



BT-GROUP-NEWS

The Company News of the BT-Group

Issue 18 | Quarter 2 | 2015

BT-Group

Brücken verbinden

Connecting ideas and practice

BT-Anlagenbau

Wenn Riesen laufen lernen

Großprojekt JTI erfolgreich abgeschlossen

Tobacco warehouse ready to roll

Large project JTI completed successfully

BT-Wolfgang Binder

ISO 9001

Gemeinsam erfolgreich ans Ziel

ISO 9001

Together we can do it!

BT-Watzke

Die ALUCAP

Die Alternative mit einzigartigen Vorteilen

The Alucap

An alternative with unique advantages

Inhaltsverzeichnis

Table of Contents

Vorwort Foreword	3
Impressionen vom Brückenbau <i>Connecting ideas and practice</i>	4–7
Wenn Riesen laufen lernen – Großprojekt JTI <i>Ready to roll: large project JTI</i>	8–9
BT-Anlagenbau und seine starken Persönlichkeiten <i>BT-Anlagenbau and its strong characters</i>	10–11
Zukunft ist jetzt bei BT-Anlagenbau <i>The future is now at BT-Anlagenbau</i>	12–13
40 Jahre AAT <i>40 Years of AAT</i>	14–15
ISO 9001 bei BT-Wolfgang Binder <i>ISO 9001 at BT-Wolfgang Binder</i>	16–17
BT-Wolfgang Binder – Businessmarathon <i>BT-Wolfgang Binder – Business marathon</i>	18–19
REDWAVE Sales Meeting <i>REDWAVE sales meeting</i>	20–21
BT-Watzke – Alucaps <i>BT-Watzke – Alucap</i>	22–23
Qualitätsstandards bei BT-Watzke <i>Quality at BT-Watzke</i>	24–25
STATEC BINDER und Afrika <i>STATEC BINDER and Africa</i>	26–27



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

in dieser Ausgabe präsentiere ich Ihnen mit großer Freude Fotos vom Brückenhub. Die neue Brücke verbindet ab sofort das BT-Center und die BT-Anlagenbau und ist wahrlich ein architektonischer Eyecatcher.

Mit Freude und Stolz erfüllt mich auch die Erfolgsgeschichte der Firma AAT, die unser neues Tochterunternehmen ist und heuer ihr 40-jähriges Jubiläum feiert. Lesen Sie dazu den Beitrag über die Firmengeschichte.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und einen schönen Sommer.

Dear readers and colleagues,

in this issue it is a great pleasure to show you some photos of our bridge being lifted into place. The new bridge connects the BT-Center and the BT-Anlagenbau building and architecturally, it's a real eye-catcher.

Another thing that makes me feel proud and happy is the success story of AAT, which is a new member in the BT-Group and is celebrating its 40th anniversary this year. Find out more in the article about the company's history.

I wish you all happy reading and a good summer!

Ing. Wolfgang Binder
GF/General Manager BT-Group Holding GmbH

Ing. Markus Binder
GF/General Manager BT-Group Holding GmbH

Brückenschlag

Hier einige Impressionen vom Brückenbau.

Connecting ideas and practice

Some impressions of the bridge being built.



Die BT-Group-Brücke

Das neue Wahrzeichen der BT-Group verbindet. Und das im wahrsten Sinne des Wortes. BT-Anlagenbau und das BT-Center sind ab sofort durch dieses architektonische Schmuckstück verbunden.

The BT-Group Bridge

The BT location at Ludersdorf has a new architectural feature! And it also has a very practical connection between the BT-Anlagenbau building and the BT-Center. We look forward to a fruitful traffic of ideas in both directions.





Wenn Riesen laufen lernen

JTI: Das größte Projekt in der Geschichte der BT-Anlagenbau ist erfolgreich abgeschlossen.

Tobacco warehouse ready to roll

JTI: The biggest project in the history of BT-Anlagenbau is finished.

„In diesem Projekt hat sich BT-Anlagenbau zum zweiten Mal als kompetenter und zuverlässiger Partner von JTI erwiesen.

Die Zusammenarbeit mit allen Beteiligten von BT war während aller Projektphasen wieder hervorragend.“

“This is the second project in which BT-Anlagenbau has proven itself as a competent and reliable partner of JTI. Once again, we saw excellent teamwork by all the people from BT who were involved.”



Heinz-Lothar Grün von JTI | Heinz-Lothar Grün from JTI



Am 11. Juni 2015 wurde das bisher größte Projekt der BT-Anlagenbau offiziell und feierlich eröffnet.

Die laufende Berichterstattung in den letzten BT-News zeigte, mit welchem

Einsatz an das Lagerprojekt für den Kunden JTI-Trier herangegangen wurde. Nur ein ideales Zusammenspiel zwischen den Bereichen ECE-LOG, Elektro- & Automatisierungstechnik, Einkauf, Fertigung und Montage konnte ein Unterfangen in dieser Größe ermöglichen. Darüber hinaus spielte das interne WCS, Warehouse Control System, eine maßgebliche Rolle.

Das Beeindruckende an diesem Projekt ist die Leistung der Anlage, die der Produktion immer noch viel Luft

nach oben lässt. Auch die absolute Ausfallsicherheit ist bemerkenswert. Diese zwei Komponenten der BT-Anlagenbau machen neben einem reibungslosen Ablauf, der steten Termineinhaltung und der derzeit am Markt unvergleichlichen Kompetenz JTI-Trier zu einem weiteren zufriedenen Kunden.

Die Geschäftsführung gratuliert dem Team der BT-Anlagenbau zu dieser Spitzenleistung.

The official opening ceremony for the biggest project of BT-Anlagenbau to date took place on 11 June 2015.

As we reported in earlier issues of BT-News, the warehouse project for our client JTI Trier took a huge effort, and everyone rose to the challenge magnificently. A project of this size was only possible with perfect collaboration between the divisions ECE-LOG, Electrical and Automation Engineering, Purchasing, Fabrication and Installation. And an essential role was also played by our in-house Warehouse Control System (WCS).

The most impressive aspect of this project is its high performance, which leaves plenty of room for JTI's production to catch up with. The other remarkable feature is the absolute interruption-free design.

These two aspects delivered by BT-Anlagenbau make JTI Trier a very satisfied customer: The friction-free workflow, reliable compliance with deadlines and our competence levels, which are unbeaten in the current market, also helped.

The board of management congratulate the team of BT-Anlagenbau on this excellent achievement.



Starke Persönlichkeiten in der BT-Anlagenbau

Der Präsentationswettbewerb für Lehrlinge geht in die 11. Runde.

Strong characters in BT-Anlagenbau

Young teammates did us proud at the 11th presentation competition for trainees in Styria.



Andreas Posch, Trainee im 2. Lehrjahr – 4. Platz (im Bild links)
Left: Andreas Posch, 2nd year – 4th place



Moritz Kirchpal, Trainee im 3. Lehrjahr – 2. Platz (im Bild rechts)
Right: Moritz Kirchpal, 3rd year – 2nd place

Ausgezeichnete Mitarbeiter blühen durch Förderung, Verantwortung und Feedback erst richtig auf. Bei der BT-Anlagenbau wird deshalb schon früh darauf geachtet, dass alle ihr Potenzial voll ausnutzen – allen voran die Lehrlinge.

So kam den jungen Trainees der BT-Anlagenbau der 11. Präsentationswettbewerb für Lehrlinge im Volksheim Köflach am 21. April 2015 wie gerufen. Dort konnten sie über ein frei wählbares Thema referieren und ihre Meinung dazu äußern. Dieses aufregende Event des Amtes der Steiermärkischen Landesregierung und des Landesschulrats findet seine Teilnehmer steiermarkweit.

Dieses Jahr stellten sich Moritz Kirchpal (3. Lehrjahr) und Andreas Posch (2. Lehrjahr) der Herausforderung. Mut, Motivation und Engagement zeigten sie bereits im viertägigen Vorbereitungsseminar wie auch anschließend vor dem Publikum. Das brachte ihnen den 2. und 4. Platz ein. Aber viel mehr als das wurde gewonnen: Selbstbewusstsein, Selbstbeherrschung und Souveränität – alles Eigenschaften, die für die beiden auch zukünftig von Bedeutung sein werden.

Die BT-Anlagenbau ist stolz auf das Engagement und Fachwissen ihrer Trainees und gratuliert Moritz Kirchpal zum 2. Platz und Andreas Posch zum 4. Platz.



Excellent employees really begin to flourish when they get encouragement, responsibility and feedback. So we make sure that at BT-Anlagenbau everyone reaches their full potential – especially the trainees. Our trainees took to the challenge of the presentation competition for trainees in Styria like ducks to water. At the event held in the community centre in Köflach on 21 April 2015, they were able to speak about a topic of their own choice and to present their opinion. The competition is organised by the government and schools' board of Styria and participants come from all over Styria.

This year we were represented by Moritz Kirchpal (in his 3rd year of training) and Andreas Posch (2nd year). They displayed courage and enthusiasm both in the four-day preparation seminar and in the competition before an audience. This earned them 2nd and 4th place. But they also gained more than that: public speaking means learning to be confident, calm and in control in front of an audience, and that will serve them well in their future careers. We are proud of our trainees and we congratulate Moritz Kirchpal on his 2nd place and Andreas Posch on his 4th place.

Newcomer berichten

Erfahrungsberichte der zwei jüngsten Trainees.

Newcomers: Our two youngest trainees tell their stories.

BT-Anlagenbau ist für mich so interessant und toll, weil die Arbeit sehr abwechslungsreich ist. Man arbeitet nicht nur in der Werkstätte, sondern auch in vielen anderen Bereichen. Durch selbstständiges Arbeiten bekommt man sehr viel Eigenverantwortung. Wenn ich mich einmal nicht auskenne, kann ich immer die Kollegen fragen, diese helfen dann gerne und zeigen, worauf ich achten muss. Generell wird auf guten Zusammenhalt sehr viel Wert gelegt. Die Arbeitskollegen respektieren einen und man wird als vollwertiger Kollege angesehen. Es macht sehr viel Spaß, in dieser Firma zu arbeiten, und es ist wirklich so, wie ich es mir vorgestellt habe.



Fabian Ostermann, 16 Jahre, erstes Lehrjahr

Working at BT-Anlagenbau is really interesting because I get to do so many different things. I am not just in the workshop, but in many other areas too. We learn to work by ourselves and learn to be responsible for what we're doing. If I don't know how to do something I can ask people – everyone is willing to help and show me what to watch out for. Good teamwork is important to everyone. People accept us trainees as real workers and treat us well. It's a lot of fun working here and it's just as good as I imagined it would be.

Fabian Ostermann, 16 years, 1st year of training

Bei BT-Anlagenbau ist für mich ein Wunsch in Erfüllung gegangen, da es mir beim Schnuppern schon so gut gefallen hat. In der Firma wird mir nie langweilig, da das Arbeiten sehr abwechslungsreich ist und man laufend etwas Neues machen darf. Was ich auch gut finde, ist, dass man immer einmal im Monat eine Extraschulung hat. Und ich freue mich schon, wenn ich mit 18 auf die Montage mitfahren darf. Die Arbeitskollegen sind cool drauf und man kann sie jederzeit fragen, wenn man sich nicht auskennt. Die Arbeitszeiten sind total spitze. Ich bin echt froh, bei so einer tollen Firma arbeiten zu dürfen.



Sandro Schloffer, 16 Jahre, erstes Lehrjahr

Coming to BT-Anlagenbau was a dream come true, because I came for a tryout and liked it so much I wanted to come back. Work never gets boring, because there's a lot of variety in what we do and we keep doing new things. What I also like is that we get an extra training session once a month. I'm looking forward to turning 18 so that I can go and work on outside construction sites. The other workers are cool guys and you can really ask them anything if you don't know what to do. The working hours are excellent. I'm really happy to be working for such a great company.

Sandro Schloffer, 16 years, 1st year of training

Zukunft ist jetzt!

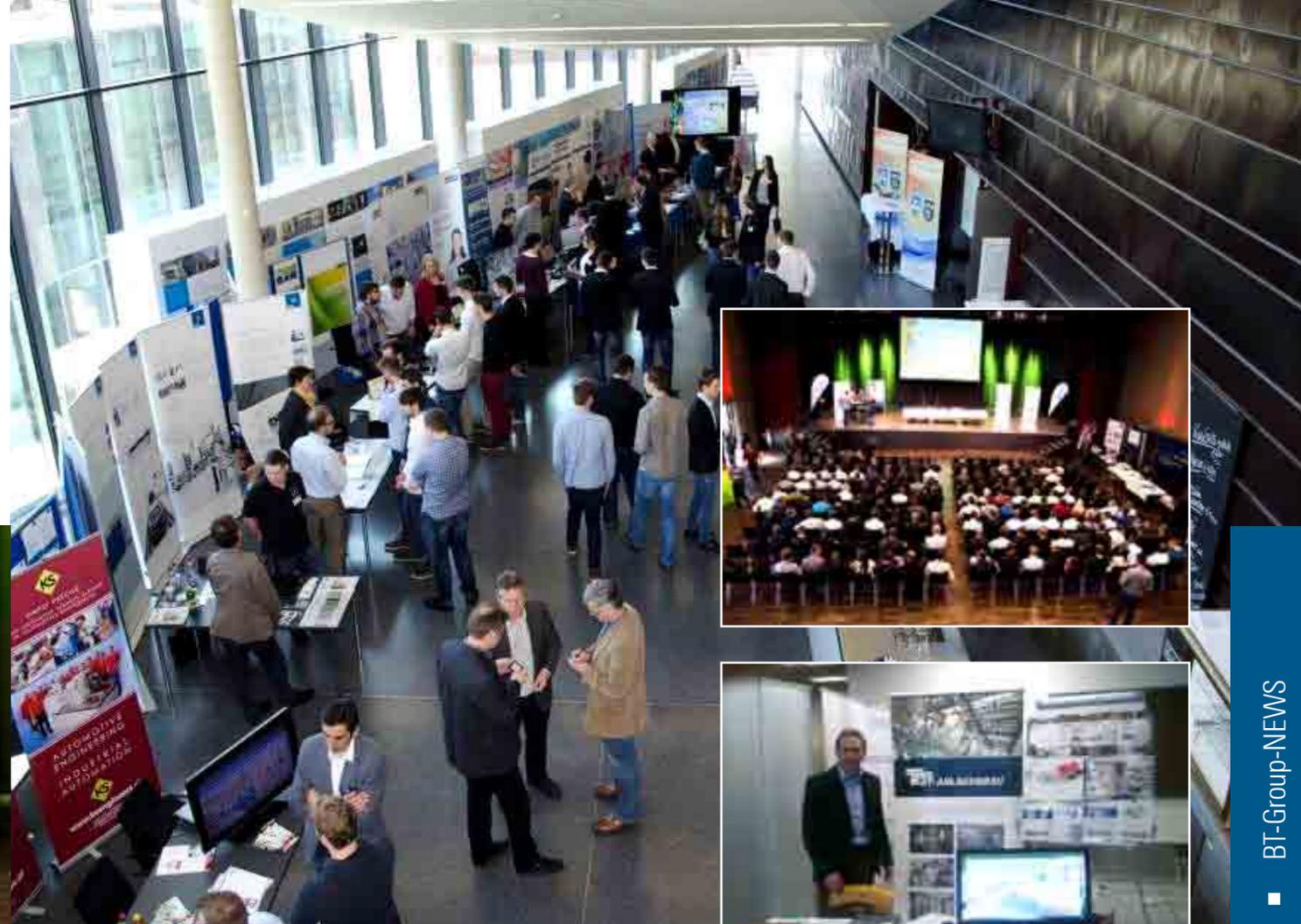
Die BT-Anlagenbau investiert schon heute in die Ingenieure von morgen.

The future is now!

BT-Anlagenbau is investing today in the technicians of tomorrow.

Ing. Johann Kuchler (im Bild Mitte), Prokurist Elektro- & Automatisierungstechnik, mit Vertretern der HTL-Weiz.

Johann Kuchler (middle), authorised representative in Electrical & Automation Engineering, with staff of the Higher Technical Institute, Weiz.



Ing. Klaus Kopper, Bereichsleiter E-Planung und Montage
Klaus Kopper, Head of Division Electrical Engineering & Installation

Erstklassiges Know-how, präzises Arbeiten und überaus hohes Engagement zeichnen das Team der BT-Anlagenbau aus. Damit es weiter so bleibt, wird in Qualitätssicherung, Weiterbildung und natürlich Nachwuchs investiert. Um geeignete Schüler bereits so früh wie möglich zu treffen und fördern zu können, gibt es den Firmentag der HTL Weiz sowie den Recruiting Day der HTBLA Kaindorf. Beide Veranstaltungen bieten rund 120 führenden steirischen Unternehmen eine professionelle Plattform dafür, sich zu präsentieren und über 2000 interessierte Schüler zu informieren. Wie gewohnt konnte die BT-Anlagenbau mit einem überzeugenden Auftritt punkten, der bereits in den vergangenen Jahren zu qualifizierten Mitarbeitern führte.

Technik im Kunsthaus

Der Firmentag der HTL Weiz fand am 11. März 2015 im Kunsthaus Weiz statt. Das Ambiente kam den professionellen Rednern und der fachlichen Thematik sehr entgegen, welche von Schulleiter DI Gottfried Purkarthofer und dem Organisator und Abteilungsvorstand DI Peter Schwar eingeleitet wurde. Anschließend präsentierte Ing. Johann Kuchler die BT-Anlagenbau als führendes Unternehmen in der Intralogistik und als Hauptsponsor des Robotic-Teams der HTL Weiz. Weitere Kurzvorträge von rund 40 renommierten Betrieben der Region gaben den ganzen Tag über interessante Einblicke. In Einzelgesprächen konnten sich die Schüler am Firmenstand der BT-Anlagenbau näher über berufliche Anforderungen, Aussichten und Chancen informieren.

Recruiting in Kaindorf

Eine Kooperation der Steirischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH, der HTBLA Kaindorf und des Absolventenverbandes der Schule ermöglichte den Recruiting Day, der 78 erfolgreiche steirische Unternehmen versammelte, um Schüler fundiert zu informieren. Die BT-Anlagenbau hat diese Chance genutzt, um den Jugendlichen, die in den Fachrichtungen Automatisierung, Informatik und Mechatronik ausgebildet werden, die Möglichkeiten und Chancen innerhalb des Unternehmens aufzuzeigen. Auch hier fanden viele Einzelgespräche am BT-Anlagenbau-Firmenstand statt, wodurch mit Sicherheit auch dieses Jahr für qualifizierten Nachwuchs gesorgt ist.

First-class know-how, precise work and high motivation are what make the BT-Anlagenbau team special. Because we naturally want to keep it that way, we are investing in quality assurance, training and of course young people. Two events that bring talented young students into contact with companies are the Companies' Day of the Higher Technical Institute (HTL) in Weiz and the Recruiting Day of the Federal Higher Technical Institute (HTBLA) in Kaindorf. Both events give around 120 Styrian companies the chance to present themselves and to inform over 2000 students about potential careers. The presentation by BT-Anlagenbau was up to the usual high standard that has attracted excellent workers to us over the years.

Technology in the Art House

The Companies' Day of the Weiz Higher Technical Institute (HTL) took place on 11 March 2015 in the Art House in Weiz. The surroundings were an excellent backdrop for the expert speakers and their technical subject matter, introduced by the Principal of the Institute Gottfried Purkarthofer and the organiser and Head of Department Peter Schwar. Johann Kuchler presented BT-Anlagenbau as a leading company in intralogistics and as the main sponsor of the HTL Weiz robotics team. With around 40 short presentations of well-respected companies in the region, exciting perspectives were on offer all day. At the company stand of BT-Anlagenbau, students were able to chat to our representatives and find out more about the requirements and opportunities for careers with us.

Recruiting in Kaindorf

The Styrian Business Promotion Agency SFG, the Kaindorf HTBLA and the institute's alumni association supported the Recruiting Day, where 78 successful Styrian companies came to give students detailed information about work and careers. BT-Anlagenbau took the chance to explain the opportunities we can offer to young people studying the subjects automation, informatics and mechatronics. Here too, we talked to a lot of students individually at our stand, and we can be confident of filling all of this year's training positions with good people.

40 Jahre AAT

Neues Tochterunternehmen feiert sein Jubiläum.

40 Years of AAT

New subsidiary celebrates its anniversary.

AAT – der Neuzugang in unserer Firmengruppe blickt bereits auf 40 erfolgreiche und bewegte Jahre zurück.

AAT – the new member of our group looks back on 40 eventful and successful years.



1975 startete das Unternehmen mit technischer Planung von Sondermaschinen, 1978 wurde erstmals mit der Stahlbaufertigung und Montage begonnen. 1983 wurde ein Eigenprodukt, der sogenannte Cartonfreezer, entwickelt. Cartonfreezer sind Spezialsysteme zum Schockgefrieren von Lebensmitteln in Kartons oder Kisten für große kontinuierliche Produktionslinien. Das Eigenprodukt wird bis heute weiterentwickelt und erfolgreich weltweit vertrieben. Kapazitätsengpässe und weltweite Großaufträge machten weitere Fertigungsstandorte in Ungarn notwendig, somit erfolgte 1992 der erste Schritt, die Gründung der AAT Kft. in Ungarn. 1995 bekam die Firma AAT die ersten Aufträge in der Automobilindustrie, vor allem Themen wie innerbetriebliche Logistik, automatisierte Transportwege und Materialhandling wurden immer wichtiger. Dieser Umstand macht die AAT bis heute zu einem Spezialisten auf dem Gebiet der Fördertechnik. 1996 gab es die ersten Aufträge von der jetzigen Mutter BT-Anlagenbau, die ersten Förderer wurden ausgeliefert und dieses Projekt war der Startschuss in die bereits langjährige Partnerschaft.

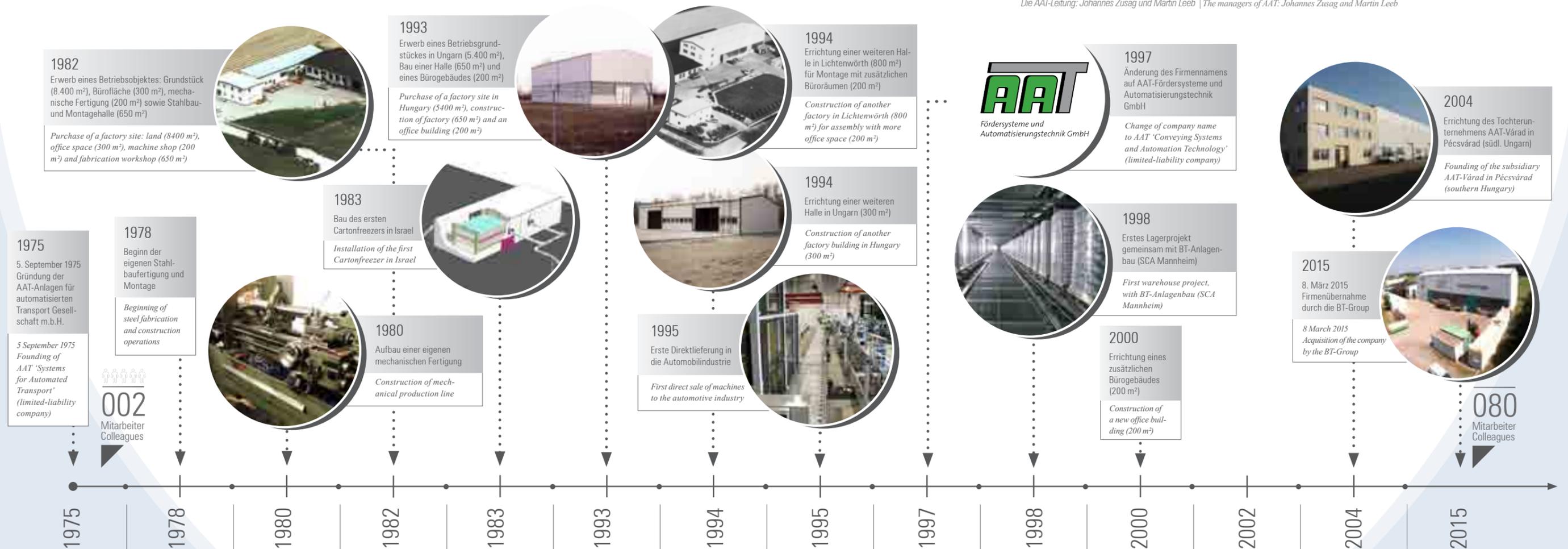
Seit März 2015 ist die BT-Anlagenbau (Member of BT-Group) Eigentümer der Firma AAT, mit dem Know-how der Mitarbeiter und der Bündelung der Kompetenzen in der BT-Group freuen wir uns schon heute auf die Herausforderung der nächsten Jahre.

The company began in 1975 with engineering design of special machines; manufacturing and building operations in steel started in 1978. In 1983 the company developed a product of its own, the Cartonfreezer. Cartonfreezers are special systems for shock-freezing food in cartons or boxes for large continuous production lines. AAT continues to develop this product today and markets it successfully worldwide. A shortage of capacity and big contracts around the world meant that AAT needed new factories, and in 1992 the foundation of AAT Kft. in Hungary was the first step. In 1995, AAT got its first orders from the automotive industry – areas such as in-factory logistics, automated transport systems and material handling were becoming more and more important. Thus AAT has grown to become a specialist in conveying technology. AAT first worked for BT-Anlagenbau in 1996, supplying conveyors. This project was the beginning of a long partnership that has now resulted in AAT joining the BT-Group.

BT-Anlagenbau (a member of BT-Group) has been the owner of AAT since March 2015, and with the know-how of AAT's experts and the concentration of competence in the BT-Group, we are looking forward to facing the challenges of the coming years together.



Die AAT-Leitung: Johannes Zusage und Martin Leeb | The managers of AAT: Johannes Zusage and Martin Leeb



ISO 9001

Gemeinsam erfolgreich ans Ziel!

ISO 9001

Together we can do it!

„Qualität ist kein Zufall, sie ist immer das Ergebnis angestrebten Denkens!“

‘Quality does not happen by accident – it is always the result of hard thinking’
(J. Ruskin)



Verantwortung wird klar geregelt.
Responsibilities are clearly defined.

At BT-Wolfgang Binder, we want to assure the quality of our products and also of the processes inside the company – to make sure the quality is consistent, and also so that we can improve it in a logical way. That is why we have recently started an ISO certification programme. Because even in well-organized companies there is always potential to do things better; a continuous improvement policy is good for all of us.

- Image improvement
- Risk reduction
- Higher profitability through process improvement and error prevention
- Improved competitiveness
- Fulfilment of specific customer needs (qualified supplier status)
- World-wide comparability
- Increase of the enterprise value

we organize our workflows, with a constant focus on profitability and technical solution competence. This is the right way to assure the company's success in the future and to make our team stronger, so that we can reach our goals together. BT-Wolfgang Binder, like every other company in a free market, is



Um sowohl die Qualität der Produkte von BT-Wolfgang Binder als auch die Prozesse innerhalb des Unternehmens zu optimieren bzw. zu vereinheitlichen, wurde das Projekt ISO-Zertifizierung kürzlich in Angriff genommen. Denn auch in gut organisierten Unternehmen lassen sich Optimierungsmöglichkeiten mithilfe von ständiger Entwicklung und Optimierung erkennen.

Über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens entscheidet nicht allein die Qualität der erbrachten Einzelleistungen: Ebenso wichtig sind die Bereitschaft und Fähigkeit, auf Veränderungen und Wünsche der Kunden und Märkte flexibel und schnell zu reagieren. Um diese komplexe Anforderung zu erfüllen, ist ein wirkungsvolles Qualitätsmanagementsystem unverzichtbar.

Weltweit bilden die Qualitätsmanagement-Normen der Reihe DIN EN ISO 9000 die Basis für Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement. Im Rahmen der ISO-Zertifizierung geht es unter anderem um:

- kontinuierliche Verbesserung und Fehlerprophylaxe
- Ermittlung und Überwachung qualitätsbezogener Kosten
- Produkthaftung und Produktsicherheit
- Produkt- und Prozessentwicklung
- interdisziplinäre Zusammenarbeit
- Imagegewinn
- Risikominimierung
- höhere Wirtschaftlichkeit durch Prozessverbesserung und Fehlervermeidung
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
- Erfüllung spezifischer Kundenanforderungen (Listung als Zulieferer)
- weltweite Vergleichbarkeit
- Steigerung des Unternehmenswertes

Darüber hinaus erhöht die Transparenz der Abläufe das Verständnis der Mitarbeiter und vereinfacht beispielsweise die Einarbeitung von neuen Mitarbeitern. Die Durchlaufzeiten z. B. von Anfragen oder Reklamationen werden gesenkt und die Produktivität insgesamt erhöht.

Somit werden durch systematische Ablaufbeschreibungen einerseits doppelte Arbeiten und andererseits Versäumnisse vermieden.

„Im Zuge der ISO-9001-Zertifizierung wollen wir die Ablauforganisation optimieren und uns dabei stets auf Wirtschaftlichkeit und technische Lösungskompetenz konzentrieren. Dadurch können wir den Unternehmenserfolg zukünftig absichern und unser Team stärken, um gemeinsam unsere Ziele zu erreichen. Die BT-Wolfgang Binder GmbH ist genauso wie jedes andere marktwirtschaftliche Unternehmen abhängig von ihren Kunden. Damit Kunden sich für unser Unternehmen entscheiden und mit uns zufrieden sind, müssen die angebotenen Produkte und Dienstleistungen die entsprechenden Anforderungen und Erwartungen der Kunden erfüllen. Wir haben deshalb die Verpflichtung, diese Kundenanforderungen und -erwartungen zu ermitteln und unsere Abläufe und Produkte dementsprechend anzupassen“, so Valent Dobraj, Verantwortlicher für die ISO 9001 bei BT-Wolfgang Binder.

Success or failure of a company are not just decided by the quality of the work that is done. Equally important are the will and the ability to respond to changes and the needs of customers quickly and flexibly. This is another reason why we need an effective quality management system.

All around the world, the quality-management standards of the DIN EN ISO 9000 series are the basis for quality assurance and quality management. The ISO certification covers many topics, for example:

- Continuous improvement and error prevention
- Calculation and monitoring of quality costs
- Product liability and product safety
- Product and process development
- Interdisciplinary collaboration

As well as all these things, the transparency of the processes helps employees to understand what is happening and makes it easier to train new staff. The handling times for enquiries or claims are reduced and overall productivity is increased. Systematic process descriptions help to avoid duplicating work and mistakes.

“In the ISO 9001 certification process, we want to optimize the way

dependent on its customers. If we want customers to do business with us, then our products and services must meet their requirements and expectations. It's our job to find out what those requirements and expectations are and to adapt our procedures and products to make sure we meet them”, says Valent Dobraj, the manager of the ISO 9001 programme at BT-Wolfgang Binder.



Es ist sichergestellt, dass die Qualitätspolitik auf allen Ebenen verstanden und verwirklicht wird.
People at all levels must understand quality and make it real.

BT-Wolfgang Binder

BT-Wolfgang Binder läuft

... und läuft und läuft und läuft ...

BT-Wolfgang Binder runs ...

... and runs and runs and runs ...

„Der gemeinsame Lauf hat Spaß gemacht und die Stimmung bei der After-Run-Party mit EGON 7 war grandios.“

“Running together was fun and the after-run party with EGON 7 was brilliant.”

Teilnehmer von links: Auner, Windisch, Schöberl, Stindl, Färber, Stark, Tlapak, Fröhlich, Kropf, Haas
Weitere Teilnehmer: Hödl, Schaller (nicht im Bild)

Runners, from left: Auner, Windisch, Schöberl, Stindl, Färber, Stark, Tlapak, Fröhlich, Kropf, Haas
Other runners (not pictured): Hödl, Schaller



„Auf die Plätze, fertig, los!“, hieß es am 7. Mai 2015 in Unterpremstätten beim WOCHE-E-Businessmarathon für knapp 6.000 Teilnehmer. Der Lauf fand direkt auf dem Eventgelände am Schwarzl-Freizeitzentrum statt.

Auch dieses Jahr war BT-Wolfgang Binder wieder mit voller Motivation beim E-Businessmarathon dabei und gleich zwei Teams (ein 4er- und ein 8er-Team) gingen in zwei verschiedenen Wertungen für uns an den Start.

Gelaufen wurden insgesamt 42,195 km, was für die 4er-Teams bedeutete, dass jeder einen Viertmarathon – das sind zwei Runden im Schwarzl-Freizeitgelände mit einer Länge von je 5,275 km – zurückzulegen hatte. Die 8er-Teams hatten es bereits nach einer Runde geschafft. Bei milden Temperaturen und Sonnenschein starteten die 12 Läufer um 18 Uhr und konnten sich mit ihren Wertungen durchaus sehen lassen:

4er-Team Männer:

Teamname:	REDWAVE 2			
Teamzeit:	03:20:53	Platz: 43		
Team Pos	Overall Pos	StNr	Name	Zeit
1	114	4513	Erwin Schaller	00:46:04.0
2	267	4511	Kevin Auner	00:49:43.7
3	359	4512	Michael Fröhlich	00:51:29.0
4	457	4514	Franz Windisch	00:53:36.5

8er-Team Mixed:

Teamname:	REDWAVE 1			
Teamzeit:	04:09:17	Platz: 226		
Team Pos	Overall Pos	StNr	Name	Zeit
1	857	9452	Andreas Haas	00:25:19.7
2	1051	9451	Jakob Färber	00:26:04.5
3	1601	9458	Gregor Schöberl	00:27:53.4
4	2154	9457	Manfred Hödl	00:29:25.4
5	2297	9456	Markus Kropf	00:29:48.7
6	3568	9455	Rüdiger Tlapak	00:34:48.2
7	4042	9453	Cosima Stark	00:37:41.5
8	4116	9454	Johannes Stindl	00:38:18.7

4-Person Team (men):

Team name:	REDWAVE 2			
Team time:	03:20:53	Rank: 43		
Team Pos.	Overall Pos.	StNr	Name	Time
1	114	4513	Erwin Schaller	00:46:04.0
2	267	4511	Kevin Auner	00:49:43.7
3	359	4512	Michael Fröhlich	00:51:29.0
4	457	4514	Franz Windisch	00:53:36.5

8-Person Team (mixed):

Team name:	REDWAVE 1			
Team time:	04:09:17	Rank: 226		
Team Pos.	Overall Pos.	StNo.	Name	Time
1	857	9452	Andreas Haas	00:25:19.7
2	1051	9451	Jakob Färber	00:26:04.5
3	1601	9458	Gregor Schöberl	00:27:53.4
4	2154	9457	Manfred Hödl	00:29:25.4
5	2297	9456	Markus Kropf	00:29:48.7
6	3568	9455	Rüdiger Tlapak	00:34:48.2
7	4042	9453	Cosima Stark	00:37:41.5
8	4116	9454	Johannes Stindl	00:38:18.7

“On your marks ... get set ... go!” was the order of the day for almost 6000 runners in the WOCHE-E-Business Run on 7 May 2015 in Unterpremstätten. The run was held in the Schwarzl Leisure Centre.

As in previous years, BT-Wolfgang Binder was represented by highly motivated runners in two teams (one with four, the other with eight runners) in two different categories.

The total distance was 42.195 km for each team, which meant that in the four-person teams each member ran a quarter marathon – two laps of the Schwarzl Leisure Centre, at 5.275 km per lap. The runners in the eight-person teams only had to do one lap each.

In mild and sunny weather, the 12 runners started at 6 pm and achieved very respectable results:

“Coming together is a beginning, keeping together is progress, working together is success”

Henry Ford I.



Unter diesem Motto stand das diesjährige REDWAVE Sales Meeting, das vom 27. bis 29. Mai 2015 in Gleisdorf stattfand. Vertriebspartner aus unterschiedlichen Ländern und Kontinenten nahmen an dieser Veranstaltung teil und engagierten sich aktiv an Vorträgen und Strategiegelgesprächen, um den Marktanteil von REDWAVE in der Recycling- und Mineralienindustrie auch weiterhin zu vergrößern.

Bei einem Besuch in der neuen, modernst ausgestatteten 5.000 m² großen Assemblinghalle in Brodersdorf konnten sich unsere Geschäftspartner ein Bild von der Endfertigung und den REDWAVE-Sortiermaschinen machen. Die Maschinen werden hier nach höchsten Ansprüchen gefertigt, der Qualitätssicherung unterzogen und danach ausgeliefert.

Bei diesem Meeting konnten wir wieder einmal von unserer BT-Group profitieren. Die Unterbringung der Gäste erfolgte in unserem gemütlichen Hotel Ambio und das Meeting fand in den modernen und technisch-professionell ausgestatteten Seminarräumen des BT-Centers statt.

Der kontinuierliche Kontakt mit unseren Vertriebspartnern soll auch weiterhin gefördert werden, um direkte Markt- und Kundeninformationen aus den unterschiedlichen Ländern zu erhalten, aufzuzeigen, wo zukünftige Schwerpunkte gesetzt werden sollen, und Stärken und Schwächen darzustellen. Denn: „Working together is success!“



Rückmeldungen von Teilnehmern:

“The sales meeting is always valuable, I always learn something and it’s great to connect with our friends in other markets”, meint Christopher Simon (REDWAVE US).

Andreas Puchelt (REDWAVE Waste, Deutschland): „Für uns ‚Neulinge‘ war die Vertriebstagung ein idealer Einstieg in die Technologien von REDWAVE. Die einzelnen Vorträge haben uns in kompakter Form einen sehr guten Überblick über das Produktportfolio, die Leistungsfähigkeit und die Einsatzmöglichkeiten der REDWAVE-Sortiertechnik verschafft. Das war sehr interessant und lehrreich! Zugleich war die Tagung für uns eine sehr gute Plattform, um uns und unsere Technologie der mechanisch-biologischen Abfallbehandlung bei den neuen Kollegen von REDWAVE und den Vertriebspartnern vorzustellen und erste Diskussionen über mögliche Synergien aus beiden Bereichen zu führen. Die angenehme, ungezwungene Atmosphäre und der offene Umgang miteinander haben uns sehr gefallen. Wir haben uns schnell zugehörig gefühlt. Ein großes Dankeschön gilt dem Organisationsteam! Das Programm war dicht gepackt, aber nicht überladen und für das leibliche Wohl war stets bestens gesorgt, vor allem abends, wo wir uns an wunderschönen Plätzen und bei bester Bewirtung noch etwas näher kennenlernen konnten. Insgesamt eine sehr gelungene Veranstaltung, die unbedingt in regelmäßigen Abständen fortgeführt werden sollte, um den Informationsaustausch und das Verständnis für Märkte, Kunden und Produkte auszubauen.“

Reactions from participants:

Christopher Simon (REDWAVE US): “The sales meeting is always valuable, I always learn something and it’s great to connect with our friends in other markets”

Andreas Puchelt (REDWAVE Waste, Germany): “For us newcomers, the sales meeting was a perfect introduction to the REDWAVE technologies. The informative presentations gave us a very good overview of the product range, the performance of the machines and the range of applications they can be used for. This was very interesting and we learned a lot! At the same time, the meeting was a good opportunity to introduce ourselves and our technology for mechanical-biological waste treatment to our new partners at REDWAVE and the other sales partners, and to think about possible synergies. The atmosphere was relaxed and friendly and the people were welcoming and open to talking. We soon felt like we belong. Many thanks to the organisation team! The programme was full but not overloaded, and the food and refreshments were excellent. Especially in the evenings when we were able to get to know people in a fantastic setting with perfect service. Altogether a very successful event. It definitely ought to be repeated at regular intervals, to encourage sharing of information and to help us understand markets, customers and products better.”

This was the motto for this year’s REDWAVE sales meeting, which was held from 27-29 May in Gleisdorf. Our sales partners from different countries and continents took part and contributed actively to presentations and strategy discussions, to work out how we can continue growing the market share of REDWAVE in the recycling and minerals industries.

In the course of a visit to our new, state-of-the-art, 5000 m² assembly plant in Brodersdorf, our sales partners got to see the final assembly process and the REDWAVE sorting machines. This is where the machines are built to the highest standards, and after the completion of quality assurance, are shipped to customers.

At this meeting we benefited once again from being in the BT-Group. The visitors stayed in our comfortable hotel Ambio and the meeting was held in the modern and fully-equipped seminar rooms of the BT-Center.

We want to keep improving the continuous contact with our sales partners, so that we can get direct intelligence on our markets and customers from the different countries. This will show us the issues we need to focus on in the future and will keep us aware of strengths and weaknesses. In this area, working together really is success.



Alucaps

Kostengünstige Alternative mit weltweit einzigartigen Vorteilen.

Alucap

An economical alternative with unique advantages – worldwide.



Keine Frage: Die edelste Dekoration für jede verkorkte Wein- oder Spirituosenflasche ist und bleibt eine nahtlos gezogene Zinnkapsel. Das weiche Metall formt sich faltenlos an die noch so schwierige Mündung an, aber die hohen Preise des Rohstoffes zwingen Produzenten, für günstigere Produkte auf kostenschonendere Alternativen umzusteigen. Da wäre einmal der Drehverschluss, aber will man bei Korken bleiben, stehen Optionen aus Polylaminat (ein Verbundmaterial aus Aluminiumfolie mit einer Polyethylenzwichenschicht) oder Schrumpffolien aus PET oder Polyvinylchlorid zur Auswahl. Diese Folienkapseln werden gewickelt und weisen einen Klebesaum auf, der sich nicht so perfekt an die Mündung anschmiegt, wie man es von Zinn gewohnt ist.

Mit der neuen Alucap bietet BT-Watzke seit fast einem Jahr nun eine Lösung an, die das nahtlose Finish mit günstigeren

Preisen kombiniert. Kapseln aus Aluminium sind keine neue Erfindung; schon vor fast 20 Jahren wurden die ersten Kapseln aus dem günstigeren Material bei Watzke produziert, aber leider neigt Aluminium zur Aushärtung, wenn es mechanisch verformt wird. Die Schnittkante beim Öffnen der Kapseln kann damit sehr scharf werden, weshalb die Produkte wieder vom Markt verschwunden sind.

Mit einem neu entwickelten Verfahren gelingt es aber, besonders weiche Kapseln herzustellen. Durch eine große Auswahl an unterschiedlichen Größenwerkzeugen kann zusätzlich noch mit einem möglichst engen Spalt am Flaschenhals gearbeitet werden. Damit sind die Verformung und gleichzeitig das Aushärten wesentlich verringert. In Kalifornien werden die Kapseln aufgrund dieser Tatsache sogar als „Alusoft“ beworben und erste größere Aufträge aus

den USA sind in der Pipeline. Aber noch ein Feature unterscheidet unser Produkt von alternativen Optionen: Jede einzelne Kapsel wird auf der Innenseite mit einem lebensmitteltauglichen Lack beschichtet, wodurch der direkte Kontakt zwischen Mündung und dem blanken Aluminium verhindert wird. Damit ist die Alucap die einzige Kapsel weltweit, die mit denselben Sicherheitsstandards wie Drehverschlüsse, die auch eine Innenlackierung aufweisen, angeboten wird.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Das Finish gleicht dem einer Zinnkapsel, jedoch bei deutlich geringeren Preisen und gleichzeitig erhöhter Kundensicherheit durch die Innenlackierung. Neben den großen Weingütern Tement und Heinrich in Österreich beliefern wir auch schon Kunden in Deutschland und der Sprung nach Amerika mit unseren „Alusoft“ steht kurz bevor.

No doubt about it: the finest decoration for any wine or spirits bottle is a seamless pressed tin capsule. The soft metal moulds onto the bottle, without creases, no matter how difficult the shape of the neck finish. However, the high cost of the material forces producers to switch to cheaper alternatives for lower-priced products. One possibility would be screw caps, but if you want to stay with corks, then the options are polylaminate (a composite of aluminium foil with a polyethylene layer) or shrink foils made out of PET or PVC. These foils are wrapped onto the bottle and have a seam which does not take up the shape of the bottle mouth as well as tin.

For almost a year now, BT-Watzke has had a solution in the form of the new Alucap, which combines a seamless finish with lower prices.

Aluminium capsules are not a new invention; Watzke began producing them 20 years ago. But unfortunately, aluminium tends to harden when it is deformed mechanically. This meant that the edge of the metal becomes very sharp when the capsule is opened, which is why these products disappeared from the market.

But with a newly developed process, we have succeeded in making softer capsules. At the same time, a large range of different sizing tools means that the capsules can be made with a very tight fit to the bottle neck. This reduces the deformation on closing and with it, the hardening effect. In California, the capsules are marketed as 'Alusoft', and the first large orders from the USA are in the pipeline. But there is also one more feature that separates our product from the others: every individual capsule

is coated on the inside with a food-safe paint, which prevents the mouth of the bottle coming into direct contact with the bare aluminium. This means that the Alucap is the only aluminium capsule in the world that meets the same safety standards as screw caps, which also have an inside coating.

The advantages are obvious: the finish is just like a tin capsule, but at a significantly lower price and at the same time with better customer safety thanks to the inside coating. Besides the large wine producers Tement and Heinrich in Austria, we are also supplying customers in Germany, and the jump across the Atlantic into the American market is coming soon.

Produktion auf höchstem Standard

Production to highest standards



Vor genau 20 Jahren wurde in Pinggau das erste Mal nach den Qualitätsstandards der ISO 9001 produziert, seit damals sind weitere Zertifizierungen hinzugekommen. Nach der Einführung der Normen ISO 14001 für das Umweltmanagement sowie ISO 22000 für die Lebensmittelsicherheit vor einigen Jahren wurde das Werk heuer erstmals nach SA8000 zertifiziert. Damit belegen wir für die internationalen Märkte und Kunden die Einhaltung von höchsten sozialen und ethischen Standards im Betrieb. Gleichberechtigung, Arbeitnehmerschutz und Betriebssicherheit wurden geprüft. Weinproduzenten und Winzer verkaufen ein Luxusgut, daher legen deren Kunden immer öfter Wert auf ein ruhiges Gewissen beim Konsum. BT-Watzke hilft seinen Kunden mit der Zertifizierung die notwendige Basis zu legen. Durch die hohen geltenden Standards in Österreich ist es relativ einfach, die Vorgaben der Norm zu erfüllen. Da teilweise unsere Kunden auch mit Produzenten aus Asien oder Lateinamerika

zusammenarbeiten, ist es wichtig, den Unterschied auch offiziell belegen zu können. Neben fairer und sicherer Produktion ist der möglichst geringe Einsatz von Energie und Rohstoffen ein Punkt, der immer mehr Kunden ein Anliegen ist. Zu diesem Zweck werden auch heuer wieder zwei Projekte umgesetzt, die uns helfen, Energie und damit in Folge auch den CO₂-Ausstoß deutlich zu senken. Schon im Juni sind auf die ohnehin gut isolierten Glasscheiben im Bürotrakt zusätzlich Wärmeschutzfolien aufgebracht worden. Damit wird die Infrarot-Wärmestrahlung drastisch reduziert, bei gleichzeitig möglichst geringer Reduktion des sichtbaren Lichtes, um ein Abdunkeln der Räume zu vermeiden. Auf diese Weise kann Energie für die Klimaanlage gespart werden. Noch höher ist der Energiegewinn bei den Kühlanlagen für die Produktion. Mittels zusätzlicher effizienter Ventilatoren wird kühlere Umgebungsluft auf Kühlregister für den heißen Rücklauf aus der Produktion geblasen. Die Leistung der Klima-

kompressoren kann dadurch gedrosselt oder komplett abgeschaltet werden. Die Ersparnis dieser Maßnahmen wird 30 Prozent betragen; die Natur freut sich zusammen mit uns und unseren Kunden über diese deutliche Verbesserung.



It is exactly 20 years since Pinggau began production to ISO 9001 standards. In the meantime, this has been joined by other certifications, such as ISO 14001 for environmental management or ISO 22000 for food



safety. And this year, the plant was certified for the first time according to SA8000. This means that we can demonstrate to international markets and customers that we meet the highest social and ethical standards in our operations. Equal opportunities, health and safety and operational safety were tested. Because wine producers and vineyard owners sell a luxury product, their customers increasingly want to know if they can enjoy it with a clear conscience. With the certification, BT-Watzke helps to lay a basis that its customers can use. Thanks to the relatively high standards in Austria it is quite easy to meet the demands of the standard. But since our customers partly work with manufacturers from Asia or Latin America, it is important to have official proof of the difference. Besides fair and safe production, using energy and materials as efficiently as possible is important to more and more customers. In this area we are

implementing two projects this year which will help us to considerably reduce our energy consumption, and thus our CO₂ emissions. In June, the glass panes of the office wing, which were already well insulated, were covered with a heat-reflecting film. This greatly reduces the incoming infrared heat radiation, while absorbing as little visible light as possible, so as not to darken the rooms. In this way we save energy for cooling the building. An even bigger saving is being made in the factory. Additional efficient ventilators blow cooler, ambient air across the cooling batteries for the hot returning air from the factory floor. As a result, the air-conditioning compressors can be turned down or stopped altogether. This measure will save 30% of the cooling energy. This should make the environment a bit happier – as well as us and our customers.

STATEC BINDER und Afrika

Eine lange Erfolgsgeschichte, die auch für die Zukunft noch einiges verspricht.

STATEC BINDER and Africa

A lasting success story, with promise for the future.



STATEC BINDER

highly efficient bagging and palletizing solutions



Messestand – Propak East Africa
Our stand at the trade fair Propak East Africa

STATEC BINDER-Vertriebsmitarbeiter für Kenia
STATEC BINDER sales representative for Kenya

STATEC BINDER hat heuer im März erstmals an einer Verpackungsmesse in Afrika teilgenommen. Es war die Propak East Africa vom 17. bis 19. März 2015 in Nairobi, Kenia, Afrikas größte Messe für Druck, Verpackung und Kunststoff. Dies war ein weiterer Schritt, um STATEC BINDER auf dem afrikanischen Kontinent noch bekannter zu machen und seine bestehende Marktpräsenz zu vergrößern.

Afrika ist für STATEC BINDER schon lange kein unbekanntes Territorium mehr. Bereits vor zwanzig Jahren fand die erste Verpackungsmaschine ihren Weg nach Südafrika. Seitdem hat STATEC BINDER insgesamt 69 Verpackungsmaschinen und Palettierer nach Afrika verkauft.



Die Kunden sind dabei über den ganzen Kontinent verteilt, beginnend im Norden in Ägypten, Algerien und Tunesien weiter über den Sudan, Kenia und Nigeria bis hin in den Süden nach Madagaskar

und Südafrika. Die Verpackungsmaschinen werden für verschiedenste Produkte und Industrien eingesetzt. Der Bogen spannt sich da-

bei von Kunststoffgranulat und Kunstdünger über Mehl und Zucker bis hin zu Waschpulver und Glasperlen.

Das erfolgreichste Modell ist dabei die Verpackungsmaschine CERTOPAC. Von diesem Modell wurden in den letzten sechs Jahren über 25 Stück nach Afrika verkauft.

Die beiden ersten Verpackungsmaschinen des im Jahr 2014 neu entwickelten Modells CIRCUPAC für Mehl und pulverige Produkte wurden übrigens auch nach Afrika, konkret nach Südafrika, verkauft. Beide CIRCUPAC-Verpackungsmaschinen sind nun bereits seit mehreren Monaten erfolgreich im Einsatz und werden zum Verpacken von Weizenmehl und Maismehl eingesetzt.

This year in March, STATEC BINDER took part in a trade fair for packaging in Africa for the first time. It was the Propak East Africa from 17–19 March 2015 in Nairobi, Kenya – Africa's biggest fair for printing, packaging and plastics. For STATEC BINDER it was one more step to make the company better known and strengthen our presence on the African market.

However, STATEC BINDER is no stranger to Africa. The first packaging machine was exported to South Africa 20 years ago. Since then, STATEC BINDER has delivered a total of 69 packaging machines and palletizers to Africa. The customers are scattered all over the continent, from Egypt, Algeria and Tunisia, through Sudan, Kenya and Nigeria to Madagascar and South



being used in a wide spectrum of industries, including plastic granulates, artificial fertilizer, flour, sugar, washing powder and glass beads.

The most successful model is the CERTOPAC. In the last six years alone we have sold 25 of these machines to Africa.

The first two examples of the model CIRCUPAC developed in 2014 were also sold to Africa, South Africa to be precise. Both of them have now been in operation for several months and are being used to pack wheat flour and corn flour.

Der CARTONFREEZER von



Der Kartonfroster ist das moderne Kühlhaus der Gegenwart. Eine vollautomatisierte Anlage zum Schockgefrieren, Zwischenlagern und/oder Temperieren von Fleisch-, Fisch- und Fertigprodukten – in Kartons oder Kisten verpackt. Die Waren werden über Förderbänder durch eine Schleuse automatisch in den Froster transportiert, schockgefroren und nach Erreichen der Solltemperatur wieder automatisch ausgelagert. Der optimale Einsatzbereich unserer Kartonfroster liegt zwischen einer Gefrierleistung von 3 bis zu 30 Tonnen pro Stunde.

Das Prinzip ist einfach, doch die Möglichkeiten sind vielseitig. Der Betrieb einer solchen Anlage erstreckt sich von der simplen Anwendung des einfachen Einzonen-Schockgefrierens über die Verwendung unseres patentierten Mehrzonenprinzips bis hin zur komplexen Anpassung an den Industrie-4.0-Standard.

„Der aktuell größte AAT-Froster steht in Venezuela und ist 33 Meter lang und über 12 Meter hoch. Wir haben aber noch viel mehr vor mit dem Froster und wollen die Synergien mit der BT-Group dazu nutzen, dieses Produkt weiterzuentwickeln“, verrät Martin Kink, verantwortlicher Verkäufer des Kartonfrosters.

The AAT CARTONFREEZER

The Cartonfreezer is the modern replacement for the ice-houses of the past. A fully-automated unit for shock freezing, temporary storage and/or cooling of meat, fish and processed foods – packed in cartons or boxes. The goods are moved into the freezer automatically by conveyor belts, are then shock frozen and automatically transported out again once they reach the target temperature. The optimum performance range of our Cartonfreezer is around 3–30 tonnes per hour.

The principle is simple but the potential uses are diverse. These units may be operated with a simple single-zone shock-freezing programme or with our patented multi-zone method, or using a complex programme up to the industry 4.0 standard.

“The biggest AAT froster is now in use in Venezuela, and is 33 m long by more than 12 m high. But we have a lot of ideas for the froster and we hope to use the synergies of the BT-Group to develop the concept further”, says Martin Kink, head of sales for the Cartonfreezer.



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