

GROWING NEWS



04

Bauer in China: High-end solutions for the Asian market

Bauer en China: el máximo nivel para el mercado asiático

08

Innovation: Energy-independent solar pump for hot climates

Innovación: bomba solar energéticamente independiente para climas cálidos

09

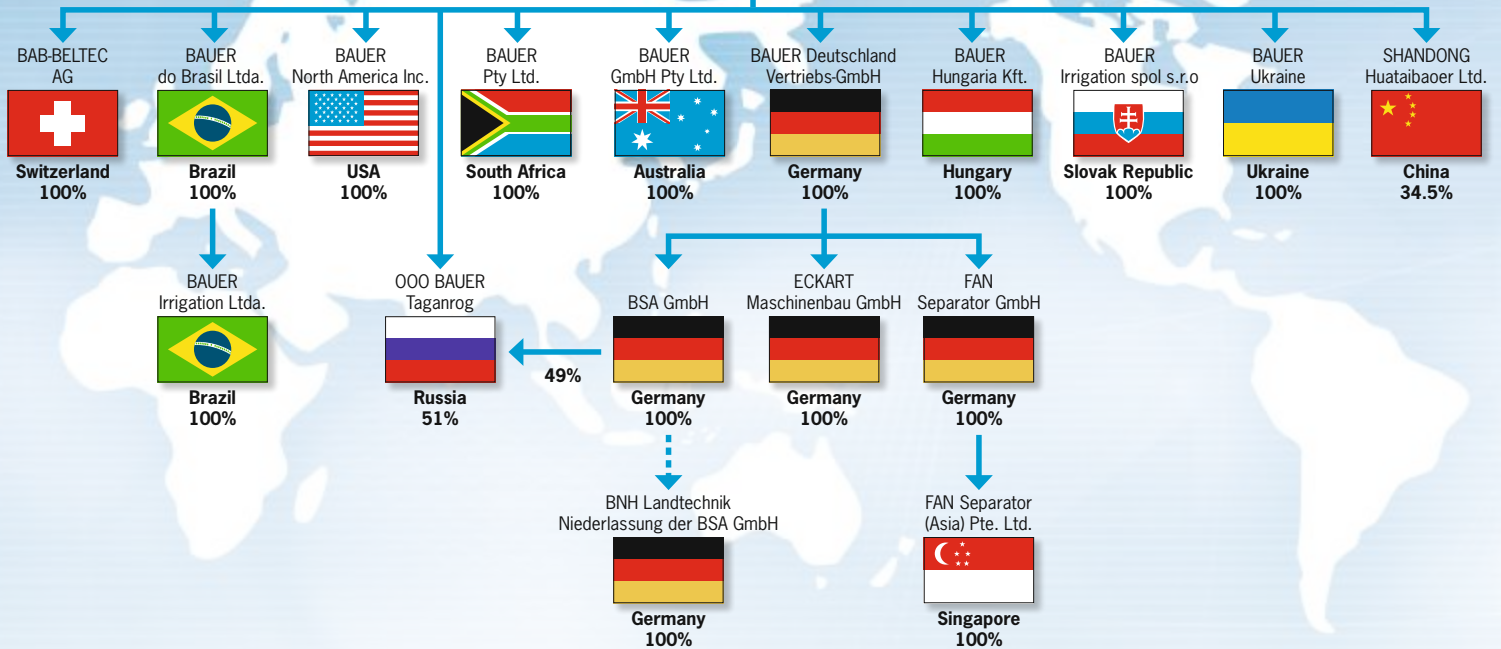
Shopping at a click in the new Bauer webshop

Compras con un clic en la nueva tienda web de Bauer




BAUER

Röhren- und Pumpenwerk BAUER GmbH, 8570 Voitsberg, Austria



Headquartered in Voitsberg, Styria, Austria

Today, the Bauer Group has 675 employees, delivers to about 100 countries and primarily produces irrigation and wastewater equipment.

Sede central en Voitsberg, Estiria, Austria

El grupo Bauer está representado en casi 100 países del mundo y sus más de 675 empleados fabrican tecnología de riego y aguas residuales, donde el punto fuerte es el propio producto.

For our green world

Para nuestro planeta verde

Dear readers and customers!

Never before has the world changed as much in such a short time as in the past few years. This trend will only grow stronger, continuously posing new challenges for individuals, society and companies such as the Bauer Group as well. Innovative technologies are not all that matters. We also concern ourselves with questions such as: How can the global food supply be guaranteed, and how can we produce our food sustainably? How can we provide plants with the water they urgently need to grow while also conserving water as a resource?

We are therefore intensively exploring the massive potential of solar energy. One initial step is our solar submersible motor pump, which is especially suited for hot and dry climate zones, where it makes increased yields possible.

Our irrigation systems are examples of how water can be precisely metered out, used sparingly and efficiently – especially in

times of climate change and the lengthening warm periods even in northern regions. Digital networking opens up new opportunities for us, and we are now taking advantage of these in the web business. Our new webshop makes our coveted Bauer technology available in all corners of the world!

I promise you one thing: The challenges of the future will drive us to produce ever more creative innovations in order to find the right solutions for you. And: for a green world!

Sincerely,



Otto Roiss, CEO Bauer Group

Estimados lectores, queridos clientes:

Nunca antes el planeta había cambiado tanto en tan poco tiempo como en los últimos años. Esta tendencia se intensificará y el individuo, la sociedad y, naturalmente, también las empresas como el grupo Bauer harán frente a desafíos que serán cada vez diferentes. No solo cuentan las tecnologías innovadoras, sino que también tratamos cuestiones como estas: ¿Cómo se puede garantizar el abastecimiento mundial de alimentos y su producción sostenible? ¿Cómo se puede hacer llegar a las plantas el agua tan apremiantemente necesaria para su crecimiento y, al mismo tiempo, proteger el agua como recurso? Así, nos dedicamos en la actualidad enérgicamente a aprovechar el enorme potencial de la energía solar. Un primer paso es nuestra bomba solar de motor sumergible que puede usarse, especialmente, en zonas climáticas cálidas y secas, haciendo posible en estas un aumento de las cosechas.

¿Cómo se puede garantizar el abastecimiento mundial de alimentos y su producción sostenible? ¿Cómo se puede hacer llegar a las plantas el agua tan apremiantemente necesaria para su crecimiento y, al mismo tiempo, proteger el agua como recurso? Así, nos dedicamos en la actualidad enérgicamente a aprovechar el enorme potencial de la energía solar. Un primer paso es nuestra bomba solar de motor sumergible que puede usarse, especialmente, en zonas climáticas cálidas y secas, haciendo posible en estas un aumento de las cosechas.

Nuestros sistemas de riego por aspersión son un ejemplo de cómo el agua se dosifica con precisión y puede utilizarse de manera moderada y eficiente: precisamente en los tiempos del cambio climático y de periodos de calor cada vez más largos y también en regiones nórdicas. La conexión digital en red nos ofrece nuevas posibilidades que ahora aprovechamos en el negocio web. Nuestra nueva tienda web lleva la popular tecnología de Bauer a todos los rincones del mundo.

Les aseguro algo: los desafíos del futuro nos llevarán a innovaciones cada vez más creativas con el fin de encontrar las soluciones adecuadas para usted. ¡Y para un planeta verde!

Atentamente,



Otto Roiss, CEO del grupo Bauer

Contents

High-end solutions for China	Page 4
Bauer Pivots in Scandinavia	Page 6
BNH promotes slurry technology	Page 7
New product: Solar pump	Page 8
New webshop	Page 9
"The Agritecnica family"	Page 10
Eckart and Claas	Page 12
Pulp & paper	Page 14
Contest, career at Bauer	Page 16
Event highlights	Page 18
Publishing information	Page 20

Contenido

El máximo nivel para China	Página 4
Pivotes de Bauer en Escandinavia	Página 6
BNH impulsa la tecnología de estiércol líquido	Página 7
Novedad: bomba solar	Página 8
Estreno de tienda web	Página 9
«Familia Agritecnica»	Página 10
Eckart y Claas	Página 12
Pulpa y papel	Página 14
Sorteo, carrera profesional en Bauer	Página 16
Lo más destacado en eventos	Página 18
Pie de imprenta	Página 20



© S. Gröth

Bauer: High-end solutions for China

It's full speed ahead for the Bauer Group on the Asian market: High-end solutions for slurry technology and irrigation are on offer here.

"In Asia, where two thirds of humanity live, the demand for high-quality food is growing ever greater," understands Klaus Ferk. The Sales Director of the Bauer Group for Asia, Australia and Oceania has been working out of Shanghai since 2015. "The environmental regulations are becoming stricter, plus the typical rainy and dry months are shifting. All this increases the demand for our solutions for efficient irrigation as well as environmentally friendly handling of agricultural waste water," concludes Ferk.

Focus on slurry management

Previously, essentially no slurry management was practiced in China, and it is slowly becoming clear that slurry can be used as fertilizer. However, the slurry quantities on the large farms found in China cannot be managed via conventional technology: Workable solutions

are offered only by professional spreading systems that have been developed over decades in the EU to become very high-end products. Good reasons for Bauer to focus on slurry management: The Bedding Recovery Unit (BRU) has been successfully introduced – more than a dozen BRUs are already in operation. The separator technology is still relatively new and is slowly finding its footing on the market.

Field day and Agritechnica Asia

In September, Bauer organized a field day in Inner Mongolia with the new dealer Inner Mongolia Minze Animal Husbandry Technology Co., Ltd. The Bauer Product Manager for slurry tankers, Thomas Perlik, together with the China sales team, met the president of the Inner Mongolia Grassland Association and directors of large farms to present a polyester tanker on a farm with 8,000 dairy cows. Among other things, the near-ground spreading was demonstrated, which is an essential feature in this region susceptible to strong winds. At the world's largest agricultural technology fair, Agritechnica Asia in Bangkok, Bauer presented its entire selection in August on twice its usual exhibition space, including highlights such as the compact separator S300 and irrigation

with Smart-Touch control in connection with Smart Rain.

The sales team was recently expanded with Zhang Yong, Sales and Marketing Manager for the northwestern provinces in China. The founding of Bauer China with an office and warehouse in Shanghai is currently under way – the company will be ready to commence business in spring of 2019. In other words, the field in China is being optimally prepared. ●

Bauer:
El máximo nivel para China

El grupo Bauer va a toda máquina en el mercado asiático: aquí se ofrecen soluciones de alta calidad para la tecnología de estiércol líquido y el riego.

"We are investing intensively in this market by continuously expanding the sales and dealer structure."

Klaus Ferk, Bauer Group Sales Director for Asia, Australia and New Zealand





Agritechnica Asia:
Kosum Sonkulpakdee explains
the FAN separator PSS 3.2-780

Agritechnica Asia: Kosum
Sonkulpakdee explica el
separador FAN PSS 3.2-780



Team Asia, left to right: Yong Zhang
(China), Mona Taruna (Indonesia),
Philipp Pözl, Huong Hoang (Vietnam),
Klaus Ferk, Kosum Sonkulpakdee
(Thailand)

Equipo Asia, desde izq.: Yong Zhang
(China), Mona Taruna (Indonesia),
Philipp Pözl, Huong Hoang (Vietnam),
Klaus Ferk, Kosum Sonkulpakdee
(Tailandia)

Klaus Ferk sabe bien que «en Asia, donde viven dos tercios de la población, la necesidad de alimentos de gran calidad no para de crecer». Desde 2015 el director comercial del grupo Bauer para Asia, Australia y Oceanía opera desde Shanghái. «Las regulaciones medioambientales se hacen más estrictas, además, los meses habituales de lluvia y de sequía cambian. Todo ello aumenta la demanda de nuestras soluciones para un riego eficiente, así como para un tratamiento de bajo impacto medioambiental de las aguas residuales agrícolas», concluye Ferk.

Hasta ahora en China la gestión de estiércol era nula en la prácti-

ca y solo poco a poco se han ido dando cuenta de que el estiércol líquido puede emplearse como fertilizante. Pero la tecnología convencional no da abasto con las cantidades de estiércol de las inmensas granjas de China: ahora una tecnología de dispersión profesional desarrollada durante décadas en la UE y que en la actualidad se encuentra en su máximo nivel ofrece soluciones aprovechables. Buenos motivos para centrarse en la gestión de estiércol: la Bedding Recovery Unit (BRU) se ha introducido con éxito (por el momento están en servicio más de una docena de sistemas BRU). La tecnología de separadores todavía es relativamente nueva y se impone poco a poco.

En septiembre, Bauer organizó en Mongolia Interior un día de campo con el nuevo distribuidor Inner Mongolia Minze Animal Husbandry Technology Co., Ltd. El jefe de producto de Bauer para tanques de estiércol, Thomas Perlik, junto con el equipo de ventas de China, se reunió con el presidente de la Inner Mongolia Grassland Association y los directores de grandes granjas para hacer una demostración de un tanque de poliéster en una granja con 8000 vacas lecheras. Pudieron ver cómo funcionaba, entre otros, la dispersión próxima al suelo, algo totalmente necesario por la gran propensión al viento de la región. En la feria agrícola más grande del mundo, Agritechnica Asia, celebrada en

«Invertimos de manera intensiva en este mercado con la continua ampliación de la estructura de ventas y distribuidores».



Klaus Ferk, director comercial del grupo Bauer para Asia, Australia y Oceanía

Bangkok, Bauer exhibió en agosto sobre una superficie de exposición duplicada el surtido completo, con productos destacados como el separador compacto S300 y el riego con control Smart-Touch en combinación con Smart Rain.

El equipo de ventas se ha ampliado hace poco con Zhang Yong, director de ventas y marketing para las provincias noroccidentales de China. Además, por el momento se están poniendo los cimientos de Bauer China con oficina y almacén en Shanghái; la empresa estará lista para su lanzamiento en primavera de 2019. De esta manera, se consigue el mejor cultivo para el campo en China. ●



Presentation of a Bauer
polyester tanker on the
field day in Inner Mongolia

Demostración de un tanque
de poliéster Bauer en el día de
campo en Mongolia Interior

Bauer Pivots withstand the hot Scandinavian summer



Swedish farmer Nicklas Günansson (left) and Jakob Johnsen, Bauer Group Sales Manager for Scandinavia

El agricultor sueco Nicklas Günansson (izq.) y Jakob Johnsen, director de ventas del grupo Bauer para Escandinavia

Premiere in the exceptional summer of 2018: The first two pivots find a foothold in Sweden.

Previously, pivot and linear systems were few and far between in Scandinavia. But during this hot and dry summer, Nicklas Günansson invested in two Center Pivots for his plant nursery in southern Sweden – and they were worth their weight in gold! Günansson cultivated 100 hectares of potatoes, 40 hectares of sugar beets, 20 hectares of onions and 20 hectares of carrots, quickly noticing: “The main advantage of the Pivot systems is that I can irrigate with precisely dosed quantities of water – adapted to the growth phase of

the plants, the current soil conditions and the respective weather situation.”

These globally renowned systems are still rarely seen in Nordic countries because the farms are often small in scale. But “Center Pivots pay off already as of 30 hectares for crops that call for low but frequent levels of precipitation,” understands Jacob Johnsen, Sales and Marketing Manager of the Bauer Group for Scandinavia.

The first Bauer systems for 2019 have already been sold – for the next hot summer in the north. ●

Los sistemas de pivote de Bauer hacen frente al cálido verano escandinavo

Estreno en el excepcional verano de 2018: los primeros dos pivotes se asentaron en Suecia.

Hasta ahora los sistemas lineales y de pivote estaban poco extendidos en Escandinavia. Sin embargo, este cálido y seco verano Nicklas Günansson invirtió en dos pivotes circulares para su vivero en el sur de Suecia... y resultaron valer su peso en oro. Günansson cultivó 100 hectáreas de patatas, 40 hectáreas de remolachas azucareras, 20 hectáreas de cebollas y 20 hectáreas de zanahorias y no tardó en darse

cuenta de que «la gran ventaja de las instalaciones de pivote es que permiten regar la cantidad de agua en la dosis perfecta, adecuada para la fase de crecimiento de la planta, la composición actual del suelo y la situación climática correspondiente». Estas instalaciones afamadas a nivel mundial todavía son poco comunes en los países nórdicos porque las explotaciones están en parte estructuradas como

minifundios. Sin embargo «los pivotes circulares ya salen rentables a partir de 30 hectáreas para cultivos que requieren unas dosis de precipitación bajas, pero frecuentes», indica Jacob Johnsen, director de ventas y marketing del grupo Bauer para Escandinavia.

Ya se han vendido las primeras instalaciones de Bauer para 2019, para el próximo verano cálido en el norte. ●

BNH promotes slurry technology

The new course of BNH Landtechnik was revealed on its first field day: Bauer products are now entering the focus.



BNH impulsa la tecnología de estiércol líquido

En su primer día de campo se dio a conocer el nuevo rumbo de BNH Landtechnik: ahora los productos Bauer ganan protagonismo.



Presentations and professional advice at the first BNH Slurry Day near Ahlen. The declared goal of BNH is to become the slurry competence center in northwestern Germany.

The sails are set: In addition to the machinery from New Holland Agriculture for harvesting and tractor equipment, BNH is promoting the products of the Bauer Group with the goal of becoming the slurry competence center in northwestern Germany. A large portion of the Bauer product selection is therefore now offered at both locations in Ahlen and Peckelsheim. Due to the growing demand in the area of separators and slurry tankers, customers are given the opportunity to inspect slurry tankers in person. Demonstration machines display the advantages of the technology under customer-specific conditions. The first BNH Slurry Day was

held in mid-September at a model dairy operation near Ahlen. Here, customers learned about the company as well as the products of BSA, Eckart, FAN, SGT and New Holland. Professional advice was guaranteed by representatives of the Bauer Group as well as the local suppliers. Slurry tankers in single-axle, tandem and tridem designs were on exhibit. Drag shoes, cultivators and a disk harrow were demonstrated as attachments due to the importance of low-emission spreading. In consideration of the large number of visitors, enthusiasm for the second BNH Slurry Day in spring of 2019 is now correspondingly high. ●

Demostraciones y asesoramiento profesional en el 1.º día del estiércol BNH cerca de Ahlen. El objetivo declarado de BNH es ser el centro de excelencia en estiércol líquido en el noroeste de Alemania.

Las velas están izadas: junto a las máquinas de New Holland Agriculture para la tecnología de cosecha y tractores, BNH impulsa los productos del grupo Bauer con el objetivo de ser en el futuro el centro de excelencia en estiércol líquido en el noroeste de Alemania. Así pues, en las dos sedes de Ahlen y Peckelsheim se ofrece una gran parte de la gama de productos de Bauer. Y como la demanda en el ámbito de los separadores y la tecnología de tanques de estiércol está en crecimiento, se da la posibilidad de examinar tanques de estiércol. Las máquinas para demostraciones ilustran las ventajas de la tecnología para las condiciones específicas de los clientes. A mediados de septiembre tuvo lugar el 1.º día del estiércol BNH

cerca de Ahlen, en una explotación de vacas lecheras llevada de manera ejemplar. Allí los clientes conocieron la empresa y también los productos de BSA, Eckart, FAN, SGT y New Holland. Los representantes del grupo Bauer y también los proveedores garantizaron un asesoramiento profesional in situ. Se mostraron tanques de estiércol de un solo eje, tándem y tridem. En el ámbito de los equipos adicionales, se dio importancia al esparcimiento con bajas emisiones, con el empleo de dedos de arrastre, cultivadores y una grada de discos.

Por el gran número de visitantes, ya hay una gran expectativa por el 2.º día del estiércol de BNH, que se celebrará en la primavera de 2019. ●



© Varts/Shutterstock

New product: Solar pump for hot, dry climate

It is energy independent and makes possible a second harvest in hot, dry climate zones: The prototype of the Bauer solar pump is already touring the trade fair circuit.

Visitors to the agricultural trade fairs of EuroTier in Hanover and EIMA in Bologna will find an exciting innovation presented this year by the Bauer Group: an energy-independent clean water submersible motor solar pump for simple irrigation systems. The pump is particularly interesting for regions of small-scale development with hardly any infrastructure – such as in developing countries in hot, dry climate zones. The yield is secured, and another harvest becomes possible.

This simple, robust and efficiently designed six-inch submersible motor pump operates all day solely on the power of the sun – when a power source is present, the pump can also be driven at night. This new product has massive potential on the market since the demand is enormous due to climate change: With longer dry periods, plants are increasingly faced with an insufficient supply of water particularly during important growth phases. This pump therefore makes a valuable contribution to a secure supply of food in developing countries as well.

The new solar pump will be an outstanding addition to the product portfolio in 2019 with proven Bauer quality, energy efficiency and forward-looking technology. ●

Novedad: bomba solar para climas cálidos y secos

Es energéticamente independiente y hace posible una segunda cosecha en zonas climáticas cálidas y secas: el prototipo de bomba solar de Bauer ya está de tour por las ferias.

Este año, el grupo Bauer presenta a los visitantes de las ferias agrícolas EuroTier en Hannover y EIMA en Bolonia una innovación muy interesante: una bomba solar energéticamente independiente de motor sumergible para agua limpia para sistemas de riego por aspersión simples. Esta bomba es especialmente interesante en regiones minifundistas en las que apenas hay infraestructuras, como en países en desarrollo en zonas de clima cálido y seco: aquí se asegura el rendimiento y se hace posible una segunda cosecha.

Esta bomba de motor sumergible de seis pulgadas con construcción simple, robusta y eficiente funciona durante el día sola gracias a la energía del sol; en caso de que haya disponible una fuente de corriente, la bomba puede funcionar de manera alternativa también por la noche. Esta novedad tiene un enorme potencial en el mercado puesto que la demanda es enorme debido al cambio climático: a causa de periodos de sequía más prolongados, cada vez es más frecuente el desabastecimiento de agua para las plantas en las fases importantes de crecimiento. Esta bomba contribuye así de manera valiosa a que se asegure el abastecimiento de alimentos también en países en desarrollo.

La nueva bomba solar enriquecerá enormemente la gama de productos de 2019 con la acreditada calidad Bauer, la eficiencia energética y la tecnología orientada al futuro. ●

Bauer webshop for our customers from around the world

Ordering agricultural equipment online? But of course!



Online shopping is booming – you can purchase just about anything on the internet today. Online retail is taking over an ever increasing share of the market: If one excludes grocery sales, then a quarter of all revenue is now earned on the web. We don't wish to deny what the market – and our busy end customers! – demand. After all, we have been asked many times in the past about the ability to purchase our replacement parts online. In other words, it was a matter of pride to intensify our online presence and make optimal use of the potential of digitalization.

Our new webshop is now online!

In the initial phase, our customers will find a small selection of our products in the shop, including the most common replacement parts sets, couplings, fittings, sprinklers and Bauer separator sieves. The product selection will be continually

adapted to the needs of our customers. To ensure that online purchasing is possible anytime and anywhere, the shop is naturally also optimized for mobile devices such as phones and tablets.

Franz Peter Roll, Sales and Marketing Director of the Bauer Group, sees the webshop primarily as an "important additional purchasing option for our customers – we do not wish to compete with our dealers". All end customers in every part of the world can now purchase online directly at list prices and receive the needed original parts as quickly as possible. "Especially," adds Roll, "if they don't have a dealer in their area – or at peak times when the dealer might not have the desired parts in stock."

Bauer shopping is just a click away:
shop.bauer-at.com ●

Tienda web de Bauer para nuestros clientes de todo el mundo

¿Pedir online tecnología de maquinaria agrícola? ¡Claro que sí!

Las compras online están en auge: en la actualidad es posible pedir y comprar prácticamente de todo por Internet. El comercio online conquista cada vez más cuotas de mercado: si se excluye el comercio de comestibles, una cuarta parte del volumen de ventas se hace en la red. No queremos cerrarnos a lo que el mercado y nuestros enérgicos clientes finales demandan. Ya con frecuencia en el pasado nos ha pedido que sea posible adquirir nuestros repuestos online. Por tanto, era una cuestión de honor intensificar nuestra salida al mercado online y aprovechar en la mejor medida el potencial de la digitalización.

¡Nuestra nueva tienda web ya está online!

En la fase inicial, nuestros clientes encontrarán una pequeña selección de nuestros productos en la tienda, entre ellos, los juegos de repuestos, acoplamientos, piezas moldeadas, rociadores y filtros de separadores Bauer más usados. La gama de productos se irá adaptando a las necesidades de nuestros clientes. Para poder realizar pedidos online en todo momento y desde cualquier lugar, la tienda, evidentemente, está optimizada también para dispositivos móviles, como teléfonos móviles y tabletas.

Franz Peter Roll, director de ventas y marketing del grupo Bauer, ve en la tienda web, sobre todo, una «opción de compra importante adicional para nuestros clientes; no queremos hacerle la competencia a nuestros distribuidores». Se pretende que todo cliente final de cualquier parte del mundo pueda comprar online directamente a precios de catálogo y obtener con rapidez las piezas originales necesarias. «Sobre todo», añade Roll, «cuando no hay distribuidores cerca o, también en horas punta, si el distribuidor no tuviera existencias de las piezas deseadas».

Comprar Bauer en un clic:
shop.bauer-at.com ●





Agritecnica and FAN: In the family, everyone gives it their best

The family company Agritecnica has demonstrated competence and passion in the livestock sector for 23 years and is a leader in the area of separation technology in Italy.

Agritecnica y FAN: en la familia todos dan lo mejor de sí

El negocio familiar Agritecnica lleva 23 años en el sector de la ganadería con mucha experiencia y pasión, y es líder en Italia en el ámbito de la técnica de separación.

Without a doubt, an important role in this success story has been played by the FAN separators, of which a total of 800 are now in use throughout Italy. They are responsible for 30 percent of Agritecnica's total revenue. Although the spirit of family solidarity has definitely also contributed to the companies successful development. In 1995, Giampietro Torresan purchased the company located in Pozzoleone in the province of Vicenza and has managed the company since then together with his wife Sonia Pozza and their son Stefano Torresan. The 15 regular employees in the areas of office, sales and engineering all pull together when it comes to delivering the best to their customers, whether they are cattle farmers, biogas plant operators, slaughterhouses or food processors.

They all appreciate the high technical competence and the reliable and individual service. One particular customer requirement, for example, is the separation of slurry containing long pieces of straw: What typical separators cannot achieve is possible with

the revised FAN Separator PSS 1.2-520. Blockages due to long straw fibers are now a thing of the past.

Agritecnica views itself as "one big family" in which everyone contributes to the company's growth and helps find optimal solutions for the customers. "Plus, we work together with leading companies that are dedicated to offering top quality," emphasizes Giampietro Torresan. In FAN, he also appreciates "the assurance of working with a manufacturer that continuously strives for innovation in order to face an increasingly aggressive market head on."

As head of the company, Giampietro Torresan offers a very illustrative anecdote to explain why he swears by the robust and reliable FAN separators – as well as why it is so important to regularly service the machine: "A customer once came to our fair booth who had purchased a used separator from an agricultural operation. He asked why the performance of the separator had declined after five years in operation. We asked him straight



"The Agritecnica family". 6th from the right: Giampietro Torresan, left of him: his son Stefano. Far left: Maurizio Tabacco

«Familia Agritecnica». 6.º por la derecha: Giampietro Torresan, a su izquierda, su hijo Stefano. En el extremo izquierdo: Maurizio Tabacco

"We enjoy working with people who are always willing to listen to our needs and promptly answer our questions."

Sales Director Maurizio Tabacco on FAN

«Apreciamos colaborar con personas que siempre prestan atención a nuestras inquietudes y reaccionan en el acto a nuestras cuestiones».

Director comercial Maurizio Tabacco acerca de FAN



away how long it had been since the last maintenance – in other words, cleaning the sieve, changing the oil, inspecting the screw. His answer: 'I've never done any of that!' – In other words, the FAN separator operated without issues for five years without cleaning or inspection!"

In the future, Agritecnica wishes to invest in customer service and in the working environment for its employees in order to remain the leader in separation technology in Italy. "Moreover," adds Stefano Torresan, "we always strive to find new niches and markets in the areas of industry and agriculture." ●

Agritecnica gets creative: The FAN separator can also be used to separate green nut shells during processing.



© oszmanie.jimi/Shutterstock

Creatividad de Agritecnica: el separador FAN separa también las cáscaras de nuez verdes en el mecanizado.



Almost 800 FAN separators are already in use in Italy. Here: Separator PSS 1.2-520

En Italia ya hay casi 800 separadores FAN. Aquí: separador PSS 1.2-520

De esta historia de éxito de Agritecnica son partícipes, sin duda, los separadores FAN, de los que en toda Italia hay entretanto un total de cerca de 800 unidades, que aportan el 30 % del total de ventas en la empresa familiar Agritecnica. Pero al desarrollo positivo también contribuye el sentimiento de cohesión familiar. En 1995 Giampietro Torresan compró la empresa con sede en Pozzoleone, en la provincia de Vicenza, y, desde entonces, la ha dirigido con su mujer Sonia Pozza y el hijo de ambos Stefano Torresan. Quince empleados fijos en oficinas, ventas y tecnología ponen todo de su parte cuando se trata de dar lo mejor a sus clientes, entre los que se encuentran ganaderos, explotadores de plantas de biogás, mataderos e industrias del sector alimentario. Todos ellos valoran la elevada competencia técnica y el servicio fiable e individual: un requisito especial de los clientes es, por ejemplo, la separación de estiércol líquido con partes largas de paja: lo que los separadores convencionales no conseguían, lo logra el perfeccionado separador FAN PSS 1.2-520. Se evita ahora la obstrucción provocada por paja de largas proporciones.

La empresa Agritecnica se ve como una «gran familia» en la que cada uno contribuye al crecimiento y busca las soluciones perfectas para los clientes. «Además, ahora colaboramos con empresas líderes que ofrecen la

máxima calidad y la viven», subraya Giampietro Torresan. De FAN valora también «la certeza de trabajar con un fabricante que se esfuerza continuamente por lograr innovaciones que permiten hacer frente a un mercado cada vez más agresivo». El director de la empresa Giampietro Torresan justifica de manera muy gráfica mediante una pequeña anécdota por qué confía plenamente en los robustos y fiables separadores FAN, pero también por qué es tan importante realizar con regularidad las revisiones y mantenimiento de la máquina: «Una vez en una feria se acercó a nuestro stand un cliente que había comprado un separador de segunda mano de una empresa agrícola. Nos preguntó por qué después de cinco años de uso la potencia del separador había disminuido. De igual modo, le preguntamos cuándo había realizado el último mantenimiento, es decir, limpieza del filtro, cambio de aceite, inspección de la espiral... Su respuesta: "¡No lo he hecho jamás!". Es decir, el separador FAN había funcionado durante cinco años sin problemas sin haberlo limpiado ni revisado».

En el futuro, Agritecnica pretende invertir en el servicio al cliente y entorno de trabajo de los empleados para seguir siendo líderes en la técnica de separación en Italia. «Además», concluye Stefano Torresan, «seguimos esforzándonos en encontrar siempre nuevos nichos y mercados en el sector industrial y agrícola». ●

Eckart and Claas – a class of their own

The fresh seed green in the logo can often be seen in German fields, but that isn't all. Partnerships like the one with Eckart from the Bauer Group make the Claas brand stronger and visible even as far as Canada.

Eckart y Claas: únicas en su clase

El verde pradera vivo del logotipo irradia a menudo de los campos alemanes, pero no solo de estos. Gracias a colaboraciones, como la de Eckart del grupo Bauer, la marca Claas se ha reforzado y ahora es posible verla incluso en Canadá.

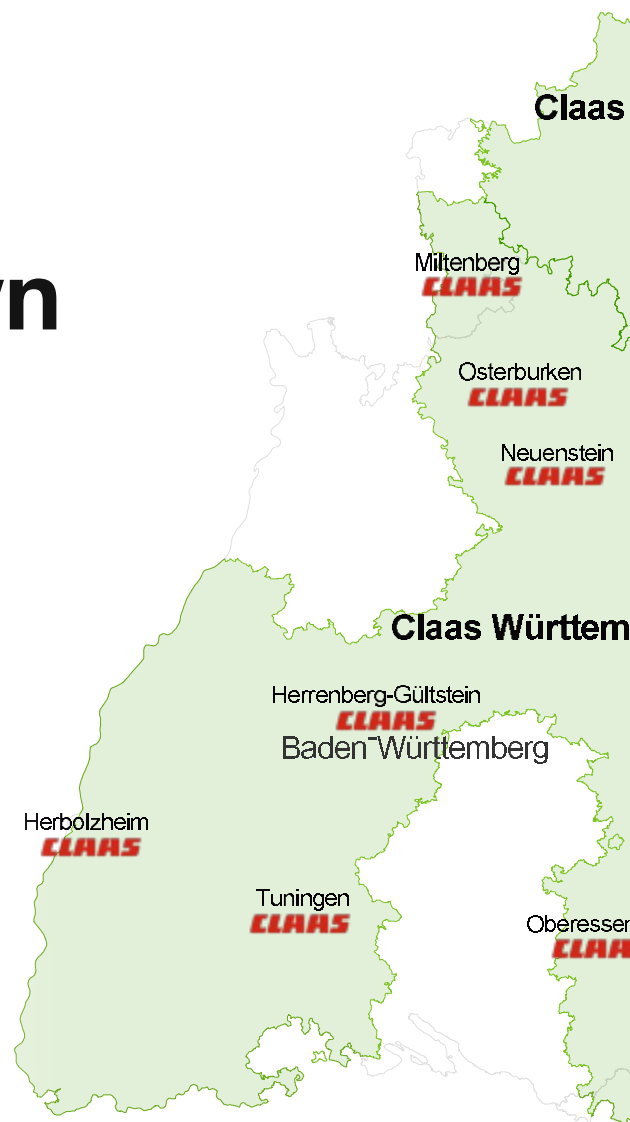


"The collaboration with Eckart is important to us in order to continue growing in the area of slurry technology, which we have done very successfully in recent years thanks to the great product portfolio. The excellent manufacturing of the tankers and the robust basic concept with optional high-end technology satisfies even our most demanding customers."

Wolfgang Rück, head of the BayWa/Claas joint ventures, GM of Claas Württemberg GmbH

«Para nosotros la colaboración con Eckart es importante para seguir creciendo en el sector de la tecnología del estiércol líquido, lo que ya nos ha salido muy bien en los pasados años con la fantástica gama de productos. El buen mecanizado de los tanques y el robusto concepto de base con tecnología opcional de vanguardia satisfacen a nuestros exigentes clientes».

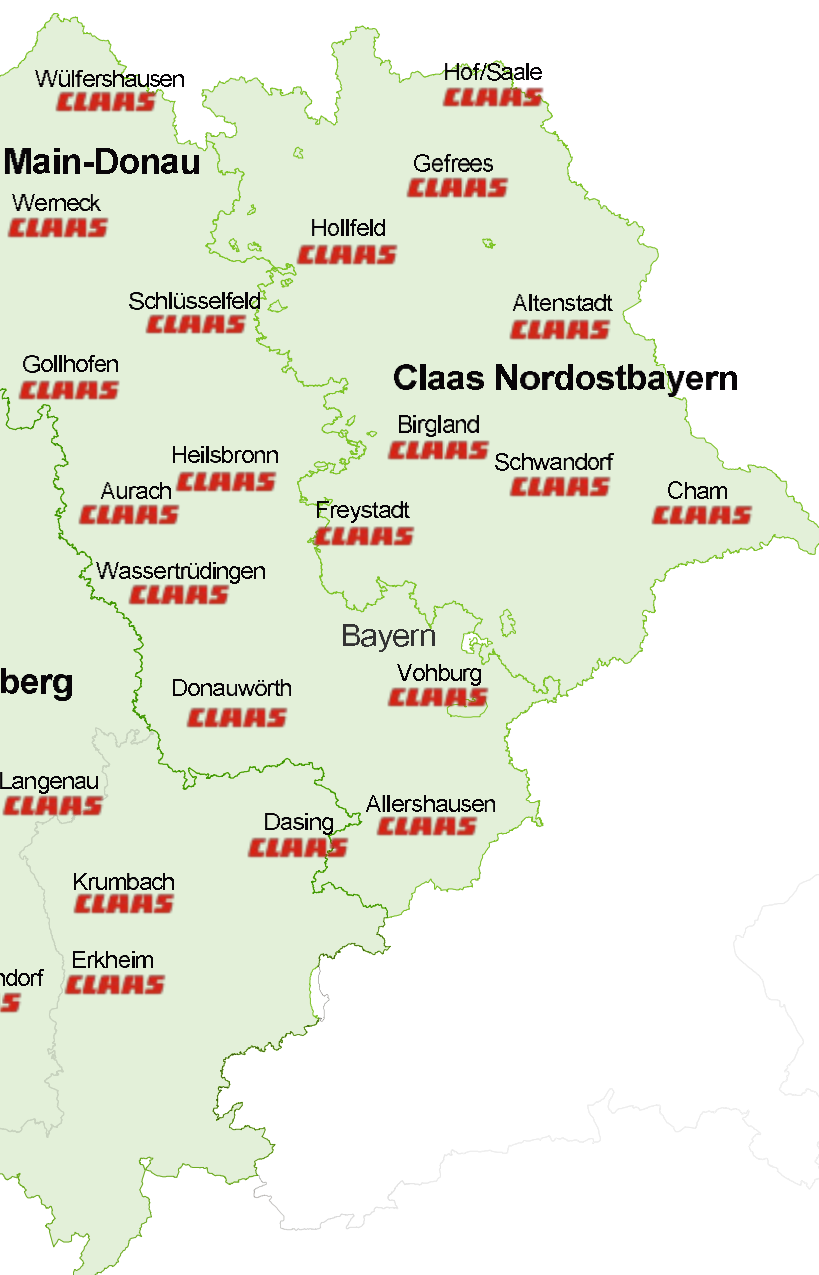
Wolfgang Rück, director de las empresas conjuntas BayWa/Claas, director general de Claas Württemberg GmbH



Premium products for professionals and year-round 24/7 service that can always be relied upon – this is what the agricultural machinery manufacturer Claas is known for. Eckart Maschinenbau GmbH, a subsidiary of the Bauer Group, has been a fixed part of the selection of a number of Claas companies since 2011 and therefore an important sales partner. During this time, the sales and service for slurry technology from Eckart and the Bauer separators have been further expanded.

How the Claas success story began: In 2001, Claas Württemberg was founded under the umbrella of Claas Vertriebsgesellschaft mbH Deutschland. There are

now a total of six Claas joint ventures with BayWa AG in the states of Bavaria, Baden-Württemberg, Saxony, Thuringia and South Brandenburg. The core business areas are sales and service for the entire Claas product portfolio as well as other major manufacturers in the fields of soil cultivation, sowing equipment, plant protection and transport technology. Another Claas company is active internationally in Alberta, Canada. Three Claas companies – Württemberg, Nordostbayern and Main-Donau – are currently premier providers in the area of slurry technology. Roughly 425 employees work at the 30 locations of these companies, including in the sale of Eckart products.



The close and fruitful collaboration with Eckart will be expanded in the future in order to further establish the brand on the German market, according to Wolfgang Rück, head of the BayWa/Claas joint ventures and also General Manager of Claas Württemberg GmbH.

“We wish to further expand our cooperation in the future,” affirms the sales director of the Bauer Group for Western Europe, Franz Peter Roll. “The collaboration with Claas is so valuable to Bauer because it gives us access to the contractor custom segment. Claas is known for perfect service and the sale of premium products – placing it in the same league as Bauer.” ●



Important sales partners – from left: Frank Rosenberg (Bauer Group), Theo Seitz (Claas), Christian Hussmann (Claas), Franz Peter Roll (Bauer Group Sales Director for Western Europe, Africa, Latin America), Wolfgang Rück (Head of Claas joint ventures), Michael Frank (Claas), Alfred Fränzle (Claas), Stefan Rollinger (Bauer Group)

Socios comerciales importantes, desde izq.: Frank Rosenberg (grupo Bauer), Theo Seitz (Claas), Christian Hussmann (Claas), Franz Peter Roll (director de ventas del grupo Bauer para Europa Occidental, África y Latinoamérica), Wolfgang Rück (director de las empresas conjuntas de Claas), Michael Frank (Claas), Alfred Fränzle (Claas), Stefan Rollinger (grupo Bauer)

La tecnología agrícola de Claas es conocida por sus productos de calidad superior para profesionales y un servicio durante las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 días del año, con el que se va siempre sobre seguro. Desde 2011 Eckart Maschinenbau GmbH, filial del grupo Bauer, es parte integrante fija del surtido de algunas compañías de Claas y, con ello, un importante socio comercial. Desde entonces, se han seguido ampliando las ventas y servicio con la tecnología de estiércol líquido de Eckart y los separadores de Bauer.

Así comenzó la historia de éxito de Claas: en 2001 se fundó Claas Württemberg bajo la tutela de Claas Vertriebsgesellschaft mbH Deutschland. En total, las ahora seis empresas conjuntas Claas de BayWa AG se distribuyen en los estados federales de Baviera, Baden-Wurtemberg, Sajonia, Turingia y Brandeburgo Sur. La actividad principal son la venta y servicio de toda la gama de productos Claas, así como de otros fabricantes de gran renombre en el ámbito del laboreo del suelo, la tecnología de siembra, la protección de cultivos y la tecnología de transportes. Otra compañía de Claas opera en el entorno inter-

nacional en Alberta, Canadá. En la actualidad tres compañías de Claas (Württemberg, Nordostbayern y Main-Donau) son proveedores premium en el campo de la tecnología de estiércol líquido. En las poco menos de 30 sedes de estos negocios unos 425 empleados se ocupan, entre otros, de la distribución de productos de Eckart.

En el futuro se seguirá ampliando la buena y estrecha colaboración con Eckart para establecer con una fuerza todavía mayor la marca en el mercado alemán, como comenta Wolfgang Rück, director de las empresas conjuntas BayWa/Claas y, a la vez, director general de Claas Württemberg GmbH.

«Deseamos seguir aumentando en adelante nuestra cooperación», afirma también el director de ventas del grupo Bauer para Europa Occidental, Franz Peter Roll. «Para Bauer la colaboración con Claas es muy valiosa porque nos da acceso a los contratistas de maquinaria como segmento de clientes. Claas es conocida por un servicio perfecto y la distribución de productos de primera calidad y, con ello, está en la misma línea que Bauer». ●

FANtastic for the paper industry ... and the environment

Lower energy consumption, customer-friendly operation, compact design and long service life: Using FAN separators yields ideal results.



"Not only our know-how and the great product portfolio but also a well functioning network of agents, consisting of experts with years of expertise in the paper industry, is laying a healthy foundation for us as a popular supplier."

Bernhard Schatte,
Sales & Marketing Manager
for cellulose and paper

«No solo nuestro saber hacer y la genial gama de productos, sino también una eficiente red de agentes compuesta por especialistas con años de experiencia en la industria papelera, nos procuran una buena base como proveedor preferido».

Bernhard Schatte,
director de ventas y marketing
para celulosa y papel

FAN Separator offers the cellulose and paper industry an optimal product range: from the press screw separator PSS for the separation of fibrous waste water, the slurry press SPS for dewatering waste materials and the screw press BP for dewatering waste materials all the way to centrifugal separators, stirrers and pumps.

In comparison with typical screw or sieve belt presses, FAN separators generally achieve a much higher dry matter content in the solid – with simultaneously good waste water quality. This leads to an improved calorific value or to reduced transport and disposal costs if the material is landfilled. This is why investors in FAN products generally earn back their investment in just a few months.

In consideration of increasing resource scarcity, rising raw material prices and noticeable climate change, companies must act with a sense of responsibility



Left: The higher dry matter content in the solid brings with it a higher calorific value, among other aspects.

Above: FAN PSS 5.2-780 for fine rejects from material preparation at a paper factory



when it comes to waste – this also has an impact on the image of a company because customers want to know that their products are packaged in paper from environmentally friendly production. Any fear of additional operational expenses is unfounded as waste harbors a number of possi-

bilities that can be exploited. A philosophy that has long been understood, making it no surprise that FAN Separator GmbH enjoys an outstanding order volume and many satisfied new customers. From cellulose production to paper recycling, paper production or waste water





A leading producer of corrugated paperboard base stock in Croatia, DS Smith Belisce, recently invested in a FAN Beltec BP screw press and in FAN PSS separators for the dewatering of waste materials.

Un fabricante líder en papel soporte de cartón ondulado de Croacia, DS Smith Belisce, invirtió hace poco en una prensa espiral FAN Beltec BP, así como en separadores FAN PSS para el drenaje de residuos.

FANTástico para la industria papelera... y el medio ambiente

Bajo consumo energético, operación sencilla para los clientes, construcción compacta y elevada vida útil: el uso del separador FAN en la industria papelera da los mejores resultados.



FAN BP 601, pulper reject screw press at DS Smith Belisce

FAN BP 601, prensa espiral de material de rechazo del triturador en DS Smith Belisce

Izquierda: el mayor contenido seco en la materia sólida conlleva, entre otros, una mejor potencia calorífica.

Arriba: FAN PSS 5.2-780 para material de rechazo fino (residuos) del tratamiento de materiales de una fábrica de papel

treatment plants: The focus on FAN Separator lies on optimal results with low energy consumption, customer-friendly operation, compact design, high processing quality and long service life. To enhance your environmental profile AND your competitiveness! ●

El separador FAN ofrece a la industria papelera y de la celulosa una gama perfecta de productos, que va desde el separador de espirales a presión PSS para la separación de aguas residuales con contenido de fibras y la prensa de lodos SPS para el drenaje de lodos biológicos, pasando por la prensa espiral BP para el drenaje de sustancias residuales, hasta los separadores centrífugos, agitadores y bombas.

Además, los separadores FAN logran un contenido en seco mucho mayor en la materia sólida en comparación con las prensas de espirales o de cintas de tamizado convencionales, con al mismo tiempo una buena calidad del agua residual. Esto mejora la

potencia calorífica o, en caso de deposición del material, reduce los costes de transporte y eliminación. Por tanto, las inversiones en productos FAN se amortizan generalmente ya tras pocos meses.

En vista de una creciente escasez de residuos, el aumento de los precios de las materias primas y el patente cambio climático, las empresas deben actuar con responsabilidad medioambiental en lo referente a los residuos: esto influye también en la imagen de una empresa, puesto que los clientes quieren que sus productos estén embalados en papel de producción ecológica. Con todo, el miedo a gastos operativos adicionales no tiene fundamento,

puesto que en los residuos hay muchas posibilidades que vale la pena explorar. Una filosofía que se conoce desde hace tiempo y por eso no sorprende que FAN Separator GmbH pueda registrar una excelente cartera de pedidos y muchos clientes nuevos satisfechos. Tanto en la producción de celulosa, la preparación de papel de reciclaje, fabricación de papel o en plantas de limpieza de aguas residuales: el separador FAN se centra en los mejores resultados con un bajo consumo de energía, una operación sencilla para los clientes, una construcción compacta, elevada calidad de tratamiento y gran vida útil. ¡Así aumentan el perfil medioambiental Y la competitividad! ●



Presentation of the FAN separator in summer 2018 – from left to right: Frank Rosenberg, Sales Director Bauer Group in Germany, winner Cord Nesemeier, Lukas Kuchheuser, General Manager BNH Landtechnik (responsible for the sale of Bauer Group products in North Rhine-Westphalia)

La entrega del separador FAN en verano de 2018; de izq. a dcha.: Frank Rosenberg, jefe de ventas del grupo Bauer en Alemania, el ganador Cord Nesemeier, Lukas Kuchheuser, gerente de BNH Landtechnik (responsable de la distribución de los productos del grupo Bauer en Renania del Norte-Westfalia)



© Nesemeier

Cord Nesemeier's farm: Lothe in North Rhine-Westphalia, where the farm of our winner is located, is called the "village of beautiful archways" due to its many picture-perfect farms.

La granja de Cord Nesemeier: Lothe en Renania del Norte-Westfalia (Alemania), donde se encuentra la granja de nuestro ganador, se conoce como el «pueblo de los bonitos arcos» por el gran número de hermosos caseríos.

And the winner is ...

... Cord Nesemeier! We sincerely congratulate our winner from North Rhine-Westphalia – he is now the happy owner of a FAN separator.

Y el ganador es...

¡Cord Nesemeier!
Felicitamos a nuestro ganador de Renania del Norte-Westfalia, en Alemania, que ahora es el afortunado propietario de un separador FAN.

His decision to visit Agritechnica 2017 – the world's largest agricultural fair in Hanover – was spot on. Just like his decision to fill out one of the contest cards we provided at the fair booth of the Bauer Group. Minimal effort for maximum benefit! In addition to this German farmer, another 350 people took part in the contest, but fortune looked kindly upon him in the end. Cord Nesemeier was drawn as the winner and therefore enthusiastically received his new FAN PSS 1.1-300 this summer.

We would like to briefly share some information about our lucky winner: Cord Nesemeier owns a hog farm with 120 sows in Schieder-Lothe (North Rhine-Westphalia) and also operates a cooperatively owned biogas plant. Nesemeier has two regular employees and is already a satisfied customer of the Bauer Group – which naturally makes us very happy! Specifically, he has been working for a year with the Eckart slurry tanker Lupus.

His prize, the new FAN separator, will be used in his biogas plant – as we learned from Cord Nesemeier upon delivery. We wish him the best of success with his new separator! ●

Su decisión de visitar Agritechnica 2017, la feria agrícola más grande del mundo celebrada en Hannover, fue un acierto total. Igual que la de rellenar allí en el stand de la feria del grupo Bauer una de nuestras tarjetas para el sorteo. ¡Un esfuerzo mínimo para una ganancia máxima! Además del agricultor alemán, en el sorteo participaron otras 350 personas y al final la fortuna le sonrió a él. Cord Nesemeier resultó ganador y, por tanto, recibió con alegría este verano su nuevo FAN PSS 1.1-300.

Nuestro afortunado ganador se merece una breve presentación: Cord Nesemeier posee una explotación porcina con 120 cerdos en Schieder-Lothe (Renania del Norte-Westfalia) y, además, regenta en asociación una planta de biogás. Nesemeier cuenta con dos empleados fijos y ya es un cliente satisfecho del grupo Bauer, lo que naturalmente nos alegra muchísimo. Trabaja desde hace un año con el tanque de estiércol Lupus de Eckart. Su premio, un nuevo separador FAN, se empleará en su planta de biogás, según nos hizo saber Cord Nesemeier en la entrega. ¡Deseamos que su nuevo separador le traiga mucho éxito y felicidad! ●

The best moments ...

Participate and – perhaps – win an iPad: Capture your most impressive moments with Bauer!

Whether irrigating with a Bauer Pivot (with or without rainbow ...) or your most powerful Bauer machine in the light of the setting or rising sun: Send us your most beautiful pictures of our products in operation! From among the best submissions, our jury will select the winning photo – which will be rewarded with an iPad valued at € 349!

To participate, please note the following:

- Theme: Bauer Group products in use (Bauer / Fan / BSA / ECKART)
- Max. 5 images per submitter
- Quality (high resolution): at least 4 MB / max. 15 MB, file format JPG, TIF
- Please send large data volumes via WeTransfer: www.wetransfer.com
- Submissions by email to: marketing@bauer-at.com
- Participation deadline: 31 January 2019

We look forward to seeing your pictures!

P.S.: Participation is open to customers of the Bauer Group. By submitting the photos, you and any persons depicted grant us permission to make further use of the photos (Bauer brochures, website, Growing News). We are happy to include a photo credit. ●



Contest
Concurso

Los mejores momentos...

Participar y, quizá, ganar un iPad: ¡capture sus momentos más impresionantes con Bauer!

Ya se trate del riego con un sistema de pivote Bauer (con o sin arco iris...) o de su máquina Bauer más potente con el crepúsculo como fondo: ¡envíenos las fotos más bonitas que tenga de sus productos Bauer! Entre las mejores fotografías enviadas nuestro jurado decidirá la vencedora, que será premiada con un iPad por valor de 349 €.

Para participar, debe tenerse en cuenta lo siguiente:

- Tema: productos del grupo Bauer en funcionamiento (Bauer / Fan / BSA / ECKART)
- Máx. 5 fotografías por participante
- Calidad (buena resolución): mín. 4 MB / máx. 15 MB, en formato JPG, TIF
- En caso de gran volumen de datos, el envío deberá realizarse a través de WeTransfer: www.wetransfer.com
- Envíos por correo electrónico a: marketing@bauer-at.com
- Plazo de admisión: 31/01/2019

¡Esperamos con ganas sus fotos!

PD: Solo pueden participar los y las clientes del grupo Bauer. Con el envío de las fotos usted y las personas que aparecen en las imágenes nos conceden permiso para su uso posterior (folletos y sitio web de Bauer, Growing News). Identificaremos las imágenes gustosamente. ●

Further your career at the Bauer Group!

Do you like to work with people and machines?
We are reinforcing our team and looking for

service technicians

for the **Bauer headquarters in Voitsberg** as well as for **Germany** – perhaps your professional future lies with the internationally successful Bauer Group!

We look forward to your application!

More information from bauer@bauer-at.com and on the application page behind the QR code.



¡Progrese profesionalmente en el grupo Bauer!

¿Le gusta trabajar con personas y máquinas?
Estamos reforzando nuestro equipo y buscamos

técnicos de servicio

para la **sede central de Bauer en Voitsberg**, así como para **Alemania**: ¡tal vez su futuro laboral se encuentre en el exitoso grupo internacional Bauer!

¡Esperamos con ganas su candidatura!

Puede solicitar más información en bauer@bauer-at.com o consultarla en la página de candidaturas a través del código QR.





Hans-Peter Hojas, responsible for design and technical consulting in the area of slurry management, explains the advantages of the FAN waste water treatment portfolio to representatives of the Austrian Green Tech Cluster.

Hans-Peter Hojas, responsable de construcción y asesoramiento técnico sobre estiércol líquido, explica a los representantes del Green Tech Cluster austriaco las ventajas del programa de tratamiento de aguas residuales de FAN.



IFAT Munich 2018

The topics of water, waste water, waste and raw materials management were once again front and center at IFAT in Munich last May. The world's leading trade fair for environmental technologies set new records with over 141,000 visitors from more than 160 countries (primarily from the Asian region), demonstrating that demand for the products in this industry is rising fast all around the world. FAN presented its waste water handling system, the slurry press SPS. The new compact separator from FAN, the PSS 1.1-300, was also on display.

IFAT Múnich 2018

En mayo en la feria IFAT, celebrada en Múnich, todo volvió a girar una vez más en torno a los temas de la gestión del agua, aguas residuales y materias primas, así como del reciclaje. La feria mundial para tecnologías ecológicas registró, con más de 141 000 visitantes profesionales procedentes de más de 160 países (principalmente del espacio asiático), nuevas cifras récord y puso de manifiesto que la demanda desde todo el mundo de los productos de estos sectores está experimentando un gran crecimiento. En el stand de la feria, FAN presentó su instalación para el tratamiento de aguas residuales, la prensa de lodos SPS. Además, se exhibió el nuevo separador compacto de la casa, el FAN PSS 1.1-300.



“Sweet” visit from Central America

A delegation from the largest sugar producer in Central America, Pantaleon, and the Bauer dealer Disagro visited Europe in June of 2018. Pantaleon is currently working with 40 irrigation machines in Nicaragua and is planning further systems for Honduras and Guatemala. At the invitation of the Bauer Group, the 14 guests from Guatemala, Mexico, Nicaragua and Honduras paid a visit to operating irrigation machines in Holland, followed by a trip to Austria. The highlights – such as the Bauer headquarters, Graz, Lake Neusiedl and Vienna – definitely also included the Go-Kart Challenge at the Red-Bull-Ring!



The latest member of the Schmid-fleet in its brand new design!

El nuevo diseño del miembro más reciente de la flota de Schmid.

Schmid, our “number one freight forwarder”

For 15 years now, Willi Schmid has been the “number one freight forwarder” of the Bauer Group. The native of Voitsberg has now expanded his fleet to ten trucks with twelve employees. Special transports with the largest polyester tankers and Rainstars are no problem for Schmid Transport, a fact that makes the company very popular among dealers. Trucks with crane included and the best customer service make unloading a breeze: The chauffeur gladly pitches in!

Schmid, el «transportista de la casa»

Willi Schmid lleva ya 15 años siendo el «transportista de la casa» del grupo Bauer. En este tiempo, este transportista de Voitsberg ha ampliado su flota a diez camiones y cuenta con doce empleados. Los transportes especiales de los tanques de poliéster más grandes y los sistemas Rainstar no suponen para Schmid Transport ningún problema, algo que hace que su empresa sea muy popular entre los distribuidores. Los camiones con grúa y el mejor servicio de atención al cliente facilitan las descargas: ¡el conductor ayuda enérgicamente!



Our guests from Mexico, Guatemala, Nicaragua and Honduras: The highlights of the trip also included the Go-Kart Challenge.



«Dulce» visita desde América Central

Una delegación del mayor fabricante de azúcar de América Central, Pantaleon, y del distribuidor de Bauer Disagro visitó Europa en junio de 2018. Actualmente Pantaleon trabaja con 40 equipos de irrigación en Nicaragua y planea más instalaciones para Honduras y Guatemala. El grupo Bauer invitó a los 14 visitantes de Guatemala, México, Nicaragua y Honduras a ver cómo funcionan las máquinas de irrigación en Holanda para viajar a continuación a Austria: entre los momentos más destacados (las visitas a la sede central de Bauer, Graz, el lago de Neusiedl y Viena) seguro que se encuentra también el reto Go Kart en el autódromo Red-Bull-Ring.



Nuestros visitantes procedentes de México, Guatemala, Nicaragua y Honduras: entre los momentos más destacados del viaje se encuentra también el reto Go Kart.



Hoofing it with Claas and BayWa

We are pleased that the companies BayWa and Claas paid us the honor of choosing Styria as their travel destination in early July of this year: 24 guests – all high-ranking employees primarily from Bavaria, Württemberg and Franconia – enthusiastically packed their hiking boots in anticipation of ascending Magdalensberg to

take in the view of Lake Wörthersee. But that wasn't all: After a reception at the Bauer headquarters, the view of Graz from the Schlossberg became an instant highlight, rounded out by the tour of Styria in the "Styrian Tuscany". After so much majestic scenery, the trip came to a speedy end at the Porsche/Go-Kart-Experience.



Our German guests from Claas and BayWa had a chance to relax in good company in southern Styria, among other places.

Nuestros visitantes de las empresas Claas y BayWa disfrutaron, entre otros, en la región de Estiria del sur de momentos agradables en buena compañía.

Con Claas y BayWa en el coche de San Fernando

Nos alegró mucho que las empresas BayWa y Claas nos honraran a principios de julio de este año y eligieran Estiria como destino de su viaje: 24 invitados (todos empleados de alto rango principalmente provenientes de Baviera, Württemberg y Franconia) habían metido en la maleta, totalmente motivados, su calzado de senderismo: por supuesto en nuestro programa estaba Magdalensberg con vistas panorámicas al lago Wörthersee. Pero no solo eso: tras una recepción en la sede central de Bauer, el momento álgido pasó a ser las vistas de Graz desde el Castillo de la Colina, el Schlossberg, y se completó con una visita por Estiria, la «Toscana Estiria». Después de tantas vistas magníficas, el viaje llegó rápidamente a su final con la experiencia Porsche/Go Kart.



www.bauer-at.com/en

GROWING
NEWS

Publishing information:

Publisher: BAUER GmbH
Printing: Druckerei Moser & Partner GmbH
Production: www.fresh-content.at
Photos: Bauer archive (unless otherwise specified)

Pie de imprenta:

Editor: BAUER GmbH
Impresión: Druckerei Moser & Partner GmbH
Producción: www.fresh-content.at
Fotos: Archivo Bauer (salvo indicación contraria)