

Nilfisk-Advance Group  
Daten und Fakten 2007





# Nilfisk-Advance

## Ein globales Unternehmen

Nilfisk-Advance ist einer der weltweit größten Hersteller kommerzieller Reinigungsgeräte.

Mit dem Hauptsitz in Dänemark, Produktionsstätten in Asien, Europa und Nordamerika, Vertriebsniederlassungen in 36 Ländern sowie Händlern in mehr als 70 Ländern ist Nilfisk-Advance ein wahrhaft globales Unternehmen. Zu Beginn des Jahres 2008 beschäftigten wir weltweit circa 5.000 Mitarbeiter.

### Professionelle Produkte

Die Hauptproduktlinien von Nilfisk-Advance umfassen hochwertige industrielle Sauger, Bodenreinigungsmaschinen und Hochdruckreiniger. Unsere Produkte sind in erster Linie für den professionellen Reinigungsmarkt konzipiert, der institutionelle und industrielle Kunden beinhaltet sowie professionelle Reinigungsdienste. Die Produkte

werden unter zahlreichen Marken verkauft, einschließlich Nilfisk, Advance, Clarke, Nilfisk-ALTO, Viper und Nilfisk-CFM.

Auf dem dänischen Markt vertreibt Nilfisk-Advance sowohl Sauger als auch Hochdruckreiniger unter dem Markennamen Nilfisk.

### Wachstum

Die höchste Priorität liegt auf der Weiterentwicklung der Produkte. Mit seinen nahezu 250 Entwicklungsingenieuren stellt das Unternehmen mindestens ein neues Produkt jeden Monat vor. Nilfisk-Advance gibt circa 3 % seines gesamten Umsatzes für die Entwicklung neuer Produkte aus.

Wir haben sehr ambitionierte Wachstumsziele und erwarten eine durchschnittliche Rate an organischem Wachstum von 6 % pro Jahr.

Darüber hinaus beabsichtigen wir, durch Übernahmen und Zukäufe weitere Marktanteile zu gewinnen sowie unsere Produktpalette zu erweitern.

Nilfisk-Advance entwickelt seit mehr als 100 Jahren Reinigungsgeräte. Unser Unternehmen ist Teil der NKT Holding Group, die an der Kopenhagener Börse gehandelt wird.



# Umsatzverdopplung

In 2007 hatte Nilfisk-Advance sein bisher bestes Jahr. Wir erlebten große Fortschritte in all unseren Geschäftsbereichen, aber dennoch haben wir weiterhin starke Ambitionen, uns zu verbessern. 2006 starteten wir unsere Kampagne 2011 – X2: Umsatzverdopplung. Bis zum Jahr 2011 möchten wir unseren Umsatz auf EUR 1,5 Milliarden verdoppeln und unser operationales Ergebnis auf über 10 % vom Umsatz steigern.

2007 unternahmen wir die ersten Schritte in Richtung der Umsetzung unserer Ziele für 2011. Wir steigerten den Umsatz um 9 % (in lokaler Währung) auf EUR 776 Millionen und verbesserten unser Ergebnis um 24 % auf EUR 68 Millionen. Das ist das Ergebnis der gemeinsamen Anstrengungen unseres gesamten Teams aus 5.000 Mitarbeitern. Damit haben wir unter Beweis gestellt, dass wir über die Fähigkeiten und die geeigneten Ressourcen verfügen, um unsere Kampagne 2011 – X2 erfolgreich umzusetzen.

## **Dienst am Kunden an oberster Stelle**

Jeden Tag bemühen wir uns darum, unseren

Kunden die Arbeit zu erleichtern und ihnen Zeit- und Geldersparnis zu ermöglichen. Durch die globale Präsenz unseres Unternehmens ist der enge Kontakt zu unseren Kunden sichergestellt – unabhängig davon, wo sie sich auf der Welt befinden. Wir werden unsere Marktpräsenz weiter ausweiten, indem wir neue Verkaufsbüros beispielsweise in Indien, in Südamerika, im Mittleren Osten und in Osteuropa eröffnen. Darüber hinaus haben wir durch unsere fünf kürzliche Zukäufe sowie durch weitere, die noch folgen werden, gezeigt, dass wir eine aktive Rolle bei der Konsolidierung der kommerziellen Reinigungsgeräteindustrie spielen werden. Ein weiterer Vorteil der globalen Präsenz liegt darin, dass wir in der Lage sind, unsere Produkte weltweit auszuliefern und zu warten. Wir haben verstärktes Augenmerk auf die Lieferketteneffizienz gelegt und werden weiter in die Verbesserung unseres Produktflusses sowie in die Dienstleistungen nach dem Verkauf investieren.

## **Mehr als ein neues Produkt pro Monat**

Unsere Produkte sind das Wesen unseres

Geschäfts. Wir sind stolz darauf, produkt- und kundenorientiert zu arbeiten. Die Produkte von Nilfisk-Advance sind seit jeher bekannt für ihre überlegene Qualität und ihre hohe Reinigungsleistung. Eine unserer höchsten Prioritäten liegt darauf, dass dies so bleibt. Wir werden niemals Kompromisse bei der Qualität eingehen und werden weiterhin innovative Produkte entwickeln, die den höchsten Ansprüchen unserer Kunden gerecht werden.

## **Noch stärker werden**

2007 war ein wahrhaft herausragendes Jahr für Nilfisk-Advance. Wir sind bereit, die Herausforderungen und Möglichkeiten der Zukunft anzunehmen, und durch die Verdopplung unserer Leistungsfähigkeit werden wir dazu beitragen, auch unseren Kunden zu helfen, ihre Ziele zu erreichen. Ein starkes Nilfisk-Advance ist die beste Garantie dafür, dass auch unsere Kunden und Partner starke Leistungen erbringen.

Joergen Jensen  
Präsident und CEO

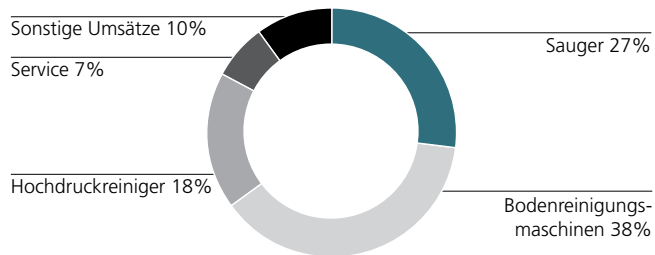
# FINANZEN

Beträge in EUR '000	2003	2004	2005	2006	2007
<b>GRUPPE</b>					
<b>Einnahmen</b>					
Nettoumsätze	363.471	551.831	686.310	730.099	776.408
EBITA	29.259	35.905	45.103	55.199	68.531
EBITA nach Umstrukturierung und Verkauf von Gebäuden	29.259	11.519	46.157	69.747	68.751
Nettoergebnis	19.926	3.673	34.070	40.073	37.988
<b>Bilanz</b>					
Immaterielle Vermögenswerte	78.059	113.222	126.348	100.988	148.089
Andere langfristige Vermögenswerte	32.648	76.625	78.181	78.237	72.330
Gesamte langfristige Vermögenswerte	110.707	189.847	204.529	179.225	220.419
Umlaufvermögen	139.630	253.096	298.855	323.604	353.059
Gesamtsumme der Aktiva	250.337	442.943	503.384	502.829	573.478
Gesamtes Eigenkapital	109.145	120.309	167.350	173.580	174.932
Nettoverzinsliche Verbindlichkeiten	62.667	143.518	156.749	142.536	162.875
<b>Cashflow</b>					
Cashflow aus Betriebstätigkeit	30.603	39.398	2.196	15.681	93.824
Freier Cashflow	19.977	-29.505	-12.648	33.121	550
<b>Finanzielle Koeffizienten</b>					
EBITA %	8,0	2,1	6,7	9,6	8,8
Rendite des Eigenkapitals	18,9	3,3	23,8	23,5	21,8
Eigenkapital %	43,6	27,2	33,2	34,5	30,5
<b>Sonstige Daten</b>					
Durchschnittliche Anzahl von Beschäftigten	2.049	3.310	3.838	3.868	4.946

Zahlen in Klammern sind Verluste oder negative Beträge  
 Zahlen aus 2003 sind unverändert im Einklang mit den früheren GAAP

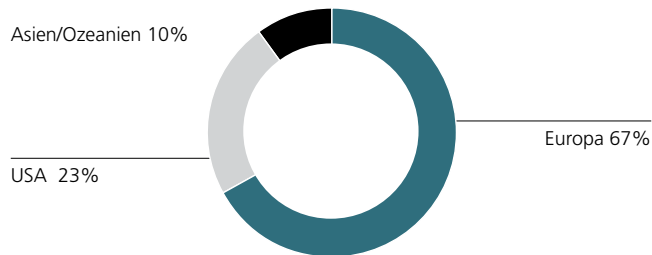
### UMSÄTZE NACH PRODUKTEN

Fig. 1



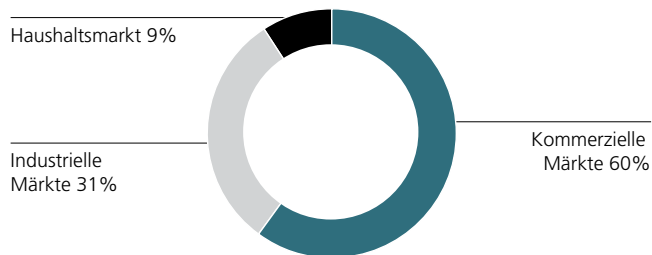
### UMSÄTZE NACH MÄRKTEN

Fig. 2



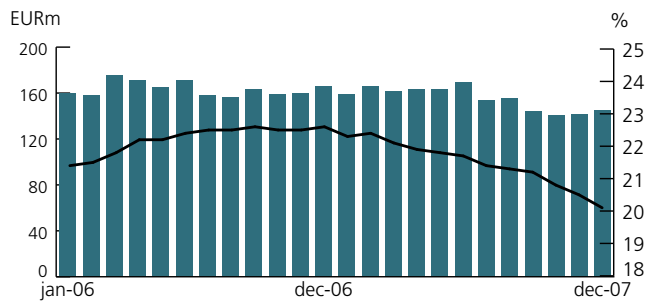
### UMSÄTZE NACH KUNDENSEGMENTEN

Fig. 3



### BETRIEBSKAPITAL

Fig. 4



■ Betriebskapital (mEuro)  
 ■ % von den Erträgen (LTM)

# Immer stärker werden

Von Anfang an in seiner 100-jährigen Geschichte hat Nilfisk-Advance höchste Priorität auf den Export und die globale Präsenz gelegt. Jetzt verfügen wir über Produktionsstätten, Verkaufs- und Partnerbüros weltweit und expandieren ständig weiter.

Die Erwartungen an das Wachstum des Unternehmens sind hoch und stehen ganz oben auf der Prioritätenliste der Unternehmensleitung. Es ist unser Ziel, sowohl organisch als auch durch Zukäufe und Übernahmen zu wachsen. Eins geht nicht ohne das andere. Dabei werden wir sowohl in bestehenden als auch in neuen Märkten expandieren.

## Neue Märkte

Märkte in Regionen wie Asien, Osteuropa, Südamerika und Afrika sind von großer Bedeutung für unseren zukünftigen Erfolg. Die hohen Wachstumsraten in diesen Märkten werden dazu führen, dass von manueller zu automatisierter Reinigung übergegangen wird. Deshalb werden wir Nilfisk-Advance so positionieren, dass wir an dieser Entwicklung teilhaben.

Ein gutes Beispiel für organisches Wachstum in einem neuen Markt ist unser Einstieg in Mexiko. Das neue Verkaufsbüro in Mexiko ist Teil unserer Strategie, unsere Position in Nord- und Südamerika auszubauen. Nilfisk-Advance Mexiko wurde 2006 eröffnet und hat den Umsatz in nur zwei Jahren verdreifacht. Das Verkaufsteam hat sich auf die größten Firmen im Land konzentriert und bietet diesen einen schnellen und qualitativ hochwertigen technischen Service. „Unser Erfolg basiert auf den hochwertigen Produkten von Nilfisk-Advance, die uns in die Lage versetzt haben, innerhalb von nur zwei Jahren eine starke und profitable Position auf dem mexikanischen Markt einzunehmen“, sagt Manuel Olea, Geschäftsführer in Mexiko. Auch in Russland und der Türkei konnten wir innerhalb der ersten drei Jahre nach Eröffnung ein ähnlich starkes organisches Wachstum verzeichnen.

## Fünf Zukäufe

2007 tätigten wir Zukäufe, um Positionen auf neuen geografischen Märkten zu erlangen und unsere Produktpalette auszuweiten. Der größte Zukauf 2007 war derjenige der Viper-Gruppe, einem führenden Hersteller und Lieferanten von kommerziellen Reinigungsgeräten in China, der unter anderem starke Verkaufskanäle nach Nordamerika unterhält. Mit der Eingliederung von Viper in die Nilfisk-Advance-Familie haben wir eine führende Position sowie schnelleren Zugang zu dem rasant wachsenden Markt in China erlangt. Weitere Zukäufe in 2007 waren US Products (US), WAP Südafrika (SA), Doug Tolson Engineering (VK) und Søndergaards Maskincenter (DEN).



### **Globale Präsenz**

Wir sind stolz auf die Unternehmen, die wir 2007 übernommen haben. Jedes von ihnen repräsentiert ein neues Mitglied unserer Familie im Hinblick auf eine größere Produktpalette, neue Service-Center, neue Verkaufskanäle, neue Produktionsstätten, neue Märkte und letztlich neue Kunden. Genauso wichtig ist der Beitrag durch ihre überaus fähigen und engagierten Mitarbeiter mit ihrem ganz speziellen Know-how. Insgesamt haben wir jetzt mehr als 900 neue Beschäftigte, die wir in

unserer Gruppe herzlich willkommen heißen. Unsere globale Präsenz ist unseren Kunden immens wichtig. Wenn sie selbst neue Märkte erschließen, wissen sie, dass wir ebenfalls dort sind und ihnen die Expansion erleichtern. Wir folgen unseren wichtigsten Kunden in die ganze Welt und beliefern sie überall mit den Qualitätsprodukten von Nilfisk-Advance, die sie gewohnt sind.

Heute sind wir dazu in der Lage, mehr Produkte an mehr Kunden auf der ganzen Welt

zu liefern als je zuvor. Wir werden unsere globale Position auch in den nächsten Jahren weiter stärken.

# Nilfisk-Advance weltweit



- Produktionsstätten
- Vertriebsniederlassung
- Zukäufe 2007

## Zukäufe:

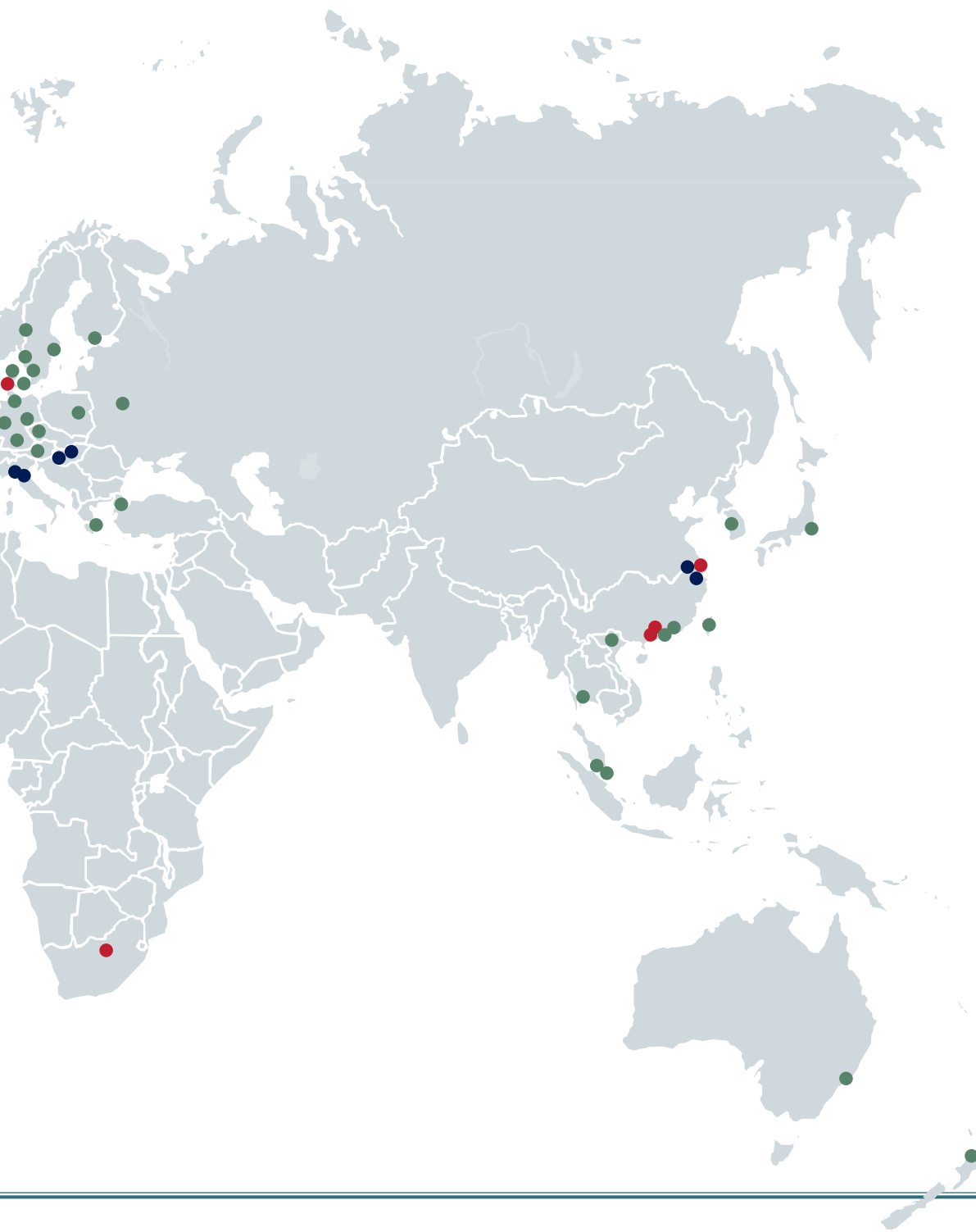
US Products, professionelle tragbare Teppichreinigung und Hartbodenrestauration

Doug Tolson Engineering, Qualitätsservice in Großbritannien

Søndergaards Maskincenter, Qualitätsservice in Dänemark

Viper Group, Produktion in China, Vertriebskanäle in China und Nordamerika

WAP Südafrika, Vertriebskanäle in Südafrika und im südlichen Afrika



# Die besten Produkte für unsere Kunden

Als einer der weltweit führenden Hersteller von kommerziellen Reinigungsgeräten sind wir dazu verpflichtet, unseren Kunden qualitative hochwertige Produkte zu einem fairen Preis zu bieten. Ganz im Geiste unserer langjährigen Tradition stellen wir unseren Kunden eine breite Palette kommerzieller Reinigungsgeräte zur Verfügung.

Die Anforderungen an die Sauberkeit industrieller, kommerzieller und privater Bereiche steigen ständig. Ein gesteigertes Bewusstsein für Hygiene sowie allgemein höhere Lebensstandards weltweit sorgen für eine ständig wachsende Nachfrage nach immer besseren Produkten von Nilfisk-Advance. Wir verstehen diese Nachfrage gleichzeitig als Herausforderung, Verpflichtung und

Gelegenheit. Obwohl wir die Anforderungen unserer Kunden heute gut erfüllen, werden wir nicht aufhören, die kontinuierliche Verbesserung unserer Produkte und Leistungen anzustreben.

## **Kosten reduzieren**

Unser Hauptaugenmerk liegt darauf, die Gesamtkosten für Reinigung zu verringern. Wir möchten die Produktivität unserer Produkte erhöhen und gleichzeitig die Kosten für die Produkte senken. Dabei geht es uns sowohl um die Investition selbst als auch um die aufzuwendende Arbeitszeit sowie den Verbrauch von Energie, Wasser und Reinigungsmitteln. Dies alles geschieht zum Nutzen unserer Kunden und zum Wohle der Umwelt. Als ein gutes Beispiel mag unser EDS

(Onboard-Chemie-Dosiersystem) - Dosierungssystem für Scheuersaugmaschinen dienen, durch das die Reinigungszeit um 20 %, der Wasserverbrauch um 50 % und der Verbrauch an Reinigungsmitteln um 35 % gesenkt werden können.

## **Teams von Ingenieuren**

Weltweit beschäftigen wir in unseren Entwicklerteams fast 250 Ingenieure. Sie bilden die Grundlage für unsere neuen Produktentwicklungen. Dabei orientieren wir uns stets an den Kundenbedürfnissen sowie an neuen verfügbaren Technologien. Wir geben rund 3 % unserer Umsätze für die Neuentwicklung von Produkten aus, und wir haben uns zum Ziel gesetzt, jeden Monat mindestens ein neues Gerät herauszugeben.



### **Poliermaschinen**

UHR 70-1700 – für sauberes, schnelles und komfortables Polieren  
UltraSpeed - ideal für Bereiche, die staubfreien, leisen Betrieb erfordern  
ECB 1500 ECB 2000 – die perfekte Wahl für glänzenden Oberflächen (US-Markt)

### **Extraktionsgeräte**

Clean Track 16 / Clean Track 18 – einfach extrahieren  
Advance AquaPlus – effiziente Reinigung bei geringer Feuchtigkeit

### **Hochdruckreiniger**

Poseidon 4 – ideal für Landwirtschaft, Handwerk und Handel  
Compact Patio Cleaner – für kleine ebene Flächen  
Neue Zubehörpalette für Hochdruckreiniger – haltbar und flexibel einsetzbar

### **Niedrigdruck-Waschsysteme**

Camelion, antibakterielles Niedrigdruck-Waschsystem für die Nahrungsmittelindustrie

### **Sandschleifmaschinen**

EZ Sand orbital – einzigartige, kompakte Bauweise ermöglicht  
Sandschleifen überall  
FA-8 – Mikroabschliff von installierten Fertigböden

### **Scheuersaugmaschinen**

Rider Adhancer – reinigt und poliert in einem Durchgang  
BA 551 – effizienter Einsatz von Chemikalien durch das patentierte EDS-System  
Scrubtec 445/553 und 653/661 – kommerzielles und einfaches Reinigen  
Focus II – der erste 20-Zoll Autoscrubber® mit der revolutionären BOOST®-Technologie von Clarke  
Razor 20 und 20T – die Nachläufer-Scheuertrockenmaschine mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis

### **Kehrmaschinen**

SR 1900 – mit integriertem System zur Staubunterdrückung und maximaler Kehrwegbreite

### **Industriesauger**

Saltix – mobil, kompakt, leistungsstark und leise  
Attix 9 – schnelle Beseitigung von Flüssigkeiten und Pulvern in Produktionsbereichen  
IVB 9 – ideal für vielseitige Reinigungszwecke in Produktionsbereichen  
A15 EXP – für die Reinigung in explosionsgefährdeten Umgebungen

# Neue Produkte 2007

11

In den vergangenen Jahren ist uns dies gelungen, und so soll es auch in Zukunft bleiben. Unsere großen Investitionen in die Forschung und Entwicklung versetzen uns ebenfalls in die Lage, neue Produkte sehr schnell auf den Markt zu bringen. Von der Entscheidung, ein neues Produkt herzustellen, bis zu dessen Markteinführung dürfen durchschnittlich maximal 18 Monate vergehen.

### **Kompetenzzentren**

Die Produktentwicklung findet in Kompetenzzentren statt, beispielsweise für Hochdruckreiniger in Dänemark und China, für Sauger in Dänemark, Schweden, Italien und China und für Bodenreinigungsmaschinen in Amerika, Italien und China. Kooperationen werden durch E-Kommunikation sowie über

ein Portal zum Wissensaustausch realisiert. Auf diese Weise können wir das Expertenwissen und die Marktkenntnisse unserer Beschäftigten auf der ganzen Welt nutzen.

### **Testen bis zur Extrembelastung**

Um unsere Fähigkeit zur Entwicklung von neuen leistungsfähigen Produkten weiter zu stärken, haben wir 2007 ein modernes Test- und Innovationszentrum in den USA errichtet. Jedes neue Produkt wird dort vor der Markteinführung bis an die Belastungsgrenze getestet. Es wird an Kabeln und Schläuchen gezogen, Räder werden über Hindernisse hinweg gerollt, Geräte gegen die Wand gefahren und Staubsauger sogar die Treppe hinunter geworfen. Durch diese rigorosen Testverfahren stellen wir sicher, dass unsere

Kunden ausschließlich qualitativ hochwertige Produkte erhalten.

### **Entwicklungspolitik**

Sämtliche Arbeitsbereiche für die Produktentwicklung unterliegen einer einheitlichen Entwicklungspolitik. Unsere Produkte sollen die Reinigungsaufgaben erfüllen, für die sie entwickelt wurden, und gleichzeitig Benutzerfreundlichkeit, Funktionalität, Haltbarkeit, Ergonomie und Lärmschutz in sich vereinen. Unsere Entwicklungspolitik ist darauf ausgerichtet, die Gesamtreinigungskosten für unsere Kunden zu verringern und dabei die Aufgaben so schnell und einfach wie möglich zu erfüllen.



Group Management, von links: Executive Vice President Lars Gjødsbøl (2008), Executive Vice President Anders Terkildsen (2005), President and CEO Jørgen Jensen (2005), Executive Vice President Dan Stig Jensen (2006), Executive Vice President Morten Johansen (2007) and Executive Vice President Christian Cornelius-Knudsen (1997).

# Dem Führungsanspruch gerecht werden

12

Als führendes Unternehmen in der professionellen Reinigungsgeräteindustrie trägt man eine hohe Verantwortung. Diese Verantwortung und Verpflichtung nehmen wir gerne an.

Wir haben klare Ziele und eine präzise Strategie im Hinblick auf die Zukunft unseres Unternehmens. Wir müssen investieren, um unsere Position auf dem Markt der professionellen Reinigungsgeräte zu halten. Nicht nur in die Entwicklung neuer Produkte und Märkte, unserer Service-Organisation und Logistik – wir werden auch in die

## **Entwicklung unserer Mitarbeiter investieren.**

Unsere Beschäftigten sind unsere wichtigste Ressource. Wenn sie gut ausgebildet sind, den Markt kennen und engagiert für unsere Kunden arbeiten, dann werden wir zu einem besseren Unternehmen.

Mit 5.000 Mitarbeitern weltweit – von denen 900 im letzten Jahr zu uns kamen – benötigen wir starke Führungspersönlichkeiten auf allen Ebenen unserer Organisation. Wir verlangen von all unseren Beschäftigten, dass sie in ihrer täglichen Arbeit Verantwortung und Initiative übernehmen, kreativ denken und deutliche Resultate erzielen.

## **Schwerpunkte auf Aus- und Weiterbildung**

Wir legen großen Wert auf die Aus- und Weiterbildung unserer Führungspersönlichkeiten, damit sie den Anforderungen unserer Organisation gerecht werden können. Dies trifft sowohl für die lokale als auch die globale Ebene zu. Deshalb wurden 2007/2008 unsere 50 Spitzenmanager bei IMD fortgebildet, der renommierten Führungsschule in der Schweiz, und wir haben mehr Geld in die Weiterbildung investiert als je zuvor.

## **Karrieremöglichkeiten**

Wir legen ebenfalls großen Wert auf den Aufstieg aus den eigenen Reihen sowie auf Rotationen unserer Mitarbeiter zwischen Regionen und Tätigkeitsfeldern, um ihr ständiges Lernen und die persönliche Weiterentwicklung zu fördern. Dadurch erhalten unsere Beschäftigten die Möglichkeit, sich innerhalb des Unternehmens beruflich und persönlich nach vorne zu entwickeln. Das bedeutet ebenso, dass wir über erfahrenes Personal verfügen, das immer in der Lage ist, die Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen. Die Kombination aus gezielten Investitionen, effektiven Mitarbeiterschulungen, kontinuierlichen Produkt- und Marktentwicklungen, starkem Service und zuverlässigen Lieferketten macht uns stark. Nicht nur heute, sondern auch in Zukunft.

# Ein Jahr mit **Nilfisk-Advance**

## Übernahme von US Products

EZ Sand orbital, Sandschleifmaschine

Camelion, Niederdruck-Waschsystem für die Nahrungsmittelindustrie

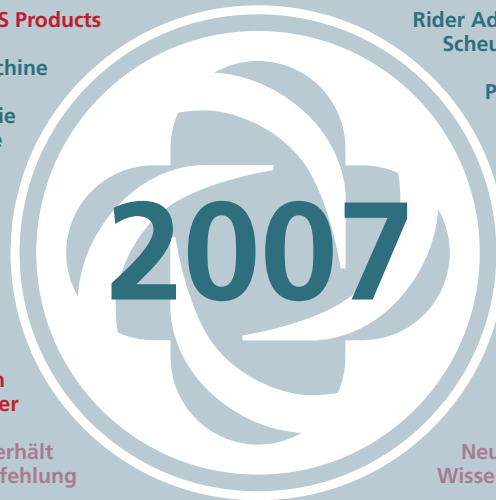
Nilfisk Extreme X300 gewinnt "Best Buy"-Preis

US-Botschafter in Dänemark, Jim Cain, besucht Nilfisk-Advance

Übernahme von  
Doug Tolson Engineering

Übernahme von  
Søndergaards Maskincenter

Power Allergy erhält  
AFPRAL-Empfehlung



Rider Adhancer für Advance,  
Scheuersaugmaschine (USA)

Poseidon 4, Hochdruckreiniger

Attix 9, Industriesauger

Übernahme der Viper-Gruppe

Purus Design Award 2007 für  
die Nilfisk BA551 Nachläufer-  
Scheuersaugmaschine

SAP vollständig einsatzbereit

Bodenabschleifmaschine FA8,  
Sandpapier USA

Neues globales Intranet und Portal zum  
Wissensaustausch geht online

Übernahme von WAP Südafrika

# Niederlassungen und Marken

## EUROPA

### Belgien

#### Nilfisk-Advance

Z.3 Doornveld 140  
B-1731 Zellik-Asse  
Willem van den Burg, General Manager  
Telefon: +32 2 467 60 50  
Fax: +32 2 463 44 16

### Dänemark

#### Nilfisk-Advance Nordic

Sognevej 25  
Postboks 344  
DK-2605 Brøndby  
Michael Fenger, General Manager  
Telefon: + 45 43 23 40 50  
Fax: + 45 43 23 40 60

#### Nilfisk-ALTO Food Division

Blytækervej 2  
DK-9100 Aalborg  
Jan Søndergaard Pedersen, General Manager  
Telefon: + 45 72 18 21 00  
Fax: + 45 72 18 20 99

### Nilfisk-ALTO

Industrivej 1  
DK-9560 Hadsund  
Finn Jensen, General Manager  
Telefon: + 45 72 18 21 00  
Fax: + 45 72 18 21 05

### Finnland

#### Nilfisk-Advance

Piispantilankuja 4  
FI-02240 Espoo  
Finland  
Timo Könönen, General Manager  
Telefon: +358 207 890 600  
Fax: +358 207 890 601

### Frankreich

#### Nilfisk-Advance

27 Avenue de la Baltique  
Villebon sur Yvette  
F-91944 Courtabouef Cedex  
Jean-Philippe Masson, General Manager  
Telefon: +33 1 69 59 87 00  
Fax: +33 1 69 59 87 01

### Deutschland

#### Nilfisk-Advance

Siemensstrasse 25-27  
D-25462 Rellingen  
Jens Peter Sprick, Geschäftsführer  
Telefon: +49 41 01 39 90  
Fax: +49 41 01 39 91 91

### Nilfisk-ALTO

Guido Oberdorfer Strasse 10  
D-89287 Bellenberg  
Dr. Reinhard Mann, Geschäftsführer  
Telefon: +49 7306 72 132  
Fax: +49 7306 72 343

### ALTO Deutschland

Guido Oberdorfer Strasse 8-10  
D-89287 Bellenberg  
Anne Mette Solvang Christensen,  
Geschäftsführer  
Telefon: +45 40 70 06 52

#### Nilfisk-ALTO CarWash

Guido Oberdorfer Strasse 2-8  
D-89287 Bellenberg  
Kurt Herbinger, Geschäftsführer  
Telefon: +49 7306 72 0  
Fax: +49 7306 72 192

### Griechenland

#### Nilfisk-Advance

8 Thoukididou Str.  
Argyroupoli  
Athens 164 52  
Stelios Tzilalis, General Manager  
Telefon: +30-210911 9600  
Fax: +30-2109652187

### Irland

#### Nilfisk-Advance

1 Stokes Place  
St Stephen's Green  
Dublin 2  
Stewart Dennett, General Manager  
Telefon: +35 3 12 94 38 38  
Fax: +35 3 12 94 38 45

### Italien

#### Nilfisk-Advance

Strada Comunale della Braglia 18  
I-26862 Guardamiglio (LO)  
Franco Mazzini, General Manager  
Telefon: +39 0377 41 40 31  
Fax: +39 0377 51 142

#### Nilfisk-CFM

Via Porrettana 1991  
I-41059 Zocca (Modena)  
Morten Mathiesen, General Manager  
Telefon: +39 059 973 0000  
Fax: +39 059 973 0099

### Niederlande

#### Nilfisk-Advance

Camerastraat 9  
NL-1322 BB Almere  
Willem van den Burg, General Manager  
Telefon: +31 36 546 07 00  
Fax: +31 36 523 51 49

### Norwegen

#### Nilfisk-Advance

Ulvenveien 89C  
N-0581 Oslo  
Michael Fenger, General Manager  
Telefon: +47 23 06 75 00  
Fax: +47 23 06 75 01

#### Nilfisk-ALTO

Bjørnerudveien 24  
1266 Oslo  
Norge  
Vidar Fiksdal, General Manager  
Telefon: +47 22 75 17 70  
Fax: +47 22 75 17 71

### Polen

#### Nilfisk-Advance

05-800 Pruszków, ul. 3-go Maja-8  
Adam Osuch, General Manager  
Telefon: +48 22 738 37 50  
Fax: +48 22 738 37 51

### Portugal

#### Nilfisk-Advance

Sintra Business Park  
Zona Industrial Da Abrunheira  
Edificio 1, 1o A  
P-2710-089 Sintra  
Javier Cucalón, General Manager  
Telefon: +35 121 911 2670  
Fax: +35 121 911 2679

### Russland

#### Nilfisk-Advance

Vyatskaya str. 27, bld. 7  
1271015 Moscow  
Roman Stepantsev, General Manager  
Telefon: +7 495 7839602  
Fax: +7 495 7839603

### Schweden

#### Nilfisk-Advance

Sjörbjörnsvägen 5  
S-100 73 Stockholm  
Kenneth Andersson, General Manager  
Telefon: +46 85 55 944 00  
Fax: +46 85 55 944 30

#### Nilfisk-Advance

Åmål Branch  
Strömbergsgatan 4  
S-662-223 Åmål  
Anton Sørensen, General Manager  
Telefon: +46 532 175 00  
Fax: +46 532 175 95

### Nilfisk-ALTO Sverige

Aminogatan 18  
Box 40 29  
S-431 04 Mölndal  
Thomas Frenidin, Country Manager  
Finn Jensen, General Manager  
Telefon: +46 31 706 73 00  
Fax: +46 31 706 73 41

### Spanien

#### Nilfisk-Advance

Torre D'Ara  
Passeig del Rengle, 5 Pl. 10  
E-08302 Mataró (Barcelona)  
Javier Cucalón, General Manager  
Telefon: +34 93 741 2400  
Fax: +34 93 757 8020

### Schweiz

#### Nilfisk-Advance

Ringstrasse 19  
Kircheberg/Industrie Strlez  
CH-9500 Wil  
Stefan Obernosterer, Geschäftsführer  
Telefon: +41 719 23 84 44  
Fax: +41 719 23 52 83

### Tschechische Republik

#### Nilfisk-Advance

VGP Park Horní Po ernice  
ul. Do ertous 1  
190 00 Praha 9  
Jan Seitl, General Manager  
Telefon: +420 244 090 915  
Fax: +420 244 402 393

### ALTO eská republika

Ul. Do ertous 2658/1  
193 00 Prague 9'  
Jaromir Uhde, General Manager  
Telefon: +420 2 414 08 419  
Fax: +420 2 414 08 439

### Türkei

#### Nilfisk-Advance

Necla Cad. No: 48  
Yenisahra/Kadiköy  
Istanbul  
Serdar Ülger, General Manager  
Telefon: +90 216 470 08 60  
Fax: +90 216 470 08 63

### Ungarn

#### Nilfisk-Advance

Ati-Sziget Ipari Park  
H-2313 Szigetszentmiklós Box 26  
Jakob Bonde Jensen, General Manager  
Telefon: +36 24 507-301  
Fax: +36 24 524-091

**Nilfisk-Advance**

Csengery út. 119  
H-8000 Nagykanizsa  
Steve Platt, General Manager  
Telefon: +36 93 509 708  
Fax: + 36 93 509 704

**Nilfisk-Advance**

II. Rákóczi F út 10  
HU - 2310 Szigetszentmiklós-Lakihegy  
Sandor Nagy, General Manager  
Telefon: +36 24 475 550  
Fax: +36 24 475 551

**Österreich**

**Nilfisk-Advance**  
Metzgerstrasse 68  
A-5101 Bergheim/Salzburg  
Stefan Berchtold, Geschäftsführer  
Telefon: +43 662 456 400 0  
Fax: +43 662 456 400 55

**Großbritannien**

**Nilfisk-Advance**  
Unit 24  
Hillside Business Park  
Kempson Way  
Bury St. Edmunds  
Suffolk IP32 7EA  
Stewart Denett, General Manager  
Telefon: +49 1284 763163  
Fax: +49 1284 750562

**Südafrika**

**Wap South Africa**  
P.O. Box 2122 ZA-Kempton Park (T)  
1620 South Africa  
Dieter Kieckhöfer, General Manager  
Telefon: (+27) 1 1975 7060  
Fax: (+27) 1 1394 3081

**NORD-/SÜDAMERIKA****Argentinien**

**Nilfisk Advance Argentina**  
Edificio Central Park  
Herrera 1855, Office 601  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Marcelo Naurý, General Manager

**Kanada**

**Nilfisk-Advance Canada Company/**  
La Compagnie Nilfisk-Advance du Canada  
396 Watline Avenue  
Mississauga, Ontario L4Z 1X2  
Don Galley, General Manager  
Telefon: +1 905 712 3260  
Fax: +1 905 712 3255

**ALTO Canada Company**

24 Constellation Road  
Rexdale, Ontario M9W 1K1  
John Castaldo, General Manager  
Telefon: +1 905 569 0266  
Fax: +1 905 569 8586

**Mexiko**

**Nilfisk Advance de Mexico**  
Prol. Paseo de la Reforma 61, 6-A2  
Col. Paseo de las Lomas, C.P. 01330  
Mexico D.F., Mexico  
Manuel Olea, General Manager  
Telefon: +52(55)2591-1002 com.  
Fax: +52(55)2591-1002 ext. 229

**USA**

**Nilfisk-Advance**  
14600 21st Avenue North  
Plymouth, MN 55447-3408  
Christian Cornelius Knudsen, President and  
Chief Executive Officer  
Telefon: +1 763 745 3500  
Fax: +1 763 745 3718

**Nilfisk-Advance America**

300 Technology Drive  
Malvern, PA 19355  
Paul Miller, Vice President & General Manager  
Telefon: +1 610 647 6420  
Fax: +1 610 647 6427

**Alto U.S.**

2100 Highway 265  
Springdale, Arkansas 72764-8780  
Randy Rollins, Vice President Operations  
Telefon: +1 479 750 1000  
Fax: +1 479 765 0719

**USP Holding Corp.**

181 West Aqua Avenue  
Coeur de Alene, ID 83815  
Doug Hauff, General Manager  
Telefon: +1 800 257 7982  
Fax: +1 208 772 0577

**Viper North America**

424 Bluestar Highway  
Holland, MI 49423  
Tom Vander Bie, General Manager  
Telefon: 866 418 4737  
Fax: 269 751 2605

**ASIEN/PAZIFIK****Australien**

**Nilfisk-Advance**  
48 Egerton Street  
Silverwater, NSW 2128  
Thomas Drago Nielsen, General Manager  
Telefon: +61 2 96 48 27 00  
Fax: +61 2 96 48 27 11

**VR China**

**Nilfisk-Advance**  
Block 3, Unit 130, 1001 Honghua Road  
International Commercial & Trade Center  
Futian Free Trade Zone, 518038 Shenzhen  
Simon Chen, General Manager  
Telefon: +86 755 8359 1087  
Fax: +86 755 8359 1063

**Nilfisk-Advance Professional Cleaning**

Equipment (Suzhou) Co.  
Building 18, Suchun Industrial Estate  
Suzhou Industrial Park  
215021 Suzhou  
Christian Kühl, General Manager  
Telefon: +86 512 6265 2525  
Fax: +86 512 6265 2323

**ALTO (Ningbo) Mechanical Manufacturing Co.**

Nordic Industrial Park, Zhenhai  
Ningbo City, Zhejiang Province 315221  
Christian Kühl, General Manager  
Telefon: +86 574 86305909  
Fax: +86 574 86305919

**Viper Cleaning Equipment (Shanghai) Co.**

No.4189, Yindu Road,  
Xinzhuang Industrial Park, Shanghai,  
201108 Shanghai  
Simon Chen, General Manager  
Telefon: +86 21 5483 2751  
Fax: +86 21 5483 2703

**Dongguan Viper Cleaning Equipment Co.**

523403 Guangdong Province  
Simon Chen, General Manager  
Telefon: +86 769 8328 3988  
Fax: +86 769 8328 3018

**Hongkong**

**Nilfisk-Advance**  
Room 2001 HK Worsted Mills  
Industrial Building  
31-39 Wo Tong Tsui Street  
Kwai Chung, Hong Kong SAR  
Shirley Lui, General Manager  
Telefon: +852 24 27 59 51  
Fax: +852 24 87 58 28

**Viper Industrial (HongKong) Co.**

Suite B, 5/F., Cheung Lee Industrial Building, 9  
Cheung Lee, Streer, Chai Wan.  
Hong Kong SAR  
Shirley Lui, General Manager  
Telefon: +852 2520 0736  
Fax: +852 2865 5980

**Japan**

**Nilfisk-Advance**  
1-6-6 Kita-Shinyokohama  
Kouhoku-ku  
Yokohama 223-0059  
Michael Holes, General Manager  
Telefon: +81 45 548 2571  
Fax: +81 45 548 2541

**Malaysia**

**Nilfisk-Advance**  
SD14, Jalan KIP 11  
Taman Perindustrian  
KIP, Sri Damansara  
52200 Kuala Lumpur  
John Holm Espersen, General Manager  
Telefon: +603 62753120  
Fax: +603 6274 6318

**Neuseeland**

**Nilfisk-Advance**  
Danish House  
6 Rockridge Avenue  
Penrose 92.829, Auckland 1135  
Thomas Drago Nielsen, General Manager  
Telefon: +64 95 25 00 92  
Fax: +64 95 25 64 40

**Singapur**

**Nilfisk-Advance**  
No. 40 Loyang Drive  
Singapore 508961  
John Holm Espersen, General Manager  
Telefon: +65 6759 9100  
Fax: +65 6759 9133

**Den-Sin**

No. 17 Link Road  
Singapore 619034  
John Holm Espersen, General Manager  
Telefon: +65 6268 1006  
Fax: +65 6268 4916

**Südkorea**

**Nilfisk-Advance Korea**  
Kumwon B/D 3F, 471-4, Gunja-Dong  
Gwangjin-Ku, Seoul  
Chu Hung Park, General Manager  
Telefon: +82 2497 8636  
Fax: +8145548 2541

**Taiwan**

**Nilfisk-Advance**  
Taiwan Branch (H.K.)  
1F, No. 193, sec. 2, Xing Long Rd.  
Taipei, Taiwan, R.o.C.  
Shirley Lui, General Manager  
Telefon: +88 62 27 00 22 68  
Fax: +88 62 27 84 08 43

**Thailand**

**Nilfisk-Advance Co.**  
89 Soi Chokechai-Ruammitr  
Viphavadee-Rangsit Road  
Ladyao, Jatuchak, Bangkok 10900  
Preecha Ampornsittikul, General Manager –  
Indochina Region  
Telefon: +662 275 5630  
Fax: +662 691 4079

**Vietnam**

**Nilfisk-Advance**  
No.51 Doc Ngu Str.  
Hanoi  
Preecha Ampornsittikul, General Manager  
Telefon: +04 761 5642  
Fax: + 04 761 5643



Tryk/Bureau A/S



**Nilfisk-Advance A/S**  
Sognevej 25  
2605 Brøndby  
Tél.: +45 43 23 81 00  
Fax: +45 43 43 77 00  
mail.com@nilfisk-advance.com  
www.nilfisk-advance.com