

GROWING NEWS



© funnybank/iStock

04

Bauer in Cina: Livello high-end per il mercato asiatico

Bauer公司在中国：面向亚洲市场的高科技

08

Innovazione: Pompa solare autosufficiente per climi caldi

创新成果：适用于炎热天气的节能型太阳能泵机

09

Acquisti a portata di clic nel nuovo shop online Bauer

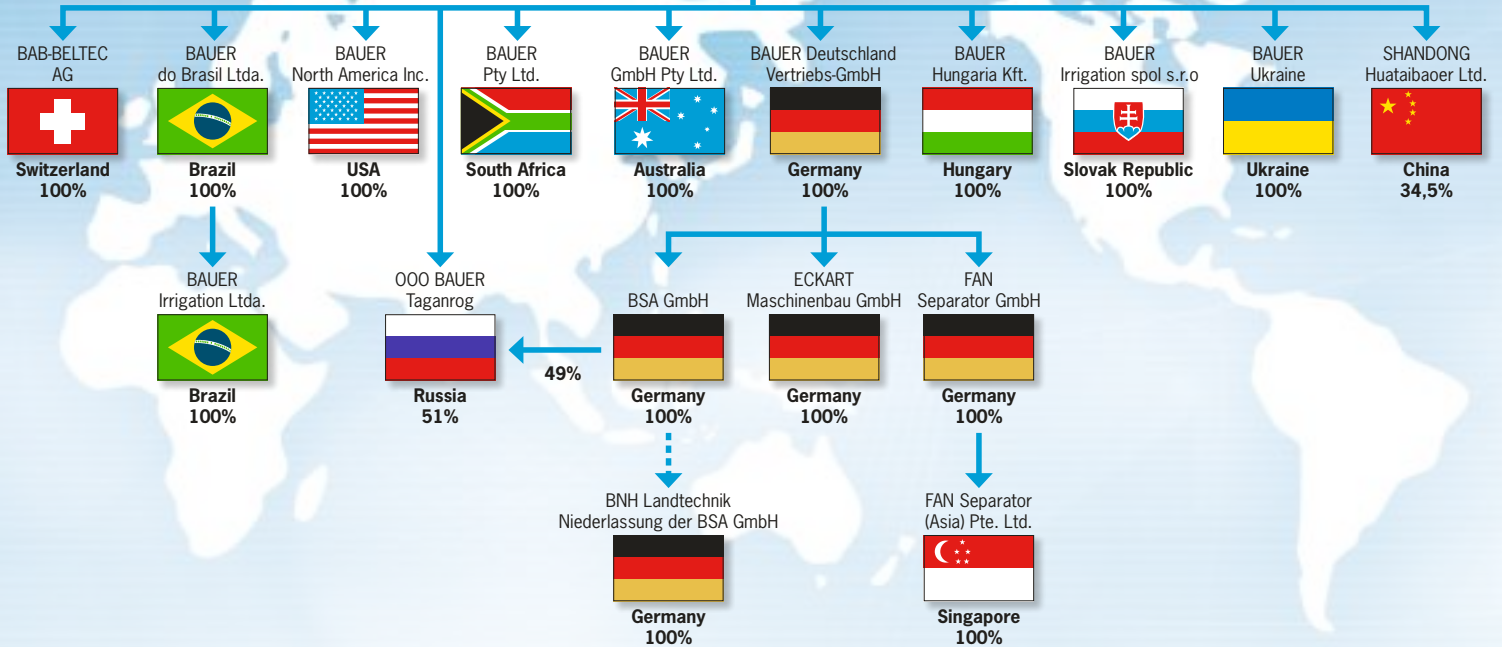
新开的Bauer电子商城出售商品一览





BAUER

Röhren- und Pumpenwerk BAUER GmbH, 8570 Voitsberg, Austria

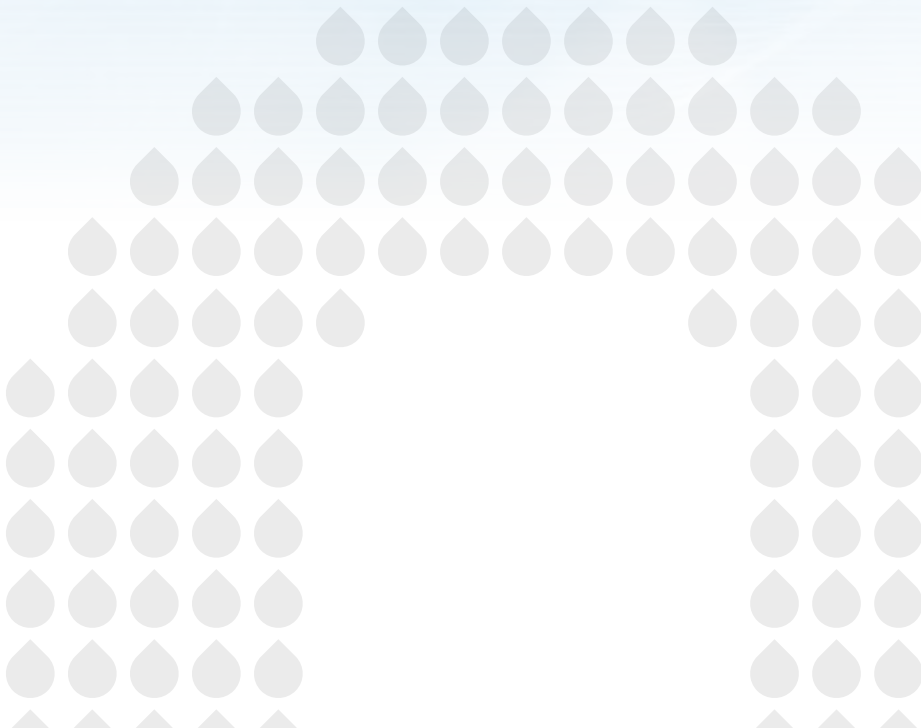


Sede centrale a Voitsberg, Stiria/Austria

Il Bauer Group, forte di 675 dipendenti, produce sistemi innovativi di irrigazione e trattamento delle acque reflue e attualmente vende i suoi prodotti in circa 100 paesi del mondo.

总部位于福伊茨贝格，施泰尔马克州/奥地利

Bauer集团的业务如今遍布全球100多个国家，拥有675名员工，致力于生产采用创新设计的喷灌设备和污水处理设备。



Per il nostro pianeta verde

为了绿色家园

Gentile lettori, cari clienti!

Mai il mondo aveva assistito a mutamenti così radicali in così breve tempo come negli ultimi anni. Questa tendenza è destinata a rafforzarsi e l'individuo, la società, e ovviamente anche le imprese come il Bauer Group dovranno affrontare continuamente nuove sfide. Le tecnologie innovative sono importanti. Ma in ballo ci sono anche questioni a cui dobbiamo dare risposta, ad esempio:

Come garantire l'approvvigionamento alimentare mondiale e produrre in modo sostenibile? Come assicurare alle piante l'acqua così indispensabile per la loro crescita e allo stesso tempo salvaguardare l'acqua come preziosa risorsa? Ecco perché attualmente multiplichiamo gli sforzi per sfruttare l'enorme potenziale dell'energia solare. Un primo passo è la nostra pompa solare sommersa che può essere utilizzata in particolare nelle zone climatiche calde e aride, permettendo un aumento dei raccolti.

I nostri sistemi di irrigazione sono un esempio di come si possa dosare precisamente e utilizzare in modo parsimonioso ed efficiente la risorsa acqua, soprattutto in questi tempi di cambiamento climatico e di periodi caldi e siccitosi sempre più lunghi, perfino in aree del nord. L'interconnessione digitale ci offre nuove opportunità che cerchiamo di cogliere ora, sfruttando l'e-commerce. Il nostro nuovo negozio online porta l'ambita tecnologia Bauer in ogni angolo del mondo! Una cosa sentiamo di potervi assicurare: le sfide del futuro ci spingeranno verso innovazioni sempre più creative per trovare soluzioni adatte alle vostre esigenze e ... per un pianeta verde!

Il vostro



Otto Roiss, CEO Bauer Group

亲爱的读者和客户朋友们：

这个世界从来没有像近些年这样，在最短时间内发生如此巨大的变化。这种发展潮流还在不断增强，无论是个人，还是社会，当然也包括像BAUER（保尔）集团这样的企业，都将不断面临新的挑战。挑战不仅包括创新技术领域，还包括我们关心的下列问题：

全世界如何保障粮食供应和可持续化生产？如何为植物供应急需的水分，同时保护水资源？

目前，我们致力于深入研究如何发掘太阳能具备的巨大潜力。研究工作的第一步就是我们适用于炎热干燥地区的太阳能潜水泵，以满足日益增长的能源需求。

我们的喷灌系统可以用于精确控制水资源，确保高效节约用水，这在气候变暖和炎热季节越来越长的大环境下，以及在北方地区尤其适用。

数字化网络为我们提供了参与互联网商务的机会。我们新设立的电子商城可以将畅销的BAUER产品推广到全球每个角落！

有一点我可以向你们保证：未来的挑战将激发我们不断进行独具创意的创新研发，为客户提供合适的产品方案。更重要的是：为了同一个绿色家园！

您的



Otto Roiss,
Buer 集团首席执行官

Sommario

Livello high-end per la Cina	pagina 4
I Pivot Bauer in Scandinavia	pagina 6
BNH accelera sui sistemi per reflui zootecnici	pagina 7
Novità: pompa solare	pagina 8
Shop online nuovo	pagina 9
“Famiglia Agritecnica”	pagina 10
Eckart e Claas	pagina 12
Pulp & Paper	pagina 14
Concorso a premi, carriera in Bauer	pagina 16
Eventi in evidenza	pagina 18
Sigla editoriale	pagina 20

目录

面向中国的高科技	第4页
Bauer-Pivot系统在斯堪的纳维亚	第6页
BNH公司发展粪肥技术	第7页
新产品：太阳能泵	第8页
新开设的电子商城	第9页
“Agritecnica家族”	第10页
Eckart公司和Claas公司	第12页
Pulp & Paper	第14页
抽奖游戏、在Bauer公司的职业发展	第16页
活動亮點	第18页
版权说明	第20页



Bauer: Livello high-end per la Cina

Il Bauer Group fa breccia nel mercato asiatico, offrendo soluzioni high-end per lo spandimento meccanizzato dei liquami e l'irrigazione.

“In Asia, dove vivono due terzi della popolazione mondiale, aumenta sempre di più il fabbisogno alimentare di alta qualità”, constata Klaus Ferk. Il responsabile Vendite del Bauer Group per Asia, Australia e Oceania opera dal 2015 dalla sede di Shanghai. “Le norme ambientali si fanno sempre più stringenti e in più si assiste a uno spostamento dei mesi tipicamente piovosi e secchi. Tutto ciò spinge la domanda verso soluzioni più efficienti per l'irrigazione e per il trattamento ecocompatibile delle acque reflue in agricoltura.

Finora la gestione dei liquami non veniva praticata quasi in nessuna forma in Cina. Solo lentamente si è fatta strada l'idea che si potessero utilizzare i liquami come fertilizzanti. Tuttavia i sistemi meccanizzati convenzionali non sono in grado di far fronte alle quantità di liquami prodotte nelle aziende agricole cinesi di grandi dimensioni. Solo i sistemi di spandimento meccanizzati professionali,

“Investiremo fortemente in questo mercato, ampliando costantemente la struttura di vendita e dei rivenditori.”

Klaus Ferk, Direttore Vendite Bauer Group per Asia, Australia e Oceania

sviluppati nell'arco di decenni nell'Unione europea e giunti ora al livello high-end, offrono soluzioni adatte. Tutti questi motivi hanno indotto la Bauer a focalizzarsi sulla gestione dei liquami: il lancio della Bedding Recovery Unit (BRU) è stato un successo e ad ora sono già più di una dozzina le BRU in uso. La tecnologia di separazione è ancora relativamente nuova, ma si va lentamente affermando.

In settembre Bauer ha organizzato nella Mongolia Interna una giornata in campo con il nuovo rivenditore Inner Mongolia Minze Animal Husbandry Technology Co., Ltd. Insieme al team Vendite per la Cina, Thomas Perlik, responsabile prodotti Bauer per il settore spandiletame, ha incontrato il presidente della Inner Mongolia Grassland Association e i direttori di grandi aziende agricole per la presentazione di uno spandiletame con serbatoio in poliestere laminato in una fattoria con 8000 mucche da latte. Tra le altre cose è stata offerta una dimostrazione dello spandimento dei liquami a breve distanza dal suolo che, a causa della ventosità della regione, è evidentemente un must. All'Agritechnica Asia, la fiera dell'agricoltura più grande del mondo che si tiene a Bangkok, ad agosto Bauer, raddoppiando la sua superficie espositiva, ha presentato l'intera gamma dei suoi prodotti,

tra cui il Separatore compatto S300 e il sistema di irrigazione con comando Smart Touch combinato con Smart Rain.

Il team Vendite si è rafforzato con la recente entrata di Zhang Yong, responsabile Vendite e Marketing per le province nord-occidentali cinesi. Inoltre, attualmente si sta preparando la fondazione della Bauer Cina con uffici e magazzino a Shanghai. L'azienda aprirà i battenti nella primavera del 2019. In Cina, quindi, il campo è ben presidiato. ●

Bauer公司: 面向中国的 高科技

BAUER(保尔)集团正全力以赴开拓亚洲市场, 包含最先进的粪污处理设备和农田灌溉设备。





Agritechnica Asia:
Kosum Sonkulpakdee illustra il
Separatore FAN PSS 3.2-780

Agritechnica亚洲公司:
Kosum Sonkulpakdee介绍FAN公司的PSS
3.2 780型分离器



Team Asia, da sn.: Yong Zhang (Cina),
Mona Taruna (Indonesia), Philipp Pözl,
Huong Hoang (Vietnam), Klaus Ferk,
Kosum Sonkulpakdee (Thailandia)

亚洲团队 - 从左到右: Yong Zhang
(中国)、Mona Taruna (印尼)、Philipp
Pözl、Huong Hoang (越南)、Klaus
Ferk、Kosum Sonkulpakdee (泰国)

“亚洲人口占全球三分之二，他们对高质量食品的需求越来越大了，” Klaus Ferk对此深信不疑。这位在Bauer集团负责亚洲、澳洲和太平洋地区的销售总监从2015年就开始在上海为中心开展工作了。“这里的环保要求越来越严格，传统的雨季和旱季也在不断变化。这些因素都使得客户对高效农田灌溉设备的需求不断增加，同时对畜牧行业粪污资源化利用的需求也越来越高” Ferk先生肯定地说。

粪肥资源化利用是工作重点

目前，中国还有很多地方尚未实施真正的粪肥管理系统，现在人们逐渐意识到应该把畜牧养殖产生的粪肥作为肥料使用。不过，由于中国畜牧养殖规模庞大而集中，对于产生的过量粪污，传统技术根本无法全部处理：只有采

用采用更高效的技术才能真正解决难题，而粪污资源化利用模式在欧盟国家已经推广了几十年，目前已经处于相当高的水平。Bauer集团一直致力于粪污资源化利用，牛床垫料再生系统(BRU)已在中国的多级牧场投入运营。目前，尚有很多中国客户对于固液分离技术还有所陌生，但该解决方案会越来越的被采用。

罐车田间演示会与亚洲国际农机展览会

9月份，Bauer集团和其内蒙古经销商内蒙古民泽农牧科技有限公司在达拉特旗举办了一次“田间演示会”。负责Bauer公司罐车业务的产品经理Thomas Perlik与中国销售团队在拥有8000头奶牛的牧场，向内蒙古草业协会以及多家牧场

领导展示了聚酯施肥罐车的强大性能。演示罐车配备了靴式滴管施肥器可以实现紧贴地面喷洒作业 - 由于当地大风天气多，近地施肥的优势更加明显。8月份，在全球规模最大的亚洲(泰国)国际农机展览会上，Bauer集团再次参展并将展位面积扩大一倍。推出了完整的产品系列，其中包括紧凑型的S 300分离器，可以和Smart Rain组合使用的触屏控制的喷灌机。中国团队的规模也越来越大，张勇先生，将作为销售和市场经理负责西北区域。同时，BAUER(保尔)中国公司的创办也在稳步推进中，包含办公室和库房在内，计划于2019年春天在上海正式运营。届时BAUER(保尔)集团将更好的为中国的广阔土地提供更高品质的服务。●

Klaus Ferk 先生强调“我们将会在中国市场持续投入，扩大销售及优化经销商网络。”

Klaus Ferk - Bauer
(保尔)集团亚洲、澳大利亚、新西兰销售总监



Presentazione di uno spandilattame Bauer nella giornata in campo nella Mongolia Interna

在内蒙古举办的Bauer聚酯施肥罐车田间演示会

I Pivot Bauer tengono testa alla torrida estate scandinava



L'agricoltore svedese Nicklas Günansson (sn.) e Jakob Johnsen, responsabile Vendite Scandinavia per il Bauer Group

瑞典农庄主Nicklas Günansson (左), 和Bauer集团北欧销售经理Jakob Johnsen

Debutto nell'eccezionale estate 2018: sbarcano in Svezia i primi due Pivot.

I sistemi d'irrigazione lineare "Pivot" finora erano poco diffusi in Scandinavia. Ma in quest'estate torrida e secca Nicklas Günansson ha investito in due Pivot centrali per la sua azienda di coltivazione di piante nel sud della Svezia. La scelta si è rivelata quanto mai azzeccata! Günansson, che aveva 100 ettari di superficie coltivati a patate, 40 ettari a barbabietole da zucchero, 20 ettari a cipolle e 20 ettari a carote, si è presto reso conto che "Il grande vantaggio degli impianti a pivot è la possibilità di dosare precisamente la quantità d'acqua d'irrigazione in base alla fase di crescita delle

piante, alle condizioni del campo e alla situazione meteorologica." Nei Paesi del nord questi impianti rinomati in tutto il mondo sono ancora rari a vedersi, per il semplice fatto che qui le aziende agricole hanno dimensioni relativamente piccole. Tuttavia, "I pivot centrali sono una soluzione conveniente già a partire da 30 ettari per colture che richiedono ridotte ma frequenti irrigazioni", constata Jacob Johnsen, responsabile Vendite e Marketing del Bauer Group per la Scandinavia. I primi impianti Bauer per il 2019 sono già venduti ... per la prossima estate torrida al nord. ●

Bauer

指针式喷灌机对抗北欧三岛的炎热夏天

在2018年非常夏日首次推出：有两种指针式喷灌机首次登陆瑞典。

截止目前，指针式喷灌机和平移式喷灌机在北欧三岛上应用的很少。不过，在这个炎热而干燥的夏天，Nicklas Günansson为他在瑞典南部的种植园购买了两台中心固定指针式喷灌机——它们价值等同于相同重量的黄金！Günansson种了100公顷土豆、40公顷甜菜、20公顷洋

葱，20公顷胡萝卜，他很快发现：“这种喷灌设备好处巨大，可以让我精确控制降水量，同时根据植物的生长阶段、土壤的最新特性以及相应的天气情况进行调整。”这种享誉全球的设备在北欧国家还比较少见，因为那里的企业规模相对比较小。而“指针式喷灌

机只适用于30公顷以上、对降水需求量比较小但比较频繁的种植园”，Bauer集团负责斯堪的纳维亚地区的市场营销经理Jacob Johnsen很清楚这一点。

面向2019年的第一台BAUER喷灌设备已经售出，并将用于下一个北欧的夏天。●

BNH accelera sui sistemi per reflui zootecnici

Nella sua prima giornata in campo, BNH Landtechnik ha rivelato quale sarà il nuovo corso dell'azienda: l'attenzione si concentrerà ora sui prodotti Bauer.



Presentazioni e consulenza professionale alla prima giornata BNH per i reflui zootecnici nei pressi di Ahlen. Obiettivo dichiarato di BNH è quello di affermarsi come centro di competenza per il settore reflui zootecnici nella Germania nord-occidentale.

在阿伦举办的BNH公司第一届粪肥演示会，并提供专业咨询。BNH公司介绍工作目标：成为德国西北的粪肥技术中心。



Tutto è pronto per il nuovo esordio: oltre alle macchine di New Holland Agriculture per la meccanizzazione della raccolta e alle macchine operatrici trainate, BNH accelera sui prodotti del Bauer Group con l'obiettivo di affermarsi in futuro come centro di competenza per il settore reflui zootecnici nella Germania nord-occidentale. Nelle due sedi di Ahlen e Peckelsheim sarà quindi disponibile una gran parte dei prodotti dell'assortimento Bauer. Data la crescente domanda nel settore dei separatori e della tecnologia di distribuzione dei reflui zootecnici, è offerta la possibilità di vedere all'opera gli spandiletame. I vantaggi di questa tecnologia vengono illustrati con l'ausilio di macchine dimostrative nelle condizioni specifiche dei clienti. A metà settembre si è svolta la

prima giornata BNH per i reflui zootecnici, ospitata da un'azienda modello di allevamento di bovini da latte nei pressi di Ahlen. In quest'occasione i clienti hanno potuto conoscere l'azienda e anche i prodotti di BSA, Eckart, FAN, SGT e New Holland. I rappresentanti del Bauer Group, affiancati dai fornitori in loco, hanno garantito una consulenza professionale. Sono stati presentati spandiletame monoasse, biasse e tridem. Nel settore degli spandiletame trainati si è posto l'accento sulla distribuzione dei reflui zootecnici limitando le emissioni in atmosfera, sono stati quindi impiegati interrottori, coltivatori e un erpice a dischi. Vista la nutrita affluenza di visitatori, cresce adesso l'attesa per la seconda giornata BNH dedicata ai sistemi per reflui zootecnici che si terrà nella primavera 2019. ●

BNH公司发展 粪肥技术

在首次举办的田间演示会上，BNH农机技术公司展示了其新的业务发展方向：BAUER公司的产品成为了此次关注的焦点。

征程已始：除了纽荷兰公司的收割机和拖拉机，BNH公司还致力于借助BAUER公司的产品，成为德国西北的粪肥粪污技术中心。公司在位于阿伦和佩克尔斯海姆的两个地点可以提供BAUER公司的大部分产品。由于固液分离领域和施肥罐车领域的客户需求量日益增长，因此对罐车的参观需求也越来越大。根据客户需求量身定制的产品体现出技术的优势。9月中旬，BNH公司的第一届粪肥田间演示会在阿伦近郊的一家典

范型奶牛场举办。客户可以由此了解到BSA、Eckart、FAN、SGT以及纽荷兰公司的情况和产品信息。BAUER集团和其供应商的客服代表在现场提供了专业咨询服务。其间展示了单轴、双轴和三轴的施肥罐车。在配套的施肥器领域，人们越来越注重减排型的施肥过程，为此可以使用靴式施肥器、中耕机和圆盘耙。现在，可以预计2019年春天举行的第二届BNH公司演示会有更多的客户来参加。●



© Varts/Shutterstock

Novità: Pompa solare per climi aridi caldi

Energeticamente auto-sufficiente, permette di fare un secondo raccolto in zone a clima arido-caldo: il prototipo della pompa solare Bauer sta già girando da una fiera all'altra.

I visitatori delle fiere dell'agricoltura EuroTier di Hannover ed EIMA di Bologna, quest'anno troveranno ad attenderli un'interessante innovazione presentata dal Bauer Group: una pompa solare sommersa energeticamente autosufficiente per acqua pulita per metodi irrigui semplici. Questa pompa è particolarmente interessante per zone caratterizzate dalla presenza di aziende agricole di piccole dimensioni, dove le infrastrutture sono praticamente assenti, ad esempio nei paesi in via di sviluppo delle zone climatiche aride-calde: qui viene garantito il raccolto e reso possibile anche un secondo raccolto.

Questa pompa sommersa da sei pollici – semplice, robusta ed efficiente – funziona durante le ore del giorno con la sola energia del sole. Se è presente una sorgente di energia elettrica, la pompa può funzionare, alternativamente, anche di notte.

Questa novità ha un potenziale immenso sul mercato, perché il fabbisogno è enorme a causa dei mutamenti climatici: i periodi secchi si allungano e le piante soffrono sempre più spesso di carenza d'acqua proprio nelle importanti fasi di crescita. Questa pompa fornisce quindi un prezioso contributo alla sicurezza dell'approvvigionamento alimentare nei paesi in via di sviluppo.

La nuova pompa solare arricchirà notevolmente il portafoglio prodotti 2019 in termini di efficienza energetica, tecnologia all'avanguardia e comprovata qualità Bauer. ●

新产品：太阳能泵 适用于炎热干燥的天气

这种设备在能源上自给自足，可以为气候炎热干燥的地区带来第二次丰收：BAUER（保尔）公司的这种太阳能泵的样品已经在一系列展会上展出。

BAUER 集团将在今年的德国汉诺威国际畜牧展 (Euro Tier) 和意大利博洛尼亚国际农业机械展览会 (EIMA) 上展示此项引人入胜的创新成果：能源自给自足的太阳能清水潜水泵 – 可以用于简单的喷灌系统。这种泵的特色在于适用环境简单，几乎不需要任何配套设施，例如可用于气候炎热干燥的发展中国家：足以确保收成，还可以进一步实现丰收。

这种规格为6英寸的潜水泵构造简单紧凑，工作效率高，可以借助太阳光白天运行，在有电源的条件下，也可以夜间运行。这种新产品的市场前景相当广阔，因为其需求量将随着全球气候变暖而日益增长：由于干燥季节变长，处于重要生长期的植物越来越缺乏水分。这种泵则可以在确保食品供应安全方面 – 也包括在发展中国家起到重要作用。

这种新型太阳能泵将列入2019年的公司产品目录，同时兼具BAUER产品的高质量与节能特性，以及适应未来要求的先进技术。●

Web shop Bauer per i nostri clienti di tutto il mondo



Ordinare macchine e attrezzature agricole online? Perché no?

Lo shopping online è in pieno boom. Oggi si può ordinare e acquistare quasi tutto in Internet. L'e-commerce conquista sempre più quote di mercato: tolto il commercio dei generi alimentari, un quarto del fatturato viene generato ormai sulla rete. Noi non vogliamo chiuderci alle richieste del mercato e cioè dei nostri dinamici clienti finali! Spesse volte in passato siamo stati interpellati circa la possibilità di acquistare i nostri ricambi e parti di usura in Internet. Ci siamo quindi presi l'impegno di intensificare la nostra presenza in Internet e di sfruttare al meglio il potenziale della digitalizzazione.

Il nostro nuovo web shop è online!

Nella fase iniziale i nostri clienti troveranno nel negozio virtuale una piccola selezione dei nostri prodotti, tra cui i set di ricambi più richiesti, giunti, raccordi, irrigatori e filtri per il separatore Bauer. Gradualmente addegheremo la gamma dei prodotti alle esigenze dei nostri clienti.

Per garantire sempre e ovunque la possibilità di ordinare prodotti online, il negozio virtuale è ottimizzato naturalmente anche per terminali mobili come cellulari e tablet.

Franz Peter Roll, responsabile Vendite e Marketing del Bauer Group, vede nel web shop soprattutto "un'opzione di acquisto supplementare importante per i nostri clienti – lungi da noi l'idea di fare concorrenza ai nostri rivenditori". Ogni cliente finale, ovunque si trovi nel mondo, potrebbe così acquistare direttamente online, a prezzi di listino, e ricevere rapidamente i ricambi originali che gli servono. "Soprattutto", aggiunge Roll, se non ha un rivenditore nelle sue immediate vicinanze, oppure in periodi di punta, quando i rivenditori non hanno in magazzino i pezzi richiesti."

Shopping Bauer a portata di clic:
shop.bauer-at.com ●

BAUER (保尔) 电子商城 面向全球客户

农业机械可以在网上订货吗？当然可以！

电子商务增长迅猛 – 如今，在网上几乎可以订购和买到一切东西。在线商务的市场份额越来越大了：如果除去食品交易的话，全球有四分之一的营业额都是通过网络完成的。我们应该适应市场的需求以及隐形终端客户的要求。因为我们过去就经常被问及在网上购买备件的可能性。因此，对我们的网上商城进行投资，最大限度挖掘数字化潜力，对我们来说是一件事关企业形象的大事。

我们新开的电子商城上线了！

在初始阶段，客户只能在电子商城选择公司产品中的很小一部分，其中包括最畅销的备件、管道接头、配件、喷嘴以及BAUER固液分离机的筛网。根据客户的需要，我们还会陆续调整产品种类。因此这个电子商城将会持续经营，各地通用，当然调整之后也将适用于移动通讯工具，例如手机和平板电脑。

Franz Peter Roll – BAUER (保尔) 集团的销售和市场总监 – 首先将这个电子商城看作是一个“为公司客户提供的重要备选平台 – 我们不希望成为经销商的竞争对手”。全球各地的所有终端客户都可以直接按商品目录价格购买，并且能很快收到原厂备件。“还有就是”，Roll补充说：“如果客户附近没有经销商，或者在旺季时的经销商没有所需备件存货的话，就可以使用电子商城。”

点击一下即可进入BAUER电子商城：
shop.bauer-at.com ●





Agritecnica e FAN: in famiglia ognuno dà il meglio di sé

L'attività a conduzione familiare Agritecnica, leader in Italia, opera da 23 anni con grande competenza e dedizione nel settore delle aziende agricole e nel campo della tecnologia di separazione.

Agritecnica和FAN: 一家人就应该竭尽全力

23年来，家族企业Agritecnica公司始终致力于畜牧业，为此投入了大量时间和心血，在意大利成为分离技术的领军企业。

Il successo di Agritecnica si deve sicuramente anche ai separatori FAN, di cui oggi esistono quasi 800 esemplari in tutta Italia. Questo prodotto assicura il 30% del fatturato complessivo della ditta Agritecnica. Ma un contributo positivo allo sviluppo dell'azienda viene anche dal forte senso di coesione familiare. Giampietro Torresan gestisce l'attività, acquisita nel 1995 a Pozzoleone in provincia di Vicenza, insieme alla moglie Sonia Pozza e al figlio Stefano Torresan. I 15 dipendenti tra quelli in ufficio, nel reparto vendite e in quello tecnico non mancano mai quando si tratta di fare il massimo sforzo per accontentare i clienti che variano tra allevatori, impianti a biogas, mattatoi e l'industria alimentare. Tutti apprezzano l'elevata competenza tecnica e il servizio affidabile e personalizzato. Un'esigenza particolare dei clienti è ad esempio la separazione dei liquami contenenti paglia lunga. Il modello rielaborato del separatore FAN PSS 1.2-520 svolge egregiamente questo compito, laddove i separatori convenzionali falliscono. Ora non si corre

più il rischio di ostruzioni causate dalle fibre lunghe di paglia.

L'azienda Agritecnica si vede come una "grande famiglia", in cui ognuno contribuisce alla crescita e cerca le soluzioni migliori per il cliente. "Inoltre collaboriamo solo con le migliori aziende, che garantiscono una qualità eccellente" sottolinea Giampietro Torresan. Ciò che apprezza di FAN è anche "la certezza di lavorare con un produttore costantemente impegnato ad innovare per fare fronte a un mercato sempre più aggressivo."

Il responsabile dell'azienda Giampietro Torresan spiega con un aneddoto efficace il motivo che lo induce a scegliere i robusti e affidabili separatori FAN – ma anche il motivo per cui è importante eseguire regolarmente le manutenzioni: "Una volta si presentò al nostro stand fieristico un cliente che aveva acquistato da un'azienda agricola un separatore di seconda mano. Voleva sapere perché il rendimento del separatore era calato dopo cinque anni di utilizzo. Gli chiedemmo subito quando era stata fatta l'ul-



“Famiglia Agritecnica”. 6° da dx.: Giampietro Torresan, alla sua sn. il figlio Stefano. All'estrema sinistra: Maurizio Tabacco

“Agritecnica家族”右6: Giampietro Torresan, 他的左侧是儿子Stefano, 最左侧: Maurizio Tabacco

“Collaboriamo con piacere con persone che sono sempre pronte ad ascoltare le nostre richieste e a rispondere alle nostre domande.”

Il responsabile vendite Maurizio Tabacco a proposito di FAN

“我们非常喜欢和虚心听取要求、积极做出回应的人和公司开展合作。”

销售经理Maurizio Tabacco评价FAN公司



tima manutenzione, cioè pulizia del filtro, cambio olio e controllo della coclea. Rispose: ‘Non ho mai fatto niente di tutto ciò!’ – Questo significa che il separatore FAN ha funzionato senza problemi per cinque anni senza pulizia e senza alcun controllo!’

In futuro Agritecnica intende investire maggiormente sul personale, nel servizio di assistenza e nell'ambito del lavoro; per conservare il primato nella tecnologia di separazione in Italia. “Inoltre” conclude Stefano Torresan, “siamo sempre impegnati a cercare nuove nicchie e nuovi mercati nel comparto industriale e agricolo.” ●



© osoznancijimi/Shutterstock

Agritecnica creativa: il separatore FAN separa anche il mallo delle noci nel corso della lavorazione.

Agritecnica创新性: FAN分离器在加工流程中可以将绿色的果壳分出来。



In Italia ci sono già quasi 800 separatori FAN. Qui: Separatore PSS 1.2-520

意大利已经销售了800台FAN分离器。这里: PSS 1.2-520型分离器

在Agritecnica公司的成功历程上, FAN分离器扮演了及其重要的角色, 这种产品其在意大利已经总计销售了800台。其业绩占Agritecnica公司总营业额的30%。当然, 家族企业的齐心协力也为这一良好业绩做出了巨大贡献。

1995年, Giampietro Torresan在维琴察省的波佐莱昂尼收购了这家企业 - 这也是他的家乡, 从那时起, 他和妻子Sonia Pozza、儿子Stefano Torresan共同经营企业。在来自公司办公室、销售部和技術部的15名员工都在竭尽全力为客户提供最贴心的服务: 无论是牧场主、沼气设备运营商、屠宰场主, 还是食品工厂。

公司的每个员工都特别欣赏FAN公司的高技术, 运行可靠的分离机和面对不同客户需求的个性化的服务: 例如有一位客户提出特别的要求, 想对长时间保存的秸秆的粪肥进行分离。普通分离器无法完成的任务, 经过我们改装过的FAN公司的PSS 1.2-520分离器做到了成功分离。长期存放秸秆造成阻塞的问题了再也没有出现了。

Agritecnica公司始终把自己看成一个“大家庭”, 每位家庭成员都在为业绩增长努力, 都在为客户寻找最佳解决方案。“此

外, 我们只和提供最佳产品的顶级企业合作”, Giampietro Torresan强调说。他格外看好FAN公司的产品, “只有为始终进行坚持创新的生产厂家服务, 才能在竞争愈加激烈的市场上立于不败之地。”

公司创始人Giampietro Torresan通过一个小趣事, 解释了他为什么如此坚信FAN分离器的坚固性和稳定性: “有一次, 一位客户在我们的展台上说他曾经购买了农机公司销售的一台二手FAN分离器, 他问我们为什么这台分离器的性能在使用5年之后有所下降, 我们就问他最近一次设备保养是什么时候了 - 其中包括清理过滤网、换油、上润滑油。结果他回答: “这些我从来没做过!” - 也就是说, FAN公司分离器在丝毫没进行清洁和润滑的情况下正常运行了5年!”

下一步Agritecnica公司将在客服和员工工作环境方面加大对员工的投资, 以确保公司在意大利分离器行业保持领先地位。“此外,” Stefano Torresan总结说: “我们始终致力于在工业和农业领域寻找新市场和空白市场。” ●

Eckart e Claas – autentici fuoriclasse

Il verde brillante del logo Claas fa pensare immediatamente alle vaste campagne tedesche; ma non si ferma lì. Grazie a partnership come quella con Eckart del Bauer Group, il marchio Claas si rafforza e fa capolino perfino in Canada.

Eckart公司和Claas公司 – 成就经典

青苗翠绿的商标经常在德国的田野上闪闪发光，而且不仅如此。在开展合作之后 – 例如Claas和Bauer集团的Eckart公司结为合作伙伴后，更增强了Claas品牌的实力，甚至在加拿大也一现峥嵘。



“La collaborazione con Eckart è importante per noi, per crescere ulteriormente nel settore dei sistemi per liquami e spandiletame, che negli anni passati ci ha regalato già tante soddisfazioni grazie al nostro fantastico portafoglio prodotti. La buona esecuzione dei carri botte e la robustezza della struttura di base, cui si aggiungono sistemi tecnologici all'avanguardia, soddisfano i nostri clienti altamente esigenti.”

Wolfgang Rück, responsabile delle joint venture BayWa/Claas, amministratore della Claas Württemberg GmbH

“和Eckart的合作对于我们很重要，由此可在粪肥技术领域得以进一步发展，我们在最近几年的巨大成功就是因为通过极佳优秀的产品组合。加工质量上乘施肥罐车，以及将通过优化的高端技术，和坚固耐用的基础理念融入到产品中，即使我们的高要求客户也对产品感到满意”。

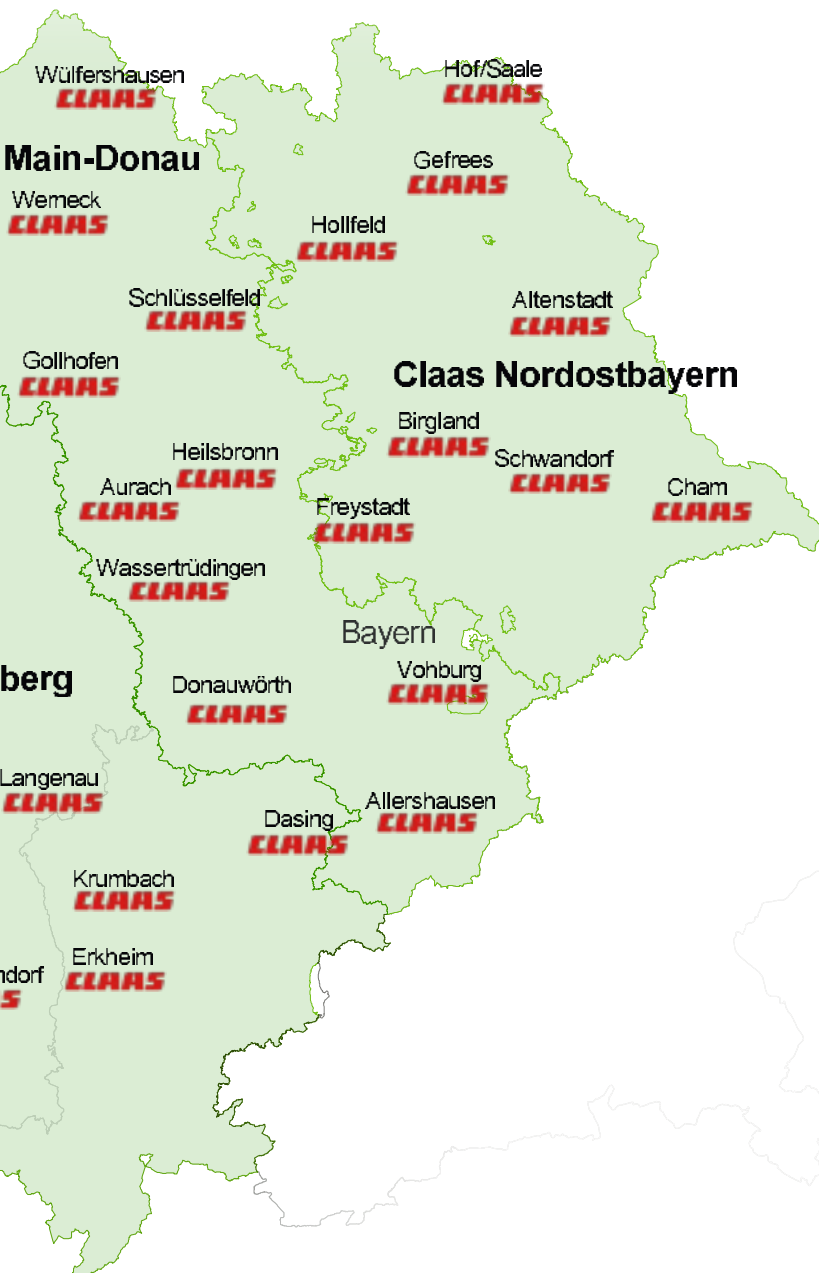
Wolfgang Rück, BayWa/Claas-合资公司的负责人，
Claas Württemberg有限公司总经理



Prodotti di alta gamma per professionisti e un'assistenza affidabile 24 ore su 24, sette giorni la settimana, lungo tutto l'arco dell'anno: sono queste le prerogative che hanno reso famosa la tecnologia agricola Claas. Dal 2011 la Eckart Maschinenbau GmbH, controllata del Bauer Group, è presente stabilmente nell'assortimento delle singole società Claas ed è quindi un importante partner di distribuzione. Da quel momento le divisioni “Distribuzione” e “Assistenza” sono state ulteriormente ampliate con i sistemi per liquami e spandiletame di Eckart e con i separatori Bauer.

La storia di successo di Claas è iniziata così: nel 2001 venne fondata la Claas Württemberg sotto il controllo della Claas Vertriebsgesellschaft mbH Deutschland. Le attuali sei joint venture della BayWa AG sono distribuite fra i Länder tedeschi di Baviera, Baden-

Württemberg, Sassonia, Turingia e Brandeburgo meridionale. Le competenze distintive sono la distribuzione e l'assistenza per l'intero portafoglio prodotti di Claas e di altri produttori rinomati nei settori lavorazione del terreno, tecnologie per la semina, protezione delle piante e tecnologie per il trasporto. Un'ulteriore società Claas opera in ambito internazionale in Canada, precisamente nell'Alberta. Attualmente tre società Claas – Württemberg, Nordostbayern e Main-Donau – sono le fornitrici premium nel comparto dei sistemi per liquami e spandiletame. Queste società impiegano complessivamente circa 425 dipendenti in una trentina di sedi, che si occupano tra l'altro anche della distribuzione dei prodotti Eckart. L'intenzione è quella di rafforzare ulteriormente, in futuro, la positiva e stretta collaborazione



con Eckart, per consolidare ancora di più il posizionamento del marchio sul mercato tedesco, afferma Wolfgang Rück, responsabile delle joint venture BayWa/Claas e allo stesso tempo amministratore della Claas Württemberg GmbH.

“In futuro intendiamo intensificare ulteriormente la nostra collaborazione”, ribadisce anche il responsabile Vendite della Bauer group per l’Europa occidentale, Franz Peter Roll. “Per Bauer la collaborazione con Claas è preziosa perché ci permette di avere accesso al segmento dei contoterzisti. Claas è famosa per il suo servizio di assistenza eccellente e per la distribuzione di prodotti di alta gamma – ed è quindi perfettamente in sintonia con Bauer.” ●



Partner di distribuzione importanti – da sn.: Frank Rosenberg (Bauer Group), Theo Seitz (Claas), Christian Hussmann (Claas), Franz Peter Roll (responsabile Vendite Europa occidentale, Africa, America Latina per il Bauer Group), Wolfgang Rück (responsabile delle joint venture Claas), Michael Frank (Claas), Alfred Fränzle (Claas), Stefan Rollinger (Bauer Group)

重要的销售合作方- 左起 Frank Rosenberg (Bauer 集团)、Theo Seitz (Claas)、Christian Hussmann (Claas)、Franz Peter Roll (Bauer集团西欧、非洲、拉丁美洲地区销售负责人)、Wolfgang Rück (Claas控股负责人)、Michael Frank (Claas)、Alfred Fränzle (Claas)、Stefan Rollinger (Bauer集团)

专业定制的高端施肥罐车，全年无休的全天候售后服务，由此可以确保客户的使用高枕无忧 – 而这正是Claas农机公司的特点所在。Eckart机械制造有限公司作为Bauer集团旗下的子公司，从2011年起成为各个Claas公司开展业务的重要组成部分，也是后者最重要的销售伙伴。从那时起，Eckart公司的施肥罐车与Bauer公司的固液分离器在销售和售后服务领域就不断扩张。

Claas公司的成功历程由此开始：2001年，Claas符腾堡公司由Claas销售有限公司成立。如今已经有6家Claas公司与BayWa股份公司合资的企业：遍布德国的拜仁州、巴登-符腾堡州、萨克森州、图林根州和勃兰登堡南部。核心业务是对Claas公司的所有产品进行销售以及提供售后服务，同时为土壤处理领域、种子技术、植物保护和运输技术领域的其他知名生产商开展销售业务。还有一家Claas公司是位于

加拿大Alberta的国际性企业。目前位于符腾堡、拜仁州东北部和美因河—多瑙河地区的3家Claas公司已成为—粪肥技术领域的高端产品供应商。该公司有30家生产基地，员工人数425人，同时负责Eckart公司产品的销售业务。该公司下一步还准备跟Eckart公司开展密切合作，扩大业务范围，在德国市场上巩固品牌地位，BayWa/Claas 合资公司的经理Wolfgang Rück这样介绍—他同时还是Claas符腾堡公司的总经理。

“今后我们要进一步加强合作”，Bauer集团西欧地区销售负责人Franz Peter Roll强调，“对于Bauer而言，和Claas合作的价值在于我们由此将能进入农业承包商客户板块。Claas以完美的服务和高水准的产品销售而著称，因此和Bauer合作是双赢且交相辉映。” ●

FANtastico per l'industria cartaria ... e l'ambiente

Basso consumo energetico, praticità d'uso per i clienti, design compatto e lunga vita utile: l'impiego dei separatori FAN nell'industria cartaria dà eccellenti risultati.



"Non solo il nostro know-how e lo straordinario portafoglio prodotti, anche una rete di agenti ben organizzata, costituita da persone competenti e con una lunga esperienza alle spalle nell'industria cartaria, ci rende un fornitore appetibile."

Bernhard Schatte, responsabile Vendite e Marketing per il settore cellulosa e carta

"使我们公司成为热门供应商的基础不仅在于我们的专业技术和一系列品质出色的产品，更依靠由拥有多年造纸业经验的行业专家组成的强大销售网络。"

Bernhard Schatte, 负责纸浆和造纸业务的市场营销经理

L'azienda FAN Separator offre una gamma di prodotti ideali per l'industria della carta e della cellulosa: il separatore a compressione elicoidale PSS per la separazione delle acque reflue contenenti fibre, la filtropressa per fanghi SPS per la disidratazione dei fanghi biologici, la pressa a coclea BP per la disidratazione dei cascami, separatori centrifughi, agitatori e pompe.

Rispetto alle presse a coclea o a nastro convenzionali, i separatori FAN raggiungono generalmente un tenore molto più elevato di sostanza secca nella frazione solida, assicurando allo stesso tempo una buona qualità delle acque reflue. Questo contribuisce a migliorare il valore calorico e a ridurre i costi di trasporto a discarica e smaltimento dei materiali di risulta. Di norma gli investimenti in prodotti FAN si ammortizzano quindi nel giro di pochi mesi. A fronte di una crescente penuria di risorse, dell'aumento dei



A sinistra: L'elevato tenore di sostanza secca nella frazione solida implica tra l'altro un miglior valore calorico.

In alto: FAN PSS 5.2-780 per scarti fini (cascami) provenienti dal trattamento delle sostanze di una cartiera

prezzi delle materie prime e degli evidenti mutamenti climatici, le aziende devono adottare un approccio responsabile nella gestione dei rifiuti. Ciò avrà un impatto anche a livello d'immagine, in quanto i clienti vogliono sapere che la carta utilizzata per l'imballaggio dei loro prodotti proviene da produzione sostenibile. Il timore di un aggravio delle spese aziendali

è infondato, tenuto conto delle interessanti opportunità legate allo sfruttamento dei rifiuti. Tale approccio è ormai accettato da tempo. Non sorprende quindi che la FAN Separator GmbH abbia registrato un eccellente volume di ordinativi e tanti nuovi clienti soddisfatti. Che si tratti della produzione di cellulosa, del trattamento della carta riciclata, della produzione





左图：提高分离后物料的干度，由此提高热值

上图：FAN PSS 5.2-780固液分离机分离的浆料制备过程产生的排渣



Recentemente, uno dei principali produttori di carta grezza per cartone ondulato in Croazia, DS Smith Belisce, ha investito in una pressa a coclea FAN Beltec BP e in separatori FAN PSS per la disidratazione dei cascami.

克罗地亚瓦楞纸领军企业DS Smith Belisce公司不久前购置了一台FAN Beltec-BP型重型螺旋挤压机，用于尾渣的脱水。



FAN BP 601, pressa a coclea per scarti di pulper presso l'azienda DS Smith Belisce

FAN-BP 601, 用于处理碎浆机排渣，位于DS Smith Belisce公司

FANtastic 造纸行业和 ... 环保的福音

能耗更低、客户操作便利、设备构造紧凑、使用寿命长久：FAN固液分离机为纸厂带来了最佳的效益。

di carta o di impianti di depurazione delle acque reflue, FAN Separator punta ad ottenere i migliori risultati a fronte di consumi energetici ridotti, praticità d'uso, design compatto, elevata qualità di lavorazione e lunga vita utile. Così migliora il profilo ambientale e la competitività dell'azienda! ●

FAN可以为纸浆和造纸行业提供多种产品：从用于分离含纤维废水的PSS螺旋挤压分离机、用于生化污泥脱水的SPS污泥压滤机、到用于碎浆机塑料排渣的BP重型压滤机，以及离心除渣器、搅拌机和泵。

与传统的带式压滤机相比，FAN螺旋挤压分离机可以最大限度提高物料挤压脱水后的干度，同时确保滤液的浓度水平较低。由此可以提高尾渣的热值，或者在填埋废料时降低运费和处理费。对

于在造纸行业使用FAN螺旋挤压分离机，通常情况下只需几个月后即可收回成本。

由于能源日益短缺、原材料价格不断攀升，以及气候明显变化等因素，相关企业必须在废品处理问题上增强责任意识，这也关系到企业的形象，因为客户都希望其购买的产品是通过环保型工艺制造的纸张包装的。不过，如果担心企业成本由此提高就毫无必要了，因为废品隐藏着许多利用价值。

及早认识到这个道理的人应该不会对FAN公司的下列情况感到惊讶：该公司的订货状况相当出色，同时赢得了众多新用户的好评。

无论是纸浆生产、废纸再利用、纸张制造，还是污水处理领域：FAN分离机始终致力于通过最小成本获得最大收益，让用户操作更便利、设备构造更紧凑、加工品质更优秀、使用寿命更长。从而提高环保质量和企业的竞争力！●



© Nesemeier

La fattoria di Cord Nesemeier: Lothe nella Renania Settentrionale-Vestfalia, dove si trova la fattoria del nostro vincitore, è chiamato il "paese dalle belle arcate" per via delle sue numerose graziose fattorie.

Cord Nesemeier's farm: North Westphalia's Lothe - the winner's farm is here, due to its many decorations, his farm is also called "bright archway farm".

La consegna del Separatore FAN nell'estate 2018. Da sinistra a destra: Frank Rosenberg, responsabile Vendite Bauer Group in Germania, il vincitore Cord Nesemeier, Lukas Kuchheuser, direttore commerciale BNH Landtechnik (responsabile della distribuzione dei prodotti del Bauer Group in Renania settentrionale-Vestfalia)

2018年夏天的FAN固液分离器移交仪式 - 从左到右: Frank Rosenberg (BAUER集团的德国销售经理)、获奖者Cord Nesemeier、Lukas Kuchheuser (BNH农机公司经理, 现在负责BAUER集团在北威州的产品销售经理)

And the winner is ...

... Cord Nesemeier!

Ci congratuliamo sentitamente con il nostro fortunato vincitore della Renania Settentrionale-Vestfalia che si è aggiudicato un separatore FAN.

最终获奖者是...

...Cord Nesemeier!

我们衷心祝贺来自北威州的获奖者 - 他现在是FAN固液分离机的幸运得主了。

Decidere di visitare la Agritechnica 2017 – la fiera sull'agricoltura più grande del mondo, che si tiene ad Hannover, è stata per lui una scelta davvero azzeccata; quanto quella di compilare presso lo stand del Bauer Group una delle cartoline del concorso a premi da noi organizzato. Massimo profitto con il minimo sforzo! Oltre all'agricoltore tedesco hanno partecipato al concorso oltre 350 persone, ma la dea bendata alla fine ha premiato lui: Cord Nesemeier è stato estratto come vincitore e quest'estate si è quindi visto consegnare con enorme soddisfazione il suo nuovo FAN PSS 1.1-300.

Siamo lieti di presentarvi brevemente il nostro vincitore: Cord Nesemeier possiede un'azienda di allevamento di suini con 120 scrofe nella località Schieder-Lothe (Renania Settentrionale-Vestfalia) e inoltre gestisce in cooperativa un impianto a biogas. Nesemeier ha due dipendenti fissi ed è un cliente affezionato del Bauer Group, cosa che ovviamente non può che farci piacere! Da un anno lavora con la botte per liquami Eckart Lupus. Nel suo impianto a biogas ora utilizzerà il nuovo separatore FAN da lui vinto, ce lo ha confermato lo stesso Cord Nesemeier quando glielo abbiamo consegnato. Gli auguriamo il massimo successo e tante belle soddisfazioni! ●

他参加在汉诺威举办的全世界最大的农机展会 - Agritechnica 2017 (德国国际农业机械展览会) 的决定是完全正确的。和很多参观者一样, 他也在BAUER (保尔) 集团的展台填写了我们摆放的抽奖券。用最少的钱获得最大的收益! 除了德国农场主, 还有大约350人参加了抽奖活动, 而这位就是最终的幸运儿。Cord Nesemeier作为获奖者, 今年夏天可以尽情享受拥有一台FAN PSS 1.1-300固液分离机的快乐。

请允许我们简单介绍一下幸运的获奖者: Cord Nesemeier在希德尔-洛特(北莱茵-威斯特法伦州)拥有一座120头肥猪的养猪场, 同时还经营一个当地的沼气厂。Nesemeier手下有两名固定员工, 而且已经是BAUER集团的忠实用户, 我们对此当然尤为高兴! 此外, 他还使用了Eckart公司的Lupus型罐车有1年时间。他赢得的新型FAN分离器将用在他的沼气厂上, 我们是在移交仪式上听Cord Nesemeier说的。我们祝他一切顺利! ●

I momenti più belli ...

Partecipa e vinci un iPad:
cattura i tuoi momenti migliori con Bauer!

Scatta una foto mentre stai irrigando con il Pivot Bauer (con o senza arcobaleno ...) o della tua macchina Bauer più potente nella luce suggestiva dell'aurora o del tramonto e spediscici gli scatti più belli durante l'uso delle tue macchine! La nostra giuria sceglierà la foto vincitrice selezionata tra le migliori che ci saranno pervenute. Il vincitore sarà premiato con un iPad del valore di 349 €!

Requisiti per la partecipazione:

- Soggetto fotografico: prodotti del Bauer Group all'opera (Bauer / Fan / BSA / ECKART)
- Al massimo 5 foto per partecipante
- Qualità (risoluzione elevata): min. 4 MB/ max. 15 MB, formato file JPG, TIF
- Utilizzare WeTransfer per l'invio di file di grandi dimensioni: www.wetransfer.com
- Invia via e-mail all'indirizzo: marketing@bauer-at.com
- Data di chiusura del concorso: 31/01/2019

Attendiamo con ansia le vostre foto!

P.S.: Possono partecipare al concorso solo i clienti del Bauer Group. Con la trasmissione delle foto il partecipante e le persone ritratte nelle foto ci rilasciano l'autorizzazione al riutilizzo delle immagini (opuscoli Bauer, sito web, Growing News). Saremo lieti di indicare la fonte delle immagini. ●

Fate carriera nel Bauer Group!

Vi piace lavorare con persone e macchine?
Stiamo rafforzando il nostro staff di collaboratori e cerchiamo

tecnici dell'assistenza

per la sede **centrale di Voitsberg** e per la **Germania**.
Forse il vostro futuro professionale è in un'impresa internazionale di successo come il Bauer Group!

Attendiamo con interesse la vostra candidatura!

Per maggiori informazioni visitare il sito bauer@bauer-at.com e la pagina dedicata alle candidature, accessibile inquadrando il codice QR.



Gioco a premi
摸彩

最美好的瞬间 ...

快来参与吧 - 或许还能赢得一部 iPad: 快把您在BAUER (保尔) 公司最美好的瞬间记录下来吧!

无论是BAUER (保尔) 集团的喷灌机 (有没有彩虹都行...), 还是在朝霞或晚霞中的其他功能强大的BAUER (保尔) 设备: 请您将自己拍的最好的工作照片发给我们! 我们的评委将从投稿作品中选出优胜者, 奖品是一部价值349欧元的iPad!

参加活动时请注意:

- 构思主题: 使用中的BAUER集团产品 (Bauer/Fan/BSA/ECKART)
- 每位参选者最多5张照片
- 质量要求 (高分辨率): 最小4 MB/ 最大15 MB, 图片格式为JPG和TIF
- 如文件较大, 请通过WeTransfer发送: www.wetransfer.com
- 参选作品请通过电子邮件发到: marketing@bauer-at.com
- 参选截止日期: 2019年1月31日

我们很期待您的作品!

PS: Bauer集团的客户也可以参加活动。发送照片时还请您同时递交您和被拍照人授权的传播许可证明 (用于Bauer集团的产品广告、网页和Growing News)。图片格式的授权证明也可以。●

您可以在BAUER (保尔) 集团实现职业发展!

您喜欢和人与机器打交道吗?

我们正在扩大工作团队, 需要为位于沃茨伯格的BAUER集团总部以及德国分公司招聘

服务工程师

也许您就可以在成功的跨国企业BAUER集团找到职业发展的机遇呢!

我们期待您的应聘!

更多相关信息参见: bauer@bauer-at.com.





Hans-Peter Hojas, responsabile per la costruzione e la consulenza tecnica per i sistemi per liquami e spandilettame, spiega ai rappresentanti del Green Tech Cluster austriaco i vantaggi della gamma di prodotti FAN per il trattamento delle acque reflue.

Hans-Peter Hojas - 负责粪污处理设备的设计与技术咨询工作，正在向奥地利的Green Tech Clusters公司代表介绍FAN污水处理程序的优点。



IFAT Monaco di Baviera 2018

Nel mese di maggio alla IFAT di Monaco di Baviera i temi dominanti sono stati ancora una volta quelli della gestione dell'acqua, delle acque di scarico, dei rifiuti e delle materie prime. La fiera mondiale leader per le tecnologie ambientali ha registrato nuove cifre record con più di 141.000 visitatori professionisti provenienti da oltre 160 paesi (principalmente dall'area asiatica) e ha messo in evidenza il forte balzo della domanda di prodotti in questo settore sul mercato mondiale. FAN ha presentato nel suo stand fieristico il suo impianto di trattamento delle acque reflue, la filtro-prensa per fango SPS. Inoltre è stato esposto in fiera il nuovo separatore compatto FAN PSS 1.1-300.

IFAT2018德国慕尼黑国际环保博览会

5月份，慕尼黑的环博会拉开帷幕，其中包含了关于水资源、废水、垃圾和材料工业的所有主题。这个环保技术领域的世界级展会吸引了全球160多个国家的141,000位专业参观者（主要来自亚洲），从而创下了新的纪录，同时说明该领域的产品在全世界仍然具有日益增长的需求量。FAN公司在展台上推出了自己的污水处理设备 - SPS污泥挤压器。此外，该公司还展出了新研发的小型FAN PSS 1.1-300分离器。



Visita "dolce" dal Centro America

Nel mese di giugno 2018 una delegazione del maggior produttore di zucchero dell'America centrale, Pantaleon, e del distributore di prodotti Bauer Disagro è stata in visita in Europa. Pantaleon lavora attualmente con 40 macchine d'irrigazione in Nicaragua e ha in programma l'acquisto di altri impianti per Honduras e Guatemala. Su invito del Bauer Group, i 14 ospiti provenienti da Guatemala, Messico, Nicaragua e Honduras hanno assistito all'impiego di macchine d'irrigazione in Olanda. Da qui si sono spostati poi in Austria: tra le tappe salienti del viaggio - quartier generale Bauer, Graz, Lago di Neusiedl e Vienna - non poteva mancare la sfida sui go-kart al Red-Bull-Ring!



Il mezzo più recente della flotta Schmid con il nuovo design

加盟施密德车队的新成员和其焕然一新的外观设计!

Il nostro "spedizioniere di fiducia" Schmid

Sono già 15 anni che Willi Schmid è lo "spedizioniere di fiducia" del Bauer Group. Nel frattempo l'azienda di spedizioni di Voitsberg ha ampliato la sua flotta, composta ora da dieci camion, e impiega dodici addetti. I trasporti speciali con i carri botte spandilettame più grossi e i sistemi d'irrigazione Rainstar non sono un problema per la Schmid Transport, motivo per cui lo spedizioniere è tanto popolare tra i rivenditori. I camion completi di gru e l'eccellente servizio d'assistenza agevolano considerevolmente le operazioni di scarico. Il conducente dà sempre man forte!

"房屋搬运人" Schmid

15年来，Willi Schmid一直是Bauer集团的“房屋搬运人”。这位福伊茨贝格人领导的车队已经扩大到10辆载重卡车，员工12人。即使最大型号的聚酯施肥罐车和Rainstars卷盘喷灌机，对Schmid运输公司运送都不成问题，而这正是最受经销商欢迎的优势条件。配有起重机的载重卡车以及和一流的客服质量，都极大减轻了工作负担：司机都可以帮上大忙！



来自中美洲的“甜蜜”参观团

中美洲最大的制糖企业Pantaleon公司与Bauer集团的经销商Disagro公司共同组成的代表团于2018年6月来访问欧洲。Pantaleon公司目前在尼加拉瓜运营拥有40台喷灌设备，下一步还准备在洪都拉斯和危地马拉增添设备。应Bauer集团的邀请，14位来自危地马拉、墨西哥、尼加拉瓜和洪都拉斯的客人参观了喷灌设备在荷兰的使用情况，然后又来到奥地利：其中包括访问Bauer公司总部、格拉茨、新锡德尔湖和维也纳，当然还包括红牛赛道的卡丁车挑战赛！



我们来自墨西哥、危地马拉、尼加拉瓜和洪都拉斯的客人：旅行的亮点还包括卡丁车挑战赛。



Gambe in spalla con Claas e BayWa

Siamo molto onorati e felici del fatto che le aziende BayWa e Claas all'inizio di luglio abbiano scelto la Stiria come meta di viaggio: 24 ospiti – tutti dipendenti di alto rango provenienti dalla Baviera, da Württemberg e dalla Franconia – avevano entusiasticamente portato in valigia gli scarponi da trekking, in vista della programmata gita al Magdalensberg con vista

sul lago Wörthersee. Ma non era finita qui: dopo un ricevimento presso il quartier generale Bauer, li attendeva un'altra emozionante uscita, quella sullo Schlossberg con vista sui tetti di Graz, completata dal tour stiriano alla scoperta della "Stiria toscana". Dopo i tanti panorami mozzafiato, il viaggio si è concluso a tutta velocità sulla pista per go-kart Porsche.



I nostri ospiti tedeschi delle ditte Claas e BayWa hanno avuto una calorosa accoglienza, tra l'altro anche nella Stiria meridionale.

在南施泰尔马克，我们来自Claas和 BayWa公司的德国客人体验愉悦的社交氛围

陪同Claas公司和BayWa公司参观舒斯特的拉彭湖

今年七月初，BayWa公司和Claas公司对我们Bauer青睐有加，选择施泰尔马克作为旅行目的地，这让我们倍感荣幸：24位客人均来自拜仁、符腾堡和弗兰肯地区的公司高级管理层，都热情洋溢而且兴致勃勃地带徒步鞋，准备攀登我们在旅行计划上列出的玛格达林斯山，并眺望沃尔特湖。不仅如此：我们在Bauer总部接待客人之后，还到宫殿山饱览整个格拉茨的美景，同时安排了去号称“施泰尔的托斯卡纳”的施泰尔马克观光之旅。在饱览诸多美丽风光之后，这次旅程在参观保时捷和卡丁车的活动中圆满结束。

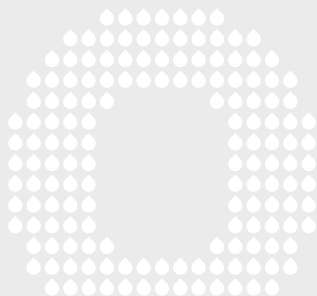


www.bauer-at.com/en



www.bauer-at.com/en/company/chinese

GROWING
NEWS



Sigla editoriale:

Editore: BAUER GmbH
Stampa: Druckerei Moser & Partner GmbH
Produzione: www.fresh-content.at
Foto: Archivio Bauer
(salvo diversa indicazione)

版权说明:

出版方: BAUER有限公司
印刷方: Moser & Partner印刷有限公司
制作方: www.fresh-content.at
摄影: Bauer档案室
(如无其他说明)