



BT-GROUP-NEWS

The Company News of the BT-Group

Issue 15 | Quarter 3 | 2014

BT-Group

Unsere Assembling-Halle wird eröffnet!

Our Assembly Hall is opened!



BT-Anlagenbau

Eine Mission. Ein Team.

Wie eine Großbaustelle unsere Mitarbeiter prägt.

One Mission One Team

How a major construction site moulded our team spirit.

BT-Wolfgang Binder

REDWAVE in Down Under

Altglasaufbereitung für Australien.

REDWAVE goes down under

Used glass recycling for Australia

BT-Group

BT-Group goes green

Drei BMW i3 für die Gruppe.

BT-Group goes green

Three BMW i3 for the Group

Inhaltsverzeichnis

Table of contents

Vorwort <i>Foreword</i>	3
Eine Mission. Ein Team <i>One Mission One Team</i>	4–5
Bildverarbeitung in der Industrie 4.0 <i>Image processing in industry 4.0</i>	6–7
Turnkey-Lösungen <i>Turnkey solutions</i>	8–9
Adeplast Rumänien <i>Adeplast Romania</i>	10–13
BTW-Betriebsausflug <i>BTW works outing</i>	14–15
REDWAVE in Down Under <i>REDWAVE goes down under</i>	16–17
London Wine Show in Olympia <i>London Wine Show in Olympia</i>	18–19
Office im Herzen der Pinot-noir-Region <i>Office in the heart of the Pinot Noir region</i>	20–21
BT-Watzke auf der VieVinum 2014 <i>BT-Watzke on the VieVinum 2014</i>	22–23
STATEC BINDER – Großauftrag aus Indien <i>STATEC BINDER – major order from India</i>	24–25
BT-Group goes green <i>BT-Group goes green</i>	26–27



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

in dieser Ausgabe der BT-Group-News möchte ich mich zunächst recht herzlich bei meinen Mitarbeitern für das abgeschlossene Großprojekt in Russland bedanken, das unter schwierigen Rahmenbedingungen durch ihr außergewöhnliches Engagement und Teamwork ermöglicht wurde.

BT goes green! Dieser Slogan prangt auf drei neuen Elektrofahrzeugen, mit denen die BT-Group seit August ihren Fuhrpark erweitert hat. Die Fahrzeuge sollen für den innerbetrieblichen Verkehr eingesetzt werden und den Technologiefortschritt der Gruppe unterstreichen.

Ich wünsche Ihnen noch viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe!

Dear readers and colleagues,

In this issue of the BT-Group News, I would like to thank my colleagues for the extraordinary commitment and teamwork under difficult conditions during the major project completed in Russia.

BT goes Green! Since August the BT-Group has expanded its fleet with three new electric vehicles. The vehicles, which will be used for internal company transport, underline the technological progress of the group.

I hope you enjoy reading this issue!

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

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

EINE MISSION. EIN TEAM.

Wie eine Großbaustelle in Russland eine Mannschaft prägt.

One Mission One Team

How a major construction site moulded our team spirit.



BT-ANLAGENBAU
www.bt-anlagenbau.at



Das Team von BT-Anlagenbau | The BT-Anlagenbau Team



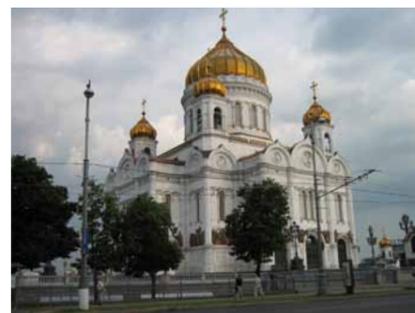
Anlagentest am Morgen | Plant test at dawn

Baustellen brauchen ein fachkundiges Team und eine exakte Organisation. Großbaustellen brauchen all das und noch mehr: Gerade im Endspurt gilt es für die Firma und ihre Experten, sich zu beweisen.

Für die BT-Anlagenbau ging vor Kurzem in Russland die Arbeit an einer extremen Großbaustelle zu Ende. Knappe Termine, knallharte Deadlines und widrigste Witterungsverhältnisse mit Schnee, Eis, Wind und Regen waren an der Tagesordnung. Selbst die zusätzlichen haarsträubend niedrigen Temperaturen konnten das Engagement und die flinken Hände des Teams aber nicht beirren. Ganz im Gegenteil, der Zusammenhalt stieg, die Motivation wuchs und jeder Einzelne machte es zu seiner persönlichen Aufgabe, diese Baustelle zeitgerecht und in

BT-Anlagenbau-Qualität zu übergeben. Das hieß auch, Samstage und Sonntage durchzuarbeiten, seltener Heimreisen anzutreten, Urlaube zu verschieben, das einzige vom Kunden freigegebene Zeitfenster in der Morgendämmerung für einen Test auszunutzen, bis spät in die Nacht zu arbeiten, und selbst die Taufe eines Sohnes wurde zeitlich verlegt.

Für dieses außergewöhnliche Engagement, diese Verlässlichkeit und vor allem diesen Mannschaftsgeist bedankt sich die Geschäftsführung ganz herzlich beim gesamten Team.



Construction sites require a dedicated team of experts and exact organisation. Major construction sites demand all that and more: Especially in the final sprint when the company and its experts are required to prove their mettle.

Work on an extremely large construction site was recently completed in Russia by BT-Anlagenbau. Here short lead times, with the toughest deadlines and the most adverse weather conditions of snow, ice, wind and rain were the order of the day. But even the addition of extremely low temperatures could not divert the commitment and the nimble hands of the team. On the contrary, team cohesion was strengthened, motivation grew and everyone made it their personal mission to

hand over this construction site on time and to the BT-Anlagenbau quality. This included working through Saturdays and Sundays, and till late into the night, making the best use of the only time slot made available by the customer to carry out a test at dawn, taking limited trips home, delaying vacations, and even moving the date of a son's baptism.

The management would like to thank the entire team for its extraordinary commitment and reliability and especially for its team spirit.



Im Team wurden alle Probleme gelöst
All problems were solved as a team



Ein Team – nicht nur auf der Baustelle
A team together not just on the construction site

Bildverarbeitung in der Industrie 4.0

Maßgeschneiderte Technologie für jede Aufgabe.

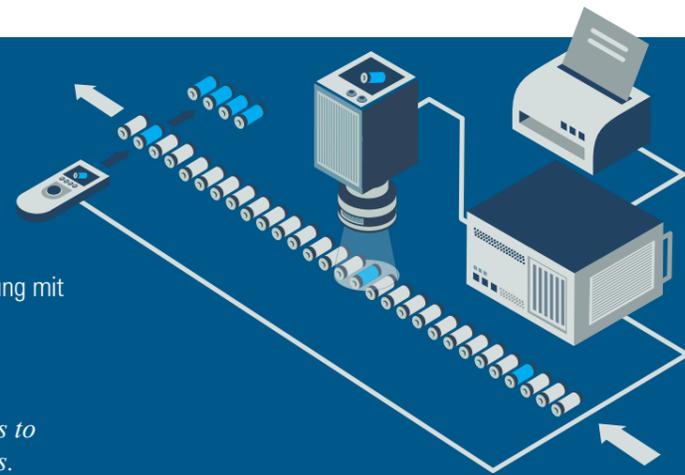
Image processing in industry 4.0

Customised technology for every application.

- 1 **Beratung** | Advice
- 2 **Planung/Konzeption** | Planning and Design
- 3 **Umsetzung** | Implementation

Von einfachen Systemen bis hin zur Realtime-Verarbeitung mit hochauflösenden Kameras wird das komplette Portfolio der industriellen Bildverarbeitung erfüllt.

Soon the complete portfolio of industrial image processing will be performed, from simple systems to real-time processing with high-resolution cameras.



Industrie 4.0, das ist der nächste Schritt der industriellen Revolution. Hier wird die maschinelle Automatisierung um den Faktor Information erweitert. Ein wichtiger Bestandteil, um verschiedenste Auskünfte über Produkte und Lagerung zu erhalten, ist die visuelle Erfassung von Informationen. Ab jetzt können diese visuellen Informationen nun mittels industrieller Bildverarbeitung erfasst werden.

Die automatischen Hochregallager unserer Marke ECE-LOG sind das perfekte Beispiel zur Veranschaulichung dieser Revolution. Ein Lager in Deutschland, das gerade realisiert wird, beinhaltet gleich drei Bildverarbeitungsstationen. Dabei werden sowohl der Verpackungszustand als auch die Produktplaketten, die keinen Barcode besitzen, visuell mittels Bildverarbeitung erfasst.

Der Verpackungszustand wird ermittelt, indem Kameras die korrekte Verzerrung

der einzulagernden Kartons überprüfen. Fehlt eine Verzerrung, so wird diese automatisch angebracht. Dabei übernimmt die Bildverarbeitung die Steuerung. Dadurch kann die Einlagerungsgeschwindigkeit trotz eines teilweise mangelhaften Verpackungszustands erhalten bleiben. Weitere wichtige Informationen zum Produkt sind auf den Produktplaketten enthalten. Diese werden mittels OCR (Schrifterkennung, Optical Character Recognition) in digitale Form umgewandelt und in der Datenbank, dem Produkt zugehörig, abgespeichert. Um alle Einlagerungslinien zu erfassen und die Aufgaben mit höchstmöglicher Genauigkeit zu lösen, werden drei Stationen mit jeweils drei Kameras benötigt.

Solche und ähnliche Projekte können mit den Bildverarbeitungssystemen von BT-Anlagenbau effizient und sicher gelöst werden. Dabei wird jedes System den Anforderungen des Kunden angepasst.

Wir bieten Sondermaschinen mit maßgeschneiderten Lösungen und begleiten das Unternehmen, damit der nächste wichtige Schritt gelingt. Das senkt auch zukünftige Kosten für Produktion und Lagerung.

Wie senkt man die Kosten? Hier ein paar Beispiele:

- Kameragesteuerte Maschinen (z. B. automatische Verzerrung fehlerhafter Verpackung)
- Qualitätskontrollsysteme zur Ausbringung fehlerhafter Teile
- Systeme zur Protokollierung oder zum Einlesen visueller Informationen oder Eigenschaften

Industry 4.0 is the next step in the industrial revolution. Here machine automation is extended by the additional factor of visual information. The visual detection of information is an important part of obtaining a wide range of information about products and storage. From now on, such visual information can be captured by machine vision.

Our ECE-LOG brand, automatic high-bay warehouses are a perfect example to illustrate this revolution. Three image processing stations are included in a warehouse in Germany, which is currently being implemented. Here, both the condition of the packaging and the product labelling, which does not have a barcode, are visually captured by image processing.

The condition of the packing is determined by the cameras, which check the correct strapping of cartons to be loaded. Where strapping is missing, it

is automatically applied. The image processing controls the procedure. As a result loading speed can be maintained despite the condition of the packaging being partially defective. Other important information about the product are contained on the product labelling. This is converted using OCR (optical character recognition) into digital form and stored in the database associated with the product. In order to capture all storage lines and resolve operational tasks with the highest possible accuracy, three stations are required, each equipped with three cameras.

The image processing systems from BT-Anlagenbau ensure efficient and safe solutions for this and similar projects. In each case the system is adapted to the requirements of the customer. We offer specialised machinery with customised solutions so that your company can also take the next important step forward: Reducing the future costs of production and storage.

How to reduce costs? Some examples:

- Camera-controlled machines (e.g. automatic strapping of faulty packaging)
- Quality control systems for the extraction of defective parts
- Systems for logging or for reading-off of visual information or properties

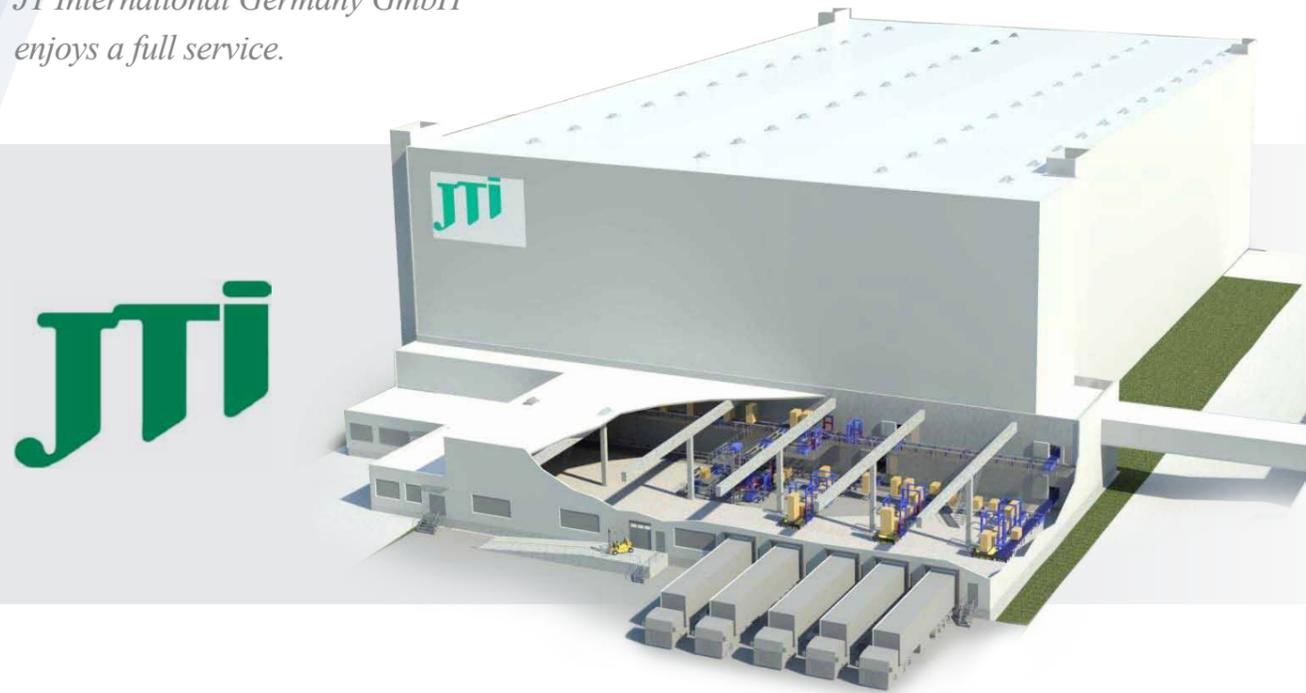


Turnkey-Lösungen

JT International Germany GmbH genießt den Rundum-Service.

Turnkey solutions

JT International Germany GmbH
enjoys a full service.



Der Tabakkonzern JTI Trier hat sich dazu entschieden, die Lagerkapazität für Rohtabak von bisher 5.000 Tonnen durch den Bau eines neuen Rohtabaklagers auf 27.000 Tonnen zu erweitern.

Mit dem Vorhaben, dieses vollautomatische Hochregallager, ein Bürogebäude und ein Gebäude für die Warenannahme am Standort Trier zu errichten, wurde einmal mehr die Firma BT-Anlagenbau beauftragt. BT-Anlagenbau, als bewährter und kompetenter Partner, hat für den Tabakkonzern JTI schon mehrere Bauvorhaben zur höchsten Zufriedenheit umgesetzt. Das fertige Lager und die beiden Gebäude werden natürlich unter Berücksichtigung der hohen Ansprüche, die das Projekt stellt, an den Kunden bezugsfertig übergeben.

Monumental. Praktisch. Stabil.

Im Stahlbau mit einer Länge von 123,5 Metern, einer Breite von 70,5 Metern und einer Höhe von 31 Metern werden in Summe 3.800 Tonnen Stahl verbaut. Das macht 69.560 Bruttostellplätze im Kanallager und 6.552 Stellplätze im Kommissionslager. Das neue Rohtabaklager bietet nach der Fertigstellung eine Gesamtlagerkapazität von 27.000 Tonnen. Damit ist die Versorgung mit Rohtabak für mehrere Monate sichergestellt. Des Weiteren werden auf einer Grundfläche von 1.912 m² das Büro und die Warenannahme errichtet.

Organisation ist alles

Täglich sorgen rund 85 Mann auf der Baustelle für einen raschen Projektfort-

schritt. Die ausgezeichnete Koordination der einzelnen Gewerke lässt die Lieferanten für den Stahlbau, die Sprinkler und die Fassade wie die Zahnräder eines Uhrwerks ineinandergreifen. Nur durch diese ausgeklügelte Organisation war es möglich, den Stahlbau bereits abzuschließen. Zurzeit werden die Fassade und das Dach dicht gemacht sowie der Brandschutz fertiggestellt. Die Inbetriebnahme der Fördertechnik hat ebenfalls bereits begonnen. Auch die ersten, in der neuen Assembling-Halle Brodingberg komplettierten Trolleys wurden schon in das Hochregallager eingebracht. Damit steht einer termingerechten Fertigstellung dieses Großprojektes nichts mehr im Wege.

Das nennen wir eine sorgenfreie Turnkey-Lösung nach BT-Anlagenbau-Art.



Das Projekt schreitet dank unserem professionellen Team rasch voran
Thanks to our professional team the project is proceeding rapidly.

The tobacco company JTI Trier has decided to expand storage capacity for raw tobacco from the current 5,000 tonnes to 27,000 tonnes through the construction of a new raw tobacco store.

The project, for construction of the fully automatic high-bay warehouse, an office building and a goods receiving depot on the Trier site, has once again been awarded to BT-Anlagenbau. BT-Anlagenbau is a proven and expert business partner and has already implemented several construction projects for the JTI tobacco company to their full satisfaction. Naturally the high demands posed by the project have been fully taken into account and the finished store and the two buildings have been handed over to the customer ready for occupancy.

Gigantic. Practical. Robust.

The steel construction is 123.5 metres long, 70.5 metres wide and 31 metres high, and will use a total of 3,800 tonnes of steel. This will provide 69,560 gross storage spaces in the channel storage and 6,552 storage spaces in the order picking warehouse. After completion the new raw tobacco storage will offer a total storage capacity of 27,000 tonnes. The supply of raw tobacco is therefore assured for several months. The office and goods receiving will be built on a further area of 1,912 m².

Organisation is everything

Some 85 workers on the construction site, in any one day, ensure rapid progress of the project. The

excellent coordination of individual specialist trades allows the suppliers for steel construction, the sprinkler system and the façades to work together like clockwork. As a result of the well planned organisation the steel structure has already been completed. Currently, the façades and the roof are being sealed and the fire protection system installed. The commissioning of the conveyor system has also already begun. The first trolleys, completed in the new Brodingberg assembly hall, have already been placed in the high-bay warehouse. Therefore, there are no more obstacles to completion of this major project on time.

We call this a stress-free Turnkey solution in the true BT-Anlagenbau style.

BT-Wolfgang Binder

Adeplast Rumänien

Trockenmörtel, produziert nach dem neuesten Stand der Technik.

Marcel Bărbuț (Bild rechts), Hauptaktionär von Adeplast®, stand für die Chefredakteurin der AT MINERAL PROCESSING, Dr. Petra Strunk, für ein aufschlussreiches Interview zur Verfügung.



Einzelritten und der terminlichen Koordination nichts zu tun hatten.

Die Firma BT-Wolfgang Binder hat für Adeplast bereits einige Zeit davor erfolgreich eine Trocknungs- und Sandaufbereitungsanlage für ein anderes Adeplast-Werk gebaut. Außerdem hat BT-Wolfgang Binder im Baustoffbereich viele Referenzen, bei denen sie sich als kompetente Anlagebau-firma ausgewiesen hat. Die Entscheidung, mit BT-Wolfgang Binder dieses Projekt zu realisieren, war richtig – trotz vieler Probleme mit den lokalen Behörden sind wir zeitgerecht mit der Anlage in Betrieb gegangen. Bis heute, ein Jahr nach erfolgter Inbetriebnahme, hat es keine ernsthaften Störungen oder Probleme gegeben und wir konnten alle unsere Kunden zeitgerecht in gewohnter Qualität mit unseren Adeplast-Produkten versorgen. Für die Bauarbeiten und den Betonbau haben wir eine rumänisch-deutsche Baufirma beauftragt, die ebenfalls hervorragend gearbeitet hat.

AT MINERAL PROCESSING: Wie verläuft die Planungsphase mit einem Generalunternehmer?

Marcel Bărbuț: Wir haben an BT-Wolfgang Binder alle Eckdaten wie Anzahl und Art der Rohstoffe und erforderliche Leistungen übermittelt. Im Zuge einiger Projektgespräche haben wir dann gemeinsam das Anlagenkonzept entwickelt. Die Ideen von Adeplast und die Ideen von BT-

Wolfgang Binder sind zu einem gemeinsamen Konzept verschmolzen. In dieser Projektierungsphase haben uns die 3-D-Planungspräsentationen von BT-Wolfgang Binder besonders geholfen. Bereits im frühen Projektstadium haben wir durch diese 3-D-Bilder sehr realitätsnah das Design der Anlage in vielen Details gesehen und die Wünsche und Erfordernisse unserer Techniker wurden in der Anlagenausführung entsprechend berücksichtigt. Dabei werden jeweils die beiden Modelle für die Stahlbaudetailplanung und Maschinendetailplanung ineinandergelegt, sodass Kollisionen von Rohrleitungen, Schurren und Anlagenteilen mit Trägern, Stützen, Verbänden des Stahlbaus absolut ausgeschlossen sind. Das war gerade bei den vielen Materialzuleitungen und Querverbindungen zwischen Mischer und Waagen besonders wichtig.

AT MINERAL PROCESSING: Welche weiteren Investitionen sind im Bereich Trockenbaustoffe geplant?

Marcel Bărbuț: Mit den vorhandenen Produktionsstätten können wir den rumänischen Markt sehr gut bedienen und auf die Kundenwünsche entsprechend gut und schnell reagieren. Ich habe vier Söhne, zwei arbeiten schon in der Firma mit – wir wollen expandieren und ich hoffe, dass meine Kinder das weiterführen. Natürlich sind ein zunehmender Export der Waren sowie Produktionsstätten im

Ausland ein Ziel für die Zukunft. Wir haben bereits Kontakte nach Saudi-Arabien und Kuwait, dorthin liefern wir Material aus dem Werk in Ploiești. Diese Länder sind jedoch relativ klein. Sobald wir Marktanteile in diesen Ländern haben, denken wir darüber nach, auf das Modulanlagen-system von BT-Wolfgang Binder zurückzugreifen. Diese Art von Anlage ist in den Anschaffungskosten relativ gering und man kann fast sofort mit der Produktion beginnen. Das ist eine super Möglichkeit.

AT MINERAL PROCESSING: Wie konnte Adeplast trotz Krisenzeiten so kontinuierlich wachsen?

Marcel Bărbuț: Wir haben voriges Jahr vier Werke gestartet. Wir sind sehr gut und effektiv in der Produktion, also was den Umsatz pro Mitarbeiter angeht. Wir haben gute Standorte mit einer optimalen geografischen Verteilung über Rumänien. Vor allem der Kundenservice ist uns ganz wichtig: Sollten die Kunden ein Problem haben, können sie bei uns anrufen – wir sind immer für sie da. Bis vor zwei Jahren stand da noch meine persönliche Telefonnummer auf den Säcken, falls jemand Fragen oder Probleme hatte. Natürlich besuchen wir auch den Kunden, testen das jeweilige Material und zeigen, wie man es richtig verarbeitet, sodass am Ende der Kunde auch wirklich mit dem Ergebnis zufrieden ist.

Oradea, ein Ort im Nordwesten Rumäniens, ist der Geburtsort der Firmengruppe Adeplast. 1996 wird Marcel Bărbuț Hauptaktionär der 1994 unter dem Namen Multistar Prod S.R.L. gegründeten Firma und wandelt diese in eine rumänisch-österreichische Gesellschaft um. Die Verbindung nach Österreich ist bei Marcel Bărbuț naheliegend – hat er doch Jahre in Österreich gearbeitet und dort viel gelernt. Fokus des nun unter dem Markenzeichen Adeplast® produzierenden Unternehmens ist die Produktion von Klebstoffen für Keramikverkleidungen, Glättputzen, Bodenausgleichmassen, industriellen Bodenplatten und mechanisierten Mörteln. 2004 wurde eine Trockenmörtelfabrik in Oradea eröffnet. Mittlerweile besitzt die Gruppe drei Produktionsstandorte – Oradea, Ploiești, Roman, die in einem großen Dreieck das gesamte rumänische Gebiet beliefern können. Der jüngste Standort befindet sich in Roman, ganz im Nordosten des Landes, wo auch das Interview stattfand. Mit der Eröffnung dieses dritten Standorts im August 2013 wurde Adeplast zur

Nummer eins der Hersteller von Thermosystemen in Rumänien. 450.000 Tonnen Klebstoffe und Trockenmörtel und 700.000 m³ EPS können hier in Zukunft bei voller Auslastung des Werkes produziert werden. Als Generalunternehmer wählte Bărbuț nach der erfolgreichen Installation einer Trocknungsanlage in Oradea das österreichische Unternehmen BT-Wolfgang Binder. Das in nur fünf Monaten bzw. ca. 20.000 Montagestunden fertiggestellte Werk ist eines der modernsten Trockenmörtelwerke. Nach einem Monat der Inbetriebnahme begann man dort im August 2013 zu produzieren. Inzwischen arbeiten 65 Angestellte im Werk in Roman. Anlässlich des Werksbesuches hatte die Chefredakteurin der AT MINERAL PROCESSING, Dr. Petra Strunk, die Gelegenheit, mit Marcel Bărbuț, Hauptaktionär von Adeplast®, persönlich zu sprechen. **AT MINERAL PROCESSING:** Adeplast – was verbirgt sich dahinter? **Marcel Bărbuț:** Adeplast ist eine rumä-

nisch-österreichische Gesellschaft, welche 1994 von mir und einem Partner gegründet wurde. Im Laufe der Jahre hat sich Adeplast zu einem führenden Anbieter im Baustoffsektor am rumänischen Markt und den angrenzenden Ländern entwickelt. **AT MINERAL PROCESSING:** Am Standort Roman in Ostrumänien ging vor einem Jahr ein neues Trockenbaustoffwerk in Betrieb. Sie haben sich für die Firma BT-Wolfgang Binder als Generalunternehmer für den Bau des neuen Werkes entschieden – welche Gründe gab es für diese Entscheidung? **Marcel Bărbuț:** Adeplast hat in den letzten Jahren ein rasantes Wachstum erlebt, und es wurden einige neue Anlagen und Produktionsstätten gebaut. Aufgrund von manchen nicht so positiven Erfahrungen bei vorangegangenen Werksneubauten haben wir uns diesmal dazu entschlossen, den Auftrag zum Bau des neuen Trockenbaustoffwerkes an einen Generalunternehmer zu vergeben. Ein Generalunternehmer ist für alles verantwortlich – von der Konzeptentwicklung bis hin zur Inbetriebnahme der Anlage, sodass wir mit den

BT-Wolfgang Binder

Adeplast Romania

Dry mortar produced to state-of-the-art standards.

Marcel Bărbuț (photo right), the main shareholder of Adeplast®, provides a revealing interview for the editor in chief of AT MINERAL PROCESSING, Dr. Petra Strunk.



The birthplace of the Adeplast group is Oradea, a district in north-western Romania. The company founded in 1994, under the name Multi Star Prod SRL, came under the control of the main shareholder, Marcel Bărbuț, in 1996, who transformed it into a Romanian-Austrian company. The connection to Austria for Marcel Bărbuț is very close, as he has worked and learned a lot there over many years. The company focus, which now operates under the brand Adeplast®, is the production of adhesives for ceramic tiles, smooth renders, floor levelling compounds, industrial floor slabs and mechanically applied mortars.

In 2004, a dry mortar factory was opened in Oradea. Meanwhile, the group has three production sites, at Oradea, Ploiești and Roman, which can serve the entire Romanian territory over a large triangle.

The newest location is in Roman, in the north-east of the country, where the interview took place.

With the opening of this third site in August 2013 Adeplast has become the number one manufacturer of thermal systems in Romania. Here 450,000 tonnes of adhesives and dry mortar and 700,000 m3 of EPS can be produ-

ced in the future at the full capacity of the plant. After the successful installation of a drying plant in Oradea, Bărbuț chose the Austrian company BT-Wolfgang Binder as the general contractor. The works completed in just five months, or approximately 20,000 hours, is one of the most advanced dry mortar factories. After a month of commissioning, production was started up in the factory in August 2013. Meanwhile, 65 employees work at the plant in Roman.

During a visit to the works, editor in chief of AT MINERAL PROCESSING, Dr. Petra Strunk, had the opportunity to speak personally with Marcel Bărbuț, as the main shareholder of Adeplast®.

AT MINERAL PROCESSING: What lies behind Adeplast?

Marcel Bărbuț: Adeplast is a Romanian-Austrian company, which was first founded in 1994 by myself and a partner. Over the years, Adeplast has become a leader in the building materials sector in the Romanian market and neighbouring countries.

AT MINERAL PROCESSING: At the Roman site in eastern Romania a new dry mortar plant started operation a year ago. You chose BT-Wolfgang Binder as the general contractor for the construction of the new plant. What were the main reasons for this decision?

Marcel Bărbuț: Adeplast has experienced rapid growth in recent years and several new machines and production facilities have been constructed. Due to sometimes less than positive experiences with previous plant construction, this time we have decided to award the contract to build the new dry mortar facility to a general contractor. A general contractor is responsible for everything from concept to commissioning of the plant, so we had nothing to do with the individual steps and coordination of the scheduling.

BT-Wolfgang Binder has worked for Adeplast before and had already successfully built a drying and sand processing plant for another Adeplast works. In addition, BT-Wolfgang Binder holds many references in the area of building materials, in which they have shown themselves to be an expert plant construction company. The decision to develop this project

with BT-Wolfgang Binder has proven to be correct: Despite many problems with the local authorities, we started operation of the plant on time. To date, one year after start-up, there have been no serious disruptions or problems and we have been able to supply all our customers with our usual high quality Adeplast products on time. For the building work and concrete construction, we have commissioned a Romanian-German construction company, who has also done an excellent job.

AT MINERAL PROCESSING: How does the planning phase proceed with a general contractor?

Marcel Bărbuț: We transferred all key data, such as the number and type of raw materials and services required, to BT-Wolfgang Binder. In the course of various project discussions, we then jointly developed the system concept. The ideas of Adeplast and the ideas of BT-Wolfgang Binder were merged into a common concept.

The 3-D planning presentations of BT-Wolfgang Binder have particularly helped us in this project planning phase. Through these 3-D images we have already seen a very rea-

listic design of the system in many details, during the early stage of the project, and the wishes and requirements of our technicians have been taken into account in the plant design. In each case, the two models for the detailed steel construction planning and detailed machinery planning were incorporated into each other, so that collisions of pipes, chutes and plant parts with beams, columns, and steel construction ties were absolutely excluded. This was especially important for the many services leads and interconnections between the mixer and scales.

AT MINERAL PROCESSING: What further investments are planned in the area of dry building materials?

Marcel Bărbuț: With the existing production facilities, we can serve the Romanian market very well and respond to customer needs appropriately and quickly. I have four sons, with two already working in the company: We want to expand and I hope my children will lead this further.

Of course, an increasing export of goods and production facilities abroad are a goal for the future. We already have contacts in Saudi

Arabia and Kuwait, where we deliver material from the works in Ploiești. However, these countries are relatively small. Once we have market shares in these countries, we are thinking about making use of the BT-Wolfgang Binder modular plant system.

This type of investment is relatively low in cost and you can start production almost immediately. This is a great opportunity.

AT MINERAL PROCESSING: How has Adeplast been able to grow so steadily despite times of crisis?

Marcel Bărbuț: We started four works last year. We are very good and effective in production, in terms of revenue per employee. We are well located with optimal geographical distribution over Romania. Above all, customer service is very important to us: If customers have a problem, they can call us and we are always there for them. Up till two years ago my personal phone number was on the product bags, in case anyone had any questions or problems. Of course we also visit the customer, check up on the particular material and show how it handles properly, so the customer is satisfied with the end result.

BT-Wolfgang Binder

Betriebsausflug

Besichtigung des Kalkwerkes Steyrling in Oberösterreich.

Works outing

Visit to the Steyrling lime works in Upper Austria.

Die Mitarbeiter von BT-Wolfgang Binder genossen den Ausflug zum Kalkwerk Steyrling offensichtlich.

The employees of BT-Wolfgang Binder visibly enjoyed the trip to the Steyrling lime works.



Das Team war sichtlich beeindruckt vom Kalkwerk Steyrling

The team was visibly impressed with the Steyrling lime works

Die Voestalpine Stahl GmbH beauftragte 2012 BT-Wolfgang Binder GmbH mit dem Bau der gesamten Fördertechnik. Geliefert und montiert wurde der dafür notwendige Stahlbau, Bandbrücken, das Siebgebäude, Übergabetürm etc. für das Kalkwerk Steyrling in Oberösterreich. Das gesamte Auftragsvolumen betrug rund drei Millionen Euro.

Am 20. Juni hatten wir, die Mitarbeiter von BT-Wolfgang Binder, die Gelegenheit, das Kalkwerk zu besichtigen. Um halb acht Uhr ging es los. Für alle Langschläfer, die auf Grund der „frühen“ Abfahrtszeit keine Zeit für ein Frühstück hatten, wurde um kurz nach neun Uhr ein Zwischenstopp in Klaus gemacht, um sich in der Jausenstation zu stärken. Pünktlich trafen wir im Kalkwerk Steyrling ein und wurden vom Werksleiter Björn Kirchner begrüßt. Anschließend wurde uns ein informativer Film über das Werk gezeigt. In zwei Gruppen wurden wir von Herrn Kirchner und Herrn Radmayr in zwei Werksbussen durch die gesamte Anlage geführt und erfuhren allerlei interessante Fakten: Die jährliche Abbaumenge des Kalkwerkes

Steyrling beträgt ca. 1,2 Mio. Tonnen. Seit 1948 hat das Werk insgesamt 35 Mio. Tonnen Gestein gewonnen. Mit vier Stück Rundschaftöfen wird Branntkalk für die Stahlwerke in Linz, Donawitz und Kapfenberg erzeugt. Steyrling deckt dabei fast 50 Prozent der österreichischen Branntkalkproduktion ab.

Mit der Errichtung der neuen Abbaulogistik ist die Kalksteingewinnung für die nächsten 80 Jahre langfristig gesichert.

Auf der Ebene +970 wurde ein mobiler dieselelektrisch betriebener Backenbrecher installiert. Die bergmännischen Bauarbeiten umfassen je zwei Stollen mit einer Länge von ca. 230 m bzw. 330 m. Zu diesen Stollen wurden drei Schächte errichtet, die einen Durchmesser von 3,7 m und eine Tiefe von ca. 160 m haben. Damit das abgebaute Material auch ins Tal zu den Öfen kommt, wurde in den Stollen die vorher genannte Fördertechnik errichtet. Die Gesamtlänge aller Förderbänder beträgt ca. 1,15 km inkl. sämtlicher Equipments.

Die Kalksteinaufgabe erfolgt über einen mobilen Backenbrecher, der das Abgabekorn in einen 165 m tiefen Sturzschacht befördert.

Der Abzug aus dem Sturzschacht erfolgt über eine Schwerlastfördererin, die stündlich 500 Tonnen Gestein auf ein Förderband mit einer Gurtbreite von 100 cm übergibt. Die Übergabe auf das nachfolgende Förderband erfolgt bereits außerhalb des Stollens. Dieses Förderband übergibt den Kalkstein auf eine Siebmaschine, welche das Unterkorn in einen zweiten Sturzschacht und das Überkorn über ein 80 cm breites Förderband in den dritten Sturzschacht übergibt.

Der Abzug aus dem zweiten und dritten Sturzschacht erfolgt wiederum über Schwerlastfördererinnen und zwei Förderbänder. Weiters wurde die stationäre Brechanlage verlegt und im Zuge des Umbaus wurden ein Schwerlastförderrost, ein 20-m³-Zwischenbunker und ein neues, 120 cm breites Förderband installiert. Die zentrale Steuerung der Anlage befindet sich in der Ofenwarte. Hier werden die neuen Förderstrecken visualisiert. Die Neuanlage läuft komplett vollautomatisch. Die gesamte Elektrik der Anlage wurde von BT-Anlagenbau geliefert und in Betrieb genommen.

Wir alle waren sehr beeindruckt und sind uns einig: Es war ein sehr spannender und aufschlussreicher Ausflug!

In 2012 voestalpine Stahl GmbH commissioned BT-Wolfgang Binder GmbH to construct the entire site conveyor system. The supply and installation included all the necessary steel construction, the conveyor bridges, the sieve buildings and transfer towers, etc. for the Steyrling lime works in Upper Austria. The whole contract was worth about three million Euros.

On June 20, the employees of BT-Wolfgang Binder had the opportunity to visit the lime works. The group set-off at half past seven in the morning. For late risers who did not have time for breakfast due to the „early“ departure, a stop was made in Klaus, just after nine o'clock, so that they could fortify themselves in the snack bar. We arrived punctually at the Steyrling lime works and were greeted by the plant manager Björn Kirchner. We were first shown an informative film about the works. We were then given a tour through the entire plant in two groups, in separate works buses, by Mr. Kirchner and Mr. Radmayr and learned all sorts of interesting facts: The annual amount extracted by the lime works in Stey-

rling is approximately 1.2 million tonnes. Since 1948 the works have extracted a total of 35 million tonnes of rock. Quicklime is produced for the steel works in Linz, Donawitz and Kapfenberg with four round shaft furnace units. With this Steyrling covers almost 50 percent of the Austrian quicklime production.

With the construction of new mining logistic systems long term limestone mining has been secured for the next 80 years.

At level +970 a mobile diesel electric-powered jaw crusher has been installed. The mining works include two tunnels with a length of approximately 230 m and 330 m. Three shafts have been constructed to these tunnels, which have a diameter of 3.7 m and a depth of about 160 m. In order to get the extracted material down the valley to the ovens, the conveyor system previously mentioned was built in the tunnels. The total length of conveyor belts amounts to approximately 1.15 km including ancillary equipment.

The limestone aggregate is processed via a mobile jaw crusher, which conveys the broken pieces into a 165 m deep fall shaft. The

discharge from the shaft occurs via a heavy-duty conveyor channel, which transfers 500 tonnes of rock per hour on a conveyor belt with a belt width of 100 cm. The transfer to the subsequent conveyor belt then occurs outside of the tunnel. This belt conveys the limestone to a screening machine which passes the undersized pieces into a second fall shaft and the oversize pieces via an 80 cm wide conveyor belt to a third fall shaft. The discharge from the second and third fall shaft again occurs via heavy-duty channels and two conveyor belts. As a further part of the refurbishment the stationary crushing plants were moved, and a heavy-duty conveyor grate, a 20 m³ intermediate bunker and a new, 120 cm wide conveyor belt were installed. The central control of the system is located in the furnace observation room. Here the new conveyor lines are displayed visually. The new system runs completely automatically. The entire electrical system of the plant was supplied and commissioned by BT-Anlagenbau.

It was a most impressive visit and we all agreed: It was a very exciting and informative trip!

BT-Wolfgang Binder REDWAVE in Down Under

Altglasaufbereitungsanlage in Australien für Glass Recovery Service.

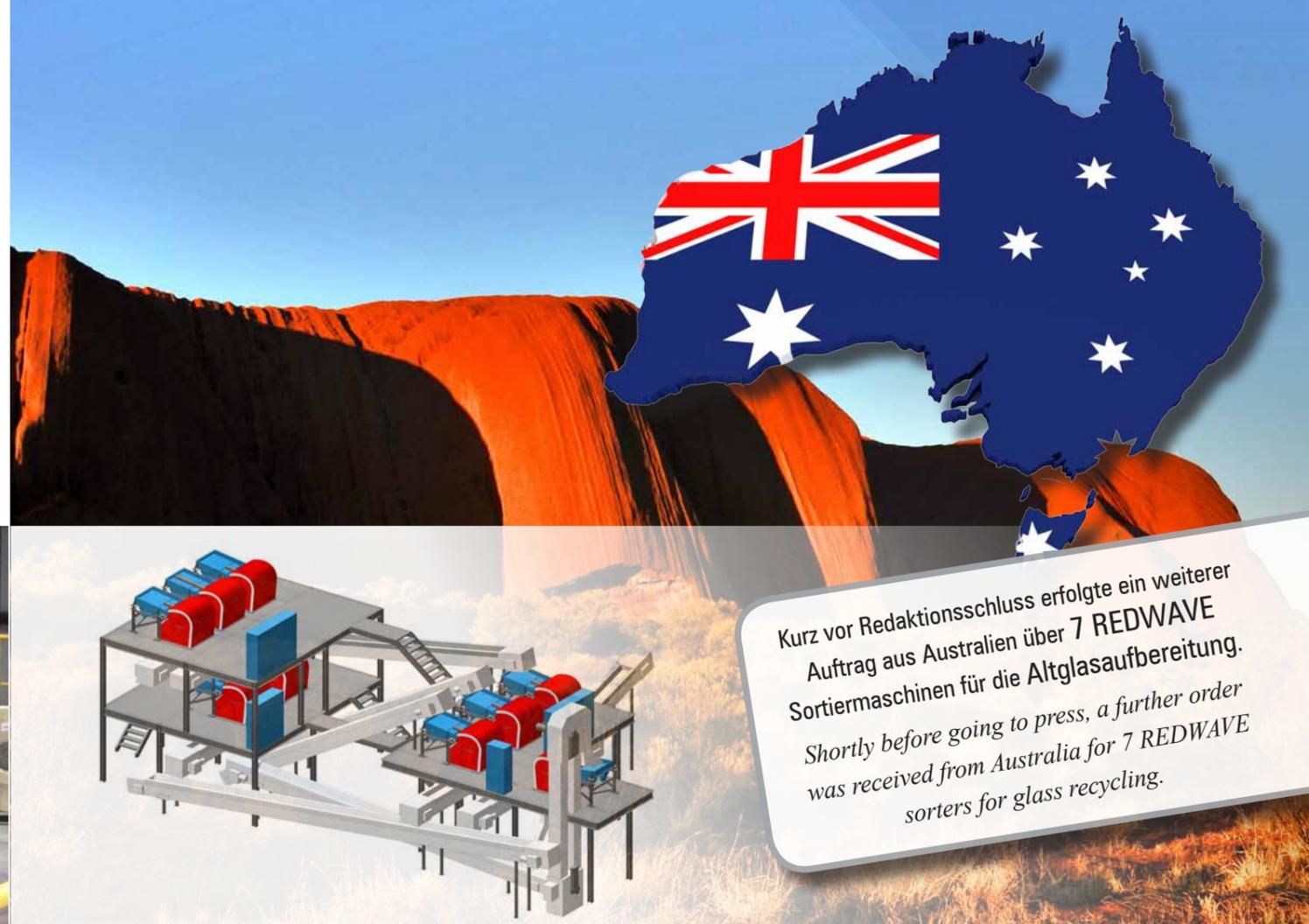
REDWAVE goes down under

Glass recycling plant in Australia for Glass Recovery Services

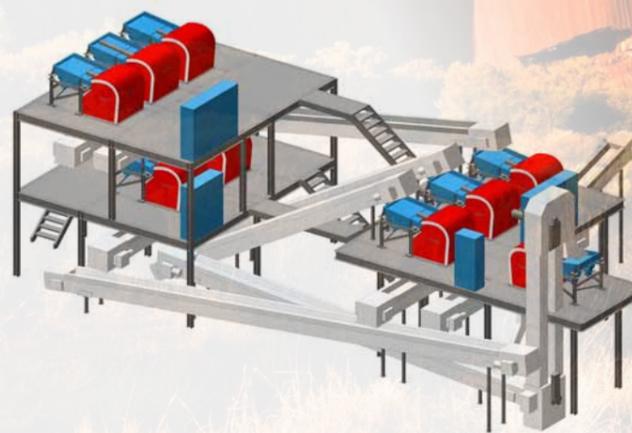
REDWAVE

Durch das neuartige Design der REDWAVE CXF werden z. B. farbige Scherben in die eine Richtung und Störstoffe in die andere ausgetragen.

The innovative design of the REDWAVE CXF allows, for example, the discharge of coloured shards in one direction and contaminants in another.



Kurz vor Redaktionsschluss erfolgte ein weiterer Auftrag aus Australien über 7 REDWAVE Sortiermaschinen für die Altglasaufbereitung.
Shortly before going to press, a further order was received from Australia for 7 REDWAVE sorters for glass recycling.



REDWAVE als Komplettanbieter von schlüsselfertigen Anlagen hat für Glass Recovery Services die Anlage optimal konzipiert. As a full service provider of turnkey plants, REDWAVE has optimally designed the system for Glass Recovery Services

Das australische Unternehmen Glass Recovery Services (GRS) investiert in den Ausbau einer Altglas-Aufbereitungsanlage und vergibt einen Auftrag von rund 2 Mio. Euro an BT-Wolfgang Binder GmbH.

Das Projekt:

Der Kunde betreibt zurzeit eine Altglas-Aufbereitungsanlage mit einer Aufgabelistung von ca. 35 Tonnen pro Stunde. Aufgrund der technischen Möglichkeit der bestehenden Sortiermaschinen wird die Fraktion < 10 mm (ca. 30 Prozent der Aufgabemenge) abgeseiht und als Abfall entsorgt. Somit gehen dem Aufbereiter und in weiterer Folge der Glasindustrie mindestens 10 bis 12 Tonnen wertvoller Rohstoff pro Stunde verloren. Die Problematik liegt einerseits in der Feinheit des Materials und andererseits in der starken Verunreinigung durch keramische, metallische und organische Störstoffe.

Nach mehreren beratenden Gesprächen mit dem Kunden und hausinternen Versuchen wurde gemeinsam ein Verfahren festgelegt, um die Körnung 3 bis 10 mm mehrstufig zu sortieren. Als Fertigprodukte werden saubere Weißglas-,

Braunglas- und Grünglas-Fractionen gewonnen, die den überaus anspruchsvollen Qualitätskriterien der Glasindustrie entsprechen.

Unser Lieferumfang beinhaltet folgende Komponenten:

Siebmaschinen, Trockner, Organikabscheider (ZIG-ZAG-Sichter), Absauganlage sowie alle für den optischen Sortierprozess erforderlichen Sortiermaschinen; REDWAVE XRF zur Abscheidung von Bleiglas und Glaskeramik (hitzebeständiges Glas); REDWAVE CXF-2-Weg und -3-Weg zur Abscheidung von Keramik, Steinen, Porzellan und Metallen.

Vor allem durch den Einsatz der REDWAVE CXF-3-Weg konnte ein Verfahren angeboten werden, das für den Kunden eine sehr kompakte und wirtschaftliche Lösung darstellt. Durch das neuartige Design dieser Sortiermaschinen werden z. B. farbige Scherben in die eine Richtung ausgetragen und Störstoffe in die andere. Die Anlage wird voraussichtlich im Jänner 2015 am Standort Penrith (nahe Sydney) in New South Wales in Betrieb genommen.

Einige Eckdaten zur Leistungsfähigkeit der REDWAVE CXF-Sortiermaschinen:

- Aufgabekörnung 3 – 10 mm
- Aufgabelistung auf die erste Sortierstufe: ca. 14 to/Std. über eine Sortierbreite von 3.000 mm
- Dies entspricht ca. 80 – 90 Mio. Einzelscherben pro Stunde bzw. 22.000 – 25.000 Einzelscherben pro Sekunde.
- Jede dieser Scherben muss auf Farbe und Transparenz analysiert und einer entsprechenden Klasse zugeordnet werden.
- In der ersten Sortierstufe werden ca. 35 % farbige Scherben und ca. 2 % nicht transparente Scherben (Verunreinigungen) ausgetragen.
- Somit müssen pro Sekunde ca. 8.000 bis 9.000 Scherben ausgetragen werden. Dies geschieht mithilfe von vielen sehr rasch und effizient arbeitenden Ventilen, die über die Maschinensteuerung für wenige Bruchteile einer Sekunde geöffnet werden, um die Scherben gezielt in den dafür vorgesehenen Schacht auszublasen.

The Australian company Glass Recovery Services (GRS) has invested in the expansion of a waste glass processing plant and placed a contract for around 2 million Euros with BT-Wolfgang Binder GmbH.

The Project:

The client currently operates a glass recycling plant with a feed capacity of about 35 tonnes per hour. Due to the technical limitations of the existing sorting machines, the fraction sieved < 10 mm (about 30 percent of the feed quantity) is disposed of as waste. Thus at least 10 to 12 tonnes of valuable raw material are lost per hour for the processor and subsequently for the glass industry. The problem is partly due to the fineness of the material as well as the high level of contamination from ceramic, metallic and organic impurities. Following several consultative meetings with the client and in-house experiments, a method was jointly established to sort the grains between 3-10 mm through several stages. The end products obtained are clean clear, amber and green glass

fractions, which correspond to the most demanding quality criteria of the glass industry.

Our scope of supply included the following components:

Screening machines, dryers, organic separators (Zigzag classifiers), extraction equipment as well as all sorting machines required for the optical sorting process; REDWAVE XRF for separating lead glass and glass ceramic (heat resistant glass); REDWAVE CXF-2 and -3 way units for the separating ceramic, stone, porcelain and metals.

Using the REDWAVE CXF-3-way unit in particular, a method can be offered, which provides a very compact and economical solution for the customer. The innovative design of these sorting machines allows, for example, coloured shards to be discharged in one direction and contaminants in another. The plant at the Penrith site (near Sydney), in New South Wales, is expected to start operation in January 2015.

Some key performance data of REDWAVE CXF-sorting machines:

- Feed size 3-10 mm
- Feed throughput at the first screening stage: approximately 14 tonnes/hour over a sorting width of 3,000 mm
- This corresponds to approximately 80-90 million single shards per hour or 22,000 to 25,000 single shards per second.
- Each of these fragments must be analysed for colour and transparency and assigned to an appropriate class.
- In the first screening stage about 35% of the coloured shards and about 2% of the non-transparent shards are discharged (impurities).
- Therefore approximately 8,000 to 9,000 shards per second must be discharged. This is carried out using many extremely quick and efficient operating valves, which are opened via the system control for a few fractions of a second to blow the pieces specifically in the appropriate discharge duct.

Mitarbeitervorstellung

Employee profile



Arno Möller

Seit 1. September unterstützt Arno Möller den Bereich Umwelttechnik vor allem durch seine Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich der Ersatzbrennstoffaufbereitung sowie der mechanisch-biologischen Abfallbehandlung und ist in erster Linie für den Vertrieb in Deutschland zuständig. Er ist staatlich geprüfter Techniker mit der Fachrichtung Verfahrenstechnik und war bei der IEM Fördertechnik GmbH für den Vertrieb Anlagenbau tätig. Zuvor war er bei Vecoplan AG als Leiter des Kompetenzzentrums Abfallaufbereitung und bei WasteTec GmbH (Tochtergesellschaft von Vecoplan) für die Leitung des technischen Vertriebs zuständig. Arno Möller über seine Ziele: „Die im Hause REDWAVE vorhandene Technologie möchte ich durch meine eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten erweitern und dadurch zum weiteren Unternehmenswachstum beitragen.“

Since 1 September Arno Möller provides support in the area of environmental technology, based in particular on his knowledge and experience in the fields of the application of alternative fuels and mechanical-biological waste treatment, and he will be mainly responsible for sales in Germany. He is a Chartered Engineer with specialisation in chemical engineering and was in sales and distribution for plant engineering with IEM Fördertechnik GmbH. Previously, he was the head of the Centre of Excellence for Waste Treatment at Vecoplan AG and responsible for the management of technical sales at WasteTec GmbH (a subsidiary of Vecoplan). In discussing his future goals Arno Möller hopes to: „Extend the existing in-house technology of REDWAVE with my own knowledge and skills and thus contribute to the further growth of the company.“



Ing. Davide Biondi

Davide Biondi weist zehn Jahre Erfahrung im Kundendienst bzw. in Vertriebsaktivitäten in unterschiedlichen Unternehmen sowie einen Bachelor-Abschluss in Maschinenbau auf. Er begann seine Karriere als Applikationsingenieur für Novellus Systems, ein internationales Unternehmen im Bereich Halbleiter. Während der nächsten sechs Jahre hatte er die Möglichkeit, verschiedene Branchen kennenzulernen, mit Menschen unterschiedlicher Länder zu arbeiten und deren Kultur zu verstehen. Danach suchte er eine neue Herausforderung als technischer Vertriebsingenieur für Italien bei Pellenc ST, einer Firma, die automatische Sortiermaschinen produziert und vertreibt. Schließlich war er als Betriebsleiter für Konecranes, ein multinationales Unternehmen im Bereich Industrie-Hebetechnik, wo er die Gelegenheit hatte, seine Management-Aufgaben zu erweitern. Seit 1. September verstärkt er unser Vertriebsteam und ist für den Vertrieb in Italien zuständig. Davide Biondi über seinen neuen Aufgabenbereich: „Mit Unterstützung des REDWAVE-Teams freue ich mich darauf, die Umsätze zu erhöhen und Marketing-Strategie im italienischen Markt durchzuführen.“

Davide has ten years of experience in increasingly responsible roles within customer service and sales activities at several companies. His experience is enhanced by his bachelor's degree in engineering. He started his career as application engineer for Novellus System, an international company in the semiconductors field. During the next 6 years he had the opportunity to work in different industries and with people from different countries gaining a wide cultural understanding. Subsequently, he changed to another company and started his new challenge as technical sales engineer for the Italian territory with Pellenc ST, which manufactures and distributes equipment used in the automatic sorting field. Finally he worked as operation manager for Konecranes, a multinational company in the field of industrial lifting equipment, where he had the opportunity to improve his management tasks. On September 1st he joined our sales team occupying the position of sales manager for the Italian territory. With the support of our senior sales manager he is looking forward to increasing sales revenue and to implementing the marketing strategy for the Italian territory.



BT-Watzke auf der London Wine Show in Olympia

BT-Watzke at the London Wine Show, Olympia

Jedes Jahr am Ende des Frühjahrs treffen sich in London Weinproduzenten und Importeure aus aller Welt, um ihre Produkte dem großen englischen Publikum vorzustellen. Unser Partner H. Erben Ltd. nimmt traditionell seit vielen Jahren auch an der Messe teil; zum einen, weil Übersee-Weine nach Import in Containern in Großbritannien in großer Zahl mit unseren vinotwist-Verschläüssen abgefüllt werden, aber auch, weil sich an der Südküste Englands durch das wärmere Klima eine kleine, aber feine Weinregion gebildet hat. Neben Stillweinen sind besonders die in dieser Region produzierten Sekte auf sehr hohem Niveau. Das Klima und die Böden ähneln denen auf der anderen Seite des Ärmelkanals in der Champagne. Mit französischem Know-how werden daher seit einigen Jahren hervorragende Tropfen gekeltert, die auch auf der Heimmesse mit den internationalen Produkten wetteifern. Durch die

Qualität und die geringen Mengen sind die Preise für die produzierten Weine und Sekte überdurchschnittlich hoch. Die relativ kleinen Mengen erfordern eine flexible Produktion von Verschlüssen und Kapseln, wie sie BT-Watzke, durch jahrelanges Training am kleinstrukturierten Markt in Österreich, bieten kann.

Dieses Jahr fand die Messe wieder im ehrwürdigen Olympia in Kensington statt. Die alte Architektur mit Glaskuppel lockte viele Besucher und durch die günstige Position des Standes unseres Partners auf der Galerie wurden viele Kunden auf den Stand aufmerksam und beehrten uns mit regem Besuch.

Each year at the end of the spring, wine producers and importers from around the world meet in London to showcase their products to the large English public. For many years our partner H. Erben has traditionally taken part in the exhibition; partly because overseas wines are bottled in large quantities in the UK with our vinotwist closures, after import in containers; but also because a small but fine wine region has grown up on the south coast of England due to the warmer climate. Alongside still wines, this region is especially noted for the high quality of sparkling wines produced. The climate and soils are similar to those on the other side of the English Channel in the Champagne region. With French know-how, therefore, excellent drops of wine

have been pressed for several years, and compete at the national show with international products. With the high quality and the low quantities produced the prices of the wines and sparkling wines are above average. The relatively small quantities require a flexible production of closures and capsules, such as BT-Watzke has gained through its years of training in the small-scale Austrian market.

This year the fair was held again at the revered Olympia exhibition hall in Kensington. The classic architecture with glass dome attracted many visitors and due to the excellent position of our partner's stand in the gallery, many visitors took note of the display and graced us with a lively visit.

BT-Watzke America Office im Herzen der Pinot-noir-Region

Office in the heart of the Pinot Noir region

Sales Manager **Andreas Jauschne** im neuen Lager von BT-Watzke America.

Sales Manager Andreas Jauschne in the new warehouse of BT-Watzke America.



BT-Watzke America hat sein neues Büro und Lager in der Wiege des Weinbaus in Oregon, in Sherwood im Willamette-River-Gebiet, bezogen. Aber auch davor waren die Mitarbeiter von BT-Watzke America nicht untätig. Um die Kundenübernahme in diesem Gebiet voranzutreiben, wurde ein Haus in der Nähe des ehemaligen Vertreters gemietet und Kundentermine wurden vereinbart.

Im Willamette-River-Gebiet befinden sich einige der bekanntesten Weingüter der Welt und viele davon kennen BT-Watzke als zuverlässigen und hochqualitativen Lieferanten bereits. So beliefern wir zum Beispiel mit dem Weingut Beaux Frères, dessen Miteigentümer Weinguru Robert Parker ist, ein Aushängeschild dieser Region.

Der Drehverschluss von BT-Watzke ist in Oregon und Washington noch nicht so bekannt wie die Zinnkapseln, aber trotzdem

konnten schon ein paar größere Aufträge fixiert werden. Im Vergleich zu Kalifornien werden Drehverschlüsse im Nordwesten der USA bei Herstellern und Kunden besser akzeptiert, wodurch gute Zuwächse zu erwarten sind. Besonders die Basisprodukte in höherer Menge, ähnlich den Klassiklinien in der Steiermark, werden mit dem *vinotwist* verschlossen. Die Premiumweine werden auch in Zukunft auf Kork mit Zinnkapsel setzen. Durch die Qualität und die immer noch steigende Nachfrage bei limitierter Menge werden die Weine in der Region meist um 20 bis 40 US-Dollar für Standardware und mit 50 bis 90 US-Dollar für Lagen-Qualitäten verkauft.

Mit unserer Beratung und dem Lager vor Ort wurde die Basis gelegt, auf dem nach wie vor rasch expandierenden Markt mitzuwachsen.



Büro und Lagerhaus | Office and warehouse



Andreas Jauschne in seinem neuen Büro | Andreas Jauschne in his office



vinotwist
Qualitätsdrehverschluss

Zinn
Flaschenkapseln

Aluminium
Flaschenkapseln

Polycap
Flaschenkapseln

Thermocap
Flaschenkapseln

Sekt
Flaschenkapseln

BT-Watzke America has moved into its new office and warehouse in Sherwood, in the Willamette River area, the cradle of wine making in Oregon. However, even before the move employees of BT-Watzke America were not idle. Premises were rented close to the former agent and meetings with customers were arranged in order to drive customer acquisition in this area.

Some of the most famous vineyards in the world lie in the Willamette River area and many of them already recognise BT-Watzke as a reliable and high quality supplier. For example, we supply the Beaux Frères vineyard, which is jointly owned by wine guru Robert Parker and is a showcase for the region.

The rotary closure of BT-Watzke is not as well known as the tin capsules in

*Oregon and Washington, but nevertheless a number of large contracts have been negotiated. Screw caps are better accepted by manufacturers and customers in the Pacific Northwest compared to California, so good growth can be expected. In particular basic products in higher quantities, similar to the classic product lines from Styria, use the *vinotwist* closure. Premium wines will also make greater use of the tin capsule with cork. Due to the high quality and continuously increasing demand for limited quantities, wines in the region usually sell for 20 to \$ 40 per bottle for standard products and up to 50 to 90 dollars for vintage selections.*

With a local warehouse backed by our expert advice, the foundation has been laid for growth in the rapidly expanding market.



BT-Watzke und unserwein.at auf der VieVinum 2014

... dem größten Weinevent Österreichs

*BT-Watzke and unserwein.at
on the VieVinum 2014*

... the largest wine event in Austria



Dank unseres Partners unserwein.at war auch BT-Watzke bei diesem wichtigen Weinevent in Österreich dabei.

Kooperation mit unserwein.at

Der vinotwist connect (technische Bezeichnung BVS 30×60 mm Aluminiumschraubverschluss) ist ein wiederverschließbarer Qualitätsdrehverschluss mit integriertem QR-Code. Das Premiumprodukt wurde in Zusammenarbeit von unserwein und der Firma BT-Watzke entwickelt. Über 1 Jahr Entwicklungsarbeit steckten die beiden Partner in dieses Projekt. Das Zusammenspiel von Engagement und Kompetenz waren wichtige Faktoren zur Realisierung dieses Projektes.

Der in Österreich produzierte vinotwist connect verleiht dem Traditionsprodukt Wein ein modernes, zeitgemäßes Erscheinungsbild, das sich auch optisch im Regal vom Wettbewerb abhebt. Mit dem integrierten QR-Code und den damit verbundenen interaktiven Funktionen bietet der vinotwist connect einen nachhaltigen Mehrwert für bestehende und potenzielle Kunden. Für Winzer bedeutet das eine bessere Vermarktung ihrer Weine und damit verbunden eine effizientere Neukundengewinnung und eine stärkere Kundenbindung. Er ist nicht nur optisch elegant, sondern auch präzise, zuverlässig und praktisch in der Handhabung. Vor allem aber ist er qualitativ hochwertig. Der im Drehverschluss integrierte QR-Code ermöglicht es dem Weinlieb-

haber, durch simples Scannen mit dem Smartphone schnell Informationen zum Wein und zum herstellenden Betrieb zu erlangen. Darüber hinaus hat der Konsument die Möglichkeit, sich Verkostungsnutzen zu machen oder Weine in seiner persönlichen Merkliste zu speichern.

Mit dem vinotwist connect schafft BT-Watzke ein Premiumprodukt für seine Kunden, das einen Schritt weitergeht und seinen Kunden einen Mehrwert bietet, der über die üblichen Leistungen hinausgeht.

Thanks to our partner unserwein.at, BT-Watzke also attended this important wine event in Austria.

Cooperation with unserwein.at

The vinotwist connect (technical designation: BVS 30 × 60 mm aluminium twist cap) is a re-closable quality screw cap with integrated QR code. The premium product was developed in cooperation between unserwein and BT-Watzke. The two partners invested over 1 year of development work in this project. An important factor for the realisation of this project was the interaction of commitment and expertise.

Produced in Austria, the vinotwist connect gives traditional wine products a modern, contemporary look which stands out visually on the shelf and from the competition. With the built-in QR code and the associated interactive functions vinotwist connect offers sustainable added value for existing and potential customers. This means better marketing of wines for vineyards, together with the associated improvement in customer acquisition and increase in customer loyalty. It not only looks elegant, but is also more accurate, reliable and practical to use. Above all, it has a high quality. The QR code built into the twist cap allows the wine enthusiasts to

quickly obtain information about the wine and the producer simply by scanning with a smartphone. In addition, the consumer has the option to make notes on tasting or store wines in a personal watch list.

With the vinotwist connect BT-Watzke has created a premium product for its customers, which goes one step further; offering added value that goes beyond the usual benefits.

STATEC BINDER erhält erneut Großauftrag aus Indien

... und sichert somit seine führende Rolle am indischen Markt

STATEC BINDER receives another major order from India

... thus securing its leading role in the Indian market



Statec Binder hat sich erneut gegen starke internationale Konkurrenz in Indien durchgesetzt und von der Firma Reliance Industries Ltd. den Zuschlag zur Lieferung von sieben kompletten Verpackungslinien erhalten. Der Auftragswert beträgt mehrere Millionen Euro und umfasst die Lieferung und Inbetriebnahme von sieben Stück Verpackungsmaschinen des Modells „Principac“ sowie sieben Stück Hochlagenpalettierer des Modells „Principac“.

Die Verpackungslinien werden in einer neuen Petrochemie-Anlage von Reliance Industries Ltd. zum Verpacken und Palettieren von Kunststoffgranulat eingesetzt. Das Projekt wird dabei von zwei verschiedenen Engineering-Firmen abgewickelt. Die vier Linien zum Ver-

packen von LLDPE-Pellets werden von der norwegischen Firma Aker Solutions abgewickelt und die drei Linien zum Verpacken von LDPE-Pellets von der italienischen Firma Tecnimont.

Das Kunststoffgranulat wird dabei mit einer Leistung von 1400 Säcken pro Stunde in sogenannte Seitenfaltensäcke aus gewebtem Polypropylen gefüllt. Die Säcke werden anschließend vernäht und im Palettierer auf Kunststoffpaletten mit bis zu 13 Lagen und je fünf Säcken pro Lage palettiert. Anschließend werden sie von einem Stapler in eine Lagerhalle gebracht.

Alle sieben Verpackungslinien werden für die Kundenabnahme komplett am

STATEC BINDER-Standort aufgebaut. Nach erfolgreicher Abnahme sollen diese dann im Februar 2015 ausgeliefert und im selben Jahr noch installiert und in Betrieb genommen werden.

Nach 2005, 2007 und 2012 ist dies bereits der vierte Großauftrag der Firma Reliance Industries Ltd. in Millionenhöhe an STATEC BINDER, womit die große Zufriedenheit mit der Qualität und Leistung der Verpackungsanlagen unterstrichen wird.



Prevailing once more against strong international competition in India, Statec Binder has been awarded a contract to supply seven complete packaging lines by Reliance Industries Ltd. The contract, worth several million Euros, includes the delivery and commissioning of 7 Principac type packaging machines and 7 Principal type high layer palletisers.

The packaging lines will be operated in a new petrochemical plant of Reliance Industries Ltd. for packaging

and palletising of plastic granules. The project is being handled by two different engineering firms. Four lines for the packaging of LLDPE pellets are being handled by the Norwegian company Aker Solutions, and 3 lines for packaging LDPE pellets by the Italian company Tecnimont.

With a capacity of 1,400 bags per hour, the plastic granulate is filled in gusseted bags made of woven PP, which are then stitched. Then bags are palletised in the palletiser on plastic pallets with up to 13 layers and 5 bags per layer before then being transferred by forklift to a warehouse.

All seven packaging lines will be completely assembled at the Statec Binder site for customer approval and acceptance. After successful acceptance, delivery will take place in February 2015 for installation and start-up of operations in the same year.

Following orders in 2005, 2007 and 2012, this is the fourth major contract from Reliance Industries Ltd. amounting to millions of Euros for Statec Binder, and underlines the high level of satisfaction with the quality and performance of the packaging plants.

BT-Group goes green

Drei Elektrofahrzeuge halten in Zukunft die Umwelt rein und die Mitarbeiter mobil.

BT-Group goes green

To keep the environment clean and staff mobile in the future three electric vehicles are going into service.



Der BMW i3

Im E-Car i3 finden Sie einzigartiges Design, überragende Fahreigenschaften und nachhaltige Komponenten, wohnin das Auge blickt.

The BMW i3

Wherever you look in the i3 E-Car you will find unique design, superior ride quality and sustainable components.



Die BT-Group hat sich schon immer zum Ziel gesetzt, auf dem Technologiesektor führend, ja sogar maßgebend zu sein. In dieses Konzept passen die drei Elektrofahrzeuge optimal.

Zum einen transportieren wir so den Umwelt- und Innovationsgedanken der Gruppe nach außen. Zum anderen wird den Mitarbeitern eine kostengünstige und äußerst komfortable Möglichkeit der Mobilität geboten. Und so viel ist sicher: Den Elektroautos gehört die Zukunft. Ihre ausgezeichnete Beschleunigung macht einfach Spaß und das leise Surren des Elektromotors verbreitet Ruhe und Gelassenheit. Damit kommt man entspannt ans Ziel und schont dabei auch noch die Umwelt.

Warum der BMW i3?

Als Erstes sticht einem das kompakte Design des i3 sofort ins Auge. Die kurze, schlichte Silhouette mit den großen 19-Zoll-Rädern macht einen soliden, ja sogar sportlichen Eindruck. Die gegengleich öffnenden Hintertüren lassen den Frontpassagieren mehr Freiheit zum Platznehmen als viele andere Autos in dieser Größenordnung. Aber seine größte Stärke ist der hochwertig verarbeitete Innenraum, der keine

Wünsche offenlässt. Alles wird über einen großen, übersichtlichen Monitor gesteuert. Klimaanlage, Soundsystem oder Navigation, alles ist einfach und durchdacht einzustellen. Es gibt drei Fahrmodi, bei denen reichweitenabhängig verschiedene Dienste weggeschaltet werden können.

Im Alltag ideal einzusetzen

95 Prozent aller täglichen Fahrtstrecken sind kürzer als 50 km, 80 Prozent sogar unter 20 km. Diese Strecken lassen sich mit Elektrofahrzeugen mühelos bewältigen. Über Nacht wird das Fahrzeug dann bequem wieder aufgeladen. Danach stehen die Fahrzeuge wieder ihren Fahrern zur Verfügung und bringen sie sicher, leise und umweltschonend ans Ziel.

Bereits im Einsatz

Die Fahrzeuge wurden bereits an die Firmen verteilt und die Fahrer freuten sich offenkundig über diese tollen Fahrzeuge. Umweltbewusst und innovativ unterwegs zu sein, macht eben Freude. So bleibt uns nur, den Fahrern eine sichere und gute Fahrt zu wünschen.

The BT-Group has always set itself the objective of taking a leading and decisive position in the technology sector. And the three electric vehicles fit closely with this philosophy.

On the one hand it enables us to convey the perspectives of the Group on environment and innovation to the outside world: And on the other hand it offers our employees an inexpensive and very convenient means of mobility. But one thing is certain: Electric cars are part of the future. With excellent acceleration they are fun to drive, while the faint hum of the electric motor gives an air of calm and serenity: Helping you to arrive at your destination relaxed while at the same time protecting the environment.

Why the BMW i3?

The compact design of the i3 is immediately apparent. The short, simple outline with large 19-inch wheels gives a solid, but also sporty impression. The diametrically opposed opening rear doors give the rear passengers more freedom to sit down than many other vehicles in this size category. But one of its strongest points is the

high quality interior which is fully equipped. A large, clear display provides central control of all functions: Whether air conditioning, sound system or navigation, everything is thought through and simple to set. There are three driving modes, which allow different functions to be disconnected dependent on range.

Ideal for everyday use

95 percent of all daily travel journeys are less than 50 km and 80 percent are under 20 km. These journeys can be accomplished easily with electric vehicles. The vehicle is conveniently recharged overnight; and is then available to the driver again to take him safely, quietly and environmentally friendly to his destination.

Already in use

The cars have already been delivered to the company, much to the obvious joy of the drivers of these exciting vehicles. Being innovative and caring for the environment while on the move can also be fun. And all that remains is for us to wish the drivers a safe and pleasant journey.



Einladung zum Tag der offenen Tür!

Die BT-Group lädt am
Samstag, den 20. 09. 2014
von **10.00** bis **15.00 Uhr** zum
Tag der offenen Tür in der **BT-Group**
Assembling-Halle in Brodersdorf ein.

Auf Ihr Kommen freut sich die
BT-Group mit allen Mitarbeitern.

**Freibier und
heiße Würstel!**
(solange der Vorrat reicht)