодно платить
за пользование,
а не за вещь.

«Пользоваться, а не владеть» — вот девиз, под которым развивается современная экономика. И в этом смысле мы сейчас переживаем маленькую революцию. Невыгодно иметь свою машину в больших городах — жители Лондона, Парижа, Мюнхена, Берлина пересаживаются на Uber и Gett или пользуются услугой car2go. Компании отказываются от покупки офисной техники, предпочитают платить не за принтеры, а за количество копий. Популярный некогда прокат трансформируется в интернет-платформы аренды, в многочисленных шеринг-сообществах люди предлагают друг другу жилье и место в попутке, инструменты, стройматериалы, бытовые приборы, одежду, детские вещи и даже еду, а ненужное готовы просто отдать даром.

В клининге аренда тоже в тренде. И я уверен, что этот тренд будет развиваться. Один из главных рисков в этом бизнесе — потеря объекта. У любой крупной клининговой компании склады завалены бывшими в употреблении машинами в плохом состоянии. Аренда помогает избавиться от забот по хранению неиспользуемой техники, четко контролировать расходы. А все проблемы, связанные с сервисом и поддержанием машин в идеальном рабочем состоянии, ложатся на плечи поставщика. Вы спросите: а в чем выгода производителя? И правда, для нас это хлопотное дело: требуются строгий учет, постоянный контакт, нужно своевременно выезжать на обслуживание, выставлять счета, восстанавливать технику после сдачи. Но если не мы, то кто? Таковы сегодня требования рынка.

Кроме того, вы поступаете не только рационально, но и экологично, не покупая лишнего. Статистика подтверждает, что неиндивидуальное пользование сокращает объем вещей, выбрасываемых на свалки, снижает потребление воды и электроэнергии. Вы только вдумайтесь: клининг, не оставляющий экоследов, — это же здорово!

Олег Минаев,
генеральный директор
«Керхер Россия»

Содержание



3 Новости

Сделки: автомойка самообслуживания в Самаре, коммунальная машина MC 50 в Ставрополе, как убирают аэропорт Домодедово.

События: Kärcher Experience Center, очистка Рижского вокзала и памятника Арминию, техника Kärcher в монастыре Дисентис, конкурс SteplerCup, особенности национальной уборки.

Новые продукты: поломоечные машины В 200 R, BD 50/70 R, BR 45/22 и ковроочистка BRC 40/22.

18 Хит

Пистолеты высокого давления EASY!Force

20 Главная тема

Аренда оборудования: пользуйтесь на здоровье!

24 Интервью

Алексей Орлов: операционный директор компании ISS о развитии сферы facility

30 Future

Smart Cleaning в городах будущего

34 Kärcher в действии

Чистота в московском метро

36 Тренд

Страсти по литию: в чем выгода Li-Ion аккумуляторов

38 Репортаж

Country Meeting: только для профессионалов

44 Промышленный клининг

Решение по очистке теплообменников для комплекса «ТАНЕКО»

48 Сервис

Кто такие амбассадоры Kärcher



СОБЫТИЕ

Опыт для всех

В Виннендене открыт новый Kärcher Experience Center для профессионалов клининга и обычных посетителей.

В Kärcher Experience Center — сокращенно КХ — посетители могут открыть для себя весь мир Kärcher, от возникновения компании до новейших разработок в области техники и чистящих средств. Как и положено современному интерактивному мультимедийному проекту, он устроен так, что каждый посетитель может получить столько информации, сколько нужно именно ему, бегло ознакомиться или углубиться в мельчайшие детали. Экспозиция включает в себя несколько зон. На стене вдоль широкой лестницы собраны захватывающие вехи в истории компании — с редкими фото, графикой и множеством удивительных фактов, о которых порой не знают даже сотрудники, работающие здесь много лет. Предмет особой гордости — Gallery of Excellence с более чем

400 наградами, которые Kärcher получил в области дизайна, маркетинга, технологий и инноваций. Причем это не просто «иконостас» с грамотами, призами и сертификатами — здесь можно узнать много интересных подробностей о награжденных изделиях и идеях. В центре КХ находится выставочный зал площадью 900 м², где представлена продукция Kärcher. И опять же, это не застывшие экспонаты. У заинтересованных посетителей есть возможность попробовать в действии вакуумные пылесосы, подметальные или поломоочные машины. В КХ воссозданы реальные условия для чистки — снаружи и внутри есть разные виды облицовки и напольных покрытий: камень, дерево, паркет, ковры и т.д. Проверить свои знания можно с помощью интерактивного те-

ста, когда на корпусе аппаратов предложены типичные проблемы, а под крышкой — решения с подробным описанием процесса, деталей машины и конкретными примерами.

И наконец, самое удивительное — это инновационная платформа, посвященная научным исследованиям и разработке продукта. Здесь посетители имеют шанс заглянуть в будущее уборки — и это отличное дополнение к захватывающему путешествию по миру Kärcher.



🌍 В МИРЕ

Горячий душ для Арминия

Команда Kärcher очистила национальный
монумент вблизи Детмольда.



В 9 году нашей эры римляне потерпели сокрушительное поражение от немецких племен в битве в Тевтобургском лесу. Племена возглавлял вождь херусков Арминий, также известный как Герман. В честь эпохальной победы, благодаря которой германцы сохранили свою независимость, к юго-западу от Детмольда в 1838 году начали воздвигать колоссальный памятник. После революции 1848 года проект был заморожен и вновь обрел популярность лишь по окончании Франко-прусской войны, когда Германия уже объединилась во Второй рейх. Кайзер Вильгельм I дал денег на завершение строительства и лично приехал на открытие монумента в 1875 году. Возвышающийся на куполообразном постаменте воин в крылатом шлеме держит в руке меч, а ногой попирает орла — символ римских легионов. Благодаря внушительной высоте — почти 54 метра — и расположению на вершине 386-метрового холма монумент виден издалека.

И по сей день он остается самым высоким в Германии. Более того, он считался высочайшим в мире, пока в Нью-Йорке в 1886 году не появилась статуя Свободы. Обитая медными пластинами скульптура Арминия и постамент из песчаника за полтора века из-за грязи, птичьего помета и погодных повреждений утратили первоначальный вид. Песчаник подвержен естественному выветриванию, в его поры глубоко проникают водоросли, мхи и лишайники, а медь покрывается характерным зеленым налетом. «Прежде чем приступить к работе, мы провели тщательное исследование строительных материалов. Чтобы определить наиболее эффективный и при этом самый мягкий процесс очистки, были созданы специальные испытательные поверхности, —

рассказывает руководитель проекта Торстен Мевес. — В итоге было принято решение чистить с помощью аппаратов высокого давления с подогревом HDS 13/20-4 S и HDS 12/18-4 S». Перед командой стояла задача не просто отмыть памятник до исходного состояния, но и добиться того, чтобы он как можно дольше сохранял парадный вид, то есть провести восстановительную очистку. Работы на головокружительной высоте и у основания продолжались четыре дня, и теперь Герман-Арминий возвышается над Тевтобургским лесом в первозданном блеске.

Работали с очень горячей водой. Температура 145 °C гарантирует, что даже остаточные биологические частицы и растительные споры, которые въелись глубоко в камень, погибают. А значит, потребуется гораздо больше времени, прежде чем лишайники и мхи начнут расти снова.



НЕВЕРОЯТНО ИЛИ ФАКТ?

В XIX веке Арминия стали ассоциировать с главным героем германо-скандинавского эпоса Зигфридом. В эту спорную, но не лишённую смысла теорию верил и автор тетралогии «Кольцо нибелунга» Рихард Вагнер. К слову, именно при жизни композитора, в 1838 году, скульптор Эрнст фон Бандель начал на собственные средства возводить грандиозный памятник на вершине детмольдского холма.



★ **НОВИНКА**

Продолжение легенды

Поломочная машина класса Ride-On B 200 R

В 200 R — новинка в популярной серии поломочно-всасывающих машин с сиденьем для оператора, которые моют и сушат полы в одном цикле и отлично зарекомендовали себя на крупных объектах. У новой модели выше производительность: ее большие баки позволяют дольше работать без перерыва, но это не будет утомительно для оператора, потому что сиденье стало эргономичнее и комфортнее.

А главное, по-прежнему можно выбрать конфигурацию «под себя» — с роликовыми, дисковыми и боковыми щетками, разными всасывающими балками. Другие опции, без которых уже немыслима техника Kärcher, тоже на месте: бесшумный режим ecoefficiency, который снижает расход энергии и воды, система KIK, уберігающая от ошибок, система Fleet, которая оптимизирует эксплуатацию машины.



➤ **В 200 R не только удобная, но и безопасная: усовершенствованные колеса и улучшенное сцепление позволяют не буксовать на подъемах и предотвращают заносы.**

Александр Дорошенко, руководитель отдела управления продуктом «Профессиональная техника» компании «Керхер»



БЕЗ ОСТАНОВОК

200-литровые баки для чистой и грязной воды (на 33% больше, чем у предыдущей модели) сокращают количество остановок для дозаправки.



ЩЕТКИ НА ВЫБОР

В зависимости от типа напольного покрытия можно установить дисковые или цилиндрические щетки двух вариантов — с рабочей шириной 750 или 900 мм.



- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ** до 5400 м²/ч
- ОБЪЕМ БАКОВ ЧИСТОЙ/ГРЯЗНОЙ ВОДЫ** 200/200 л
- БАТАРЕЯ** 36 Ач/180 или 240 В
- СКОРОСТЬ** 6 км/ч
- ПОТРЕБЛЯЕМАЯ МОЩНОСТЬ** 2500 Вт



В РОССИИ

Чистый Рижский

Проект культурного спонсорства
Kärcher к 180-летию юбилею РЖД

В течение двух недель «Керхер» проводил очистку фасада Рижского вокзала — уникального здания с более чем 100-летней историей. Вокзал был построен в начале XX века по проекту архитектора Станислава Брюзовского. Выполненный в «русском стиле», он состоит из трех теремов и украшен почти всеми типичными для зодчества допетровской Руси элементами: разнообразными по форме окнами, наличниками, кокошниками, башенками и так далее.

Именно из-за геометрической сложности форм и хрупкости отделки требовался очень деликатный подход. Так, для очистки всего фасада, а не только видимых его частей, было решено использовать гидровышку — мойка происходила на высоте до 16 метров. Специалисты Kärcher постоянно находились на объекте и контролировали безопасность процесса. Для проведения работ был выбран профессиональный аппарат высокого давления Kärcher HD 8/20 G — автономный, с бензиновым двигателем, который отрегулировали на рабочее давление в 150 бар для того, чтобы не повредить оштукатуренную поверхность.

Для очистки площади в 4000 м² было израсходовано 40 000 литров воды.



В РОССИИ

Подарок губернатора

Новые стандарты чистоты с MC 50 Advanced

Поддерживать статус самого благоустроенного города России Ставрополю теперь помогает новенькая коммунальная машина MC 50 — подарок губернатора края к 240-летию. Накануне праздника ее протестировали на открывшейся

после реконструкции Александровской площади. Машина укомплектована моечным узлом, фронтальной и боковыми щетками, снегоотвалом, разбрасывателем реагентов и будет обеспечивать чистоту в центре города круглый год.

★ НОВИНКА

Снова в седле

**Микрорайдер Kärcher
BD 50/70 R Classic**



СИДИ И СМОТРИ

Модель обеспечивает оператору отличный обзор, что в совокупности с высокой маневренностью (радиус разворота всего 1,6 м) делает уборку весьма быстрой и эффективной. При производительности до 2500 м²/ч полного заряда батареи хватает на 2,5 часа непрерывной работы.

Суперкомпактная и быстроходная аккумуляторная машина с сиденьем для оператора ловко маневрирует в небольших заставленных пространствах и может применяться на объектах, которые раньше были по плечу лишь моделям с ручным управлением. Это просто находка для торговых центров, супермаркетов и специализированных магазинов, а также любых заведений с многочисленными узкими коридорами. Габариты позволя-

ют прямо на машине заезжать в стандартный лифт, что удобно при уборке многоэтажных зданий. В зависимости от задач, можно дополнить комплект щетками различной жесткости, падами, всасывающими скребками и ручным инвентарем. Например, не покидая сиденья, можно собирать крупный мусор в специальный мешок. При этом стоит микрорайдер как техника walk-behind даже с меньшим объемом баков.



ЦЕНА – КАЧЕСТВО

Превосходная альтернатива для клиентов, ценящих эффективные мобильные машины с сиденьем для оператора, — цена на уровне моделей с ручным управлением.

РАБОЧАЯ ШИРИНА 510 мм
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ до 2500 м²/ч
РЕЗЕРВУАРЫ ДЛЯ ЧИСТОЙ / ГРЯЗНОЙ ВОДЫ 70/75 л
БАТАРЕЯ 24 В/105 Ач
ВРЕМЯ РАБОТЫ до 2,5 ч



✦ В РОССИИ

В ДВИЖЕНИИ

Компания FACILICOM круглосуточно поддерживает чистоту в аэропорту Домодедово.



■ ТРЕНД

Двойной эффект

**Самоочистка
плюс дезинфекция**

Известно, что листья лотоса обладают уникальными гидрофобными свойствами: с них стекает любая жидкость, увлекая за собой все загрязнения. Изучив этот феномен, ученые научились с помощью нанотехнологий создавать самоочищающиеся покрытия и материалы. Уже производят стекла и автомобильные диски, которые всегда остаются чистыми, существует краска для фасадов, к которой не прилипает грязь.



» Пространство большое, но открытых площадок практически нет, поэтому мы используем маневренные аккумуляторные модели. На входе работают В 60 W с ручным управлением, в залах — машины с сиденьем для оператора В 150 R, в багажном отделении с наливными полами — более мощные В 250 R.

Людмила Стрелюк,
менеджер объекта

Домодедово никогда не спит. Так что поломоечные машины находятся в залах постоянно, производя перманентную поддерживающую уборку и заключительную генеральную по ночам. Компания обслуживает все основные зоны, в том числе залы вылета и прилета. Задача непростая, так как приходится работать среди людей с детьми, питомцами, чемоданами, сумками, колясками — одни спешат, другие томятся в ожидании. Нужно не просто поддерживать чистоту, но и реагировать на любые непредвиденные ситуации быстро и незаметно для пассажиров.



Усилить водоотталкивающий эффект и предотвратить размножение на поверхностях различных микробов помогает ультрафиолет. Так, молодые изобретатели из Гонконга недавно представили на научно-технической ярмарке Intel дверные ручки для туалетов с функцией автоматической дезинфекции. В ручки, покрытые диоксидом титана, встроен УФ-светодиод, а открытия и закрытия дверей достаточно для его питания.

★ НОВИНКА

Чудеса на виражах

Новая компактная полумоечная машина BR 45/22 C Vp Pack

В магазинах, ресторанах, отелях, салонах красоты часто возникают схожие проблемы, вынуждающие прибегать к ручной уборке: колонны, массивная несдвигаемая мебель, узкие пространства, где не может развернуться габаритная техника. Новая компактная полумоечная машина BR 45/22 C Vp Pack с такими задачами справляется виртуозно: моет, собирает мелкий мусор и всасывает грязную воду, практически не ограничивая свободы оператора. Эффективная литий-ионная батарея позволяет использовать машину несколько раз в течение дня и ставить на зарядку в любое удобное время, а небольшой вес (48 кг), складная ручка и большие колеса позволяют легко и плавно перемещать ее по лестницам.



» Управление BR 45/22 сравнивают с вождением автомобиля, а процесс ее работы я бы сравнил с фигурным катанием: эта малышка выполняет скольжение, вращение и другие пируэты самого высокого уровня сложности.

Александр Дорошенко, руководитель отдела управления продуктом «Профессиональная техника» компании «Керхер»



ЕЙ НЕТ ПРЕГРАД

Обтекаемый корпус без выступов и щеточный узел, который поворачивается на 200° в обе стороны, позволяют проникать в самые труднодоступные зоны и огибать любые препятствия. А если совсем мало места, можно повернуть только щеточный блок и дать «задний ход».



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ до 1800 м²/ч

РАБОЧАЯ ШИРИНА 450 мм

РЕЗЕРВУАРЫ ДЛЯ ЧИСТОЙ/ГРЯЗНОЙ ВОДЫ 22/22 л

АККУМУЛЯТОРНАЯ БАТАРЕЯ 42 В/2,5 Ач (литий-ионная)

ВРЕМЯ РАБОТЫ до 120 мин



✦ В РОССИИ

Добрые «самаритяне»

Новая автомойка самообслуживания Kärcher открылась рядом с ТК «Амбар» под Самарой.

Торгово-развлекательный комплекс «Амбар» на Южном шоссе объединил самые популярные магазины и гипермаркеты. Здесь многолюдно всегда. Да и место выбрано удачное — федеральная трасса и недалеко от города. Народ приезжает в «Амбар» не только из Самары, но также из соседних Новокуйбышевска и Чапаевска, даже из Казахстана. Через год работы появилась удобная развязка, но и она не

всегда справляется — бывают пробки. Хороший повод вспомнить о том, что надо помыть машину. В помощь посетителям ТК и проезжающим этим летом открылась 6-постовая бесконтактная мойка самообслуживания, где можно быстро, легко и за небольшие деньги привести в порядок свое авто. К слову, автомойки теперь работают не только на оборудовании, но и под брендом Kärcher.



Удобная опция: на специально оборудованном посту можно помыть машины покрупнее легковушек — микроавтобусы и малотоннажные грузовики.

🌍 В МИРЕ

700 000 чашек чая

Пока в России пытаются бороться со стихийными свалками ТБО, в Лондоне успешно приручают мусор.

Более миллиона человек приняли в этом году участие в традиционном карнавале в Ноттинг-Хилле. После праздника осталось немало мусора: пластиковые бутылки, пивные жестянки, упаковки от еды, костюмы, реквизит, надувные шары.

Команда уборщиков собрала тонны отходов. Часть отправили на переработку. Остальное превратится в экотопливо и обеспечит до 100 000 кВт/ч тепла для местных жителей — этого хватит на 80 000 горячих душей или 700 000 чашек чая.



★ НОВИНКА

Не сори на ворс

Машина для чистки ковров BRC 40/22 C

Новая машина для ухода за ковровыми покрытиями на данный момент — уникальное решение в своем классе. Главное ее отличие от других ковроточек — в способности двигаться вперед, как поломоечная машина. За счет привода щетки работать с ней гораздо удобнее, чем с теми, которые приходится тянуть на себя. Поворачивающийся в обе стороны на 200° щеточный блок позволяет легко маневрировать в стеснен-

ных пространствах, что экономит до 30% рабочего времени. Положение щетки и давление прижима легко регулируются в зависимости от длины ворса и количества грязи. Ковроточка может дополняться полезными аксессуарами: переходником для ручного инвентаря, насадками для пола и для мягкой мебели, особыми мягкими щетками для шерстяных ковров, которые не любят сильной механической нагрузки.

»» Машина одинаково хорошо подходит как для генеральной, так и для промежуточной уборки, а в управлении она проста, как таблица умножения на один.

Екатерина Кушнир,
тренер по продукту
компании «Керхер»



РЕЖИМ ИНКАПСУЛЯЦИИ

Для промежуточной чистки рекомендуется средство RM 768 iCapsol, которое отлично «связывает» грязь, отделяя ее от волокон ткани. Образовавшиеся кристаллы через 20 минут легко собираются без дополнительного промывания.

РАБОЧАЯ ШИРИНА ЩЕТКИ 40 см
ШИРИНА ВСАСЫВАЮЩЕЙ БАЛКИ 48 см
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ/ОБЩЕЙ ЧИСТКЕ 900/500 м²/ч
РАСХОД ВОЗДУХА 47 л/с
ДАВЛЕНИЕ РАЗБРЫЗГИВАНИЯ ПРИ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ/ОБЩЕЙ ЧИСТКЕ 3,5/7 бар
РЕЗЕРВУАРЫ ДЛЯ ЧИСТОЙ/ГРЯЗНОЙ ВОДЫ 22/19 л
ГАБАРИТЫ 889 x 470 x 1118 мм



✦ В РОССИИ

Мастера погрузки

На турнире StaplerCup определили лучших водителей погрузочной техники.

13 июля в парке «Сокольники» прошел всероссийский финал StaplerCup — соревнования среди операторов погрузчиков и складской техники Linde. 56 профессионалов со всей страны сражались за право представлять Россию на мировом чемпионате в Германии. Участники за рулем массивных погрузчиков и компактных ричтраков выполняли сложные пируэты, вооружившись теннисными ракетками, забрасывали мячи в корзины соперников, собирали и перемещали сложные неустойчивые конструкции. И на каждом эта-

пе демонстрировали мастерство управления техникой, высокую скорость, маневренность, точность, аккуратность и надежность. При всей азартности и зрелищности конкурса главная его цель — повышение безопасности в сфере логистики. Партнером мероприятия выступила компания «Керхер», чьи коммунальные машины быстро ликвидировали последствия ливня, который в день соревнований обрушился на Москву.

16 000

профессиональных операторов из 19 стран приняли участие в международных турнирах StaplerCup за 11 лет их проведения.

🌍 В МИРЕ

Воздушная тревога

В концепции современной уборки работа с воздухом играет важную роль.

Вполне возможно, что в ближайшее время главным предметом, который будут чистить, окажется воздух. «Зеленые легкие» планеты не в состоянии справиться с вредными выбросами от промышленности и транспорта. Вся надежда на новые технологии. Речь идет не только о специальных устройствах, которые увлажняют, ионизируют и озонируют воздух. Современные пылесосы, парогенераторы и даже утюги превращаются в сложные системы комплексной очистки воздуха от всех загрязняющих агентов: пыли, микробов, вирусов.



🌐 В МИРЕ

ДОТЯНУТЬСЯ ДО НЕБЕС

Одни покоряют космос, а другие косят газон. В монастыре Дисентис, расположенном в швейцарских горах, монах-бenedиктинец брат Мурези возделывает свой сад и, ежедневно работая на земле, чувствует себя ближе к небу.

Дисентис — самый старый действующий бенедиктинский монастырь к северу от Альп. Он был основан более 1400 лет назад, когда чернила в Библии были еще свежими. *Ora et labora* — главная заповедь святого Бенедикта, и, следуя ей, в молитвах и трудах проводят дни живущие здесь 22 монаха. Самый младший из них — брат Мурези Казанова — заботится о монастырских садах и зеленых лужайках.

Брату Мурези 21, и он только начинает взрослую жизнь. После военной службы он выучился на садовода и... ушел в монастырь. «Бог привел меня», — объясняет он, предупреждая вопрос «почему?». Это магическое место в горах с детства очаровывало его, родившегося и выросшего в деревеньке неподалеку. Здесь, на высоте 1100 метров, где воздух кристально чист и тишина пахнет зелеными лугами, почти физически чувствуешь благословенность этого уголка.

В монастырском саду множество пряных и лекарственных трав.

В воздухе витает аромат тимьяна и розмарина. Некоторые травы монахи любят заваривать в чай, из других делают лечебные мази. Также брат Мурези выращивает мангольд, листья которого используют для приготовления

капунсов, традиционного швейцарского блюда, напоминающего наши голубцы. А на клумбах — великолепные тюльпаны, сияющие на солнце огненно-красным и ослепительно-белым.

«Сегодня я собираюсь посадить мамонтово дерево — секвойю», — рассказывает брат Мурези. Он забирается в машину Kärcher с фронтальным погрузчиком. «Никаких мамонтовых задач, — шутит он, — просто тяжелая работа». Он ловко укутывает корни и осторожно поднимает пока еще небольшое дерево с земли. «Сотни лет назад монахи уже экспериментировали с экзотическими растениями, — говорит брат Мурези. — В будущем это дерево вырастет до самого неба на лугу перед монастырем».

В свободное время монахи не прочь погонять в футбол.



По материалам журнала Difference



Монастырский двор поддерживают в чистоте с помощью подметальной машины KM 70/20 C.



Коммунальная машина MIC 84 везет секвойю. Всепогодную модель MIC 84 можно оснащать различным навесным оборудованием, в том числе использовать для транспортировки крупных растений. Мощный привод, способность преодолевать подъемы и маневренность — то, что нужно для горного ландшафта.



Особенности национальной уборки

Компания Kärcher регулярно проводит исследования различных аспектов домашней уборки. В 2017 году в опросе приняли участие более 6000 человек из шести стран. И оказалось, что...

Сколько времени тратят на уборку жители разных стран



* в неделю

Помогают делать уборку

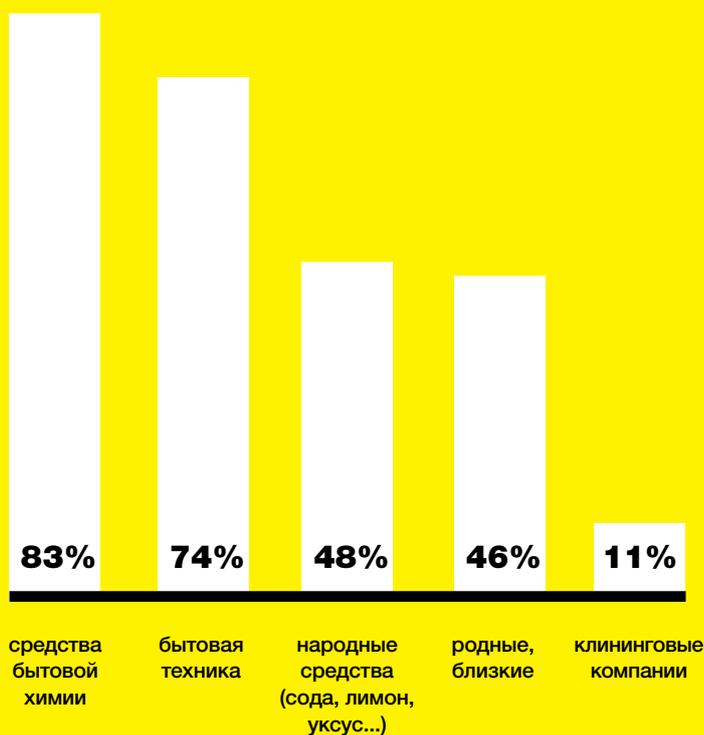


иллюстрация: Адам Уилсон, themoneproject.com

98% американцев не доверили бы уборку своего дома популярному рэперу Канье Уэсту.

87% немцев не представляют уборку дома без бытовых приборов.

80% женщин в Польше уверены, что основной объем работы по уборке лежит на них.



91%

опрошенных утверждают,
что для них важно,
чтобы дома было чисто

3 ч 56 мин



2 ч 43 мин



В неделю женщины
занимаются
уборкой примерно
на час дольше,
чем мужчины.

Где убираются дольше

Жители Германии, США, Бразилии, Китая, Польши и Франции тратят на уборку в среднем 3 часа 20 минут в неделю. Около 4 часов в неделю убираются бразильцы, а 9% из них проводят за этим занятием больше 10 часов. Герхард Райфмессер, глава отдела маркетинговых исследований Kärcher, считает, что наивно соотносить количество времени, потраченного на уборку, и степень чистоты в доме. Продолжительность уборки весьма увеличивает ручной труд. А в Бразилии из-за непопулярности бытовой техники жители вынуждены убираться дольше.

Женщины vs мужчины

77% опрошенных женщин считают, что основной объем работы по уборке лежит на них, при этом 56% мужчин считают так же. Наибольшее разделение наблюдается в Польше: 80% польских женщин уверены,

что в семье больше убираются они, и только 43% мужчин готовы с этим поспорить. В Германии и США обязанности по уборке разделяются примерно поровну. Самыми домовитыми оказались бразильские мужчины: 70% говорят, что занимаются мытьем посуды, уборкой кухни и ванной комнаты; женщины же считают, что их мужья в основном моют посуду (50% супругов) и автомобиль (46%).

Гости мотивируют

34% американцев тщательно убираются перед приходом друзей, чуть меньше, 24%, таким же образом готовятся к приходу родителей. Немцы особенно усердно убирают дом перед свиданием, и при этом в два раза чаще это делают мужчины. Визиту тещи, кажется, придают совсем мало значения — всего 5% опрошенных французов провели бы уборку перед ее приходом.

Исследование проводилось компанией Kärcher совместно с маркетинговой компанией Research Now.

37%

французов
остановились бы
на гостиной, если бы им
предложили убрать только
одну комнату в доме.

78%

опрошенных
из Китая особо
озабочены вопросом
удаления жирных
пятен на кухне.

19%

бразильцев
предпочитают обращаться
к профессиональным
клининговым сервисам.

Be easy!

Новая эргономичная концепция пистолета EASY!Force — это забота о человеке, умноженная на производительность и долгий срок службы.

Аппараты высокого давления подают мощную струю воды, но процесс их использования сопровождается не менее мощной отдачей. Инженеры Kärcher нашли способ превратить этот эффект из помехи в пользу, расположив рычаг управления на внешней стороне рукоятки, которую сила отдачи сама прижимает к ладони. Когда нажимать на рычаг приходилось кистью, руки операторов были в постоянном напряжении, уставали и немели, требовались частые перерывы. Теперь усилие нажатия на рычаг сведено к минимуму, а значит, можно работать дольше. Кроме того, буквально пару секунд занимают операции по соединению и отсоединению компонентов — благодаря быстродействующим разъемам EASY!Lock. Несмотря на более интенсивную эксплуатацию, служить устройства могут в пять раз дольше: надежный керамический клапан пистолета EASY!Force Advanced не боится воздействия мелких абразивных частиц и не ржавеет.

👍 Проверено!

» Летом 2017 года АО «Волжский трубный завод» приобрел аппарат высокого давления HDS-E 8/16-4 M 12 KW, оснащенный аксессуарами EASY!Force и EASY!Lock. Сотрудники автотранспортного цеха отмечают, что пользоваться новым пистолетом значительно легче и комфортнее. Благодаря продуманной конструкции оператор может дольше работать непрерывно, а устает при этом гораздо меньше. Также значительно ускоряет и упрощает выполнение всех операций по подготовке аппарата к работе система EASY!Lock — подключается в разы быстрее по сравнению с использованием обычных резьбовых разъемов на АДВ Kärcher, приобретенных ранее.

Михаил Чебатков,
заместитель начальника цеха
по техническому обеспечению



ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Макс. расход воды:	до 1700 л/ч
Макс. рабочее давление:	до 300 бар/30 МПа
Макс. температура воды:	до 155 °С
Усилие нажатия:	0 Н*
Сила оттягивания:	90 Н*
Вес:	596 г
Керамич. клапан:	версия EASY!Force Advanced

*в зависимости от типа используемой машины

Пистолеты EASY!Force входят в комплектацию всех аппаратов высокого давления Kärcher.



Производительность труда на любом крупном коммунальном объекте будет выше, если в ваших руках пистолет EASY!Force.



С пистолетом EASY!Force удобно работать в сложных условиях: на стройплощадках, промышленных и аграрных предприятиях.

С дополнительной рукояткой легко держать струйную трубку под любым углом, в том числе, когда требуется выполнение работ над головой.

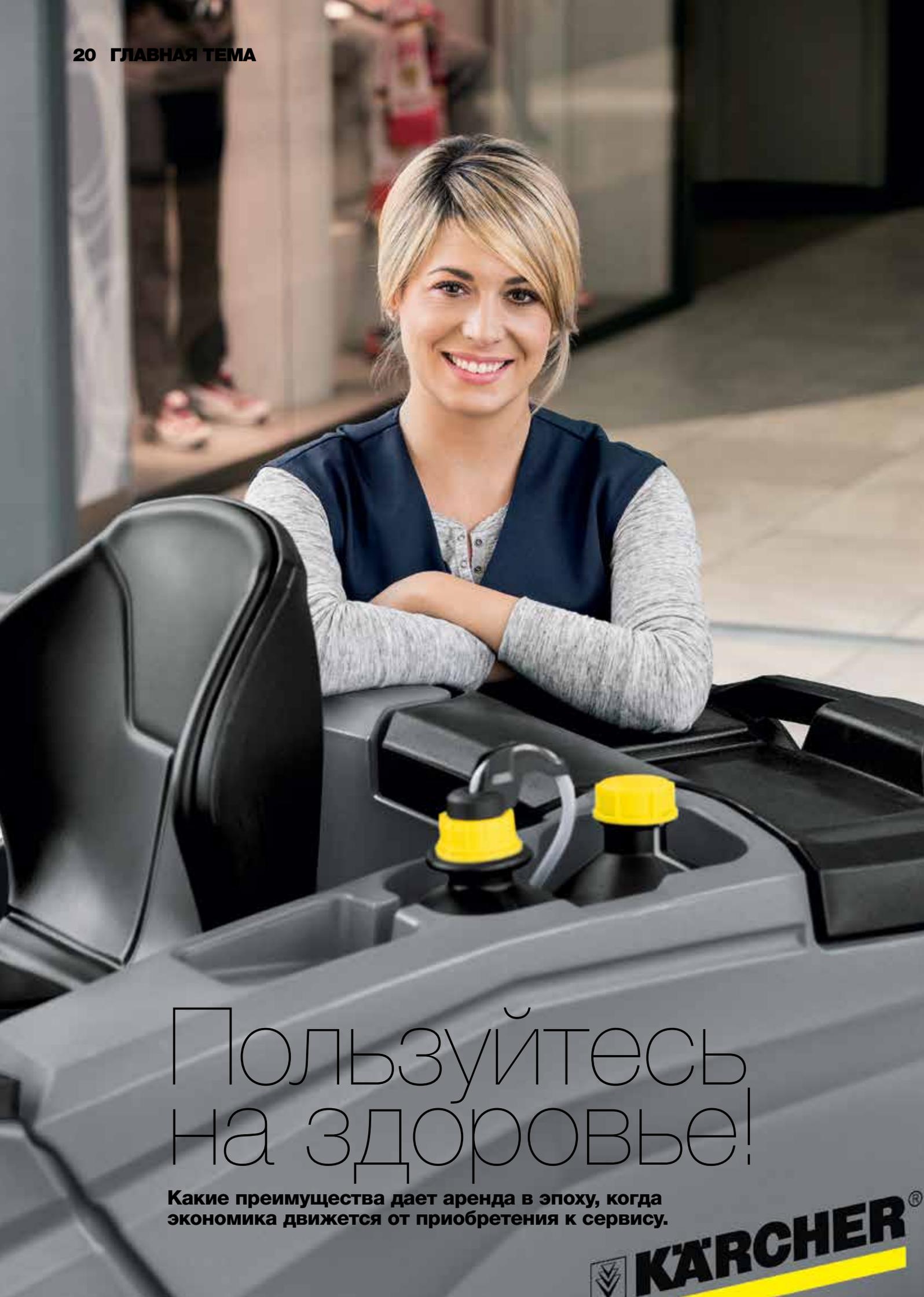


Пистолет EASY!Force незаменим при очистке транспортных средств и спецтехники, будь то экскаватор, комбайн или бетономешалка, автобус, вагон или самолет.



Если очищаемая поверхность не должна оставаться влажной, пистолет EASY!Force прекрасно работает в тандеме со специальными приспособлениями, всасывающими грязную воду.





Пользуйтесь на здоровье!

Какие преимущества дает аренда в эпоху, когда экономика движется от приобретения к сервису.



Немного истории

Еще Аристотель в «Риторике» отмечал, что богатство составляет не владение имуществом на основе права собственности, а его использование. Некие прототипы положений об аренде, по мнению историков, появились намного раньше — в законах Хаммурапи, принятых в 1760 году до н.э. Первое документальное упоминание об арендной сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова. А через два века, в 1248 году, была зарегистрирована первая официальная арендная сделка — крестоносцы, готовясь к очередному походу, получили таким образом амуницию. Точкой отсчета арендных правоотношений в новейшее время считается 1877 год, когда телефонная компания Bell приняла решение не продавать свои аппараты, а передавать их клиентам в пользование.

В любом учебнике по истории экономики можно было прочесть, что в прежние времена аренда служила средством эксплуатации и закабаления арендаторов. В современном мире она приобрела иной смысл. Сегодня именно аренда повышает степень экономической свободы, дает малому бизнесу шанс на успех и получение наибольшей прибыли при имеющихся ограниченных ресурсах.

Предлагаемые компанией «Керхер» условия аренды уборочной техники с полным сервисным обслуживанием направлены на оптимальное удовлетворение потребностей клиента. Это возможность сэкономить немало времени, сил и средств, избавиться от множества забот и полностью сконцентрироваться на решении своих бизнес-задач.



Почему аренда — это удобно, выгодно и надежно, популярно объяснил руководитель отдела аренды оборудования «Керхер» Владимир Горьков.

Высокая производительность без лишних расходов и рисков

Клиенту всегда важен результат — чтобы было чисто. Задача клининговой компании эту чистоту обеспечить. Компания понимает, что убирать данную площадь вручную смогут пятеро, а это пять зарплат. С поломочной машиной справился бы один человек за одну зарплату. Но машины нет. Можно ее купить. Допустим, на это хватает денег. Но машине требуется регулярное техобслуживание, надо покупать расходные материалы: чистящие средства, щетки, всасывающие полосы. К тому же ее придется где-то хранить, если контракт не продлят и она окажется не у дел. Взяв машину в аренду, вы сохраняете свою финансовую свободу, так как не



Коммунальная
машина MC 50

от **5750 ₺***

Поломоечная
машина B 150 R

от **1265 ₺***



Для сравнения

Возьмем машину с условной стоимостью 1 млн руб. Купив такую машину, нужно учитывать стоимость ТО и расходных материалов (примерно 70 000 рублей в год). Аренда же такой машины составит 460 000 рублей в год, обслуживание включено, а на расходные материалы и химию действует скидка 15%.

связываете капитал, а платите по удобному и гибкому ежемесячному тарифу. Вы получаете бесплатное качественное сервисное обслуживание и можете быть уверены, что ваша машина всегда в безупречном состоянии. Наконец, вы застрахованы от проблем по хранению невостребованного оборудования в случае, если клиент откажется от ваших услуг. Одним словом, сервис включен, а риск исключен. Если этот контракт закончится, но появится другой, машину можно вернуть и арендовать ту, которая удовлетворяет требованиям нового объекта.

Возможности развития

Например, вы небольшая клининговая компания, которая в перспективе хочет стать большой. Вы выиграли тендер на обслуживание

крупного объекта. Контракт заключили на год. Заказчик оплачивает ваши услуги раз в месяц. Это фиксированная сумма — условные 10 рублей. И вы знаете, что из этих 10 рублей 3 нужно отдать на зарплату и еще 2 за аренду. То есть вы четко представляете объем своих расходов и доходов. А также можете быть уверены, что простое оборудования исключены: в случае любой нештатной ситуации мы произведем оперативный ремонт или предоставим подменное оборудование. Значит, каждый месяц вы получаете 5 рублей прибыли, и эти деньги можно тратить на развитие вашего бизнеса.

Помощь с выбором

Мы всегда подбираем для клиента оптимальное оборудование, полностью готовое к ра-

АВД среднего
класса HD

от 310 ₺*



Мощный
пылесос PUZZI

от 230 ₺*



* Стоимость указана в рублях с НДС в сутки в зависимости от срока аренды, цены действительны на момент публикации

боте, на оптимальных условиях. Как правило, у заказчиков есть понимание, машина какого класса им нужна. Но бывает и так, что просят совета: «Необходимо отмыть паркинг после стройки. Что предложите?» В таком случае мы уточняем детали: например, есть ли ступеньки, подъемы, пороги, какова площадь уборки — словом, изучаем все особенности объекта и предоставляем самую подходящую модель, которая позволит достичь ожидаемого результата.

Большой парк

Безусловно, наибольшим спросом пользуются полумоечные машины. Но наш ассортимент весьма широк и, помимо пылесосов, пароочистителей, аппаратов высокого давления и коммунальной техники, включает такое

Преимущества:

Инвестиции без
капиталовложений

Отсутствие
налогового вычета

Оптимальные
ежемесячные платежи

Вы получаете:

Нужное оборудование
на нужный срок

Своевременный
качественный сервис

Гарантию
работоспособности

довольно экзотическое оборудование, как аппараты для чистки эскалаторов, полировочные машины и айсбластеры для струйной чистки сухим льдом.

На любой срок

Нередко компаниям для решения своих профессиональных задач необходима краткосрочная аренда — например, когда нужны специфические аппараты для глубокой очистки или оборудование на сезон. Но это также очень востребованная услуга среди частных лиц, которые берут технику на день-два, чтобы убрать дом, дачу, гараж, привести в порядок мягкую мебель или салон автомобиля. Самые популярные модели — мощные пылесосы PUZZI, которые с такими задачами справляются превосходно.



Алексей Орлов:

«Мы работаем там, где можем предложить то, что не могут другие»

Операционный директор ISS Russia Алексей Орлов рассказал, как западная компания вписалась в российский рынок и как развивается сфера facility-услуг.

Бизнес-центр у вас красивый, современный. Вижу персонал в униформе другой компании... Почему не вы?

Ну, так исторически сложилось. Мы только в мае сюда переехали. Но если в дальнейшем встанет вопрос об обслуживании здания, может быть, удастся его проработать...

В каком году ISS пришла в Россию и что она из себя представляла на тот момент в мире?

Сама компания появилась в Дании в 1901 году. Сначала это были только услуги по охране, с 30-х годов прошлого века добавились услуги по клинингу. К началу 2000-х годов ISS была представлена в 50 странах мира, и встал вопрос о присутствии в России. На наш рынок ISS вышла, купив компанию «Сканклин», которая специализировалась на профессиональной уборке. Компанию эту основал датский предприниматель, предполагаю, что с изначальной целью продажи ISS. Произошло это в 2004 году, а в 2005-м меня пригласили на должность директора по развитию.

И какие перед вами стояли задачи?

Цель была не просто продолжать заниматься клинингом, а стать фасилити-провайдером и предлагать полный комплекс услуг по обслуживанию недвижимости. То есть создать

в России такую модель, по которой компания работает во всем мире. Ну, и вывести ее на прибыльный уровень.

Сколько времени понадобилось, чтобы выйти в плюс?

Не много. Около двух лет.

Это по факту или по плану?

По плану западные коллеги думали, что все будет красиво с самого начала. Но первые два года оказались достаточно непростыми — были специфические вопросы, в первую очередь связанные с приведением компании в полное соответствие с требованиями законодательства, корпоративными стандартами... Многие контракты стали убыточными.

А head-офис был настроен именно на покупку? Почему они не объявили тендер, чтобы не вкладывать собственные деньги?

Компания, работающая под брендом ISS, им бы еще и роялти платила.

ISS действует по принципу «самый быстрый способ зайти на рынок — купить бизнес». Компания большая, может себе позволить. На самом деле в Евросоюзе, где границы практически стерты, а бизнес-законодательство грамотно отрегулировано, это несколько проще получается, чем в России.



Насколько сильно европейская штаб-квартира контролирует вашу работу?

По-разному. Дело в том, что у ISS очень активно развивается система глобальных контрактов, когда на обслуживание, например, банков или других крупных клиентов заключается контракт сразу на весь мир. Такая схема становится все более популярной и распространенной среди крупнейших международных компаний. И вот в отношении этих контрактов есть ежедневное четкое взаимодействие с глобальными и региональными структурами. А что касается локальных проектов, то мы можем использовать методики, схемы, документацию, разработанные нашими коллегами, но внутренние процессы выстраиваем вполне самостоятельно. В общем, у нас все демократично.

Глобальные контракты — это же хорошо. То есть вы самых лакомых клиентов получаете на блюде с голубой каемочкой?

Это в чем-то хорошо, а в чем-то не очень. Объясню почему. Хоть подобные контракты и заключаются на большой срок — зачастую на пять-семь лет, всегда есть риск, что их могут не продлить. Такие ситуации порой случаются. И когда уходит клиент, который дает десять, а то и более процентов от оборота — не из-за тебя, а просто потому что кончился контракт, — глобальному руководству в проекции на отдельно взятую страну это не совсем важно, цели по локальным финансовым показателям никто не снимает. И образовавшееся провисание нужно возместить каким угодно способом. Так что есть и минусы. Но плюсов все-таки больше, потому что тенденция к росту количества глобальных контрактов сильна.

Тогда, в 2004-м, какие игроки уже были представлены в клининге и в сфере фасилити? Что была за ситуация на рынке?

В первую очередь мы поняли, что если продолжать делать упор на клининг, то мы будем обречены. У компании ISS, которую Международная ассоциация аутсорсинга уже пять лет признает лучшей аутсорсинговой компанией в мире, много определенных бизнес-стандартов. Это полная прозрачность, соблюдение всех требований по охране труда, отчетность и прочее. Я ни в коем случае не отношусь к конкурентам скептически, но в России очень не много компаний, которые играют по всем этим правилам. Естественно, с учетом этого наши затраты априори несколько выше, чем у уважаемых конкурентов. Поэтому предоставление полного комплекса услуг, способствующего в конечном счете оптимизации затрат, было для нас не только задачей, но еще и способом выживания. И первое, что мы начали делать, — это внедрять модель Integrated Facility Services, когда, скажем так, границы между сервисами максимально размыты. Притом что у нас одно юридическое лицо и единая схема управления на всю страну, эта модель уникальна. У конкурентов либо отдельные юрлица на отдельные сервисы, либо многое на подряде. У нас все свое, и мы постоянно комбинируем услуги, в каждом проекте ищем синергию. Например, стандартно есть люди, которые убирают территорию, и есть техники, которые меняют лампочки и делают мелкий ремонт. Мы стараемся эти позиции объединить, то есть один и тот же человек может зимой чистить снег, а весной заниматься покраской и ремонтными работами. Или берем на себя часть функций подрядчика по кейтерингу, тогда стоимость кейтеринга получается дешевле, чем если бы клиент заказал эту услугу напрямую. И то, что мы миксуем, позволяет нам при изначально больших, чем у конкурентов, костях предоставлять комплекс услуг по аналогичной стоимости. В 2006 году у нас появился первый такой комплексный контракт, и он до сих пор есть.

Когда в Москве открылся ресторан Nobu, продвинутым гурманам не надо было объяснять, что это знаковое событие. Насколько приход ISS был понятен российскому клиенту?

В первые годы работы здесь у нас были определенные метания, мы пытались идти туда, сюда, в регионы, в ретейл, в госучреждения... Но, осознав, что выгоду передачи всех непро-

фильных активностей на аутсорс видят в основном крупные международные компании, имеющие здесь представительства или большие производства, остановились на данном сегменте. 90% наших клиентов — это, выражаясь вашими словами, «продвинутые гурманы». Они понимают, что мы им предлагаем, и им важно, чтобы их обслуживала надежная, стабильная компания.

То есть новые сегменты завоевывать не пытаетесь?

Конечно, думаем, куда двигаться дальше. Например, очень активно сейчас развивается направление, за которое мало кто берется, — фармацевтические производства. И это наша тема, потому что клиенту нужен высокий уровень оказания услуг и нужны наработки по обслуживанию фармпроизводств. У нас такой опыт есть: ISS сотрудничает с фармацевтическими компаниями по всему миру, разработаны модели, интересные с точки зрения всех фармстандартов, и мы знаем, как их применять, а локальные игроки не знают по причине того, что этот сегмент плохо развит. И именно такие сегменты, для которых у локальных компаний недостаточно экспертизы, а у ISS она есть на глобальном уровне, — мы видим наиболее интересными и перспективными. Грубо говоря, мы не идем в типовой ТРЦ, потому что не можем предложить чего-то такого, чего не могут другие компании. Мы работаем там, где мы более востребованы и где у нас есть изначальные преимущества.

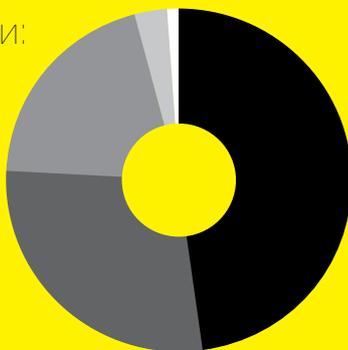
Но все-таки есть на рынке достаточно крупные локальные игроки, которые динамично развиваются и оказывают похожие услуги? Почему потенциальный клиент должен выбрать вас, а не ОМС, например? Как вы объясняете ваше преимущество?

Я с большим уважением отношусь к тому, как был выстроен бизнес ОМС, причем в достаточно короткие сроки. Они сейчас стали лидерами по объемам и по количеству сервисов. Но, возвращаясь к тому, о чем я рассказывал, у нас немного разные рынки услуг. ОМС как раз идет по крупным сетевым локальным контрактам. У них есть своя ниша, в которой они себя очень неплохо чувствуют.

Короче, у вас поделены сферы влияния.

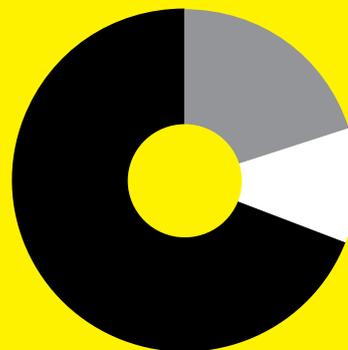
Ну, не то чтобы мы сели и договорились: мы здесь, а вы там. Так сложился рынок, что есть вектор для игроков, которые могут работать с регионами — образно говоря, заключил контракт с «Пятерочкой», и вот тебе тысячи магазинов по стране. И есть другой сегмент бизнеса, который подходит нам. Эта ниша существенно меньше, мы никогда не встанем рядом по объему с теми же лидерами рынка, но она достаточно большая, и в ней мы можем и хотим стать номером один. Например, что касается инвестиционных банков, практически всех крупных международных игроков в России обслуживаем мы. И для таких клиентов выбор международного провайдера тоже приоритетен.

ISS в России:



Распределение сервисов*

- 48% клининг
- 28% обслуживание инженерных систем
- 20% административные услуги
- 3% кейтеринг
- 1% охрана



Распределение схемы оказания услуг*

- 11% мультисервисные контракты
- 20% односервисные контракты
- 69% контракты с предоставлением полного набора сервисных услуг (Integrated Facility Services)

* по итогам 2016 года

Так что мы с локальными компаниями пересекаемся нечасто, в основном с западными коллегамии вроде Bilfinger или Sodexo, что абсолютно нормально.

Понятно. А всякие новые технологии помогают вам?

Еще как! И здесь мы опять в выгодном положении. Потому что для производителей и поставщиков в данных сервисных направлениях, в первую очередь в клининге, ISS является крупнейшим в мире покупателем. Речь опять идет о глобальном партнерстве. Такой контракт мы пару лет назад, кстати, заключили с Kärcher. До этого были контракты с Diversey, с Nilfisk. Нам это очень помогает при продаже проектов и запуске услуг, потому что пылесос или поломочная машина у нас будут дешевле, чем у локальных игроков. В конечном итоге это экономит средства клиентов. Плюс все инновационные штуки, которые придумывают производители химии и оборудования, они в первую очередь обкатываются ISS.

Где-то году в 2007-м в ISS стартовала программа Cleaning Excellence. Это внедрение технологий и методологий, которые позволяют существенно повысить производительность труда. То есть без потери качества увеличить скорость уборки на 20–30%. Вот 10 лет назад практически никто в России не применял предварительное замачивание. Это сейчас довольно странно видеть тетеньку с ведром и грязными тряпками, а тогда клиентов шокировала наша просьба поставить стиральную машину.

Они спрашивали: «Вы что, собираетесь стирать комбинезоны?» Не понимали, что можно не бегать с ведрами, а по мере необходимости просто брать следующий mop, чистый и заранее увлажненный. Эта методика помогла нам вытащить из минуса многие контракты и получить новые. Ведь на тот момент клининг у нас был преваляющей услугой.

А сейчас?

Сейчас доля клининга — около 50%, и мы считаем, что примерно так и должно оставаться. Порядка 30% — обслуживание инженерных систем и 20% — административные услуги (ресепшен, почтовое администрирование и прочее). Вообще, основных китов пять — помимо названного, еще кейтеринг и охрана. Услуги охраны мы не можем оказывать, поскольку мы компания с зарубежным капиталом, но по некоторым контрактам у нас есть охрана на подряде. Единственная услуга, которую мы пока не запустили, но на которую делаем очень большие ставки, — это кейтеринг.

Я все то, что вы рассказываете, хорошо представляю в рамках Москвы. А вот в масштабах страны это как выглядит?

Хороший вопрос. Он как раз обуславливает ту схему, которой мы сейчас придерживаемся. Мы работаем в основном в Центральном и Северо-Западном регионах, в Москве и Московской области, в Санкт-Петербурге и области. Там, где понимание того, что мы делаем, и того, как выглядит услуга, у клиен-

ISS в цифрах:

500 000
3 000 000
10 000 000 000

500 тысяч сотрудников в 77 странах мира.

Ежедневно на территории России обслуживается 3 млн кв. м недвижимости.

Ежегодный оборот в мире — более 10 млрд евро.



та достаточно развито. Потенциал здесь для нас пока большой — нельзя сказать, что рынок настолько покрыт, что нужно идти куда-то дальше. К работе в регионах, где ментальность уже несколько другая, мы относимся очень аккуратно, даже, я бы сказал, осторожно. Но, несомненно, готовы двигаться в данном направлении в случае перспективных проектов.

А чем вы занимались до ISS? Если вы пришли туда в качестве директора по развитию, значит, была предыдущая карьера в этой области?

Да, получается, что вся карьера — уже больше 20 лет — связана с этим направлением. Хотя по образованию я инженер по системам стабилизации и навигации. Корабли, космические аппараты, подводные лодки... Окончил Бауманку. И это большая школа. Но еще студентом меня совершенно случайно занесло в клининг. Нужна была подработка, и мы с однокурсниками убрали самую серьезную по тем временам недвижимость — офисы банка «Менатеп», в том числе кабинеты Ходорковского, на тот момент одного из самых богатых и влиятельных людей в стране. Работа хорошо совмещалась с учебой: ночью убрал «Менатеп», утром поспал в библиотеке и пошел на занятия. Потом мы получили дипломы, а куда идти — непонятно. В 90-е шансов устроиться работать по специальности практически не было. Опять же подвернулось предложение от знакомых. В это время в Питере начали открываться первые локальные производства крупных международных компаний — Gillette, Wrigley и Philip Morris. И вот мы с однокурсниками поехали запускать ра-

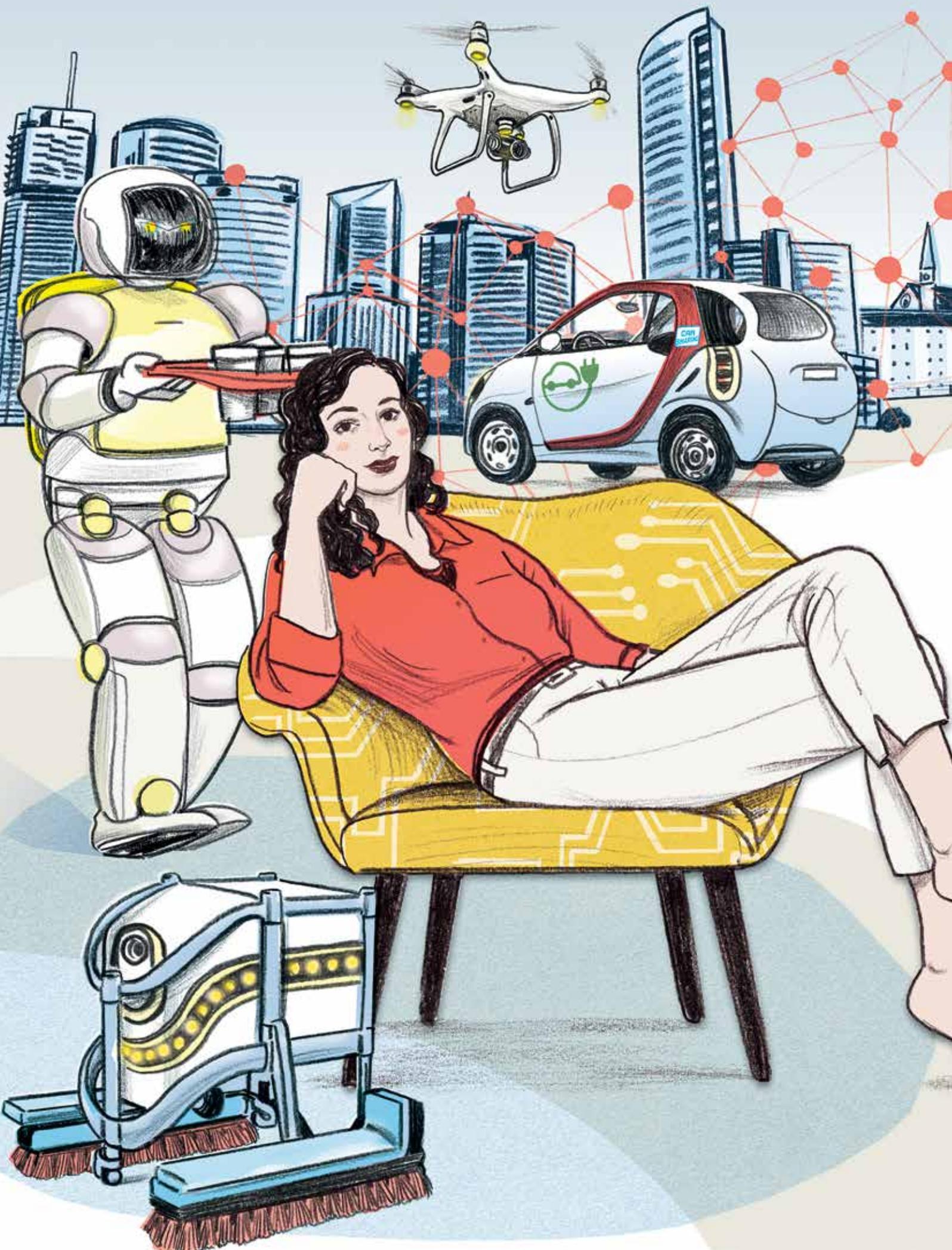
боты по клинингу. Конечно, это было одно из ярчайших впечатлений. Фабрика «Филип Моррис» была и остается одним из крупнейших подобных объектов в России — более 500 тысяч квадратных метров. На тот момент это была еще и самая современная подобная фабрика в стране. И нам предстояло организовать услугу на этой громадине. Мы с коллегами оттуда практически не выходили три месяца, ни единого выходного не было... Но запустили проект. И знаете, этот объект 10 лет назад пришел к нам в ISS. Сейчас это один из наших крупнейших проектов, где мы оказываем очень много услуг. И мне очень приятно, что то, с чего я начинал молодым и неопытным, теперь продолжается здесь.

А как вы проводите свободное время? Любите плавать, или кататься на лыжах, или лазить по горам?

Я родился в Ленинградской области, в городке Луга. И для меня летний отпуск — это именно Луга. Я реально целый год жду, чтобы поехать туда, взять палатку, лодку, пойти в лес за грибами, порыбачить. Для меня это не сравнимо с пляжным отдыхом. Пафосно звучит, но я чувствую энергетику земли, где 30 лет назад ходил на рыбалку еще с отцом, — это настолько эмоционально заряжает, что никаких морей не нужно. Сесть в машину и отправиться колесить по горам — тоже дело. За несколько лет проехали практически всю Грузию, Армению, Швейцарию, Францию. Каждый раз весело, с приключениями. А еще я очень люблю опен-эйры. Для меня не проблема махнуть на машине, например, в Литву за 1200 км — полежать там на травке, послушать музыку, а потом поехать обратно.

А не во время отпуска получается вечером и в выходные не думать о работе? Или вы 24 часа в сутки держите руку на пульсе?

Объем и правда большой: встречи, звонки, переписка... Но, несмотря на то что у нас работа по многим контрактам действительно идет 24 часа в сутки, лично мне удалось выстроить схему таким образом, что в нерабочее время я звонков не получаю. Честно говоря, я раньше восьми с работы не выхожу, но это означает, что если я ушел, то, наверное, звонками одолевать меня не стоит. Рабочий день может быть напряженным, но после него давайте немножко отдохнем. Мне ночью не звонят, и я считаю, это нормально.





КЛИНИНГ В ГОРОДЕ БУДУЩЕГО

В наше время технологии стремительно развиваются, а население в мегаполисах постоянно растет, поэтому концепция умного клининга, ориентированного на роботов и искусственный интеллект, уже сейчас становится очень актуальной.

Будущее городов и конкретные особенности их развития в каждой сфере, в том числе и в клининге, являются предметом пристального изучения специалистов. Профессор Паскаль Беррон из бизнес-школы IESE считает: «Среди всех сервисов, которые предоставляют живущим в них гражданам власти городов, клининг, конечно, одна из самых старых услуг. Хотя чистота и гигиена — базовые потребности живущих на одной территории людей, эти вещи кажутся всем настолько естественными, что на них почти не обращают внимания. Долгое время новые технологии были слишком дорогими по сравнению с традиционным ручным трудом, но сейчас мы замечаем изменения: инновации становятся все более дешевыми и, соответственно, более доступными, в том числе для таких чувствительных к затратам областей, как, например, государственный клининг».

Технологии обработки большого массива данных все больше проникают в нашу жизнь, но как это применимо на практике? Как минимум сейчас уже существуют системы мониторинга состояния клининговых машин в режиме реального времени, а это значит, что их техническое обслуживание можно проводить по необходимости, а не по графику. В будущем сенсоры, встроенные в полы, стены и потолки зданий, позволят определять места скопления грязи и пыли, и уборка будет проводиться только там, где это действительно нужно, — таким образом, стандартизированные планы уйдут в небытие. Еще одна тема, которая играет большую роль в будущем клининга, — это автоматизация клининговых задач. Когда будет выработан стандарт взаимодействия роботов и людей в общественных пространствах, экономически выгоднее, а главное, надежнее будет

В будущем полезное применение найдется любым отходам, даже пыли.

использовать именно роботизированную технику. На данный момент существующие роботы гораздо более дороги, чем привычные для нас машины, к тому же они недостаточно надежны и эффективны. Но когда восприятие камеры и адекватная работа сенсоров будут внедрены и позволят автоматизировать процессы, появится гораздо больше возможностей для реализации разных сценариев клининга.

Как считают эксперты, роботизированная техника в будущем не будет нуждаться в питании от батарейки, потому что для собственной производительности она будет перерабатывать биологические отходы. Помимо этого, она будет всасывать пыль, и, возможно, ей тоже найдется полезное применение. Таким образом, эти связанные между собой процессы и замкнутый цикл переработки открывают значительные перспективы для всей отрасли.

Важным аспектом будущего клининга считают рассмотрение ситуации в глобальном контексте. Доктор наук Александр Рик, работающий во Фраунгоферском институте организации промышленного производства, говорит: «Есть поговорка, которая мне очень нравится: мы переоцениваем то, чего мы сможем достичь в ближайшие два года, но недооцениваем то, что можем сделать за следующие десять лет. Объективное восприятие реальности камерами, автономные автомобили, технологии хранения данных, новые батареи с огромной мощностью, сенсоры, возможность работы с огромными массивами данных — эти продвигающиеся параллельно разработки создают синергии, позволяющие нам идти вперед семимильными шагами».

Не менее интересны и конкретные разработки, над которыми уже трудятся ученые по всему миру. Это использование для уборки улиц дронов, отслеживающих загрязнения, отправляющих данные в центры обработки и следящих за корректной работой клининговой техники, это роботы с контейнерами, всасывающими пыль, различные роботы, моющие окна и большие фасады, системы мониторинга и спектрального анализа, предугадывание необходимости клининга в местах скопления большого количества людей, которое определяется по количеству смартфонов в определенном квадрате, различные типы сенсоров, контролирующих всевозможные параметры — от количества пыли на стене до уровня минералов в почве для комнатных растений, технологии управления компьютерами с помощью интерфейса напрямую через мозг, автоматизированные машины, не требующие водителей, кухонные роботы, которые могут приводить пространство после готовки в исходное состояние и так далее.



УМНЫЙ САН-ФРАНЦИСКО: В ФОКУСЕ — ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

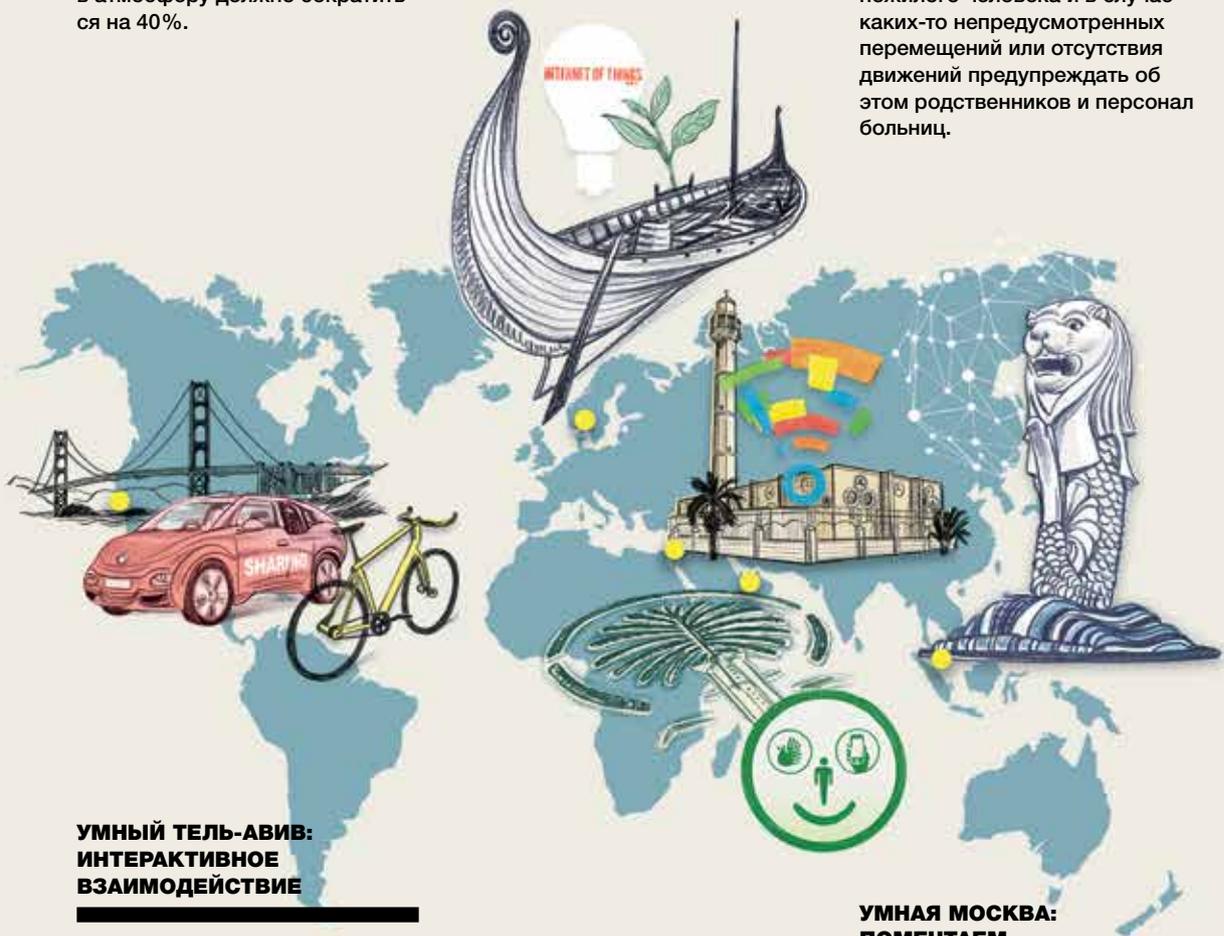
Более половины населения Сан-Франциско уже использует альтернативный транспорт вместо собственных машин. У мегаполиса мало возможностей для расширения, а людей в нем живет все больше и больше... Мобильность и экологичность передвижения должна достигаться за счет неиндивидуального использования и каршеринга всех видов транспорта — от велосипедов до электромобилей. По плану с 1990 до 2025 года количество вредных выбросов в атмосферу должно сократиться на 40%.

УМНЫЙ ОСЛО: ВИДЕНИЕ БУДУЩЕГО

Как сделать город более технологичным, зеленым и при этом развивающимся с учетом потребностей и желаний его жителей? Проекты, которые сейчас воплощают в Осло, направлены на будущее и исследуют потенциал в таких областях, как сервисное обслуживание, контроль за потреблением воды и энергии, количество мусора и ресайклинг, мобильность, а также современные коммуникационные технологии и «интернет вещей».

УМНЫЙ СИНГАПУР: ВСЕОБЪЕМЛЯЮЩАЯ СВЯЗЬ

В центре городской инициативы Smart Nation — невероятно высокий уровень коммуникаций и обмена информацией. По всему городу установлено более 10 000 беспроводных точек доступа к высокоскоростному интернету, один из кварталов уже оснащен умными сенсорами, которые отслеживают потребление электроэнергии и воды, также в разработке находится проект телеметрии, позволяющей с помощью датчиков определять степень активности пожилого человека и в случае каких-то непредусмотренных перемещений или отсутствия движений предупреждать об этом родственников и персонал больниц.



УМНЫЙ ТЕЛЬ-АВИВ: ИНТЕРАКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

На выставке Smart City Expo три года назад Тель-Авив получил титул «Лучший умный город в мире», и не последнюю роль в нем сыграл проект DigiTel. Власти города создали платформу, позволяющую жителям влиять на работу различных муниципальных департаментов. Например, информация о перемещениях по городу с согласия людей передается в службы статистики, чтобы оптимизировать расписание городского транспорта, или же можно пожаловаться на слишком долгое ожидание записи ребенка в детский сад.

УМНЫЙ ДУБАЙ: ИНДЕКС СЧАСТЬЯ

Дубай сосредоточился на том, чтобы стать одним из счастливейших городов мира. В государственных и коммерческих учреждениях по всему городу установили панели, которые позволяют всем жителям оценивать работу специалистов. Задача этих панелей — не только выявить мнения людей, но и сосредоточиться на конкретных показателях, которые можно улучшить.

УМНАЯ МОСКВА: ПОМЕЧАЕМ

Нельзя не признать, что за последние пять-шесть лет город заметно «поумнел»: wi-fi в метро и наземном транспорте, портал госуслуг с интерактивными опциями, тротуары с подогревом, парки и общественные пространства, велопрокаты на каждом углу. При этом сказать, что затейная мэрией программа комплексного благоустройства сделала жизнь москвичей качественнее и комфортнее, пока трудно. В 2019 году обещают запустить «интернет вещей» — тогда и заживем.

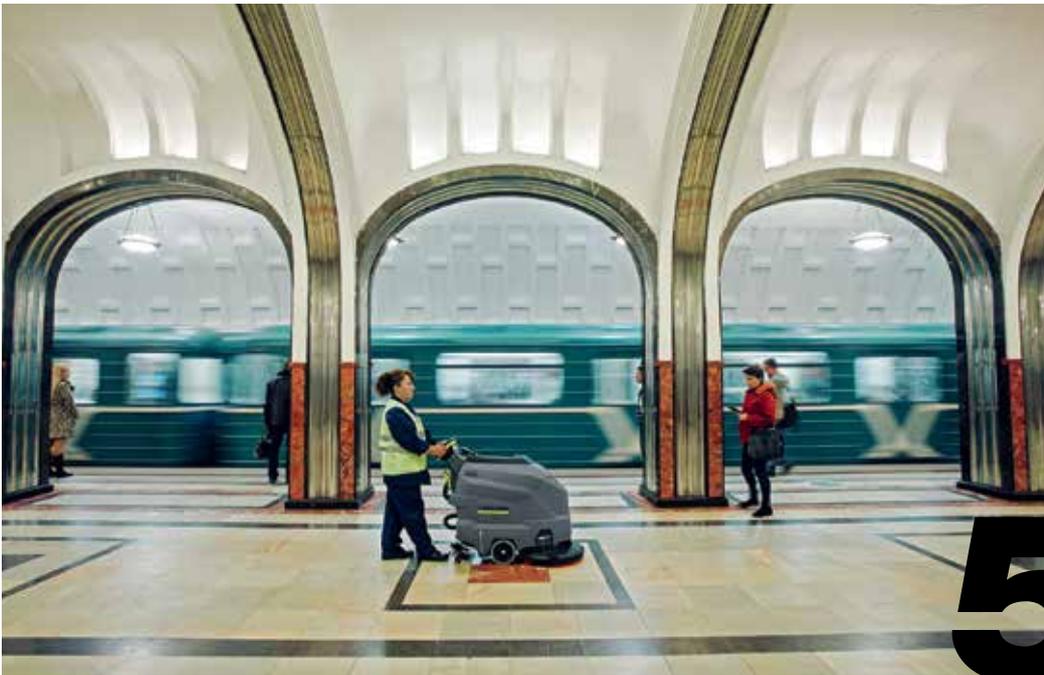
Подземка

С прошлого года большинство линий московского метро обслуживает компания IDALIKA.



Московский метрополитен — крупнейшее транспортное предприятие, которым ежедневно пользуются миллионы. Поэтому уборочную технику IDALIKA подбирает с особой тщательностью. Это негромоздкие, маневренные, тихие и простые в эксплуатации модели. В обширный технопарк компании входят и поломоечные машины Kärcher: BD 50/50 C Вр, В 40 С, BD 43/35 С Ер и BD 50/60 С Ер. Из-за плотного пассажиропотока техника не может работать постоянно, и уборка проходит в несколько этапов: поддерживающая дневная, в соответствии с трафиком, и более тщательная ночная промывка.

Станции метро не похожи друг на друга. Они разные по площади, строились в разное время, отделаны разными материалами, имеют разные архитектурные особенности, а некоторые признаны объектами культурного наследия, памятниками архитектуры. Поэтому необходим индивидуальный подход в рамках согласованных технологий уборки, а значит, использование разнообразного уборочного арсенала. Режим уборки, чистящие и моющие средства для каждой станции подбирают с учетом покрытия: где-то полы гранитные, где-то мраморные, одни плиты новые, другим перевалило за 70. А уникальные декоративные элементы моют вручную.



500



» Московским метро ежедневно пользуются миллионы людей, это сложный организм, город в городе. С приходом профессиональных клинеров и использованием современного оборудования и технологий эффективность уборки повысилась. Жалоб и нареканий от пассажиров стало меньше.

Наталья Батова, генеральный директор IDALIKA

Более 500 единиц техники обслуживают станции Московского метрополитена. На станциях и вестибюлях работают как сетевые, так и аккумуляторные поломоечные машины, причем с учетом особых требований безопасности используются только модели с ручным управлением.

Страсти по литию

О том, почему будущее за литий-ионными аккумуляторными батареями, рассказывает руководитель отдела управления продуктом компании «Керхер» Александр Дорошенко.

Все большее количество новых поломочных машин компактного класса поступает в комплекте с литиевыми батареями. Почему? Ответ прост: литиевые АКБ позволяют значительно увеличить время работы поломочной машины на объекте. Все! На этом можно было бы и закончить, но возникает множество вопросов. Самый первый — о стоимости литиевых батарей по сравнению с традиционными. Литиевые АКБ дороже, это факт. Тогда закономерно возникает второй вопрос: в каких случаях можно применять литиевые АКБ? На всех ли объектах мы получим выгоду? Практика — критерий истины. Мы решили проверить. В течение нескольких месяцев на реальных объектах мы изучали использование различных АКБ на разных типах поло-

мочных машин. Целью этой работы было создание карты аргументов и простой методики расчета эффективности использования литиевых АКБ на поломочных машинах классом от 40 до 200 литров. Наш вывод таков: при том что литиевые АКБ дороже традиционных батарей, при правильно подобранном объекте выгода окажется значительно выше затрат.

Время заряда до 3 часов

Вы можете использовать свою поломочную машину на полную катушку несколько раз в сутки, что особенно важно для объектов, где требуется круглосуточная уборка. Производительность одной машины увеличивается на 60–80%. Высвободившиеся машины вы можете переместить на другой объект.

👉 Факт!

Давняя мечта о химическом источнике тока с активным восстановителем — щелочным металлом воплотилась в начале 70-х годов XX века. Разработка первичных элементов, то есть батареек, увенчалась успехом, но с литиевыми аккумуляторами возникли трудности. Слишком активный литий в момент максимального потребления тока воспламенялся. Тогда исследования сдвинулись в область создания аккумулятора без применения чистого лития, но с использованием его ионов.



Частичная подзарядка

Ваша машина всегда готова к работе, потому что ставить ее на зарядку можно когда угодно, как и прерывать этот процесс в любое время. То есть дожидаться, пока аккумулятор полностью разрядится, не нужно. Наоборот, эксплуатация в дробном режиме настоятельно рекомендуется. При неполном разряде (до 70–80%) количество циклов использования литиевых АКБ в разы больше.

Раз и навсегда

За время работы поломоечной машины вам придется купить 3 комплекта обычных АКБ, выдерживающих по 700 циклов разряда/заряда. Комплект литиевых АКБ гарантированно выдерживает не менее 2000 циклов полного разряда/заряда. Значит, одного комплекта хватит на весь срок службы машины.

Все просто

Литиевые АКБ не требуют ни специальных зарядных комнат, ни какого-либо особого технического обслуживания. Эксплуатировать машину с литиевыми АКБ может любой.

Итак, клининговым компаниям выгодно использовать поломоечные машины с литиевыми АКБ. Главное — уметь правильно подбирать объекты и знать, где выгода будет наибольшей. Мы готовы поделиться всем комплексом имеющихся у нас знаний с нашими партнерами и помочь им сделать правильный выбор.

2000 70%

Один комплект литиевых АКБ гарантированно выдерживает не менее 2000 циклов полного разряда/заряда. При неполном разряде это количество в разы выше.

Производительность одной машины увеличивается на 60–80%. Освобождаются машины, которые можно перевести на другой объект.



B 200 R

Машина отлично подходит для уборки больших объектов площадью от 7000 до 20 000 кв. м. Может комплектоваться в соответствии с пожеланиями заказчика.



B 150 R

Маневренная комфортная модель для очистки гладких полов. Малая габаритная ширина и заменяемые щеточные блоки обеспечивают оптимальную уборку площадей от 2500 до 6000 кв. м.



B 40 C

Компактная бесшумная машина может эксплуатироваться в плотно заставленных помещениях. Идеальна для уборки в больницах, отелях и на других объектах, требующих соблюдения тишины.



B 60 W

Машина обеспечивает рентабельную уборку на площадях от 1800 до 2500 кв. м. Может быть укомплектована дисковыми или роликовыми щетками в зависимости от задач.

Сейчас в нашем ассортименте три комплекта литиевых АКБ и зарядных устройств для машин B 40, B 60, B 150 R, B 200 R. При увеличении спроса мы готовы расширить эту линейку.



Поработать айсблестером IB 7/40 Adv давали всем желающим. Преимущество чистки сухим льдом — в ее деликатности и неагрессивности. Никакой химии, никакой воды — только сжатый воздух.

Только для профессионалов

30 августа компания «Керхер» провела очередной, уже пятый Country Meeting, который на этот раз целиком был посвящен профессиональной уборочной технике.

На это масштабное мероприятие «Керхер» впервые собрал более чем 100 представителей из более чем 50 компаний со всей России.

Восемь тематических площадок расположились на живописной территории теннисного центра им. Хуана Антонио Самаранча, который находится по соседству с флагманским Керхер Центром на Ленинградке. Были представлены ключевые направления профессиональной техники: аппараты

высокого и сверхвысокого давления, поломочные и коммунальные машины, айсблестеры и пароочистители, промышленные пылесосы и чистящие средства.

Все происходящее напоминало увлекательный квест: участников поделили на восемь групп, и они путешествовали от площадки к площадке, от шатра к шатру, в каждом из которых команда знатоков «Керхер» знакомила их с новыми современными решениями в области уборки и показывала товар лицом.



В перерывах участники митинга общались друг с другом, обмениваясь впечатлениями, а некоторые продолжали задавать накопившиеся вопросы специалистам «Керхер».



С кратким приветственным словом выступил генеральный директор «Керхер» Олег Минаев. Рассказывая о развитии компании в России и в мире, он отметил, что одной из главных составляющих ее успеха являются инновации. Желание все время становиться лучше и скорость вывода на рынок новых идей делают Kärcher признанным лидером индустрии.



Большой интерес участников вызвал шатер, посвященный аппаратам высокого давления — визитной карточке Kärcher. Особое внимание проводивший презентации Семен Карась уделял аксессуарам для HD и HDS. В первую очередь — пистолету EASY!Force с эргономичной конструкцией рычага, существенно облегчающей работу оператора. Благодаря линейке адаптеров пистолет совместим с любыми предшествующими аппаратами. Кроме того, Семен рассказал об аксессуарах для подачи чистящих средств и других полезных насадках для АВД.





Коммунальная техника была представлена машинами с различным навесным оборудованием, включая новинку – моечный узел для популярной модели МС 50. Мобильные всегодные коммунальные машины Kärcher эффективно очищают улицы — в зависимости от задачи подметают, поливают, убирают скопившуюся воду или снег. В ходе демонстрации площадка у шатра с коммунальной техникой стала такой стерильно чистой, что с нее можно было есть.

Тренер по продукту Екатерина Кушнир объяснила собравшимся, как ориентироваться в линейке средств для чистки и ухода (а их 160!) и почему лучше пользоваться техникой и химией «из одних рук», а не покупать дешевые аналоги. Несколько ярких примеров, во что превращают детали машины суррогаты, доказали сомнительность подобной экономии.

Покупать технику Kärcher или арендовать у производителя? Каждый решает, исходя из своих задач и возможностей. В любом случае клиент может рассчитывать на ее качественное профессиональное обслуживание. Об этом рассказывала команда экспертов на площадке «Сервис».



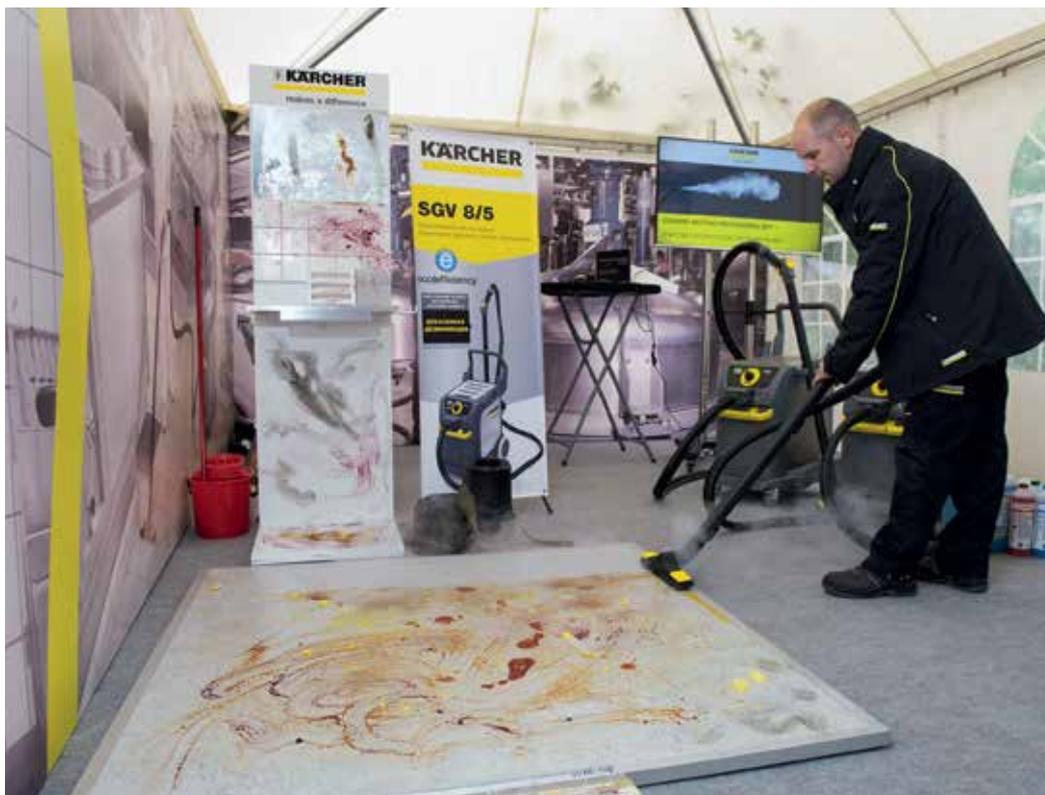
Новые поломоечные машины с сиденьем для оператора ВД 50/70 R и В 200 R — очень выгодное соотношение производительности и цены. Участники могли лично убедиться в их фантастической маневренности.



Индустриальные пылесосы способны удалять самые разные загрязнения и отходы производства, будь то металлическая стружка, маслянистые жидкости, крупный и мелкий мусор или взрывоопасная пыль. Особенности конструкции, в том числе специальные фильтры, насадки, прочные шланги, мощные турбины, — все рассчитано на долгую интенсивную эксплуатацию.



В одной точке сошлись «лед и пламень». На улице участники тестировали айсбластеры, а в самом шатре было горячо! Еще один конек Kärcher — чистку паром — хозяин площадки Дмитрий Лыжин демонстрировал на примере моделей SGV, которые обрабатывают поверхности паром и сразу же всасывают грязь и конденсат, то есть совмещают функции пароочистителя и пылесоса.





Самое эффектное зрелище было у шатра, где расположились сверхмощные агрегаты WOMA. Собравшиеся смогли почувствовать разницу между аппаратом HD 9/50 с максимальным давлением 500 бар и системой EcoMaster MK 3, способной развивать давление свыше 2500 бар, и своими глазами увидеть, как мощная струя воды способна удалять краску и бетон, очищать трубы и теплообменники. И хотя EcoMaster разгоняли лишь до 1000 бар, за работой аппарата зрители наблюдали из укрытия, а его рев разносился далеко за пределы площадки.



СВОБОДНЫЙ ПОТОК

**Решение для очистки теплообменников на базе
Kärcher EcoMaster D 700Z 1300/197
на нефтеперерабатывающем комплексе «ТАНЕКО».**

Комплекс «ТАНЕКО» в Нижнекамске — современное технологичное предприятие, выпускающее высококачественные нефтепродукты: дизельное топливо, авиационный керосин, газойли, нефть и кокс. Благодаря его работе сегодня в Татарстане сформировался крупнейший нефтехимический кластер. Для завода, ежегодно перерабатывающего тонны сырья, важно отличное состояние оборудования. В частности, регулярной очистки требуют теплообменники, поскольку в процессе производства в них накапливаются отложения, которые снижают проходимость и могут полностью забить устройство. Наиболее эффективный и щадящий способ борьбы с загрязнениями — гидроструйный, с применением аппаратов сверхвысокого давления воды в сочетании с шомпальной системой очистки.

Внутреннюю и наружную чистку теплообменников комплекса «ТАНЕКО» теперь обеспечивает установка на базе Kärcher EcoMasterD 700Z 1300/197 Classic. Это решение позволяет производить все необходимые операции быстро и эффективно. При этом качество удаления отложений так высоко, что интервалы очистки могут быть увеличены.



1300

В установке используется мощный аппарат Kärcher Industrial, способный развивать сверхвысокое давление до 1300 бар с потоком воды 197 литров в минуту.

Татарстанский нефтеперерабатывающий

Комплекс «ТАНЕКО», входящий в группу «Татнефть», стал первым за последние 30 лет крупным российским проектом в сфере нефтепереработки и нефтехимии, построенным «с нуля». За год после ввода в эксплуатацию (2011) комплекс переработал более 7 млн тонн нефти. Были запущены установки гидрокрекинга (2014) и замедленного коксования (2016). После открытия второй очереди комплекса (2017) объем переработки сырья вырастет до 14 млн тонн в год.

ОПТИМАЛЬНЫЙ МЕТОД

Гидроструйная установка высокого давления используется как для внутренней, так и для внешней очистки теплообменников. Для «ТАНЕКО» было выбрано решение с дистанционным управлением чистящими шомполами из специально оборудованной кабины.

ДЛЯ СРАВНЕНИЯ

Другие способы очистки теплообменников имеют существенные недостатки с точки зрения применимости, стоимости и получаемого результата.

- ☑ химическая промывка очень сложна, так как нужно помещать теплообменники в огромные кислотные ванны.
- ☑ ультразвуковая очистка требует времени и неэффективна, когда нужно проникнуть глубоко в трубки.
- ☑ пескоструйная обработка является абразивной, она требует больших затрат материала и его последующего удаления.
- ☑ механическое сверление — тоже довольно сложный процесс, который подходит только для прямых труб.





Воды слонам!

В зоопарке Ростова-на-Дону «Керхер» оборудовал душ для мытья слонов.

Слоны в ростовском зоопарке появились после долгого перерыва — в 2009 году. Они прибыли сюда по обмену из берлинского Тирпарка. Сейчас их четверо: самец Юма, слониха Синта, ее старшая дочь Ситара и малышка Эколь, которая родилась минувшей зимой. С наступлением тепла слоны проводят много времени в открытом вольере, а водные процедуры — одно из их любимых занятий.

К 90-летию юбилею зоопарка, который совпал с Годом экологии в России, компания «Керхер» приготовила приятный подарок слоновьему семейству, смонтировав для животных душевую систему. Мощные насосы подают воду в распылители, снабженные датчиками движения, и в течение летнего сезона слоны могут получать «порции свежести» в неограниченном количестве.

Лицом к клиенту

Компания «Керхер» приняла участие в знаковых выставках сезона 2017.

В этом году специалисты компании представили новейшие разработки Kärcher на крупнейших международных отраслевых выставках: СТТ (строительная техника и технологии), COMTRANS (коммерческий автотранспорт), СеМАТ (складская техника, системы хранения, оборудование и средства автоматизации склада) и «Золотая осень» (современные технологии для агропромышленного комплекса).

Сотни компаний-участников из разных стран и десятки тысяч гостей смогли познакомиться с эффективными решениями по очистке специальной техники, транспортных средств, уборке производственных площадок. Менеджеры на стендах подробно рассказывали посетителям о возможностях моделей и особенностях их применения. Можно было не только увидеть новинки — поломоечные машины, пылесосы, аппараты высокого давления и другое оборудование, — но и сразу оценить их потенциал применительно к конкретным бизнес-задачам.



☎ Телефон
бесплатной
горячей линии **8-800-1000-654**

KÄRCHER MAGAZINE №5
ОСЕНЬ-ЗИМА 2017–2018
ЖУРНАЛ ПОДГОТОВЛЕН
ООО «КЕРХЕР»,
ДОЧЕРНИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ
КОНЦЕРНА
ALFRED KÄRCHER GMBH & CO. KG
125195, Москва, Ленинградское
шоссе, 47, стр. 2, 2-й этаж

Телефон (495) 662 19 19
Факс (495) 662 19 20
info@ru.karcher.com
www.karcher.ru
Концепция и продакшн
Custom Media Labs
www.custom-media.ru
Отпечатано «Бюро Маяк»
Распространяется бесплатно



Послы доброй роли

Амбассадоры Kärcher становятся личными помощниками каждого покупателя.

Служба амбассадоров существует уже третий год. Эксперты-консультанты доставляют технику Kärcher на следующий день после заказа, подробно рассказывая и показывая клиентам, как правильно пользоваться устройствами. А в их автомобилях всегда есть достаточный запас продукции на случай спонтанных покупок.



ВЛАДИМИР ХАМУКОВ:

Когда все только начиналось, важным моментом было выявление потребностей на месте. Мы привозили технику по заказу, но выяснялось, что людям нужно другое. Они считали, что мини-мойка K2 подойдет для внедорожника или что мощный пылесос и пылесос с аквафильтром — одно и то же. Сейчас эти проблемы снимаются на стадии звонка в call-центр. Тем не менее клиенты часто решают докупить химию или аксессуары или вдруг вспоминают, что им срочно нужен подарок.

ЭРИК ГРИГОРЯН:

Не меньше 10% каждую неделю — это заказы из нашей личной базы. Многие влюбляются в марку и становятся постоянными клиентами. Когда у нас проходят акции, мы их обязательно информируем.

МИХАИЛ ТАПУНОВ:

Причем иногда это не отдельные люди, а целые компании, где существуют негласные правила: сотрудникам от коллектива всегда дарят технику Kärcher.

ЭНВЕР НОБАТОВ:

Не обходится без курьеров. Однажды я отвозил пароочиститель в крупный офисный центр. Клиентка назначила встречу на огромной запутанной парковке. Мы с трудом друг друга нашли. А потом она случайно уронила коробку. Пришлось подниматься к ней в офис и проверить прибор на глазах у всего отдела. Я переживал, что потерял много времени, но это обернулось хорошими заказами. После такой незапланированной демонстрации отвез туда штук 10 пароочистителей.

СЕРГЕЙ УСТИНОВ:

Наш резерв всегда весьма кстати. Как-то на МКАД, толкаясь в пробке, разговорились через окно с ребятами из соседней машины. Они видели рекламу, заинтересовались стеклоочистителем. Я им говорю: «Можете хоть сейчас купить». Они: «Что, правда? Вот это сервис!» Мы свернули на ближайшую бензocolонку и мигом все оформили. Парни были дико довольны.



БЕЗ КАБЕЛЯ, НО В ПОЛНУЮ СИЛУ! МОЩНЫЕ АККУМУЛЯТОРНЫЕ ПЫЛЕСОСЫ

Новые пылесосы Керхер с литий-ионным аккумулятором легко справятся с уборкой в местах, где нет электросети или доступ к ней ограничен.

Испытайте исключительную мобильность и удобство при высоких показателях качества и производительности.

- Неограниченное беспроводное использование
- Длительное время работы мощного литий-ионного аккумулятора
- Высокая производительность и универсальность
- Легкий вес и отличная мобильность
- Низкий уровень шума

8 800 1000 654
www.karcher.ru



Пылесос
T 9/1 Bp

Ранцевый пылесос
BV 5/1 Bp

KÄRCHER

makes a difference



КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ГИГИЕНИЧНОЙ УБОРКИ В РЕСТОРАНАХ

Мощные и компактные профессиональные пароочистители и паропылесосы Kärcher гарантируют надежную и экономичную гигиеническую уборку даже без использования химических чистящих средств. Аппараты незаменимы для генеральной уборки на профессиональной кухне, в пищевых цехах и зонах с высокими санитарными требованиями. Они эффективно справляются с очисткой сложных загрязнений с любых твердых напольных поверхностей, керамической плитки и пищевого оборудования.

8 800 1000 654
www.karcher.ru



Акция

Краткосрочная аренда для генеральной уборки кафе и ресторанов в Москве.

Мощный пароочиститель SG 4/4 или профессиональный мощный пылесос серии Puzzi всего за 1 151 руб. в день.

KÄRCHER

makes a difference