



BT-Anlagenbau

# Biodieselanlage in Le Havre

BDI-Energy International AG setzt mit  
BT-Anlagenbau die größte Multi-Feedstock-  
Biodieselanlage Frankreichs um

## **Biodiesel plant in Le Havre**

*BDI Energy International AG together  
with BT Anlagenbau creates the largest  
multi-feedstock biodiesel plant in France*

BT-Wolfgang Binder

## **Erste REDWAVE für China**

*First REDWAVE for China*

BT-Anlagenbau

## **Knauf Lagersystem**

Lagersystem für Fassadendämmplatten

*Knauf storage system*

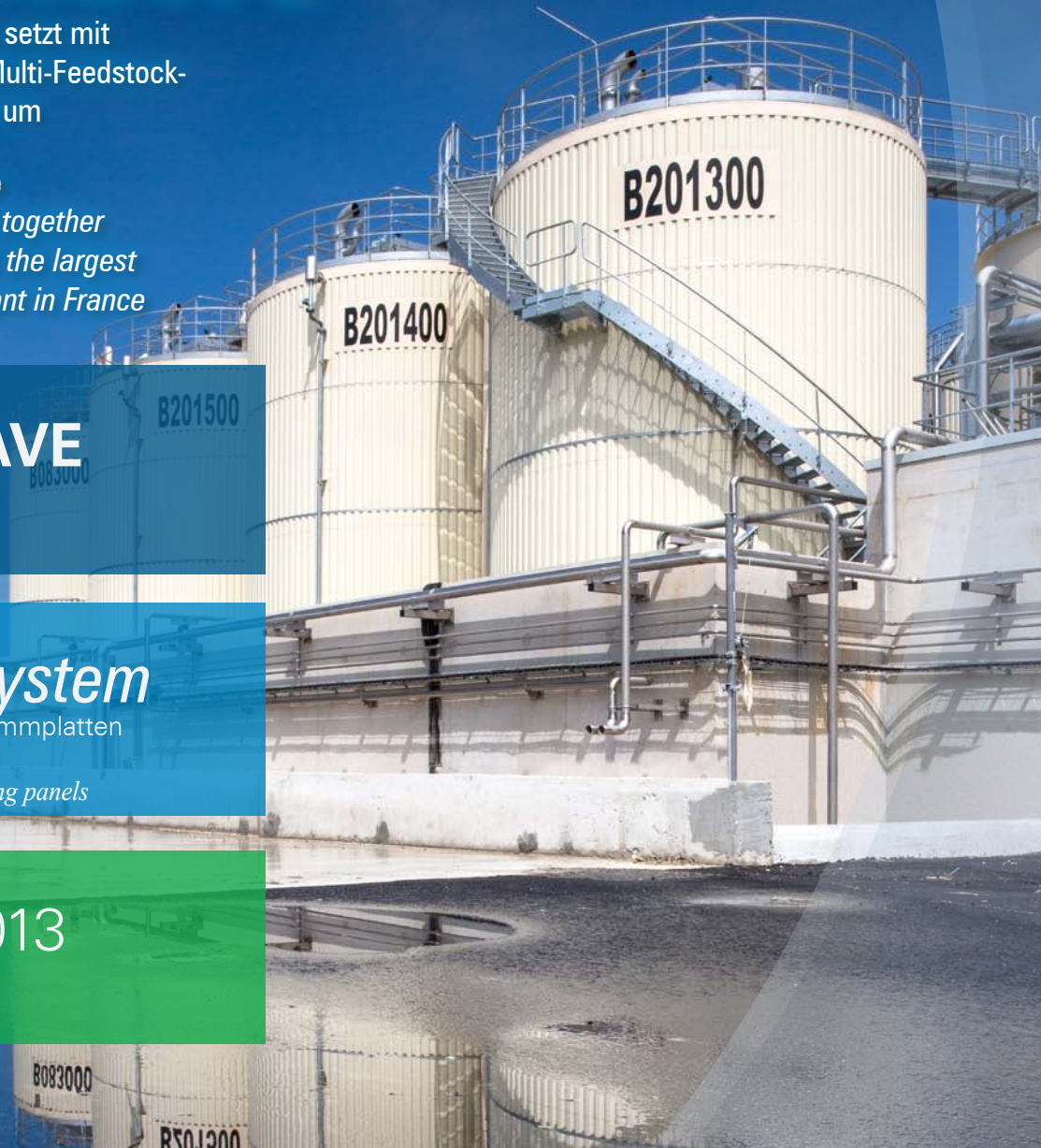
*Storage system for facade insulating panels*

Statec-Binder

## **Propak Asia 2013**

Erfolgreicher Messebesuch

*Successful trade fair*



# Inhaltsverzeichnis

Table of contents

Vorwort   Foreword	3
Frankreich, das Land der Superlativen   France, the land of superlatives	4–5
BT-Anlagenbau macht eine gute Figur   BT-Anlagenbau puts on a good show	6–7
BT-Anlagenbau trifft auf Knauf   BT-Anlagenbau is a hit with Knauf	8–9
Quarzsartierung   Quartz sorting	10–11
Die erste REDWAVE für China   The first REDWAVE for China	12–13
Zulieferer oder Partner des Kunden?!   Supplier or customer partner?	14–15
Messerückblick Pannonia 2013 in Gols   Review of Pannonia Exhibition 2013 in Gols	16
BT-Group Firmenfeier   BT Group company party	16
STATEC BINDER goes Propak Asia 2013   STATEC BINDER visits Propak Asia 2013	18–19



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

mit dieser Ausgabe möchte ich mich recht herzlich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für den erfolgreichen Auftragseingang im ersten Halbjahr 2013 und für das zahlreiche Erscheinen bei der Firmenfeier bedanken.

Ich wünsche Ihnen noch viel Spaß beim Lesen der 11. Ausgabe.

*Dear readers and colleagues,*

*With this issue, I wish to extend my thanks to all our employees both for the successful order book over the first half of 2013 and for joining in at the company party.*

*I hope you enjoy reading this 11th Issue.*



Ing. Wolfgang Binder  
GF/ CEO BT-Group Holding GmbH

# Frankreich, das Land der Superlativen

BDI-BioEnergy International AG baut Biodieselanlage.

*France, the land of superlatives | BDI-BioEnergy International AG to build biodiesel plant.*



Außenansicht | Exterior view

## Über 30.000 Meter Kabel

Spezielles Augenmerk lag auf der getrennten Kabelverlegung, um Funken, Wärmeentwicklung und Spannungsfelder auszuschließen.

## Over 30,000 meters of cabling

Special attention was paid to separate cable routing to avoid sparking, heat build-up and induced electric fields



Große Schlachten, große Liebesgeschichten, große Dichter – Frankreich ist für vieles bekannt. Auch im Anlagenbau werden hier neuerdings die Größenordnungen gesprengt: Vor Kurzem wurde in der Hafenstadt Le Havre die größte Multi-Feedstock-Biodieselanlage des Landes gebaut. Mit BT-Anlagenbau wagte BDI-BioEnergy International AG es, dieses gewaltige Vorhaben umzusetzen. Aus tierischen Abfallprodukten eines großen französischen Metzgerbetriebs wird Biodiesel erzeugt. Als Rohstoff werden somit ausschließlich Abfallprodukte verwendet. Durch die Aggressivität des Rohstoffs mit einem hohen Anteil an freien Fettsäuren mussten besondere Materialien verbaut und ein ausdrückliches Augen-

merk auf den Explosionsschutz gelegt werden. So müssen Materialien in Ex-Zonen besonderen Vorschriften entsprechen und auch gesondert gekennzeichnet sein. Ausschlaggebend ist vor allem die getrennte Kabelverlegung (insgesamt wurden über 30.000 Meter Kabel verlegt), damit Funken, Wärmeentwicklung und Spannungsfelder ausgeschlossen werden können. Außerdem müssen sämtliche Geräte in Ex-Zonen für den jeweiligen Ex-Bereich zugelassen sein. Die Lage am Meer sorgte für eine weitere Herausforderung durch die salzhaltige Atmosphäre. Die Lösung dafür sind feuerverzinkte Kabeltragsysteme.

*Wir sind stolz auf die Zusammenarbeit mit BDI!*



Komplexe Rohrleitungssysteme | Complex piping systems



Tankfarm | Tank farm



Teil der Prozessanlage | Part of the process plant



Kabeltrasse | Cable routing

From famous battles to great love stories and classic poets, France is known for its greatness in many areas. And recently the great orders of magnitude have also been trumped in plant construction with the building of the country's largest multi-feedstock biodiesel facility in the port of Le Havre. BDI BioEnergy International AG has risen to the challenge of this enormous undertaking in collaboration with BT-Anlagenbau. Biodiesel is produced from the animal waste products of a large French slaughter house. The raw material thus consists exclusively of waste products. Due to the aggressive nature of the raw material, with a high content of free fatty acids, special materials had

to be used in construction and explicit attention had to be paid to explosion protection. All materials in hazardous areas must comply with specific requirements and be separately marked. The laying of mainly separate cabling is critical (with more than 30,000 meters of cable laid), to avoid sparks, heat build-up and induced electric fields. In addition, all devices in hazardous zones must be approved for each respective hazardous zone. The seaside location also presented a further challenge with the salty air. This was resolved by the use of galvanized cable support systems.

*We are proud of our collaboration with BDI.*

# BT-Anlagenbau macht eine gute Figur

Gelungener Auftritt in Wirtschaft, beim Asphalt-schießen und im Hochseilgarten.

*BT-Anlagenbau puts on a good show  
A stunning performance in asphalt curling and on the high ropes course as well as in business.*

BT-Anlagenbau



## Mit vollem Einsatz

Die MitarbeiterInnen hatten jede Menge Spaß beim Firmen-Asphaltstockturnier. Es wurde aber auch mit vollem Einsatz um jede Daube gekämpft. Unser Chef, Ing. Wolfgang Binder, bewies, dass er nicht nur in geschäftlichen Belangen treffsicher ist.

## Total commitment

*The company asphalt curling tournament was a great deal of fun for our employees. But every stave (or „jack“) was fought for with total commitment. And our boss Wolfgang Binder (Ing.) also showed us it is not only in business where he can shoot straight.*

An einem strahlend schönen Nachmittag lud die Geschäftsführung zu einem haus-internen Wettbewerb im Asphalt-schießen mit Grillfest. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellten sich mutig der Herausforderung und in zwei Teams versuchten sie, ihren Stock so nah wie möglich an der Daube zu platzieren. Zwar konnte nicht jeder im siegreichen Team sein, aber was zählt, ist der Spaß an der Veranstaltung und der freundschaftliche Austausch mit Kolleginnen und Kollegen. Als sich ständig weiterentwickelndes

Unternehmen ist BT-Anlagenbau auch stetigem Wachstum ausgesetzt. In weniger als drei Jahren erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um mehr als 50 Prozent und damit auf mittlerweile 105 Mitarbeiter. Diese besondere Herausforderung benötigt auch besondere Maßnahmen, weshalb ein mehrtägiges Management-Meeting mit zwei externen Trainern abgehalten wurde. Dabei bewiesen alle Beteiligten, dass sie nicht nur bis an ihre Grenzen gehen können, sondern auch darüber hinaus. Denn sich

in einem Hochseilgarten zu überwinden und das, was unmöglich erscheint, zu meistern, gibt zusätzliche Motivation für neue Aufgaben. Und diese heißen in Zukunft: Stärken aktiv nutzen, den Blick fürs Ganze schärfen, die Chancen, die Veränderungen in sich bergen, entdecken und die Kommunikation intensivieren. Dazu bietet gerade das neue ERP-System viele Möglichkeiten. BT-Anlagenbau zeigt mit diesem Wachstum eindrucksvoll, wie wirtschaftliche Chancen erkannt und genutzt werden.

*A bright and beautiful afternoon was the setting for an internal company asphalt curling competition with barbecue picnic hosted by the management. The staff and employees rose to the challenge and competed against each other in two teams to place their curling stock as close as possible to the stave. Although not everyone could be in the winning team, it was the fun of the event and the friendly banter amongst colleagues that really made the day. As a constantly evolving company BT-Anlagenbau is also subject to constant*

*growth. In less than three years, the number of employees has increased by more than 50 per cent and in the meantime has reached 105 employees. This challenge also required special action and a multi-day management training session was held with two external trainers. Here participants were able to realize not just how they can stretch to their limits, but also how to go beyond them. Being able to tackle a high ropes course and master the seemingly impossible gives added motivation for meeting new challenges. And in the*

*future this means: Actively using strengths, sharpening a holistic perspective, discovering the opportunities that are in every change and enhancing communication. Just the type of opportunities that the new ERP system offers!*

*BT-Anlagenbau has impressively demonstrated through this growth, how business opportunities are recognized and exploited.*



# BT-Anlagenbau trifft auf Knauf

Der Standort St. Egidien erhält ein nachhaltiges Lagersystem.

*BT-Anlagenbau is a hit with Knauf*

*The St. Egidien facility gains environmentally friendly storage system.*



**Projektteam** von rechts nach links:

Dipl.-Ing. Ingo Salmhofer, Mag. Michael Pfiffer,  
Dipl.-Ing. Peter Debontridder, DI (FH) Lafer Thomas,  
Ing. David Klinger

**Project team** from right to left:

Ingo Salmhofer (Dipl.-Ing.), Michael Pfiffer (Mag.),  
Peter Debontridder (Dipl.-Ing.),  
Thomas Lafer (DI (FH)), David Klinger (Ing.)



Unser Neukunde Knauf erweitert die Produktionskapazität für Fassadendämmplatten aus Steinwolle am Standort St. Egidien. Das vollautomatische Kanallagersystem von BT-Anlagenbau übernimmt dabei die Schlüsselposition zwischen den Produktionsmaschinen des Grundwerkstoffs (Halbfertigprodukte) und der Endfertigung.

Somit werden Produkte mit der Hauptaufgabe, Energie einzusparen, in einem höchst energieeffizienten Lagersystem, dem ECE-Storage von BT-Anlagenbau, gelagert und bilden dadurch die Symbiose zweier innovativer Produkte.

So können im Kanallagersystem der Firma BT-Anlagenbau auf engstem Raum Fassadendämmplatten für bis zu 30.000 m<sup>2</sup> (die Menge reicht in etwa für 100 Ein-

familienhäuser) gelagert werden, um diese danach bedarfsgerecht der Weiterverarbeitung zuzuführen.

Wichtig sind ein reibungsloser Ablauf der Produktion, hohe Anlagenverfügbarkeit und der schonende Umgang mit den sensiblen Produkten von Knauf. Bei der Entwicklung der benötigten Spezialpalette, die sowohl im Lager wie auch direkt in der Grundfertigung zum Einsatz kommen soll, war die langjährige Erfahrung der BT-Anlagenbau äußerst wertvoll. Nach Entwicklung der ersten Prototypen wurden mit den Produkten des Kunden spezielle Tests auf der hauseigenen Testanlage erfolgreich durchgeführt.

Das gesamte Lagersystem wird in einer bestehenden Produktionshalle errichtet. Die damit verbundenen speziellen Um-

gebungsbedingungen in Bezug auf Temperatur und Staubentwicklung müssen bei der Auswahl und Produktion der Steuerungskomponenten berücksichtigt werden. Aktuell befinden sich alle Systemkomponenten des Lagersystems in Produktion und der Kunde hat bereits mit der notwendigen Adaptierung des Bestandsgebäudes nach den Vorgaben von BT-Anlagenbau begonnen. Entsprechend dem aktuellen Zeitplan steht der planmäßigen Inbetriebnahme des ECE-Storage für Knauf Insulation in St. Egidien nichts im Wege.

Wir wünschen dem Projektteam viel Erfolg für die bevorstehende Inbetriebnahme.

As a new customer for us, Knauf is expanding production capacity for facade insulating panels, made of mineral wool batts, at its St. Egidien facility. The fully automatic channel storage system from BT-Anlagenbau will be located in the key position between the base material production machines (semi-finished products) and the finishing lines.

Thus products, whose main purpose is to save energy, will be stored in a highly efficient energy storage system, the ECE storage from BT-Anlagenbau, allowing two innovative products to work in symbiosis.

This will also enable up to 30,000 m<sup>2</sup> of facade insulating panels, (a quantity enough for approximately 100 houses), to be stored in the most confined space,

using the channel storage system from BT-Anlagenbau, in order that it can be supplied for further processing according to demand.

Of critical importance are the smooth flow of production, high plant availability and the careful handling of the sensitive products from Knauf. The experience of BT-Anlagenbau in the sector was extremely valuable in the development of the specially required palette that has to be used both directly in the basic material production as well as in the storage system. After development of the first prototypes, special tests were performed with products from the customer on our in-house test facility with complete success.

The entire storage system will be built

into an existing production facility. The specific conditions of the surroundings in relation to temperature and dust had to be taken into account in the selection and manufacture of the control components. Currently all the system components of the storage system are in manufacture and the customer has already started on the necessary alterations of the existing building, in-line with the specifications provided by BT-Anlagenbau. According to the current plan for the ECE storage for Knauf Insulation in St. Egidien everything is set for the scheduled start up.

We wish the project team every success with the forthcoming commissioning.

# Quarzsartierung

REDWAVE sortiert bei Feichtinger KG. in Oberösterreich.

*Quartz sorting*

*Feichtinger KG. of Upper Austria uses REDWAVE for sorting*



Das Projektteam von Feichtinger KG und BT-Wolfgang Binder GmbH:

Von links: A. Klepsa, J. Feichtinger; M. Felber, F. Feichtinger, M. Berghofer

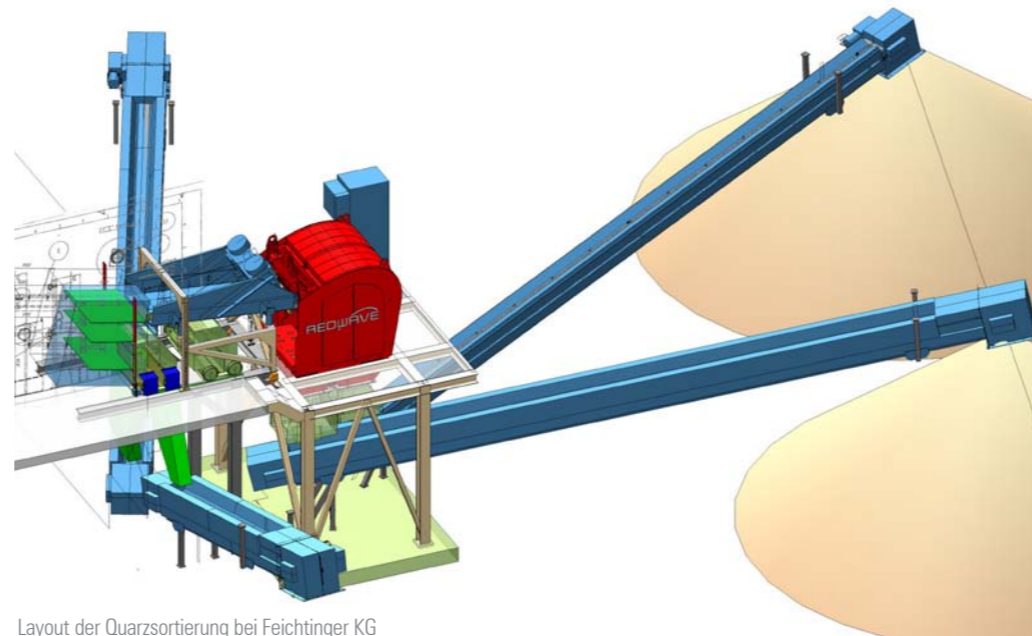
*The Feichtinger KG and BT-Wolfgang Binder GmbH project team*

From left: A. Klepsa, J. Feichtinger; M. Felber, F. Feichtinger, M. Berghofer



Die Firma Feichtinger KG ist ein privates Unternehmen aus Esternberg (Oberösterreich) und liefert ca. 30.000 Tonnen Quarz pro Jahr an die Firma RW silicium GmbH. Das Unternehmen ist seit 1972 im Abbau von Quarz tätig und beschäftigt derzeit 18 Mitarbeiter. Darüber hinaus ist Feichtinger KG im Reitplatzbau tätig ([www.reitplatzbau.at](http://www.reitplatzbau.at)). Aufgrund der steigenden Anforderungen des Abnehmers wurde es notwendig, die Störstoffe (grüne und rote Steine im hochwertigen Quarz) auszusortieren. Also stellte die Firma Feichtinger KG im Jahr 2012 eine erste Anfrage zur Ausscheidung dieser Störstoffe durch eine sensorgestützte Sortiermaschine. Daraufhin wurden im Hause BT-Wolfgang Binder gemeinsam mit dem Kunden einige erfolgreiche Sortierversuche durchgeführt. Auch die Firma Leube in Golling wurde besucht, die bereits seit Jahren zwei REDWAVE Mineralien-Sortiermaschinen im Einsatz

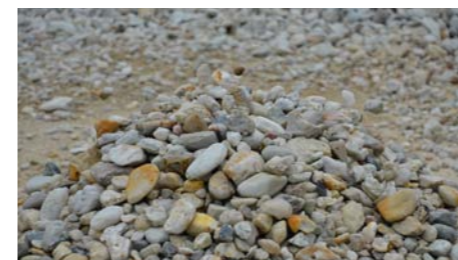
hat. Der Kundenwunsch, die Sortiermaschine direkt an die bestehende Siebmaschine anzubauen und somit den laufenden Betrieb kaum zu beeinflussen, wurde erfolgreich umgesetzt. Dadurch konnten zusätzlich Kosten minimiert sowie Platz gespart werden. Die Mineralien-Sortiermaschine ist seit Juni 2013 erfolgreich in Betrieb und trennt Quarz von Verunreinigungen. Diese Störstoffe können mit der REDWAVE 1300 S 1CA (Mineralien-sortiermaschine) sehr gut erkannt und aussortiert werden. Der Einbau der Maschine sowie die Adaptierung der Anlage wurden kundenseitig durchgeführt. Joachim und Fritz Feichtinger, Eigentümer der Feichtinger KG: „Uns haben die REDWAVE-Technik und die bestehende Referenzanlage bei Leube überzeugt. Wir sind sehr zufrieden mit der Sortierung.“



Layout der Quarzsartierung bei Feichtinger KG  
Quartz sorting layout at Feichtinger KG



Produkt: Quarz | Product: Quartz



Störstoffe | Contaminants

Feichtinger KG is a private company from Esternberg (Upper Austria) and provides approximately 30,000 tonnes of quartz per year to the RW silicium GmbH Company. The Company has been active in the mining of quartz since 1972 and currently employs 18 staff. In addition, Feichtinger KG is also involved in riding arena construction ([www.reitplatzbau.at](http://www.reitplatzbau.at)).

Due to increasing customer demands it became necessary to sort out impurities (the green and red stones) in high quality quartz. Consequently, Feichtinger KG issued a tender request in 2012 for elimination of these contaminants through a sensor-based sorting machine. This resulted in several successful sorting trials being conducted by BT-Wolfgang Binder in collaboration with the customer. A visit was also made to the Leube company in Golling, which already has REDWAVE mineral sorting

machines in use for two years. It was also possible to successfully implement the customer requirement to install the sorting machine directly onto the existing screening machine and thus have minimal influence on the operation. This facilitated the minimization of additional costs as well as savings in space. The mineral sorting machine has been in successful operation separating impurities from quartz since June 2013. These contaminants can be readily identified and sorted with the REDWAVE 1300 S 1CA (mineral sorting machine). The installation of the machine and the adaptation of the existing plant were carried out by the client. The owners of Feichtinger KG, Joachim and Fritz Feichtinger, also commented that: "We have been very impressed with the REDWAVE technology and the existing established system at Leube, and we are very pleased with the sorting equipment."

# Die erste REDWAVE für China

Shandong Grand New Material Technology Co., Ltd.

*The first REDWAVE for China  
Shandong Grand New Material Technology Co., Ltd.*



DI Thomas Baldt

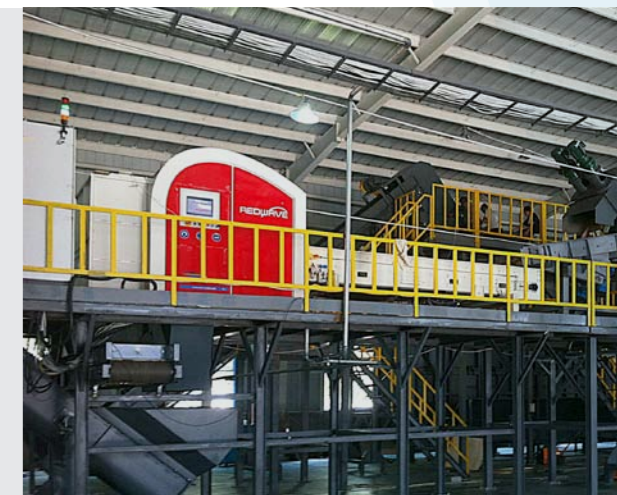
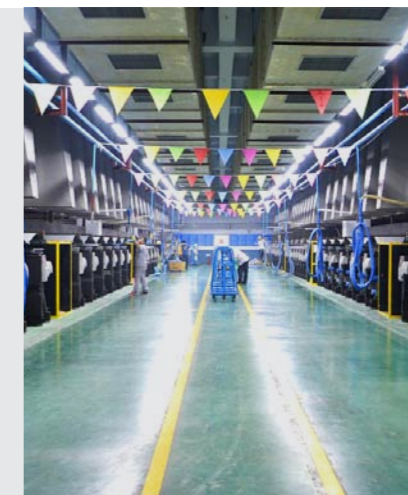


Ich bin sehr stolz auf diesen ersten Auftrag in China. Ich erinnere mich an die entscheidende Phase, um die Weihnachtszeit letzten Jahres herum, als es sehr eng in Bezug auf den Liefertermin wurde. Ich denke, dass wir als Team einen bemerkenswerten Erfolg verzeichnen können. Es war eine tolle Leistung, die bei der Auftragsausführung und der Inbetriebnahme erreicht wurde. Meinen Dank und ein großes Kompliment spreche ich auch unserem Verkaufsleiter für Asien, Eric Wong, aus. Er hat eine Brücke zwischen China als vielversprechendem Markt und uns als österreichischem Anbieter gebaut. Ich bin bereit für mehr!"

*I am personally very proud of this first order in China. It was very tight in terms of the delivery date and I remember the decisive phase around Christmas time last year. I think we have achieved a remarkable success as a team which did a great job during order execution and start-up. Also my best compliments and many thanks to our Sales Director Asia, Mr Eric Wong who is building a bridge between China as a very promising market and ourselves as an Austrian supplier. I am ready for more.*

Nach erfolgreichem Abnahmetest konnte die Maschine dem Endkunden übergeben werden und erfüllt ihre Aufgabe nun zur vollsten Zufriedenheit des Kunden.

*After successful acceptance testing, the equipment was handed over to the operator and is now fulfilling its function to the complete satisfaction of the customer.*



Shandong Grand ist auf die Herstellung von Polyester (PET)-Fasern für den Einsatz in Matratzen, Teppichen und Plüschprodukten spezialisiert. Shandong Grand hat verschiedene Produktionsanlagen für fabrikneue PET-Harze und für recycelte PET-Flakes (aus PET-Flaschen). Um den Ansprüchen der weltweiten Kunden gerecht zu werden, wurde die Verarbeitungstechnologie über die Jahre stetig weiterentwickelt, um die Flexibilität und Elastizität der Fasern zu erhöhen. Shandong Grand bezieht recycelte PET-Flakes von Firmen in China sowie von ausländischen Lieferanten. Es gibt zwar einen allgemeinen Marktpreis für den Rohstoff, aber durch die vielen Bezugsquellen und Lieferanten ist es schwer, eine gleichbleibende Qualität der Fasern zu erzielen. Deshalb hat das Unternehmen damit begonnen, PET-Flaschen aus der Provinz Shandong, welche hier günstiger zu erhal-

ten sind, zu beziehen. All diese Faktoren haben das Unternehmen dazu bewogen, ihre eigene „PET-Flaschen zu Flakes“-Verarbeitung zu bauen. Das Ziel sind drei Verarbeitungslinien, welche jeweils eine Verarbeitungskapazität von 3000 kg pro Stunde haben. Die erste Verarbeitungslinie wurde im Juli 2013 in Betrieb genommen. In dieser Linie werden Kunststoff-Flaschen mit einer REDWAVE NIR sortiert. Das System wurde in die Verarbeitungslinie der Firma Zhejiang Boretech Co., Ltd. (ein lokaler Chinesischer „PET-Flaschen zu Flakes“-Anlagen-Produzent mit Referenzen im In- und Ausland) integriert. Die Sortiermaschine hat die Aufgabe, die händische Sortierung der falschfarbigen Flaschen zu reduzieren. Eine weitere wichtige Aufgabe der Maschine ist es, alle Nicht-PET-Flaschen (beispielsweise

PP, HDPE, PVC) auszusortieren. Das ist durch die NIR-Sensor-Technologie möglich, welche die Materialien aufgrund unterschiedlicher spezieller Eigenschaften unterscheidet. Die Flaschen werden entweder durchgelassen oder mithilfe von Druckluft-Ventilen aussortiert.

Shandong Grand ist mit der REDWAVE-Sortiermaschine und dem Support äußerst zufrieden. Die Maschine ist direkt über das Internet mit dem technischen Support verbunden. Durch diese Fernwartung können Fehler oder Ausfälle rasch erkannt und minimiert werden. Darüber hinaus können Sortierprogramme rasch erstellt bzw. abgeändert werden.

Shandong Grand is specialized in manufacturing of Polyester (PET) yarn fibers for use in blankets, carpet, and plush products. They have separate production facilities for virgin PET resins and for recycled PET flakes (from PET bottles). The customer has over the years developed processing technology to increase the flexibility and elasticity of the fiber, in order to meet the expectations of their worldwide customers. The customer purchases recycled PET Flakes from other China processors and also from overseas suppliers. It is difficult to maintain consistent quality of the fiber due to the inconsistent raw material supplies. Although there is an overall market price for this raw material, the supply chain is often unstable, and can be too dependent on the upstream sources. The customer therefore made a study that revealed they can

collect substantial quantities of recycled PET bottles within the Shandong Province area and at a more stable price level. All these factors have led to the company decision to integrate their own recycle-PET Bottle-to-Flake processing plant. The new plant was setup with target to have 3 processing lines, each with a processing capacity of 3000kg/hour. The first processing line was installed in July 2013 with a REDWAVE NIR/C (plastics sorting machine for bottles), integrated with the complete processing line from Zhejiang Boretech Co Ltd (a local China PET Bottle-to-Flake processing equipment manufacturer) with installation references in both domestic and overseas market. The REDWAVE sorting machine was installed to reduce the physical handling

to pick up the off-color bottles. The other more important function was to identify the non-PET bottles (example PP, HDPE, PVC, etc.). This was possible with the NIR sensor technology, which senses the reflected near-infra wavelengths' intensity levels. The bottles are either passed through or shot out (by high air-pressure valves) based on the color and NIR sensor results. The customer is satisfied with the installation completion. They are most glad to have the machine connected with REDWAVE over the Internet technical support, which helps them to identify any technical faults or failures. This will shorten any down time of the machine. This connection also allows the customer to share the new sorting programs, by a simple download to the machine.



**Am anderen Ende der Welt** *Stefan Lichtenegger, Inbetriebnehmer bei BT-Wolfgang Binder GmbH*

„Heuer führte mich die Inbetriebnahme einer REDWAVE-Sortiermaschine ins chinesische Shandong. Die Maschine und auch die mitgebrachten Werkzeuge wurden von den begeisterten Mitarbeitern bewundert. Nach Prüfung aller Komponenten sowie Erstellen der Sortierprogramme konnte die Maschine

in Betrieb gehen. An den darauf folgenden Tagen wurde dann das Bedienpersonal geschult und der Umgang mit der neuen Technik geübt. Nach erfolgreichem Abnahmetest konnte die Maschine dem zufriedenen Endkunden übergeben werden und ich trat um einige Erfahrungen reicher die Heimreise an.“

**On the other side of the world** *Stefan Lichtenegger works on commissioning for BT-Wolfgang Binder GmbH*

Commissioning recently led me to install a REDWAVE sorting machine in the Chinese Shandong. The machine and the associated tools caused quite a stir amongst the company's enthusiastic employees. After checking all the components and generating the sorting programs the machine was put into operation.

Then the operating personnel were trained over the following days and became familiar with the use of the new technology. After successful acceptance testing, the machine was handed over to the satisfied customer and I returned home taking many rich experiences with me.

# Zulieferer oder Partner des Kunden?!

*Supplier or customer's partner?*



Der Eingang zum Kunstforum, in dem die VDP-Messe stattfand  
*The entrance to the Art Forum, where the VDP fair was held*

In der heutigen schnelllebigen medialen Zeit fragt sich manche Firma, ob es nicht kostengünstiger wäre, wenn auf Handelsvertretungen und Außendienst bei Akquisition und Betreuung verzichtet würde. Man könnte dies ja durchaus auch zentral über Briefmailings, Telefon und E-Mail abwickeln.

Wie jedoch die Erfahrung und verschiedene Publikationen zeigen, ist dies ein Trugschluss. Denn auch die Verkaufszahlen im Hause BT-Watzke beweisen, dass der

*In today's fast-paced, media driven era, some companies question whether it would not be more cost effective to dispense with commercial agents and field staff in the acquisition and care of customers. These activities could just as easily be handled centrally via mail shots, telephone and e-mail.*

*However, experience and various publications have shown this to be a fallacy. As shown by the sales figures of the BT-Watzke*

direkte Kontakt nach wie vor vom Kunden gewünscht wird. Es wird immer wichtiger, dass der Kunde zum „reinen Produkt“ BVS, Kapseln usw. zusätzlichen Service erhält. Dadurch hebt man sich vom Wettbewerb ab und sei es nur die aktive Ansprache zur Verbesserung der Ausstattung, der Hinweis auf problematische Mündungen bei der Auswahl neuer Flaschen. Ja, sogar spontanes Feedback von Kunden zu den neuesten Etiketten ist bei uns im täglichen Geschäft inzwischen üblich.

*operation, the customer still wants to have direct contact. It is increasingly important that the customer receives additional services for the BVS (Bague Vin Suisse) „core product“, and bottle caps etc. This is how you can stand out from the competition even if it is just public debate on improving the equipment, or information about problematic bottle openings when selecting new bottles. Yes! For us even spontaneous feedback from customers about the latest labels has become common place in our*

Diese Dinge und der weiterführende Service wie z. B. das Ausmessen der Flaschenmündung durch die Grafik oder die Erstellung von Lackmustern durch die Produktion im Hause BT-Watzke führen zu einer festen, treuen und jahrelangen Kundenbeziehung.

Dies lässt sich gut an zwei Beispielen, die gegensätzlicher nicht sein könnten, veranschaulichen (Berichte nebenstehende Seite).

*daily business. These aspects and the consequent services, such as measuring out the bottle mouth through the graphic or the creation of paint samples by BT-Watzke in-house production lead to solid, loyal and long-term customer relationships.*

*This is well illustrated by two examples that could not be more different (see report on next page).*

## VERITABLE 13 – Premium-Fachmesse in St. Martin *VERITABLE 13 - Premium trade fair in St. Martin*

Das Wein- und Sekthaus ALOISIUSHOF ist ein traditionsreiches Familienweingut, in dem mehrere Familien und Generationen unter einem Dach am selben Ziel arbeiten: sehr guten Wein zu produzieren. Veranstalter Philipp Kiefer organisierte gemeinsam mit Uwe Warnecke, welcher exzellente Kontakte zur Weinszene in aller Welt hat, nun schon zum dritten Mal diese Messe. Und es waren dieses Jahr noch mehr Anmeldungen von Weltklassewinzern aus den Anbaugebieten Pfalz, Rheinhessen, Mosel, Ahr, Baden, Württemberg, Franken, Rheingau, Loire, Nahe, Elsass, Bordeaux, Burgund, Champagne, Australien sowie Italien, Österreich und Portugal. Die Weinpräsentation und Verkostung ist speziell für die Gastronomie und Hotellerie, den Fachhandel, für Sommeliers und die Presse. [www.veritable.aloisiushof.de](http://www.veritable.aloisiushof.de) Die Handelsvertretung Richter mit BT-Watzke wurde gebeten, sich wieder mit Roll-ups zu präsentieren sowie Werbung in der Infobroschüre zu schalten. So etwas kommt nicht von ungefähr.



BT-Watzke präsentierte sich mit zwei Roll-ups  
*BT-Watzke exhibiting with two roll-up displays*



Weltklassewinzern stellten ihre Weine vor  
*World-class vintners presenting their wines*



Die Weinkönigin bei der Verkostung  
*The Wine Queen at the tasting*

Aloisiushof is a traditional family winery for wine and sparkling wine, where many generations of the family work together under one roof with a common goal: to produce good wine. The trade fair was organized for the third time by event organizer Philip Kiefer together with Uwe Warnecke, who has excellent contacts in the wine scene around the world. And this year there was even greater registered attendance from world class winemakers from the winegrowing regions of Pfalz, Rheinhessen, Mosel, Ahr, Baden, Württemberg, Franconia, Rheingau, Loire, Nahe, Alsace, Bordeaux, Burgundy, Champagne, Australia, Italy, Austria and Portugal. The presentation and tasting of wine is staged especially for the hotel and catering trade, retailers, sommeliers and for the press. [www.veritable.aloisiushof.de](http://www.veritable.aloisiushof.de) The commercial agents Richter and BT-Watzke were once again invited to exhibit with roll-up displays and advertising in the fair catalogue: Something that just doesn't happen by chance.

## VDP Präsentation der Großen Gewächse in Berlin *VDP presentation of the „Großen Gewächse“ (grand cru wines) in Berlin*

Die älteste Spitzenweingütervereinigung der Welt mit über 100-jähriger Geschichte und rund 200 Weingütern (197 Betriebe im Jahr 2012) stellt immer Anfang September die Erste-Lage-Weine vor. Dieses Jahr schon zum zweiten Mal im Kunstforum der Berliner Gemäldegalerie. Dies wird mit verschiedenen Rahmenprogrammen und Veranstaltungen verknüpft, um ein breites Publikum zu erreichen und zu begeistern. Ein Tag dieses Events ist aber ausschließlich dem Fachpublikum wie Fachhandel, Gastronomie etc. vorbehalten. Als Partner und Sponsor des VDP und dank unseren guten Kontakten zum Bundesverband und zu den Regionalverbänden war es uns möglich, das Unternehmen BT-Watzke vorzustellen und als kompetenten Partner zu präsentieren.

In beiden Fällen war dies ein toller Erfolg.



Der übersichtliche BT-Watzke-Präsentationsstand  
*The clearly visible BT-Watzke exhibition stand*



Hochwertige Weine mit BT-Watzke-Kapseln  
*Premium quality wines with BT-Watzke bottle caps.*



Die „jungen Talente“ auf der VDP-Messe  
*„Up and coming talent“ at the VDP trade fair*

The oldest association of premium vineyards in the world, with over 100 years of history and some 200 wineries (197 companies in 2012), always presents the „Erste-Lage“ (first class) wines at the beginning of September; this year staged for the second time in the arts forum of Berlin's Gemäldegalerie, art gallery. This is linked with programs of various activities and events in order to reach and to inspire a wider audience. One day of this event is given over exclusively to trade visitors from the retail trade and catering etc. As a partner and sponsor of the VDP and through our good contacts with the Federal and the Regional associations, it was possible for us to present and exhibit the BT-Watzke Company as an experienced partner.

And we had great success on both counts.



# Messerückblick Pannonia 2013 in Gols

Die Messe beim 46. Golser Weinfest war ein voller Erfolg.

*Review of the Pannonia 2013 Exhibition at Gols*

*The exhibition at the 46th Gols wine festival was a great success.*



Auch dieses Jahr haben wir Kunden aus dem Burgenland, Carnuntum, Wien und der Thermenregion zum 46. Golser Volksfest mit der Wirtschaftsmesse Pannonia 2013 eingeladen. Der Andrang war um einiges stärker als im Vorjahr. Es gab viele neue Kontakte, anregende Gespräche und Diskussionen. Durch die zahlreichen Fachberatungsschwerpunkte auf der Messe und den vorangegangenen Aktivitäten konnten wir die Winzer zum Besuch motivieren.

Mit der Pannonia 2013 haben wir unseren Ruf als kompetenter und verlässlicher Partner im Großraum Neusiedler See weiter ausgebaut. Besonders freue ich mich, dass wir diesmal zahlreiche neue Kunden und langfristige Aufträge gewinnen konnten. Die Messe zieht sich über zwei Wochenenden und gleicht von seiner Dauer her eher einem Marathon als einem kurzen Sprint. Und genau zur zweiten Hälfte der Messe kam die Verstärkung vom Innendienstteam, das von einigen Kunden schon sehnsüchtig erwartet wurde. Nach getaner Arbeit wurde noch auf die guten Beziehungen der Kunden zu den Winzern in Gols angestoßen.

Auch auf der Pannonia 2014 werden wir wieder vertreten sein, um Nähe zum Kunden zu leben und das entgegengebrachte Vertrauen zu stärken.



*Once again this year we invited customers from Burgenland, Carnuntum, Vienna and the Thermenregion to attend the 46th Gols festival and Pannonia 2013 trade fair. The crowds of visitors were much greater than the previous year, with many new contacts, and stimulating conversations and discussions. With numerous points of focus for expert advice at the fair and through prior efforts we were able to encourage wine growers to visit us.*

*At Pannonia 2013, we have further developed our reputation as an experienced and reliable partner in the Neusiedler Lake region. I am particularly pleased this time that we were able to win so many new customers and long-term contracts. The duration of the fair extends over two weekends and appears more like a marathon than a short sprint. And exactly at the start of the second half of the show reinforcements arrived from the Customer Service Team, which were eagerly awaited by a number of customers. After the hard work toasts were made to the continuing good relationships with the Winemakers in Gols.*

*We will be present once again at the Pannonia 2014 fair to be closer to the customer and to strengthen the trust placed in us.*

# BT-Group Firmenfeier

*Am Freitag, dem 13. September 2013, fand die Feier in Pinggau bei BT-Watzke statt.*

*BT Group company party*

*Celebrations were held on Friday, the 13th September 2013, at BT-Watzke in Pinggau.*



*Dass in der BT-Group nicht der Aberglaube regiert, beweist das gewählte Datum für den BT-Group Firmenfeiertag. Und gut so: Durch die gute Organisation lief alles reibungslos ab und alle Besucher sind sich einig, dass dieser Tag einen bleibenden Eindruck hinterlassen wird. Um 13.00 Uhr fand die Ansprache mit anschließender Buffeteröffnung statt. Die Mitarbeiter wurden über die vergangenen Monate und die vielversprechende Zukunft informiert. Anschließend wurde in geselliger Runde angeregt diskutiert und philosophiert. Die Gruppe „Feuer & Eis“ machte mit ihrer Musik Stimmung und brachte so manches Paar auf die Tanzfläche. Es brauchte sich auch kein Besucher Sorgen um seine Rückreise zu machen. Ab 22.00 Uhr fand laufend der perfekt organisierte Rücktransport statt. Die gute Organisation, das großzügige Buffet und natürlich die anwesenden Gäste mit ihrer guten Laune machten diese Veranstaltung zu etwas Besonderem. An den vielen Freundschaften und kollegialen Verbindungen merkt man, dass die BT-Group nicht nur ein erfolgreicher Firmenzusammenschluss ist, sondern auch ein Mitarbeiterverbund, in dem man mehr als nur die Arbeitszeit verbringt. Wir alle freuen uns jetzt schon auf die nächste Feier.*



*The choice of date for the BT Group Company celebration day just goes to show that little attention is given to superstitious in the BT-Group, which is a good thing! With excellent organization, everything went smoothly and the visitors all agreed that it was a day to remember. The formal opening and address was at 1.00 pm., followed by a buffet. The staff gained an insight into the business over the last few months and the promising future. Discussions and philosophizing then continued amongst convivial company. The music group „Feuer & Eis“ set the mood with their music bringing many couples to the dance floor. And there was also no need for the guest to worry about getting home. From 10.00 p.m. a perfectly coordinated return transport service operated. The great organization, a generous buffet and of course the guests who attended together with their good humor made this event something of a special occasion. From the many personal friendships and connections with colleagues, it could be seen that the BT Group is not just a successful commercial enterprise, but also a group of employees that spends more than working time together. And we all are looking forward to the next celebration.*

# STATEC BINDER goes Propak Asia 2013

*Unternehmen gelingt durch Messekontakt der Verkauf einer Verpackungsmaschine.*

## STATEC BINDER visits Propak Asia 2013

*The Company successfully concludes packaging machine order through trade fair contact.*



### Verkauft!

Die auf der Messe ausgestellte vollautomatische Hochleistungs-Verpackungsmaschine Principac

### Sold!

The Principac high performance fully automatic packaging machine exhibited at the exhibition.



Unser kompetentes Messteam

Bereits zum 21. Mal fand in diesem Jahr die Propak Asia in Bangkok, Thailand statt. Unternehmen aus 43 verschiedenen Ländern nahmen vom 12. bis 15. Juni an der internationalen Messe für Verpackungstechnik teil und erstmals war auch STATEC BINDER am Event vertreten.

Mit knapp 40.000 Besuchern brach die Propak Asia 2013 alle bisherigen Rekorde und stellte sowohl für den Organisator als auch für die STATEC BINDER einen großen Erfolg dar. Am Messestand konnten durch den Besuch zahlreicher Interessenten sowie Vertreter aus dem asiatischen Raum erfolgreich neue Kontakte geknüpft werden.

### Verkauf PRINCIPAC

Darüber hinaus ist es STATEC BINDER gelungen, die auf der Messe ausgestellte PRINCIPAC-Verpackungsanlage zu verkaufen. Besonders erfreulich:

Der Kunde strebte anfänglich den Kauf bei einem Mitbewerber an, konnte durch den Besuch am Messestand jedoch von den Vorteilen der STATEC BINDER-Verpackungsanlage überzeugt werden. Nach erfolgreicher Inbetriebnahme der ersten Anlage plant der Kunde zudem weitere Folgeaufträge, wie er kürzlich bekanntgab.

Im Vorfeld wurde ein „Automatic Bagging Seminar“ für rund 70 Kunden und Partner gehalten, das der Vorstellung des Unternehmens diente. Das umfassende Leistungsangebot der einzelnen Verpackungs- und Palettieranlagen wurde den Gästen ebenso präsentiert wie der Einblick in die „After-Sales and Service World“. Im Anschluss lud STATEC BINDER zum gemeinsamen Abendessen, bei dem die Inhalte des Seminars angeregt besprochen wurden.

Aufgrund des großen Erfolgs auf der diesjährigen Messe plant STATEC BINDER, auch im nächsten Jahr an der Propak Asia teilzunehmen.



Der Messestand mit der Principac-Verpackungsmaschine  
The exhibition stand with the Principac Packing Machine



STATEC BINDER-Team mit seinem philippinischen Partner  
STATEC BINDER team with their Philippine partner



Viel bestaunt: der „Principac“  
The much admired: „Principac“



Angeregtes Gespräch vor der Verpackungsmaschine  
Lively discussion in front of the packing machine



Gut besucht: der Messestand von STATEC BINDER  
Well attended: the exhibition stand of STATEC BINDER



Daumen hoch für STATEC BINDER  
Thumbs up for STATEC BINDER

This year's Propak Asia was held for the 21st time in Bangkok, Thailand. Companies from 43 different countries attended the international trade fair for packaging technology from the 12th to 15 June and for the first time STATEC BINDER was represented at the event.

With almost 40,000 visitors, Propak Asia 2013 broke all previous records and was a great success both for the organizers and for STATEC BINDER. New contacts were successfully made on the exhibition stand through the visits made by numerous potential customers and representatives from the Asian region.

### PRINCIPAC sales order

Furthermore STATEC BINDER was able to take an order at the fair for the PRINCIPAC-packing plant on display. It was particularly pleasing that the

customer initially intended to purchase with a competitor, but could be convinced of the benefits of STATEC BINDER packaging system by visiting the stand. After successful commissioning of the first plant, the customer has also announced recently that he is planning follow-up orders.

Leading off, an „Automatic Bagging Seminar“ was held for around 70 customers and partners, which introduced the company. Guests were also presented the comprehensive range of services for the individual packaging and palletizing equipment, as well as insights into the „After-Sales and Service World.“ This was followed by an invitation to join STATEC BINDER for dinner, where the contents of the seminar stimulated much discussion.

Due to the success of this year's exhibition STATEC BINDER plans to participate in Propak Asia in the coming year.

# Info & Ausblick

*Info & Outlook*

## Erfolgreicher „Tag der Sonne“ bei HSE    Successful „Solar Day“ at HSE



Weit mehr als 100 Besucher aus über 25 Gemeinden ließen sich die Veranstaltung rund um Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen, Solaranlagen, Heizwasseraufbereitung samt Informationen über entsprechende Förderungsmöglichkeiten der Experten der HSE nicht entgehen. Die neuen Photovoltaikanlagen, die Kombination zwischen Photovoltaik und Wärmepumpe, Solaranlagen und die Heizungswasseraufbereitung waren heiß diskutierte Themen. Mit den Experten der BWT (Best Water Technology), Königsolar und Viessmann konnten informative und kompetente Beratungsgespräche geführt werden. Gerade bei diesem Thema ist Profiwissen gefragt, sind doch Interessenten schon so gut informiert, dass ein Beratungsgespräch fast einer Expertenkonferenz gleichkommt. Aufgelockert wurden die Diskussionen mit frisch gezapftem Bier und Würstel.

Als besonderes Highlight gab es ein Gewinnspiel, bei dem man mit etwas Glück Preise im Gesamtwert von 2500 Euro gewinnen konnte. Die glücklichen Gesichter der Gewinner Tanja Feichtinger (1. Preis), Harald Karrer (2. Preis) und Robert Maier (3. Preis) strahlten mit der Sonne um die Wette.

*More than 100 visitors from over 25 communities made sure they didn't miss the event, held by experts from HSE, covering photovoltaic systems, heat pumps, solar energy systems and hot water heating, including information about corresponding funding opportunities. The new photovoltaic systems and the combination of photovoltaic and a heat pump and solar panels and hot water heating were hot topics of discussion. With experts from BWT (Best Water Technology), Königsolar and Viessmann informative and expert advice was provided. With these subjects in particular, professional opinion is often sought, but interested parties are often so well informed that a consultation almost comes close to an expert conference. The discussions were interspersed with draft beer and sausages.*

*As a special highlight, a prize contest was held where with a little luck entrants could win prizes to a total value of 2500 Euro. The happy faces of the winners Tanja Feichtinger (1st prize), Harald Karrer (2nd Prize) and Robert Maier (3rd prize) were radiant; just like sunshine.*

### 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

### Neue Mitarbeiterin im Ambio



Katharina Brunnader verstärkt ab sofort das Ambio-Team.

Wir freuen uns auf eine gute und langjährige Zusammenarbeit.