

GROWING NEWS



© funnybank/iStock

04

Bauer in China: High-End-Level für den asiatischen Markt

Bauer в Китае: новейшие технологии для азиатского рынка

08

Innovation: energieautarke Solarpumpe für heißes Klima

Иновация: энергонезависимый солнечный насос для жаркого климата

09

Einkaufen auf einen Klick im neuen Bauer-Webshop

Покупки в один клик в новом интернет-магазине Bauer





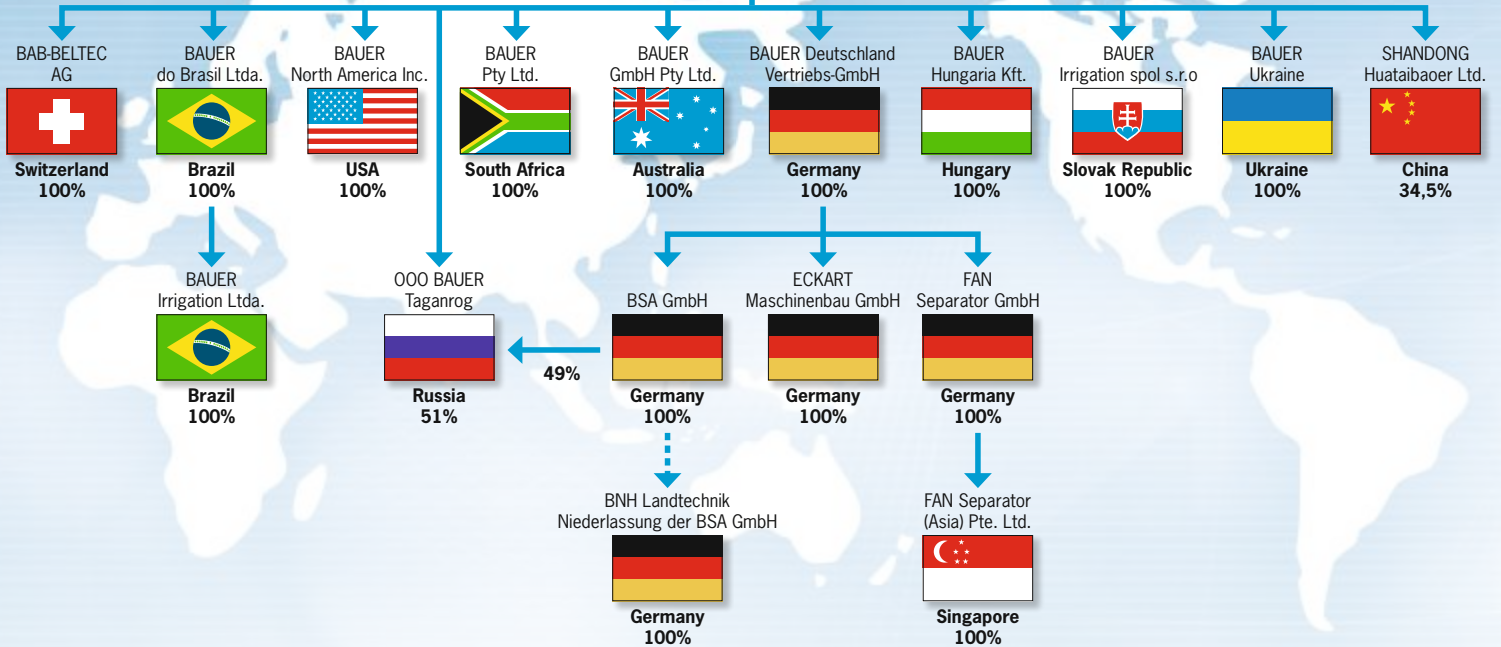
BAUER Group

FOR A GREEN WORLD



BAUER

Röhren- und Pumpenwerk BAUER GmbH, 8570 Voitsberg, Austria

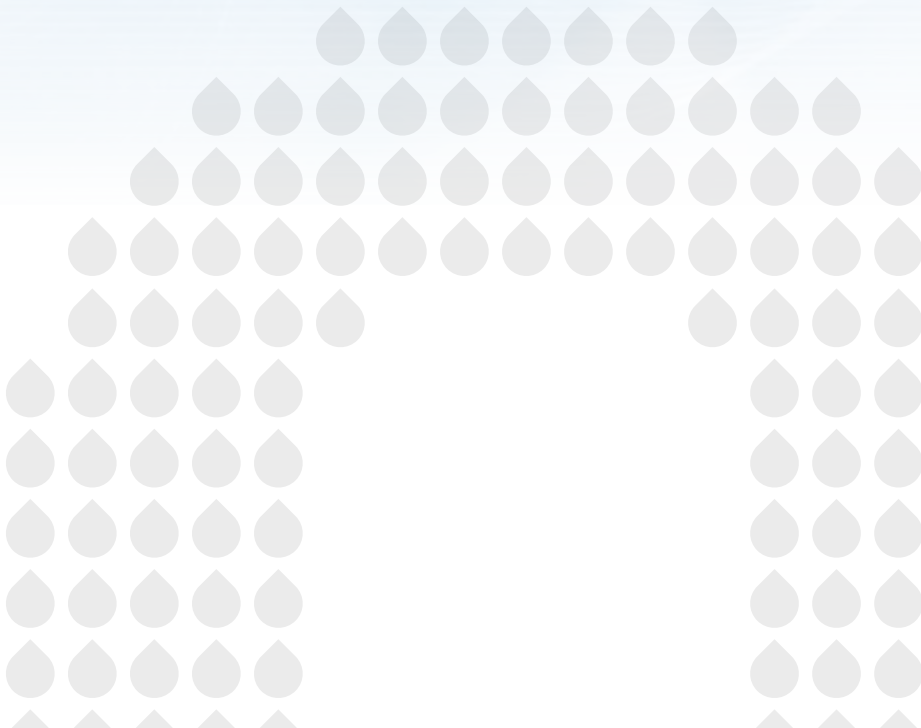


Hauptsitz in Voitsberg, Steiermark/Österreich

Die Bauer Group liefert heute in rund 100 Länder der Welt und produziert mit 675 Mitarbeitern innovative Beregnungs- und Abwassertechnologie.

Головной офис в г. Фойтсберг (Штирия, Австрия)

Группа Bauer, насчитывающая около 675 сотрудников, поставляет свою продукцию примерно в 100 стран мира, главным образом технику для орошения и утилизации сточных вод.



Für unsere grüne Welt

Для нашего зелёного мира



© S. Corfin

Sehr geehrte Leser, liebe Kunden!

Nie zuvor hat sich die Welt innerhalb kürzester Zeit so verändert wie in den letzten Jahren. Diese Tendenz wird sich verstärken und das Individuum, die Gesellschaft und natürlich auch Unternehmen wie die Bauer Group vor ständig neue Herausforderungen stellen. Es sind nicht nur innovative Technologien, die zählen, sondern wir befassen uns mit Fragen wie: Wie kann man die weltweite Versorgung mit Nahrung garantieren und nachhaltig produzieren? Wie kann man den Pflanzen das für ihr Wachstum so dringend notwendige Wasser zukommen lassen und gleichzeitig die Ressource Wasser schonen? So beschäftigen wir uns derzeit intensiv damit, das gewaltige Potenzial der Sonnenenergie zu nutzen. Ein erster Schritt ist unsere Solar-Tauchmotorpumpe, die besonders in heißen und trockenen Klimazonen eingesetzt werden kann und dort gesteigerte Ernteerträge möglich

macht. Unsere Berechnungssysteme sind Beispiele dafür, wie die Ressource Wasser präzise dosiert, sparsam und effizient verwendet werden kann – gerade in Zeiten des Klimawandels und der immer länger werdenden Hitzeperioden – und auch in nördlichen Gebieten. Die digitale Vernetzung bietet uns neue Möglichkeiten, die wir jetzt im Web-Business wahrnehmen. Unser neuer Webshop bringt die begehrte Bauer-Technik in alle Ecken der Welt! Eines versichere ich Ihnen: Die Herausforderungen der Zukunft werden uns zu immer kreativeren Innovationen antreiben, um die für Sie passenden Lösungen zu finden.

Und: für eine grüne Welt!

Ihr

Otto Roiss, CEO Bauer Group

Уважаемые читатели, дорогие клиенты!

Никогда ещё мир не менялся так быстро, как в последние годы. Эта тенденция будет усиливаться и постоянно ставить новые задачи перед человеком, обществом и, конечно, компаниями, такими как Bauer Group. Мы не только разрабатываем инновационные технологии, но и решаем другие актуальные вопросы:

Как гарантировать в мировом масштабе снабжение продовольствием и его устойчивое производство? Как обеспечить растения водой, крайне необходимой для их роста, и в то же время сберечь ресурс воды?

Так, в настоящее время мы интенсивно работаем над использованием огромного потенциала солнечной энергии. Первым шагом в этом направлении является наш солнечный погружной насос, который может использоваться, в частности, в условиях жаркого и сухого климата и позволяет увеличить урожайность.

Наши дождевальные системы

служат примером того, как можно точно дозировать, экономно и эффективно использовать ресурс воды – особенно в период изменения климата и увеличения длительности аномальной жары, в том числе в северных регионах. Цифровые сети предлагают нам новые возможности, которые мы сейчас реализуем в веб-бизнесе. Наш новый интернет-магазин доставляет востребованную технику Bauer во все уголки мира! В одном могу вас заверить: вызовы будущего побуждают нас к творческим подходам в разработке инноваций, чтобы найти оптимальные решения – для вас и для зелёного мира!

Ваш,

Otto Roiss, CEO Bauer Group

Inhalt

High-End-Level für China	Seite 4
Bauer-Pivots in Skandinavien	Seite 6
BNH forciert Gülletechnik	Seite 7
Novität: Solarpumpe	Seite 8
Webshop neu	Seite 9
„Familie Agritecnica“	Seite 10
Eckart und Claas	Seite 12
Pulp & Paper	Seite 14
Gewinnspiel, Karriere	Seite 16
Event-Highlights	Seite 18
Impressum	Seite 20

Содержание

Новейшие технологии для Китая	Страница 4
Bauer-Pivot в Скандинавии	Страница 6
BNH продвигает технику для переработки навоза	Страница 7
Новинка: солнечный насос	Страница 8
Новый интернет-магазин «Семья Agritecnica»	Страница 9
Eckart и Claas	Страница 10
Целлюлозно-бумажная промышленность	Страница 12
Розыгрыш, карьера в Bauer	Страница 14
Главные события	Страница 16
Выходные данные	Страница 18
	Страница 20

Bauer: High-End-Level für China

Volle Kraft voraus heißt es für die Bauer Group auf dem asiatischen Markt: Hier werden High-End-Lösungen für Gülletechnik und Beregnung angeboten.

„In Asien, wo zwei Drittel der Menschheit wohnen, wird der Bedarf an hochwertigen Lebensmitteln immer größer“, weiß Klaus Ferk. Der Vertriebsleiter der Bauer Group für Asien, Australien und Ozeanien agiert seit 2015 von Shanghai aus. „Die Umweltauflagen werden strenger, zudem verschieben sich die typischen Regen- und Trockenmonate. All das erhöht die Nachfrage nach unseren Lösungen zur effizienten Beregnung sowie zur umweltschonenden Behandlung von landwirtschaftlichen Abwässern“, schließt Ferk.

Fokus Güllemanagement

Bislang wurde in China so gut wie kein Güllemanagement praktiziert und erst langsam wird klar, dass Gülle als Dünger verwendet werden kann. Die Güllmengen auf den groß dimensionierten Farmen in China kann konventionelle Technik aber nicht bewältigen: Nur eine professionelle Ausbringtechnik,

„Wir investieren mit ständigem Ausbau der Verkaufs- und Händlerstruktur intensiv in diesen Markt.“

Klaus Ferk, Vertriebsleiter der Bauer Group für Asien, Australien und Ozeanien

die sich über Jahrzehnte in der EU entwickelt hat und sich nun auf High-End-Level befindet, bietet brauchbare Lösungen an. Gute Gründe für Bauer, sich auf das Güllemanagement zu fokussieren: Die Bedding Recovery Unit (BRU) wurde erfolgreich eingeführt – mehr als ein Dutzend BRUs sind seither in Betrieb. Die Separator-Technologie ist noch relativ neu und setzt sich langsam durch.

Feldtag und Agritechnica Asia

Im September organisierte Bauer in der Inneren Mongolei einen Feldtag mit dem neuen Händler Inner Mongolia Minze Animal Husbandry Technology Co. Ltd. Der Bauer-Produktmanager für Güllefässer, Thomas Perlik, traf gemeinsam mit dem Verkaufsteam China den Präsidenten der Inner Mongolia Grassland Association und Direktoren großer Farmen zur Vorführung eines Polyfasses auf einer Farm mit 8.000 Milchkühen. Es wurde u. a. die bodennahe Ausbringung demonstriert, die aufgrund der starken Windanfälligkeit der Region ein Muss darstellt. Auf der weltgrößten Landtechnik-Messe Agritechnica Asia in Bangkok stellte Bauer im August auf verdoppelter Ausstellungsfläche das komplette Sortiment mit Highlights wie dem Kompakt-

Separator S 300 und der Beregnung mit Smart-Touch-Steuerung in Verbindung mit Smart Rain aus.

Mit Zhang Yong, Sales und Marketing Manager für die nord-westlichen Provinzen in China, wurde kürzlich das Vertriebsteam erweitert. Zudem geht momentan die Gründung von Bauer China mit Büro und Lager in Shanghai über die Bühne – im Frühling 2019 wird die Firma startklar sein. Somit ist das Feld in China bestens bestellt. ●

**Bauer:
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ уровень
для Китая**

Полным ходом на азиатский рынок: Bauer Group предлагает технические решения высочайшего уровня в области орошения и переработки навоза.





Agritechnica Asia:
Kosum Sonkulpakdee erklärt den
FAN-Separator PSS 3.2-780

Agritechnica в Азии: Kosum
Sonkulpakdee объясняет принцип
работы сепаратора FAN PSS 3.2-780



Team Asien, v. li.: Yong Zhang (China),
Mona Taruna (Indonesien), Philipp
Pözl, Huong Hoang (Vietnam), Klaus
Ferk, Kosum Sonkulpakdee (Thailand)

Команда Азии, слева: Yong Zhang
(Китай), Mona Taruna (Индонезия),
Philipp Pözl, Huong Hoang (Вьетнам),
Klaus Ferk, Kosum Sonkulpakdee
(Тайланд)

«В Азии, где живёт две трети человечества, потребность в высококачественных продуктах питания неуклонно растёт», – говорит Клаус Ферк. Менеджер по продажам Bauer Group в Азии, Австралии и Океании с 2015 года ведёт свою деятельность из Шанхая. «Помимо того, что экологические нормы постоянно ужесточаются, также сдвигаются типичные дождливые и сухие периоды. Всё это увеличивает спрос на наши решения по эффективному орошению и экологически чистой переработке сельскохозяйственных сточных вод», – подчёркивает Ферк.

До сих пор технологии переработки навоза в Китае были практически не востребованы, но

постепенно приходит понимание того, что навоз можно использовать в качестве удобрения. Однако с количеством жидкого навоза, имеющимся на крупных фермах в Китае, традиционные технологии не могут справиться. Только профессиональная техника для внесения навоза, которая на протяжении десятилетий совершенствовалась в странах ЕС и в настоящее время находится на высокотехнологичном уровне, способна предложить эффективные решения. Хорошие причины для Bauer сосредоточиться на технологиях по переработке навоза: здесь была успешно внедрена установка по восстановлению подстилки из навоза (BRU) и с тех пор уже работает более дюжины BRU. Технология сепарирования

ещё относительно новая, но постепенно набирает обороты. В сентябре компания Bauer организовала День поля во Внутренней Монголии с участием нового дилера – фирмы Minze Animal Husbandry Technology Co., Ltd. Продукт-менеджер Bauer по цистернам для жидкого навоза Томас Перлик вместе с отделом продаж в Китае встретился с президентом Ассоциации луговодства Внутренней Монголии и руководителями крупных ферм для показа цистерны из полиэстера на предприятии с поголовьем 8000 дойных коров.

Также здесь было продемонстрировано внесение навоза вблизи поверхности почвы, которое из-за сильной подверженности региона

«Мы активно инвестируем в этот рынок, постоянно расширяя структуру продаж и дилерскую сеть.»



Клаус Ферк, менеджер по продажам Bauer Group для Азии, Австралии и Океании

ветру просто необходимо. На крупнейшей в мире сельскохозяйственной выставке Agritechnica-Азия в августе в Бангкоке компания Bauer на удвоенной площади стенда представила полный ассортимент ключевых продуктов, таких как компактный сепаратор S 300 и оросительные системы с управлением через Smart-Touch и приложение Smart Rain.

Недавно отдел сбыта расширился – был принят Чжан Юн, менеджер по продажам и маркетингу в северо-западных провинциях Китая. Кроме того, в настоящее время ведётся работа по созданию подразделения Bauer China с офисом и складом в Шанхае – весной 2019 года компания будет готова к старту. Таким образом, эта область в Китае обработана лучшим образом. ●



**Vorführung eines Bauer-Polyfasses
am Feldtag in der Inneren Mongolei**

**Демонстрация цистерны Bauer из
полиэстера на Дне поля во
Внутренней Монголии**



Bauer-Pivots trotzen dem heißen skandinavischen Sommer



Der schwedische Landwirt Nicklas Günansson (li.) und Jakob Johnsen, Sales Manager Skandinavien Bauer Group

Шведский фермер Никлас Гюнанссон (слева) и Якоб Йонсен, менеджер по продажам Bauer Group в Скандинавии

Premiere im außergewöhnlichen Sommer 2018: Die ersten beiden Pivots fassten in Schweden Fuß.

Bis jetzt waren Pivot- und Linearsysteme in Skandinavien wenig verbreitet. Doch in diesem heißen und trockenen Sommer investierte Nicklas Günansson für seinen Pflanzenzuchtbetrieb in Südschweden in zwei Centerpivots – und sie waren Gold wert! Günansson baute 100 Hektar Kartoffeln, 40 Hektar Zuckerrüben, 20 Hektar Zwiebeln und 20 Hektar Karotten an und bemerkte rasch: „Der große Vorteil der Pivot-Anlagen ist, dass ich eine exakt dosierte Wassermenge verregnen kann – abgestimmt auf die Wachstumsphase der Pflanze, die aktuelle Bodenbe-

schaffenheit und die jeweilige Wettersituation.“

Diese weltweit renommierten Anlagen sind in den nordischen Ländern noch selten zu sehen, weil die Betriebe teilweise relativ klein strukturiert sind. Doch „Centerpivots rechnen sich bereits ab 30 Hektar für Kulturen, die geringe, aber häufige Niederschlagsgaben verlangen“, weiß Jakob Johnsen, Sales und Marketing Manager der Bauer Group für Skandinavien.

Die ersten Bauer-Anlagen für 2019 sind bereits verkauft – für den nächsten heißen Sommer im Norden. ●

Pivot Bauer

противостоит знойному скандинавскому лету

Премьера состоялась необычайно жарким летом 2018: первые два Пивота прочно обосновались в Швеции.

До сих пор линейные и круговые системы были редким явлением в Скандинавии. Но этим жарким и сухим летом Никлас Гюнанссон приобрел для своего предприятия по выращиванию сельскохозяйственных культур на юге Швеции два круговых Пивота – и они оказались на вес золота! Гюнанссон, возделывающий 100 гектаров картофеля, 40 гектаров сахарной свеклы, 20 гектаров лука и

20 гектаров моркови, быстро подметил: «Большим преимуществом круговых дождевальных машин является то, что можно точно дозировать подаваемое растениям количество воды в зависимости от стадии развития культуры, структуры почвы и погодных факторов». Эти широко известные в мире установки встречаются в скандинавских странах пока ещё

редко, потому что предприятия там относительно небольшие. «Centerpivot окупается уже начиная с 30 гектаров для культур, требующих частого полива небольшими нормами», – говорит Якоб Йонсен, менеджер по продажам и маркетингу Bauer Group в Скандинавии. Первые установки Bauer на 2019 год уже проданы – для предстоящего северного, но жаркого лета. ●

BNH forciert die Gülletechnik

Bei ihrem ersten Feldtag wurde der neue Kurs der BNH Landtechnik offengelegt: Jetzt rücken Bauer-Produkte in den Fokus.



BNH продвигает технику для переработки навоза

На своем первом Дне поля компания "BNH Landtechnik" обозначила новый курс: теперь в центре внимания – продукция Bauer.

Демонстрация техники и профессиональные консультации на первом Дне поля BNH по технике для переработки навоза, вблизи города Алена. Поставленная цель BNH – стать экспертно-консультационным центром на северо-западе Германии в области технологий переработки навоза.

Vorfürhungen und professionelle Beratung beim 1. BNH Gülletag in der Nähe von Ahlen. Erklärtes Ziel von BNH ist es, Gülle-Kompetenzcenter im Nordwesten Deutschlands zu sein.

Die Segel sind gesetzt: Neben den Maschinen von New Holland Agriculture für Ernte- und Schleppertechnik forciert BNH die Produkte der Bauer Group mit dem Ziel, künftig das Gülle-Kompetenzcenter im Nordwesten Deutschlands zu sein. An den beiden Standorten Ahlen und Peckelsheim wird deshalb ein großer Teil des Bauer-Produktprogramms angeboten. Da die Nachfrage im Bereich der Separatoren und der Güllefasstechnik wächst, gibt es die Möglichkeit, Güllefasser zu besichtigen. Vorführmaschinen veranschaulichen unter kundenspezifischen Bedingungen die Vorteile der Technik. Mitte September fand der 1. BNH

Gülletag in der Nähe von Ahlen auf einem vorbildlich geführten Milchviehbetrieb statt. Dort lernen Kunden das Unternehmen und auch die Produkte von BSA, Eckart, FAN, SGT und New Holland kennen. Professionelle Beratung garantierten Vertreter der Bauer Group wie auch der Lieferanten vor Ort. Güllefasser als Einachser, Tandem und Tridem wurden vorgeführt. Im Bereich der Anbaugeräte legte man Wert auf emissionsarme Ausbringung, somit kamen Schleppschuhe, Grubber und eine Scheibenegge zum Einsatz. Ob der zahlreichen Besucher ist nun die Vorfreude auf den 2. BNH Gülletag im Frühjahr 2019 entsprechend groß. ●

Паруса подняты: кроме техники New Holland Agriculture – тракторов и машин для уборки урожая – компания BNH уверенно продвигает продукты Bauer Group с целью в будущем стать экспертно-консультационным центром на северо-западе Германии в области технологий переработки навоза. Поэтому сразу в двух городах – Ален и Пекельсхайм – представлена большая часть ассортимента продукции Bauer. Поскольку спрос на сепараторы и технику по переработке навоза растёт, здесь создана возможность увидеть цистерны для перевозки и внесения жидкого навоза. Выставочные машины наглядно демонстрируют преимущества техники в соответствии с требованиями заказчика. В середине сентября на образцовой молочной ферме

недалеко от Алена прошёл первый День поля BNH по технике для переработки навоза. Здесь посетители познакомились с предприятием и продуктами BSA, Eckart, FAN, SGT и New Holland, а представители Bauer Group и местные поставщики провели профессиональные консультации. Также были продемонстрированы цистерны для жидкого навоза: одноосная, Tandem и Tridem. Среди навесного оборудования акцент был сделан на методы внесения в почву органических удобрений, обеспечивающие низкий уровень выбросов. Свои возможности показали прицепные сошники, культиваторы и дисковые бороны. Теперь многочисленные посетители с нетерпением ждут второго Дня поля BNH, который должен состояться весной 2019 года. ●



© Varts/Shutterstock

Новинка: солнечный насос для жаркого и сухого климата

Novität: Solarpumpe für heißes, trockenes Klima

Sie ist energieautark und macht eine zweite Ernte in trockenen, heißen Klimazonen möglich: Der Prototyp der Bauer-Solarpumpe ist bereits auf Messe-Tour.

Besuchern der Landwirtschaftsmessen EuroTier in Hannover und der EIMA in Bologna stellt die Bauer Group in diesem Jahr eine spannende Innovation vor: eine energieautarke Reinwasser-Tauchmotor-Solarpumpe für einfache Beregnungssysteme. Besonders interessant ist diese Pumpe für klein strukturierte Gebiete, in denen es kaum Infrastruktur gibt – wie in Entwicklungsländern in heißen, trockenen Klimazonen: Hier wird der Ertrag gesichert und eine weitere Ernte ermöglicht.

Diese einfach, robust und effizient konstruierte 6-Zoll-Tauchmotorpumpe funktioniert tagsüber allein durch die Kraft der Sonne – wenn eine Stromquelle vorhanden ist, kann die Pumpe alternativ auch in der Nacht betrieben werden. Diese Novität hat riesiges Potenzial am Markt, weil der Bedarf aufgrund des Klimawandels enorm ist: Durch längere Trockenperioden kommt es für die Pflanzen immer öfter gerade in wichtigen Wachstumsphasen zur Unterversorgung mit Wasser. Diese Pumpe liefert somit einen wertvollen Beitrag zur Versorgungssicherheit mit Lebensmitteln auch in Entwicklungsländern.

Die neue Solarpumpe wird das Produktportfolio 2019 mit bewährter Bauer-Qualität, Energieeffizienz und zukunftsorientierter Technologie enorm bereichern. ●

Nасос является энергонезависимым и позволяет получить второй урожай в условиях жаркого сухого климата: прототип солнечного насоса Bauer уже отправился на выставки.

Посетителям сельскохозяйственных выставок EuroTier в Ганновере и EIMA в Болонье в этом году компания Bauer Group представит удивительную новинку: энергонезависимый солнечный погружной насос для подачи воды в простые системы полива. Этот насос будет особенно интересен для небольших областей, где практически отсутствует инфраструктура, например, для развивающихся стран с жарким сухим климатом – он даст возможность не только увеличить урожайность, а более того – получить второй урожай.

Простой, надёжный и эффективно сконструированный шестидюймовый погружной насос работает в течение дня исключительно на энергии солнца, а если имеется источник питания, то может эксплуатироваться и ночью. Такая новинка имеет колоссальный потенциал на рынке, потому что потребность ввиду изменения климата огромна: из-за более длительных периодов засухи растения всё чаще испытывают дефицит влаги особенно на важных стадиях роста. Этот насос, таким образом, призван внести значимый вклад в обеспечение продовольственной безопасности развивающихся стран.

Новый солнечный насос существенно обогатит ассортимент продукции на 2019 год своим проверенным качеством Bauer, энергоэффективностью и перспективными технологиями. ●

Bauer-Webshop für unsere Kunden aus aller Welt



Landmaschinentechnik online bestellen? Na sicher!

Onlineshopping boomt – heute kann man nahezu alles im Internet bestellen und kaufen. Der Onlinehandel erobert immer mehr Marktanteile: Nimmt man den Lebensmittelhandel aus, dann wird bereits ein Viertel des Umsatzes im Netz gemacht. Wir wollen uns dem, was der Markt – und unsere rührigen Endkunden! – verlangt, nicht verschließen. Denn schon häufig wurden wir in der Vergangenheit auf die Möglichkeit angesprochen, unsere Ersatzteile online zu beziehen. Also war es Ehrensache, unseren Onlineauftritt zu intensivieren und das Potenzial der Digitalisierung bestmöglich zu nutzen.

Unser neuer Webshop ist online!

In der Startphase finden unsere Kunden eine kleine Auswahl unserer Produkte im Shop, darunter die gängigsten Ersatzteilsätze, Kupplungen, Formstücke, Regner und Bauer-Separator-Siebe. Der Produktumfang wird sukzessive an die Bedürf-

nisse unserer Kunden angepasst. Damit die Möglichkeit der Onlinebestellung immer und überall besteht, ist der Shop selbstverständlich auch für mobile Geräte wie Handys und Tablets optimiert.

Franz Peter Roll, Vertriebs- und Marketingleiter der Bauer Group, sieht im Webshop vor allem eine „wichtige zusätzliche Bezugsoption für unsere Kunden – wir wollen unseren Händlern keine Konkurrenz machen“. Jeder Endkunde aus allen Teilen der Welt könne so direkt zu Listenpreisen online einkaufen und rasch zu den benötigten Originalteilen kommen. „Vor allem dann“, fügt Roll hinzu, „wenn er keinen Händler in seiner unmittelbaren Nähe hat – oder auch in Stoßzeiten, wenn der Händler die gewünschten Teile gerade nicht lagernd hat.“

Bauer-Shopping auf einen Klick:
shop.bauer-at.com ●

Интернет-магазин Bauer для наших клиентов со всего мира

Заказать сельскохозяйственную технику онлайн? Ну конечно!

Рынок онлайн-продаж процветает – сегодня практически всё можно заказать и купить в интернете. Электронная торговля завоёвывает всё большую долю рынка: если исключить продажу продовольственных товаров, то уже четверть оборота приходится на интернет-коммерцию. Мы хотим идти в ногу с требованиями рынка и наших предприимчивых клиентов. В прошлом к нам часто обращались с вопросом о возможности приобретения оригинальных запасных частей онлайн. Поэтому для нас было делом чести усовершенствовать сайт и максимально использовать потенциал цифровых технологий.

Наш новый интернет-магазин!

На начальном этапе покупатели найдут в онлайн-магазине небольшой выбор наших товаров, среди них – наиболее распространенные комплекты запасных частей, соединения, фитинги, дождевальные установки и сита для сепараторов Bauer. Ассортимент продукции будет постепенно адаптироваться к потребностям клиентов. Разумеется, магазин также оптимизирован для мобильных устройств – смартфонов и планшетов, чтобы у вас всегда и везде существовала возможность онлайн-заказа.

Франц Петер Ролл, директор по продажам и маркетингу Bauer Group, видит в онлайн-коммерции, прежде всего, важную дополнительную возможность для наших клиентов – мы не хотим тем самым создавать конкуренцию нашим дилерам. Теперь каждый клиент в любой точке мира сможет совершать покупки онлайн непосредственно по ценам производителя и быстро находить необходимые оригинальные детали. «Это особенно важно в том случае, – добавляет Ролл, – если поблизости нет дилера или в разгар сезона на складе дилера не оказалось нужных частей».

Покупки в Bauer – одним щелчком мыши:
shop.bauer-at.com ●





Agritecnica und FAN: In der Familie gibt jeder sein Bestes

Der Familienbetrieb Agritecnica ist seit nunmehr 23 Jahren mit viel Kompetenz und Herzblut im Viehzuchtsektor tätig und auf dem Gebiet der Separationstechnik führend in Italien.

Agritecnica и FAN: В семье каждый прилагает максимум усилий

Семейное предприятие Agritecnica в течение 23 лет с большим профессионализмом и рвением работает в сфере животноводства и является в Италии лидером в области технологий сепарирования.

An dieser Erfolgsgeschichte von Agritecnica beteiligt sind mit Sicherheit die FAN-Separatoren, von denen es mittlerweile insgesamt knapp 800 in ganz Italien gibt. Sie sorgen für 30 Prozent des Gesamtumsatzes im Familienunternehmen Agritecnica. Aber auch der Sinn für familiären Zusammenhalt trägt zur positiven Entwicklung bei. Giampietro Torresan kaufte im Jahre 1995 das in Pozzoleone in der Provinz Vicenza beheimatete Unternehmen und führt es seither mit seiner Frau Sonia Pozza und dem gemeinsamen Sohn Stefano. 15 fixe Mitarbeiter in Büro, Verkauf und Technik packen mit an, wenn es darum geht, das Beste für die Kunden zu geben: Das sind Viehzüchter, Biogasanlagenbetreiber, Schlachthäuser und die Lebensmittelindustrie. Alle schätzen die hohe technische Kompetenz und den zuverlässigen und individuellen Service: Eine besondere Kundenanforderung ist beispielsweise die Separierung von Gülle mit langen Strohanteilen: Was herkömmliche Separatoren nicht leisten, schafft der überarbeitete

FAN-Separator PSS 1.2-520. Ein Verstopfen durch langfaseriges Stroh ist nun ausgeschlossen. Die Firma Agritecnica sieht sich als „große Familie“, in der jeder zum Wachstum beiträgt und für Kunden nach optimalen Lösungen sucht. „Außerdem arbeiten wir nur mit führenden Unternehmen zusammen, die Top-Qualität anbieten und leben“, betont Giampietro Torresan. Er schätzt an FAN auch „die Gewissheit, mit einem Hersteller zu arbeiten, der ständig nach Innovationen strebt, um einem immer aggressiveren Markt die Stirn zu bieten“.

Mit einer kleinen Anekdote begründet Firmenleiter Giampietro Torresan, warum er auf die robusten und zuverlässigen FAN-Separatoren schwört – aber auch, warum es so wichtig ist, die Maschine regelmäßig zu servicieren: „Einmal kam ein Kunde auf unseren Messestand, der einen gebrauchten Separator von einem landwirtschaftlichen Betrieb gekauft hatte. Er fragte, warum die Leistung des Separators nach fünf Jahren Betrieb zurückgegangen sei. Wir



„Familie Agritecnica“. 6. v. re.: Giampietro Torresan, li. von ihm Sohn Stefano. Ganz links: Maurizio Tabacco
«Семья Agritecnica». 6-й справа: Джампетро Торрезан, слева от него сын Стефано. Крайний слева: Маурицио Табакко

„Wir schätzen es, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die immer ein offenes Ohr für unsere Anliegen haben und prompt auf unsere Fragen reagieren.“

Vertriebsleiter Maurizio Tabacco über FAN

«Мы ценим работу с людьми, которые всегда прислушиваются к нашим просьбам и оперативно реагируют на наши вопросы.»

Менеджер по продажам Маурицио Табакко о фирме FAN



fragten ihn gleich, wie lange die letzte Wartung her sei – also Sieb reinigen, Öl wechseln, Schnecke kontrollieren. Seine Antwort: „Das alles habe ich noch nie gemacht!“ – Das heißt, der FAN-Separator ist fünf Jahre problemlos ohne Reinigung und Kontrolle gelaufen!“

In Zukunft will Agritecnica in Kundenservice und Arbeitsumfeld für die Mitarbeiter investieren, um weiterhin führend in der Separationstechnik in Italien zu bleiben. „Außerdem“, schließt Stefano Torresan, „sind wir immer bestrebt, neue Nischen und Märkte im industriellen und landwirtschaftlichen Bereich zu finden.“ ●



© oszmani.jzani_shutterstock

Agritecnica kreativ: Der FAN-Separator separiert auch die grünen Nussschalen im Zuge der Verarbeitung.

Творческий подход Agritecnica: сепаратор FAN может отделять зелёную ореховую скорлупу в процессе переработки.



Fast 800 FAN-Separatoren gibt es bereits in Italien. Hier: Separator PSS 1.2-520

Почти 800 сепараторов FAN уже работают в Италии. На фото: сепаратор PSS 1.2-520

История успеха Agritecnica была бы невозможной без сепараторов FAN, число которых по всей Италии насчитывает почти 800. На их долю приходится 30% общего оборота в семейном бизнесе Agritecnica. Успешному развитию предприятия способствует также семейная сплочённость. В 1995 году Джампетро Торрезан купил предприятие в коммуне Поццолеоне в провинции Виченца и с тех пор управляет им вместе со своей женой Соней Поцца и сыном Стефано Торрезаном. А когда нужно дать клиенту всё самое лучшее, в дело вступают 15 постоянных сотрудников офиса, отдела продаж и сервиса: это животноводы и операторы биогазовых установок, бойня и пищевая промышленность.

Все ценят высокую техническую компетентность, надёжный и индивидуальный сервис. Особым требованием заказчика является, например, разделение жидкого навоза с большим содержанием длинноволокнистой соломы: то, с чем обычные сепараторы не справляются, способен выполнить новый сепаратор FAN PSS 1.2-520. Засорение соломой теперь исключено. Фирма Agritecnica считает себя «большой семьей», в которой каждый способствует её росту и старается найти оптимальные решения для своих клиентов. «Кроме того, мы работаем только с ведущими компаниями, которые гарантируют высокое качество», – говорит Джампетро Торрезан.

В сотрудничестве с FAN он очень ценит «чувство уверенности, что ты работаешь с производителем, который постоянно совершенствует технологии, чтобы бросить вызов всё более агрессивному рынку».

На примере одного забавного эпизода директор компании Джампетро Торрезан объясняет, почему он верит в безотказность и надёжность сепараторов FAN и почему так важно регулярно проводить техническое обслуживание: «Однажды к нашему выставочному стенду подошёл клиент, который купил подержанный сепаратор, работавший до этого на другой ферме. Он задал вопрос, почему после пяти лет эксплуатации производительность сепаратора упала. Мы тут же спросили его, как давно он делал техобслуживание, то есть очистку сита, замену масла, контроль шнека. Его ответ был: «Я никогда этого не делал!» Это означает, что сепаратор FAN работал на протяжении 5 лет без каких-либо проблем, и это без очистки и контроля!»

В будущем фирма Agritecnica намерена инвестировать в обслуживание клиентов и условия труда для своих сотрудников, чтобы по-прежнему оставаться лидером в технологиях сепарирования в Италии. «Кроме того, – заключает Стефано Торрезан, – мы всегда стремимся найти новые ниши и рынки в промышленном и сельскохозяйственном секторе.» ●

Eckart und Claas – eine Klasse für sich

Das frische Saatengrün im Logo leuchtet oft von deutschen Feldern, aber nicht nur dort. Durch Partnerschaften wie die mit Eckart aus der Bauer Group wird die Marke Claas gestärkt und sogar bis Kanada sichtbar.

Еckart и Claas – уникальное партнёрство

Цвет свежей зелени в логотипе часто можно увидеть на немецких полях, но не только. Партнёрство с фирмой Eckart, входящей в Bauer Group, укрепляет бренд Claas – теперь он известен далеко за пределами страны – вплоть до Канады.

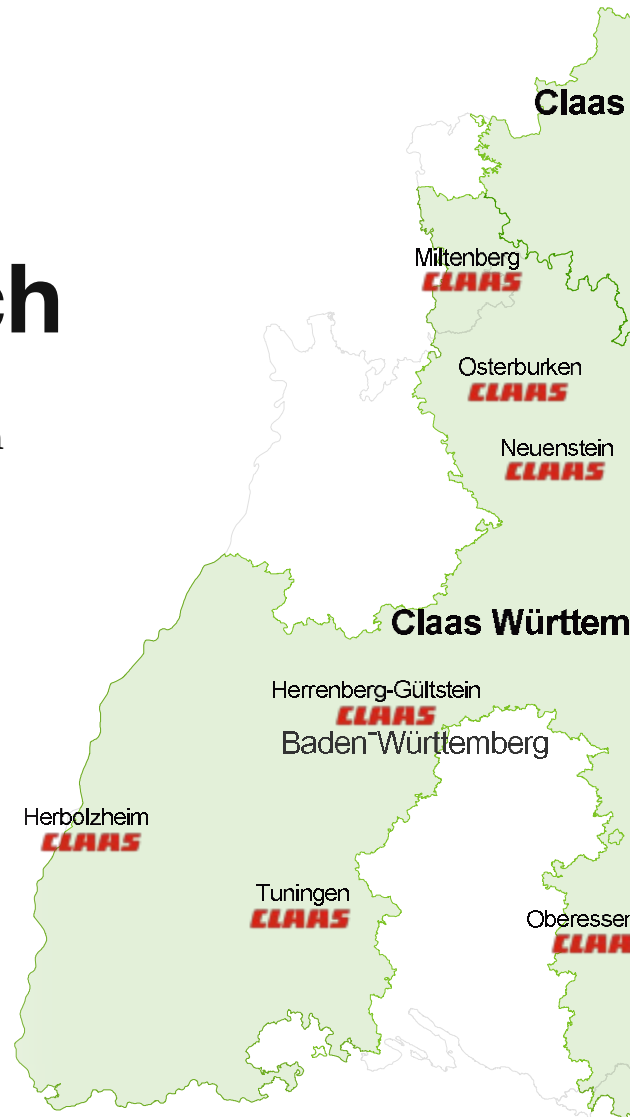


„Die Zusammenarbeit mit Eckart ist für uns wichtig, um im Bereich Gülletechnik weiter zu wachsen, was uns mit dem tollen Produktportfolio in den vergangenen Jahren bereits sehr gut gelungen ist. Die gute Verarbeitung der Fässer und das robuste Basiskonzept mit optimaler High-End-Technik stellen unsere anspruchsvollen Kunden zufrieden.“

Wolfgang Rück, Leiter der BayWa/Claas-Joint-Ventures, GF der Claas Württemberg GmbH

«Сотрудничество с Eckart важно для нас – оно позволяет расти в области технологии переработки навоза, где мы, имея блестящий ассортимент продукции, уже достигли очень хороших результатов в прошлые годы. Уникальные технологии изготовления цистерн и надёжная базовая концепция в сочетании с дополнительным передовым оборудованием удовлетворяют запросам наших самых требовательных заказчиков».

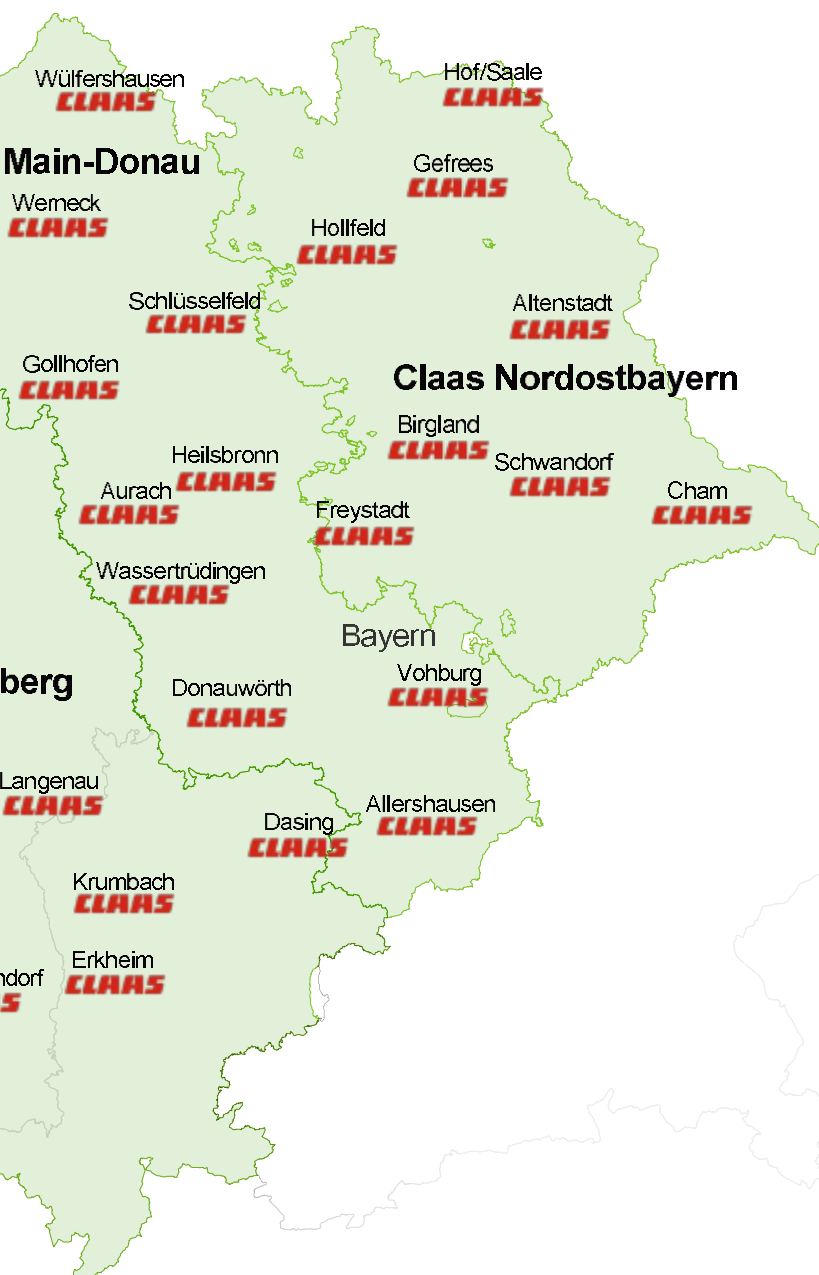
Вольфганг Рюк, руководитель совместного предприятия BayWa/Claas и директор Claas Württemberg GmbH



Premiumprodukte für Profis und ein ganzjähriger 24/7-Service, mit dem man immer auf der sicheren Seite ist – dafür ist die Landtechnik Claas bekannt. Die Eckart Maschinenbau GmbH, Tochter der Bauer Group, ist seit 2011 fester Bestandteil im Sortiment einzelner Claas-Gesellschaften und somit ein bedeutender Vertriebspartner. Seitdem wurden Vertrieb und Service mit Gülletechnik von Eckart und den Bauer-Separatoren weiter ausgebaut.

So begann die Claas-Erfolgsgeschichte: 2001 wurde Claas Württemberg unter der Obhut der Claas Vertriebsgesellschaft mbH Deutschland gegründet. Insgesamt verteilen sich die nunmehr sechs Claas-Joint-Ventures der

BayWa AG auf die Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg, Sachsen, Thüringen und Südbrandenburg. Das Kerngeschäft sind Vertrieb und Service für das gesamte Claas-Produktportfolio sowie für weitere namhafte Hersteller im Bereich Bodenbearbeitung, Sätechnik, Pflanzenschutz und Transporttechnik. Eine weitere Claas-Gesellschaft ist im internationalen Umfeld in Kanada, Alberta, tätig. Aktuell sind drei Claas-Gesellschaften – Württemberg, Nordostbayern und Main-Donau – Premiumanbieter im Bereich der Gülletechnik. An den knapp 30 Standorten dieser Gesellschaften sind rund 425 Mitarbeiter unter anderem für den Vertrieb von Eckart-Produkten im Einsatz.



Auch zukünftig werde man die gute und enge Zusammenarbeit mit Eckart weiter ausbauen, um die Marke am deutschen Markt noch stärker zu etablieren, so Wolfgang Rück, Leiter der BayWa/Claas-Joint-Ventures und zugleich Geschäftsführer der Claas Württemberg GmbH. „Wir wollen künftig unsere Kooperation weiter forcieren“, bekräftigt auch der Verkaufsleiter der Bauer Group für Westeuropa, Franz Peter Roll – „Für Bauer ist die Zusammenarbeit mit Claas deshalb so wertvoll, weil wir Zugang zum Kundensegment Lohnunternehmer bekommen. Claas ist bekannt für perfekten Service und Premiumprodukte – und somit auf derselben Linie wie Bauer“.



Bedeutsame Vertriebspartner – v. li.: Frank Rosenberg (Bauer Group), Theo Seitz (Claas), Christian Hussmann (Claas), Franz Peter Roll (Verkaufsleiter Westeuropa, Afrika, Lateinamerika für die Bauer Group), Wolfgang Rück (Leiter der Claas-Beteiligungen), Michael Frank (Claas), Alfred Fränzle (Claas), Stefan Rollinger (Bauer Group)

Важные партнеры по сбыту – слева направо: Франк Розенберг (Bauer Group), Тео Зайтц (Claas), Кристиан Хуссманн (Claas), Франц Петер Ролл (руководитель по продажам Bauer Group в Западной Европе, Африке, Латинской Америке), Вольфганг Рюк (руководитель по инвестициям Claas), Михаэль Франк (Claas), Альфред Фрэнцле (Claas), Стефан Роллингер (Bauer Group)

Продукты премиум-класса для профессионалов и круглогодичный сервис 24/7, с которым Вы всегда на верном пути, – вот что выделяет сельскохозяйственную технику Claas. С 2011 года Eckart Maschinenbau GmbH, дочернее предприятие Bauer Group, является значимым партнером по сбыту, а его продукция составляет неотъемлемую часть ассортимента ряда компаний Claas: их структура продаж и обслуживания была расширена техникой для внесения жидкого навоза от Eckart и сепараторами Bauer. Так началась история успеха Claas: в 2001 году была создана компания Claas Württemberg под руководством Claas Vertriebsgesellschaft mbH Германия. Всего на территории страны расположено шесть совместных предприятий Claas концерна BayWa AG: в Баварии, Баден-Вюртемберге, Саксонии, Тюрингии и южном Бранденбурге. Основной вид деятельности – продажа и сервисное обслуживание всей линейки продукции Claas и других известных производителей – от техники для обработки почвы и защиты растений до посевной и транспортной техники. Ещё одна компания Claas работает на

международном рынке в Канаде, в провинции Альберта. В настоящее время три предприятия Claas – Вюртемберг, Северо-Восточная Бавария и Майн-Дунай – являются поставщиками оборудования премиум-класса для переработки навоза. Почти в 30 подразделениях этих компаний трудятся около 425 сотрудников, в том числе и по сбыту продукции Eckart. По словам Вольфганга Рюка, руководителя совместного предприятия BayWa/Claas и одновременно директора Claas Württemberg GmbH, в будущем планируется расширять успешное и тесное партнёрство с Eckart, чтобы укрепить бренд на немецком рынке. «Мы и впредь будем стремиться наращивать наше сотрудничество, – подтверждает директор по продажам Bauer Group в Западной Европе Франц Петер Ролл. – Для Bauer партнёрство с Claas является потому ценным, что это позволяет нам получить доступ к такому сегменту клиентов как сельскохозяйственные подрядчики. Claas известен превосходным сервисом и реализацией техники премиум-класса – то есть, проводит аналогичную с Bauer стратегию».

FANtastisch für Papierindustrie ... und die Umwelt

Geringer Energieaufwand,
kundenfreundliche Bedienbarkeit,
kompakte Bauweise und hohe
Lebensdauer: Der Einsatz von FAN
Separator in der Papierindustrie
bringt beste Ergebnisse.



„Nicht nur unser Know-how und das tolle Produktportfolio, auch ein gut funktionierendes Agentennetzwerk, bestehend aus Fachleuten mit langjähriger Expertise in der Papierindustrie, verschafft uns ein gesundes Fundament als gern gewählter Lieferant.“

Bernhard Schatte, Sales & Marketing Manager für Zellstoff & Papier

«Не только наше ноу-хау и отличный портфель продуктов, но и широко развитая дилерская сеть, состоящая из профессионалов с многолетним опытом в области бумажной промышленности, создают нам репутацию надёжного и признанного поставщика».

Bernhard Schatte, менеджер по продажам и маркетингу в целлюлозно-бумажной промышленности

FAN Separator bietet der Zellstoff- und Papierindustrie eine optimale Produktpalette: vom Pressschnecken-Separator PSS für die Separation von faserhaltigen Abwässern, der Schlammpresse SPS für die Entwässerung von biologischen Schlämmen über die Schneckenpresse BP für die Entwässerung von Reststoffen bis hin zu Zentrifugalabscheidern, Rührwerken und Pumpen.

Dabei erreichen FAN-Separatoren im Vergleich zu herkömmlichen Schnecken- oder Siebbandpressen einen meist weit höheren Trockengehalt im Feststoff – bei gleichzeitig guter Abwasserqualität. Dies führt zu einem verbesserten Heizwert oder bei Deponie des Materials zu reduzierten Transport- und Entsorgungskosten. Investitionen in FAN-Produkte amortisieren sich deshalb im Regelfall bereits nach wenigen Monaten. Angesichts einer zunehmenden Ressourcenknappheit, steigender

Rohstoffpreise und spürbarer Klimaveränderung müssen Unternehmen in der Abfallfrage verantwortungsbewusst handeln – dies hat auch Einfluss auf das Image eines Unternehmers, denn Kunden wollen ihre Produkte in Papier aus umweltschonender Produktion verpackt wissen. Doch die Angst vor zusätzlichen betrieblichen Aufwendungen

ist unbegründet, denn im Abfall stecken viele Chancen, die es zu nutzen gilt. Eine Philosophie, die man längst erkannt hat, und so überrascht es nicht, dass die FAN Separator GmbH eine ausgezeichnete Auftragslage und viele zufriedene Neukunden verzeichnen kann. Ob Zellstoffproduktion, Aufbereitung von Recyclingpapier,



Links: Der höhere Trocken-
gehalt im Feststoff bringt u. a.
einen besseren Heizwert.

Oben: FAN PSS 5.2-780 für
Fein-Rejekt (Reststoff) aus
der Stoffaufbereitung einer
Papierfabrik





Bei einem führenden Hersteller für Wellpappenrohre in Kroatien, DS Smith Belisce, investierte man kürzlich in eine FAN-Beltec-BP-Schneckenpresse sowie in FAN-PSS-Separatoren für die Entwässerung von Reststoffen.

Ведущий производитель бумаги-основы для гофрокартона в Хорватии, DS Smith Belisce, недавно инвестировал в шнековый пресс FAN-Beltec-BP и сепараторы FAN-PSS для обезвоживания отходов.

FANтастика для бумажной промышленности ... и окружающей среды

Низкие энергозатраты, удобство обслуживания, компактный дизайн и длительный срок службы: использование сепаратора FAN в бумажной промышленности даёт наилучшие результаты.



FAN BP 601, Pulper-Rejekt-Schneckenpresse bei DS Smith Belisce

Шнековый пресс FAN-BP 601 для обезвоживания бумажной массы на комбинате DS Smith Belisce

Слева: более высокое содержание сухого вещества в твёрдой фракции гарантирует, помимо всего прочего, большую теплотворную способность.

Вверху: FAN PSS 5.2-780 для сепарации мелкой фракции отходов при подготовке бумажной массы.

Papierherstellung oder Abwasserreinigungsanlage: Im Fokus von FAN Separator stehen beste Ergebnisse bei geringem Energieaufwand, kundenfreundliche Bedienbarkeit, kompakte Bauweise, hohe Verarbeitungsqualität und Lebensdauer. Damit Umweltprofil UND Wettbewerbsfähigkeit steigen! ●

Компания FAN Separator предлагает целлюлозно-бумажной промышленности оптимальную линейку продукции: от пресо-шнековых сепараторов PSS для разделения густых стоков, сепараторов SPS для переработки биологического шлама – до шнекового пресса BP для обезвоживания отходов и центробежных сепараторов, миксеров, насосов.

Важно, что в отличие от обычных шнековых или ленточных фильтр-прессов сепараторы FAN достигают значительно более высокого содержания сухого вещества в твёрдой фракции, причём одновременно с хорошим качеством жидкой фазы. Это приводит к увеличению теплотворной

способности сепарированного материала, а при его хранении – к снижению затрат на транспортировку и утилизацию. Поэтому инвестиции в продукты FAN амортизируются, как правило, уже за несколько месяцев. В связи с растущим дефицитом ресурсов, ростом цен на сырьё и ощутимыми изменениями климата предприятия должны действовать с полной ответственностью в отношении отходов. Это также влияет на имидж предпринимателя, так как потребители хотят видеть, что их продукты упакованы в экологически чистую бумагу. Следует заметить, что страх перед дополнительными производственными расходами необоснован, поскольку в отходах кроется

много возможностей, которые необходимо использовать. Это давно признанная философия, поэтому неудивительно, что компания FAN Separator GmbH имеет огромный объём заказов и большое количество новых довольных клиентов. В любой области – будь то производство целлюлозы, переработка вторичной бумаги, изготовление бумаги или очистка сточных вод – FAN Separator всегда ставит в центр внимания лучшие результаты при низком энергопотреблении, удобство эксплуатации, компактный дизайн, высокое качество исполнения и длительный срок службы. Всё это повышает экологический профиль и конкурентоспособность! ●



Die Übergabe des FAN-Separators im Sommer 2018 – von li. nach re.: Frank Rosenberg, Verkaufsleiter Bauer Group in Deutschland, Gewinner Cord Nesemeier, Lukas Kuchheuser, Geschäftsleiter BNH Landtechnik (zuständig für den Vertrieb der Bauer-Group-Produkte in Nordrhein-Westfalen)

Вручение сепаратора FAN летом 2018 года – слева направо: Франк Розенберг, менеджер по продажам Bauer Group в Германии, победитель Корд Несемайер, Лукас Куххойзер, руководитель BNH Landtechnik (ответственный за продажи техники Bauer Group в Северном Рейне – Вестфалии)



© Nesemeier

Der Bauernhof von Cord Nesemeier: Lothe in Nordrhein-Westfalen, wo sich der Hof unseres Gewinners befindet, wird aufgrund der zahlreichen schmucken Bauernhöfe als „Dorf der schönen Torbögen“ bezeichnet.

Ферма Корда Несемайера: Лоте в Северном Рейне – Вестфалии, где находится предприятие нашего победителя, благодаря нарядно украшенным фермам известна как «деревня красивых арок».

And the winner is ...

... Cord Nesemeier! Wir gratulieren herzlich unserem Gewinner aus Nordrhein-Westfalen – er ist nun glücklicher Besitzer eines FAN-Separators.

Победителем становится ...

... Корд Несемайер! Мы поздравляем нашего победителя из Северного Рейна – Вестфалии – теперь он счастливый обладатель сепаратора FAN.

Seine Entscheidung, die Agritechnica 2017 – die weltweit größte Landtechnik-Messe in Hannover – zu besuchen, war goldrichtig. Genauso wie jene, am dortigen Messestand der Bauer Group eine unserer aufgelegten Gewinnspielkarten auszufüllen. Minimaler Aufwand für maximalen Nutzen! Neben dem deutschen Landwirt nahmen weitere 350 Personen am Gewinnspiel teil und ihm war schließlich das Glück hold. Cord Nesemeier wurde als Gewinner gezogen und nahm deshalb in diesem Sommer mit Riesenfreude seinen neuen FAN PSS 1.1.-300 entgegen. Wir dürfen unseren glücklichen Gewinner kurz vorstellen: Cord Nesemeier besitzt einen Schweinebetrieb mit 120 Sauen in Schieder-Lothe (Nordrhein-Westfalen) und betreibt außerdem eine Biogasanlage in Gemeinschaft. Nesemeier beschäftigt zwei Mitarbeiter fix und ist bereits ein zufriedener Kunde der Bauer Group – was uns natürlich ganz besonders freut! Er arbeitet nämlich seit einem Jahr mit dem Eckart-Güllefass Lupus. Sein Gewinn, der neue FAN-Separator, wird in seiner Biogasanlage zum Einsatz kommen – das erfuhren wir von Cord Nesemeier bei der Übergabe. Wir wünschen viel Erfolg damit und alles Gute! ●

Его решение посетить Agritechnica 2017 – крупнейшую в мире выставку сельскохозяйственной техники в Ганновере – было абсолютно правильным. Так же как и решение заполнить один из билетов розыгрыша, проводимого на стенде Bauer Group. Минимальные усилия для максимальной выгоды! Кроме немецкого фермера в розыгрыше приняло участие ещё 350 человек, но удача улыбнулась именно ему. Корд Несемайер был назван победителем и этим летом к великой радости получил свой выигрыш – новый сепаратор FAN PSS 1.1-300. Представляем нашего счастливого обладателя приза: Корд Несемайер владеет свиноводческой фермой с поголовьем 120 свиноматок в Шидер-Лоте (Северный Рейн – Вестфалия), а также совместно с другими фермерами использует биогазовую установку. В хозяйстве у Несемайера занято два человека, но главное – он уже является клиентом Bauer Group, что особенно нас радует! Вот уже год он работает с цистерной для навоза Eckart Lupus. Его приз, новый сепаратор FAN, будет использоваться в биогазовой установке – поделился с нами своими планами Корд Несемайер. Мы желаем ему больших успехов в этом начинании и всего самого наилучшего! ●

Die besten Momente ...

Mitmachen und – vielleicht – ein iPad gewinnen: Halten Sie Ihre eindruckvollsten Momente mit Bauer fest!

Ob Beregnung mit Bauer-Pivot (mit oder ohne Regenbogen ...) oder Ihre stärkste Bauer-Maschine im Morgen- oder Abendrot: Schicken Sie uns Ihre schönsten Einsatzbilder! Unsere Jury kürt aus den besten Einsendungen das Siegerfoto – es wird mit einem iPad im Wert von € 349,- belohnt!

Für die Teilnahme bitte beachten:

- Motiv: Bauer-Group-Produkte im Einsatz (Bauer/Fan/BSA/ECKART)
- Max. 5 Bilder pro Teilnehmer
- Qualität (hohe Auflösung): min. 4 MB/ max. 15 MB, Dateiformat JPG, TIF
- Große Datenmengen bitte über WeTransfer senden: www.wetransfer.com
- Einsendungen per E-Mail an: marketing@bauer-at.com
- Teilnahmechluss: 31. 1. 2019

Wir freuen uns auf Ihre Bilder!

PS: Zur Teilnahme sind Kunden und Kundinnen der Bauer Group berechtigt. Mit der Übermittlung der Fotos erteilen Sie und die abgebildeten Personen uns die Erlaubnis für die Weiterverwendung (Bauer-Prospekte, -Website, Growing News). Einen Bildnachweis geben wir gerne an. ●



Gewinnspiel
Тотализатор

Лучшие моменты ...

Участвуйте и получите возможность выиграть iPad: запечатлейте свои самые яркие моменты с Bauer!

Это может быть не только процесс полива с Bauer Pivot (с радугой или без неё...), но и Ваша неповторимая установка Bauer на восходе или закате солнца – отправляйте нам лучшие фотографии машин в действии! Из присланных работ жюри выберет фотографию-победителя, а её автор получит приз – iPad стоимостью 349 евро!

Обратите внимание на условия конкурса:

- Тема: техника Bauer-Group в работе (Bauer/Fan/BSA/ECKART)
- Максимальное число снимков, представленных одним участником: 5
- Качество (высокое разрешение): минимум 4 MB – максимум 15 MB, формат JPG, TIF
- Файлы большого размера отправляйте через WeTransfer: www.wetransfer.com
- Материалы принимаются по электронной почте на адрес: marketing@bauer-at.com
- Последний день приёма работ: 31.01.2019

Мы с нетерпением ждем Ваших фотографий!

PS: В конкурсе имеют право участвовать клиенты Bauer Group. Отправляя свои работы, участник тем самым гарантирует согласие всех лиц, запечатленных на фотографии, на дальнейшее использование снимков (в проспектах Bauer, на сайте, в журнале Growing News). Мы с удовольствием укажем ссылку на первоисточник. ●

Machen Sie Karriere bei der Bauer Group!

Sie arbeiten gerne mit Menschen und Maschinen? Wir verstärken unser Team und suchen für das **Bauer-Headquarter Voitsberg** sowie für **Deutschland**

Servicetechniker (m/w/d)

Vielleicht liegt Ihre berufliche Zukunft in der international erfolgreichen Bauer Group!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Mehr Infos via bauer@bauer-at.com und auf der Bewerbungsseite hinter dem QR-Code.



Делайте карьеру в Bauer Group!

Вам нравится работать с людьми и машинами? Мы усиливаем нашу команду и ищем специалистов по сервисному обслуживанию для головного предприятия Bauer в г. Фойтсберг

Специалист по сервисному обслуживанию

и для подразделений в Германии. Возможно, Ваше профессиональное будущее связано с работой в успешной международной компании Bauer Group!

Мы с нетерпением ждем Вашего резюме!

Более подробную информацию можно получить по электронной почте bauer@bauer-at.com и на странице вакансий через QR-код.





Hans-Peter Hojas, zuständig für Konstruktion und technische Beratung Gülle, erklärt Vertretern des österreichischen Green Tech Clusters die Vorzüge der FAN-Abwasserbehandlung.

Ханс-Петер Хойас, ответственный за проектирование и технические консультации по оборудованию для переработки навоза, рассказывает представителям австрийского кластера зелёных технологий (Green Tech Cluster) о преимуществах программы FAN по очистке сточных вод.

IFAT München 2018

Im Mai drehte sich in München auf der IFAT einmal mehr alles um die Themen Wasser-, Abwasser-, Abfall- und Rohstoffwirtschaft. Die Weltleitmesse für Umwelttechnologien verzeichnete mit mehr als 141.000 Fachbesuchern aus über 160 Ländern neue Rekordzahlen und zeigte auf, dass die Produkte in dieser Branche eine stark wachsende Nachfrage aus aller Welt erfahren. FAN Separator präsentierte auf dem Messestand seine Abwasserbehandlungsanlage, die Schlammpresse SPS. Außerdem wurde der neue Kleinseparator aus dem Hause, FAN PSS 1.1-300, ausgestellt. Die Messe fand vor allem regen Zuspruch bei einem sehr internationalen Publikum, hauptsächlich aus dem asiatischen Raum.

IFAT Мюнхен 2018

В мае на выставке IFAT в Мюнхене ключевыми темами в очередной раз стали водоподготовка и водопользование, очистка сточных вод, переработка отходов и эффективное использование ресурсов. Крупнейшая мировая выставка экологических технологий побила все рекорды по посещаемости – более 141 тысячи специалистов из 160 стран мира (преимущественно из азиатского региона), что свидетельствует о значительном росте спроса на продукцию этой отрасли во всём мире. Компания FAN представила на своём стенде установку по очистке сточных вод и SPS пресс-сепаратор для шлама. Кроме того, был продемонстрирован новый маленький сепаратор FAN PSS 1.1-300.



„Süßer“ Besuch aus Zentralamerika

Eine Delegation des größten Zuckerherstellers aus Zentralamerika, Pantaleon, und des Bauer-Händlers Disagro besuchte im Juni 2018 Europa. Pantaleon arbeitet derzeit mit 40 Beregnungsmaschinen in Nicaragua und plant weitere Anlagen für Honduras und Guatemala. Auf Einladung der Bauer Group besichtigten die 14 Gäste aus Guatemala, Mexiko, Nicaragua und Honduras den Einsatz von Beregnungsmaschinen in Holland, um anschließend nach Österreich zu reisen: Zu den Highlights – Bauer-Headquarter, Graz, Neusiedler See und Wien – gehörte ganz sicher die Go-Kart-Challenge am Red-Bull-Ring!



Das neueste Mitglied in der Schmid-Flotte im brandneuen Design

Транспортный парк Шмида пополнился ещё одним грузовиком в суперновом дизайне

„Hausspediteur“ Schmid

Bereits seit 15 Jahren ist Willi Schmid der „Hausspediteur“ der Bauer Group. Der Voitsberger hat seine Flotte mittlerweile auf zehn Lkw ausgeweitet und beschäftigt zwölf Mitarbeiter. Spezialtransporte mit den größten Polyfässern und Rainstars stellen für Schmid Transport kein Problem dar, eine Tatsache, die das Unternehmen bei Händlern sehr beliebt macht. Lkw inklusive Kran und bester Kundenservice machen die Entladungen einfach: Der Chauffeur hilft tatkräftig mit!

«Экспедитор компании» Шмид

Вот уже 15 лет Вилли Шмид является экспедитором Bauer Group. Работая в Фойтсберге, он сумел расширить свой парк до десяти грузовиков и принял на работу 12 сотрудников. Негабаритные перевозки даже самых больших цистерн и Rainstar не вызывают у компании «Schmid Transport» трудностей, поэтому она пользуется большой популярностью у дилеров. Грузовик с краном и безупречный сервис облегчают процесс разгрузки, при этом водитель активно помогает!



«Сладкий» визит из Центральной Америки

Делегация от компании «Pantaleon», крупнейшего производителя сахара в Центральной Америке, и дилера Bauer, фирмы «Disagro», в июне 2018 года посетила Европу. В настоящее время у Pantaleon работает 40 дождевальных машин в Никарагуа, и в планах – новые установки для Гондураса и Гватемалы. По приглашению группы Bauer 14 гостей из Гватемалы, Мексики, Никарагуа и Гондураса посмотрели работу оросительных систем в Голландии, после чего отправились в Австрию. Яркими моментами стали посещение головного предприятия Bauer, поездка в Грац и Вену, на озеро Нойзидлерзее, и, безусловно, картинг на гоночной трассе Red-Bull-Ring!



Наши гости из Мексики, Гватемалы, Никарагуа и Гондураса: одним из самых ярких моментов поездки стал картинг на гоночной трассе.



Mit Claas und BayWa auf Schusters Rappen

Dass uns die Firmen BayWa und Claas Anfang Juli dieses Jahres die Ehre erwiesen und die Steiermark als Reisedestination wählten, freut uns ganz besonders: 24 Gäste – allesamt hochrangige Mitarbeiter vorwiegend aus Bayern, Württemberg und Franken – hatten hoch motiviert ihre Wanderschuhe gepackt, standen doch der Magdalensberg und die Aussicht auf

den Wörthersee auf unserem Programm. Aber nicht nur: Nach einem Empfang im Bauer-Headquarter geriet auf dem Schloßberg der Blick über Graz zum Highlight, komplettiert wurde die Steiermark-Tour in der „steirischen Toskana“. Nach so vielen herrlichen Ausblicken ging die Reise bei der Porsche/Go-Kart-Experience rasant zu Ende.



Gemütlichkeit in geselliger Runde genossen unsere deutschen Gäste der Firmen Claas und BayWa unter anderem in der Südsteiermark.

В южной Штирии наши немецкие гости из компаний Claas и BayWa наслаждались уютной и спокойной обстановкой в кругу друзей.

С Claas и BayWa на своих двоих

Особой радостью для нас стало то, что компании BayWa и Claas в начале июля этого года оказали нам честь, выбрав Штирию в качестве цели своей поездки: 24 гостя – все высокопоставленные сотрудники, главным образом из Баварии, Вюртемберга и Франконии, – с большим энтузиазмом упаковали свою походную обувь, ведь в программе поездки был заявлен Магдаленсберг и вид на Вёртерзее. Но не только: после приема на головном предприятии Bauer гости побывали в замке Шлосберг, откуда им открылся восхитительный вид на Грац, а завершился тур по Штирии в Штирийской Тоскане. После такого количества живописных мест и испытания на карте Porsche/Go-Kart путешествие быстро подошло к концу.

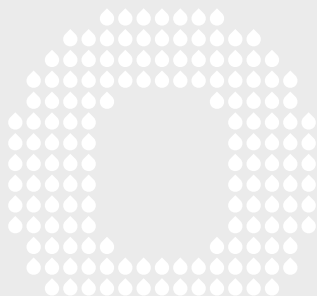


www.bauer-at.com/de



www.bauer-at.com/ru

GROWING
NEWS



Impressum:

Herausgeber: BAUER GmbH
Druck: Druckerei Moser & Partner GmbH
Produktion: www.fresh-content.at
Fotos: Archiv Bauer
(wenn nicht anders angegeben)

Выходные данные:

Издатель: BAUER GmbH
Печать: Druckerei Moser & Partner GmbH
Производство: www.fresh-content.at
Фотографии: архив Bauer
(если не указано иное)