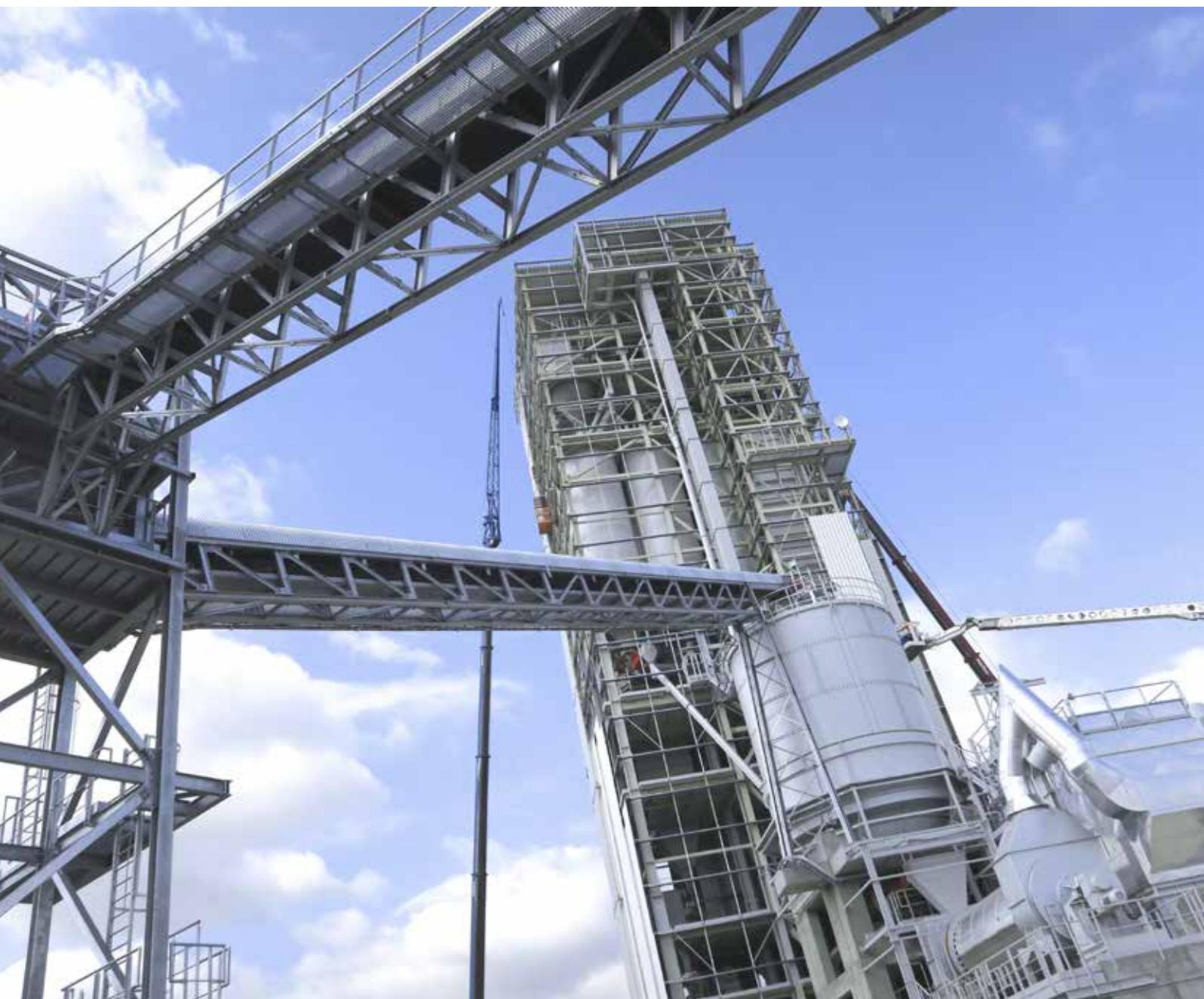




BT-GROUP-NEWS

The Company News of the BT-Group



BT-Anlagenbau

HÖHENFLÜGE IN BULGARIEN

*High Flying
in Bulgaria*

BT-Wolfgang Binder

ITALIENS FLORIERENDE ABFALLWIRTSCHAFT

*Italy's flourishing waste
management*

BT-Watzke

BT-WATZKE BEI DER SIMEI 2019

*BT-Watzke at the
SIMEI exhibition 2019*

Inhaltsverzeichnis

Table of Contents

Vorwort <i>Foreword</i>	3
BT-Group – Firmenfeier 2019 <i>BT-Group – Annual company celebration 2019</i>	4–5
BT-Anlagenbau – Höhenflüge in Bulgarien <i>BT-Anlagenbau – High Flying in Bulgaria</i>	6–9
BT-Anlagenbau – „Tag der Häuslbauer“ bei HSE-team <i>BT-Anlagenbau – “Self-Builders Day” at HSE-team</i>	10–11
BT-Anlagenbau – Preisschnapsen 2019 bei BT-Anlagenbau <i>BT-Anlagenbau – Schnapsen prize 2019 at BT-Anlagenbau</i>	12–13
AAT – AAT-FREEZING in Amerika <i>AAT – AAT-FREEZING in America</i>	14
BT-Wolfgang Binder – REDWAVE in Niederösterreich <i>BT-Wolfgang Binder – REDWAVE in Lower Austria</i>	15
BT-Wolfgang Binder – Rise and shine <i>BT-Wolfgang Binder – Rise and shine</i>	16–17
BT-Wolfgang Binder – Italiens florierende Abfallwirtschaft <i>BT-Wolfgang Binder – Italy's flourishing waste management</i>	18–19
STATEC BINDER – STATEC BINDER erstrahlt im neuen Look <i>STATEC BINDER – A shining new look for STATEC BINDER</i>	20–23
BT-Watzke – BT-Watzke bei der SIMEI 2019 <i>BT-Watzke – BT-Watzke at the SIMEI exhibition 2019</i>	24–26
BT-Watzke – Neue Mitarbeiter bei BT-Watzke <i>BT-Watzke – New employees at BT-Watzke</i>	27

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,





 Wolfgang Binder
 GF/Managing Director BT-Group Holding GmbH

auch heuer können wir auf ein erfolgreiches und ereignisreiches Jahr zurückblicken. Zahlreiche Projekte konnten erfolgreich fertiggestellt werden. Der Ausbau der Firmenstandorte in Brodingberg und Peggau ging zügig voran und weitere Aus- und Umbauarbeiten befinden sich in Planung. Ich blicke sehr optimistisch in die Zukunft der BT-Group. Denn wie die Vergangenheit uns lehrt, sind es gerade die Herausforderungen, die uns einladen, neue Perspektiven und Strategien zu entwickeln, etwas zu verändern und uns neu zu erfinden. Auf ein erfolgreiches Jahr 2020.

Ich bedanke mich herzlichst bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die erbrachten Leistungen.

Ich wünsche Ihnen, liebe Leserinnen und Leser sowie Ihren Familien, frohe Weihnachten und ein gesegnetes neues Jahr!

Dear Readers and Colleagues,

once again at this season, we can reflect on a successful and eventful year in 2019. A great number of projects have been completed successfully. The expansion of the company sites in Brodingberg and Peggau is progressing well and further expansion and reconstruction work is in the planning stage. I am very optimistic about the future of the BT Group. Because, just as past experience has already taught us, it is precisely the challenges we face that invite us to develop new perspectives and strategies, to change something and to reinvent ourselves. I look forward to a successful year in 2020.

May I give my heartfelt thanks to all employees for the efforts and performance they have given.

I wish all of our readers, both you and your families, a Merry Christmas and a Happy New Year!



FIRMENFEIER 2019

Impressionen

ANNUAL COMPANY CELEBRATION 2019

Impressions

Wie jedes Jahr fanden sich auch heuer wieder zur Firmenfeier viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der BT-Group in Peggau bei der Firma BT-Watzke ein. Bei kulinarischen Köstlichkeiten und stimmungsvoller Musik konnten sich die Gäste firmenübergreifend austauschen. Ing. Wolfgang Binder fasste das erfolgreiche, vergangene Jahr zusammen und war voll des Lobes für seine zahlreich erschienenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

As in every year, many employees from the BT-Group came together again in Peggau at the BT-Watzke site for the annual company celebration. Accompanied by good food and pleasant music, guests were able to chat and discuss with each other across the different group companies. Summarising the success of the past year Ing. Wolfgang Binder was full of praise for all of the employees present.





”
 Extreme Arbeitsbedingungen
 verlangen noch viel mehr
 Achtsamkeit, als man ihnen
 sowieso schon beimisst.
 Gerald Kreiner,
 Geschäftsführer
 BT-Anlagenbau
 “



HÖHENFLÜGE IN BULGARIEN

BT-Anlagenbau baut und liefert für Baunit in Jambol.

Eine Trockenmörtelanlage der Firma Baunit in Jambol, Bulgarien, erwies sich als klimatische Belastungsprobe. Auf 50 m Höhe und ohne Fassade wurden fast 45.000 Meter Kabel, 1.000 Meter Schutzrohre und 1.800 Meter Kabeltrassen verlegt. Kein leichtes Unterfangen bei über 40 °C im Schatten und kräftigem Wind, der den Turm fühlbar schwanken ließ.

Die hohen gesetzlichen Sicherheitsstandards bei einer Montage wie dieser sind schwer einzuhalten, doch gerade bei diesem Projekt waren sie enorm wichtig und unentbehrlich. An die 11.000 Montagestunden verbrachten die Experten gesichert und

angegurtet in ihrer persönlichen Schutzausrüstung. In Spitzenzeiten arbeiteten bis zu 20 Elektromonteure gleichzeitig im Turm und installierten Schaltschränke, Klemmkästen und unzählige Vorabbedienstellen. Außerdem wurde eine SIVACON-Niederspannungsschaltanlage zur Energieverteilung mit sechs Schaltschrankfeldern gebaut und geliefert.

Hitze und Höhe waren eine ebenso große Herausforderung, wie die Einhaltung aller Sicherheitsstandards, deswegen bedankt sich die Geschäftsführung beim gesamten Montageteam für den unermüdlichen Einsatz.





HIGH FLYING IN BULGARIA

BT-Anlagenbau equipment supplied and installed at Baumit, Yambol.

Working on a dry mortar plant for Baumit in Yambol, Bulgaria, proved to be quite a climatic stress test. Almost 45,000 metres of cable were laid at a height of 50 m without a protective facade, along with 1,000 metres of conduit and 1,800 metres of cable trays. With temperatures soaring to above 40 °C in the shade and strong winds, which made the tower sway noticeably, this was no easy undertaking.

In an installation such as this it is very difficult to maintain the necessary high statutory safety standards, but especially in this project they were absolutely crucial and indispensable. Our technicians spent a

total of some 11,000 installation hours fully secured and fastened in their personal protective equipment. At peak periods, up to 20 electricians were working on the tower at the same time, installing control cabinets, terminal boxes and countless forward control points. In addition, a SIVACON low-voltage substation for power distribution was supplied and installed, complete with 6 switchgear panels.

Just as with the compliance to all the safety standards, the heat and height presented a major challenge, and the entire installation team were praised by the management for their tireless efforts.

” Extreme working conditions require that you are much more attentive than you would otherwise normally be.

Gerald Kreiner,
Managing Director
BT-Anlagenbau

“





„TAG DER HÄUSLBAUER“ BEIM HSE-TEAM

Professionelle Beratung mit maßgeschneiderten Lösungen.

Am Freitag, den 27.09.2019, lud das HSE-Team zum „Tag der Häuslbauer“. An die 80 Besucher aus über 25 Gemeinden folgten dieser Einladung und ließen sich von den HSE-Spezialisten zum Thema Hausbauen beraten. Gemeinsam mit den anwesenden Experten der Firmen Bosch, Harreither und Fröling wurde den Besuchern eine reichhaltige Palette an Informationen geboten, die keine Fragen unbeantwortet ließ. Von der Wahl der perfekten Heizungs- und Kühlvariante, über die Möglichkeiten zur Wasserenthärtung, bis hin zur Planung eines neuen Badezimmers oder Sanierung von bestehenden Sanitäranlagen reichten die Anfragen der interessierten Kunden. Der Jahreszeit entsprechend ließen sich die zahlreichen Gäste mit Sturm und Kastanien sowie

mit weiteren kulinarischen Schmankerln verwöhnen. Die große Attraktion des Besuchertages war das Gewinnspiel mit verlockenden Preisen im Gesamtwert von über 3.000 Euro. Josef Ruthofer aus Bad Waltersdorf hatte das Glück auf seiner Seite und durfte sich über den Hauptpreis, einen HSE-Team-Montagegutschein im Wert von 500 Euro, freuen. Auch der Jubel von Kamilla Freissling, Josefus Nistelberger, Andreas Trinkaus und Stephan Glössl über die Preise zwei bis fünf war riesengroß.

Das gesamte HSE-Team bedankt sich bei allen Veranstaltungsbesuchern für ihr Kommen und freut sich auf ein baldiges Wiedersehen!



“SELF-BUILDERS DAY” AT HSE-TEAM

Professional advice with tailored solutions.

On Friday, the 27.09.2019 the HSE-team extended an open invitation to the “Self-Builders Day”. Some 80 visitors from more than 25 communities took up the invitation and gained advice from HSE-specialists about building a house. Along with experts from Bosch, Harreither and Fröling, a wide range of information was available to the visitors to ensure all questions were covered. Customer inquiries ranged from choosing the best type of heating and air-conditioning system, through options for water softening, right up to the planning of a new bathroom or renovating existing sanitary installations. In keeping with the season, the large number of guests were treated to Sturm (young wine) and roast chestnuts along with other tasty treats. The big attraction of the day was the raffle with tempting prizes totalling more than €3,000 in value. Josef Ruthofer from Bad Waltersdorf was the lucky one to celebrate winning the main prize, a voucher for installation from the HSE team worth €500. But the second to fifth prizes were also a cause for great celebration for Kamilla Freissling, Josefus Nistelberger, Andreas Trinkaus and Stephan Glössl.

All of the HSE-team wish to thank visitors to the event for coming and look forward to seeing you again soon!





PREISSCHNAPSEN 2019 BEI BT-ANLAGENBAU

Der Wanderpokal geht an Jakob Menzel aus dem Bereich ECE-LOG.

Das diesjährige Turnier im Preisschnapsen unter den Mitarbeitern der BT-Anlagenbau war wieder ein äußerst spannender Wettkampf. Zahlreiche ehrgeizige Kartenspieler, angefangen von Spezialisten aus der Planung, Fertigung und Technik, über Vertrieb, bis hin zur Geschäftsführung und Verwaltung, stellten ihr Können unter Beweis. Mit der richtigen Taktik und dem Glück auf seiner Seite konnte Jakob Menzel, Software Developer aus unserem Bereich ECE-LOG, dem Intralogistikbereich der BT-Anlagenbau, das spannende Turnierfinale für sich entscheiden. Er darf nun den 60 cm hohen Wanderpokal ein Jahr lang sein Eigen nennen und sich über einen exklusiven Thermenaufenthalt, gesponsert von der Firma SHT, freuen. Die hervorragenden Plätze zwei und drei belegten Deborah Del Negro und Franz Josef Lafer. Die unzähligen weiteren Preise wie z. B. Nächtigungs-, Bewirtungs- und Casinogutscheine, ein Wochenende mit einem MINI Cabrio sowie hochwertige Werkzeugsätze, gesponsert von Firmen wie Dallmayr, Roger, Trummer Experts, Rittal, Sixt, Kellner & Kunz, Phoenix u.v.a.m. sorgten ebenfalls für viel Motivation und Begeisterung unter den Turnierteilnehmern. Die anfeuernden Zuschauer kamen ebenfalls nicht zu kurz – für sie fand im Anschluss an den Wettkampf eine Verlosung eines tollen Sachpreises statt.

Kulinarisch abgerundet wurde die Veranstaltung der Jahreszeit entsprechend mit Maroni und Sturm sowie mit schmackhaften Würsteln und weiteren Schmankerln, gesponsert von den Firmen Lapp und Energie AG. Die Geschäftsführung möchte sich mit dieser Veranstaltung bei allen Mitarbeitern der BT-Anlagenbau für den vorbildlichen Einsatz und die herausragende Leistung in diesem Jahr recht herzlich bedanken.



SCHNAPSEN PRIZE 2019 AT BT-ANLAGENBAU

The challenge cup goes to Jakob Menzel from the ECE-LOG department.

This year's Schnapsen prize card tournament, between BT-Anlagenbau employees, proved to be a nail-biting challenge right to the last. A host of keen card players, ranging from experts in planning, production and technology through to sales, management and administration, gathered to show-off their skills. Using the right tactics and with luck on his side, Software Developer, Jakob Menzel, from the ECE-LOG intralogistics division of BT-Anlagenbau, came through to snatch victory in the final of the tournament. He now has the honour of keeping the 60 cm high challenge cup for himself for one year as well as enjoying an exclusive visit to a health spa, sponsored by SHT. Deborah Del Negro and Franz Josef Lafer also came in at an excellent second and third place. There was a whole range of further prizes to ensure the motivation and enthusiasm among participants in the tournament, such as, vouchers for overnight accommodation, entertainment and casino visits, the weekend use of a MINI convertible and a number of high-quality tool sets, sponsored by several companies including Dallmayr, Roger, Trummer Experts, Rittal, Sixt, Kellner & Kunz and Phoenix. And the spectators who gave their support were not forgotten and participated in a raffle for top prizes, which was drawn after the competition. This seasonal event was accordingly rounded off with roast chestnuts and Sturm (young wine) as well as savoury sausages and other choice tidbits, provided by Lapp, and Energie AG. Through this event the company management would like to thank all employees of BT-Anlagenbau for the exemplary effort and tremendous performance given this year.

DIE TOP 6:

1. Platz: Jakob Menzel
2. Platz: Deborah Del Negro
3. Platz: Franz Josef Lafer
4. Platz: Markus Sauseng
5. Platz: Hubert Franz Wiesbauer
6. Platz: Christoph Stachl

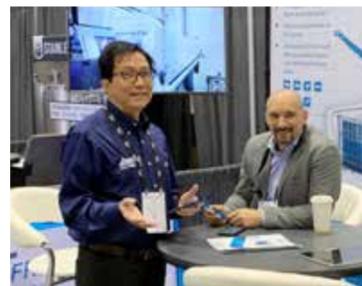
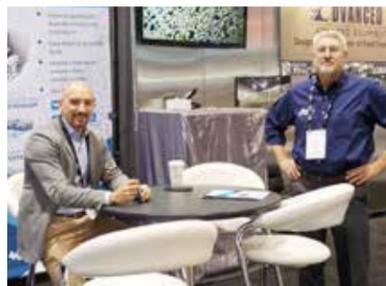
THE TOP FIRST 6:

- 1st place: Jakob Menzel
- 2nd place: Deborah Del Negro
- 3rd place: Franz Josef Lafer
- 4th place: Markus Sauseng
- 5th place: Hubert Franz Wiesbauer
- 6th place: Christoph Stachl



AAT-FREEZING IN AMERIKA

Von 8. – 11. Oktober fand in Chicago die landesweit größte Fachmesse der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, die Food PROCESS EXPO, statt. Jedes Jahr werden hier die neuesten Technologien und Lösungen der Branche vorgestellt. AAT-FREEZING war gemeinsam mit dem amerikanischen Partner AEI vertreten und konnte viele interessante Gespräche führen. Die Teilnahme an der Messe wurde gleich zum Anlass genommen, um den Small BoxFreezer im Land der unbegrenzten Möglichkeiten vorzustellen. Die Rückmeldungen waren durchwegs positiv und es wurden neue Kontakte geknüpft. „Unser Ziel ist es, bis 2020 eine Anlage in die USA zu verkaufen, um anhand einer Referenzanlage auch hier im Markt mitmischen zu können“, so Martin Kink, Leiter AAT-FREEZING.



AAT-FREEZING IN AMERICA

PROCESS EXPO, the largest food and drink exhibition in America, took place in Chicago between 8th and 11th October. Each year, the latest technology and solutions in the industry go on show here. AAT-FREEZING was present together with its American partner AEI and had the opportunity to engage in a large number of productive business discussions. The company's presence at the exhibition was also used as the perfect occasion to present the Small BoxFreezer in the land of unlimited opportunity. We received consistently positive feedback and made several new business contacts. As Martin Kink, Head of AAT-FREEZING, commented: "It is our intention to sell a first system in the USA by 2020 so that we can gain a foot hold in the market through a reference site."

REDWAVE IN NIEDERÖSTERREICH

Inbetriebnahme der REDWAVE XRF/C bei Metran



v.l.n.r.: From the left to the right: Daniel Forstner, Gunther Panowitz, Jörg Tlapak, Johann Gross, Robert Johannes Schwaiger, Sebastian Plazovnik

Die neue REDWAVE XRF/C Anlage zur Metallsortierung bei der Metran Rohstoff-Aufbereitungs GmbH wurde erfolgreich in Betrieb genommen. Der Kunde hat sich als Reaktion auf den sich ändernden Exportmarkt für diese Investition entschieden. Die Vielseitigkeit der REDWAVE XRF/C Sortiermaschine hat ihn letztendlich von REDWAVE überzeugt. Der Kunde kann nun mit nur einer Sortiermaschine hochwertige Fraktionen aus unterschiedlichsten Produktströmen gewinnen und hat somit eine zukunftssichere, langfristige Investition getätigt, mit der auch künftig auf sich ändernde Marktbedingungen schnell und einfach reagiert werden kann. Die Inbetriebnahme der Anlage lief exakt nach Plan. Wir bedanken uns bei den Mitarbeitern von Metran für die ausgesprochen gute Zusammenarbeit in der gesamten Abwicklungsphase und wünschen viel Freude und Erfolg mit ihrer neuen Sortieranlage!

REDWAVE IN LOWER AUSTRIA

Commissioning of the REDWAVE XRF/C at Metran

The new REDWAVE XRF/C system for metal sorting was successfully put into operation at Metran Rohstoff-Aufbereitungs GmbH. The customer chose this investment in response to the changing export market. It was the versatility of the REDWAVE XRF/C sorting machine that ultimately won the customer over in favour of REDWAVE, as they are now able to separate and win various material streams into high-quality fractions with just one sorting machine. It is a future-proof, long-term investment that can react quickly and easily to changing market conditions. The commissioning of the plant went exactly as planned. We would like to thank the employees of Metran for their excellent cooperation during the entire phase of project execution and hope they will enjoy great pleasure and success with their new sorting system.

” X-Ray rocks!
Daniel Forstner,
MGG Recycling
LinkedIn “



Ein weiterer zufriedener US-Kunde: Tony Buchanan, Eigentümer von Amarillo Recycling, mit unserem US Mitarbeiter Parker Pruetz. Another happy US-Customer: Tony Buchanan, owner of Amarillo Recycling, with Parker Pruetz from REDWAVE Solutions US.

RISE AND SHINE

Amerikas Interesse an der XRF-Technologie hält weiterhin an.

Die US-Niederlassung von REDWAVE in Norcross/Atlanta kann auch 2019 auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken: Vor allem im Bereich Metallsortierung gelang es REDWAVE Solutions US zu glänzen. Insgesamt laufen bereits zehn XRF Metallsortiermaschinen in den Vereinigten Staaten. Ein Großteil davon wurde im Jahr 2019 in Betrieb genommen.

Besonders freut sich das Team von Redwave US über einen Auftragseingang von zwei weiteren XRFs für einen Neukunden in den USA, der Anfang November ins Haus kam: Haben Kunden bis jetzt bevorzugt einzelne Maschinen geordert und erst nach den ersten Erfahrungen durch weitere Einheiten aufgestockt, wurde in diesem Fall gleich auf die geballte Kraft von zwei REDWAVE XRF/C gesetzt. REDWAVE XRF/Cs werden typischerweise in eine bestehende Anlage integriert. Dabei erweitern sie durch neue Sortierstufen die Produktbreite im Aufbereitungsprozess. Hochwertige Metalle, wie Zink, Kupfer und Messing, können mit REDWAVE XRF/C nach dem Schreddern von ganzen, ausgedienten Fahrzeugen in mehreren Sortierstufen Metallhütten als Rohstoff zugeführt werden. Auch in der Aluminiumsortierung hat sich die REDWAVE Technologie in den

USA bereits hervorragend bewährt und wird verstärkt in diesem Bereich eingesetzt.

Trotz des zunehmend konservativen Kaufverhaltens im Investitionsgüterbereich in den Vereinigten Staaten ist es REDWAVE US gelungen, den Marktanteil noch einmal deutlich auszubauen. US-Geschäftsführer Mag. Stefan Steiner weist dabei vor allem auf die Teamleistung in den USA hin: „Diese Erfolge sind eine Leistung der US-Mannschaft, die gemeinsam – vom freundlichen Erstkontakt via Telefon, über die Inbetriebnahme und Abnahme bis hin zur korrekten Abwicklung in der Buchhaltung – erbracht wird. Dabei sind wir bemüht, gerade auch die Vertriebs- und Serviceleistungen im Sinne unserer Partner in Nordamerika ständig zu verbessern und den Bedürfnissen unserer Kunden in allen Segmenten anzupassen.“

Der eingeschlagene Erfolgskurs soll auch im Jahr 2020 weitergeführt werden. Zukünftig werden neben der REDWAVE XRF/C auch die REDWAVE 2i eine verstärkte Rolle in der Vermarktung in Nordamerika spielen. Mit äußerst positiven Nachrichten von Redwave US ist auch im nächsten Jahr zu rechnen.

RISE AND SHINE

America's ongoing passion for XRF technology

The US subsidiary of REDWAVE, based in Norcross, Atlanta, can reflect on a successful year in 2019: Redwave Solutions US has particularly shone in the metal sorting sector. There is now a total of 10 XRF metal sorting machines in operation in the United States, the majority of which have been commissioned in 2019.

The team at Redwave US have been particularly pleased about an order for two further XRFs for a new customer in the USA that was received in early November: Whereas customers have previously preferred to order a single machine and then add to it later, after their initial experience, in this instance two REDWAVE XRF/Cs have been chosen in one fell swoop. REDWAVE XRF/Cs are typically integrated into an existing system. By adding new sorting stages, they expand the product range of the metal processing. After shredding scrapped vehicles completely, high-quality metals such as zinc, copper and brass are recovered, through several stages, using the REDWAVE XRF/C and can therefore be fed back as raw materials to remelters. REDWAVE technology has also proven itself in sorting aluminium in the USA and is increasingly being used in this sector.

Despite the increasingly cautious investment behaviour in the capital goods sector in the United States, Redwave US has succeeded in significantly expanding its market share. US Managing Director, Mag. Stefan Steiner, points in particular to the team performance in the USA: "These achievements are all down to the performance of the US team, which - from the first friendly telephone contact right through to commissioning and acceptance and correct processing in accounts - they all support in unison. In this way we endeavour to constantly improve sales and service in the interests of our business partners in North America and to adapt them to the needs of our customers in all market segments."

We expect to continue on this successful growth path in 2020. In addition to the REDWAVE XRF/C, the REDWAVE 2i will also play a stronger role in marketing in North America in the future. Further highly positive news is also expected from Redwave US next year.



Zwei Einheiten sind bei Cimco in Betrieb. Two units are running at Cimco.





ITALIENS FLORIERENDE ABFALLWIRTSCHAFT

Ein Markt, attraktiver denn je ...

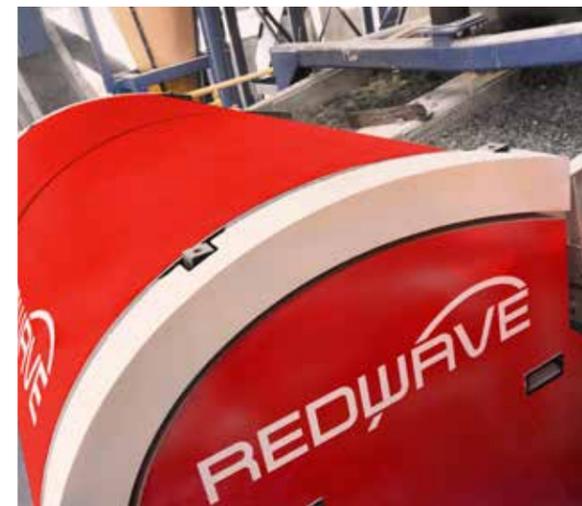
Im Recycling von Siedlungsabfällen gehört Italien seit rund 15 Jahren zu den Ländern Europas mit den höchsten Wachstumsraten. Jedoch war die Abfalltrennung bis vor wenigen Jahren stark unterentwickelt. Der positive Trend ist nicht nur auf den Druck neuer Richtlinien der EU zurückzuführen, sondern auch auf das steigende Umweltbewusstsein in der Bevölkerung. Die neuen Ziele und Richtlinien der Europäischen Union sehen vor, dass bis 2030 maximal zehn Prozent der Siedlungsabfälle auf Deponien landen. Im südlichen Italien liegt diese Quote derzeit zwischen 58 und 90 Prozent. Die Einführung der Abfalltrennung zeigt in Regionen wie Rom schon erste positive Ergebnisse, allerdings ist die Recyclingquote immer noch sehr niedrig und viele Anlagen, vor allem in Süditalien, entsprechen nicht den EU-Standards. Mit dem Ziel, bis zum Jahr 2025 insgesamt 55 Prozent des Kommunalabfalls in Europa zu verwerten, werden Neuinvestitionen nötig.

Auf der kürzlich stattgefundenen Messe Ecomondo in Rimini wurde abermals die gute Stimmung am italienischen Recyclingmarkt bestätigt. Die Ecomondo gilt als die führende Messe Italiens im Bereich des Recyclings und bietet darüber hinaus eine Plattform für die gesamte Kreislaufwirtschaft: Über 1.000 Aussteller präsentieren sich auf rund 100.000 m² und begeistern mehr als 80.000 Besucher aus 66 Ländern; Tendenz steigend.

REDWAVE war auch dieses Jahr mit einem Messestand vertreten und freute sich über reichlichen Besuch von Stamm- und Neukunden aus den Bereichen Glas- und Kunststoffrecycling sowie Metallrecycling. Mit mehr als 80 Sortiermaschinen seit dem Markteintritt vor lediglich ein paar Jahren, hat der italienische Markt einen besonders wichtigen Stellenwert für REDWAVE. Von enormer Wichtigkeit für die Etablierung auf dem italienischen Markt war ein REDWAVE Team, das sich aus Vertriebsmitarbeitern sowie örtlichen Servicetechnikern zusammensetzt. Dieses Team, in Kombination mit aktiver Vertriebs- und nachfolgender Projektverstärkung aus dem Stammhaus sichert laufende Präsenz und bestmögliche Kundenbetreuung.

Die steigende Anzahl an Projekten erfordert nun auch eine Erweiterung des Teams in den Bereichen Vertrieb und After-Sales-Service. REDWAVE bekennt sich klar zur Erweiterung in Italien und freut sich auf die weiteren Möglichkeiten, die dieser interessante, geografisch und kulturell sehr nahe gelegene Recyclingmarkt bietet.

Davide Biondi, Sales Engineer aus Italien: „Von Anfang an haben wir eine loyale und enge Beziehung zu unseren Kunden aufgebaut. Wir sind stolz darauf, dass sich daraus im Laufe der Zeit eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung mit unseren italienischen Kunden entwickelt hat. Wir freuen uns auf eine weiterhin florierende Zukunft.“



ITALY'S FLOURISHING WASTE MANAGEMENT

A market that is even more attractive than before.

With respect to municipal waste recycling, Italy has been one of the fastest growth markets in Europe for the some 15 years. However, waste separation has remained underdeveloped until just a few years ago. The positive trend is not purely due to EU pressure resulting from new guidelines, it is also due to growing acceptance of waste separation within the population. The new targets and guidelines for the European Union stipulate that no more than ten percent of municipal waste should end up in landfill by 2030. In southern Italy, this rate is currently between 58 and 90 percent. The introduction of waste sorting is already showing positive results in regions like Rome, but the recycling rate is still very low and many installations, especially in southern Italy, are not in line with EU standards. With the target for recycling set at a total of 55 percent of municipal waste in Europe by 2025, new investments are needed.

The positive mood of the Italian recycling market was once again confirmed at the recent Ecomondo exhibition in Rimini. Ecomondo is regarded as Italy's leading exhibition for recycling and also provides a platform for the entire recycling economy: With more than 1,000 exhibitors on display over some 100,000 m², the show continued a positive trend impressing more than 80,000 visitors from 66 countries.

REDWAVE was on display once again with an exhibition stand and was very pleased with the high-level of attendance from regular and new customers in the glass and plastics as well as metal recycling sectors. Having supplied over 80 sorting machines since entering the market just a few years ago, Italy has gained a particularly important status for REDWAVE. It was crucially important to establish a REDWAVE team specifically for the Italian market, made up of both sales staff and local service technicians. When combined with active sales and follow-on project support from the parent company, this ensures ongoing presence and the best possible customer service.

The increasing number of projects now also requires expansion of the team in the sales as well as after-sales and service areas. REDWAVE is clearly committed to expansion in Italy and looks forward to the further opportunities offered by this interesting, as well as geographically and culturally very close, recycling market. Davide Biondi, Sales Engineer from Italy:

"From the outset we established a constant and close relationship with our customers. We are proud that over time this has developed into a trustful partnership with our Italian clients. We look forward to an ongoing prosperous future."



STATEC BINDER ERSTRAHLT IM NEUEN LOOK

Bereits Ende 2018 startete das Marketing-Team von STATEC BINDER gemeinsam mit dem BT-Marketing Center ein großes Projekt: Das Redesign des STATEC BINDER Firmenauftrittes.

Begegnet wurde damit, Imagebilder neu zu gestalten, viele neue Fotos zu machen und das Herzstück der Werbematerialien, die Imagebroschüre, zu erneuern. Zahlreiche Entwürfe später, gab es endlich einen Favoriten, der zwar mit der alten Version nicht mehr viel gemein hatte, aber dafür frisch, modern und ansprechend war. Dieser Entwurf bot auch die Grundlage für die Neugestaltung der einzelnen Maschinendatenblätter. Weiters wurden auch die restlichen Werbemittel neu gestaltet, um ein einheitliches Bild sicherzustellen.

Das größere und herausforderndere Projekt wurde gemeinsam mit einer steirischen Onlineagentur umgesetzt: die Neugestaltung und Verbesserung des Onlineauftrittes von STATEC BINDER. Viele Arbeitsstunden haben sich bezahlt gemacht und das Ergebnis kann sich sehen lassen. Die neue STATEC BINDER Website präsentiert sich informativ und übersichtlich und bildet auch inhaltlich sichtbare Fortschritte ab.

Stefanie Reiffäck, Marketing Managerin bei STATEC BINDER, zeigt sich überzeugt von der gelungenen Umgestaltung: „Für unser Unternehmen war es wichtig, dem Kunden eine klar strukturierte Plattform zu bieten, um leicht Informationen zu unseren Produkten und Dienstleistungen einzuholen. Von der Abbildung des weltweiten Vertriebsnetzwerks sowie aller Vertreter und derer Zuständigkeitsbereiche, bis hin zur laufenden Ankündigungen von internationalen Messen – potenzielle Kunden können sich jetzt ein ganzheitliches Bild von STATEC BINDER machen. Es war an der Zeit unsere belegbaren Kompetenzen auch angemessen zu kommunizieren und nach außen hin zu präsentieren.“ Seit Mitte des Jahres ist die neue Website auf Deutsch und Englisch verfügbar, seit Ende Oktober auch auf Spanisch, Französisch und Russisch.

Zudem wurde der verfügbare Informationsumfang deutlich erweitert. Die Integration neuer Inhalte setzt am leichteren Verständnis der technisch oft komplexen Produkte an.



So wird beispielsweise unter der Rubrik „Case Studies“ erklärt, welche Probleme und Aufgabenstellungen bereits in der Vergangenheit mit STATEC BINDER Maschinen und fachkundigem Kundensupport bewältigt werden konnten. Zusätzlich veranschaulicht die neue Website, in welchen Branchen die Verpackungssysteme von STATEC BINDER optimale Anwendung finden. „STATEC BINDER bietet komplette Verpackungslinien für die unterschiedlichsten Industrien. Durch unseren neu gestalteten Webauftritt können Interessenten die eigene Branche auswählen und hierdurch sofort die passenden Verpackungslösungen für ihr eigenes Produkt vorgeschlagen bekommen. So bekommt der Kunde schnell ein Grundverständnis dafür, welche Anwendungen und Lösungen für ihn möglich sind“, so Günter Haiden, Executive Manager Sales & Marketing bei STATEC BINDER.

Die neue Onlinepräsenz hat bereits großen Zuspruch und viel Lob bekommen. Auch intern zeigen sich viele Mitarbeiter begeistert. So auch Josef Lörger, Geschäftsführer bei der STATEC BINDER GmbH: „Unser Marketing-Team hat gemeinsam mit den beiden Agenturen einen tollen Job geleistet und so präsentieren wir uns den Kunden nun mit einem ansprechenden und zeitgemäßen Firmenauftritt.“ Besonders erfreulich sei auch, dass sehr viele positive Rückmeldungen zum neuen Firmenauftritt von Kunden und weltweiten Vertretungen kommen.

Wir sind in den letzten Jahren stark gewachsen und für die Überarbeitung unseres Corporate Designs war es jetzt wirklich Zeit.

Josef Lörger,
Geschäftsführer
STATEC BINDER GmbH

Für 2020 sind weitere Neuerungen geplant, wie beispielsweise die Erstellung neuer Maschinenvideos, die Fertigstellung eines aktuellen Videos zur gesamten Firmenpräsentation, sowie der laufende, inhaltliche Ausbau der Website. Ein zusätzliches Vorhaben betrifft die verstärkte Präsenz auf wichtigen sozialen Netzwerken wie LinkedIn, für welches bereits ein umfangreiches Konzept ausgearbeitet wurde.

A SHINING NEW LOOK FOR STATEC BINDER

At the end of 2018, the marketing team of STATEC BINDER kicked-off a major project to redesign the STATEC BINDER corporate presentation together with the BT Marketing centre.



It started with a redesign of the corporate images, taking many new photos and revamping the image brochure, as the central core of the advertising material. After many suggested designs, a final favorite version emerged, that had very little in common with the old version, but was fresh, modern and appealing. This design also provided the basis for redesigning the individual machine specification sheets. In addition to this, the remaining advertising material was redesigned to ensure a consistent corporate image.

As a larger and more challenging project, the redesign and improvement of the online presence of STATEC BINDER was implemented in collaboration with a Styrian online agency. The many hours of work have paid off with impressive results. The new STATEC BINDER website is now presented in an informative and clear manner and in terms of content also demonstrates visible progress. Stefanie Reiffäck, Marketing Manager at STATEC BINDER, is really impressed with the successful transformation: "It was crucial for our company to provide our customers with a clearly structured platform that allows them to readily gain information about our products and services. Potential new customers can now also get a unified picture of STATEC BINDER, from the display of our global distribution network, together with all our agents and their areas of responsibility, to regular announcements on international trade fairs and exhibitions. It was clearly time to effectively communicate our our proven expertise and to present it the outside world." The new website has been available in German and English since the middle of the year, and in Spanish, French and Russian since the end of October.

“ We have grown significantly in recent years and it really was time to revamp our corporate design. ”

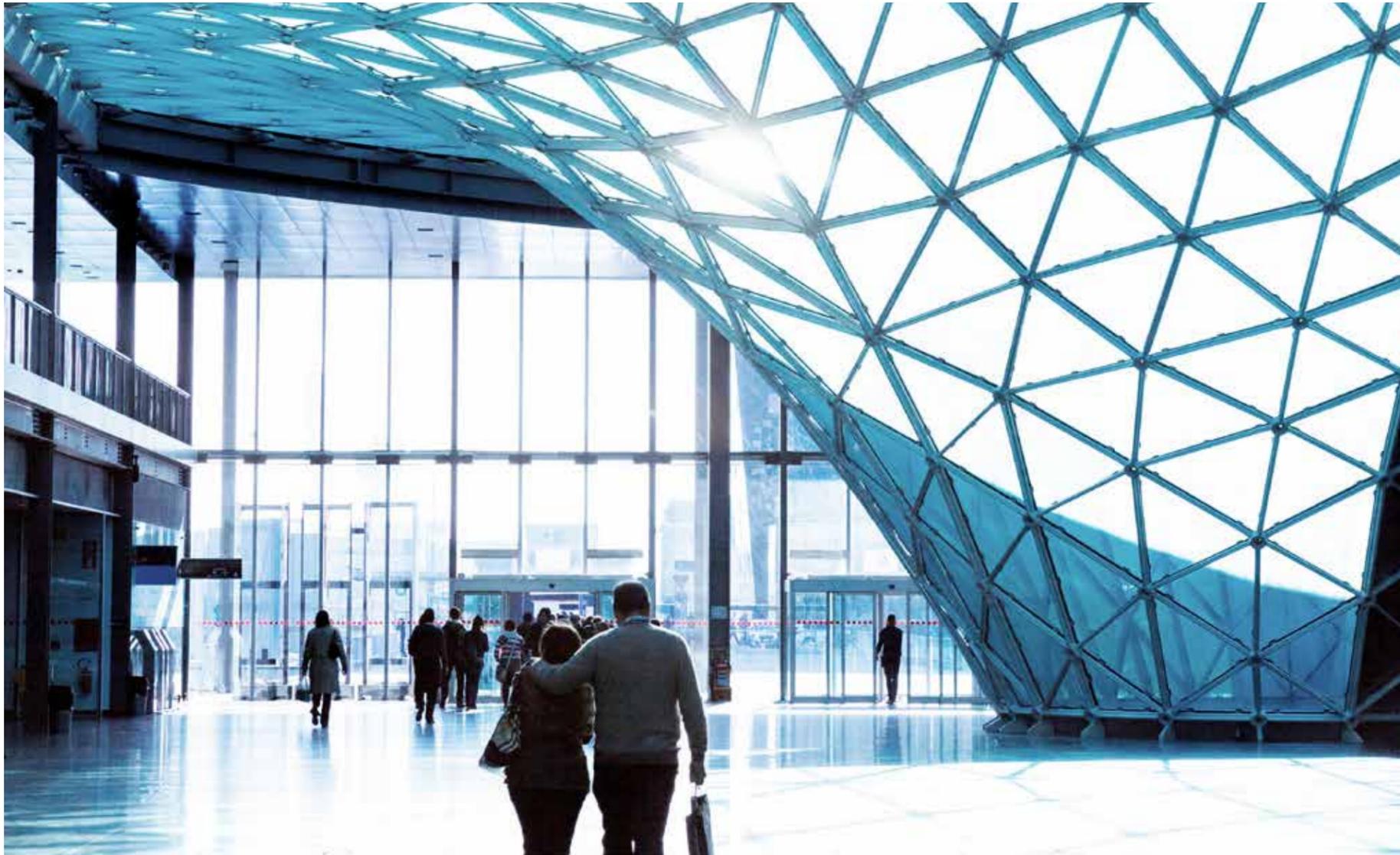
Josef Lorger,
Managing Director
STATEC BINDER GmbH

Furthermore, the information available has been significantly expanded. The integration of new content is based on the principle of easier understanding of the technically complex products. For example, the section Case Studies gives explanations of the issues and challenging tasks, that have already been mastered in the past using STATEC BINDER machinery and expert customer support. In addition, the new website illustrates the sectors for which STATEC BINDER packaging systems are ideally suited. "STATEC BINDER offers complete packaging lines for a wide range of industries. Using our newly designed website, anyone interested can select their own industry sector and accordingly immediately access the correct packaging solutions for their own product. This gives the customer a rapid understanding of the potential applications and solutions available to him," explains Günter Haiden, Executive Sales & Marketing Manager at STATEC BINDER.

The new online presence has already met with great approval and much praise. Internally too, many of our employees have expressed their enthusiasm. Included amongst them is Josef Lorger, Managing Director of STATEC BINDER GmbH: "Our marketing team has done a great job together with the two agencies, so that we can now present our customers with an attractive and contemporary corporate image." Particularly gratifying, is the wide spread positive feedback about the new corporate image coming from our customers and representatives worldwide.

Further innovations are planned for 2020 including, for example, the creation of new machinery videos and the completion of a up-to-date corporate video presentation, as well as ongoing development of the website content. A further project is concerned with the increased presence on important social networks such as LinkedIn, for which a comprehensive concept has already been developed.





BT-WATZKE BEI DER SIMEI 2019

Buon vino fa buon sangue – Guter Wein macht gutes Blut.

Die Messe SIMEI in Mailand, Italien, entwickelt sich weiterhin zu einem internationalen Treffpunkt für Wein und Technologie. Die Messe findet im Zweijahresrhythmus statt und auch bei der diesjährigen 28. Auflage, die unter dem Motto „Liquid Food“ stand, war das Interesse der 500 Aussteller und tausenden, internationalen Besucher ungebrochen. Diese Messewoche in Italien war in mehrfacher Form herausfordernd:

Bereits der Standaufbau am Tag vor dem Messestart brachte trotz sorgfältiger Planung Überraschungen mit sich. Der Messealltag war geprägt von internationalen Kontakten, Verkaufsgesprächen und freundschaftlichem Austausch mit langjährigen Partnern. Ein Messetag endete meist nicht bei Messeschluss, sondern hielt noch Abendaktivitäten, wie z.B. Award-Verleihungen oder Netzwerkaktivitäten, bereit.

Die BT-Watzke GmbH ist bereits seit den 1980iger Jahren als Aussteller vertreten. In diesem Jahr konnten wir nicht nur bestehende Kunden und langjährige Partner am Stand begrüßen, sondern auch viele lokale und internationale Interessenten. Viele Besucher fanden sich aufgrund von Weiterempfehlungen an unserem Stand ein, was ein deutliches Zeichen für das Vertrauen und die Zufriedenheit unserer Kunden ist. Besonders motivierend sind Kundenrückmeldungen, die die Qualität unserer Produkte hervorheben sowie auch unser Service wertschätzen. Ciao Milano!





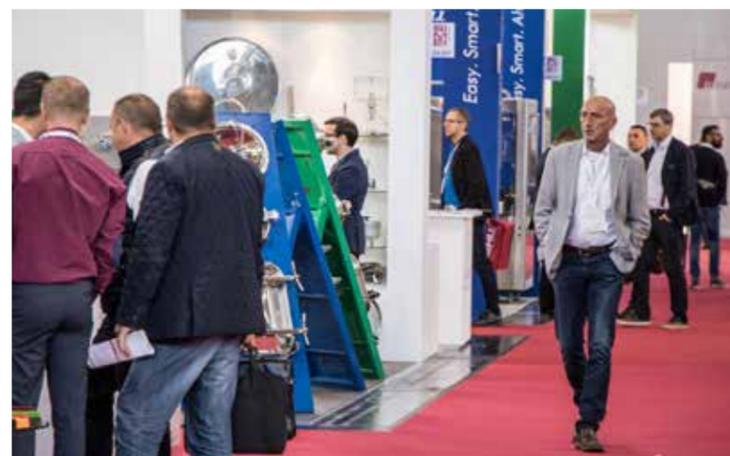
BT-WATZKE AT THE SIMEI EXHIBITION 2019

Buon vino fa buon sangue – Good wine makes good cheer.

Under the theme of “liquid food”, this year’s SIMEI exhibition in Milan, Italy, continued its development as an international meeting point for wine and associated technology. The exhibition takes place every two years and at the 28th show, this year, enthusiasm from the 500 exhibitors and many thousands of international visitors continued unabated.

The exhibition week in Italy was challenging in many ways: Even on the day before the exhibition, building the stand brought surprises despite careful planning. The exhibition was notable for the international contacts, sales discussions and convivial conversation with our long-term business partners. A day at an exhibition does not usually end at closing time, but must be kept free for activities in the evening, such as award ceremonies and networking.

BT-Watzke GmbH has been present as an exhibitor since the 1980s. This year, we not only welcomed existing customers and long-standing business partners to our stand, but also many local and international prospective buyers. Many visitors that come to our stand do so following recommendations - a sure sign of the trust and satisfaction that our customers place in us. It is particularly motivating to receive customer feedback that emphasises the quality of our products as well as appreciates our service. Ciao Milano!



NEUE MITARBEITER BEI BT-WATZKE

Drei neue Außendienstmitarbeiter verstärken ab sofort unser Team.

NEW EMPLOYEES AT BT-WATZKE

Our team gains the immediate support of three new external representatives.



Christian Haas

- + Eintritt ins Team im September 2019
- + Verkauf im Außendienst
- + Vertrieb im Gebiet Burgenland – Carnuntum – Thermenregion – Wien
- + langjährige Erfahrung im Außendienst

- + *Joined the team in September 2019*
- + *External Sales Representative*
- + *Sales Territory Burgenland - Carnuntum - Thermenregion - Vienna*
- + *Many years of field experience*



Peter Rinrhofer

- + Eintritt ins Team Mitte September 2019
- + Verkauf im Außendienst
- + Gebiet Steiermark – Kärnten – Osttirol – Weinviertel
- + langjährige Erfahrung im direkten Kundenkontakt

- + *Joined the team in mid-September 2019*
- + *External Sales Representative*
- + *Sales Territory Styria - Carinthia - East Tyrol - Weinviertel*
- + *Many years of experience in direct customer contact*

- + Eintritt September 2014
- + Lehre zum Maschinenbautechniker bei BT-Watzke
- + Lehrabschlussprüfung mit Auszeichnung
- + seit September 2019 Technischer Kundendienst (Wartung und Einstellung von Anrollmaschinen) sowie internes Qualitätswesen

- + *Joined September 2014*
- + *Apprenticeship as a mechanical engineer at BT-Watzke*
- + *Final apprenticeship with distinction*
- + *Since September 2019 technical customer service (maintenance and adjustment of roll-forming machines) as well as internal quality management*



Alexander Hofer

Messeankündigungen *Trade Fair Announcement*

STATEC BINDER

- **Saudi Print & Pack Riyadh**
Saudi Arabia
13-16 January, 2020
- **Upakovka**
Moscow, Russia
28-31 January, 2020
- **PROPAK Philippines**
Pasay City, Philippines
05-07 February, 2020
- **Pack Expo East**
Philadelphia, PA, USA
03-05 March, 2020
- **PROPAK East Africa**
Nairobi, Kenya
17-19 March, 2020
- **VICTAM Asia**
Bangkok, Thailand
24-26 March, 2020

REDWAVE / BTW Plant Solutions

- **Plastics Recycling Conference, 2020**
Nashville, TN, USA
17-19 February, 2020
Gaylord Opryland Resort and
Convention Center
- **2020 SME Annual Conference & EXPO**
Phoenix, AZ, USA
23-26 February, 2020
Booth # 545

BT-Watzke

- **AGROVINA 2020**
Martigny, CH
21-23 January, 2020
Booth # 2110
- **Austro Vin Tulln 2020**
Tulln, AT
30 January - 1 February, 2020
Hall 05, Booth # 521

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