



BT-GROUP-NEWS

The Company News of the BT-Group



HSE-team

GROSSPROJEKT ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN

*Major project
successfully completed*

AAT

ERSTER BOXFREEZER IN NEUSEELAND IN BETRIEB

*First BoxFreezer goes into
operation in New Zealand*

BT-Group Help

HILFSPROJEKT FÜR MENSCHEN IN AFRIKA

*Aid project for people
in Africa*

Inhaltsverzeichnis

Table of Contents

Vorwort <i>Foreword</i>	3
BT-Anlagenbau – Wo die Zukunft sitzt <i>BT-Anlagenbau – Where the future lies</i>	4–5
BT-Anlagenbau – Das HSE-team beschleunigt <i>BT-Anlagenbau – HSE team speeds up the pace</i>	6–7
BT-Anlagenbau – Trainee of the year 2019 <i>BT-Anlagenbau – Trainee of the year 2019</i>	8–9
AAT – Erster BoxFreezer am anderen Ende der Welt <i>AAT – First BoxFreezer on the other side of the world</i>	10–11
STATEC BINDER – STATEC BINDER goes middle east <i>STATEC BINDER – STATEC BINDER goes middle east</i>	12–15
BT-Group Help – Menschenwürdig Leben für alle <i>BT-Group Help – A life fit for all human beings</i>	16–21
BT-Wolfgang Binder – Größter Auftrag für REDWAVE Einzelmaschinen <i>BT-Wolfgang Binder – Biggest single order for REDWAVE</i>	22–26
BT-Watzke – BT-Watzke auf der Austro Vin Tulln <i>BT-Watzke – BT-Watzke at Austro Vin Tulln</i>	27
BT-Watzke – Neu bei BT-Watzke: Vinotwist PREMIUM <i>BT-Watzke – New at BT-Watzke: Vinotwist PREMIUM</i>	28–29
BT-Watzke – BT-Watzke auf der Agrovina Schweiz <i>BT-Watzke – BT-Watzke at Agrovina Schweiz</i>	30
BT-Watzke – Zum Facharbeiter bei BT-Watzke <i>BT-Watzke – Being a skilled worker at BT-Watzke</i>	31

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

das erste Quartal des Jahres 2020 ist bereits wieder vergangen und wir können schon erste Erfolge in diesem noch jungen Jahr vermelden.

In Neuseeland wurde der erste BoxFreezer erfolgreich in Betrieb genommen. Dieser hat eine Gefrierleistung von mehr als acht Tonnen Fleisch pro Tag. Weiters konnte das HSE-team für die Firma Granit sämtliche Gas-, Wasser- und Heizungsinstallation für 155 Wohneinheiten auf den Reininghausgründen, auch Linse genannt, termingerecht fertigstellen.

Im Namen der BT-Group wünsche ich Ihnen noch viel Spaß beim Lesen.





 Wolfgang Binder
 GF/Managing Director BT-Group Holding GmbH

 Markus Binder
 GF/Managing Director BT-Group Holding GmbH

Dear Readers and Colleagues,

The first quarter of 2020 is already drawing to a close, but even at this early point in the year we are able to report our first successes.

The first BoxFreezer has been successfully put into operation in New Zealand and has a freezing capacity of over 8 tonnes of meat per day. At the Reininghaus residential complex in Graz, also known as Linse, the HSE-team has also been able to install all the gas, water and heating services for 155 residential units for the Granit company on schedule.

On behalf of the BT-Group I hope you enjoy reading this issue.



HTL Weiz: DI Gottfried Purkarthofer (Direktor, vorne links), OSR FOL Dipl.-Päd. Wolfgang Höllerbauer (Werkstättenleiter, hinten links) und Schüler/innen unserer Patenklasse 1 AHET
 HTL Weiz Polytechnic: DI Gottfried Purkarthofer (Direktor, front left), OSR FOL Dipl.-Päd. Wolfgang Höllerbauer (Workshop Manager, rear left) and students from our sponsored class 1 AHET



HTL Graz: GF Ing. Gerald Kreiner und Josef Wagner mit FOL Ing. Richard Brunner, BEd (Werkstättenleiter) und Schüler/innen der 2 BHET
 HTL Weiz Polytechnic: CO Ing. Gerald Kreiner and Josef Wagner with FOL Ing. Richard Brunner, BEd (Workshop Manager) and students of 2BHET



Landesberufsschule Eibiswald: Ing. Ewald Sima (Lehrer Elektrotechnik), BD Ing. Wolfgang Schwarzl (Direktor) mit GF Ing. Gerald Kreiner und Ing. Franz Josef Lafer
 State Vocational School Eibiswald: Ing. Ewald Sima (Lecturer in Electrical Engineering), BD Ing. Wolfgang Schwarzl (Director) with CO Ing. Gerald Kreiner and Ing. Franz Josef Lafer

WO DIE ZUKUNFT SITZT

BT-Anlagenbau unterstützt regionale Schulen mit Labormaterial

Der Fortschritt ist unaufhaltsam. Mit der neuesten Technik, den vielen kreativen Wissenschaftlern und innovativen Erfindern werden Produkte rasch durch etwas Schnelleres, Besseres, Sichereres ersetzt. Ein Produkt hat zwar noch immer den gleich langen Lebenszyklus, doch ist es heutzutage durch Updates, Upgrades und Produktneuheiten sehr viel schneller überholt.

Die BT-Anlagenbau ist immer auf dem neuesten Stand der Technik. Das bedeutet aber auch, dass sich im Laufe der Zeit ältere Modelle von Elektrobauteilen angesammelt haben. Diese sind zwar noch immer modern, aber nicht so hypermodern wie die Teile, die zurzeit in der BT-Anlagenbau verwendet werden. Im Zuge der Neuorganisation des Fertigungslagers

und um regionale Schulen zu unterstützen, wurden diese Teile der HTL Weiz, HTL Graz und der Landesberufsschule Eibiswald kostenlos zur Verfügung gestellt. Die Nähe zu Schulen und vor allem zu den Schülern ist BT-Anlagenbau schon seit Jahren wichtig. So wird zum Beispiel das ROBOTIC-Team der HTL Weiz seit vier Jahren unterstützt, viel Zeit, Energie und Herzblut in Lehrlings- und Trainee-Offensiven gesteckt sowie auf Messen für junge Menschen mit Elan und Bedacht ausgestellt. Denn wer schon als junger Mensch seine Liebe für die Technik entdeckt, den kann man bei der Erfüllung seiner Träume schon früh unterstützen. Dieser Traum beginnt manchmal mit einem Ferialpraktikum, einer Lehre oder gleich einer fixen Stelle. Derzeitige Jobangebote kann man auf www.bt-anlagenbau.at erkunden.

WHERE THE FUTURE LIES

BT-Anlagenbau supports schools in the region with laboratory equipment

You cannot stop progress. With advanced technology and the great number of creative scientists and innovative inventors, products evolve rapidly and are continuously replaced by something that is faster, better and safer. A product can still have the same long life cycle, but today it becomes outdated much more quickly. Updates, upgrades and new products.

BT-Anlagenbau has always been state of the art. This means that over time there is an accumulation of older models of electrical components. These are still modern units, but not quite as cutting-edge as the parts that are currently in use by BT-Anlagenbau. As part of the support to local colleges, these parts have been made available at no cost to the polytechnic schools

HTL Weiz, HTL Graz and the Landesberufsschule Eibiswald, State Vocational School, as a result of a recent reorganisation of the production stores. Being close to the vocational colleges and above all to the pupils has been important to BT-Anlagenbau for many years. For example, support has been given to the ROBOTIC team at HTL Weiz for the last 4 years, while much time, energy and enthusiasm is invested in apprenticeship and trainee campaigns and a lot of thought and attention is given to fairs and exhibitions for young people. Because when a young person discovers an interest in technology, support early on can help fulfil their dreams. And such dreams often begin with a summer work experience placement, or even directly with an apprenticeship or a permanent position. You can find out more about current job offers at www.bt-anlagenbau.at.





DAS HSE-TEAM BESCHLEUNIGT

Experten für drei Sektoren

Das größte Projekt in der nun 14-jährigen Geschichte des HSE-teams ging im Jänner 2020 erfolgreich zu Ende. Die Sanitär-, Heizungs- und Löschleitungsinstallation von 155 Wohneinheiten auf den ehemaligen Reininghausgründen, Baufeld Linse, wurde für das Bauunternehmen Granit erfolgreich abgeschlossen. Lediglich die Geschäftsflächen werden noch bis März ausgebaut. Auf dem 52 Hektar großen Gebiet der Reininghausgründe sollen insgesamt 15.000 Menschen leben – und das nur 1,8 Kilometer von der Grazer Altstadt entfernt. Der attraktive Mix aus Wohneinheiten, Geschäftsflächen, Kultur und Bildung spiegelt das vielfältige Angebot des HSE-teams perfekt wider.

Ob Industrie, Bauträger oder Privatkunden – das HSE-team hat für jeden Teilbereich einen Experten. Unseren Kunden stehen beim HSE-team fast 40 Jahre Führungs- und Fachkompetenz zur Verfügung: Zum einen in der Person des Bereichsleiters René Tanner, der 25 Jahre Berufserfahrung im Bereich Gas-, Wasser- und Heizungsinstallation – 15 Jahre davon in leitender Funktion – hat und zum anderen mit seinem Stellvertreter Nico Wurm, der über ein umfangreiches technisches Fachwissen verfügt. Damit entwickelt sich das HSE-team noch stärker zum Vertrauenspartner und langjährigen Experten für große Industrieprojekte, Wohnbau- und Geschäftslokale sowie Privatkunden.



HSE TEAM SPEEDS UP THE PACE

Experts in three sectors

The largest project in the HSE-team's 14-year history was completed successfully in January 2020. The plumbing, heating and sprinkler system installation for 155 residential units at the Linse construction site, on the former Reininghaus grounds, has been successfully completed for the Granit construction company, leaving only the commercial areas to be fitted out by March. The 52-hectare site of the Reininghaus grounds, just 1.8 kilometres from the Graz old town, is home to 15,000 people.

The attractive mix of residential units with commercial, cultural and educational areas is perfectly reflected in the diverse range of services offered by the HSE-team. Whether you are an industrial, property development or private customer - the HSE-team has an expert for every area. Under the positive leadership of divisional manager René Tanner, who has 25 years of professional experience in the field of gas, water and heating installation, including 15 years in a managerial position, and the extensive technical expertise of his deputy Nico Wurm, our customers can now rely on almost 40 years of management expertise from the HSE-team. As a result, the HSE-team continues to develop into a trusted business partner and long-term companion covering both large industrial projects and residential and commercial premises as well as private customers.



René Tanner



Nico Wurm

UNSERE KUNDEN OUR CUSTOMERS



Privatkunden

- Sanitär, Heizung
- Lüftung, Kühlung
- Bad- und WC-Modernisierung
- Barrierefreie Nachrüstungen

Private customers

- Plumbing & heating installation
- HVAC systems
- Bathroom and toilet modernisation
- Barrier-free Refurbishment



Wohnbau - Geschäftslokale

- Sanitär, Heizung
- Lüftung, Kühlung
- Solarenergie

Building construction - commercial premises

- Plumbing & heating installation
- HVAC systems
- Solar power systems



Industrieanlagen

- Deckenstrahler
- Löschleitungen
- Druckluftleitungen
- Lüftung, Kühlung

Industrial plants

- Ceiling lighting
- Fire sprinkler systems
- Compressed air lines
- HVAC systems



Hinten v.l.n.r. / behind f.l.t.r.: G. Kreiner, T. Marin, M. Hummer, J. Wagner, D. Vorraber, H. Gruber
Vorne v.l.n.r. / in the front f.l.t.r.: S. Spielhofer, D. Schnur

TRAINEE OF THE YEAR 2019 TRAINEE WITH THE BEST PERFORMANCE 2019 SEBASTIAN SPIELHOFER – TIBERIUS-ALEXANDRU MARIN



As a training enterprise, BT-Anlagenbau has won multiple awards in Austria and is very proud to be able to offer young people vocational training that develops their individual strengths. The aim is to offer our trainees a comprehensive, exciting, current and sustainable qualification for life that makes them the best in their field. Recognition for this unique training was given at the traditional award ceremony for our best apprentices made during our Christmas party. The challenge which culminates in the awards of Trainee of the Year as well as Trainee with the Best Performance has been held each year since 2013 and motivates our future experts to give their best performance during their period of training.

This year, Sebastian Spielhofer, a third-year apprentice, was able to secure first place and the title of Trainee of the Year 2019. Among all trainees, he achieved the best overall grade, which is based on evaluated criteria such as technical and social competence, craftsmanship, creativity and commitment. Sebastian Spielhofer already won the award of Trainee with the Best Performance, back in 2018, and can now add another trophy to his collection. Second place was taken by Daniel Schnur, a fourth-year apprentice, who had already gained the awarded of Trainee of the Year 2018. He was followed by a very enthusiastic Mario Hummer, who is currently in his second year.

The title of Trainee with the Best Performance 2019 is now held by Tiberius-Alexandru Marin. As a trainee with the HSE-team he was rewarded for his motivation in his first year of apprenticeship in the gas, heating and plumbing field and now holds claim to a glass trophy his own.

TRAINEE OF THE YEAR 2019 TRAINEE WITH THE BEST PERFORMANCE 2019 SEBASTIAN SPIELHOFER – TIBERIUS-ALEXANDRU MARIN

BT-Anlagenbau ist ein mehrfach ausgezeichnete Lehrbetrieb Österreichs und sehr stolz darauf, jungen Menschen eine berufliche Ausbildung bieten zu können, die ihre individuellen Stärken fördert. Ziel ist es, unseren Trainees eine umfassende, spannende, aktuelle und nachhaltige Qualifikation für das Leben zu bieten, die sie zu den Besten auf ihrem Gebiet macht. Dieser einzigartigen Ausbildung Rechnung tragend, fand im Rahmen unserer Weihnachtsfeier wieder die bereits traditionelle Prämierung unserer besten Lehrlinge statt. Die Challenge, aus welcher der „Trainee of the Year“ sowie „Trainee with the Best Performance“ hervorgehen, wird seit 2013 durchgeführt und animiert unsere Nachwuchskräfte stets zu Bestleistungen während ihrer Ausbildungszeit.

Platz eins und somit den Titel „Trainee of the Year 2019“ sicherte sich diesmal Sebastian Spielhofer, Lehrling im dritten

Ausbildungsjahr. Unter allen Lehrlingen erzielte er die beste Gesamtnote, die sich aus Kriterien wie fachliche und soziale Kompetenz, handwerkliches Geschick, Kreativität und Einsatzbereitschaft zusammensetzt. Im Jahr 2018 konnte sich Sebastian Spielhofer bereits über die Auszeichnung „Trainee with the Best Performance“ freuen und darf nun eine weitere Trophäe sein Eigen nennen. Daniel Schnur, Lehrling im vierten Ausbildungsjahr und bereits prämiertes „Trainee of the Year 2018“, belegte diesmal den hervorragenden zweiten Rang, gefolgt vom engagierten Mario Hummer, der sich im zweiten Lehrjahr befindet.

„Trainee with the Best Performance 2019“ kann sich ab sofort Tiberius-Alexandru Marin nennen. Der Trainee des HSE-teams wurde für seine Motivation in seinem ersten Lehrjahr im Bereich Gas-, Wasser- und Heizungsinstallation belohnt und darf nun auch eine Glastrophäe sein Eigen nennen.



Es macht uns stolz, dass unsere Trainees nicht nur höchst qualifiziert, sondern auch voller Eigeninitiative und Engagement bei der Arbeit sind. Das unterscheidet gute von ausgezeichneten Mitarbeitern.

Gerald Kreiner, Geschäftsführer BT-Anlagenbau

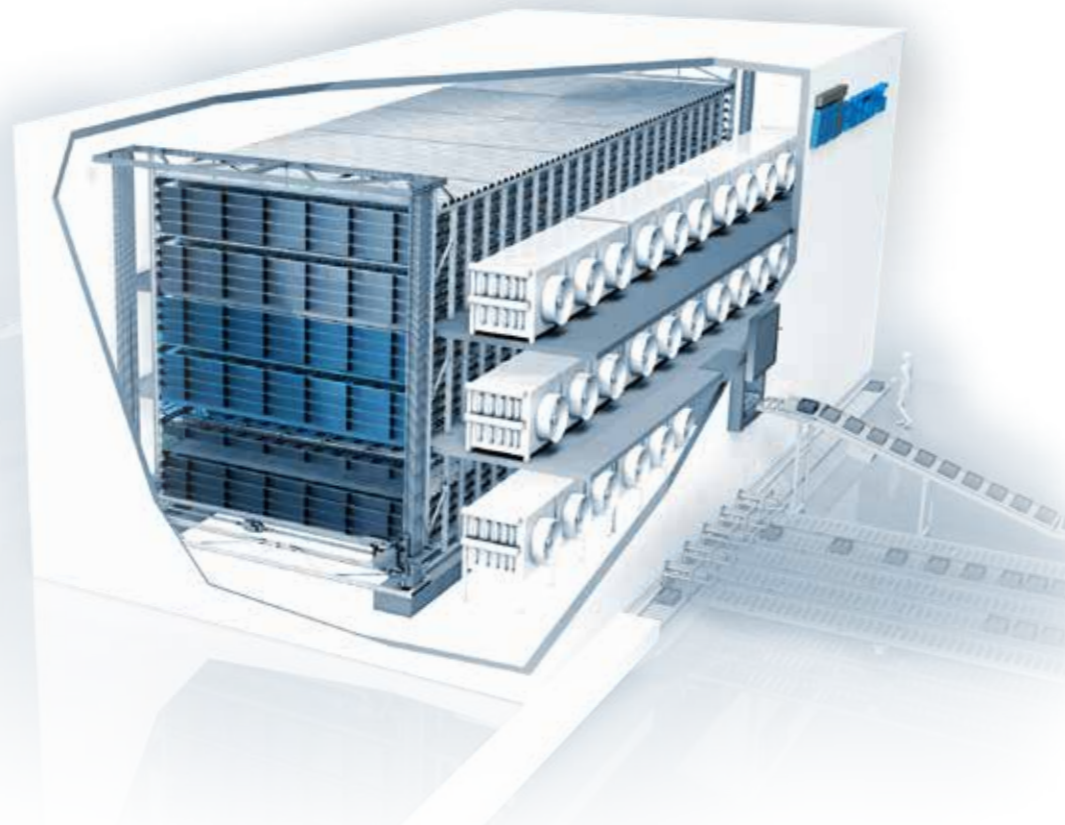
We are proud that our trainees are not only highly qualified, but also full of initiative and commitment at work. This is what distinguishes excellent employees from good ones.

Gerald Kreiner, Managing Director of BT-Anlagenbau



ERSTER BOXFREEZER AM ANDEREN ENDE DER WELT

Über 17.900 Kilometer von Lichtenwörth entfernt, wurde in Neuseeland Ende Jänner der erste BoxFreezer für Hammelfleisch von AAT-FREEZING in Betrieb genommen.



Die große Distanz, sowie die Zeitverschiebung von elf Stunden, waren eine große Herausforderung, welche allerdings von allen Beteiligten mit Bravour gemeistert wurde. Dieses Projekt kam durch eine Verkettung mehrerer glücklicher Umstände zustande. Im August 2018 klingelte bei Herrn Kink (Geschäftsstellenleiter, AAT-FREEZING) während einer Besichtigung eines BoxFreezer in Spanien das Telefon. Herr W. von der Firma Active Refrigeration, ein Tiroler, der nach Neuseeland ausgewandert war, brauchte dringend Hilfe, da deren Kartonfrosterlieferant ein Projekt nicht beenden konnte.

Durch eine Empfehlung eines weiteren Tirolers, nämlich dem Planungsbüro ATP, welches mit AAT bei Marcher Fleischwerke in Kärnten zusammenge-

arbeitet hatte, ging dann alles Schlag auf Schlag. Eineinhalb Jahre später ist der BoxFreezer nun zur vollsten Zufriedenheit des Kunden erfolgreich in Betrieb. Der Projektleiter Thomas Toth flog gemeinsam mit dem Programmierer Michael Wels von BT-Anlagenbau vor der Endabnahme für drei Wochen zur Baustelle nach Neuseeland. Am anderen Ende der Welt haben die beiden jungen Techniker alle noch offenen Angelegenheiten professionell abgewickelt, so dass einer reibungslosen Übernahme nichts mehr im Weg stand. Der Kunde ist höchst zufrieden mit den Leistungen und hat AAT-FREEZING bereits weiterempfohlen. Der BoxFreezer verfügt über eine Kameraüberwachung sowie über weitere Industrie 4.0 Features. 16 Stunden täglich werden darin nun über acht Tonnen Hammelfleisch gefroren.

„Es macht uns enorm stolz, wenn unsere jungen Techniker die BT-Group so erfolgreich in der Welt präsentieren. Viele langjährige Mitarbeiter nähern sich der Pension, deswegen ist es schön zu sehen, wenn der Nachwuchs so professionell aufschließt.“

Martin Kink
Geschäftsstellenleiter AAT-FREEZING
Prokurist AAT

FIRST BOXFREEZER ON THE OTHER SIDE OF THE WORLD

Over 17,900 kilometres distance away from Lichtenwörth, in New Zealand, the first BoxFreezer for lamb has been put into operation by AAT-FREEZING at the end of January.

Both the great distance and the time difference of 11 hours presented a big challenge, but it was mastered with flying colours by all those involved. The start of this project was the result of a chain of fortuitous circumstances. In August 2018, Martin Kink (Branch Manager, AAT-FREEZING) took a phone call during the tour of a BoxFreezer in Spain. Mr. W. from Active Refrigeration, who originated from Tyrol but had immigrated to New Zealand, urgently needed assistance as their carton freezer supplier was unable to complete a project.

On the recommendation of a fellow Tyrolean, at the ATP engineering planning offices, who worked with AAT at Marcher Fleischwerke in Carinthia, everything just clicked into place. One and a half years later, the BoxFreezer is now successfully



„It makes us extremely proud when our young engineers are able represent the BT-Group so successfully around the world. Many of our long-standing employees are coming up to retirement, so it's good to see our youngsters providing professional continuity of service.“

Martin Kink,
Branch Manager
AAT-FREEZING,
Authorised Officer AAT

in operation to the complete satisfaction of the customer. Project manager Thomas Toth and Programmer Michaels Wels from BT-Anlagenbau flew to the installation site in New Zealand for three weeks before final project acceptance. The two young engineers dealt with all outstanding issues in a professional manner, even on the other side of the world, so that there was nothing to hinder a smooth hand-over. The customer is extremely satisfied with the service provided and has already recommended AAT-FREEZING further. The BoxFreezer has camera monitoring and other Industry 4.0 features. It now freezes over eight tonnes of lamb during a 16 hour day.

STATEC BINDER GOES MIDDLE EAST

STATEC BINDER möchte seine weltweite Geschäftstätigkeit in Zukunft noch stärker auf den Nahen Osten lenken – ein Zukunftsmarkt mit großem Potenzial für den österreichischen Verpackungs- und Palettierspezialisten ist. Dieses Potenzial gilt es bestmöglich auszuschöpfen. Um Kunden im arabischen Raum gezielt erreichen zu können, wurden bereits wirksame Maßnahmen ergriffen.



Das Kundennetzwerk von STATEC BINDER erstreckt sich bereits seit mehreren Jahren über alle fünf Kontinente. Aus der weltweiten Marktbearbeitung der vergangenen Jahre, hat sich vor allem ein geographischer Raum als besonders interessant für STATEC BINDER entpuppt – der Nahe Osten, allen voran Saudi-Arabien. Für das Unternehmen war es deshalb naheliegend, den arabischen Markt möglichst proaktiv zu bearbeiten. Insbesondere die Petrochemie- und Kunstdüngerindustrie liegen hierbei im Zentrum der Aufmerksamkeit von STATEC BINDER. Das Unternehmen verfügt mit über 730 installierten Ver-

packungslinien in diesen Branchen bereits über ein fundiertes Wissen im Umgang mit den zu verpackenden Produkten und Materialien. Aus Erfahrung weiß das Unternehmen jedoch auch, dass Produktqualität und Maschinenleistungen letztendlich nicht immer die ausschlaggebenden Faktoren für die Auftragsvergabe eines Projektes sind. „Die gelungene Marktbearbeitung wird in gewissen Ländern durch Sprachbarrieren bedeutend eingeschränkt“, erzählt Markus Wolfmayer, Division Manager Sales bei STATEC BINDER, „Viele unserer potenziellen Kunden fühlen sich nicht besonders wohl, wenn sie in englischer Sprache kommunizieren

müssen. In solchen Fällen stellt sich die Kommunikation zwischen Vertrieb und Kunden oft als schwieriger heraus.“ Er betont weiter, dass das Vertrauen zum Kunden oftmals schneller gewonnen werden kann, wenn die gleiche Sprache gesprochen wird. STATEC BINDER setzte es sich deshalb zum Ziel, diese Problematik im arabischen Raum hinter sich zu lassen. So wurde das Vertriebs-team im vergangenen Jahr erweitert. Seit November 2019 vervollständigt der viersprachige Mitarbeiter Mounir Moustafa nun als Sales Manager das STATEC BINDER Vertriebsteam. Neben der arabischen Sprache beherrscht er fließend Französisch, Englisch und



auch Deutsch. „Bereits jetzt macht sich bemerkbar, dass die Anzahl der Angebotsanfragen in Saudi-Arabien deutlich nach oben geht. Ich bin gespannt, welche positiven Auswirkungen die Zusammenarbeit mit Mounir weiterhin bringt“, so Günter Haiden, Executive Manager Sales und Marketing bei STATEC BINDER. Als einen weiteren wichtigen Schritt konnte STATEC BINDER mit Safe Arabia einen erfahrenen Partner im arabischen Raum etablieren, um auch die Nähe zu Kunden vor Ort weiter zu stärken. Weiters wird großer Wert auf die Präsenz bei arabischen Messen gelegt. So war auch STATEC BINDER gemeinsam mit lokalen Vertretern von Safe Arabia von 13. bis 16. Jänner 2020 auf der 18. Ausgabe der Saudi Print and Pack in Riad, Saudi-Arabien, vertreten. In diesem Jahr war das Ziel der internationalen Ausstellung die neuesten Trends, Technologien und Prozesse vorzustellen, die sich in den letzten Jahren auf dem Gebiet des Verpackungs- und Druckwesens etablierten. Damit bietet die arabische Messe eine Plattform für führende internationale als auch für lokale Unternehmen, um neue Märkte zu erschließen und Kunden auf der ganzen Welt zu erreichen. Auch heuer

konnte das zuständige Vertriebsteam für den arabischen Markt, bestehend aus Günter Haiden und Mounir Moustafa, gemeinsam mit den lokalen Vertretungen zahlreiche neue Kontakte zu potenziellen Kunden knüpfen. „Die Saudi Print and Pack ist eine wichtige Messe für den Markt in Saudi-Arabien und war auch in diesem Jahr wieder sehr gut besucht. Ob

mit einer Delegation nach Österreich, um die Abnahme der Maschinen bei STATEC BINDER vor Ort durchzuführen. Mounir Moustafa zeigt sich positiv gestimmt: „Wir freuen uns, das Projekt mit diesem wichtigen arabischen Kunden bald erfolgreich abgeschlossen zu haben. Natürlich erhoffen wir uns durch den Besuch des Kunden auch Folgeaufträge

generieren zu können. Durch die Abnahme in Gleisdorf wird für Kunden oftmals erst die Qualität unserer Maschinen, unserer Arbeitsabläufe und unserer Mitarbeiter greifbar und auch vor Ort sichtbar. Dadurch fühlen sich viele unserer Kunden in ihrer Entscheidung für STATEC BINDER bestätigt und wollen uns erneut ihr Vertrauen schenken.“ Weiterhin arbeitet das Unternehmen fokussiert an der Akquise neuer Kunden

„ Ob Top-Level Management, Eigentümer oder Mitarbeiter in technischen Bereichen – das Interesse an STATEC BINDER war groß.

Günter Haiden,
Executive Manager Sales & Marketing
STATEC BINDER GmbH

“

Top-Level Management, Eigentümer oder Mitarbeiter in technischen Bereichen – das Interesse an STATEC BINDER war groß“, freut sich Günter Haiden.

Nach einem Auftragsingang aus Saudi-Arabien im vergangenen Jahr befindet sich dieser wichtige Auftrag bereits in der Phase der Fertigstellung. Schon Ende Februar 2020 reiste der Kunde

im arabischen Raum: Fast zeitgleich mit der Abnahme des ersten Auftrags fand von 17. bis 20. Februar die SABIC Konferenz im King Abdullah Cultural Center in Al Jubail, Saudi-Arabien, statt. Unter den erwarteten 35.000 Besuchern und rund 400 ausstellenden Unternehmen aus über 35 Ländern war auch STATEC BINDER bei der internationalen Petrochemieausstellung vertreten.

STATEC BINDER GOES MIDDLE EAST

STATEC BINDER would like to focus its worldwide business activities even more strongly on the Middle East in the future - a market with great potential for the Austrian packaging and palletizing specialist. This potential must be realized in the best way possible. Effective measures, aimed at reaching customers in the Arab region, have already been taken.

The customer network of STATEC BINDER has been extending over all five continents for numerous years. Throughout the market development of the past years, one geographical area has particularly turned out to be of great interest to STATEC BINDER – the Middle East, especially Saudi Arabia. It was therefore a logical step to work on entering the Arab market as proactively as possible. The petrochemical and fertilizer industries are specifically in STATEC BINDER's focus here. With over 730 installed packaging lines in these industries, the company has already established expertise in handling the products and materials to be packed. Nevertheless, from experience it is also known that product quality and machine performance do not always represent decisive factors

for the generation of orders. "Due to language barriers, successful market development is significantly restricted in certain countries", says Markus Wolfmajer, Division Manager Sales at STATEC BINDER, "Many of our potential customers do not really feel comfortable having to communicate in English. In such cases, the communication between the sales team and the customers often turns out to be rather difficult". He further emphasizes that trust to customers can often be gained more quickly when the same language is spoken. Consequently, STATEC BINDER aimed at leaving this problem behind in the Arab market. Thus, the sales team was expanded last year. Since November 2019, the new employee Mounir Moustafa, who is fluent in four languages, completes the STATEC BINDER sales team as a Sales

Manager. In addition to Arabic, he also speaks French, English and German. "It already becomes evident that the number of requests for quotations coming from Saudi Arabia is significantly increasing. I am very curious to see what positive effects collaboratively working with Mounir will continue to bring", says Guenter Haiden, Executive Manager Sales and Marketing at STATEC BINDER. As another important step, STATEC BINDER was able to establish the local and well experienced partner Safe Arabia in the Arab region, in order to further strengthen the proximity to customers. Moreover, great importance is attached to the presence at international exhibitions taking place in Saudi Arabia. Thus, along with the local representative Safe Arabia, STATEC BINDER was also represented at the 18th edition of the



Saudi Print & Pack in Riyadh, Saudi Arabia from 13th to 16th of January 2020. The goal of the international exhibition this year was to present the latest trends, technologies and processes, that have been established in the field of packaging and printing in recent years. Consequently, the Arabic exhibition provides a platform for leading international firms as well as for local companies to enter new markets and reach out to customers from all over the globe. The sales team responsible for the Arab market, consisting of Günter Haiden and Mounir Moustafa as well as of local STATEC BINDER representatives, was again able to establish numerous new contacts at this year's exhibition. "The Saudi Print & Pack is an important exhibition for the market in Saudi Arabia and was once again very well attended this year. Whether top-level management, company owners or employees of the

technical department – the interest in STATEC BINDER was great," reports Guenter Haiden delighted. The important order from Saudi Arabia, received last year, is already in the stage of completion. At the end of February 2020, the Arab customer came to Austria with a delegation, to

“Whether top-level management, company owners or employees of the technical department – the interest in STATEC BINDER was great.

Günter Haiden,
Executive Manager Sales & Marketing
STATEC BINDER GmbH

accept the machines on site at the STATEC BINDER headquarter. Mounir Moustafa feels positive about the visit: "We are very happy to have soon successfully completed the project with this important Arab customer. Of

course, we also hope to be able to generate follow-up orders resulting of the customer's visit. The acceptance tests taking place in Gleisdorf, make the quality of our machines, our work processes as well as our employees tangible and visible to our customers when they are on site. Many of our customers therefore often feel like this confirms their decision for STATEC BINDER and want to place their trust in us again." Nevertheless, the company continues to focus on the acquisition of new customers in the Arab region. Simultaneously with the acceptance tests of this first order, the SABIC conference took place from February 17th to 20th at the King Abdullah Cultural Center, Al Jubail, Saudi Arabia.

Among the expected 35,000 attending visitors and the around 400 exhibiting companies from over 35 countries, STATEC BINDER was exhibiting at the international exhibition for the petrochemical industries.



MENSCHENWÜRDIG LEBEN FÜR ALLE

Viele Regionen der Welt sind mit großen Herausforderungen im Bereich Umwelt und Hygiene konfrontiert. Auch Kinder müssen unter menschenunwürdigen Lebensbedingungen, inmitten von Müll, Kontamination, Krankheit, ohne Bildung und ohne Zukunft aufwachsen! Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, mit einem Recycling-Gemeinschaftsprojekt nachhaltig und langfristig zu unterstützen.

Afrika trägt zwar nur in vernachlässigbarem Maß zur menschengemachten Klimaänderung bei, ist aber von dieser stärker betroffen, als andere Kontinente. Sowohl die Abhängigkeit von der Landwirtschaft als auch begrenzte finanzielle Ressourcen für die Entwicklung von Anpassungsmaßnahmen verschärfen die Situation zusätzlich. Vor allem zeigt sich auch die Müllthematik in den afrikanischen Ländern südlich der Sahara als sehr unerfreulich, denn hier bleibt die Hälfte des Mülls einfach dort liegen, wo er anfällt. Der Müll wird von der ärmeren Bevölkerungsschicht oftmals neben der Straße verbrannt oder landet in einem der zahlreichen kleinen Bäche, wo er letztendlich die Gewässer und unsere Meere verschmutzt.

„Es ist unser Ziel durch langfristige Projektarbeit in Afrika das Leben von Mädchen und Jungen zu verbessern.“

Silvia Schweiger-Fuchs
Geschäftsführerin
REDWAVE

Plastiksackerlverbote verhängt wurde, denn in dort ansässigen Schlachthäusern wurden immer wieder Kühe geschlachtet, deren Mägen von Plastiktüten verstopft waren.

Mülltrennung in Afrika? Fehlanzeige! Von der Plastik- und Glasflasche über Windeln und Batterien bis hin zur Bananenschale – alles landet auf derselben Müllkippe, wo Einwohner den Müll von Hand sortieren. Für die Kühe hingegen zeigt sich ein solcher Müllplatz als Paradies, den diese nutzen den kontaminierten und krankheitserregenden Müll als „saftige“ Weidefläche. Nebenbei erwähnt, waren es die Kühe, denen es zu verdanken ist, dass in Kenia im Jahr 2017 eines der schärfsten



Straßen in Afrikas Städten
Streets in Africa's cities



Kontaminierte Müllplätze als „saftige“ Weidefläche für Kühe
Contaminated rubbish areas are a “juicy” pasture for cows



Händisches pre-shreddern
Manual pre-shredding

Den Müll von der afrikanischen Müllabfuhr – sofern vorhanden – abholen zu lassen, würde für den Großteil der Menschen weit mehr kosten, als sie sich leisten können. Die Entsorgung durch die Müllabfuhr funktioniert einigermaßen derzeit nur in sehr vereinzelt und sehr wohlhabenden Regionen, ist jedoch im Großteil Afrikas einfach nicht gegeben. Die Müllkippen sind an der Grenze ihrer Kapazität angelangt und manche Behörden erlauben bereits das offene Verbrennen der Abfälle. Von den über vier Millionen Einwohnern Nairobis lebt beinahe die Hälfte in rund 200 Elendsvierteln. Korogocho ist eines davon: Ein Armenviertel am Rande der Hauptstadt, welches direkt neben der größten Müllkippe der Stadt liegt. Hier landen die Abfälle einer Millionenstadt, sofern sie nicht zuvor verbrannt oder aus Kostengründen illegal entsorgt werden.

Frau Silvia Schweiger-Fuchs, Geschäftsführerin von REDWAVE, hat sich Ende Jänner 2020 in Kenia und Simbabwe ein Bild vor Ort gemacht. Sowohl Schulen, Armenviertel, das Ministerium für Recycling und Umwelt als auch sämtliche Recyclingunternehmen wurden in Augenschein genommen, damit die BT-Group Help gemeinsam und mit der Unterstützung der Jesuitenmission realisierbare und nachhaltige Projekte entwickeln kann.

Frau Silvia Schweiger-Fuchs: „Es ist unser Ziel durch langfristige Projektarbeit in Afrika das Leben von Mädchen und Jungen, die nicht das Privileg haben, in ein funktionierendes System hineingeboren zu werden und oftmals inmitten von Müll, Kontamination, Armut und Krankheit aufwachsen müssen, mit kaum vorhandenen Möglichkeiten aus dieser Armutsspirale herauszukommen, nachhaltig und langfristig zu verbessern und ihnen ein Stück Verantwortung für Ihre Zukunft zu übertragen: Mit Hilfe zur Selbsthilfe! Für menschenwürdiges Leben investieren wir einen Teil unserer Erträge in Menschen – in Kinder – in ihre Zukunft, und in unsere Umwelt!“

Womit wir anfangs nicht gerechnet hatten, war, welcher großer Bedarf an Secondhandkomponenten besteht und wie viel man hiermit erreichen kann. Nach dem Motto: „Abgeschrieben für mich – wertvoll für dich!“. Einen sehr prägenden Eindruck hat ein Arbeiter hinterlassen, der in einem knapp 20 m² großen Raum Recycling betrieb. Er sitzt auf einer Kiste und schreddert mit einem Säbel tagtäglich acht Stunden Plastikkisten, welche im Anschluss geschmolzen und zu Behältern aufbereitet werden.

Zusätzlich zur finanziellen Unterstützung hat auch die Weitergabe von Knowhow in der Handhabung von Recyclables eine nicht zu unterschätzende, wertvolle Wirkung für diese Länder, die kaum Erfahrungen mit effizientem Recycling und nachhaltiger Abfallaufbereitung haben.



Recyclingunternehmen in Afrika
Recycling company in Africa



Herr Wolfgang Binder, Geschäftsführer der BT-Group und Gründer der BT-Group Help Organisation, meint hinsichtlich der Projekte in Afrika: „Wir haben uns das Ziel gesetzt, dem ärmsten Kontinent der Welt unter die Arme zu greifen. Einerseits soll diese Unterstützung durch das Finden und Bereitstellen von Lösungen sowie durch Sachspenden erfolgen, damit nachhaltiges Recycling betrieben werden kann. In einem bereits 2010 veröffentlichten Bericht des UN-Umweltprogramms (UNEP) mit dem Titel ‚Waste and Climate Change‘ hieß es: ‚Im Umgang mit dem Abfall bringen Müllvermeidung und Recycling auch in Entwicklungsländern den besten Nutzen bei der Bekämpfung des Klimawandels.‘ Hier wollen wir gerne ansetzen. Andererseits soll die Unterstützung direkt bedürftigen Kindern zu Gute kommen: Ein heruntergekommener Spielplatz soll in einem Ghettoviertel erneuert und betreut werden: Ein Recycling-Schulprojekt soll Gewinn ausschütten und somit Kindern, die sich kein Schulgeld leisten können, die Möglichkeit auf Bildung schenken. Durch das Schulprojekt ‚Clean up, Team up‘ soll die Umgebung rund um die Schule und das Ghetto in Mbare wöchentlich sauber gehalten und dadurch ein Bewusstsein für Müllvermeidung und Recycling geschaffen werden. Darüber hinaus sollen auch Schulpatenschaften für bedürftige Kinder übernommen werden können. Projekte, die direkt wirken! Es freut uns in unserer BT-Group, dass wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern diese Hilfsprojekte unterstützen und einen positiven Beitrag für diese Menschen vor Ort und unsere Umwelt leisten können.“ Mehr Infos: www.bt-grouphelp.com



Team: "Clean up, Team up" in Harare | Team: "Clean up, Team up" in Harare

A LIFE FIT FOR ALL HUMAN BEINGS

Many regions of the world face significant environmental and hygiene challenges. So, children are also having to grow up in conditions that are unfit for human beings: Amidst garbage, contamination and illness, without education or a future! We have set ourselves the goal of providing sustainable, long-term support through a collaborative project in recycling!

The impact of Africa on man-made climate change is virtually negligible, but Africa is affected by climate change more than any other continent. This is due to the dependency on agriculture and the limited financial resources available to develop measures to adapt. The problem of waste in sub-Saharan Africa, in particular, is very bleak. Here half of the rubbish is simply left where it accumulates. Often rubbish is just burnt by the poorest strata of society at the road side, or it ends up in one of the many small streams, where it ultimately pollutes water courses and our oceans.





Die Spielgeräte auf diesem Spielplatz werden erneuert, damit die Kinder in einer sicheren Umgebung spielen können.
The playground equipment on this playground is being renewed so that the children can play in a safe environment.

Waste separation in Africa? That can't be possible! With everything from plastic and glass bottles to nappies, batteries and banana peel, it all ends up in the same rubbish dump, where residents scavenge through it by hand. Such a rubbish dump for the cows, however, appears as a paradise, and the contaminated and pathogenic rubbish is consumed as a "juicy" pasture. It was cows, incidentally, that were responsible for the imposition of one of the strictest plastic bag bans ever imposed in Kenya in 2017, due to the fact that cows, processed in slaughterhouses located in the country, were increasingly found to have stomachs blocked by plastic bags.

But for the majority of people in Africa, the cost of having rubbish collected by the local disposal service, if at all available, is prohibitive. Disposal by rubbish collection services currently only works to a limited extent in very specific and very wealthy regions, and is simply not available for the most part of Africa. Rubbish dumps have reached the limit of their capacity and some authorities are already allowing the waste to be openly burned. Of the over four million inhabitants of Nairobi, almost half of them live in some 200 shanty towns. Korogocho is one

“ It is our goal to improve the lives of girls and boys through long-term project work in Africa. ”
Silvia Schweiger-Fuchs
Managing Director
REDWAVE

of them, a poor neighbourhood on the outskirts of the capital, situated right next to the largest rubbish dump in the city. This is where the waste of the metropolis ends up if it is not burned beforehand or disposed of illegally to avoid costs.

The Managing Director of REDWAVE, Silvia Schweiger-Fuchs, went to Kenya and Zimbabwe at the end of January 2020 to view the situation first-hand. To get a close-up view, direct visits were made to schools, ghettos, the Ministry of Recycling and the Environment and many recycling companies, in order to develop feasible and sustainable collaborative projects using the support of the Jesuit Mission and the BT-Group.

Commenting on her visit, Silvia Schweiger-Fuchs stated: "For those young girls and boys in Africa, who do not have the privilege of being born into a functioning municipal system and frequently grow up surrounded by rubbish and contamination, as well as poverty and illness, with hardly any opportunity of getting out of the downward spiral of poverty, it is our goal, to improve their lives, through long-term project work, in a sustainable and durable manner that also gives them a share of responsibility

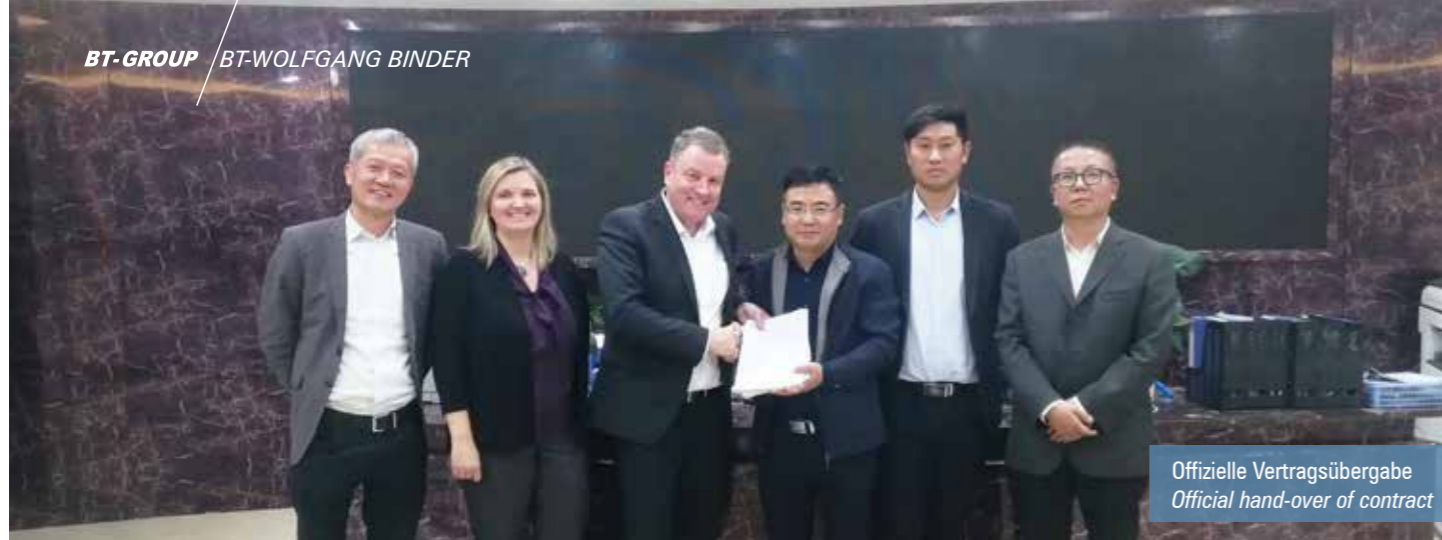


for their future. Helping them to help themselves! This is the reason why we are investing part of our revenue in people, in particular children, for their future and for our environment! So that they too can enjoy a life fit for human beings"

One of the aspects we did not initially anticipate was the great demand for second-hand components and how much can be gained by them. According to the principle of: My write-off can be your value-added! Seeing a worker carrying out simple recycling in a room just short of 20 m² can leave a lasting impression. He sits on a box, 8 hours a day, using a knife blade to shred plastic boxes, which are then melted and processed into containers.

Apart from the financial support, the value of the knowledge transfer in the handling of recyclables, for those countries that have little experience with efficient recycling and sustainable waste treatment, must not be underestimated.

Commenting on the projects in Africa, Mr. Wolfgang Binder, Managing Director of the BT-Group and founder of the BT-Group Help Organisation noted that: "We have set ourselves the goal of helping the poorest continent in the world. This support should be supported both by creating and providing solutions and by donations in kind in order to be able to conduct sustainable recycling. In the Waste and Climate Change report, published by the UN Environment Program (UNEP) in 2010, it stated that: "When it comes to dealing with rubbish, waste prevention and recycling also bring the best benefits in combating climate change in developing countries." And this is where we want to start. In addition, the support should be given directly to children in need. A run-down playground in a ghetto district is to be rebuilt and maintained; a school recycling project is to redistribute the profits so that children who cannot afford school fees are given the opportunity to receive an education. The Clean Up, Team Up school project is intended to clean up the local environment around the school and the ghetto in Mbare every week, thus generating awareness of waste prevention and recycling. In addition, it is also hoped to take over school sponsorships for needy children. Projects that have a direct impact! In the BT Group, we are happy to support these aid projects together with our employees and to make a positive contribution to these local people and our environment." For further information see: www.bt-grouphelp.com



Offizielle Vertragsübergabe
Official hand-over of contract



Matthias Purger & Fernando Rivera



Referenzbesuch des Kunden in Europa
Reference visit from customer in Europe



Headquarter from Bengbu,
Design-Institute in Anhui

GRÖSSTER AUFTRAG FÜR REDWAVE EINZELMASCHINEN

Erfolgreiche internationale Vernetzung

Für den Auftrag über mehr als 40 REDWAVE Sortiermaschinen brauchte es einen langen Atem. Nach mehr als 18 Monaten Projektarbeit wurde aber am Ende des letzten Jahres dieser Auftrag von Chinas größtem Glasaufbereiter an uns vergeben und ist bisher unser größter Auftrag für REDWAVE Einzelmaschinen! Durch die professionelle Zusammenarbeit unseres Stammhauses in Österreich sowie unserer Niederlassung in China konnte dieser Erfolg letztendlich erbracht werden. Aber auch unsere deutsche Niederlassung ermöglichte uns mit einem neuerlichen MBT-Projekt den „Wiedereintritt“ in das „Reich der Mitte“. Im Bereich Recycling & Waste ist diese gute und enge Zusammenarbeit mit unseren Niederlassungen heute stärker denn je der Erfolgsfaktor, der die Marktentwicklung in diesem asiatischen Raum und Zukunftsmarkt vorantreibt.

RECYCLING – DER BEDEUTENSTE CHINESISCHE GLASAUFBEREITER ZÄHLT ZU UNSEREN KUNDEN

Unser kürzlich gewonnener Kunde ist der größte chinesische Glasaufbereiter, der sich auf Recycling, Sortieren, Verarbeiten und den Verkauf von Altglas spezialisiert hat. Er besitzt mehrere Aufbereitungsstandorte in ganz China und erteilte uns den Auftrag über 42 Sortiermaschinen für zehn Glasaufbereitungslinien. Besonders stolz sind wir darauf, es geschafft zu haben, die Monopolstellung eines namhaften deutschen Mitbewerbers bei diesem Kunden aufzuheben. Durch diesen Markteintritt haben wir nun die Möglichkeit, die Zukunft der Glasindustrie – auch in China – mitgestalten zu dürfen. „Nur durch die enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Niederlassungen in Österreich und China konnte der größte Glasrecycler Chinas als Kunde gewonnen werden. Das Glasrecycling-Prozess-Knowhow der österreichischen Mitarbeiter gepaart mit dem Markt-Know-How und der Kunden-nähe unserer chinesischen Kollegen führten zu einer optimalen Kundenbetreuung und einem kompetenten Auftritt. In dieser Konstellation werden wir den Kunden auch weiterhin optimal betreuen und weit über die Vertriebsphase hinaus zu einer überragenden

Kundenzufriedenheit beitragen können!“, so Kevin Auner, Vertriebsingenieur Recycling. Das Projekt zeichnete sich durch eine intensive Entwicklungszeit aus, in der viel Wissen, Engineeringarbeit und verfahrenstechnische Kompetenz in die Anlagenplanung geflossen sind. Es wurden Standards vorgegeben, die definieren, wie Glasaufbereitung in China funktioniert, und gemeinsam mit dem Design Institut Bengbu, Anhui (führendes DI der Glasindustrie in China), ein Konzept entwickelt, das es ermöglicht, weitere Anlagen beinahe nach dem Copy-and-Paste-Prinzip und somit ohne große Vorlaufzeit hinsichtlich Planung und Entwicklung aufstellen zu können. Mr. Xiaopeng Ge, Sales Director for Recycling in China meint zum erhaltenen Auftrag: „Nach mehreren Besuchen beim Kunden zur technischen Klärung und Projektbesprechung einschließlich des damit verbundenen Referenzbesuchs in Europa überzeugte REDWAVE



Blick von Pudong nach Puxi (Shanghai)
View from Pudong to Puxi (Shanghai)

den Kunden sowohl durch seine reiche Erfahrung bei der Anlagenplanung als auch durch die einzigartige Sortiertechnologie, die im Altglasbereich eingesetzt werden soll. Wir sind stolz auf den Eingang dieses umfangreichen Auftrags, der eine solide Grundlage sowohl für eine langfristige Zusammenarbeit mit dem Kunden als auch für die weitere Entwicklung des chinesischen Marktes in naher Zukunft schafft. „Es ist zudem sehr erfreulich, dass der Kunde seine strategischen Maßnahmen zur ‚Eroberung des Chinesischen Glasmarktes‘ konsequent fortführt und wir bereits jetzt schon intensiv in der Beauftragung des nächsten großen Folgeprojektes stecken“, so Carsten Ohl als Gesamtverantwortlicher der Bereiche Sales, Services und Internationalisierung.

WASTE – ENGINEERING & SERVICES FÜR WEITERE MECHANISCH-BIOLOGISCHE REFERENZANLAGEN

Durch das komplexe Knowhow im Bereich der mechanisch-biologischen Verfahrenstechnik am Sektor WASTE, das geballt am Standort Minden verfügbar ist, kann unser Team in Shanghai jederzeit voll umfassend und zeitnah unterstützt werden. Thomas Simon, Vertriebsleiter von REDWAVE Waste in Minden: „Wenn man den Auftrag Taishun nicht nur als einen Auftrag für das Engineering- und Projektmanagement sowie Services (Montageüberwachung und IBN) eines Projektes betrachtet, wurde ein Auftragsvolumen in der Größenordnung von rund zehn Mio. Euro über das Büro Minden abgearbeitet. Darauf sind wir stolz. Insbesondere deshalb, weil es uns mit einer sehr kleinen Mannschaft gelungen ist, ein derartiges Vorhaben umzusetzen. Ein großer Dank gebührt aber auch der tatkräftigen externen Unterstützung, unseres Partners aus der Türkei. Mit Taishun konnten wir zeigen, dass wir nicht nur Anlagen nach dem Boxenverfahren, sondern auch nach dem Tunnelverfahren errichten können. Bei Betrachtung des Gesamtgewerkes sind diese insbesondere bei geringeren Inputmengen erheblich effektiver, investitionsfreundlicher und betriebskostenschonender. Da in der nahen Zukunft aufgrund geänderter gesetzlicher Rahmenbedingungen davon auszugehen ist, dass in den Provinzen Chinas eher kleinere Anlagen benötigt werden, ist daher Taishun eine tolle Referenz. Darüber hinaus wurden in diesem Projekt viele neue Standards erarbeitet sowie mit neuen, verbesserten Technologieansätzen im Bereich der

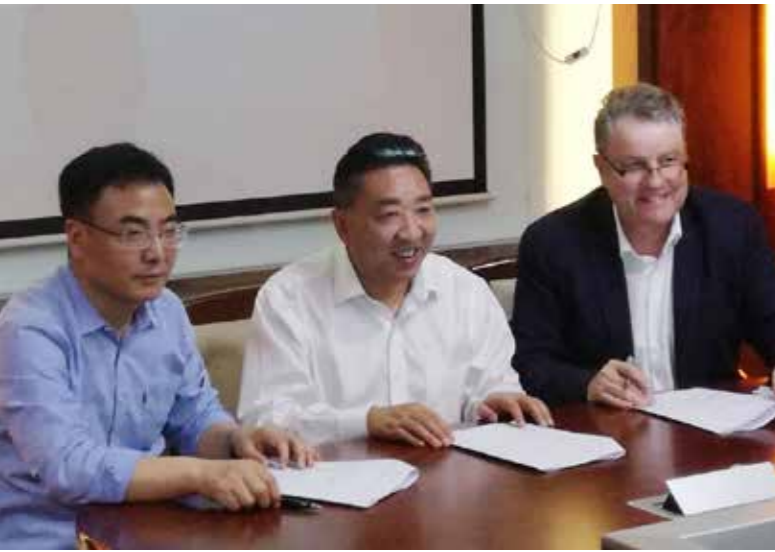
Trocknung (auch gegenüber unseren Referenzen in Lianyungang und Linzi, China) die Möglichkeit geschaffen, mit erheblich feuchteren Inputmaterialien umzugehen“. Das Entwicklungspotential in China ist immens. „Ich denke, dass sobald in China die gesetzlichen Rahmenbedingungen, insbesondere an die RDF-Qualität, geschaffen werden, China tatsächlich ein großer Markt für die nächsten Jahre sein kann. Wir sind gemeinsam mit unseren Kollegen in Shanghai auf diese Entwicklung vorbereitet.“, so Simon weiter. „Es hat auf beiden Seiten unendlich viel Zeit und Energie gekostet, um ein gemeinsames Verständnis für die Restabfallbehandlung und RDF-Herstellung für den chinesischen Markt zu entwickeln. Durch den Lokalisierungsprozess haben wir mittlerweile zuverlässige Lieferanten in China gefunden, die unseren Qualitätsanspruch weitestgehend sicherstellen können. Dazu haben nicht zuletzt auch unsere Kollegen in Shanghai intensiv beigetragen.“

CHINA – BEHIND THE SCENES

Unser Kollege vor Ort Matthias Purger, gibt uns einen kleinen Einblick in das tägliche chinesische Geschäftsleben und den Herausforderungen, die sich hierbei zeigen: „Grundsätzlich ist zu sagen, dass es immer wieder eine neue Herausforderung ist, mit chinesischen Kunden zu arbeiten, da die kulturellen Unterschiede sehr groß sind und die Denkweise sich von unserer immens unterscheidet. Seit vorigem Juli legt China speziell in den Großstädten einen sehr hohen Wert auf Recycling. In den kommenden Jahren bis 2030 wird sich auf diesem Markt noch sehr viel mehr tun. Betreffend Abwicklung kann man behaupten, dass es relativ schwer ist, gewisse Maschinen vor Ort zuzukaufen, da die Qualitätsunterschiede teilweise noch gravierend sind. Dies betrifft nicht nur Maschinen, sondern auch die Montage. Da die Qualität einigermaßen gut ist, sofern eine Supervision durch eigenes Personal erfolgt, sind einfache elektrische Installationen leichter vor Ort zu organisieren, als qualitativ hochwertige Montagen oder der Ankauf jeglicher Art von Maschinen. Auch beim Zukauf von Produkten des chinesischen Stahlbaus tun sich erhebliche Unterschiede auf, wobei es allerdings durchaus Firmen gibt, die nur für Europa und nicht für den chinesischen Markt fertigen. Hier ist die Qualität gut bis sehr gut, jedoch auch der Preis in der Relation zu den in China marktüblichen Preisen ebenfalls sehr hoch und vergleichbar mit der europäischen Preispolitik.“

„ Nur durch enge Zusammenarbeit zwischen den Niederlassungen konnte Chinas größter Glasrecycler als Kunde gewonnen werden.

Kevin Auner
Vertriebsingenieur
Recycling



BIGGEST SINGLE ORDER FOR REDWAVE SORTING

Successful international networking

Die Planungskosten in China halten sich hingegen gering. Durch die Größe Chinas sind Besuche der Fertiger immer eine große Herausforderung, da die enormen Wegentfernungen nicht mit österreichischen Verhältnissen vergleichbar sind. Durch eine enge Zusammenarbeit und gemeinsame Planung mit den Spezialisten aus Eggersdorf, Minden und Shanghai ist es durchaus möglich, bei chinesischen Fertigern hochwertige Maschinen zuzukaufen, wobei den Fertigern bei der Entwicklung der Maschinen größtenteils unter die Arme gegriffen werden muss, sodass ein europäischer Standard erreicht werden kann.“

AUSSICHTEN IM BEREICH SERVICE

Auch für einen reibungslosen Ablauf des Services ist es in Zukunft wichtig, dass das chinesische Personal in erster Linie in Österreich geschult wird und so in weiterer Folge dann das Service in China selbstständig abdecken kann. Somit können Kosten hinsichtlich der Servicepreise verringert werden, hohe und vermeidbare Reisekosten aus Europa entfallen und sprachliche Barrieren treten erst gar nicht auf. Nach zwei Jahren der Niederlassungsetablierungsphase in China unter der Leitung von General Manager Zaipei Huang kann behauptet werden, dass die anfänglichen Herausforderungen und ein erstes, internationales Zusammenspiel innerhalb unserer REDWAVE Organisation geschafft wurden. „Insbesondere die Funktionen Vertrieb, Projektmanagement, lokales Interface zum Kunden in der Abwicklung, lokalisierter Einkauf und Services stehen hierfür stellvertretend. Ohne diese Zusammenarbeit wären diese beiden Projekte im Recycling & Waste sowie die Erschließung zukünftiger Marktpotentiale undenkbar.“, so Carsten Ohl

AKTUELLER EINFLUSS DURCH DEN CORONA-VIRUS

Aktuell sind wir leider hierdurch insbesondere in unseren China-Geschäften beeinflusst. Bis auf Weiteres haben wir seit Ende Jänner 2020 einen Stopp von Reisen von und nach China veranlasst. Auch können sich unsere Kollegen in China nicht wie gewohnt frei bewegen und Kunden und Baustellen bereisen. Wir hoffen das die Situation sich möglichst schnell wieder verbessert (erwartet wird eine normale Reisemöglichkeit ab Anfang April 2020) und agieren bis dorthin mittels Video-Konferenz, Telefon und Email. Den modernen Kommunikationsmöglichkeiten sei Dank!

Supplying an order for more than 40 REDWAVE sorting machines took a lot of staying power. It was awarded to us, at the end of last year, by China's largest glass processor after more than 18 months of project planning work, making it our largest order yet for single REDWAVE machines! Finally securing this success was due to the professional cooperation between our head office in Austria and our subsidiary in China. At the same time, our subsidiary in Germany has once again reopened the Middle Kingdom in China for us, with a new MBT project. The strong and close collaboration in Recycling & Waste with our subsidiaries, more than ever before, is the key success factor in driving market development and the future market in this region of Asia.

RECYCLING - THE LEADING CHINESE GLASS PROCESSOR BECOMES OUR LATEST CUSTOMER

Our latest customer acquisition is China's largest glass processor that specialises in the recycling, sorting, processing and sales of recycled glass. With several processing sites across China, they have placed an order with us for 42 sorting machines for 10 glass processing lines. With this customer, we are particularly pleased to have broken the monopoly of a well-known German competitor. This foothold in the market now also gives us the opportunity of shaping the future of the glass industry in China. "This breakthrough in winning China's largest glass recycler as a customer has only been made possible due the close collaboration between the subsidiaries in Austria and China. This mated the process know-how in glass recycling of our Austrian colleagues with the market knowledge and customer proximity of our Chinese colleagues to provide optimum presentation of our expertise and customer service. With this combination, we will continue to give the best possible service to our customers and contribute to outstanding customer satisfaction well beyond the sales phase!" commented Kevin Auner, Sales Engineer Recycling. The project was noted for its concentrated development period, during which a great deal of knowledge and expertise in equipment and process engineering flowed

into planning the plant. Standards were specified on how glass processing operates in China and a process concept developed in collaboration with China's leading Bengbu Glass Industry Design and Research Institute, in Anhui Province, that enables other systems to be operated almost on the basis of a copy & paste principle, without a long lead time in terms of planning and development. Commenting on the contract, Xiaopeng Ge, Sales Director for Recycling in China said: "It is also particularly pleasing that the customer is consistently taking strategic steps to conquer the Chinese glass market, which means we are already heavily involved in commissioning the next major follow-up project," commented Carsten Ohl, who holds overall responsibility for Sales, Services and Internationalisation.

WASTE - ENGINEERING & SERVICES FOR OTHER MECHANICAL/ BIOLOGICAL REFERENCE PLANTS

The deep sector expertise in mechanical-biological process engineering in the field of WASTE, available at the Minden site, enables full and prompt support for our team in Shanghai at any time. As Thomas Simon, Sales Manager of REDWAVE Waste in Minden, comments: "If the Taishun contract is viewed as more than just as an order for the engineering, project management and services (assembly supervision and commissioning) of a single project, then a full order volume of around 10 million euros will have been processed through the Minden office. That is something for us to be proud of. Particularly, as we managed to implement this size of project with a very small team. A big thank you is also due for the active external support of our business partner from Turkey. The Taishun project demonstrates that we have the capability not only to build systems using the box digester method, but also using the tunnel method. These are considerably more investment-friendly and cost-effective to operate, especially when the input volume is small, when

taking into account the overall works. As the demand for smaller plants in the provinces of China can be expected to increase in the near future, due to changes in statutory regulations, Taishun is a fantastic reference project. Furthermore, the development of a large number of new standards in this project, along with new and improved technical approaches in the field of drying (even when compared to our reference projects in Lianyungang and Linzi, China) has made it possible to deal with significantly wetter input materials." The growth potential in China is enormous. "I believe that as soon as the statutory regulations, in particular the RDF quality, are in place in China, it can actually

Winning China's largest glass recycler as a customer has only been possible due the close collaboration between the subsidiaries in Austria and China.

Kevin Auner
Sales Engineer
Recycling

become a large market over the next few years. Together with our colleagues in Shanghai, we are prepared for this growth," stated Simon. "It took almost an infinite amount of time and energy on both sides to develop a common understanding of residual waste treatment and RDF production for the Chinese market. Through the localisation process, we have now found reliable suppliers in China who can largely ensure our standards of quality. Last but not least, our colleagues in Shanghai contributed significantly to success."

BEHIND THE SCENES IN CHINA

Our colleague on the ground, Matthias Purger, gives us a brief insight into daily business life in China and the challenges that are faced there: "In general, it is true to say that there will always be a new challenge when working with Chinese clients, as the cultural differences are large and their way of thinking is very different from ours. Since last July, China has placed great emphasis on recycling, particularly in the large cities. There will be a lot more happening in this market in the coming years up till 2030. With regard to project execution, it is safe to assume that sourcing specific machinery locally will be relatively difficult as, to a certain extent, there are serious differences in quality.





REDWAVE China Team: Vivian Zhang, Wenyong Wu, Kevin Xu, Zaipei Huang, Xiaopeng Ge, Matt Peng

This relates not just to the machines, but also to the installation. In principle, localisation of electrical installations on site is a lot easier than a high-quality installation or any type of machinery, as previously mentioned, as local quality is relatively good, provided supervision is carried out by our own personnel. There are also considerable differences when it comes to purchasing steel structures, although there are certain companies that only manufacture for European clients and not for the Chinese market. Here the quality is good to excellent, but the price relative to normal market prices in China's is also very high and in-line with European pricing structures. Planning costs in China, however, can be kept low. Due to the geographical size of China, visits to manufacturers always poses a great challenge, as the enormous distances are not comparable to Austrian conditions. Through close collaboration and joint planning with experts from Eggersdorf, Minden and Shanghai, it has been entirely possible to buy high-quality machinery from Chinese manufacturers, insofar as assistance must be given to the manufacturers to a large extent when developing the machines, in order that European standards are achieved."

OUTLOOK FOR THE SERVICE AREA:

In order to ensure smooth running service in the future, it is important that Chinese personnel are predominantly trained in Austria so that they can subsequently provide service cover independently in China. This will save costs in terms of service charges, eliminate high and avoidable travel costs from Europe and remove language barriers completely. After the initial 2 year phase establishing a subsidiary in China, under the direction of General Manager Zaipei Huang, it is safe to say that the initial challenges have now been overcome and the first international business interaction within our REDWAVE organisation has

been achieved. "In particular, this has been demonstrated by the sales, project management and local interface functions with the customer in processing the order as well as localised purchasing and services. It would have been unthinkable to gain these two recycling & waste projects or even start developing the future market potential without this collaboration," stated Carsten Ohl

CURRENT INFLUENCE OF THE CORONAVIRUS:

Currently, this is unfortunately having a big impact on our business in China. Since the end of January 2020, we have placed a stop on travel to and from China until further notice. Our colleagues in China are also restricted in their usual freedom of movement to visit customers and installation sites. We hope the situation will improve relatively quickly (with the possibility of travel again from the beginning of April 2020), but till then we will continue to interact via video conference, telephone and email. We are grateful for the options of modern communication!



Team-Picture with Yanlongji and Bengbu, DI



BT-WATZKE AUF DER AUSTRO VIN TULLN

Die neue Fachmesse in Österreich

Die Austro Vin Tulln fand im Jänner 2020 erstmalig als Fachmesse für Österreichs Weinbau, Obstbau, Kellereitechnik und Vermarktung statt. 240 Aussteller aus 14 Nationen waren auf den 18.000 Quadratmetern der Messe vertreten. Mit Tulln wurde ein perfekter Standort für die österreichischen Winzer gefunden, denn mehr als 56% der Weinbaubetriebe befinden sich in Niederösterreich, gefolgt von 22% im Burgenland und 20% in der Steiermark. Wir waren von Donnerstag 30.1. bis Samstag 1.2.2020 mit unserem gesamten österreichischen Außendienstteam auf der Messe vertreten. Zusätzlich waren auch unsere Innendienstkolleginnen vom Inlandsvertrieb vor Ort, was ein persönliches Kennenlernen mit langjährigen Kunden ermöglichte. Bei einem Glas österreichischen Wein konnten wir entspannte Gespräche auch abseits des Geschäftsalltages führen und die Kundenbeziehungen vertiefen. Die positive Resonanz von Kunden in Bezug auf Qualität und Service war und ist für das gesamte BT-Watzke Team sehr motivierend und bestärkt uns in unserer zukünftigen Arbeit.

Wir sind sicher, dass sich diese neue Fachmesse in Österreich etablieren wird und freuen uns schon auf ein Wiedersehen in zwei Jahren.



Vertriebsteam Österreich Sales Team Austria

BT-WATZKE AT AUSTRO VIN TULLN

The new trade fair in Austria

Austro Vin Tulln was staged for the first time in January 2020 as a trade fair for Austria's viticulture, fruit growing, cellar technology and marketing. 240 exhibitors from 14 countries were on show over an exhibition area of 18,000 m². Tulln is recognised as a perfect location for Austrian vintners, with more than 56% of them based in Lower Austria, followed by 22% in Burgenland and 20% in Styria. Our full Austrian External Sales team was at the exhibition representing the company from Thursday 30.1. until Saturday 1.2.2020. In addition, internal sales colleagues from domestic sales were also on site, giving them the opportunity to get to know long-standing customers personally. So, we were able to enjoy some relaxed discussions outside of normal everyday business, over a glass of Austrian wine, and deepen our customer relationships. The positive feedback from customers in respect of quality and service was and is very motivating for the entire BT-Watzke team and encourages us for the future.

We are certain that this new trade fair in Austria

NEU BEI BT-WATZKE: VINOTWIST PREMIUM

Unser BVS Schraubverschluss
in edler Form

Der vinotwist PREMIUM Schraubverschluss ohne sichtbares Außengewinde begeistert auf den ersten Blick. Dadurch bekommt der bewährte Drehverschluss ein neues Gesicht und es ergeben sich zusätzliche Möglichkeiten für eine individuelle Gestaltung. BT-Watzke hat eigens eine neue Produktionsmaschine entwickelt, um einen Drehverschluss herzustellen, der sich optisch vom klassischen vinotwist abhebt. Damit bleibt BT-Watzke auch weiterhin der einzige Hersteller in Europa, der das komplette Sortiment an Kapseln und Verschlüssen an einem Standort produzieren kann. Bereits bei der Entwicklung der Fertigungslinie wurden mögliche Maschinenerweiterungen berücksichtigt. In weiterer Folge plant BT-Watzke den vinotwist Schraubverschluss auch mit einem Ölausgießer- bzw. Non-refill-Einsatz zu bestücken, um so zusätzliche Kundensegmente erschließen zu können.



NEW AT BT-WATZKE: VINOTWIST PREMIUM

Our BVS screw cap in an elegant form

INFO

- + Hergestellt in Pongau, Österreich
- + Eigenfertigung von BT-Watzke
- + Investmentsumme: 80.000 Euro
- + Bauzeit: 2018-2019
- + Leistung: 80 Stk./Min.
- + Modularer Aufbau für einfache Anpassungen



Der spezielle Gewindeeinsatz macht es möglich, den vinotwist PREMIUM ohne sichtbares Außengewinde herzustellen.
The special thread insert makes it possible to produce Vinotwist PREMIUM without a visible external thread.

INFO

- + Manufactured in Pongau, Austria
- + In-house production by BT-Watzke
- + Investment Euro 80,000
- + Installation period: 2018-2019
- + Output: 80 pcs./min.
- + Modular design for simple adjustment

The classic Vinotwist PREMIUM screw cap, without a visible external thread, makes a great impression right from first sight. This tried and tested product has been given a facelift with additional options for individual design configuration. A new production machine has been specifically developed for this purpose by BT-Watzke in order to produce a screw cap that stands out visually from the classic Vinotwist. This means that BT-Watzke remains the only manufacturer in Europe that can produce the complete range of capsules and closures in one location. In developing the production line, potential extensions to the machine capability have already taken into account. Following on from this, BT-Watzke is planning to equip the Vinotwist screw cap with an oil pouring spout or non-refill insert in order to be able to fulfil additional customer requirements.

BT-WATZKE AUF DER AGROVINA SCHWEIZ

Weinreben auf steilen Hängen

Die Messe Agrovina in Martigny, Kanton Wallis, mit circa 18.000 Fachbesuchern hat sich zu einem Fixpunkt im Messekalender von BT-Watzke entwickelt. Das jährliche Wachstum unserer Produktverkäufe in der Schweiz bestätigt, dass unsere Aktivitäten hier mehr als lohnend waren. Durch die geografische Lage unweit von Genf weckte die Messe sowohl das Interesse von Besuchern aus der Schweiz als auch von Gästen aus den angrenzenden Ländern Frankreich und Italien. Mit unserem lokalen Vertriebspartner konnten wir Bestands- und Neukunden begrüßen und neben Deutsch und Englisch auch auf Französisch sowie im Schweizer Dialekt beraten.



Schweiz Team: A. Boner, W. Papst, M. Purkathofer, M. Nöhler
Switzerland Team: A. Boner, W. Papst, M. Purkathofer, M. Nöhler

BT-WATZKE AT AGROVINA SWITZERLAND

Growing vines on steep slopes

The Agrovina trade fair in Martigny, in the canton of Valais, welcomes some 18,000 trade visitors and has become a fixed feature of the BT-Watzke trade fair calendar. The annual sales growth of our products in Switzerland confirms that our attendance here more than pays off. Due to its geographical location not far from Geneva, the fair arouses the interest of visitors not just from Switzerland but also from neighbouring countries such as France and Italy. Together with our local sales partner we were able to extend a warm welcome to existing and new customers and give advice not just in German and English but also in French and Swiss dialect.



Anna-Sophie Ebner, Florian Dorfstetter, Manuel Riegler

ZUM FACHARBEITER BEI BT-WATZKE: METALLTECHNIKER-MASCHINENBAU

Lehrabschlussprüfung als Krönung der Ausbildungszeit

Der Lehrlingsausbildung wird bei BT-Watzke seit jeher ein hoher Stellenwert zugeschrieben. In der heutigen Zeit geht der Trend wieder vermehrt in Richtung Fachausbildung und nicht mehr nur in Richtung Schulausbildung ohne praktische Kenntnisse. Der gesamte Arbeitsmarkt im In- und Ausland ist auf der Suche nach sehr gut ausgebildeten Facharbeitern (am besten noch mit mehrjähriger Berufspraxis), die den technischen Unternehmenserfolg aktiv mitgestalten. Genau diese Voraussetzungen haben alle Facharbeiter, die im Hause BT-Watzke ausgebildet wurden. Neben der exzellenten Fachkenntnis haben sie nach dreieinhalb Lehrjahren auch sehr gute praktische Erfahrungen im gesamten Betrieb gesammelt. Die Ausbildung in unserem Haus wird so praxisnah wie möglich absolviert, es

werden immer Bauteile für den haus-eigenen Maschinenpark produziert. So kann der Lehrling seine vollbrachte Arbeit sofort in Funktion sehen und erhält damit ein Urteil über seine gefertigte Qualität. Dadurch gibt es ein Erfolgserlebnis und damit verbunden einen weiteren Ansporn noch besser zu werden. Florian Dorfstetter und Manuel Riegler haben die Lehrjahre erfolgreich absolviert und die Lehrabschlussprüfung mit Auszeichnung bestanden. Anna-Sophie Ebner hat mit Erfolg bestanden. Herzliche Gratulation zum erfolgreichen Lehrabschluss!

Ein herzlicher Dank gilt ebenso dem gesamten Ausbildungsteam unter der Leitung von Franz Reifbäck, welches mit unermüdlichem Einsatz maßgeblich für den Erfolg in der Facharbeiterausbildung verantwortlich ist.

BEING A SKILLED WORKER AT BT-WATZKE: MECHANICAL ENGINEERING METALWORK TECHNICIAN

Passing the final apprenticeship exam is the crowning achievement of one's training

BT-Watzke has always put great emphasis on its apprenticeship training. Today, the trend once again points towards specialist training and not just school education without practical knowledge. The entire job market at home and abroad is on the lookout for very well-trained skilled workers (preferably with several years of professional experience) who can actively shape the technical success of a company. All skilled workers trained at BT-Watzke have these prerequisites. Besides excellent technical skills they will have acquired lots of practical experience across the entire company after 3.5 years of training. Training at BT-Watzke is not done on practice pieces; instead the trainees always produce components for the internal machine fleet. This way, the apprentice can immediately see the work he has done in action and can judge the quality of his work. This gives the apprentice a sense of achievement and a further incentive to become even better. In their final apprenticeship exam, Florian Dorfstetter and Manuel Riegler passed with distinction, and Anna-Sophie Ebner has passed. May we congratulate them on their successful final apprenticeship exam results!

We would also like to thank the entire training team lead by Franz Reifbäck whose tireless efforts significantly contribute to our successful skilled worker training programme.

Impressum | *Imprint*

Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich:

Responsibility for content and publishing:

BT-Group Holding GmbH

Ludersdorf 205
8200 Gleisdorf, Austria
Tel.: +43 3112 51800
E-Mail: office@bt-group.at

Design by BT-Marketing Center
A division of the BT-Group Center Marketing GmbH

Ludersdorf 205
8200 Gleisdorf, Austria
Tel.: +43 3112 51800-7700
E-Mail: office@btmc.at