

# K

 **KÄRCHER**

# News



**Neues und interessantes  
aus der Welt von Kärcher**

## Thun

Gepflegtes Äusseres  
als Markenzeichen der Stadt

**Seite 3**

## Handelspartner-Event

Kärcher-Start aus Pole-Position

**Seite 4 und 5**

## Kärcher Center

Mitarbeiter-News  
Kärcher Pressetage  
2. Kärcher-Center eröffnet

**Seite 6**

## Produkte-News

Der neue Trockensauger  
T 12/1: Reinigen während den  
Geschäftszeiten

**Seite 7**

## Händler des Jahres

Zberg: „Top-Produkte und  
professionelle Beratung  
führen zum Erfolg“

**Seite 8**



**Sehr geehrte Handelspartner  
Sehr geehrte Kunden und Lieferanten  
Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**

Es ist gar nicht so einfach festzustellen, ob das Jahr 2004 ein Boomjahr war oder doch eher ein Jahr der Stagnation. Banken, Versicherungen und auch die Industrie sind ganz entzückt über das 2004 und fahren sehr schöne Gewinne ein. Im Gewerbe höre ich von verschiedenen Seiten, dass man mit dem laufenden Jahr gar nicht so unzufrieden ist, doch gibt es plötzlich wieder Monate, wo fast gar nichts läuft. Wir zählen natürlich darauf, dass in den letzten beiden Monaten noch an allen Stellen nicht ausgeschöpfte Budgets gefunden werden. Trotz dieser vielen guten Signale, ist es umso schwieriger zu verstehen, dass die Arbeitslosen-Zahlen kaum nach unten gehen und auch immer noch fast wöchentlich von Arbeitsplatzabbau oder sogar die Insolvenz von Firmen gemeldet wird. Firmen, die Gewinne vermelden, reduzieren gleichzeitig die Arbeitsplätze.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass der private Konsument sehr vorsichtig geworden ist und sein Portemonnaie fest in der Tasche sitzen hat und nur Geld ausgibt, wo es gerade nicht anders geht. Es ist eine ganz wichtige Aufgabe, dass wir den Konsumenten pflegen und umwerben und alles tun, damit der Name Kärcher im Gespräch bleibt. In den letzten Jahren haben in der Schweiz sehr viele Leute neu ein Eigenheim oder Stockwerkeigentum gekauft. Die Eigenheimquote liegt heute bei gut 34 % und die Stockwerkeigentümer nehmen sehr stark zu, insbesondere bei der Altersgruppe von 50 bis 75 Jahren. In der Schweiz werden in den nächsten 2 Jahren jährlich ca. 21'000 bis 24'000 Wohnungen gebaut. Dies ist Grund genug, zuversichtlich in die Zukunft zu schauen. Ich freue mich darüber, dass unsere Handelspartner über 200-fach in der Schweiz vertreten, immer in der Nähe sind, wenn ein Kunde ein Reinigungsgerät kaufen möchte.

Kärcher wird 2004 insbesondere im gewerblichen Sektor und dies bei allen unseren Produktgruppen (Hochdruck, Sauger, Kehrmaschinen und Scheuersaugmaschinen) zum Teil stark zulegen. Für diese erfreuliche Entwicklung möchte ich mich bei allen Handelspartnern und bei meinen Mitarbeitern im Aussen- und Innendienst ganz herzlich bedanken. Wir werden auch im 2005 alles daran setzen, dass die Zusammenarbeit im Verkauf und im Service verstärkt wird. Diese verstärkte Zusammenarbeit von Direktverkauf und Handel ist ein Grund für den sehr schönen Erfolg bei Kehrmaschinen und Scheuersaugmaschinen. Ich möchte alle Handelspartner und den Kärcher Aussendienst ermuntern, diese Zusammenarbeit noch zu verstärken und weiterzuführen. Wir haben damit Trümpfe in der Hand, mit denen unsere Konkurrenz schwer mithalten kann.

Für Kärcher wird 2004 ein weiteres erfolgreiches Jahr. Dies ist allen unseren Handelspartnern, Mitarbeiterinnen und natürlich den Kunden zu verdanken.

Ihnen allen wünsche ich ein besinnliches Weihnachtsfest, einen Guten Rutsch und viel Freunde und beste Gesundheit im Neuen Jahr.

Es grüsst Sie herzlich

**A l'attention de nos partenaires commerciaux  
A l'attention de nos clients et fournisseurs  
Chers employés et chères employées**

Il n'est pas si simple de déterminer si l'année 2004 a été l'année de l'essor ou plutôt l'année de la stagnation. Les banques, les assurances tout comme l'industrie sont enchantés par l'année 2004 et engrangent de très juteux bénéfices. J'entends, dans le métier, dire de toute part, que l'on n'est pas si mécontent de l'année en cours. Et pourtant, il est soudainement des mois où de nouveau, presque rien ne va. Naturellement, nous comptons sur le fait qu'au cours des deux derniers mois, des budgets pas encore épuisés pourront être trouvés pour tous les postes. En dépit de ces signes positifs, il est d'autant plus difficile de comprendre que les chiffres du chômage ne parviennent pas à baisser et que chaque semaine apporte encore son lot de suppression d'emplois ou même de faillites d'entreprises. Les entreprises qui annoncent des bénéfices, réduisent dans le même temps les emplois.

Par conséquent, il est peu étonnant de constater que le consommateur privé est devenu très prudent, qu'il garde son porte-monnaie au chaud dans poche et qu'il ne dépense que lorsqu'il n'a pas d'autre alternative. Il nous appartient, et cela est très important, de choyer et de courtiser les consommateurs et de tout faire afin que le nom Kärcher reste un sujet de conversation. Au cours des dernières années, beaucoup de personnes en Suisse ont acheté une nouvelle maison individuelle ou un appartement. Le taux de propriété est aujourd'hui de 34 % et le nombre de propriétaires d'appartement augmente fortement, en particulier dans la tranche d'âge de 50 à 75 ans. En Suisse, au cours des 2 prochaines années, environ 21'000 à 24'000 appartements vont être bâtis chaque année. Ceci est une raison suffisante de regarder vers l'avenir avec confiance.

Je me félicite que nos partenaires commerciaux représentés dans plus de 200 sites en Suisse, soient toujours à proximité, lorsqu'un client souhaite acheter un appareil de nettoyage.

En 2004, Kärcher va fortement accentuer ses efforts, en particulier dans le secteur industriel et ceci pour tous nos groupes de produits (haute pression, aspirateurs, balayeuses et autolaveuses). Je tiens à remercier du fond du cœur, tous nos partenaires commerciaux ainsi que mes collaborateurs du service extérieur et intérieur pour cette évolution des plus réjouissantes. En 2005 aussi, nous allons tout mettre en œuvre afin que la collaboration dans la vente et dans le service soit également renforcée. Cette collaboration renforcée de la vente directe et du commerce est l'une des raisons du très beau succès dans le domaine des balayeuses et des autolaveuses. Je souhaite encourager tous les partenaires commerciaux et le service extérieur de Kärcher, à consolider et à étendre cette collaboration. Nous avons ainsi des atouts en main, avec lesquels nos concurrents peuvent difficilement rivaliser.

2004 est pour Kärcher une autre année couronnée de succès. Ceci nous le devons à tous nos partenaires commerciaux, nos collaboratrices et collaborateurs et naturellement aux clients.

Je vous souhaite à tous des fêtes de Noël pleines de réflexion, une bonne nouvelle année avec tous mes vœux de bonheur et de santé.

Sincères salutations





# Thun: Gepflegtes Äusseres als Markenzeichen der Stadt

Die tiefgezogene Frontscheibe und die grossen Türflächen der ICC 2 ermöglichen dem Fahrer einen guten Überblick über sein Arbeitsfeld. (Fotos: mds)

Die Stadt Thun hat eine äusserst interessante Entwicklungsgeschichte. Heute gehört die Thuner Region zu einer besonders beliebten Touristendestination der Schweiz. Die erste urkundliche Nennung des Thunersees und somit auch Thuns erfolgt im 7. Jahrhundert in der Chronik des fränkischen Mönchs Fredgar. Der Name Thun wird vom keltischen Wort „dunum“ abgeleitet, was soviel wie befestigter Hügel heisst. Im Mittelalter stand auf dem Schlossberg eine Kirche und eine Burg und an der Aare eine Siedlung mit einem Flussübergang. Gegen Mitte des 12. Jahrhunderts gehörte die Gegend zum zähringischen Rektorat Burgund. Im 17. und 18. Jahrhundert entwickelte sich die Stadt kontinuierlich weiter und es erfolgten erste Versuche zur Einführung von Industrie. Nach dem Einmarsch der Franzosen war Thun Hauptstadt des von 1798 bis 1802 existierenden Kantons Oberland. Anfangs des 19. Jahrhunderts begann durch das Aufkommen des Fremdenverkehrs und die Eröffnung der Eidgenössischen Militärschule 1819 eine neue Epoche. Mit dem Bau von Hotels und Pensionen und der Eröffnung der Dampfschiffahrt auf dem Thunersee 1835 wurde Thun zu einem bedeutenden Touristenort. Im 20. Jahrhundert erfolgte eine starke Bevölkerungszunahme und damit auch eine grosse bauliche Ausdehnung der Stadt. Heute zählt Thun über 40'000 Einwohnerinnen und Einwohner.



Hohe Flexibilität und Wendigkeit kennzeichnen die ICC 1 von Kärcher.

Unsere Stadt halten wir nicht nur wegen der vielen Touristen sauber. Sauberkeit und Hygiene haben auch für uns alle in der Region Lebende einen besonderen Stellenwert“, betont Paul Flück, Strasseninspektor im Tiefbauamt der Stadt Thun. Zusammen mit seinem Team von rund 40 Mitarbeitern ist er u.a. für die Strassenreinigung, Abfallentsorgung, die Pflege von öffentlichen Räumen und den baulichen Unterhalt verantwortlich. Es wird täglich gereinigt und gepflegt. Drei Teams sorgen in den drei zugeordneten Sektoren für ein gepflegtes Erscheinungsbild der Stadt. Gewisse Aufgaben – wie beispielsweise die Entfernung von Grobschmutz – werden auch an Sonntagen ausgeführt. Die Reinigungsarbeiten beginnen mit ihrer Arbeit zwischen 6.00 und 7.00 Uhr morgens. Das Ziel ist dabei, die vielseitigen Aufgaben möglichst effizient, wirtschaftlich und ohne Belästigung der Bewohner und Touristen zu erledigen.

## Für grosse Aussenflächen geeignet

Damit sie ihre Aufgaben optimal ausführen können, stehen den Teams des Strasseninspektorats mehrere Maschinen und Geräte zur Verfügung. Zum technischen Equipment des Thuner Tiefbauamtes gehören seit geraumer Zeit auch zwei Kärcher-Saugkehrmaschinen vom Typ ICC 1 und ICC 2. Der Entscheid für diese Industrie- und City-Cleaner (ICC) fiel gemäss Flück aufgrund eines umfassenden Evaluationsverfahrens. Flück dazu: „Die Anforderungen wechseln oft und verlangen nach einem Gerät, das sich flexibel unterschiedlichen Gegebenheiten anpasst: auf Trottoirs sowie in Quartierstrassen.“ Dabei müssen Hindernisse umfahren und Engpässe passiert werden, ohne dass Schmutz dort liegen bleibt. „Für Gemeinden und Städte, Industrie oder Messeveranstalter und Parkhausbetriebe, kurz für alle, die sehr grosse Flächen kehren müssen, sind die beiden Industrie- und City-Cleaner ICC 1 und ICC 2 eine saubere Lösung“, hält Thomas Leben, Verkaufsberater bei Kärcher, fest. Sie seien besonders komfortabel in der Bedienung und zudem höchst wirtschaftlich und robust.

## Mehrere Vorteile der Industrie- und City-Cleaner

Die beiden Maschinen haben sich laut Flück bei ihrem täglichen Einsatz bisher bestens bewährt. Der Industrie- und City-Cleaner ICC 1 zeichnet sich durch

ihre Wendigkeit und die kompakten Abmessungen aus. Bordsteine und Steigungen sind für diese Maschine kein Hindernis. Dank dem 550-Liter-Kehrgutbehälter, dem 150-Liter-Frischwassertank und dem 30-Liter-Dieseltank kann lange gearbeitet werden, ohne Zwangspausen einlegen zu müssen. Durch die komfortable Fahrerkabine, den ergonomischen Fahrersitz und die einstellbare Lenkung sind lange Arbeitsintervalle für den zuständigen Mitarbeiter ohne Ermüden möglich. Die Höchstgeschwindigkeit dieser Kehrrmaschine beträgt 16 km/h.

„Mit der ICC 2 bietet Kärcher eine Strassenmaschine, die mit ihrer hohen Flächenleistung vor allem für die Städte und Gemeinden interessant ist“, so Thomas Leben weiter. Das patentierte 4-Besen-System erlaubt beidseitiges, randnahe Arbeiten entsprechend vorgegebener Konturen. Von den vier Besen im Frontbereich der Kehrsaugmaschine können die beiden vorderen ein- bzw. ausgefahren werden. Damit lässt sich die Arbeitsbreite der Maschine zwischen 1,50 und 2,35 m variieren. Die ICC 2 hat zudem einen weiteren Vorteil: Die hydraulische Knicklenkung – je 45° nach links und rechts – ermöglicht einen Wendekreis von nur 3,1 m und eine hohe Spurtreue, was insbesondere beim Umfahren von Ecken oder Hindernissen wichtig ist.

Den beiden Saugkehrmaschinen gemeinsam ist die tiefgezogene Frontscheibe und die grossflächigen Türen. Sie gestatten dem Bediener, der seinen Sitz zentral in der Kabine hat, einen nahezu hindernisfreien Blick auf sein Arbeitsfeld. Sitz und Lenksäule sind verstellbar und lassen sich dadurch an die körperlichen Voraussetzungen des Bedieners anpassen.

Der Chef des Strasseninspektorats und sein Team wollen bei ihrer täglichen Arbeit auf die beiden Maschinen nicht mehr verzichten. Auch der Austausch und die Zusammenarbeit – wie beide Seiten betonen – verlief bis heute äusserst konstruktiv.



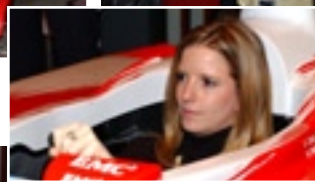
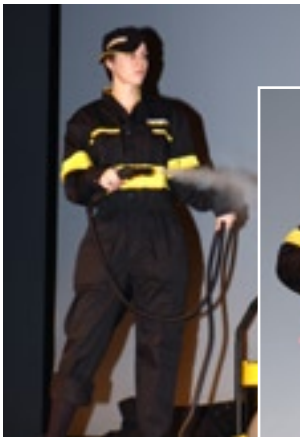
Paul Flück (r), Strasseninspektor im Tiefbauamt der Stadt Thun, im Gespräch mit Thomas Leben, Verkaufsberater bei Kärcher.

# Handelspartner Event: Kärcher-Start aus Pole-Position mit vielen Neuheiten

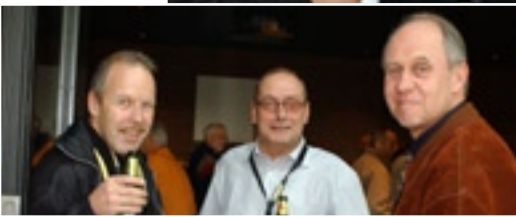
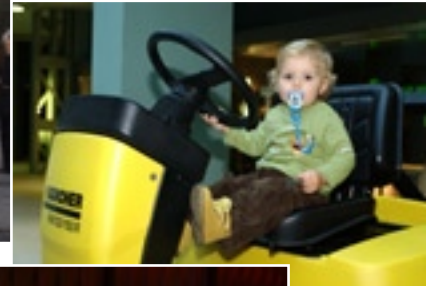
Das traditionelle Kärcher Händler Event fand diesmal an einem neuen Ort statt: in der modernen Trafohalle in Baden. Karl Steiner, Direktor Kärcher AG, konnte rund 200 Handelspartner begrüßen. In seiner Tour d'horizon ging er auf das zu Ende gehende Geschäftsjahr ein und hielt fest: „Kärcher kann sehr zufrieden sein“. Wir konnten in mehreren Segmenten unsere Marktposition stärken. Und in den übrigen Bereichen haben wir - trotz widriger Umstände - unsere Position halten können.“ Dieser Erfolg sei auf gemeinsame Anstrengungen von Kärcher und seinen Handelspartnern zurück zu führen.

Nach seinen Dankesworten auch an die Adresse aller Kärcher-Mitarbeiter schloss Karl Steiner seine Rede mit der Bemerkung ab: „Kärcher wird zusammen mit Ihnen, geschätzte Gäste und Handelspartner, auch das kommende Jahr aus der Pole-Position in Angriff nehmen“.

Die über 200 Fachleute konnten im weiteren mehrere Neuheiten bewundern und auf Herz und Nieren prüfen. In kleinen Gruppen wurden die Detailinformationen vermittelt. Am Rande des Geschehen bestand u.a. die Möglichkeit, im Formel-1-Boliden visuell eigene Runden zu absolvieren.









## Neue Mitarbeiter ab Juni 2004:

### Bruno Wichser

Eintritt per:  
1. Juni 2004

Funktion:  
Mitarbeiter Lager



### Norbert Wassmer

Eintritt per:  
1. August 2004

Funktion:  
Verkauf/  
Projektleitung  
Anlagentechnik



### Philippe Niederer

Eintritt per:  
16. August 2004

Funktion:  
KV-Auszubilden-  
der



## Hochzeiten

25. Oktober 2004

Susanne Feiner-Leutwyle (Ehemann Oliver)

6. November 2004

Pascal Balmer (Ehefrau Karin)



## Geburten

8. August 2004

Alexis Yann Steiner  
Sohn von Karl und Jeanette Steiner

## Austritte Mitarbeiter Ab August 2004

### August

Conti Nadia  
KV-Auszubildende  
Hat LAP erfolgreich bestanden.  
6. August 2004

### September, Oktober

Keine Austritte

### November

Roos Erich  
Grossmaschinenverkäufer  
Region Ost  
30. November 2004

### Sanchez José

Mitarbeiter Lager  
30. November 2004

## Interlaken: Kärcher-Pressetage im Berner Oberland

Die jährlich stattfindenden Kärcher-Pressetage werden abwechselungsweise in Deutschland, Österreich und in der Schweiz durchgeführt. Diesmal war wieder die Schweiz an der Reihe. Die Kärcher AG in Dällikon und die dafür verantwortliche Dame Monika Geissberger, Marketingleiterin, glänzten mit einem ausgesprochen interessanten Programm. Neben dem Besuch des bekannten Mystery Parks in Interlaken standen auch die Aussen- und Strassenreinigung der Stadt Thun sowie ein Besuch des Jungfraujochs im Mittelpunkt dieses Anlasses. Klar, dass nicht nur Karl Steiner, Direktor Kärcher



Schweiz, sondern auch die gesamte internationale Presse grosse Freude am abwechslungsreichen Event hatten.

## Kärcher Center Zberg in Subingen SO eröffnet

Am 28. Oktober konnte in Subingen mit dem Kärcher Center Zberg bereits das zweite Kärcher Center in der Schweiz eröffnet werden. Auf mehr als 150 m<sup>2</sup> wird in professioneller und einladender Weise das gesamte Kärcher Sortiment präsentiert. Seit 1972 verkauft Hans Zberg Rasenmäher, Heckenscheren, Hochdruckreiniger und andere Motorgeräte. Die Zberg Motorgeräte AG wird seit nunmehr 10 Jahren als Familienbetrieb von Hans Zberg, Heidi Hänggärtner und Roland Zberg erfolgreich geführt. Der Verkauf von Kärcher Geräten hat in den letzten Jahren einen immer grösseren Anteil eingenommen. Und als Kärcher den neuen Auftritt für Handelspartner, das Kärcher Center, im Februar dieses Jahres präsentiert hat, war es für Roland Zberg, Heidi Hänggärtner und Hans Zberg klar: „Wir wollen ein Kärcher Center sein“. Für Roland Zberg sprachen folgende Gründe dafür: Präsentation der Geräte, professioneller Auftritt gegen Aussen von Gebäude, Werbung, Beschriftung an Auto bis zum Briefpapier, aktivere Zusammenarbeit mit Kärcher AG Dällikon im Verkauf und Service, Konzentration auf eine starke Marke. Zudem wird private Kundschaft stärker angesprochen. Weitere Zielgruppen wie Gebäudereiniger, Gemeinden, Industrien und Hotels werden in

Zusammenarbeit mit dem Kärcher Aussendienst betreut. Anlässlich des Handelspartner Events am 15. November in der Trafohalle Baden konnte Kärcher AG zudem dem neu eröffneten Kärcher Center Zberg den Preis als Handelspartner des Jahres 2004 verleihen. Roland Zberg bedankt sich: „Wir fühlen uns sehr geehrt, es ist nach der Eröffnung vor zwei Wochen wie das Tüpfelchen auf dem „i“. Wir sind äusserst motiviert, dieser Ehre Rechnung zu tragen“. Das ganze Kärcher Team wünscht dem Kärcher Center Zberg viel Erfolg und freut sich auf die weitere gute Zusammenarbeit.



# Der neue Trockensauger T 12/1: Reinigen während der Geschäftszeiten



Der neue Trockensauger T 12/1 ist mit einem Geräuschpegel von 61 dB(A) besonders leise.

**D**er neue Trockensauger 12/1 von Kärcher ist mit einem Geräuschpegel von 61 dB(A) besonders leise. Er eignet sich daher für den gewerblichen Einsatz in Umgebungen, in denen das so genannte „Daytime Cleaning“ (das Reinigen während der Geschäftszeiten) einen immer höheren Stellenwert gewinnt. Vor allem bei Gebäudereinigern sowie in Hotels, Restaurants, Verkaufsräumen und Büros wird er Verwendung finden.

Das 12 l grosse Behältervolumen des Saugers ermöglicht lange Arbeitsintervalle. Er wird mit einer sehr reissfesten Vliesfiltertüte betrieben, die im Vergleich zu einem Papierfilter eine mindestens zweifach höhere Staubaufnahme hat. Der Betrieb und Unterhalt des T 12/1 ist

dadurch äusserst kostengünstig. Ein zusätzlich erhältlicher HEPA-Ausblasfilter erlaubt allergienfreies Saugen. Partikel bis zu einer Grösse von 0,3 µm werden von ihm verlässlich zurückgehalten.

Der nur 6,6 kg schwere Sauger kann bequem mit dem Fuss ein- und ausgeschaltet werden. Die guten Nachlauf-eigenschaften des kompakten Gerätes sind dem robusten Fahrwerk – mit

gummierten Bock- und Lenkrollen zu verdanken. Das 12 m lange Netzkabel kann komplett um die im Turbinenkopf eingefasste Halterung gewickelt werden. Ein ausklappbarer Haken dient alternativ der Kabelaufbewahrung, besonders beim schnellen Wechsel des Einsatzortes. Der handlich geformte Griff an der Oberseite des T 12/1 ermöglicht den einfachen und komfortablen Transport über Treppen und Absätze.



## Trockensauger T 12/1 von Kärcher

### Technische Daten:

Leistungsaufnahme (ø / max.)	1150 / 1300 W
Vakuum	244 / 24,4 mbar / kPa
Luftmenge	61 l/s
Behältervolumen	12 l
Gewicht	6,6 kg
Kabellänge	12 m
Lautstärke	61 dB(A)
Masse LxBxH	410x315x340 mm

Eine Besonderheit ist die eingebaute Steckdose, an die sich die Elektroaugbürste ESB 28 von Kärcher anschliessen lässt. Sie erhöht die Reinigungswirkung des Saugers, der Teppich wird fasertief gereinigt und aufgebürstet.

# Zberg: „Top-Produkte und professionelle Beratung führen zum Erfolg“

Interview mit Roland Zberg, dem Händler des Jahres 2004

Die Auszeichnung „Kärcher Händler des Jahres 2004“ ging diesmal an Roland Zberg, Geschäftsleiter der Zberg Motorgeräte AG in Subingen SO. Mit diesem Preis ehrt Kärcher jedes Jahr die Top-Leistungen, die während eines ganzen Jahres erbracht werden. Wir haben uns mit dem neuen Preisträger darüber unterhalten.

*Herr Zberg, was gehört zum Kerngeschäft der Zberg Motorgeräte AG?*

Roland Zberg: Ursprünglich haben wir mit Motorengeräten aller Art – wie z. B. mit Solo-Geräten – gehandelt. Heute sind es vor allem die Kärcher-Produkte. Und in Anbetracht des Umstandes, dass wir neu das 2. Kärcher-Center eröffnet haben, werden wir in Zukunft ganz auf Kärcher setzen und das komplette Produktsortiment führen.

*Sind Sie mit diesem zu Ende gehenden Geschäftsjahr zufrieden?*

Roland Zberg: Es war allgemein kein einfaches Jahr. Trotzdem können wir sehr zufrieden sein, weil wir besondere

ches Kärcher-Programm führen. Davon konnten wir profitieren. Zu diesem Erfolg haben aber auch unser gut eingespieltes Service- mit Werkstattteam sowie professionelle Beratung beigetragen.

*Seit wann arbeiten Sie mit Kärcher zusammen?*

Roland Zberg: Seit Kärcher dieses System mit Händlern eingeführt hat, d.h. seit 1992. Das sind inzwischen 12 gemeinsame Jahre, die uns eindeutig gemeinsam weiter gebracht haben.

*Wie beurteilen Sie diese Zusammenarbeit?*

Roland Zberg: Wir sind äusserst zufrieden. Dies gilt insbesondere für den Aussendienst, aber auch für andere Bereiche von Kärcher. In Zukunft werden wir dadurch, dass wir als Kärcher-Center neu am Markt auftreten, unsere Zusammenarbeit noch intensivieren.

*Kärcher ist bekannt für ein breites Produktsortiment. Haben Sie diesbezüglich trotzdem noch Wünsche offen?*



Kärcherbereich und ein etwas grösseres Einzugsgebiet. Denn damit werden wir das geplante Ziel sicher erreichen können.

*Welche Erwartungen haben Sie in Bezug auf das kommende Jahr?*

Roland Zberg: Gemäss den letzten Prognosen wird es im kommenden Jahr wirtschaftlich etwas besser gehen als in diesem Jahr. Wir werden zudem unsere Werbung nochmals verstärken. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir den diesjährigen Erfolg sicher übertreffen werden.



Anstrengungen unternommen haben, um diesen Erfolg zu erreichen. Praktisch in allen Kärcher-Bereichen konnten wir unseren Umsatz steigern.

*Worauf führen Sie diesen Erfolg zurück?*

Roland Zberg: Einerseits haben wir sehr viel Werbung gemacht. Andererseits sind wir in der Region Solothurn sehr bekannt. Unsere langjährige Kundschaft hat dank der verstärkten Werbung gewusst, dass wir ein umfangrei-

Roland Zberg: Das jetzige breite und ausgewogene Programm erfüllt durchaus unsere Erwartungen. Bei Neuprodukten wird für uns weiterhin wichtig sein, dass es sich um marktreife Produkte handelt, so wie es derzeit der Fall ist.

*Sie haben vor kurzem das schweizweit 2. Kärcher-Center eröffnet. Was erhoffen Sie sich davon?*

Roland Zberg: Ich erwarte ganz klar eine generelle Umsatzsteigerung im

## Impressum

### Herausgeber:

Kärcher AG (Schweiz)  
Reinigungssysteme  
Frau Monika Geissberger  
Industriestrasse 16  
CH-8108 Dällikon  
Tel. +41 1 846 67 28  
Fax +41 1 846 67 14  
Email: monika.geissberger@kaercher.ch  
Internet: www.kaercher.ch

### Redaktion:

Monika Geissberger  
(Kärcher)  
Dr. Flavio Sanader  
(Sanader PR + Medienberatung,  
CH-8135 Langnau a/A)

### Ausgabe:

November 2004