



BT-GROUP-NEWS

The Company News of the BT-Group



BT-Anlagenbau
Großauftrag
für Essity
Frankreich

*Major order from
 Essity France*

REDWAVE
Neueste REDWAVE
Sortiertechnologie
für Reiling

*Latest REDWAVE sorting
 technology for Reiling*

BT-Watzke
Kapseln
Verschlüsse
Internet

*Capsules, Closures,
 Internet*

Inhaltsverzeichnis

Table of Contents

Vorwort <i>Foreword</i>	3
BT-Anlagenbau – BT-Anlagenbau im Theater <i>BT-Anlagenbau – BT-Anlagenbau at the theatre</i>	4-5
BT-Anlagenbau – Großauftrag für Essity Frankreich <i>BT-Anlagenbau – Major order from Essity France</i>	6-7
REDWAVE – Neueste REDWAVE Sortierstechnologie für Reiling <i>REDWAVE – Latest REDWAVE sorting technology for Reiling</i>	8-11
REDWAVE – Martin Weiss wird neuer COO der REDWAVE Solutions US LLC <i>REDWAVE – Martin Weiss becomes new COO of REDWAVE Solutions US LLC</i>	12
BT-Watzke – Qualitätskapseln Made in Austria <i>BT-Watzke – Quality capsules made in Austria</i>	13
BT-Watzke – Mehr Platz für unsere Produktion <i>BT-Watzke – More space for our production</i>	14-15
BT-Watzke – Kapseln, Verschlüsse, Internet <i>BT-Watzke – Capsules, Closures, Internet</i>	16-17
AAT-FREEZING – Friendly Customer <i>AAT-FREEZING – Friendly Customer</i>	18-19
Statec Binder – Der Statec Binder Kundendienst <i>Statec Binder – STATEC BINDER customer service</i>	20-23



Wolfgang Binder
GF/Managing Director
BT-Group Holding GmbH

Markus Binder
GF/Managing Director
BT-Group Holding GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

ich freue mich, Ihnen auch dieses Mal wieder von zahlreichen Weiterentwicklungen in unserer Unternehmensgruppe berichten zu können. In Frankreich wird beispielsweise ein Hochleistungshochregallager von BT-Anlagenbau errichtet, das nicht nur die Produktionseffizienz erhöht, sondern auch die CO₂-Bilanz des Kunden senkt. Auch REDWAVE verzeichnet einen weiteren Auftrag und verkauft die bereits bewährten Glas-sortiermaschinen nach Deutschland. Aber auch in den Produktionsstätten wird weiter ausgebaut: So schreiten die Bauarbeiten für den Produktionshallenzubau bei BT-Watzke stetig voran. Neben der technischen Weiterentwicklung gibt es in der Gruppe auch für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen Möglichkeiten zu erreichen, wie die Geschichte von Herrn Martin Weiss zeigt, der nun das operative Geschäft von REDWAVE US übernommen hat. Durch unsere breite Aufstellung können wir unseren Kunden, aber auch unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen vielfältige Möglichkeiten bieten.

Im Namen der BT-Group wünsche ich Ihnen noch viel Spaß beim Lesen.

Dear Readers and Colleagues,

I am pleased to be able to once again report to you on numerous further developments in our group of companies.

In France, for example, BT-Anlagenbau is building a high-performance high-bay warehouse, which will not only increase production efficiency but also reduce the customer's carbon footprint. REDWAVE receives another order and sells the already proven glass sorting machines to Germany. Further expansion also takes place at our production sites, with construction work for the extension of the production hall at BT-Watzke progressing steadily. In addition to technical development, the group offers opportunities for employees to achieve great things, as the story of Mr Martin Weiss, who took over the operational business of REDWAVE US, shows. Thanks to our broad positioning, we can offer our customers, but also our employees, a wide range of opportunities.

On behalf of the BT-Group I hope you enjoy reading this issue.



Das finnische Nationaltheater Suomen Kansallisteatteri
The Finnish Suomen Kansallisteatteri National Theatre

BT-ANLAGENBAU IM THEATER

Modernisierung des finnischen Nationaltheaters Suomen Kansallisteatteri

Diesen Sommer waren die Akteure des finnischen Nationaltheaters in Helsinki außergewöhnlich. Experten der BT-Anlagenbau haben in einem rasanten Stück das Innenleben des 1902 erbauten Jugendstilgebäudes innerhalb von nur sechs Wochen elektrisch modernisiert.

Wagner Biro Stage Systems in Finnland hat auf die BT-Anlagenbau als schnellen, zuverlässigen und innovativen Partner gesetzt. Der in Auftrag gegebene Modernisierungsumfang im Suomen Kansallisteatteri, wie das Nationaltheater auf Finnisch genannt wird, umfasste u.a. die Installation von mehr als 9.000 Metern Kabel, teilweise mit Kabeltassenbau sowie den Austausch einzelner Schaltschränke. Doch bevor dieser Kraftakt erfolgreich abgeschlossen werden konnte,

mussten über 7.500 Meter Kabel demontiert und außerdem unzählige Kleinteile wie Bremswiderstände, Klemmkästen, Stecker und Taster ersetzt werden. Das hätte auch den finnischen Architekten und Professor Onni Tarjanne imponiert.

Seit der Originalbau 1902 von Tarjanne fertiggestellt wurde, stieg die Nachfrage nach Theater in finnischer Sprache rasant an. So wurde der Bau mehrfach vergrößert und bietet nun 4 Bühnen für insgesamt knapp 1.500 Besucher.

Der Aufwand der Modernisierung hat sich gelohnt: Mit einer sehr ambitionierten Umbauzeit, selbstverständlich unter Beachtung der länderspezifischen finnischen Normen und regionalen Kundenvorschriften, steht das Nationaltheater nun wieder sicher und selbstbewusst da.

BT-ANLAGENBAU AT THE THEATRE

Modernisation of the Finnish Suomen Kansallisteatteri National Theatre

This summer, the actors at the Finnish National Theatre in Helsinki were performing admirably. Experts from BT-Anlagenbau have electrically modernised the interior of the Art Nouveau building, which goes back to 1902, in one rapid stage taking just six weeks.

Wagner Biro Stage Systems in Finland has relied on BT-Anlagenbau as a fast, reliable and innovative partner. The commissioned scope of modernisation at Suomen Kansallisteatteri, as the National Theatre is called in Finnish, included the installation of more than 9,000 metres of cable with some cable tray constructions, including the replacement of individual control cabinets. But before this feat could be successfully completed, more than 7,500 metres of cable had to be dismantled and, in addition, countless small parts such as brake resistors, terminal boxes, plugs and push-buttons had to be replaced. This would also have impressed the Finnish architect and professor Onni Tarjanne.

Since the original building was completed by Tarjanne in 1902, the demand for theatre in Finnish grew rapidly. The building has been enlarged several times and now holds 4 stages for a total of almost 1,500 visitors.

The modernisation efforts paid off: Facing a very ambitious conversion time, of course after observing specific Finnish standards and regional customer regulations, the National Theatre now stands safely and confidently again.



Montageleiter Günter Puchegger (BT-Anlagenbau, 2. v.l.) und Bauleiter Georg Kovacevic (Wagner Biro, 3. v.l.) mit dem gesamten Montageteam
Site Supervisor Günter Puchegger (BT-Anlagenbau, 2nd from left) and Site Manager Georg Kovacevic (Wagner Biro, 3rd from left) with the entire assembly team



GROSSAUFTRAG ESSITY FRANKREICH

ECE-LOG erfolgreich in Gien

Nach dem erfolgreichen Auftrag bei Essity in Mannheim ist nun ECE-LOG, der Intralogistikbereich der BT-Anlagenbau, auch bei einem Großprojekt in Frankreich die erste Wahl dieses Gebrauchsgüterproduzenten. In Gien, 150 Kilometer südlich von Paris, entsteht ein komplett neues Hochregallagersystem aus steirischer Hand.

ECE-LOG wird gemäß neuester Standards und Anforderungskriterien mit dem neuen Hochregallager die Kapazität für Paletten am Standort Gien verdoppeln. Durch die kompetente und umfangreiche Planungs- und Vorbereitungsphase wird außerdem die Komplexität der derzeitigen Logistik deutlich reduziert und somit werden mehrere externe Lagerhallen obsolet. Das reduziert die LKW-Anfahrten im Jahr um ein Vielfaches und wirkt sich somit äußerst positiv auf den CO₂-Haushalt bei Essity aus.

Ein äußerst innovatives, vollautomatisiertes Regallagersystem samt einem niedrigeren Vorbau mit Transportanschluss für zusätzliche LKW-Gates, ein hochmodernes Brandschutzsystem inklusive integriertem Feueralarm sowie ein neues Bürogebäude mit begrüntem Dach sind nur die Highlights dieses Projekts, welches bis April 2023 fertig gestellt werden soll.

Mit diesem Projekt zeigt Essity, dass Großkonzerne mit umfassender Planung und neuester Technik enorme Wirtschafts-, Nachhaltigkeits- und Sicherheitsziele erreichen können.

MAJOR ORDER FROM ESSITY FRANCE

ECE-LOG successful in Gien



After the successful execution of the contract for Essity in Mannheim, ECE-LOG, the intralogistic division of BT-Anlagenbau, the consumer goods producer once again chose the firm for a major project in France. In Gien, 150 kilometres south of Paris, the experts from Styria will install a completely new high-bay warehouse system.

In compliance with the latest standards and requirements, ECE-LOG will double the capacity for pallets at the Gien site with the new high-bay warehouse. The intricate and extensive planning and preparation phase will also significantly reduce the complexity of the current logistics, making a few external warehouses obsolete. This will also reduce the number of truck journeys per year by several factors and thus have a very positive impact on Essity's carbon footprint.

Highlights of this project, which is scheduled for completion by April 2023, include a highly innovative, fully automated warehouse system, together with a lower front structure with transport connections for additional truck gates, a state-of-the-art fire protection system with integrated fire alarms and a new office building with a green roof.

With this project, Essity once again shows that large corporations can achieve the highest economic, sustainability and safety goals thanks to comprehensive planning and the use of the latest technology.

NEUESTE REDWAVE SORTIERTECHNOLOGIE FÜR REILING

Reiling investiert knapp vier Millionen Euro in eine neue Glasaufbereitungsanlage



Das Team von Reiling und REDWAVE
The team of Reiling and REDWAVE

Das familiengeführte Recyclingunternehmen Reiling GmbH war einer der ersten Anbieter von Glasrecycling in Deutschland und leistet auch heute noch in vielen Bereichen Pionierarbeit. Mit zwölf deutschen und vier internationalen Standorten zählt Reiling zu einer der vielseitigsten Recycling Unternehmensgruppen in Europa.

Um dieser Vorreiterrolle weiterhin gerecht zu werden, investierte Reiling am Standort Ruhrglas Recycling GmbH & Co. KG in Lünen in eine neue, moderne KSP-Glasaufbereitungsanlage. KSP steht hierbei für Keramik, Steine, Porzellan. Diese Aufbereitungsanlage wurde gemeinsam von REDWAVE und Reiling geplant, mit modernsten REDWAVE Sortiertechnologien ausgestattet und kürzlich erfolgreich in Betrieb genommen.

Technischer Rückblick

Bereits vor rund 15 Jahren hat die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Reiling und REDWAVE begonnen. Damals noch in Kooperation mit einem amerikanischen Unternehmen, das mit Röntgenfluoreszenz arbeitende Handanalysatoren zur Materialeingangskontrolle an Reiling lieferte. Durch diese händische Analyse konnte vermieden werden, dass Glaskeramik in den Aufbereitungs- sowie Glasproduktionsprozess

gelangte. Da Glaskeramik nicht schmelzfähig ist, verursacht dieses Material extreme Schäden im Glasproduktionsprozess sowie in der Sortieranlage selbst. Glaskeramik konnte zur damaligen Zeit von vollautomatischen, optischen Sortiermaschinen nicht erkannt werden. Der Lösung dieses Problems widmete sich REDWAVE in enger Zusammenarbeit mit Reiling und dem amerikanischen Unternehmen, wodurch eine industrietaugliche Sortiermaschine zur Erkennung des Problemmaterials Glaskeramik entwickelt werden konnte.

Die Idee zur heute führenden Röntgenfluoreszenz basierten Sortiermaschine REDWAVE XRF wurde aus dieser Kooperation geboren. Im Jahr 2009 war es erstmals möglich, Störstoffe wie Glaskeramik und bleihaltiges Glas mit dieser Sortiermaschinenteknologie vollautomatisch zu erkennen und zuverlässig aus dem Altglas auszuscheiden.

Natürlich befindet sich zwölf Jahre nach der intensiven Zusammenarbeit der beiden Unternehmen auch in der neuen, modernen KSP-Glasaufbereitungsanlage von Reiling die bewährte REDWAVE XRF Sortiermaschine und zwar modernisiert und weiterentwickelt!

Gesamtanlagenüberblick

Die kürzlich in Betrieb genommene Glasaufbereitungsanlage wurde als komplett eigenständiges System geplant. Der Glasstrom gelangt vom Aufgabebunker in den Trommeltrockner, wo das Material getrocknet und durch Erwärmung sowie durch Bewegung von Etiketten befreit wird. Danach wird das Material mit Zig-Zag-Sichtern bzw. Trenntischen von leichter Organik befreit. Im Anschluss wird Glaskeramik und Bleiglas durch REDWAVE XRF abgeschieden. Die weitere optische Sortierung erfolgt mittels sensorgestützter Kamera-Sortiermaschinen REDWAVE CX für Feinmaterial. Die Gesamtanlage wurde für eine Aufgabelleistung von zwölf Tonnen pro Stunde KSP-Glas (Keramik-, Steine-, Porzellanabfall nach der Bunt-/Weißglassortierung) ausgelegt und produziert seit Juli 2021 hochwertiges Weiß-, Grün- und Braunglas, welches weitestgehend frei von Störstoffen wie Keramik, Stein, Porzellan, Metall / Nichtmetall, Plastik und Papier ist. In höchster Reinheit steht dieses Recyclingprodukt nun dem Verkauf an Glashütten zur Verfügung.

“

„Wir haben uns aus mehreren Gründen für REDWAVE entschieden“, so Stefan Rothues, technischer Leiter bei Ruhrglas Recycling GmbH & Co. KG. „Der Platzbedarf wurde durch den Einsatz der 3-Wege-Maschine sehr gut gelöst und auch die Erkennung der dunklen Scherben mittels REDWAVE CX trug positiv zur Entscheidung bei. Glasverlust wird vermieden und die Produktivitätsraten der Anlage erhöhen sich“, so Rothues weiter.



LATEST REDWAVE SORTING TECHNOLOGY FOR REILING

Reiling invests almost EUR 4 million in a new glass processing plant



The family-run recycling company Reiling GmbH was one of the first providers of glass recycling in Germany and still does pioneering work in many areas today. With twelve German and four international locations, Reiling is one of the most versatile recycling groups in Europe.

In order to continue to live up to this pioneering role, Reiling invested in a new, modern CSP (CSP = ceramics, stones, porcelain) glass processing plant at Ruhrglas Recycling GmbH & Co. KG's Lünen plant. This processing plant was planned by REDWAVE together with Reiling, equipped with the latest REDWAVE sorting technologies and recently successfully commissioned.

Technical review:

The partnership between Reiling and REDWAVE began around 15 years ago. At that time, it was still in cooperation with an American company that supplied Reiling with handheld X-ray fluorescence analysers for incoming material inspection. This manual analysis prevented glass ceramics from entering the

reprocessing and glass production process. Since glass ceramics cannot be melted, this material causes extreme damage in the glass production process as well as in the sorting plant itself. At that time, glass ceramics could not be detected by fully automatic optical sorting machines. REDWAVE took on this part in close cooperation with Reiling and the American company in order to develop an industrially suitable sorting machine for the detection of the problem material "glass ceramic".

The idea for today's leading X-ray fluorescence based sorting machine "REDWAVE XRF" was born out of this cooperation. In 2009, it was, for the first time, possible to detect impurities such as glass ceramics and glass containing lead fully automatically with this sorting machine technology and to reliably separate them from the waste glass.

Of course, the proven "REDWAVE XRF" sorting machine can also be found in Reiling's new, modern CSP glass processing plant - 12 years after the intensive cooperation between the two companies - once again modernised and further developed!

Overall system overview:

The recently commissioned glass processing plant was planned as a completely independent system. The glass stream passes from the feed hopper to the drum dryer, where the material is dried and freed from labels by heating in combination with agitation. Afterwards, the material is freed from light organic matter using zig-zag sifters or separating tables. Subsequently, glass ceramics and lead glass are deposited by "REDWAVE XRF". Further optical sorting takes place by means of sensor-supported "REDWAVE CX" camera sorting machines for fine material. The entire plant was designed for a feed capacity of 12 tonnes of CSP glass per hour (ceramic, stone, porcelain waste after non-ferrous/white glass sorting) and has been producing high-quality white, green and amber glass since July 2021, which is largely free of impurities such as ceramic, stone, porcelain, metal/non-metal, plastic and paper. This recycled product is now available for sale to glassworks in the highest purity.

”

„We chose REDWAVE for several reasons," says Stefan Rothues, Technical Manager at Ruhrglas Recycling GmbH & Co. KG. "The space requirement was solved very well by using our 3-way machine and the detection of dark shards using REDWAVE CX also contributed positively to the decision. Glass loss is avoided and the productivity rates of the plant increased", Rothues continues.



Langjähriger REDWAVE Mitarbeiter übernimmt operatives Geschäft der US-Tochter

Martin Weiss wird neuer COO der REDWAVE Solutions US LLC

Im Juli 2021 übernahm Dipl.-Ing. Martin Weiss die Stelle des COO der amerikanischen REDWAVE-Niederlassung von seinem Vorgänger, Prokurist Mag. Stefan Steiner. Dieser übernimmt seitdem im österreichischen Headquarter die Leitung und Verantwortung für den Ausbau internationaler Geschäftsfelder sowie für die Stärkung und Weiterentwicklung des Bereiches Service- und Support. Der neue COO, Martin Weiss ist bereits seit mehr als einem Jahrzehnt bei REDWAVE tätig. Nach seinem Studium startete er seine berufliche Karriere in der F&E-Abteilung, wo er mit der Sortiertechnologie der Röntgenfluoreszenz vertraut war und zum Experten in diesem Bereich wurde. Dies hat ihm nach einigen Jahren und weiteren Positionen innerhalb des Unternehmens die Türen für den globalen Vertrieb geöffnet. Als Global Sales Manager für REDWAVE XRF Sortiermaschinen führten ihn seine Wege bereits dutzende Male nach Nordamerika, wo er sich mit dem Markt und der amerikanischen Kultur vertraut machte.



Stefan Steiner & Martin Weiss



„In meinen bisherigen Aufgaben bei REDWAVE war ich in verschiedenen Abteilungen tätig. Dieses vielseitige Wissen gibt mir Zuversicht für diese ehrenvolle, neue Position. Ich freue mich darauf, dem Team mehr Wert zu verleihen und schätze das Vertrauen des Managements.“

„In my previous roles at REDWAVE, I worked in various departments. This versatile knowledge gives me confidence for this honourable new position. I look forward to adding more value to the team and appreciate the confidence of the management.“



Martin Weiss

Long-time REDWAVE employee takes over operational business of the US subsidiary

Martin Weiss becomes new COO of REDWAVE Solutions US LLC

In July 2021, Martin Weiss took over the position of COO at the American REDWAVE subsidiary from his predecessor, authorised signatory Mag. Stefan Steiner. Since then, the latter has assumed management and responsibility for the expansion of international business fields as well as the strengthening and further development of the service and support sections at the Austrian headquarters. The new COO Martin Weiss has been with REDWAVE for more than a decade. After graduating, he started his professional career in the R&D Department, where he was familiar with the of X-ray fluorescence sorting technology and became an expert in this field. After a few years and other positions within the company, this opened the doors to global sales for him. As Global Sales Manager for REDWAVE XRF sorters, his path took him to North America dozens of times, where he familiarised himself with the market and American culture.

QUALITÄTSKAPSELN MADE IN AUSTRIA

Zertifizierte Qualität bestätigt

Im Rahmen eines zweitägigen Rezertifizierungsaudits im Mai 2021 am Standort in Pinggau konnten alle Normforderungen abweichungsfrei erfüllt und kontinuierliche Verbesserungen präsentiert werden.

Der bekannte Qualitätsstandard von BT-Watzke Kapseln und Verschlüssen ist somit unverändert bestätigt und anerkannt.

Danke an unsere Qualitätsmanagerin M. Harmtodt für die Vorbereitung und Begleitung während des Audits und auch an alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die sicherstellen, dass wir auch zukünftige Normforderungen mit dem bekannten BT-Watzke Einsatz erfüllen werden.

Lebensmittelsicherheit EN ISO 22000:2018

Managementsystem und Umweltmanagement nach EN ISO 9001:2015 und EN ISO 14001:2015

QUALITY CAPSULES MADE IN AUSTRIA

Certified quality confirmed

During a 2-day recertification audit in May 2021 at the Pinggau site, all standard requirements were met without deviations and continuous improvements were presented.

The well-known quality standard of BT-Watzke capsules and closures is thus confirmed and remains unchanged.

Our thanks go to our Quality Manager M. Harmtodt for preparation and support during the audit and also to all employees who ensure that we will also fulfil future standard requirements with the well-known BT-Watzke commitment.

Food safety EN ISO 22000:2018

Management system and environmental management according to EN ISO 9001:2015 und EN ISO 14001:2015



MEHR PLATZ FÜR UNSERE PRODUKTION

Hallenzubau schafft neue Produktionsflächen



MORE SPACE FOR OUR PRODUCTION

Hall extension creates new production areas

Annual increases in production figures confirm the strategic decision to create additional production and storage space.

Both the production volumes of our vinotwist screw cap and those of the other product groups are growing steadily and demand additional space. With the new hall, we not only want to give room to the growing vinotwist family (Standard, Premium, Olio), but also allow additional flexibility for all other production areas.

Wrapping capsule production (PVC, poly laminate and sparkling wine capsules) will be relocated to this new hall and we are pleased to be able to use the space thus freed up for vinotwist production and as additional handling and storage space.



Jährlich steigende Produktionszahlen bestätigen die strategische Entscheidung zur Schaffung zusätzlicher Produktions- und Lagerflächen.

Sowohl die Produktionsmengen unseres vinotwist Drehverschlusses als auch die der anderen Produktgruppen wachsen stetig an und fordern zusätzliche Flächen ein. Mit der neuen Halle möchten wir nicht nur der wachsenden vinotwist Familie (Standard, Premium, Olio) Raum geben, sondern auch allen anderen Produktionsbereichen zusätzliche Flexibilität ermöglichen.

In diese neue Halle wird die Wickelkapselproduktion (PVC-, Poly-laminat- und Sektkapseln) verlagert und wir freuen uns, die dadurch freierwerdende Fläche für die vinotwist Produktion und als zusätzliche Manipulations- und Lagerfläche nutzen zu können.



Geplante Photovoltaikanlage am Dach der neuen Halle mit 202 kWp Leistung
Geplante Photovoltaikanlage am Dach der neuen Halle mit 202 kWp Leistung

DATEN & FAKTEN

Größe: 1 550 m²
Fertigstellung: Ende 2021
Investition: 1,5 Mio. Euro



DATA & FACTS

Size: 1,550 m²
Completion: Late 2021
Investment: 1,5 million Euros

KAPSELN VERSCHLÜSSE INTERNET

BT-Watzke erneuert seinen Webauftritt.

Der Relaunch unserer Webseite überrascht nicht nur mit neuer Optik, sondern auch mit einer noch klareren Produktpräsentation, einer verbesserten Benutzerführung sowie mit länderspezifischen Inhalten.

Der Besucher findet nun einfach und schnell mit nur wenigen Klicks alle Informationen zur gesuchten Kapsel oder zum gesuchten Drehverschluss. Icons vereinfachen die Präsentation von produktspezifischen Schwerpunkten und ermöglichen dem Besucher einen raschen Überblick mit Bild und Text.

Das Menü wurde gestrafft und übersichtlicher gestaltet. News, Infomaterial oder Jobausschreibung sind genauso leicht zu finden wie unsere Kontakte. Hierzu hatten wir einen Fototer-

min am Produktionsstandort in Pinggau, bei dem die Mitarbeiter einheitlich abgelichtet wurden. Besonders Spaß hat das Fotografieren der Actionkontaktbilder gemacht, welche nun als Mouse-over-Effekt zu entdecken sind.

Newsletter und Social-Media-Aktivitäten gehören zu einer modernen Unternehmenskommunikation und wurden in die Webseite integriert. Die BT-Watzke GmbH informiert nun Follower auf unterschiedlichsten Kanälen über Neuigkeiten und Wissenswertes.

Wir laden Sie ein, besuchen Sie uns auf www.bt-watzke.at.



CAPSULES CLOSURES INTERNET

BT-Watzke revamps its website.

The relaunch of our website surprises not only with a new look, but also with even clearer product presentation, improved user guidance and country-specific content.

Visitors now easily and quickly find all the information they need on the capsule or screw cap they are looking for with just a few clicks. Symbols simplify the presentation of product-specific focal points and provide visitors with a quick overview including images and text.

The menu has been streamlined and made clearer. News, information material and job advertisements are just as easy to find as our contacts. For this purpose, we had a photo session at the production site in Pinggau to take pictures of our employees in a standardised fashion. It was especially fun to photograph the "in action" contact pictures, which can now be discovered as a mouse-over effect.



Newsletters and social media activities are part of modern corporate communication and have been integrated into the website - BT-Watzke GmbH informs followers about news and things worth knowing via a wide variety of channels.

We invite you to visit us at www.bt-watzke.at.



www.bt-watzke.at

FRIENDLY CUSTOMER

AAT-FREEZING Pilotprojekt

Unser AAT-FREEZING Kunde Hunent hat sich dazu bereit erklärt, uns bei der Weiterentwicklung des BoxFreezers zu unterstützen. Für einen weiteren Schritt in die Welt der Digitalisierung ist eine Erweiterung der bestehenden Anlage um zwei Pakete geplant.

Mithilfe dieser Erweiterungen, den sogenannten **Freezer-Care-** und **Freezer-Control-Paketen**, wird es möglich sein, spezifische Anlagenparameter zu sammeln, auszuwerten und Rückschlüsse auf den Allgemeinzustand der einzelnen Komponenten ziehen zu können.

Die Vorbereitungen für das Pilotprojekt befinden sich bereits auf der Zielgeraden. Der AAT-FREEZING BoxFreezer der Firma Hunent in Ungarn friert zwölf Tonnen Enten- und Gänsefleisch pro Stunde und ist 2017 in Betrieb gegangen. Dies versinnbildlicht erneut die enorme Wichtigkeit einer guten Beziehung zwischen Lieferanten und Kunden. Die daraus resultierenden Erfahrungen helfen uns als Hersteller und dem Kunden als Anwender die Anlage bestmöglich zu warten, zu konzipieren und stetig den Erfordernissen anzupassen, um den gemeinsamen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden.

Wir bedanken uns bei den Firmen Siemens, PTC und REDWAVE für deren Unterstützung bei dem so wichtigen Schritt in die Digitalisierung unserer Anlagen.



Firma Hunent mit Firmensitz in Ungarn
Company Hunent based in Hungary

FRIENDLY CUSTOMER

AAT-FREEZING pilot project

Our AAT-FREEZING customer Hunent has agreed to support us with the further development of the BoxFreezer. Thereby, an extension of the existing plant by 2 packages, for a further step in the world of digitalization, is being planned.

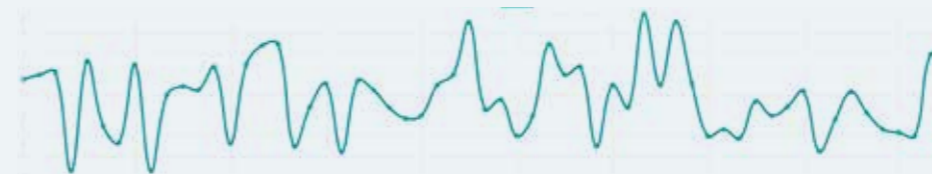
With the help of these extensions, the so-called „Freezer Care“ & „Freezer Control“ packages, it will be possible to collect and evaluate specific system parameters and draw conclusions about the general conditions of the individual components.

Preparations for the pilot project are currently in full swing and on the home stretch. The AAT-FREEZING BoxFreezer of Hunent in Hungary freezes 12 tonnes of duck and goose meat per hour and was put into operation in 2017. This again symbolizes the enormous importance of a good supplier-customer relationship. The resulting experience helps us – as manufacturer- and the customer – as user- to maintain and design the plant in the best possible way and to constantly adapt it to the requirements in order to meet our joint quality standards.

We would like to thank the companies Siemens, PTC and REDWAVE for their support in this important step in the digitalization of our plants.



Lastenaufnahme E-Motor
Load-bearing capacity e-motor



„Da es mit dem Datensammeln alleine nicht getan ist, sind wir schon gespannt auf die ersten Auswertungen der Daten und die dadurch ermöglichten Entwicklungspotentiale.“

Roman Kaiser
Vertriebstechniker

„Since data collection itself is not sufficient, we are already looking forward to the first evaluations of the data and the subsequent development potential.“

Roman Kaiser
Project and Sales Engineer



DER STATEC BINDER KUNDENDIENST

Die langfristige Kundenbindung und partnerschaftliche Zusammenarbeit hängt zwar auch vom gesamten Projektteam und anschließend von der Zuverlässigkeit und hohen Qualität der Maschinen ab, aber vor allem der hervorragende Kundendienst sorgt dafür, dass Kunden langfristig zufrieden sind und sich gut aufgehoben fühlen. Aus diesem Grund wurde es für den Kundendienst bei STATEC BINDER Zeit stärker ins Licht der Öffentlichkeit zu treten und zu zeigen, was das Team bietet und leistet.

„Wir als STATEC BINDER haben das Ziel unseren Kunden stets ein zuverlässiger und starker Partner zu sein. Das beginnt bereits mit der Beratung vor dem Kauf sowie während der Projektphase und Inbetriebnahme. Ganz besonders im Kundendienst geht es anschließend darum, eine langfristige und partnerschaftliche Beziehung mit dem Kunden aufzubauen. Denn gemeinsam arbeiten wir für den Erfolg unserer Kunden“, so Josef Lorger, Managing Director STATEC BINDER.

Um den Kundendienst stärker ins Zentrum der Aufmerksamkeit zu rücken, wurden mehrere Maßnahmen umgesetzt. Begonnen hat alles mit den Einblicken in die tägliche Arbeit eines Servicetechnikers und das Schreiben von Service Stories. In diesen wird (potentiellen) Kunden nähergebracht, wie sie richtig für ihre Maschine sorgen, warum regelmäßige Wartung und Servicierung der Maschinen essentiell ist usw. Außerdem wird auch näher beschrieben, wie der Kundendienst arbeitet und wie dieser aufgestellt ist.

In Verbindung mit der Gestaltung der Kundendienst-Business-Units und den Service Stories wurde auch die Website um einen eigenen Customer-Service-Bereich erweitert. Welche Leistungen sollten besonders hervorgehoben werden, wie sollten die Kunden durch die Seite geführt werden und wie konnte alles so persönlich wie möglich gestaltet werden? In Workshops wurden genau diese Fragen besprochen und anschließend ein erstes Design sowie ein erster Prototyp vom

Marketing entworfen. Sobald Kundendienst wie auch Marketing zufrieden waren, wurde die Websiteagentur mit ins Boot geholt und die Programmierung der Erweiterung konnte starten. Um Kunden Informationen bei Besuchen oder auch auf Messen mitzugeben, wurden eigene Kundendienstmappen und Flyer gestaltet. So erhält der Kunde einen guten Überblick über das tolle Angebot des Kundendienstes.

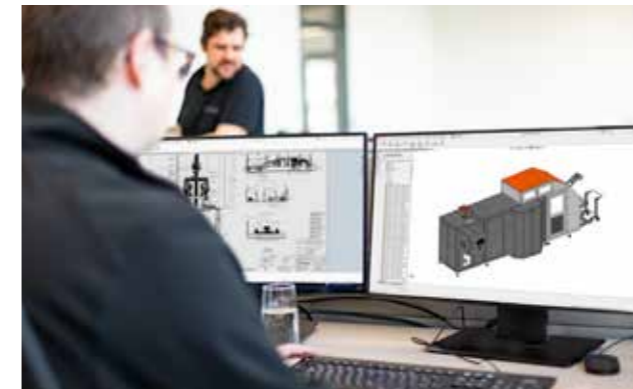
Damit alles persönlicher gestaltet werden konnte, wurden Fotoshootings vom Kundendienstteam gemeinsam mit dem BT-Marketing Center organisiert und durchgeführt. Dabei durfte auch der Spaß nicht zu kurz kommen. Sobald Fotos und Texte finalisiert waren, wurde die Erweiterung der Website noch übersetzt und gepflegt. Der neue Customer-Service-Bereich ging im Juli 2021 online. (Potentielle) Kunden bekommen nun schon auf der Website einen sehr guten Eindruck, wie der Kundendienst bei STATEC BINDER arbeitet, wer die Betreuung übernimmt und wie die hohen STATEC BINDER Standards weltweit sichergestellt werden. Im Zusammenspiel mit weiteren Maßnahmen, wie LinkedIn-Kampagnen, wird der Kundendienst nun stärker präsentiert und in den Vordergrund geholt.



”

„Wir im Kundendienst wollen unseren Kunden nach dem Kauf eine großartige Rundumbetreuung bieten. Das beginnt bei telefonischer Beratung, Ersatzteilbestellungen sowie Servicebesuchen und geht weiter mit der Optimierung und Modernisierung älterer Maschinen. Außerdem entwickeln wir unser Angebot immer weiter und so wurden auch das Remote-Maintenance-System aktualisiert und das Programm 1-6-11 für die optimale Betreuung im ersten Jahr ins Leben gerufen. Das gesamte Team und die Ausrichtung auf die langfristige Partnerschaft mit Kunden sowie die tollen Leistungen zeichnen den STATEC BINDER Kundendienst meiner Meinung nach am meisten aus.“

Johann Sailer
Division Manager Customer Service STATEC BINDER



STATEC BINDER CUSTOMER SERVICE

Although long-term customer loyalty and cooperation based on partnership depend on the entire project team and subsequently on the reliability and high quality of the machines, but above all, it is excellent customer service that ensures that customers are satisfied in the long term and feel that they are in good hands. For this reason, it was time for the Customer Service Department at STATEC BINDER to step into the spotlight and show what the team offers and achieves.

„We at STATEC BINDER always aim to be a reliable and strong partner to our customers. This starts with the consultation before the purchase as well as during the project phase and commissioning. Especially in Customer Service, it is then a matter of establishing a long-term relationship with the customer based on partnership. Because together we work for the success of our customers,“ says Josef Lorger, Managing Director of STATEC BINDER.

Several measures were implemented to bring customer service to the fore. It all started with insights into the daily work of a service technician and the writing of 'service stories'. These explain to (potential) customers how to take proper care of their machine, why regular maintenance and servicing of the machines is essential, etc. They also describe in a little more detail how the Customer Service works and how it is set up.



In connection with the design of the customer service business units and the service stories, work was also done on expanding the website to include a dedicated customer service area. Which services are to be highlighted, how the customer is to be guided through the site and how everything could be made as personal as possible. Precisely these questions were discussed in workshops and then a first design as well as a first prototype were created by the Marketing Department. Once both Customer Service and Marketing were satisfied, the website agency was brought on board and the programming of the extension could start. Customer service folders and flyers were designed so that customers can also be given information during visits or at the trade fair. This gives the customer a good overview of the Customer Service Department's great offers.

To make everything more personal, photo shoots with the Customer Service team were organised and carried out together with the BTMC. And we made sure the experience was a fun one. As soon as photos and texts were final, the extension of the website was translated and polished. The new Customer Service area went live in July 2021. (Potential) customers now already get a very good impression on the website of how customer service works at STATEC BINDER, who takes care of it and how the high STATEC BINDER standards are ensured worldwide. In conjunction with other measures, such as LinkedIn campaigns, Customer Service's presence is now stronger and brought to the fore.



„We in Customer Service want to offer our customers great all-round support after the purchase. This begins with telephone consultation, spare parts orders and service visits and continues with the optimisation and modernisation of older machines. In addition, we continue to develop our services and thus, our Remote Maintenance System has been updated and our 1-6-11 programme has been launched for optimal support in the first year. In my opinion, the entire team and the focus on long-term partnership with customers, as well as the great services, are what distinguish STATEC BINDER customer service the most.“

Johann Sailer
Division Manager Customer Service STATEC BINDER

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