

GROWING NEWS



BAUER

FOR A GREEN WORLD



06

Bauer technology on the world's largest cruise ship

La tecnología de Bauer en el crucero más grande del mundo

08

Austrian farmers need flexible machines

Los agricultores austriacos necesitan máquinas manejables

16

Travel report with a cowboy: A fresh wind in Southeast Asia

Reportaje de un viaje con un cowboy: corriente ascendente en el sureste asiático

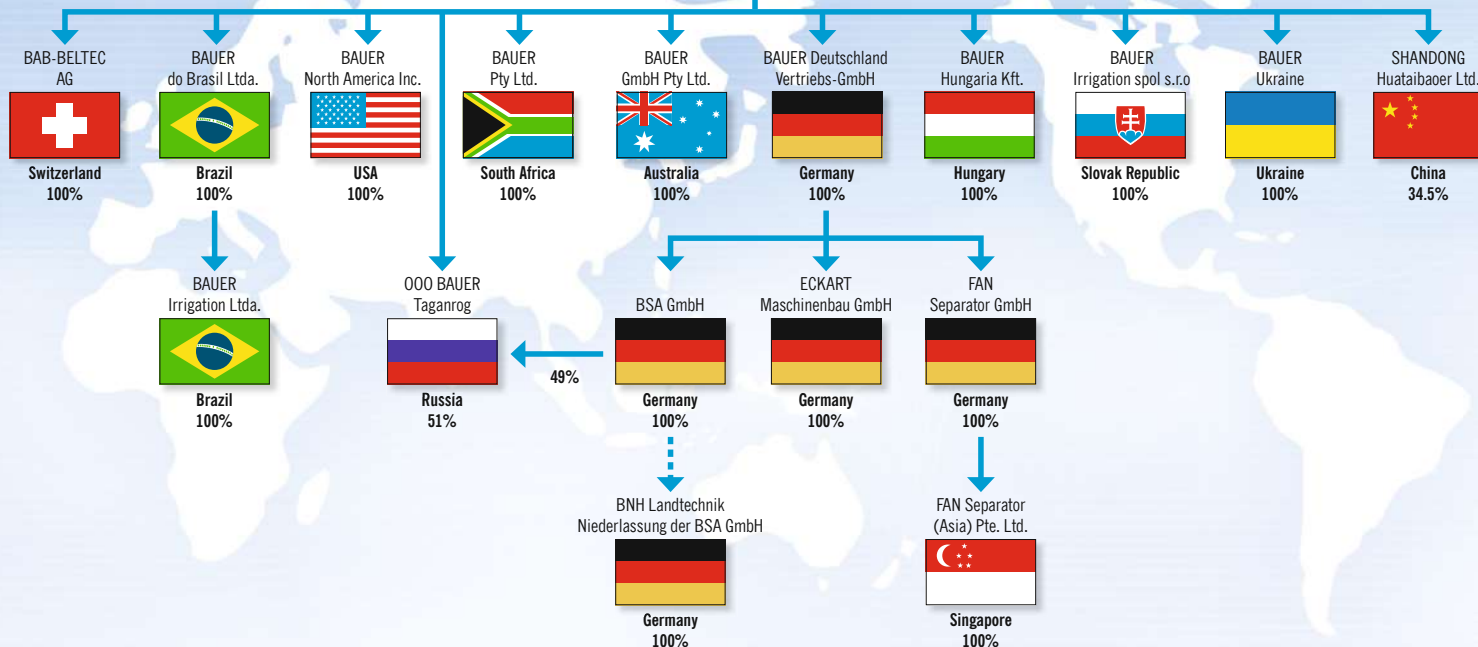


BAUER Group
FOR A GREEN WORLD



BAUER

Röhren- und Pumpenwerk BAUER GmbH, 8570 Voitsberg, Austria



Headquartered in Voitsberg, Styria, Austria

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

Sede central en Voitsberg, Estiria, Austria

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

Challenges breed strength

Los desafíos nos hacen fuertes

Dear readers and customers!

After a year that proved to be extremely difficult for agriculture, the market is now recovering somewhat – to the benefit of both our customers, the farmers, and manufacturers of agricultural machinery. The current year of 2017 naturally presents new problems to be solved. It is never “boring” in our industry! However, we are absolutely convinced that precisely this fact also brings with it tremendous opportunities.

In the diverse regions of the world, we are faced with great differences and therefore also major challenges. In the countries of the Middle East and Africa, continued crises can be very problematic from an economic standpoint. The situation in Russia is proving difficult for foreign trade partners. The Russian government has decided to provide farmers with massive subsidies exclusively for Russian agricultural machinery, which will make it very difficult to market imported machinery over the

medium term. We are therefore highly motivated to establish production in Russia that meets the requirements.

As you can see in this issue, the prospects for the Asian market are very positive, and our expectations are correspondingly great. But regardless of the market conditions, the Bauer Group has proven for many decades that innovation and the drive to continuously improve are the key to success. Challenges breed strength, innovation and creativity – they offer opportunities to even surpass oneself.

Sincerely,



Otto Roiss, CEO Bauer Group

Estimados lectores, queridos clientes:

Después de un año que ha resultado ser especialmente difícil para la agricultura, el mercado empieza ahora a recuperarse un poco, lo que es bueno tanto para nuestros clientes, los agricultores, como también para los fabricantes de maquinaria agrícola. El presente año 2017 nos trae, evidentemente, nuevos problemas que debemos resolver, porque en nuestro sector el «aburrimiento» no existe. Sin embargo, estamos totalmente convencidos de que precisamente este hecho conlleva también enormes oportunidades.

En las más dispares regiones del mundo nos enfrentamos a grandes contrastes y, con ello, a desafíos considerables. En los países árabes y africanos, las continuas crisis pueden ser muy problemáticas en términos económicos. La situación en Rusia se perfila difícil para los socios comerciales extranjeros: el Gobierno ruso ha tomado la decisión de incentivar en el futuro de manera masiva únicamente maquinaria agrícola rusa para los ganaderos, lo

que a medio plazo hace muy difícil la posibilidad de comercialización de máquinas de importación. Esto ha llevado a que se nos pida con persistencia la instalación de una producción rusa que cumpla estos requisitos.

Como podrá comprobar en la presente publicación, las perspectivas para el mercado asiático son muy positivas y, consecuentemente, nuestras expectativas son grandes. Pero, sean cuales sean las condiciones, el grupo Bauer lleva muchas décadas demostrando que el poder de innovación o, mejor dicho, la iniciativa de mejorar constantemente son la clave del éxito. Los desafíos nos hacen fuertes, innovadores y creativos: nos dan la oportunidad de superarnos.

Atentamente,



Otto Roiss, CEO del grupo Bauer

Contents

Freedom Farm	Page 4
Harmony of the Seas	Page 6
Austrian slurry market	Page 8
Bauer headquarters – new!	Page 10
Composting in the USA	Page 12
Partner in Norway	Page 13
BayWa	Page 14
Southeast Asian market	Page 16
Bauer around the world	Page 18
Imprint	Page 20

Contenido

Freedom Farm	Página 4
Harmony of the Seas	Página 6
Mercado austriaco de estiércol líquido	Página 8
¡Novedades en la sede central de Bauer!	Página 10
Compostaje en EE. UU.	Página 12
Socios en Noruega	Página 13
BayWa	Página 14
Mercado del sureste asiático	Página 16
Bauer por todo el mundo	Página 18
Pie de imprenta	Página 20



High-tech for Ukraine: “The right decision!”

In cooperation with Bauer, Freedom Farm International saves water and money on its irrigation with the help of smart technology.

In 1993, Freedom Farm International CJSC was founded in southern Ukraine as the subsidiary of a U.S. company. The company initially focused on importing agricultural machinery and cultivating corn on an area of 300 ha. By 2016, Freedom Farm International CJSC already had 51,000 ha of land, roughly half of which is irrigated. A few years ago, the company management decided to modernize the outdated irrigation system with Bauer.

High-tech irrigation

“Our company uses the most advanced technology in many areas of production, which is why we decided to use high-tech irrigation systems from Bauer as well,” explains Sergey Liaschenko, Technology Director at Freedom Farm International CJSC. Humans also play an important role in irrigation: Specialists in individual production stages can call up statistics, view the operating status and

check the irrigation amounts. Bauer offers all of this with SmartRain, a program that runs on smartphones as well as computers and can be controlled from anywhere in the world. Another advantage is the operation of Bauer irrigation systems at low pressure. Aleksandr Chupryna, Managing Director of Freedom Farm International CJSC explains that it was also possible to

modernize the pump stations by replacing the motors because no pressure is required for moving the systems, which decreases electricity consumption. “As we reduced the operating pressure, we experienced something completely new: there were no breaks in the supply lines! This also contributed to lowering the irrigation costs,” adds Oleh Slisarenko of Freedom Farm International CJSC.

New studies

Thanks to the advanced functionality of the new systems, Freedom Farm International CJSC intends to carry out studies with different irrigation systems in different regions with the expectation of further improvements in yield. Another goal is reduced water consumption by using more flexible systems, depending on the crop and growth period. “We decided on Bauer systems for our modernization process, and we made the right decision!” summarizes Aleksandr Chupryna. ●



“We experienced something completely new with Bauer technology: There were no breaks in the supply lines!”

Oleh Slisarenko, Freedom Farm International CJSC

«Con la tecnología de Bauer pudimos experimentar algo sin precedentes: ¡no se producían roturas en los conductos de suministro!»

Oleh Slisarenko, Freedom Farm International CJSC



Tecnología punta para Ucrania: «¡La decisión correcta!»

En colaboración con Bauer, Freedom Farm International riega ahorrando agua y costes con ayuda de la tecnología inteligente.

En 1993 una empresa americana fundó la filial Freedom Farm International CJSC en el sur de Ucrania. En primer lugar Freedom Farm International CJSC se dedicaba a la importación de máquinas agrícolas y el cultivo de maíz en una superficie de 300 ha. En 2016 Freedom Farm International CJSC poseía ya 51 000 ha de suelo, de los que aproximadamente la mitad se riegan por aspersión. Hace algunos años la dirección de la empresa decidió modernizar el anticuado sistema de riego por aspersión con Bauer.

Irrigación con tecnología punta

«Nuestra empresa emplea la tecnología más avanzada en muchas áreas de producción y se ha

decidido a utilizarla también en los sistemas de tecnología punta para irrigación de Bauer», cuenta Sergey Liaschenko, jefe de tecnología de Freedom Farm International CJSC. En la irrigación intervienen en gran medida las personas: los especialistas de cada una de las fases de la producción pueden consultar las estadísticas en todo momento, ver el estado de funcionamiento y consultar la dosis de precipitación. Todo esto lo ofrece Bauer con SmartRain, un programa que se puede usar tanto en smartphones como en el ordenador y controlarse desde cualquier parte del mundo.

Otra ventaja es el servicio con baja presión de los sistemas de riego por aspersión de Bauer.

The SmartRain program developed by Bauer can be controlled from anywhere in the world.

El programa SmartRain desarrollado por Bauer puede controlarse desde cualquier parte del mundo.



Aleksandr Chupryna, director gestor de Freedom Farm International CJSC, declara que se han podido modernizar las estaciones de bombeo con la sustitución de los motores, puesto que para el movimiento de los sistemas no es necesaria presión, lo que reduce consumo eléctrico. «Al reducir la presión de servicio, pudimos experimentar algo sin precedentes: ¡no se producían roturas en los conductos de suministro! Lo que ha contribuido a la reducción de los costes de irrigación», añade Oleh Slisarenko de Freedom Farm International CJSC.

Nuevos estudios

A causa de la gran funcionalidad de los nuevos sistemas, Freedom

Farm International CJSC realizará estudios con diferentes sistemas de riego por aspersión en distintas zonas, con lo que se espera un nuevo aumento del rendimiento. Otro objetivo es la reducción del consumo de agua con el uso de sistemas más flexibles en función del cultivo y el tiempo de vegetación.

«Nos hemos decidido por los equipos de Bauer para nuestro proceso de modernización y hemos tomado la decisión correcta», resume Aleksandr Chupryna. ●



High-tech irrigation systems from Bauer for the Freedom Farm in southern Ukraine

Sistema de riego por aspersión con tecnología punta de Bauer para Freedom Farm en el sur de Ucrania

FAN on the high seas with “Harmony”

What do the largest cruise ship in the world, the “Harmony of the Seas”, and FAN have in common?

FAN en alta mar con «Harmony»

¿Qué tienen en común el mayor crucero del mundo «Harmony of the Seas» y FAN?



The Harmony of the Seas is a cruise ship of Royal Caribbean Cruises Ltd. and the largest cruise ship ever built. The company took possession of the ship on May 12, 2016. It is a slightly enlarged sister ship of the Oasis of the Seas and the Allure of the Seas. Its port of departure for cruises in the Caribbean is Fort Lauderdale in Florida.

Not much, you might think at first. But there actually is something: This ship, with roughly 9,000 people on board (passengers and crew), produces a great deal of waste, which means the need for a separator. The food remains must be very dry. The drier, the better. The not insignificant quantities of food waste are collected in giant tanks and are burned in a large incinerator at a temperature of up to 900 °C so that absolutely nothing remains. The large amount of food waste consists of the waste from food preparation and the leftovers after meals. All food remains from the entire ship are collected in the galley (ship's kitchen) and sent to the second deck at the end of the ship via an internal vacuum system. Here the remains pass into a small hopper and from

there into a shredder that processes the waste into small particles and mixes the liquid present in the waste into a nice “soup”.

Use of the FAN separator

Then the waste enters into a FAN separator, where it is separated into water and dry waste. The water flows into a large tank for further treatment. The dry substance enters into a large hopper and is later burned. The process runs 24/7 because dining options are available on the ship around the clock. However, the waste cannot be burned when the Harmony of the Seas is in port; this is only possible at sea. This means that the system needs tanks and storage capacity for at least 24 hours in port.

Facts about the Harmony of the Seas

- 2,175 crew members
- 5,479 passengers
- Total: 17 decks
- Length 362.12 m
- Width: 60.5 m
- Draft: 9.1 m
- Height: 65.5 m
- Engines: 4 x 13.8 MW and 2 x 18 MW
- Speed: 22 knots

Dining

- 222 cooks on board
- Consumed food per week (1 trip): approximately 96,000 kg
- Beverages: Approximately 36,825 bottles/cans (beer, milk, water, wine, etc.) ●



Life on a cruise ship means producing waste just like on land.

En el crucero se disfrutan las vacaciones y, como en la vida cotidiana, se producen desechos.

© Royal Caribbean International



The FAN separator is used for food waste on the "Harmony of the Seas".

El separador FAN se emplea para los residuos de alimentos en el Harmony of the Seas.



© Royal Caribbean International (2)



No mucho, podría pensar en un primer momento. Pues sí, hay algo: este barco con unas 9000 personas (entre pasajeros y tripulación) a bordo produce muchos residuos y, por tanto, existe la demanda de un separador. Los restos de comida deben estar muy secos: cuanto más secos, mejor. Las grandes cantidades de residuos de alimentos, originados en la preparación de la comida y de las sobras de comida, se introducen en enormes depósitos y se incineran en un gran aparato calorífero con una temperatura de hasta 900 °C, de modo que no queda absolutamente nada.

Todos los restos de comida del barco entero se acumulan en la cocina de a bordo y se envían a la segunda cubierta al extremo del barco a través de un sistema de vacío interno. Aquí se intro-

ducen en una pequeña tolva desde donde pasan a una trituradora que reduce los residuos a pequeñas partículas y mezcla el líquido que se encuentra en la basura convirtiéndolo en una bonita «sopa».

Uso del separador FAN

Después, la basura pasa a un separador FAN donde el medio se separa en agua y residuo seco. El agua fluye hasta un gran tanque para una depuración posterior. La sustancia seca se dirige a una gran tolva y más adelante se incinera. El proceso se desarrolla las 24 horas del día, los 7 días de la semana, puesto que en el barco también hay posibilidad de comer en todo momento. Si el Harmony of the Seas está atracado en el puerto, naturalmente los residuos no se pueden incinerar, ya que eso solo es posible en mar

abierto. Es decir, el sistema necesita depósitos y una capacidad de almacenaje para al menos 24 horas de atraque.

Datos sobre el barco Harmony of the Seas

- 2175 miembros de la tripulación
- 5479 pasajeros
- Total: 17 cubiertas
- Eslora: 362,12 m
- Ancho: 60,5 m
- Borrador: 9,1 m
- Altura: 65,5 m
- Motores: 4 x 13,8 MW y 2 x 18 MW
- Velocidad: 22 nudos

Aprovisionamiento

- 222 cocinas a bordo
- Comida consumida por semana (1 viaje): aprox. 96 000 kg
- Bebidas: aprox. 36 825 botellas/latas (cerveza, leche, agua, vino, etc.) ●



El Harmony of the Seas es un crucero de Royal Caribbean Cruises Ltd. y es el más grande construido hasta el momento. El barco se entregó a la compañía naviera el 12 de mayo de 2016. Se trata de un crucero ligeramente más grande que el Oasis of the Seas y el Allure of the Seas. El puerto de partida es Fort Lauderdale, en Florida (EE. UU.) para los cruceros por el Caribe.

**Estabilidad
incluso
en las pendientes austriacas**

Even on steep Austrian slopes.
**Firm
footing**

The Austrian agricultural and forestry industry remains dominated by family operations of manageable size. As a market leader, the Bauer Group is well equipped to serve these companies.

Of all Austrian farms, 92 percent are family-owned, and 55 percent of these are operated as part-time businesses. On average, full-time farmers cultivate approximately 45 ha, while part-time farmers cultivate only 18 ha. Only 15 percent of all farms cultivate more than 50 ha. By comparison, in Germany, the average amount of land cultivated per farm is 56 ha (source: Agrarstrukturen in Deutschland, 2010), while the average in the USA is 175 ha (Census of Agriculture 2012). In the Brazilian farming sector, there are farms

cultivating up to 200,000 ha of land (top Agrar 10/2008). Even in Austria, agricultural land is being worked by a decreasing number of operations because of efficient technologies – like those from the Bauer Group – that increase productivity. As a leader in waste water technologies and irrigation equipment, the Bauer Group exports 90 percent of its equipment and has initiated production in a number of sites around the world. In Austria and Switzerland in particular, the majority of agriculture is still carried out on small family farms, espe-

cially in alpine regions of both countries. The cultivation of less accessible meadows and pastures has benefits both for tourism and beautification of the countryside. The Bauer Group portfolio offers numerous products for all requirements in its home region, especially around waste water management requirements.

Slurry tankers & application technology

- Customized light polyester tankers with 6,000 L and 8,000 L capacity
- Vacuum tankers starting at 2,000 L to aid in cultivation of steep slopes
- Tanker add-ons for special off-road equipment platforms and installations
- Wide-spray slurry guns for soil that cannot be driven over
- High efficiency rotary pumps for elevated discharge of slurry with minimal power requirements

Separation technology

- By separating solids as a first step, it is possible to reduce daily storage volumes by 15 to 30 percent. Valuable nutrients are retained in both liquid and solid phases, and nitrogen loss is reduced. With the solids loading significantly reduced, the liquid fraction has rapid soil infiltration rates, quickly transferring nutrients directly to the root zone.
- Separating slurry significantly reduces odor.
- The low-odor solid phase composts quickly and can be transferred to the soil to build up fertile humus.

The Bauer Group's technologies allow even small farms and mountain farmers to achieve efficient slurry management, with investments generally providing a return within just a few years. ●



Only 15 percent of all Austrian farms cultivate more than 50 hectares of agricultural land.

Solo el 15 % de todas las empresas austriacas cultivan más de 50 ha de suelo agrícola.

La silvicultura y agricultura austriacas están caracterizadas hoy al igual que ayer por negocios familiares abarcables. El grupo Bauer, como líder del mercado, está bien preparado para esto.

El 92 % de todas las empresas austriacas son negocios familiares, de las que el 55 % son actividades secundarias. Por término medio, los agricultores cultivan como actividad principal 45 ha y como actividad secundaria solamente 18 ha. Solo el 15 % de todas las empresas cultivan más de 50 ha. En comparación: mientras que en Alemania como media se cultivan 56 ha por empresa (fuente: Agrarstrukturen in Deutschland, 2010), en EE. UU. son 175 ha (Census of Agriculture 2012). En Brasil hay empresas que cuentan con hasta 200 000 ha de superficie cultivada (top Agrar 10/2008). También en Austria son cada vez menos las empresas que cultivan

las superficies agrícolas, puesto que las tecnologías eficientes, incluidas las del grupo Bauer, aumentan la productividad. Como líder tecnológico en gestión de aguas residuales y equipamiento de irrigación, el grupo Bauer opera con una cuota de exportación del 90 % y plantas de fabricación en todo el mundo. Sin embargo, especialmente en Austria (y también en Suiza) siguen siendo como antaño pequeñas empresas familiares en la zona de los Alpes las que se ocupan en gran parte de la conservación del paisaje. Gracias al cultivo también de prados, pastos y campos de cultivo con un acceso menos bueno, el turismo y el aspecto general del

país sale ganando. El grupo Bauer ofrece para todas estas demandas en su país de origen numerosos productos en especial en el sector de la gestión de aguas residuales.

Tanques de estiércol y equipamiento de distribución

- Tanques de poliéster especialmente ligeros con capacidad de 8000 y 6000 litros
- Tanques de vacío a partir de 2000 litros para el cultivo en grandes pendientes
- Tanques en superestructura para el montaje en soportes para equipos especiales en cualquier tipo de terreno
- Aspersores de gran alcance para estiércol líquido para terrenos por los que no es posible transitar directamente
- Bombas rotatorias de gran eficiencia para el transporte de estiércol líquido a muchos metros de altura con la menor potencia de propulsión

Técnica de separación

- En estado líquido, el volumen de almacenamiento se reduce entre el 15 y el 30 %. Los valiosos nutrientes se conservan, la pérdida de nitrógeno se reduce. En los pastos, el líquido penetra con mayor rapidez en el suelo y lleva a una disponibilidad de nutrientes más rápida.
- El estiércol líquido separado huele considerablemente menos.
- La fase sólida se convierte en compost de manera inodora y puede volver a aplicarse en el suelo para la formación de humus.

Las tecnologías del grupo Bauer permiten así una administración profesional del estiércol líquido para pequeñas empresas y agricultores de montaña. Además, las inversiones se amortizan en la mayoría de los casos en pocos años. ●

Bauer headquarters is energy-independent

La sede central de Bauer es energéticamente independiente

12 million euros were spent on the thermal renovation and a photovoltaic system. At its headquarters in Voitsberg, Styria, Bauer now produces all of its own electricity, has lowered its energy consumption by 70 percent and reduced CO₂ emissions as well.

“Bauer for a green world” – Bauer lives up to this slogan not only with its irrigation and slurry management systems in use around the world but also directly at the company headquarters in Voitsberg. Over the last four years, the outer shells of the two production halls as well as the office building were insulated. The hall roofs were also renovated and outfitted with a photovoltaic system with an output of 2.3 megawatts. With this system, 100 percent of the required electricity is generated at the site. “Energy efficiency is important to us not only in our products

but also at our operating sites,” explains Andreas Schitter, CFO at Bauer. The trial balloon was the plant in Germany, where two small photovoltaic systems were installed. “When we saw how well it worked after the first year, it was clear that we would do the same in Voitsberg,” adds Schitter. The annual energy output is roughly 2,400,000 kWh. This corresponds to the average electricity consumption of 685 households.

Pioneer in Austria

With these measures, Bauer has taken on a pioneering position

among Austria’s industrial companies. When it comes to performance, Schitter does not shy away from comparisons with very large projects: The planned hydroelectric plant on the Mur river will deliver between 16 and 17 megawatts. According to Schitter, a few Bauer photovoltaic systems could replace the planned hydroelectric plant in Graz.

The insulation job was done right as well. In some cases, the facades and roofs have twice as much insulation as is typical in the industry, lowering the total energy demand by 70 percent. The CO₂ emissions were also reduced by 705,000 kg. The photovoltaic system will save another 1,690,000 kg of CO₂ per year. For comparison: The winter highway speed limit in the Graz metropolitan area results in a CO₂ reduction of 1,200,000 kg (according to a study by the Graz University of Technology).

What good does this do the customers? CFO Andreas Schitter

is pleased by the results here as well: “The overall production costs are significantly lower, which customers will notice in our relatively stable prices.” ●



“The photovoltaic system is one of the three largest installed at an industrial site in Austria to date.”

Andreas Schitter,
CFO Bauer Group





The thermal renovation of the Bauer headquarters has reduced annual CO₂ emissions by 705,000 kg per year.

Gracias al saneamiento térmico de la sede central de Bauer ha sido posible reducir la emisión de CO₂ en 705 000 kg al año.

Se han destinado 12 millones de euros al saneamiento térmico y una instalación de energía fotovoltaica. De esta manera, Bauer produce autónomamente en la localidad estiria de Voitsberg toda la energía eléctrica necesaria, reduce el consumo de energía el 70 % y experimenta menores emisiones de CO₂.

«Bauer for a green world» es el eslogan que Bauer vive no solo con sus sistemas de gestión de estiércol e irrigación situados por todo el mundo, sino también directamente en la central de la empresa en Voitsberg. En los últimos cuatro años se ha aislado el revestimiento exterior de las dos plantas industriales, así como del edificio de oficinas. Además, se ha renovado el tejado de las plantas y se ha dotado de una instalación de energía fotovoltaica con una potencia de 2,3 megavatios. Con esto se genera de manera

autónoma el 100 % de la energía eléctrica necesaria. «Para nosotros la eficiencia energética no es solo importante en los productos, sino también en nuestras sedes», explica Andreas Schitter, director financiero de Bauer. El globo sonda fue la planta de Alemania donde se montaron dos instalaciones fotovoltaicas pequeñas. «Al ver después de un año lo bien que había ido, estaba claro que también lo íbamos a hacer en Voitsberg», añade Schitter. La potencia anual de energía producida será de unos 2 400 000 kWh, lo que se corresponde al gasto energético medio de unos 685 hogares.

Precursores en Austria

Bauer se convierte así en el precursor entre las empresas industriales austriacas. En lo referente a la potencia Schitter no teme la comparación con proyectos muy grandes: la central hidroeléctrica planeada en el Mura alcanzará una potencia de entre 16 y 17 megavatios. Así, según Schitter, un par de instalaciones fotovoltaicas

de Bauer podría reemplazar la central hidroeléctrica planeada en Graz, en el Mura. También con el aislamiento se tomaron decisiones: se ha doblado parcialmente el aislamiento en las fachadas y tejados con el espesor habitual en la industria, lo que reduce el consumo energético total en un 70 %. Además, fue posible reducir la emisión de CO₂ en 705 000 kg. Gracias a la instalación fotovoltaica se ahorran anualmente otros 1 690 000 kg de CO₂. A modo de comparación: el límite de velocidad en invierno en las autopistas del área de Graz provoca una reducción de CO₂ de 1 200 000 kg (según un estudio de la Universidad Técnica de Graz).

¿Qué aporta esto al cliente? También a este respecto se muestra satisfecho el director financiero Andreas Schitter: «Los costes de producción son, en total, considerablemente inferiores, lo que supone precios relativamente estables para el cliente». ●



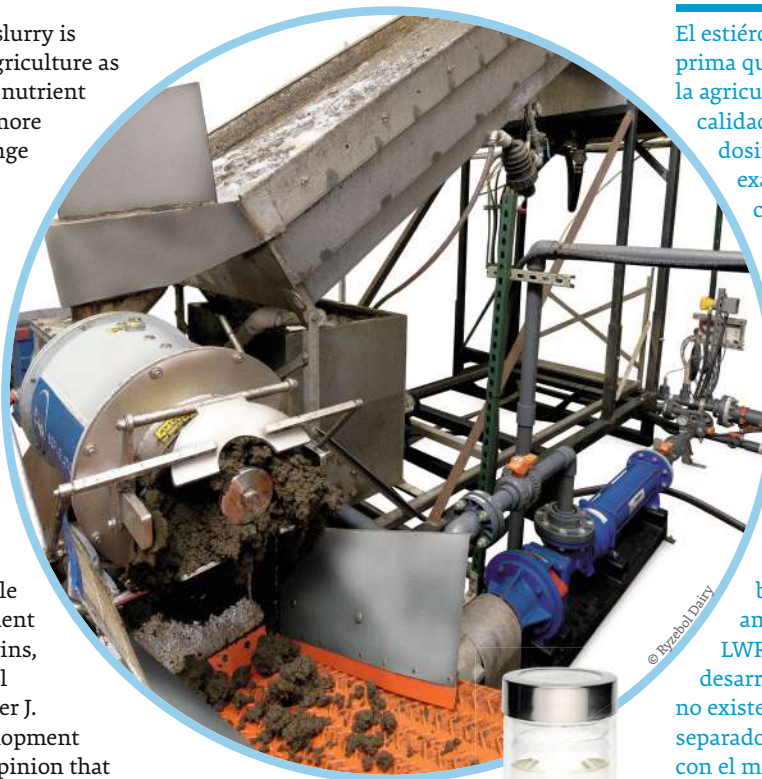
«La instalación fotovoltaica es una de las tres mayores instaladas hasta el momento para una empresa industrial en Austria».

Andreas Schitter,
director financiero
del grupo Bauer

Only the best composting for the USA

It is 100% organic, 100% natural and a 100% effective fertilizer. The perfect processing of slurry even yields clean water.

The valuable raw material of slurry is increasingly appreciated in agriculture as a useful natural fertilizer and nutrient source. This makes it all the more important to solve the challenge of exact dosing and precise delivery of the individual nutrients contained in the slurry. This is where the US company Livestock Water Recycling (LWR) comes into the picture. LWR has been active in wastewater treatment for 25 years and has worked on projects from the Arctic Circle to Hawaii and Brazil plus a number of the largest airports in the world. With the help of FAN, it was possible to develop a top-notch treatment system for higher profit margins, with enhanced environmental benefits. LWR General Manager J. R. Brooks: "Our product development team is unanimously of the opinion that there is no better technology on the market. The FAN separator not only produces solids with the highest dry matter content, it also has higher and faster throughput, which is important to our customers." For agricultural operations of any size, LWR has recently brought the fully automated First Wave system onto the market. This is the only system available on the market that simultaneously reduces the slurry volume, concentrates nutrients and produces clean water. In addition, it costs only a fraction of the complete LWR system and can be easily expanded, if necessary. ●



Through the reduction of solids and with the help of a special chemical process, up to 75% reusable, clean water can be extracted from the slurry.

Mediante la reducción de sólidos y con ayuda de un proceso químico especial, del estiércol líquido se obtiene hasta el 75 % de agua limpia reutilizable.



EE. UU. apuesta por lo mejor en el compostaje

Es 100 % biológico, 100 % natural y un fertilizante 100 % fantástico. Con el tratamiento perfecto del estiércol líquido se logra incluso agua limpia.

El estiércol líquido es una valiosa materia prima que cada vez tiene más importancia en la agricultura como fertilizante natural de gran calidad y portadora de nutrientes. Pero la dosificación precisa y la administración exacta de cada uno de los nutrientes contenidos en el estiércol líquido es un desafío cada vez más importante. Es aquí donde aparece en escena la empresa estadounidense Livestock Water Recycling (LWR). LWR lleva 25 años dedicándose al procesamiento de aguas residuales, dirigiendo proyectos desde el círculo polar hasta Brasil pasando por Hawái, y en los mayores aeropuertos del mundo. Junto con FAN pudo desarrollarse un sistema de procesamiento de primera que permite un mayor margen de beneficios con la mejor compatibilidad ambiental. J. R. Brooks, gerente de LWR: «La opinión unánime sobre nuestro desarrollo de productos es que en el mercado no existe ninguna tecnología mejor. El separador FAN no solo produce materia sólida con el mayor contenido seco, sino que también tiene un rendimiento mayor y más rápido, lo que es importante para nuestros clientes». LWR ha sacado hace poco al mercado el primer sistema First Wave totalmente automático para empresas agrícolas de cualquier tamaño. Es el único sistema en el mercado que al mismo tiempo reduce el volumen de estiércol líquido, concentra los nutrientes y genera agua limpia. Además, cuesta solo una parte del sistema LWR completo y puede ampliarse fácilmente en caso necesario. ●

LWR system with FAN separator:

- 100% nutrient availability
- Recycles up to 75% clean, reusable water
- Lower transport and handling costs
- Lower greenhouse gas emissions
- Less odor
- Slurry footprint reduced by 75%

Sistema LWR con separador FAN:

- Disponibilidad de nutrientes al 100 %
- Reciclado de hasta el 75 % de agua limpia reutilizable
- Menores costes de transporte y manipulación
- Menos emisiones de gas de efecto invernadero
- Menos olores
- Huella del estiércol líquido un 75 % inferior

Clear objective: Solid number one in Norway

**Objetivo claro:
ser el número uno
indiscutible en Noruega**

Rolf Gjolstad is
Sales Director for
Irrigation and
Slurry at
Ole Chr. Bye.

Rolf Gjolstad es
director de ventas
para irrigación y
estiércol líquido
en Ole Chr. Bye.

Bauer Rainstars are a fixed part of the landscape for the traditional Norwegian company Ole Chr. Bye.

Ole Chr. Bye was founded in Norway as a family enterprise in 1912 and today has 28 employees. The headquarters is located in Rakkestad, Østfold, 50 km southeast of Oslo, and the only other branch, Harald Bjerkes Eftf., is situated 25 km farther to the west. Felleskjøpet, a cooperative of Norwegian farmers and the largest agricultural corporation in Norway, purchased the company in 2005. Since then, Ole Chr. Bye has also sold Bauer products – primarily to vegetable and grain farmers for irrigation and slurry management throughout Norway. The share in the increasing total revenue, for which Bauer products are the main sales driver, amounts to 18 percent.

Due to soil conditions that require irrigation, the Rainstars are a fixed part of the landscape around the company's headquarters. General Manager Helge Randem lists the success factors as "the top quality of Bauer products and great support from Bauer Scandinavia and Austria." "We always strive to have an ear for our customers and enjoy a reputation of finding individual solutions."

The clear goal is to be the solid number one in Norway. ●

"We have often heard from our customers: 'My father bought a Bauer product at the start of the 80s and now we need something new and bigger!' or: 'We ran the Bauer machine for 40 years without problems, which is why I'd now like to buy a new Bauer slurry tanker or irrigation machine.'"

Rolf Gjolstad

"Con frecuencia hemos escuchado a nuestros clientes decir 'Mi padre compró un producto Bauer a principios de los 80 y ahora necesitamos algo más nuevo y más grande' o 'Hemos usado una máquina Bauer durante 40 años sin problemas, por tanto, ahora voy a comprar un tanque de estiércol nuevo o un equipo de irrigación de Bauer'".

Rolf Gjolstad

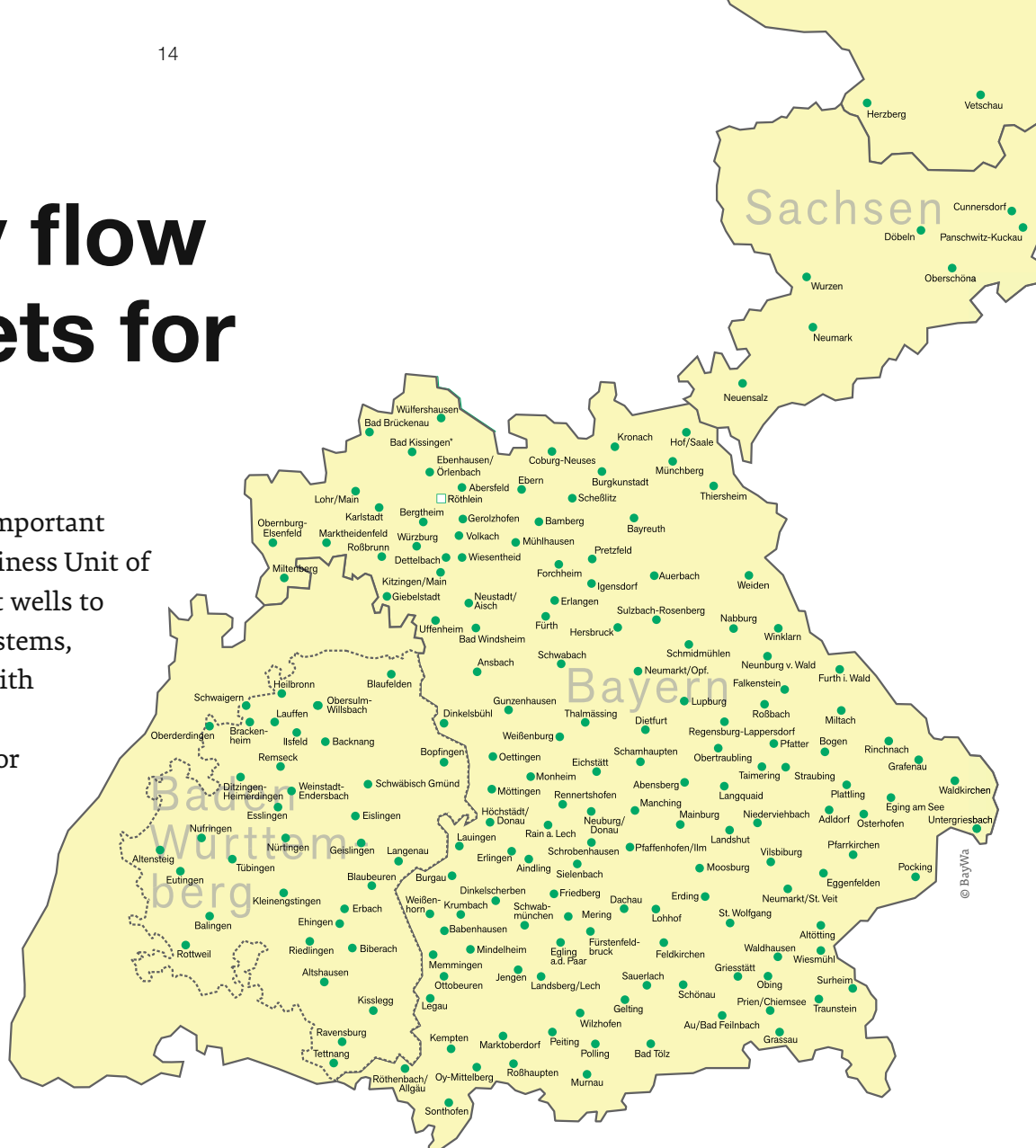
En toda la empresa tradicional noruega Ole Chr. Bye los sistemas Rainstar de Bauer son un componente fijo del paisaje.

Ole Chr. Bye se fundó en 1912 en Noruega como un negocio familiar y en la actualidad cuenta con 28 empleados. La sede central se encuentra en Rakkestad, Østfold, 50 km al sudeste de Oslo, y la única sucursal, Harald Bjerkes Eftf., se halla 25 km más al oeste. En 2005 Felleskjøpet, una cooperativa de agricultores noruegos y la mayor empresa agrícola de Noruega, compró la empresa. Desde entonces distribuye también productos Bauer: principalmente a agricultores dedicados a las verduras y a los cereales, para la irrigación y la gestión de estiércol en toda Noruega. La cuota del creciente total de ventas que se consigue con los productos Bauer como generador principal de ventas es del 18 %.

En vista de la composición del suelo que requiere irrigación, los sistemas Rainstar son un componente fijo del paisaje en toda la sede central. Como factores de éxito, el gerente Helge Randem menciona «la calidad superior de los productos Bauer, así como la gran asistencia por parte de Bauer Escandinavia y Austria». «Intentamos escuchar siempre a nuestros clientes y somos famosos por encontrar soluciones individualizadas». Por tanto, el objetivo claro es ser el número uno indiscutible en Noruega. ●

A steady flow of droplets for the field

Irrigation technology is an important aspect of the Equipment Business Unit of BayWa AG. From drilling test wells to commissioning irrigation systems, Baywa provides customers with complete, customized turn-key solutions. The demand for electronic solutions is also growing rapidly in the irrigation sector.



Whether supplying water for grazing cattle in the meadow or “artificial rain” for sugar beet fields: BayWa equipment is suitable for a wide range of applications, with area irrigation making up the largest share of the business. Approximately 3.5 percent of agricultural land in Germany is regularly irrigated. The customers in BayWa’s sales region are served by the three sales advisors, Hermann Knieling, Philipp Jann and Ulf Storch. The product range is supported by Susanne Amann, who oversees product management at the BayWa headquarters in Munich. The Pfatter site, in the heart of the Gäuboden region, is where BayWa’s irrigation expertise resides. The irrigation center supports Sales with an extensive warehouse, specialized service

and the equipment it keeps on display. From this branch, Hermann Knieling, Philipp Jann and their team serve the regions of Bavaria and Württemberg. Ulf Storch is responsible for Saxony, Saxony-Anhalt, Brandenburg and Thuringia. His office is located in Panschwitz-Kuckau, Saxony. BayWa’s main supplier of irrigation equipment is Bauer GmbH. This business relationship has been in place since the sixties, and BayWa has sold Bauer irrigation equipment since the seventies. “Today, the Rainstar reel systems make up the largest part of the business,” explains Product Manager Susanne Amann. “Depending on the sales region, they account for up to 80 percent of our irrigation equipment sales.” Other major items in the

portfolio include pivot systems, linear systems, and sprinklers. “Since last year, we offer irrigation products from a single source,” says Amann, adding: “In other words, we are happy to take over all steps from planning to acceptance.” This service was implemented last year at ZLF in Munich. Electronic options are gaining in importance within the wider industry, and BayWa has worked closely with Bauer in this area. For example, FarmFacts GmbH, a one hundred percent subsidiary of BayWa, cooperated with Bauer GmbH and Pessl Instruments GmbH to develop an intelligent irrigation control system. The partners took home the silver medal at Agritechnica 2015 for “ICA-Wireless”. ●





Goteo continuo para los campos de cultivo

La técnica de irrigación es un campo comercial importante del sector técnico de BayWa AG. En la actualidad el cliente lo obtiene todo de un solo proveedor: desde la perforación para pruebas, hasta la puesta en servicio de una instalación de riego. Además las soluciones digitales tienen cada vez más aceptación en el mundo de la irrigación.



Ulf Storch
Sales Advisor
for Saxony, Saxony-
Anhalt, Brandenburg
and Thuringia

Ulf Storch
Asesor de ventas
para Sajonia, Sajonia-
Anhalt, Brandemburgo
y Turingia



Hermann Knieling
Sales Advisor
for Bavaria and
Württemberg

Hermann Knieling
Asesor de ventas
para Baviera y
Wurtemberg



Philipp Jann
Sales Advisor
for Bavaria and
Württemberg

Philipp Jann
Asesor de ventas
para Baviera y
Wurtemberg



Susanne Amann
Product Manager
Irrigation
Equipment

Susanne Amann
Jefa de productos
Tecnología de
irrigación



Tanto si se trata de agua para el ganado que pasta en la alta montaña o de lluvia «artificial» para los campos de cultivo de remolachas azucareras: el campo de actividades de equipamiento de BayWa es variado, si bien el riego de superficies constituye la mayor parte del negocio. Aproximadamente el 3,5 % de las superficies agrícolas de Alemania se riegan con regularidad. En el ámbito de actividades de BayWa, los tres asesores de ventas Hermann Knieling, Philipp Jann y Ulf Storch están a disposición de los clientes de la región. El sector de productos lo completa Susanne Amann que, desde la sede central de BayWa en Múnich, dirige la gestión de productos. En la ciudad de Pfatter, en el corazón de la región de Gäuboden, se encuentra la sede de BayWa especializada en riego. El centro de riego respalda

al departamento de ventas con un inmenso almacén, servicio especializado y una exposición de maquinaria permanente. Hermann Knieling y Philipp Jann, junto con su equipo, se ocupan desde aquí de las regiones de Baviera y Wurtemberg. Ulf Storch, responsable de Sajonia, Sajonia-Anhalt, Brandemburgo y Turingia, tiene su oficina en la ciudad sajona de Panschwitz-Kuckau. El proveedor principal de equipamiento de BayWa en el campo de la irrigación es Bauer GmbH. Esta relación comercial existe desde los años 60 y, desde los 70, BayWa vende equipos de irrigación de Bauer. «Gran parte del negocio en la actualidad proviene de los sistemas Rainstars», explica la jefa de producto Amann. «Según la región de ventas, constituyen hasta el 80 % de nuestro volumen de ventas en tecnología

de irrigación». Además, también forman parte de nuestra cartera, sobre todo, los sistemas lineales de pivote y pequeños aspersores. Desde hace unos años ofrecemos irrigación de la mano de un solo proveedor, añade la jefa de producto: «Es decir, a petición nos hacemos cargo de todos los pasos, desde la planificación hasta la inspección». Este servicio se presentó el pasado año en la ZLF de Múnich. Cada vez van ganando mayor importancia las ofertas digitales. A este respecto, existe una estrecha colaboración entre BayWa y Bauer. Así pues, FarmFacts GmbH, una filial absoluta de BayWa, Bauer GmbH y Pessl Instruments GmbH han desarrollado conjuntamente un control de riego inteligente. Con «ICA-Wireless» los socios obtuvieron la medalla de plata en la feria Agritechnica 2015. ●

Nine nations and one cowboy

After Agritechnica Asia, an interested Bauer delegation visited a Thai farming operation that works with products “made in Austria”.

Nueve naciones y un cowboy

Después de la Agritechnica Asia, una interesada delegación de Bauer visitó una empresa tailandesa que trabaja con productos «made in Austria».

“Demand for dairy and meat products is on the rise in Asia, and at the same time environmental regulations concerning waste water are becoming stricter. Modern slurry technology and separation systems are in ever more demand. The same is true of irrigation systems as the traditional rainy seasons become shorter.”

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

Under the direction of Bauer Thailand sales partner Nikorn Srivilai and Klaus Ferk, Sales Director for Asia, Australia and New Zealand, twenty-three enthusiastic employees, sales partners and journalists from nine nations traveled to the Buri Ram province. It was a long 350 kilometers from Bangkok to the demonstration farm of the North East Rubber Co Ltd (NER), and it took at least one and a half hours just to get out of the metropolis with 8 million inhabitants. The guests from Indonesia, the Philippines, Vietnam, Malaysia, China, Myanmar, Cambodia and Australia therefore used the bus ride as an opportunity for great conversation. The excursion began together with Bauer’s most successful dealer in the region, Katsuji



Interested employees, sales partners and journalists from nine countries traveled through the province of Buri Ram.

Kosuge from Japan, who has sold over 2,000 Rainstars in the last 40 years. A Centerliner with a system length of 330 meters that irrigates 88 hectares was the first highlight of the day. Rick Beales from Australia explained the functioning of the system, which is supplied by seven hydrants, while Bauer technician Ladislav Matus demonstrated its operation. Also on this farm, which ships 300 tons of corn silage daily, were an 18,000 liter vacuum tanker V182, a Rainstar T model and a Separator S655. It can be considered a special honor that Jungtanasomboon Chuwit, the extremely busy owner of the 1,200-employee NER Group, presented his company personally. The new sales partner in Cambodia, Piseth Try (Jebsen & Jessen), outlined the benefits

of a visit: “It is important to see the machines in operation. Now I can advise my customer optimally.” Jeanet F. Santiago (TractorCo), sales partner in the Philippines, was also enthusiastic: “The exchange of experiences among dealers is extremely important because the conditions in other Asian countries are similar to those in the Philippines.” A visit to the steak restaurant owned by Bio-VIB General Manager Nikorn Srivilai offered a delicious and convivial finale: The extremely good-natured Nikorn, now transformed into a cowboy, presented all that his restaurant had to offer, from salmon steak to tomahawk steak. A successful team-building exercise to launch a fruitful business in Southeast Asia. ●



The Centerliner with a system length of 330 meters irrigates 88 hectares.

El Centerliner con una longitud de sistema de 330 metros riega por aspersión 88 hectáreas.



© Melzer PR

Empleados, distribuidores y periodistas interesados procedentes de nueve naciones viajaron por la provincia de Buri Ram.

Bajo la dirección del distribuidor de Bauer Tailandia Nikorn Srivilai y de Klaus Ferk, jefe de ventas para Asia, Australia y Nueva Zelanda, 23 entusiasmados empleados, distribuidores y periodistas procedentes de nueve naciones emprendieron el viaje a la provincia de Buri Ram. Los 350 kilómetros desde Bangkok hasta la empresa emblemática North East Rubber Co Ltd (NER) se hicieron largos, pues salir de una metrópoli de ocho millones de habitantes puede llevar por lo menos hora y media. Así pues, el recorrido en autobús de los invitados procedentes de Indonesia, Filipinas, Vietnam, Malasia, China, Myanmar, Camboya y Australia se aprovechó para dialogar de manera animada.

Con el vendedor de más éxito de Bauer de la región, el japonés Katsuji Kosuge, que en los últimos 40 años ha vendido entre otros productos más de 2000 Rainstars, comenzó la excursión. El primer momento estelar del día lo protagonizó un Centerliner con una longitud de sistema de 330 metros que riega por aspersión 88 hectáreas. Rick Beales, de Australia, explicó el funcionamiento del sistema alimentado por siete bocas de riego que fue mostrado por el técnico de Bauer Ladislav Matus. También en esta empresa, que suministra a diario 300 toneladas de forraje ensilado de maíz, pudieron verse un tanque de vacío de 18 000 litros V182, un Rainstar modelo T, así como un separador S655. Supuso un especial honor el

hecho de que el ocupadísimo propietario del grupo NER, que cuenta con 1200 empleados, Chuwit Jungtanasonboon presentara personalmente su empresa. El nuevo distribuidor en Camboya Piseth Try (Jebsen & Jessen) resalta el beneficio que supone hacer una visita: «Es importante ver las máquinas en uso, ahora puedo asesorar a mi cliente de manera perfecta». También Jeanet F. Santiago (TractorCo), distribuidora en Filipinas, se mostró entusiasmada: «El intercambio de experiencias entre distribuidores es extremadamente importante, puesto que los acontecimientos en otros países asiáticos son similares a los de Filipinas».

Una visita al restaurante de filetes propiedad del gerente de Bio-VIB Nikorn Srivilai ofreció un final delicioso y amigable: desde el filete de salmón al Tomahawk Steak, Nikorn, transformado entretanto en un cowboy y siempre del mejor humor, sirvió lo que su local tenía para ofrecer. Fue una exitosa actividad para fomentar el espíritu de equipo como pistoletazo de salida para un fructífero desarrollo comercial en el sureste asiático. ◆



«En Asia aumenta la demanda de productos cárnicos y lácteos, a la vez que las regulaciones medioambientales legales referentes a las aguas residuales se intensifican. Las peticiones de tecnología de manejo de estiércol líquido y sistemas de separación siguen aumentando, al igual que los sistemas de riego por aspersión, puesto que reducen los tiempos de riego tradicionales».

Klaus Ferk, jefe de ventas de Bauer para Asia, Australia y Nueva Zelanda



© Melzer PR

The Bauer delegation in Bangkok met with great interest at the first Agritechnica Asia.

La delegación de Bauer en Bangkok tuvo una gran aceptación en la primera Agritechnica Asia.

Southeast Asia, a market of the future: Agritechnica Asia

Recognizing that great potential for the European agricultural machinery industry lies dormant in Asia, the German Agricultural Society held the first Agritechnica Asia in Bangkok in March 2017. Bauer would like to strengthen its presence here and was represented alongside other leading agricultural technology companies. "I am truly positively surprised that we also received many very serious inquiries from Vietnam, China, the Philippines and Indonesia," summarizes Klaus Ferk. "Special guest" among the sales partners was Australian Rick Beales, whose comprehensive knowledge of irrigation technology was appreciated by customers and employees alike.

Mercado de futuro en el sureste asiático: Agritechnica Asia

La Sociedad Agraria Alemana se dio cuenta de que en Asia hay oculto un gran potencial para la industria europea de maquinaria agrícola y en marzo de 2017 organizó la primera Agritechnica Asia en Bangkok. Bauer deseaba reforzar aquí su presencia y participó junto con empresas de tecnología agrícola líderes: «Estoy gratamente sorprendido de que hayamos podido registrar muchas solicitudes firmes también de Vietnam, China, Filipinas o Indonesia», resume Klaus Ferk. El «invitado especial» entre los distribuidores fue el australiano Rick Beales, cuyos extensos conocimientos sobre la tecnología de irrigación fueron valorados por clientes y empleados.



Visitor magnet

At the EuroTier in Hannover, the SGT single-axle gooseneck tanker was presented to an international public for the first time in November. Alongside the FAN separation equipment and the mobile plug & play unit, the Helix-Drive spiral pump technology and the legendary Magnum high pressure pump were also visitor magnets. Customers from across Europe, Asia and Russia asked enthusiastic questions about slurry management. Technology from Bauer, FAN, BSA and Eckart under the banner of the Bauer Group ensures the effective use of this valuable fertilizer in harmony with nature.

Imán para los visitantes

En la feria EuroTier de Hannover se presentó en noviembre el tanque de cuello de cisne de un eje SGT por primera vez ante un público internacional. Además de la técnica de separación FAN y la unidad Plug & Play móvil, también la tecnología de bombas helicoidales Helix-Drive y la legendaria bomba de alta presión Magnum fueron un imán para los visitantes. Clientes de toda Europa, Asia y Rusia se informaron con entusiasmo acerca del campo del estiércol líquido. El equipamiento de Bauer, FAN, BSA y Eckart bajo el estandarte del grupo Bauer es garantía de un aprovechamiento efectivo de abono en consonancia con la naturaleza.



One high point at the stand of the Bauer Group was the visit by an Iranian delegation surrounding Agricultural Minister Mahmoud Hoojati.

Un punto culminante en el stand del grupo Bauer fue la visita de una delegación iraní en torno al ministro de agricultura Mahmud Hodschati.

Record number of visitors at EIMA in Bologna! The Solidry separator and the Pivot central tower from Bauer enjoyed enthusiastic attention.

¡Récord de visitantes en la EIMA de Bologna! El separador Solidry y la torre central de pivote de Bauer despertaron un gran interés.



EIMA in Bologna

The international agricultural machinery trade fair EIMA held in November in Bologna proved to be a modern and cosmopolitan experience. With 1,900 exhibitors from 140 countries, the fair finished with a record number of 285,000 visitors. Bauer was there as well: At a modern stand covering nearly 150 m², the most important products of the irrigation and waste water lines were exhibited: In addition to the impressive Rainstar 140-400 E51 and the dominating Pivot central tower, the running Solidry Separator also drew considerable visitor interest.

EIMA en Bolonia

La feria internacional de máquinas agrícolas EIMA, celebrada en noviembre en Bolonia, se mostró actual y cosmopolita. Con 1900 expositores provenientes de 140 países, la feria cerró con la cifra récord de 285 000 visitantes. También Bauer estuvo presente con un moderno stand con casi 150 m², donde se exhibieron los productos más importantes del programa de riego por aspersión y aguas residuales. Además del impresionante sistema Rainstar 140-400 E51 y la imponente torre central de pivote, los visitantes mostraron un gran interés por el separador Solidry en funcionamiento.

Agraria: Upwards trend

The throng of visitors at Agraria Wels and their confident mood confirmed the upwards trend in Austrian agriculture. The technology and innovation of the Bauer products brought numerous visitors to the stand. The eyecatcher was the polyester tanker 140, which features a tire pressure regulation system based on a screw compressor that minimizes soil impact and compaction. The meeting between Iranian Minister Mahmoud Hoojati and Bauer CEO Otto Roiss as well as Klaus Ferk, Sales Director for Asia, was an exciting highlight. The interest in a cooperation was further confirmed during these conversations.

Agraria: tendencia en alza

La gran afluencia en la Agraria Wels y el optimista estado de ánimo de los visitantes confirmó la tendencia al alza en la agricultura austriaca. La tecnología y el poder de innovación de los productos Bauer atrajeron a numerosos visitantes. Destacó el tanque de poliéster 140, que gracias a un equipo de regulación de la presión de los neumáticos logra la máxima conservación del suelo con una compactación del suelo mínima. Excepcionalmente grato fue el encuentro entre el ministro iraní Mahmud Hodschati y el CEO del grupo Bauer Otto Roiss, en el que estuvo también Klaus Ferk, director de ventas para Asia. En las conversaciones se confirmó el interés por colaborar.

A true Viennese experience for our French visitors

Under sunny autumn weather, our seven French guests from the partner company Méthivier along with 21 customers had an opportunity to experience Austrian hospitality and competence with Bauer. After a tour of Vienna, including traditional cuisine, the visit continued in Styria, where the guests had a chance to see the Bauer headquarters in Voitsberg in the middle of general renovation measures as well as the new test field with pivot systems and pivot switch cabinets with GPS. After a tour of Graz, the next item on the agenda was to visit farms where pivot and linear systems are in operation.



A company tour for the French Bauer partner Méthivier and customers at the Voitsberg headquarters (top) – plus a delicious schnitzel meal in Vienna (right)

Visita guiada por la empresa para los socios franceses de Bauer Méthivier junto con los clientes en la sede central en Voitsberg (arriba) y la degustación de escalopes típicos en Viena (imagen derecha)

Lo típico de Viena para los franceses

Durante el radiante tiempo otoñal, siete invitados franceses de la empresa socia Méthivier acompañados de 21 clientes conocieron las aptitudes y hospitalidad austriacas con Bauer. Tras una visita guiada por Viena, con comida casera incluida, el viaje prosiguió en Estiria, donde se presentaron la sede central de Bauer en Voitsberg, en medio de la remodelación completa, y el nuevo campo experimental con equipos de pivote y armarios de distribución de pivote con GPS. Después de una visita guiada por Graz, el programa continuó con la visita a agricultores que emplean sistemas lineales y de pivote.



The European trip by our 19 guests from the USA, Canada, Ecuador and Colombia began with a visit to Vienna.

Una visita a Viena fue el principio del viaje europeo de nuestros 19 invitados procedentes de EE. UU., Canadá, Ecuador y Colombia.

Visit from America

In November, Bauer North America accompanied guests from the USA, Canada, Ecuador and Colombia on a trip to Austria and Germany. In classic form, the tour began in Vienna. After the visit to Bauer Voitsberg and a stop in Munich, the trip continued with visits to the companies Eckart and BSA. Here the guests got a close look at the production and assembly of the slurry tankers. Next on the schedule was the EuroTier trade fair in Hannover. After traveling 1,726 kilometers in five days, the guests were bidden a fond farewell at the Frankfurt airport.

América de visita

Bauer Norteamérica acompañó en noviembre a invitados de EE. UU., Canadá, Ecuador y Colombia en un viaje a Austria y Alemania. Cómo no, el tour comenzó en Viena. Después de la visita de Bauer Voitsberg continuó con una parada en Múnich de camino a las empresas Eckart y BSA. Aquí los visitantes presenciaron la producción y ensamblaje de los tanques de estiércol. El viaje prosiguió hacia la feria EuroTier en Hannover. Después de 1726 kilómetros en cinco días, se despidieron en el aeropuerto de Frankfurt.



After the Bauer headquarters in Voitsberg, the tour continued with visits to the companies Eckart and BSA in Bavaria.

Después de la sede central de Bauer en Voitsberg se visitaron las empresas Eckart y BSA en Baviera.



www.bauer-at.com/en



GROWING
NEWS

Imprint:

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

Pie de imprenta:

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