



BT-GROUP-NEWS

The Company News of the BT-Group



BT-Anlagenbau

QUALITÄTSKONTROLLE der Zukunft

Quality control for the future

BT-Wolfgang Binder

HERAUSFORDERUNGEN als Chancen begreifen

Seizing challenges as opportunities

AAT

ERWEITERUNG DER Geschäftsführung

Expansion of the management

Inhaltsverzeichnis

Table of Contents

Vorwort <i>Foreword</i>	3
BT-Anlagenbau – Qualitätskontrolle der Zukunft <i>BT-Anlagenbau – Quality control for the future</i>	4–5
HSE-team – „Tag des Wohlfühlens“ <i>HSE-team – “Feel Good Day”</i>	6–7
BT-Anlagenbau – Schitag <i>BT-Anlagenbau – Skiing Day</i>	8–9
AAT-FREEZING auf der Anuga FoodTec <i>AAT-FREEZING at Anuga FoodTec</i>	10–11
BT-Wolfgang Binder – Herausforderungen als Chancen begreifen <i>BT-Wolfgang Binder – Seizing challenges as opportunities</i>	12–15
BT-Wolfgang Binder – Abseits des täglichen Arbeitsalltags <i>BT-Wolfgang Binder – Away from the daily work routine</i>	16–17
BT-Wolfgang Binder – Messerückblicke <i>BT-Wolfgang Binder – Exhibition overview</i>	18–19
STATEC BINDER – Neues Bürogebäude <i>STATEC BINDER – New office building</i>	20–21
BT-Watzke – Immer größer und immer mehr <i>BT-Watzke – Bigger and bigger, and more and more</i>	22–23
AAT – Erweiterung der Geschäftsführung <i>AAT – Expansion of the management</i>	24

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,



es freut mich immer wieder, Ihnen vom Fortschritt in unserer Gruppe berichten zu dürfen. Wenn ich unsere Firmen betrachte, sehe ich überall den unbändigen Drang zur Veränderung. Das Bürogebäude, das von BT-Wolfgang Binder derzeit gebaut wird, nimmt langsam Gestalt an. BT-Anlagenbau erschließt sich neue Aufgabengebiete in der Qualitätssicherung. Wenn man, so wie ich, einen großen Teil seines Lebens in seinen Traum investiert hat und jetzt die Früchte seines Schaffens betrachten kann, muss einen das mit Stolz erfüllen. Alle Führungskräfte meines Unternehmens ziehen an einem Strang. Aber keiner in der Gruppe kann sich auf dem ausruhen, was er geleistet hat. Denn auch unsere Gruppe unterliegt einem ständigen Wechsel. Natürlich sind wir für die Zukunft gut gerüstet. Die Führungsebenen der Firmen sichern den Fortbestand effektiv ab. Ich bin mir sicher, dass wir auch die nächsten Jahrzehnte meistern.

Dear Readers and Colleagues,



 Wolfgang Binder
 GF/Managing Director BT-Group Holding GmbH

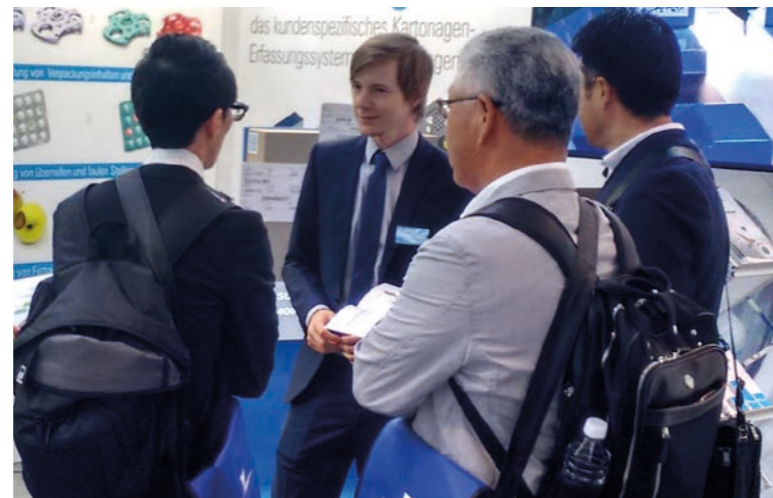
 Markus Binder
 GF/Managing Director BT-Group Holding GmbH

It always gives me pleasure to report on the progress of our Group. When I look around at our companies, I see the irrepressible urge for change everywhere. The office building, currently under construction by BT-Wolfgang Binder, is gradually taking shape. BT-Anlagenbau is opening up new areas of activity in quality assurance. When, like me, you have invested a large part of your life in your dream, then looking back at the fruits of your labour can fill you with pride. All the managers within my company pull together. But none of us in the group can rest on our laurels, as our group is also constantly changing. Naturally, we are well prepared for the future. At all management levels, the continued existence of the companies is effectively ensured, which makes me confident that we will master the coming decades.

Qualitätskontrolle der Zukunft

Abteilung Bildverarbeitung auf der Überholspur.

*Quality control for the future
Image processing department moves into the fast lane.*



Die Anforderungen an die Produktqualität werden in jeder Branche zunehmend größer. Damit nimmt die optische Qualitätskontrolle, wie sie von der BT-Anlagenbau durch die Bildverarbeitungsabteilung angeboten wird, einen immer wichtigeren Stellenwert in der Produktion ein.

Control 2018

Dieser großen Nachfrage Rechnung tragend, war die BT-Anlagenbau mit unseren beiden Experten aus der Bildverarbeitung, DI Christian Hartbauer und Andreas Pfeffer, auch heuer wieder auf der Control, der Messe für Qualitätskontrolle in Stuttgart, vertreten. So wurde unsere starke Produktpalette an optischen Qualitätskontrollsystemen vom 24. bis 27. April einem breiten Fachpublikum von über 29.000 Besuchern aus insgesamt 98 Nationen präsentiert.

Den Mittelpunkt unseres Messeauftritts bildete der HSP Product Analyzer, der den Interessenten die breite Einsatzmöglichkeit des Inline-Qualitätskontrollsystems mit Hyperspektralkameratechnik näherbrachte. Und das mit großem Erfolg! Unterschiedlichste Branchen wie beispielsweise die Automobilindustrie oder die Pharmabranche konnten mit dem HSP Product Analyzer angesprochen werden.

Die Control 2018, mit 90 Prozent Fachbesuchern auf Entscheidungsebene, bescherte der BT-Anlagenbau, wie bereits im Vorjahr, unermesslichen Andrang. In den kommenden Wochen werden nun Kundenfragen aus verschiedensten Nationen bearbeitet und individuelle Lösungen konzipiert.

360°-Kontrollsystem für Grillwürstchen

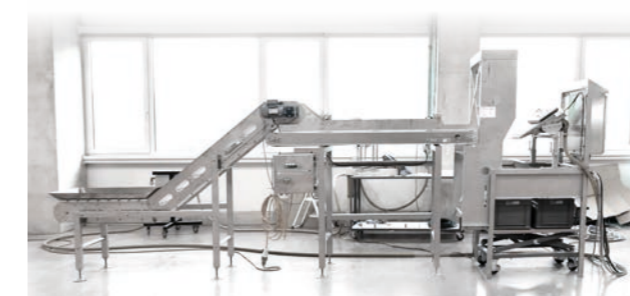
Ein Beispiel für eine maßgeschneiderte Lösung stellt unser 360°-Kontrollsystem dar, welches für einen Kunden aus der Fleischwarenindustrie zur Überprüfung von Grillwürstchen konzipiert wurde. Dieses System ist in der Lage, bis zu 30 Würstchen pro Sekunde von allen Seiten zu prüfen und zu sortieren und garantiert dem Kunden somit eine lückenlose Qualitätskontrolle im Produktionsvorgang. Mit diesem neuen 360°-Kontrollsystem, das vielseitig anwendbar ist, setzt die BT-Anlagenbau in Zukunft neue Maßstäbe in der Qualitätskontrolle. Produktqualität kann auf einem neuen Niveau angeboten werden.



The demands on product quality are increasing in every industry sector. As a result, optical quality control, offered by BT-Anlagenbau through the image processing department, is becoming increasingly important in production.

Control 2018

Taking account of this huge demand, BT-Anlagenbau and our two experts from image processing, DI Christian Hartbauer and Andreas Pfeffer, were once again present at Control, the trade exhibition for quality control in Stuttgart. Our strong product range of optical quality control systems was on show from 24th to 27th April for a broad ranging technical audience of over 29,000 visitors from a total of 98 countries.



360°-Kontrollsystem für die Fleischwarenindustrie
360° control system for the meat processing industry

The focal point of our display at the trade exhibition was the HSP Product Analyzer. Interested parties were introduced to the wide range of possible applications of this in-line quality control system that uses hyperspectral camera technology: and with notable success! Contact was made with the HSP Product Analyzer in various industry sectors, such as the automotive and the pharmaceutical industries.

As in the previous year, Control 2018, with 90 percent of the trade visitors at the decision-making level, generated immeasurable interest for BT-Anlagenbau. In the coming weeks, customer inquiries from a wide variety of countries will be processed and individual solutions will be developed.

360° control system for barbecue sausages

An example of a custom-made solution is our 360° control system, designed for a customer in the meat processing industry for checking barbecue sausages. This system is capable of inspecting and sorting up to 30 sausages per second from all sides, thus guaranteeing the customer complete quality control in the production process. This new 360° control system is extremely versatile and will allow BT-Anlagenbau to set new standards in quality control in the future. Product quality can be offered at a new level.

„Tag des Wohlfühlens“ beim HSE-team

Expertentipps für richtiges Heizen und Kühlen sowie für die beste Wasserqualität.

*“Feel Good Day” for the HSE team
Expert tips for proper heating and cooling, and for the best water quality.*



Am Donnerstag, den 26. April 2018 durfte das HSE-team in Gleisdorf rund 100 Gäste aus mehr als 20 Gemeinden zum „Tag des Wohlfühlens“ begrüßen. In gemütlicher Atmosphäre und kulinarisch bestens versorgt, ließen sich die Veranstaltungsbesucher von den Spezialisten des HSE-teams sowie den anwesenden Experten der Firmen Harreither und BWT rund um die Themen Heizen und Kühlen sowie Wasserqualität beraten.

So nutzten zahlreiche Gäste die Möglichkeit einer kostenlosen Wasser(kalk)analyse, die vor Ort von Spezialisten der Firma BWT durchgeführt wurde. Im Zuge dessen wurden für die Interessenten bereits maßgeschneiderte Wasseraufbereitungslösungen erarbeitet.

Die einzigartigen und innovativen Wohlfühlkabinen der Firma Harreither zogen ebenfalls viele Interessenten an. Sie wurden von Unternehmensgründer Dr. Raimund Harreither, MBA, der persönlich anwesend war, und seinem Team in informativen Fachvorträgen vorgestellt und von den Besuchern neugierig getestet.

Aber auch Fußballbegeisterte kamen auf ihre Rechnung, denn Höhepunkt des Events war der Besuch von Fußballlegende Ivica Vastić. Viele Fans und Veranstaltungsteilnehmer durften sich über ein Autogramm vom ehemaligen Profisportler freuen, und natürlich nahm sich Herr Vastić auch für Erinnerungsfotos und entspannten Small Talk mit den begeisterten Besuchern Zeit.

Das gesamte HSE-team bedankt sich sehr herzlich für Ihren Besuch bei unserem „Tag des Wohlfühlens“ und für Ihr Vertrauen!

On Thursday, 26th April 2018, the HSE-team in Gleisdorf welcomed around 100 guests from more than 20 local communities to the “Feel Good Day”. While enjoying comfortable surroundings and being well catered for, visitors to the event were able to receive advice from the HSE-team specialists as well as experts from Harreither and BWT on topics such as heating, cooling and water quality.

A large number of guests took the opportunity of a free water hardness analysis, which was carried out on-site by specialists from BWT. Following on from this, tailor-made water treatment solutions have already been developed for those parties interested.

The unique and innovative Feel Good Cabins by Harreither also attracted a great deal of interest from visitors. The cabins were presented by the company founder Dr. Raimund Harreither, MBA, who attended in person, and his team in a series of informative presentations and could be tested out by curious visitors.

In addition, football fans also had a treat, as the highlight of the event was the visit from football legend Ivica Vastić. Many fans and event participants were pleased to receive an autograph from the former professional player, and of course Mr. Vastić also took time to allow for souvenir photos and to chat with the enthusiastic visitors.

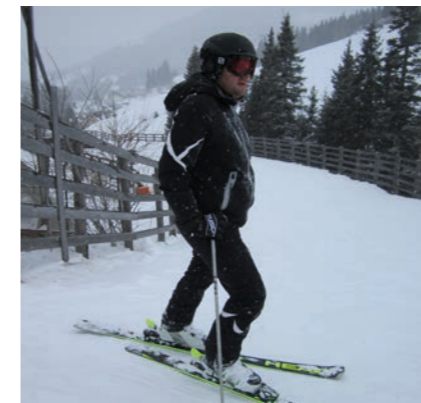
The entire HSE-team would like to thank you for your visit and your interest in our “Feel Good Day”.

SCHITAG

BT-ANLAGENBAU

Auch die schlechte Witterung konnte den Spaß nicht mindern!

*BT-Anlagenbau Skiing Day
Even bad weather could not stop the fun!*



Über 20 wintersportbegeisterte Mitarbeiter der BT-Anlagenbau reisten am Samstag, den 17. März 2018 in das schöne Lachtal, um die Bande zu stärken und gemeinsam die Schikanen der Pisten zu meistern.

Jeden Wochentag greifen sie Hand in Hand, doch diesmal wurden die Schi angeschnallt, die Brillen justiert und trotz schlechter Wetterbedingungen den Pisten alles abverlangt. Hoch motiviert wurden mehr als 25 Pistenkilometer zurückgelegt. Schnell waren die verbrannten Kalorien mit Köstlichkeiten der Region ausgeglichen und im engen Kreis Ideen geboren und Pläne geschmiedet. Ein gelungenes Miteinander. Ein gelungener Firmenausflug!

Die ganze Mannschaft dankt und freut sich auf eine Wiederholung.

Over 20 winter sports enthusiasts amongst BT-Anlagenbau employees travelled to the beautiful Lachtal valley on Saturday, 17th March 2018 to strengthen the team spirit and tackle the chicanes of the slopes together.

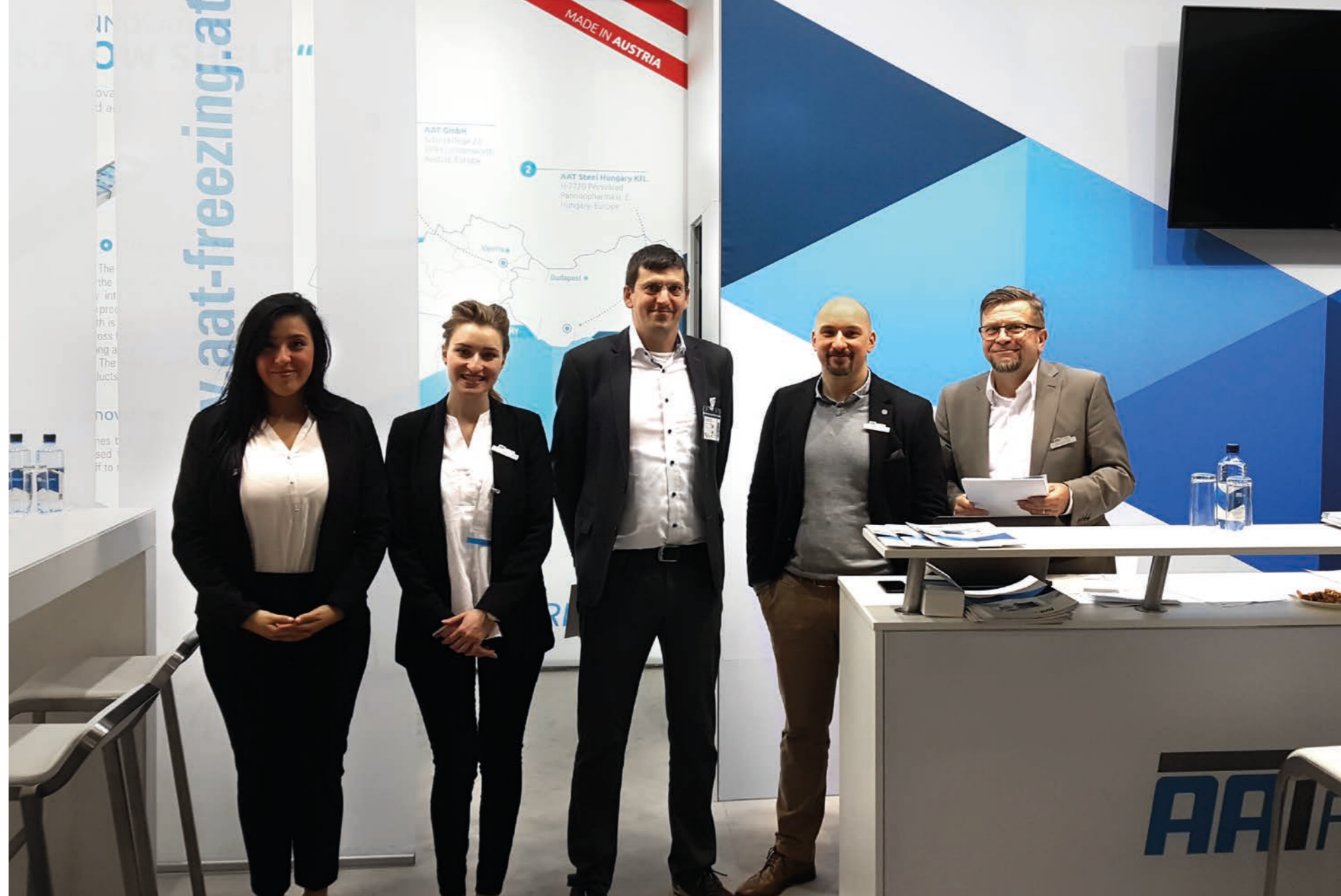
They work hand in hand every weekday, but on this occasion the skis were strapped on, the goggles adjusted and despite the bad weather conditions all attention was devoted to the pistes. With high motivation, the group covered more than 25 km of pistes. The calories that were burned up were quickly balanced out with local cuisine and the close circle of colleagues were soon busy hatching new ideas and plans. A successful trip together; and a successful company outing.

The whole team would like to express their thanks and looks forward to next time.



AAT-FREEZING auf der Anuga FoodTec

AAT-FREEZING at Anuga FoodTec



Die Anuga FoodTec ist eine der wichtigsten Impulsgeber für die internationale Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Es werden alle Aspekte der Lebensmittelproduktion abgedeckt.

In diesem Jahr beteiligten sich 1.657 Anbieter aus 48 Ländern, um über 50.000 Fachbesuchern aus 152 Ländern eine tolle Show zu bieten.

Auch AAT-FREEZING war mit einem repräsentativen Stand vertreten. Neben den internationalen Vertriebspartnern waren dieses Mal auch zwei Vertreter aus der BT-Group eingeladen. Klaus Kienreich von ECE-LOG und Christian Hartbauer von BT-Anlagenbau Qualitätskontrollsysteme waren sowohl vom Messeauftritt als auch vom ernsthaften Kundeninteresse der Besucher begeistert.

„Es waren sehr erfolgreiche Tage mit einem tollen, motivierten Team. Jeder Einzelne hat einen wertvollen Beitrag abgeliefert

und es wurden sehr interessante neue Kontakte geknüpft. Wir merken seit der IFFA 2016 einen deutlichen Aufwärtstrend und das Risiko, das wir mit dem deutlich erhöhten Marketingbudget eingegangen sind, wurde seither belohnt. Aufgrund der Tatsache, dass die Märkte mit Anbietern immer mehr überschwemmt werden, sind professionelle Messeauftritte wichtiger denn je“, so Martin Kink (Leiter AAT-FREEZING).



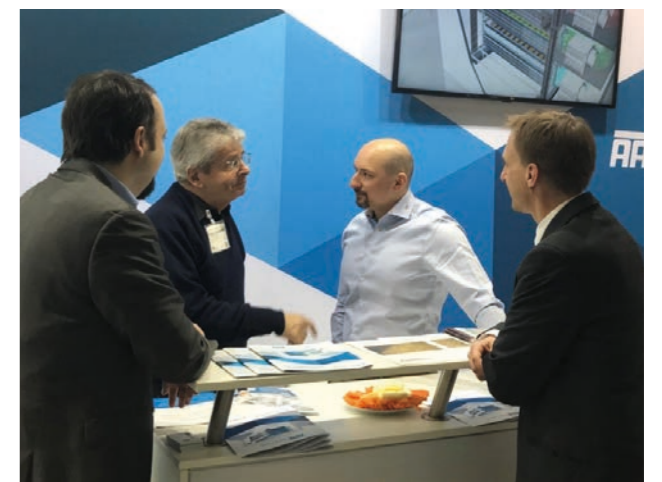
In the international food and beverage industry, Anuga FoodTec is one of the most important trendsetting events. It covers all aspects of food production.

This year, 1,657 suppliers from 48 countries participated to provide a great exhibition for over 50,000 trade visitors from 152 countries.

AAT-FREEZING was also present with a display stand. In addition to the international sales partners, two representatives from the BT Group were invited this time. The participation in the trade fair, as well as the strong customer interest of the visitors, made a good impression on Klaus Kienreich of ECE-LOG and Christian Hartbauer of BT-Anlagenbau Quality Control Systems.

“The exhibition days were very successful with a great and motivated team. Every single one made a valuable contribution allowing a large number of interesting new contacts to be made.

Since IFFA 2016, we have noticed a clear upward trend and the risk we took in the significantly increased marketing budget has since been rewarded. Due to the increased saturation of markets with more and more suppliers, professional trade fair appearances are more important than ever,” comments Martin Kink (Head of AAT-FREEZING).



HERAUSFORDERUNGEN ALS CHANCEN BEGREIFEN



„Es gibt nur einen Weg, den Weg nach vorne!“

Geschäftsführerin Silvia Schweiger-Fuchs

Dieses Thema stand im ersten Quartal dieses Jahres in Hinblick auf die Geschäftsaktivitäten unserer deutschen Kollegen in Wetzlar an erster Stelle. Unerwarteterweise wurden wir mit einer Massenkündigung unseres gesamten Teams unserer deutschen Niederlassung konfrontiert. Diese Abwanderung traf uns völlig unvorbereitet und hatte einen weitreichenden Einfluss auf die aktuelle Marktbearbeitung, unser ganzheitliches Produktportfolio – insbesondere des Bereiches Abfallbehandlung und biologische Trocknung – und nicht zuletzt auf den grundsätzlichen Fortbestand unserer deutschen Gesellschaft. Doch auch aus großen, unvorhergesehenen Herausforderungen gilt es, das Beste zu machen, kraftvolle Entscheidungen zu treffen und der Zukunft positiv gegenüberzutreten.

„Heute dürfen wir sagen, dass all die vorgenannten Herausforderungen von vielen Beteiligten im Unternehmen angemessenen Lösungen zugeführt werden konnten. So wurden feste vertragliche Vereinbarungen mit unseren Kunden und Geschäftspartnern der Waste-Projekte geschlossen und der deutsche Standort nach Minden verlegt“, so unser Leiter der Internationalisierung Carsten Ohl, der selbst deutsche Wurzeln in sich trägt.

Mit neuem Personal, das auf langjährige Erfahrung in der Abfallaufbereitungsbranche zurückgreift, sowie technologischen Partnern in der biologischen Trocknung sehen wir der Zukunft im Bereich Waste sehr positiv entgegen. Der ehemalige Standort in Wetzlar wurde aufgelassen und ein neuer Standort in Minden gegründet.



Niederlassung Minden



Dipl.-Ing. Thomas Simon, Vertriebsleiter der REDWAVE Niederlassung in Deutschland, dazu: „Am 1. Mai 2018 hat die REDWAVE Waste GmbH die neuen Räumlichkeiten in Minden, NRW, bezogen. Wir führen nun die Aktivitäten des ehemaligen Standortes Wetzlar mit einem engagierten und kompetenten Team weiter fort. Wenn auch aktuell noch mit verminderter Personalstärke, werden wir auch weiterhin die Anforderungen zur vollen Zufriedenheit abdecken können. Mit einer Mannschaft von vier Mitarbeitern gestartet, konnten wir in kurzer Zeit weitere Kollegen für uns gewinnen, die recht bald in das Team aufgenommen werden. Die Mitarbeiter können auf jahrelange Erfahrung im Bereich der mechanisch-biologischen Behandlung von Restabfällen aufbauen und sind von großem Wert für die weitere Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Mittelfristig wird die Mannschaft auf acht bis zehn Personen wachsen. Nicht nur weltweit im Bereich mechanisch-biologische Abfallbehandlung werden wir die bisherige Tätigkeit des Teams aus Wetzlar weiter ausbauen – auch der Bereich Einzelmaschinen in Verbindung mit Anlagenumbauten und -erweiterungen in Deutschland wird in Zukunft von unserem Team kompetent bearbeitet. Wir alle freuen uns auf diese spannende Aufgabe und bedanken uns sehr für die tolle Unterstützung des Teams aus Österreich!“

Geschäftsführerin Silvia Schweiger-Fuchs, die diese Änderungen anfangs ebenfalls sehr unvorbereitet und schmerzlich trafen, steht der Veränderung inzwischen äußerst positiv gegenüber: „Wir sind aus der Krise stärker hervorgegangen, als wir es vorher waren. Der Schlüssel, um das volle Potenzial in allen Bereichen ausschöpfen zu können, ist der Umgang mit Veränderung und wir sehen diese Änderung als Chance. Unser Weg geht nur in eine Richtung: nach vorne!“



Auch in China zeigten sich seit Jahresbeginn personelle Veränderungen als Folge der Turbulenzen. Die junge Zusammenarbeit mit unserem neuen Partner DRAGON und unserem neuen Geschäftsführer Zaipei Huang wurde gestartet und mit unserem neuen Vertriebsleiter Xiaopeng Ge konnten wir einen langjährigen Experten im Bereich Recycling und Altglasaufbereitung für unser Unternehmen gewinnen. Damit sind wir heute in China viel stärker aufgestellt als in der Vergangenheit.

Zaipei Huang: „REDWAVE Schanghai leitet den Produktvertrieb auf dem chinesischen Markt, beispielsweise in den Bereichen MBT, Glas- und Metallsortierung usw., und unterstützt darüber hinaus die Projektumsetzung in China. In Zukunft übernehmen wir auch die lokale Beschaffung in China, um die Projektausführungen in China und vielleicht auch in Europa zu unterstützen.“

„Aus meiner eigenen, mehr als 20-jährigen China-Erfahrung heraus kann ich sagen, dass die positive Marktentwicklung weiter anhält und die ständigen Verbesserungen der Rahmenbedingungen nicht weniger geworden sind und in unsere Ausrichtung mit einfließen. Sowohl in geführten internen Gesprächen als auch in Gesprächen mit unseren Geschäftspartnern wurde einmal mehr die Wertig- und Wichtigkeit des Marktes China untermauert“, so Carsten Ohl.



Carsten Ohl, Leitung Internationalisierung: „Ich freue mich persönlich sehr, in meiner Funktion als Leiter Internationalisierung die Einstiegsmöglichkeit in das Unternehmen bekommen zu haben. Dieses ist auch vor dem Hintergrund zu verstehen, dass Internationalisierung positive, meist auf Wachstum ausgelegte Veränderung bedeutet. Diese Aufgabe hat mich auch in meinem bisherigen Berufsleben in vielen Managementfunktionen, sei es im Großkonzern, aber auch in einem Familienunternehmen, immer wieder begleitet.“

Was bedeutet Internationalisierung? Es ist im Grunde genommen die Gestaltung der Unternehmensentwicklung über das Wachstum in verschiedenen Auslandsmärkten. Hierbei ist ein ganzheitlicher Betrachtungswinkel sowie ein möglichst ganzheitlicher Ansatz wichtig. Um hier ein paar Beispiele zu nennen, möchte ich Folgendes ausführen: Absatzmärkte unterscheiden sich z. B. in unserer Umweltbranche erheblich und entwickeln sich unterschiedlich. Während in Westeuropa die Märkte bereits bestens reglementiert sind, die Marktbegleiter sich kennen und das Wachstum sich in normalen Bahnen bewegt, ist die Situation in Asien völlig anders. Hier greifen andere Mechanismen. Die Regularien sind in den unterschiedlichen Teilmärkten sehr heterogen, die Geschwindigkeit im Wachstum und Veränderung viel schneller und die Marktbegleiter unbekannter bzw. überraschender. Trotzdem können diese Märkte für die positive Entwicklung unseres Unternehmens sowie der gesamten Gruppe sehr wichtig sein und auch eine überragende Rolle einnehmen. Hierzu ist es wichtig, sich diesen Anforderungen offen zu stellen und Lösungsmöglichkeiten zu suchen und zu finden. Diese können dann in die vertriebliche Richtung gehen, Produkt- oder Technologieentwicklungen betreffen oder sogar auf Unternehmensentwicklungen Einfluss nehmen. Ein Beispiel ist die Gründung von neuen Gesellschaften, Partnerschaften oder Kooperationen.

Für die Zukunft gilt es meines Erachtens, wieder aktiv Ziele zu formulieren, Strategien zu setzen und gemeinsam aktiv mit Maßnahmen an Lösungen zu arbeiten. Wir sind davon überzeugt, dass wir den richtigen Kurs gesetzt haben und schnell wieder Fahrt aufnehmen werden.“

SEIZING CHALLENGES AS OPPORTUNITIES



“There is only one way, and that is forward!”

Managing Director Silvia Schweiger-Fuchs

In connection with the business activities of our German colleagues in Wetzlar, this issue was the major topic of conversation in the first quarter of this year. Unexpectedly, we were confronted with a termination en bloc by the entire team of our German branch. This exodus hit us completely unprepared and had a far-reaching impact on current market development, our holistic product portfolio - especially in the area of waste treatment and biological drying - and last but not least on the survival of our German company. But even when faced with unprecedented, unforeseen challenges, it's important to make the most of things, take strong decisions and face the future in a positive way.

“Today we are able to state that all of the above challenges have been adequately addressed by the many stakeholders in our organisation. For example, firm contractual agreements have been concluded with our customers and business partners for waste projects, and the German site has relocated to Minden,” commented our head of internationalisation, Carsten Ohl, who himself has German roots.

With new staff, which draws on many years of experience in the waste treatment industry, as well as our technology partners in biological drying we see the future in the field of waste very positively. The former location in Wetzlar has been shut down and a new location in Minden established.



Subsidiary Minden



Dipl.-Ing. Thomas Simon, Sales Manager of the REDWAVE subsidiary in Germany, comments: “On 1st May, 2018, REDWAVE Waste GmbH moved into the new premises in Minden, North Rhine-Westphalia. We are now continuing the activities of the former Wetzlar site with a committed and competent team. Even though we are still currently operating with reduced personnel, we will continue to meet the customer requirements to their full satisfaction. Starting out with a team of four employees, in a short space of time we have been able to gain additional colleagues, who will soon be joining the team. These employees are able to build on years of experience in the field of mechanical-biological residual waste treatment and are a valuable asset in further developing the success story of the company. In the medium term, the team will grow to eight to ten people. We will not only be further expanding the previous activity of the team from Wetzlar in the field of mechanical-biological waste treatment globally, our competent team will also be handling the area of individual machines in connection with plant conversions and extensions in Germany. We are all looking forward to this exciting task and would like to extend our thanks to the team from Austria for their great support.”

Although at first totally unprepared and deeply shocked by these challenges, Managing Director Silvia Schweiger-Fuchs is now extremely positive about the change: “We have emerged from this crisis much stronger than we were before. The key to unlocking our full potential in all areas lies in managing change, and we see this change as an opportunity. We only have one way: and that is forward!”



As a result of the turbulence, changes in personnel in China have also been apparent since the beginning of the year. The recently agreed cooperation with our new partner DRAGON as well as our new managing director Zaipei Huang have both started and we have also been able to gain a long-term expert for our company in the field of recycling and used glass processing with our new sales manager Xiaopeng Ge. This puts us in a much stronger position today in China than in the past.

Zaipei Huang: “REDWAVE Shanghai is doing the business of sales of products e.g. MBT, glass sorting, metal sorting and so on and assistance to the project execution in China. In the future, we will also make local sourcing in China to help the projects in China and maybe in Europe as well.”

“Based on my own experience of more than 20 years in China, I detect a continued positive market trend and no let-up in the constant improvements in the environment, which are both incorporated in our business focus. The value and importance of the Chinese market has been underpinned yet again, both in internal discussions and in discussions with our business partners”, comments Carsten Ohl.



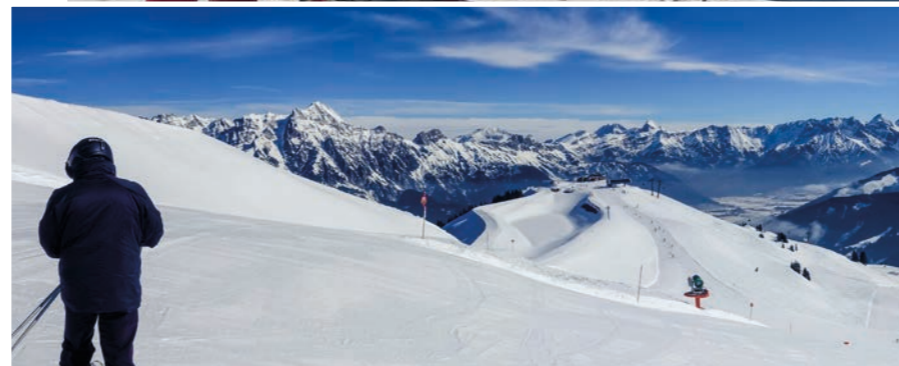
Carsten Ohl, Head of Internationalisation: “I am personally very excited to have the opportunity of joining the company in my role as Head of Internationalisation. This also stems from the fact that internationalisation is usually associated with positive and mainly growth-oriented change. This task has always been part of my professional career to date, in a wide variety of management functions, regardless of whether it has been in a large corporation or in a family business.

But what does internationalisation actually mean? Fundamentally, it is the shaping of corporate development through growth in various foreign markets. A critical requirement for this is a holistic view and an holistic approach. By way of a few examples here, I would like to elaborate as follows: Sales markets in our environmental industry, for example, differ significantly and develop differently. While markets in Western Europe are already well regulated and where competitors know each other and market growth moves along steady lines, the situation in Asia is completely different. Here other mechanisms come into play. The regulations in the various sub-markets are very heterogeneous, the speed of growth and change is much faster and the competitors are less well known and often more surprising. Nevertheless, these markets can be very important for the positive development of our company as well as the entire group and also play a critical role. Here it is important to be open to these requirements and to seek out and find solutions. These can then be directed towards sales, have an impact on product or technology developments or even influence corporate development. One example is founding new companies, partnerships or collaboration.

For the future, I believe it is vital to actively formulate goals, determine strategies and actively work together on solutions through action plans. We are certain to have set the right course and will quickly be moving full speed ahead again.”

ABSEITS DES TÄGLICHEN ARBEITSALLTAGS

Away from the daily work routine



Als Dankeschön an unsere Mitarbeiter, die mit großem Engagement und persönlichem Einsatz bereits jahrelang zum Erfolg unseres Unternehmens beitragen, aber auch zur weiteren Teamstärkung wurde vom 16. bis 18. März 2018 ein Firmenflug veranstaltet, den es in dieser Art bisher noch nicht gab.

Drei gemeinsame Tage verbrachte rund die Hälfte unserer Mitarbeiter im herrlichen Saalbach-Hinterglemm. Schier endlose Pisten, verschneite Hänge und eine faszinierende Landschaft erwartete unsere Mannschaft in der beliebten Schiregion in Salzburg. Mit 270 Pistenkilometern gilt es als eines der größten, besten und abwechslungsreichsten Schigebiete Österreichs.

Vom Schifahren über Snowboarden bis hin zu Schneeschuhwanderungen konnte das attraktive Schigebiet bei strahlendem Sonnenscheinwetter einiges bieten.

Da allerdings nicht jeder unserer Mitarbeiter zu 100%igen Sportskanonen zählt, musste auch für ein Alternativprogramm gesorgt werden. Diejenigen, die es nicht auf den Berg lockte und die Entspannung vorzogen, verbrachten die Tage mit Wellness in der nahe gelegenen Therme. Wundervolle Saunalandschaften, ein fantastisches Sportbecken und ein Rutschbereich rundeten das Angebot ab, sodass auch die Thermentage für die Nicht-Schifahrer zum Genießer-Erlebnis wurden.

Die Unterkunft wurde im Jugend- & Familienferienhaus direkt in Saalbach gebucht und die „Interaktion“ der Kollegen untereinander auf eine neue Ebene gebracht. Denn wer sich gut kennt, spielt sich auch im Arbeitsalltag besser in die Hände!

As a thank you to our employees, who have contributed to the success of our company over many years with great enthusiasm and personal dedication, and to strengthen the team further, a company outing was organised from 16th to 18th March 2018, which has not been conducted in this manner before.

Around half of our employees travelled to the beautiful Saalbach Hinterglemm to spend three days together. Almost endless pistes, snow-covered slopes and a fascinating landscape awaited our team in this popular ski region in the State of Salzburg. With 270 kilometres of ski slopes, it is considered one of the largest, best and most varied ski areas in Austria.

Accompanied by bright sunshine, the attractive ski area had a lot on offer, from skiing to snowboarding and snowshoe hikes.

However, as not all of our employees are top 100% sports aces, an alternative program was also provided. For those who weren't attracted to the idea of going up a mountain and preferred to relax, the days were spent "working out" at the nearby thermal spa. The facilities on offer included the amazing sauna complex, an absolutely fantastic sports pool and an activity slide area, so the spa days were an immersive experience for the non-skiers as well.

Accommodation had been booked in the youth & family holiday hostel in Saalbach and the level of "interaction" between work colleagues was raised to new heights. Because people who know each other well get along better with day-to-day work.

MESSERÜCKBLICKE *Exhibition overview*

// IFAT 2018

Anfang Mai fand die IFAT, die für REDWAVE wohl wichtigste europäische Veranstaltung, in München statt, die im Jahr 1966 mit 147 Ausstellern und rund 10.000 Besuchern begann. Bis heute hat sich die Anzahl jährlich vergrößert und zählt knapp die 15-fache Besucherzahl. Diese Messe bietet mit ihrem Messeprogramm mittlerweile die weltweit größte Fülle an Innovationen und Lösungen im Umwelttechnologiebereich. Mehr als 142.000 Fachbesucher aus über 160 Ländern kamen vom 14. bis 18. Mai 2018 nach München. Dabei legte die IFAT vor allem international zu. Zu den stärksten Gewinnern zählen Japan, Russland, Australien, China und Slowenien. Insgesamt präsentierten heuer 3.305 Aussteller aus 58 Ländern ihre Produkte und Innovationen für die boomende Umweltbranche.

REDWAVE präsentierte am Stand die neue REDWAVE 2i – die neue intelligente Art der Sortiertechnik, die auf großes Interesse der Messebesucher stieß. Mit interaktiver „Intelligenz“ ausgestattet, bietet diese Entwicklung der fortschrittlichen Kommunikation zwischen Mensch, Maschine und Computer die Möglichkeit, Sortierprozesse jederzeit von jedem Ort aus in Echtzeit zu überwachen, zu steuern, zu analysieren und zu optimieren. Besucher hatten die Möglichkeit, die Maschine, die Funktionsweise und die Neuerungen an einem REDWAVE 2i 3D-Modell mit Interaktionsmöglichkeiten näher kennenzulernen.

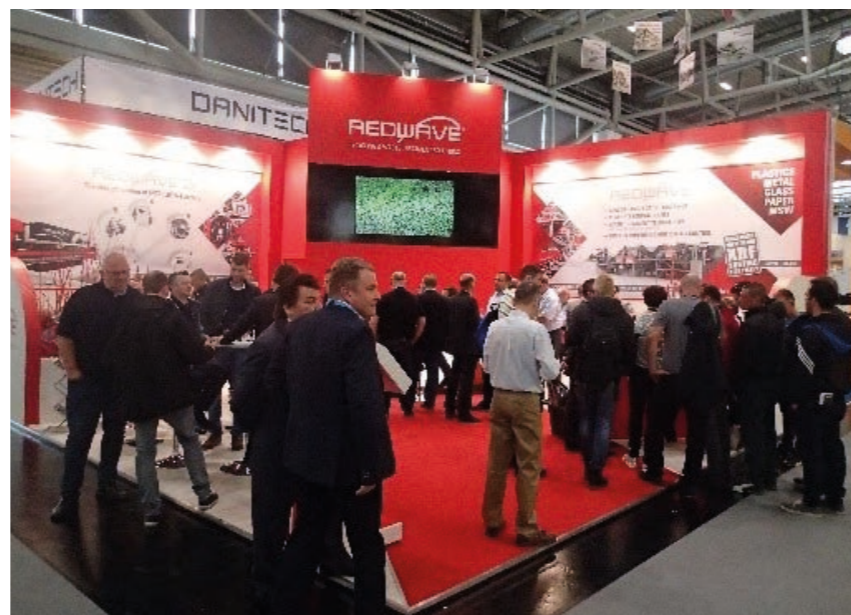
The IFAT exhibition, which has become the most important European event for REDWAVE and took place in Munich at the beginning of May, was first held in 1966 with 147 exhibitors and around 10,000 visitors. Since then, the numbers have increased and there are now just under 15 times the number of visitors annually. With the exhibition programme on offer, this trade fair now provides the world's greatest wealth of innovations and solutions in the environmental technology sector. More than 142,000 trade visitors from over 160 countries came to Munich from 14th to 18th May 2018. Within this, IFAT mainly increased international attendance. Among the strongest winners are Japan, Russia, Australia, China and Slovenia. In total, 3,305 exhibitors from 58 countries presented their products and innovations for the booming environmental industry.

On our stand, REDWAVE presented the new REDWAVE 2i – the new intelligent type of sorting technology, which aroused great interest among exhibition visitors. Equipped with interactive "intelligence", this evolution in advanced communication between man, machine and computer provides the ability to monitor, control, analyse and optimise performance in real time anytime and anywhere in the world. Visitors had the opportunity to get to know the machine, the functionality and the new features of a REDWAVE 2i 3D model with options for interaction.

// WASTE EXPO, LAS VEGAS

Mit mehr als 560 Ausstellern und über 11.000 Besuchern ist die WasteExpo Nordamerikas größte Messe zum Thema Abfall und Recycling. Thematisch richtet sich die Messe an Unternehmen und Institutionen aus den Bereichen kommunale Dienstleistungen, Reinigung, Wassertechnik, Entsorgung, Abfalltechnik, Erdbodenschutz, Recycling, Sondermüllbehandlung und Spezialtransportfahrzeuge. Unsere amerikanischen Kollegen vertraten REDWAVE mit Unterstützung aus Österreich vom 24. bis 26. April 2018 auf dieser Veranstaltung.

With more than 560 exhibitors and over 11,000 visitors, WasteExpo is North America's largest exhibition for waste and recycling. Thematically, the fair is aimed at companies and institutions in the areas of municipal services, cleaning, water technology, waste management, waste technology, soil protection, recycling, hazardous waste treatment and special transport vehicles. Our American colleagues presented REDWAVE at this event, from 24th to 26th April, 2018 with support from Austria.



// CHINA GLASS, SCHANGHAI

Die China Glass Expo zählt zu den führenden Glas-Messen Asiens und ist eine der wichtigsten internationalen Messen für die Glaserzeugung und Verarbeitung. Sie wurde 1986 gegründet und richtet sich sowohl an Fachbesucher als auch an öffentliches Publikum. Die China Glass Expo findet einmal jährlich im Frühjahr abwechselnd an den Standorten Peking und Schanghai statt. Insgesamt begrüßten die Veranstalter an den vier Messetagen, vom 24. Mai bis 27. Mai 2018, rund 1.001 Aussteller aus 33 Ländern und 32.858 Besucher aus 71 Ländern auf der China Glass in Schanghai.

The China Glass Expo is one of the leading glass exhibitions in Asia and is one of the most important international trade fairs for glass production and processing. It was founded in 1986 and is aimed at both trade visitors and the public. The China Glass Expo takes place once a year in the spring, alternately at the locations of Beijing and Shanghai. Over the four days of the fair, from 24th to 27th May 2018, the organisers welcomed overall about 1001 exhibitors from 33 countries and 32,858 visitors from 71 countries to China Glass in Shanghai.



Vertriebsleiter Xiaopeng Ge: „Als Aussteller für REDWAVE freuen wir uns sehr über die Teilnahme an der größten Glasmesse in China, wo wir den chinesischen Kunden unsere neusten Technologien zur Glasmüllverarbeitung und -sortierung und unsere Geräte präsentieren können. Wir wollen die chinesischen Kunden mit unserer Gesamtkompetenz, die für den Aufbau des Firmenimages sehr wichtig ist und eine solide Grundlage für eine großartige Zukunft auf dem chinesischen Markt schafft, überzeugen!“

Sales Manager Xiaopeng Ge: "As exhibitor for REDWAVE, we are pleased to participate in this largest Glass Exhibition in China so that we could share our latest waste glass processing and sorting technology and equipment with Chinese customers and convince them via our whole competence, which was very important to build up our company image and set up the solid foundation for our fruitful future in China!"

// IARC, WIEN

Für den Bereich Metallrecycling und im Besonderen für REDWAVE XRF zeigte sich der internationale Kraftfahrzeug-Recycling-Kongress IARC, der heuer in Österreich stattfand, immer wieder als eine gute Networking-Veranstaltung, auf der potenzielle und bestehende Kunden im höheren Managementbereich anzutreffen waren.

The International Motor Vehicle Recycling Congress IARC, which took place in Austria this year, was once more a good networking event for metal recycling and in particular for REDWAVE XRF, where potential and existing customers amongst senior management were to be found.

// CIM EXPO, VANCOUVER

Am Sonntag, den 6. Mai startete Kanadas führende Bergbaufachmesse und präsentierte neben REDWAVE hunderte weitere Unternehmen. Sie bietet eine großartige Networking-Möglichkeit für die Bergbauindustrie und kombiniert vier ganze Tage Messe und Konferenz.

Canada's leading mining trade show started on Sunday, 6th May and presented hundreds of other companies alongside REDWAVE. It provides a great networking opportunity for the mining industry and combines an exhibition and conference over four full days.

// ISRI, LAS VEGAS

Das weltweit größte jährliche Treffen von Schrottreycling-Experten fand vom 14. bis 19. April im Mandalay Bay Resort und Casino in Las Vegas statt. REDWAVE informierte auch dieses Jahr Schrottreycler aus der ganzen Welt über Möglichkeiten in der Nutzung der REDWAVE XRF-Technologie.

The world's largest annual meeting of scrap recycling experts took place from 14th to 19th April at the Mandalay Bay Resort and Casino in Las Vegas. Once again, this year REDWAVE was able to inform scrap recyclers from all over the world on the opportunities for using the REDWAVE XRF technology.

NEUES BÜROGEBÄUDE für STATEC BINDER

Die STATEC BINDER GmbH erweitert ihr bestehendes Bürogebäude in Gleisdorf mit einem spektakulären Zubau.

*New office building for STATEC BINDER
STATEC BINDER GmbH has expanded its existing office building in Gleisdorf with a spectacular extension.*



Mit Anfang des Jahres bezogen die Mitarbeiter der STATEC BINDER ihr neues Bürogebäude. Damit endete die 18-monatige Planungs- und Bauphase während der ein Teil der Mitarbeiter zwischenzeitlich in Containerbüros untergebracht worden war.

Der Zubau war notwendig geworden, da sich die Mitarbeiteranzahl in den letzten fünf Jahren mehr als verdoppelt hatte. Dazu wurde bereits 2016 das Grundstück östlich vom bestehenden Bürogebäude von der Gemeinde Gleisdorf erworben.

Das neue Bürogebäude bietet nun rund 60 Mitarbeitern auf 1400 m² Platz und ist mit großzügigen Besprechungsräumen mit neuester Technik sowie Sozialräumen ausgestattet. Neben der auffallenden Architektur der Fassade besticht der Bau vor allem durch sehr helle und lichtdurchflutete Büros und Räume. Hervorstechend und außergewöhnlich ist aber auch der Eingangsbereich, durch den nun Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten das Firmengebäude betreten.

Im Zuge des Bürobaus wurde aber auch das bestehende Gebäude generalsaniert und mit einer neuen Fassade ausgestattet. Somit entstand ein optisch einheitliches Bild eines komplett neuen und modernen Bürogebäudes.

Die Planung und Bauaufsicht wurde dabei vom renommierten Grazer Architekturbüro Domenig & Wallner vorgenommen. Der Zubau und die Sanierung des bestehenden Gebäudes wurden von Granit Bau Gleisdorf durchgeführt. Die Herausforderung der beteiligten Unternehmen lag dabei in einer möglichst schnellen Abwicklung des Projekts ohne dabei die tägliche Arbeit des Unternehmens und seiner Mitarbeiter zu stören.

Ein besonderer Dank gilt dabei DI Gerhard Wallner vom Architekturbüro Domenig & Wallner und den Herren Rumpl und Ditrich von Granit Bau Gleisdorf, die während der ganzen Bauphase der Geschäftsführung von STATEC BINDER mit Rat und Tat zur Seite gestanden sind und so einen wichtigen Teil zur erfolgreichen Durchführung dieses Projekts beigetragen haben.

STATEC BINDER GmbH has expanded its existing office building in Gleisdorf with a spectacular extension. At the beginning of the year, the employees of STATEC BINDER moved into their new office building. This concluded the 18-month planning and construction phase, during which part of the staff had operated from temporary container offices.

The additional space was necessary, as the number of employees has more than doubled in the last 5 years. The land east of the existing office building was already acquired from the municipality of Gleisdorf in 2016.

The new office building now offers space for around 60 employees over 1400m² and is furnished with spacious meeting rooms with state-of-the-art technology and social areas. In addition to the striking architecture of the façade, the building is particularly impressive due to very bright offices and rooms that are flooded with light. An outstanding and exceptional feature, however, is the entrance lobby through which employees, customers and suppliers now enter the company building.

As part of the extension to the offices, the existing building was also completely renovated and equipped with a new façade. This has produced the visually uniform appearance of a completely new and modern office building.

Supervision of planning and construction was carried out by the renowned Graz architectural firm of Domenig & Wallner. The extension and renovation of the existing building was carried out by Granit Bau, Gleisdorf. The challenge for the companies involved lay in the fastest possible execution of the project without disturbing the daily work of the company and its employees.

Special thanks are due to Mr. Gerhard Wallner from the architects Domenig & Wallner and Messrs Rumpl and Ditrich from Granit Bau, Gleisdorf, who have continuously supported STATEC BINDER during the entire construction phase and have thus played an important role in the successful implementation of this project.



IMMER GRÖßER und immer MEHR

Maschinenerweiterung für PVC-Sondergrößen.

*Bigger and bigger, and more and more
Extending machine for special PVC sizes.*



Der Spirituosenmarkt generiert den Bedarf und BT-Watzke die Lösung. Die immer größer werdende Anzahl an Flaschen mit besonderen Formen und Köpfen und die daraus resultierenden Bedarfe für PVC-Kapseln in Sondergrößen haben uns die Entscheidung einfach gemacht – eine zusätzliche Fertigungsmaschine muss gebaut werden, um die steigende Zahl dieser Bestellungen termingerecht produzieren und ausliefern zu können.

Eckdaten der neuen Maschine:

- Produktionskapazität: 500.000 Stück Kapseln pro Monat
- Durchmesser bis 69 mm
- Längen bis 70 mm
- integrierte Heißfolienstation
- Abriss horizontal oder vertikal

Das qualifizierte Team unserer hausinternen Werkstätte und der Elektrik ist bereits im Endspurt und wir planen die Fertigstellung bis spätestens nach dem Ende unserer Betriebsferien mit Anfang August.

Die neue Kapsel-Produktionsmaschine wird nahtlos in das bestehende PVC-Maschinen-Layout integriert. Nach der Inbetriebnahme können wir nicht nur zusätzliche Mengen produzieren, sondern unseren Kunden auch kürzere Liefertermine anbieten.

Durch das firmeninterne Know-how und die Erfahrung des Teams konnten wir flexibel auf die Marktanfordernisse reagieren und eine Lösung generieren, die sowohl unsere Auslastung erhöht als auch unsere Reputation beim Kunden stärkt.



The market for spirits creates the demand and BT-Watzke provides the solution. With the ever increasing number of special shaped bottles and bottle heads and the resulting requirements for PVC capsules in custom sizes made the decision simple: an additional manufacturing machine needed to be built to produce and deliver the increasing number of these special orders on time.

Key data for the new machine:

- Production output capacity: 500,000 capsules per month
- Diameter up to 69 mm
- Lengths up to 70 mm
- Integrated hot foil station
- Tear-off horizontal or vertical

Our highly qualified in-house workshop and electrical systems team is already on the last leg and the planned completion is set for the end of our company holidays at the beginning of August.

The new capsule production machine will be seamlessly integrated into the existing PVC machine layout. After commissioning, we will be able to provide our customers with additional capacity output, and also offer them shorter delivery times.

The in-house know-how and experience of the team allowed us to respond flexibly to market needs and generate a solution that both increases our capacity utilisation and strengthens our reputation with customers.



VDP.WEINBÖRSE VDP.WEINBÖRSE

29. und 30. April 2018 in Mainz 29th and 30th April 2018 in Mainz

Zwei Tage lang trafen sich am letzten Aprilwochenende die deutsche und internationale Weinszene in der Mainzer Rheingoldhalle bei der VDP.Weinbörse.

Auch die BT-Watzke GmbH und ihre deutschen Vertriebspartner waren wieder als Partner und Aussteller vertreten – dies nun schon seit dem Jahre 2011. Hier stellten 183 VDP-Weingüter die Weine ihres neuen Jahrgangs vor und lockten damit rund 3500 Besucher aus Handel, Gastronomie, Fachpresse und Medien an die Stände. Es konnten viele Gespräche mit Interessenten und zufriedenen Kunden geführt werden.



For two days during the last weekend in April, the VDP Weinbörse in the Rheingoldhalle in Mainz provided the gathering point for the German and international wine scene.

BT-Watzke GmbH and its German distribution partners were once again present as partners and exhibitors - as they have done so ever since 2011. At the wine market, 183 VDP wineries presented their new vintage selections and attracted around 3500 visitors from the retail, gastronomy, trade press and media sectors to their stands. There was lots of discussion with interested parties and satisfied customers.

Drei Jahre nach der Übernahme hat sich die Geschäftsführung der BT-Group Holding einerseits durch das rasante Wachstum und andererseits durch die gute Entwicklung des Unternehmens dazu entschlossen, das Geschäftsführerteam der Firma AAT GmbH in Lichtenwörth zu erweitern.

Neben dem bestehenden Geschäftsführer Markus R. Binder wird Johannes Zusage, langjähriger Mitarbeiter, Prokurist und technischer Leiter, zum Geschäftsführer der Gesellschaft mit kollektivem Vertretungsrecht bestellt.

Martin Kink, Abteilungsleiter des Profitcenters AAT-FREEZING, wurde die Gesamtprokura erteilt. Der Gesamtprokurist ist berechtigt, die Gesellschaft mit der Beschränkung des UGB entweder gemeinsam mit einem Geschäftsführer oder gemeinsam mit einem weiteren Gesamtprokuristen zu vertreten. Die Gesamtprokura des Vertriebsleiters Martin Leeb bleibt bestehen.

Wolfgang Binder, Eigentümer der BT-Group, wurde auf eigenen Wunsch als Geschäftsführer der AAT GmbH abberufen.

Im Namen der BT-Group wünschen wir alles Gute und viele erfolgreiche Projekte in der Zukunft.

Three years following the acquisition, the management of BT-Group Holding decided to strengthen the managing team of AAT GmbH in Lichtenwörth due to the rapid growth on the one hand and the positive development of the company on the other.

In addition to the existing Managing Director, Markus R. Binder, Johannes Zusage, a long-time employee, authorised signatory and technical director, has been appointed as the company's managing director with collective representation rights.

Martin Kink, department manager of the AAT-FREEZING profit centre, also became a general authorised signatory. A general authorised signatory is entitled to represent the company, within the limitation of the Austrian Company Code (UGB), either jointly with a managing director or jointly with another general authorised signatory. The general authorised signatory of the sales manager, Martin Leeb, remains in force.

At his own request, Wolfgang Binder, owner of the BT-Group, has stepped down as Managing Director of AAT GmbH.

On behalf of the BT-Group, we wish them all the best and many successful projects in the future.

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

ERWEITERUNG der Geschäftsführung

bei AAT

*Expansion of the
management at AAT*

AAT

