

2015

GROWING NEWS



BAUER

FOR A GREEN WORLD



04

**The Bauer energy transition
saves 2,300 tons of CO₂**

La transición energética de Bauer
ahorra 2300 toneladas de CO₂

10

**Cows prefer
green bedding!**

¡Las vacas prefieren
Green Bedding!

14

**Smart irrigation technology
with the new Bauer app**

Técnica de irrigación inteligente con
la nueva aplicación de Bauer

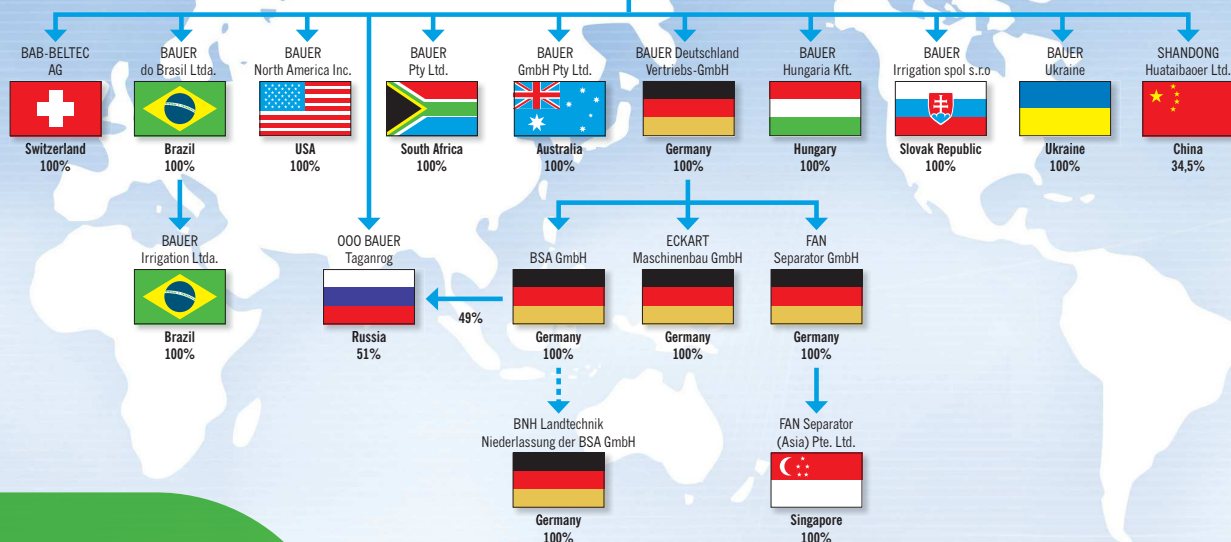


BAUER Group
FOR A GREEN WORLD



BAUER

Röhren- und Pumpenwerk BAUER GmbH, 8570 Voitsberg, Austria



**Headquartered in
Voitsberg, Styria, Austria**

Today, the Bauer Group has 610 employees, delivers to over 80 countries and primarily produces irrigation and wastewater equipment.

Contents

| | |
|-----------------------------|---------|
| Editorial | Page 3 |
| Energy Transition | Page 4 |
| New Factory in Brazil | Page 6 |
| BSA: Traditional and Modern | Page 8 |
| Green Bedding | Page 12 |
| SmartRain App | Page 14 |
| Interview with Andreas Mack | Page 16 |
| For Waste Water and Wine | Page 18 |
| Imprint | Page 20 |

**Sede en Voitsberg,
Estiria, Austria**

El grupo Bauer está representado en más de 80 países del mundo y sus más de 610 empleados fabrican tecnología de riego y aguas residuales, donde el punto fuerte es el propio producto.

Contenido

| | |
|------------------------------|-----------|
| Editorial | página 3 |
| Transición energética | página 4 |
| Nueva fábrica en Brasil | página 6 |
| BSA: tradición y modernidad | página 8 |
| Green Bedding | página 12 |
| Aplicación SmartRain | página 14 |
| Entrevista con Andreas Mack | página 16 |
| Para aguas residuales y vino | página 18 |
| Pie de imprenta | página 20 |

Satisfied customers. Worldwide.

Cientes satisfechos. A escala mundial.

Dear readers and customers!

As you page through the current edition of "Growing News", two things will stand out: The Bauer company distinguishes itself through strong innovation, constantly searching for solutions to the changing demands of wastewater, irrigation, separation and slurry technology, and passionately strives to satisfy its customers with the best service and fresh ideas. This has been our focus for decades as we have made our intrepid way into the world. In this way, we stay true to our mission:

"We want satisfied customers. Worldwide."

North America, Russia, Australia, Slovakia, Hungary, Ukraine, Moldavia, Brazil, Romania, Poland ... – you can follow all of our numerous activities around the globe on our website or in social media. Our strategy for the future therefore remains: Expand! We will be opening our own branch offices in Austria, Germany and Asia. A new production site with distribution network is being launched in Brazil, and our product family is now being significantly expanded: Here we will begin the production and distribution of self-propelled units in the slurry area. We are pleased at this opportunity to expand our customer base because contact with our customers is as important to us as close business relationships and collaborations. As you can

read in "Growing News", we are eager to work with our customers to improve our products and rely on valuable feedback to supply good ideas.

It takes a special proximity to the customer to hear what is really needed, what would simplify the work, what would spare resources. The resources saved could be time, labor or important environmental resources such as precious water (see also our article on the new app "SmartRain" for optimal irrigation). And we are convinced that this proximity to the customer is possible throughout the entire world, internationally – worldwide even! I wish you enjoyment and inspiration as you read our newest edition of "Growing News". Let yourself be surprised anew by an 85-year-young (!) traditional company.

Sincerely,



Otto Roiss, CEO Bauer Group

Estimado lector, querido cliente:

Cuando hojee la versión actual de la revista «Growing News», diferentes cosas llamarán su atención: la empresa Bauer se distingue por su gran poder de innovación. Está en continua búsqueda de soluciones para los cambiantes requisitos de los sectores de la tecnología de aguas residuales, irrigación, separación y tecnología de manejo de estiércol líquido, y desea con pasión satisfacer a sus clientes con el mejor servicio y nuevas ideas. Llevamos décadas centrándonos en eso y damos pasos decididos para hacerlo en todo el mundo. Así seguimos de manera consecuente nuestro ideal.

«Queremos clientes satisfechos, a escala mundial.»

Norteamérica, Rusia, Australia, Eslovaquia, Hungría, Ucrania, Moldavia, Brasil, Rumanía, Polonia ... Puede seguir las numerosas actividades que realizamos en todo el planeta en nuestra página web o a través de las redes sociales. Por eso, tenemos clara nuestra estrategia para el futuro: ¡expansión!

Vamos a inaugurar sedes propias en Austria, Alemania y Asia. En Brasil verá la luz una nueva planta de fabricación con red de distribución, y también nuestra familia de productos va a crecer considerablemente. Empezaremos la fabricación y venta de máquinas autopropulsadas para el sector del estiércol líquido. Asimismo, esperamos ampliar

nuestra clientela porque de igual modo que cuidamos con familiaridad nuestras colaboraciones y relaciones comerciales, apreciamos enormemente también los contactos con nuestros clientes. Como podrá extraer de «Growing News» también continuamos desarrollando productos junto con nuestros clientes y sacamos buenas ideas de los importantes comentarios que nos llegan.

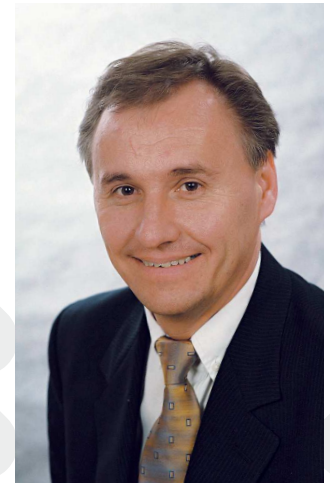
Solo estando lo bastante cerca del cliente, podemos escuchar lo que de verdad necesita, lo que facilita el trabajo, lo que supone ahorro de recursos. Da igual si este ahorro es de tiempo o de mano de obra o si lo es de importantes recursos ambientales, como la valiosa agua (tema que se trata en el artículo sobre la nueva aplicación «SmartRain» para un riego perfecto). Estamos convencidos de que esta proximidad con el cliente es posible al fin y al cabo en todo el mundo, internacionalmente, incluso a escala mundial.

Espero que disfruten de la lectura de este número de «Growing News» y que les sirva de inspiración. Déjese sorprender una vez más por esta joven empresa tradicional de 85 años.

Atentamente,



Otto Roiss, CEO del grupo Bauer



Energy Transition for a Green World

Thanks to photovoltaics and a comprehensive thermal renovation of the plants in Voitsberg, Styria, as well as the Bavarian plants, Bauer now produces 90% of the electricity it needs itself. A total of 10 million euros are being invested in the energy transition, resulting in a savings of roughly 2,300 tons of CO₂ emissions.

Many companies boast about their environmental-friendliness, but following words with deeds also means large investments. The slogan “BAUER for a Green World” has been put into practice with impressive results: A large-scale energy program in the plants in Germany and Austria includes both thermal renovation of the production halls and the erection of high-performance photovoltaic systems. So far, Bauer already has a capacity of 2.2 MWp (megawatt peak) at its plants in Voitsberg alone.

CO₂ emission savings

“We can produce 90 percent of the electricity we need ourselves, and we are saving roughly 2,300 tons of CO₂ emissions with all measures,” reports Otto Roiss, Managing Partner of the Bauer Group on the success of the gradually implemented set of measures.

The comprehensive thermal renovation measures were kicked off at the German plants: In the Bavarian plants of BSA and Eckart, for instance, photovoltaic systems with a total output of approximately 420 kWp (kilowatt peak = peak nominal kilowatts of power under standard conditions) were installed. The annual output of these systems is roughly

350,000 kWh (kilowatt-hours). This corresponds to the average consumption of approximately 100 households.

Largest photovoltaic system in Styria

By the end of the final expansion stage, a total of 8,680 photovoltaic modules will have been installed on the roofs of plants I and II in Voitsberg.

The system will produce roughly 2,400,000 kWh of electricity per year, which corresponds to the average consumption of 685 households, making it by far the largest system in Styria.

Within the scope of the program, the industrial halls and the office building were also thermally renovated, the roof surfaces were replaced, their substructure was reinforced and the exterior walls were thermally insulated:

“With the construction measures, we are able to lower the heating energy demand by nearly 60 percent, down from 4.2 million kWh,” emphasizes Roiss, not without pride. In total, Bauer is investing roughly 10 million euros in the energy transition. ●



“BAUER for a green World”

- 90% of the electricity used is produced in-house with photovoltaics.
- The heating energy demand was reduced by 60%.
- Roughly 2,300 tons of CO₂ are being saved.
- Total investment in the energy transition: 10 million euros



Transición energética para un planeta verde

La energía fotovoltaica y el saneamiento térmico exhaustivo de las fábricas de Voitsberg en Estiria y de las instalaciones bávaras hacen que Bauer consiga generar por sí misma el 90 % de la energía eléctrica necesaria. Supone una inversión total de 10 millones de euros en la transición energética que se traduce en una reducción de las emisiones de CO₂ en casi 2300 toneladas.

Powerful photovoltaic systems such as here in Voitsberg are part of the Bauer energy transition.

Las potentes instalaciones fotovoltaicas como esta de Voitsberg son parte de la transición energética de Bauer.



Son muchas las empresas que se ponen la medalla de ser respetuosas con el medio ambiente, pero pasar del dicho al hecho supone enfrentarse a costosas inversiones. Desde el año 2012, el grupo Bauer está aplicando el eslogan «BAUER for a Green World»: un amplio programa energético en las fábricas de Alemania y Austria que supone tanto el saneamiento térmico de las plantas de producción como la construcción de potentes instalaciones fotovoltaicas. Hasta la fecha, solamente en las fábricas de Voitsberg, Bauer posee una capacidad de 2,2 MWp (megavatios pico).

Reducir las emisiones de CO₂

«Con todas las medidas llevadas a cabo somos capaces de producir el 90 % de la energía eléctrica necesaria y reducimos las emisiones de CO₂ alrededor de 2300 toneladas», afirma Otto Roiss, socio gerente del grupo Bauer, sobre el éxito del paquete de medidas que se ha ido aplicando paso a paso.

El pistoletazo de salida para las medidas de saneamiento térmico se dio en las fábricas alemanas de Baviera BSA y Eckart con la construcción de instalaciones fotovoltaicas dotadas de una potencia total de alrededor de 420 kWp (kilovatios pico, equivalentes a los kilovatios de potencia nominal en condiciones estándar). La potencia anual de la energía producida asciende a unos 350 000 kWh (kilovatios-hora), lo que equivale al gasto medio de unos 100 hogares.

La mayor instalación fotovoltaica de Estiria

Sobre los tejados de las fábricas I y II de Voitsberg se llegarán a instalar un total de 8680 módu-

los fotovoltaicos. La planta producirá anualmente unos 2 400 000 kWh de energía eléctrica, lo que equivale al consumo medio de 685 hogares y la convierte en la mayor de Estiria con diferencia.

Dentro de estas medidas también se procedió al saneamiento térmico de las plantas industriales y el edificio de oficinas: la remodelación del tejado, el refuerzo de la estructura del edificio y el aislamiento térmico de las paredes exteriores. «Estas obras han supuesto una reducción del gasto en energía térmica de un 60 %, que hasta ahora era de 4,2 millones de kilovatios-hora», subraya Roiss con orgullo. En total, la inversión de Bauer en la transición energética alcanzará los 10 millones de euros. ●



«BAUER for a green World»

- Las instalaciones fotovoltaicas producen el 90 % de la energía eléctrica.
- El gasto en energía térmica disminuyó un 60 %.
- Se redujeron unas 2300 toneladas de emisiones de CO₂.
- Inversión total en la transición energética: 10 millones de euros



The new factory of the Bauer Group is located 200 km north of São Paulo.

El nuevo centro de fabricación del grupo Bauer se encuentra 200 km al norte de São Paulo.



Bauer Building New Factory in Brazil

Nueva fábrica de Bauer en Brasil

Brasil es uno de los países agrícolas más importantes, no solo de Sudamérica, sino del todo el mundo. El sector agrícola supone un 24,3 % del PIB, y el 33 % de la superficie total de tierra se emplea con fines agrícolas. No en vano, Brasil es el productor de café y exportador de soja más importante del mundo.

Brazil is one of the most important Agricultural countries, not just in South America but worldwide. The share of GDP contributed by the Agricultural sector is 24.3%, and 33% of the entire land area is used agriculturally. Brazil is also the world's largest producer of Coffee and exporter of soy.

El grupo Bauer lleva casi 20 años trabajando en el mercado brasileño y cuenta con una pequeña unidad de producción en el sur del país en la que se fabrican sistemas Pivot y sistemas con enrollador de manguera. Para poder responder a la creciente demanda de equipos de irrigación, el grupo ha decidido construir un extenso centro de fabricación en el país. El lugar elegido ha sido São João da Boa Vista por motivos logísticos, estratégicos y técnico-tributarios. Se encuentra 200 km al norte de São Paulo, en medio de extensas áreas de cultivo agrícola y muy cerca de estados productores como Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais y Bahia, el mercado del futuro. Debido al asentamiento de industrias en el área de Campinas, el nivel de la mano de obra y las infraestructuras de la zona están muy bien desarrollados. Las nuevas naves de producción se construyen sobre 37 000 m² y disponen

de conexión directa a las principales rutas de tráfico. En el futuro, en esta planta se construirán sistemas Pivot para una superficie total de 14 000 ha/año, así como máquinas de irrigación tipo enrolladores o Rainstar para 5000 ha/año. Las instalaciones están diseñadas de modo que pueda duplicar la capacidad de producción en poco tiempo. En una fase posterior de ampliación está previsto fabricar también aparatos para el sector de aguas residuales (tecnología de separación, agitación y bombeo). De manera provisional, estos se importarán desde Austria. Con este nuevo centro de producción, Bauer se convertirá también en exportador para la zona Mercosur. La puesta en servicio está prevista para diciembre de 2015. ●

The Bauer Group has been active on the Brazilian market for nearly 20 years and has a small production facility for pivot machines and hard hose travelers in southern Brazil. In order to meet the increased demand for irrigation systems, the Bauer Group has decided to construct a large manufacturing plant. Based on logistical, strategic and tax considerations, São João da Boa Vista was selected as the location. It is located 200 km north of São Paulo in the middle of large expanses of agricultural land and in close proximity to the large agricultural regions of Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais and the emerging market of Bahia. Thanks to the industrial operations situated in the greater Campinas region, the quality of the workforce and the infrastructure is very well developed. The new Production Facility will be built on 37,000 m² with direct

connections to the main transportation routes. This production site will in future produce pivot systems for a total area of 14,000 ha/year as well as Rainstar hard hose travelers for 5,000 ha/year. The manufacturing systems are designed in such a way that a doubling of the output can be realized quickly at any time. Plans also exist for producing equipment for the waste water sector (separation, pumping / stirring technology) in a subsequent expansion stage. For the time being, these will still be imported from Austria. Bauer expects this production site to also provide exports to the neighboring countries of the Mercosur region. Commissioning of the plant is planned for December 2015. ●

Strong Partnership: BNH Landtechnik and New Holland

Potente colaboración: BNH Landtechnik y New Holland

The distribution rights for the entire product range of New Holland Agriculture were secured by BNH Landtechnik in July 2014 for the regions of Ahlen, Paderborn, Peckelsheim and R  then as well as parts of Sauerland. BNH Landtechnik belongs to the company BSA, which is in turn a subsidiary of the Bauer Group. In addition to the products of the Bauer Group, such as Eckart, BSA and FAN, BNH Landtechnik also sells products from P  ttinger and Hardi.

The reason behind this step was the opportunity for the Bauer Group to enter into a strong partnership with New Holland in this region in order to promote the sale of products from the Bauer Group. BNH acts as a classic dealer and will be treated by the parent company exactly the same as every other A-level dealer in our distribution structure. Nearly 40 employees responsible for sales and service work at the locations of Ahlen, Paderborn and Peckelsheim. The open house held last November enjoyed exceptionally good attendance by over 2,000 potential customers. ●

BNH Landtechnik has secured the sales rights for the entire product range of New Holland Agriculture.

BNH Landtechnik se asegur   los derechos de venta para toda la gama de productos de New Holland Agriculture.

Ya en julio de 2014, BNH Landtechnik se asegur   los derechos de comercialización de toda la gama de productos de New Holland Agriculture en las regiones de Ahlen, Paderborn, Peckelsheim, así como R  then y en algunos puntos de Sauerland. BNH Landtechnik pertenece a la empresa BSA, que a su vez es una filial del grupo Bauer. Además de los productos del grupo Bauer, como Eckart, BSA y FAN, BNH Landtechnik también vende pro-

ductos de P  ttinger y Hardi. El motivo que llevó a tomar este paso fue permitir que el grupo Bauer, junto con New Holland, pudieran entrar como fuerza conjunta en este sector con el fin de acelerar la venta de los productos del grupo Bauer. BNH tiene un funcionamiento comercial clásico y la empresa matriz le otorga el mismo trato que al resto de comercios de tipo A de nuestra estructura de ventas. En las instalaciones de Ahlen, Pa-

derborn y Peckelsheim trabajan casi 40 empleados que son responsables de las ventas y del servicio. En noviembre del año pasado celebramos el día de puertas abiertas; este fue todo un éxito y recibimos la visita de más de 2000 clientes potenciales. ●



Bavarian Tradition as the Basis for the Technology of Tomorrow

In 1963, Paul Langer started in the production and sale of slurry tankers and livestock facilities with the machine shop “Bayreuther Schwemmmistanlagen” (BSA) in Münchberg. Over the decades, the company has earned an outstanding reputation.

After its founding, another important milestone was the cooperation with Alfa Laval in the area of distribution and marketing starting in 1971. BSA focused on product development and production while simultaneously expanding the production program for milking and feeding technology.

Seven years later in 1978, the operation was moved from Münchberg to Marktschorgast, which resulted in significantly expanded production possibilities. In 1995, the machine shop „Bayreuther Schwemmmistanlagen“ was finally completely taken over by the Alfa Laval Group. The group, which has now been renamed as DeLaval, underwent restructuring in 2007 that led to a sale of BSA to the internationally operating Bauer Group.

Strength in innovation

Even today, the focus of attention lies on the professional slurry technology with the development and production of slurry tankers. In particular, the eccentric screw pumps manufactured in-house according to a unique procedure have garnered a legendary reputation over the decades, contributing significantly to the company's success.

Components for biogas plants as well as pumps, mixers and feed systems for fermenters round out the selection. For the Bauer Group, BSA also produces parts

for the world-famous Bauer irrigation systems. As an external supplier, BSA still produces rotary milking parlors, feed stations and cowshed facilities for the DeLaval Group. In order to strengthen its market presence in North Rhine-Westphalia, BSA took over the branches of BNH Landtechnik, a renowned New Holland dealer. BNH – Bauer New Holland – already contributes to the success of BSA GmbH. Over the decades, the traditional company BSA has therefore grown from a two-man operation to a company with 120 employees that is appreciated as a competent partner in agriculture both at home and abroad.

Increased sales forecast for 2016

Once again, BSA will be presenting many interesting new developments this year at Agritechnica. The introduction of the new European Liquid Manure Regulation will produce significant changes in the market – an interesting challenge for the company. BSA is ready and expects a recovery of the agricultural equipment market in 2016 with increased sales of slurry technology. ●

The traditional company BSA has grown from a two-man operation to a company with 120 employees.

La empresa tradicional BSA pasa de ser un negocio formado por dos personas a convertirse en una empresa con 120 empleados.



Tradición bávara como base para la tecnología del mañana

En 1963, Paul Langer inició la producción y venta de camiones cisterna para estiércol líquido e instalaciones para establos con la fábrica de maquinaria «Bayreuther Schwemmmistanlagen» (BSA) en Münchberg. Su prestigio ha crecido enormemente con el paso de las décadas.



Tras la fundación, un momento importante en la historia de la empresa fue la colaboración con Alfa Laval en los sectores de ventas y marketing a partir de 1971. BSA se concentró en el desarrollo de productos y en la producción con una ampliación simultánea de la gama del fabricante en técnicas de ordeño y alimentación del ganado.

Siete años después, en 1978, la empresa se trasladó de Münchberg a Marktschorgast, lo que conllevó un aumento considerable de las posibilidades de producción. En 1995 la fábrica de maquinaria «Bayreuther Schwemmmistanlagen» había sido finalmente absorbida por el grupo Alfa Laval. Una reorientación del grupo, que había pasado entretanto a llamarse DeLaval, llevó en 2007 a la venta de BSA al grupo internacional Bauer.

Poder de innovación

En la actualidad la atención se fija principalmente en la tecnología profesional de estiércol líquido con el desarrollo y fabricación de vehículos para el manejo de estiércol. En especial, ha adquirido un prestigio legendario con el paso de las décadas en la producción propia y en las bombas de tornillo sinfín excéntrico fabricadas para procesos especiales únicos y esto ha sido en gran medida el motivo del éxito.

El surtido se amplía con componentes para instalaciones de biogás, como bombas, mezcladores

e instalaciones de carga para fermentadores. BSA también produce para el grupo Bauer piezas para los famosos equipos de irrigación Bauer. Como proveedor externo, BSA produce además ordeñadoras circulares, estaciones de alimentación de ganado y estabulación para el grupo DeLaval. Con el fin de reforzar su presencia en el mercado de la Renania del Norte-Westfalia, en Alemania, BSA, a través de las filiales BNH, ha tomado posesión del negocio de renombre New Holland. BNH (Bauer New Holland) contribuye ya de manera positiva en los resultados de BSA GmbH. Con el paso de las décadas, la empresa tradicional BSA ha pasado de ser un negocio de dos personas a convertirse en una empresa actual con 120 empleados valorada, tanto a nivel nacional como internacional, como un socio competente en el sector de la agricultura.

Mejoras en 2016

BSA presenta también este año muchas novedades interesantes en la feria Agritechnica. Con la presentación de la nueva normativa europea sobre estiércol líquido, se han producido muchos cambios importantes en el mercado, lo que supone un interesante desafío para la empresa. BSA está preparada y espera para 2016 una recuperación del mercado de la tecnología agrónoma con mejoras en la tecnología de manejo de estiércol líquido. ●

Maximum Cow Comfort with Green Bedding

The story of Green Bedding began – like many good stories – due to a wonderful accident. Thanks to an error by a student, cow comfort increased significantly ...



In the early 90s, a project group at Cornell University in North America was working on a compost project under the leadership of Prof. Stan Weeks. Composted material was being tested for use as bedding after prior separation with a Bauer press screw separator followed by a composting process. However, one of the students made an “error”, taking the material directly from the separator spreading it in the stalls for multiple weeks. The result was amazing: extremely high cow comfort, a cell count that remained at least unchanged, improved animal health. This was the starting point for the use of undigested fibrous materials as high-quality organic bedding! Since then, several thousand Green Bedding separators have left the production halls of the

Bauer Group to do service on dairy farms around the globe. With their help, the moisture levels, volume and consistency of the starting material are changed to produce high-quality and inexpensive organic bedding. The process complies with all pertinent regulations and is therefore also positively supported by the European Union.

Challenge: Happy cows

The selection of the bedding material is a major challenge in keeping dairy cattle: On one hand, the bedding should be optimally accepted by the animals and offer ideal comfort since this has a significant influence on the milk output. On the other hand, the costs for the material as well as its environmentally proper disposal should be kept within

reasonable bounds. Previously used materials such as straw, sawdust, rubber mats and sand are expensive and have significant disadvantages. Innovative dairy farmers in many countries therefore started in search of alternatives and discovered organic bedding. This Green Bedding material (Manicow®) satisfies all the criteria: It is accepted well by the animals, easy to handle and always available on the farm. The extraction of undigested fibrous material from the manure and use of this material as high-quality bedding material results in extremely low production costs. On average, the separator runs for two to four hours per day, making the costs to produce this high-quality material extraordinarily low.

As a result, the customer base has increased constantly, and in recent months a particularly large number of dairy farmers in Great Britain have switched to Bauer Green Bedding. A study commissioned by Dairy Co. and carried out with the involvement of international scientists and veterinarians came to the conclusion that organic bedding material is highly recommendable. It is important that the material be used exclusively on the same farm where it was produced and that it is always fresh; in other words, it must be used on the same day after production. ●

“I was happy using sawdust until I came across this lovely soft bedding material and discovered I could produce it on the farm. We were spending £1500-£1800 a month through the winter; now, the bedding is effectively free.”

Richard Threlfell, Cumbria (England)

“I am always looking for more comfort for the cows without the hassle of sand as cleanliness and cow comfort are a priority. And it obviously also has huge cost benefits.”

John Jamieson, Dumfries and Galloway (Scotland)

“The number of mastitis cases and swollen hocks dropped dramatically ... What's great about this system is the fact that the material is free, after the initial investment, and is in abundance. Then the biggest difference in cost comes from the improved health benefits and the reduced costs of drugs and treatments to cure ailments from poor bedding.”

Steve Bennett, Wiltshire (England)



Richard Threlfell from Cumbria, England, is excited about the "lovely soft bedding material".

Richard Threlfell de Cumbria, Inglaterra, está entusiasmado con el «material excepcionalmente blando».



El mayor confort vacuno con Green Bedding

Como muchas buenas historias, la de Green Bedding comenzó con una casualidad genial. El error de un estudiante hace que el confort vacuno aumente considerablemente ...

A principios de los años 90 un grupo de investigación de la Universidad de Cornell dirigido por el profesor Stan Weeks en Norteamérica estaba trabajando en un proyecto relativo al compost. Hacían pruebas con material compostado, que previamente se separaba con un separador de tornillo de presión Bauer y se sometía después al proceso de compostaje, para su utilización como material de cama para animales. Por «error», un estudiante cogió el material directamente después de la separación y lo esparció en los compartimentos individuales de las vacas durante varias semanas. El resultado fue impresionante, vacas más cómodas, por lo menos el mismo recuento de células y mejor salud de los animales. ¡Así comenzaron a

usarse fibras no digeridas como material ecológico de cama! Desde entonces miles de separadores Green Bedding han abandonado las plantas de producción del grupo Bauer y están en funcionamiento en explotaciones lecheras de todo el mundo. Gracias a ellos se transforma el grado de humedad, el volumen y la consistencia del material inicial de tal manera que resulta un material de cama ecológico de gran calidad y económico. Este proceso cumple todas las directivas y por eso cuenta con el apoyo de la Unión Europea.

El reto: conseguir vacas felices

La elección del material de cama en las explotaciones lecheras es un auténtico desafío. Por un lado, es necesario que los anima-

les acepten el material y se sientan cómodos, ya que esto influye en la producción de leche. Por otro lado, los costes de material han de ser razonables y la eliminación de sus residuos tiene que ser lo más respetuosa posible con el medio ambiente. Los materiales utilizados hasta ahora como la paja, el serrín, las alfombras de goma y la arena son caros y tienen muchos inconvenientes. Ese es el motivo por el que los ganaderos más innovadores de varios países se ponen a buscar alternativas y descubren este material ecológico. El material Green Bedding (Manicow®) cumple todos los requisitos: los animales lo aceptan muy bien, es fácil de manejar y está siempre disponible en las granjas. Al obtener fibras no digeridas del estiércol y utilizarlas como mate-

rial de cama de gran calidad, los costes de producción son mínimos. El separador está en funcionamiento de dos a cuatro horas al día, por lo que los costes de producción del preciado material son muy bajos.

Esto hace que el número de clientes aumente continuamente en los últimos meses. Son los ganaderos de Gran Bretaña los que más han confiado en Green Bedding de Bauer. Una investigación desarrollada por científicos internacionales y veterinarios encargada por Dairy Co. llegó a la conclusión de que este material de cama ecológico es muy recomendable. Es muy importante que el material utilizado sea únicamente de la propia granja y que sea fresco, empleado el mismo día de producción. ♦

«Estaba muy satisfecho con el serrín hasta que hallé este material excepcionalmente blando y descubrí que lo podía producir en mi propia granja. En invierno gastábamos de 1500 a 1800 libras esterlinas al mes, ahora el material de cama no nos cuesta nada».

Richard Threlfell, Cumbria (Inglaterra)

«Siempre estoy buscando más posibilidades de confort para el ganado sin las incomodidades de la arena, ya que la higiene y el bienestar de los animales son primordiales. Por no hablar de las ventajas económicas».

John Jamieson, Dumfries y Galloway (Escocia)

«Los casos de mastitis e inflamación de articulaciones han disminuido considerablemente. Lo más impresionante es que, tras la inversión inicial, el material es gratis y abundante. El ahorro más importante deriva del mejor estado de salud y de la supresión de los costes para medicamentos y resolución de problemas producidos por el uso de material de cama dañino».

Steve Bennett, Wiltshire (Inglaterra)



General Manager Marc Vanden Bussche: 35 years of success with Bauer products

Marc Vanden Bussche, gerente: 35 años de éxito con productos Bauer

Success Runs in the Family

El éxito queda en familia

We celebrate this year the anniversaries of the two companies, Smits and Vanden Bussche, which have helped ensure for 30 and 35 years that Bauer irrigation equipment enjoys widespread use in the Netherlands and in North America. This “family history” has been written with a spirit of innovation, good customer service and a pickup truck.

Vanden Bussche: Overseas with a Pickup

Bauer began overseas export activities at the end of the 1970s, with a focus on the North American Market. The regional sales director for Bauer at the time, Ilidio Carvalho, set off to present the revolutionary Rainstar irrigation system – towed behind his pickup – to the customers of North America in order to seek out distribution partners. The company Vanden Bussche has been a very successful partner as well as indispensable for the development of Bauer distribution activities in North America, and this cooperation has continued now for 35 years.

Vanden Bussche, currently led by General Manager Marc Vanden Bussche, not only sells and services the extremely successful Rainstar series but has also established a sales organization for the turf and landscape area at a number of locations. In addition, Vanden Bussche has been

involved for a number of years with the treatment of agricultural waste water, in particular with separation, pump and stirring technology. The Vanden Bussche family and the Bauer company have maintained for many years a relationship based not only on business but also on friendship. To Marc Vanden Bussche and his team, we offer our sincerest congratulations on the successful development of the entire VBI Group and a big “thank you” for 35 years of successful work with Bauer products. We look forward to continuing the excellent cooperation.

Smits: 24/7 service for the customers

The family company Smits in the Netherlands started dealing in Irrigation Equipment in 1976. Searching for an innovative quality product, Smits imported the first Bauer Rainstar machines in 1983/84. Thanks to the impres-

sive performance and quality of the products, Smits has to date sold over 2,000 Rainstar machines in the Netherlands. The cooperation between Smits and Bauer has developed extremely well over the past 30 years, and it can certainly be described as solid, enduring business relationship. Smits is known not only for its competent advice and irrigation planning but also for exceptionally good service, which is available to customers 24/7. Highly trained service technicians and a very well stocked spare parts warehouse make it possible for even 35-year-old Bauer machines to remain in use today.

The company is being managed by the second generation, and the company headquarters was moved to a new, extremely modern building in the commercial district of Habraken in Veldhoven as part of this management transition. Large exhibition spaces, modern workshops and

a comfortable office guarantee a perfect work atmosphere. With low-energy heating and climate control systems, Smits also lives up to the Bauer slogan “For a Green World”.

The executive management of the Bauer Company extends its gratitude for the magnificent work over the last 30 years and wishes Smits all the best for the future and continued success with Bauer products. ●



Jan P. Smits (director, owner) and Bart Smits (plant manager, owner; from left)

Jan P. Smits (izq.), director y propietario, y Bart Smits (dch.), gerente y propietario

Las dos empresas que tenemos de aniversario, Smits y Vanden Bussche, llevan 30 y 35 años, respectivamente, expandiendo las técnicas de irrigación de Bauer en los Países Bajos y en Norteamérica. Con espíritu innovador, atención al cliente y un pick-up se escribe la historia de la familia.

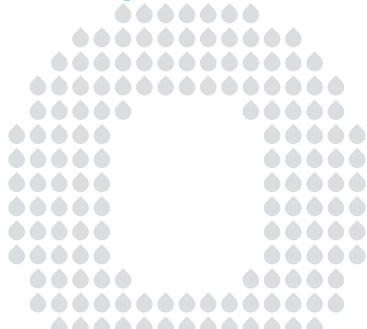
Vanden Bussche: con el pick-up al otro lado del charco

Cuando Bauer comenzó sus actividades de exportación transoceánicas a finales de la década de los setenta ya tenía el mercado norteamericano en mente. El entonces responsable de ventas de la zona, Ilidio Carvalho, se puso en camino para presentarles a los clientes norteamericanos el revolucionario sistema de irrigación Rainstar enganchado a su pick-up y encontrar a nuevos socios de venta. La empresa Vanden Bussche ha sido un socio clave y esencial para la evolución de las ventas de Bauer en Norteamérica, una colaboración que dura ya 35 años.

Vanden Bussche, cuyo gerente actual es Marc Vanden Bussche, no solo triunfa con la distribución y el servicio postventa de la serie Rainstar, sino que también ha creado una organización de ventas para el área de césped y paisajes en varias localida-

des. Además, Vanden Bussche se ocupa desde hace años del tratamiento de aguas residuales agrícolas, en especial de las tecnologías de separación, bombeo y agitación.

La empresa Bauer tiene desde hace muchos años una relación no solo comercial, sino también muy amistosa con la familia Vanden Bussche. Desde aquí queremos felicitar a Marc Vanden Bussche y a su equipo por la gran evolución del grupo VBI y agradecerles el trabajo excepcional que llevan realizando con los productos Bauer desde hace 35 años. Esperamos poder seguir trabajando juntos por mucho tiempo.



Smits: atención al cliente 24 horas al día, 7 días a la semana

La empresa familiar Smits, en los Países Bajos, se ocupa de técnicas de irrigación ya desde el año 1976. En su búsqueda de un producto de calidad innovador importó las primeras máquinas Rainstar de Bauer en 1983-1984. Convencida por las características técnicas y por la calidad de los productos, Smits ha distribuido en los Países Bajos más de 2000 máquinas Rainstar hasta la fecha.

La cooperación entre Smits y Bauer ha evolucionado de tal manera en estos 30 años que incluso se puede hablar de una relación de negocios familiar. Smits no solo es conocida por su competente asesoramiento y sus soluciones de irrigación, sino también por su excelente atención al cliente disponible 24 horas al día, 7 días a la semana. La buena formación de sus técnicos especialistas y el gran surtido de

su almacén de piezas de repuesto hacen que incluso máquinas Bauer de 35 años de antigüedad sigan funcionando en la actualidad.

La empresa está dirigida ya por la segunda generación y, coincidiendo con el cambio generacional, se trasladó el cuartel general a un edificio nuevo muy moderno en el polígono industrial Habraken en Veldhoven. Unas zonas de exposición amplias, talleres modernos y cómodas oficinas garantizan un clima laboral excepcional. Además, este nuevo centro está dotado de sistemas de ahorro de energía para calefacción y aire acondicionado que también se ajustan al eslogan de Bauer «For a Green World» El equipo directivo de la empresa Bauer le agradece a la empresa Smits su estupendo trabajo de los últimos 30 años y le desea todo lo mejor para el futuro y mucho éxito con los productos Bauer. ●

Smarter Handling of Precious Water

Uso más inteligente de la valiosa agua

With the internally developed free app "SmartRain", Bauer sets new standards in irrigation management.

Con su aplicación propia y gratuita «SmartRain», Bauer sienta nuevas bases en la gestión de irrigación.

Better quality and quantity can be reaped only by providing the right amount of water to the plants at just the right time. In addition, optimal irrigation management saves time and energy and, not least, allows for more responsible handling of water. Bauer has worked intensively in recent years on a solution for this market demand. The goal was to develop a new service for managing, monitoring and optimizing irrigation systems. "SmartRain", a GPS-supported application is setting new standards here. Whether in the field, on the farm or at home: The user remains informed of the current status of his systems via live updates and can easily optimize the running processes at any time, if necessary.

Team management system

With information about the irrigation progress and implementation time, the user always maintains an overview. Annoying waits are a thing of the past thanks to fast notifications. This information is sent from the irrigation machine

as an SMS or email. With a team management system, individual users can be assigned various machines and permissions. The SmartRain portal in the Internet offers detailed operating reports in addition to data on the individual fields and crops. Satellite maps displaying the current status of all irrigation systems are also among the numerous features of the new software solution.

Pivot and Rainstar

With Pivot systems, it is also possible to actively access and control the machine: Starting, stopping, changing the irrigation amounts in various sectors or parking positions can also be controlled via the mobile device or Web access.

Similar features are available for Rainstar: In combination with ECOSTAR 6000, active control of Rainstar systems is also possible. Specific operating states can be activated via the app as well as starting, stopping and changing the retraction speed (or irrigation amount). Even older Rainstar models or hard hose travelers from

competitors can be integrated into this new system in order to optimize their irrigation processes. In this case, a GPS unit with a solar electricity supply is required on the irrigation cart for monitored irrigation in addition to the smartphone app and Web access. ●



"ICA-Wireless", a joint development by the companies of BAUER, PESSL-Instruments and LAND-DATA Eurosoft, was awarded a silver medal by the jury at Agritechnica 2015. With this development, we have taken the first step in the direction of fully automatic irrigation control. The next goal is the networking of all information about ground quality, the growth stage of the plants and weather data. The evaluation of all of these factors assists the user in deciding on the necessary irrigation, the right time and the right amount of water. This results in optimized groundwater management and therefore more responsible handling of the increasingly precious resource of water.



Smart irrigation for an optimal harvest: The GPS-supported SmartRain app offers live updates.

Irigación inteligente para una cosecha perfecta: la aplicación «SmartRain» basada en GPS ofrece actualizaciones en tiempo real.



© Center: deepdesigns/Shutterstock
Top right: Peter Kotoff/Shutterstock/Bauer

Solo aquel que utiliza la cantidad exacta de agua para las plantas, en el momento adecuado, consigue cosechas más abundantes y de mejor calidad. Además, una gestión perfecta de la irrigación ahorra tiempo y energía, a la vez que, no menos importante, permite un uso muy respetuoso del agua. Bauer ha estado trabajando de manera intensiva en los últimos años para hallar una solución a estas demandas del mercado. El objetivo era desarrollar un nuevo servicio para la gestión, supervisión y optimización de los sistemas de irrigación. Con «SmartRain», una aplicación basada en GPS, se sientan ahora nuevas bases. Tanto si el usuario se encuentra en el campo, en la empresa o en casa, este está informado en todo momento mediante actualizaciones en directo del estado actual de sus instalaciones y puede en cualquier momento y de manera sencilla optimizar los procesos en marcha, si es necesario.

Team Management System

Con información acerca del progreso de la irrigación o del

momento del cambio, el usuario puede tener una visión general. Los molestos tiempos de espera son cosa del pasado gracias a la rápida recepción de avisos. El equipo de irrigación envía esta información como SMS o como correo electrónico. A través de un Team Management System (sistema de gestión de equipos) es posible repartirse las máquinas y los derechos entre los usuarios. El portal SmartRain en Internet ofrece, además de datos sobre cada campo y cultivo, protocolos de aplicación detallados. Entre las numerosas funciones de la nueva solución de software se incluyen mapas por satélite sobre lo que se muestra el estado actual de todos los equipos de irrigación.

Pivot y Rainstar

En el caso de los sistemas Pivot es posible actuar de manera activa en el control de la máquina, a través del dispositivo final móvil o mediante acceso a la web se pueden realizar la puesta en marcha, parada y cambio del volumen de irrigación en diferentes sectores.

Sucede de manera similar con Rainstar, en combinación con ECOSTAR 6000 también es posible controlar de manera activa el sistema Rainstar. A través de la aplicación es posible saber los estados de funcionamiento exactos, así como la puesta en marcha, parada y cambio en la velocidad de retirada (o volumen de irrigación). También los modelos más antiguos de Rainstar o aspersores con enrolladores de manguera de la competencia pueden incluirse en este nuevo sistema, de manera que se optimice el proceso de irrigación. En este caso, además de la aplicación para smartphone y el acceso a la web para la irrigación supervisada con «SmartRain», es necesaria una unidad GPS con alimentación de energía solar en los carros aspersores. ●



«ICA-Wireless», un desarrollo conjunto de las empresas BAUER, PESSL-Instruments y LAND-DATA Eurosoft, recibió una medalla de plata concedida por el jurado en la feria Agritechnica 2015. Con este desarrollo hemos dado el primer paso hacia el control de irrigación completamente automático.

El próximo objetivo es la conexión en red de toda la información sobre composición del suelo, fase de crecimiento de las plantas y datos sobre el tiempo. La valoración de todos estos factores influyentes ayuda al usuario a decidir la irrigación necesaria, el momento adecuado y la cantidad correcta de agua. De esta manera, se logra una optimización del consumo del agua del suelo y, como consecuencia de esto, un uso respetuoso de un recurso cada vez más valioso como es el agua.

“Liquid manure is a valuable form of fertilizer”

«El estiércol líquido es un valioso abono»

The Swabian custom farming operator and machinery rental provider Andreas Mack is expanding with professional slurry technology and discovers new business ideas while playing polo in Argentina.

El suabo Andreas Mack, empresario de servicios agrícolas y alquiler de máquinas, expande su negocio con la tecnología profesional de distribución de estiércol y saca ideas empresariales de sus visitas a Argentina, donde va a practicar polo.

The name Andreas Mack is familiar in the region of Swabia around Dillingen as a custom farming operator and machinery rental provider for slurry equipment. Some time ago, you moved away from your previous brand and purchased a number of slurry tankers from Eckart. What were the reasons for this step?

Andreas Mack: We decided on Eckart slurry tankers in 2011 because Eckart had brought out the new LUPUS line a year before. With the LUPUS line of tankers, Eckart introduced a new swing axle unit that was unmatched by the technology of other manufacturers in terms of handling, carrying capacity and in particular stability. In February 2012, we started use of the first model LUPUS 185 with 19,100 liters of capacity and a conventional deflector head for spreading.

State agricultural schools have been recommending for some time that liquid manure be spread and worked into the ground in a single step as a forward-looking practice. The planned amendment to the German Liquid Manure Ordinance will aim in this direction as of 2020 by stating that the slurry should be spread in strips or worked directly into the soil.

Andreas Mack: I noticed the changing trend in slurry spreading already in the year 2012. This is why I decided that same year to purchase a LUPUS 140 slurry tanker from Eckart with 4-point attachment and disk injector. Since January 2013, we have offered our customers this injection technology with an operating width of 6 meters.

The slurry is placed directly into the ground by the disk injector in a single step. In other words, the convex disks are actively pressed into the ground by the hydraulic cylinders of the 4-point lifting system. Injecting the line of slurry directly into the resulting furrow significantly reduces both the loss and emission of ammonia and nitrogen. According to official measurement results, the ammonia loss on grassland can be reduced to as low as 50 percent in this way. Since farmers have realized that liquid manure is a valuable fertilizer that can replace expensive mineral fertilizers with the right application technology, we have seen strong customer interest in this tanker.

How do you see the future of slurry spreading?

Andreas Mack: In the coming years, the quantity of slurry produced will certainly increase, not decrease. This calls for application technology optimized for both environmental safety and effective farming. Eckart and the Bauer Group already have a complete and mature range of spreading equipment with the current trailing hose, trailing shoe and disk injector attachments as well as the slurry cultivators and disk harrows. This year we purchased another LUPUS 155 with a 15-meter wide trailing shoe applicator from Eckart. With a high contact

pressure of approximately 15 kg per shoe, the individual trailing shoes cut a furrow into the ground so that the slurry enters directly into the sod or field.

One advantage of the trailing shoe applicator for us is that operating widths of 15 meters can be achieved, which fits well into our cultivation structure. I have to adapt to the lane sizes of my customers in order that the maximum number of farmers can make optimal use of the tanker. The model LUPUS 155 with pro trailing shoe applicator is very popular among my customers. They frequently comment to me on its excellent spreading pattern.

Trailing shoe applicators from Eckart are available up to an operating width of 24 meters, but the customer needs a correspondingly sized tanker to handle the full length of the pass. You now have four pro tankers for rent. How are your customers doing with the new technology?

Andreas Mack: For me, the most important aspect is the profitability of the tankers since they spend 95 percent of the time as rentals. Because operation of the functions is very logically adapted to the work process, very few operating errors occur. This also means that no material damage takes place. The spiral pump technology from Eckart also requires significantly fewer wearing parts than the rotary piston pumps of my previous tankers. Since the four Eckart

slurry tankers handle 166,000 m³ of slurry in a year, low wearing costs are critical for us. This saves several thousand euros right here.

You also keep some horses on your farm. Are those boarding horses?

Andreas Mack: No, those are our Argentinian polo horses. They are kind of “hobby horses” for my wife, whose enthusiasm for them has infected me as well. We take part in polo tournaments throughout Germany with these horses. I have close contacts in Argentina, where this sport is very popular. During the European winter when our machinery rental and custom farming business is fairly quiet, I prefer to spend my time in Argentina pursuing my hobby. But also to gather other perspectives on custom farming and agricultural techniques. I have already come across several new business ideas this way.

Thank you very much for the informative conversation! ●



Slurry technology specialist Eckart offers trailing shoe applicators with an operating width of up to 24 meters.

Eckart, especialista en la tecnología del estiércol líquido, ofrece distribuidores de dedos de arrastre con una anchura de trabajo de hasta 24 metros.

Andreas Mack (2nd from left) with product manager Thomas Perlik (on the right) and staff from dealer Schauer

Andreas Mack (2.º por la izquierda) con el jefe de producto Thomas Perlik (a la derecha) y los empleados del distribuidor Schauer

El nombre de Andreas Mack es muy conocido como empresa de servicios agrícola y de alquiler de máquinas para la tecnología del manejo de estiércol en la zona de Suabia que rodea a Dillingen. Desde hace algún tiempo ha cambiado de marcas y ha adquirido varias máquinas de Eckart para el manejo de estiércol líquido. ¿Qué le hizo dar este paso?

Andreas Mack: Nos decidimos por los tanques de estiércol líquido de Eckart en el año 2011 porque la marca había presentado un año antes la nueva línea LUPUS. En la serie de tanques de esta línea, Eckart había introducido un nuevo conjunto con eje oscilante que no tenía punto de comparación con los de otros fabricantes en cuanto a manejo, comportamiento, capacidad de carga y, en especial, estabilidad. En febrero de 2012 utilizamos el primer modelo LUPUS 185 con una capacidad de 19 100 litros y distribuidor de cabezal de retroaspersión.

Ya desde hace algún tiempo, los centros de estudios nacionales han recomendado para el futuro realizar la distribución e incorporación del estiércol líquido en la misma fase de trabajo. En este mismo sentido va orientada la enmienda de ley planeada para la normativa sobre estiércol líquido prevista a partir del año 2020 en Alemania, por la cual el estiércol debe depositarse en forma de bandas o introducirse directamente en el suelo.

Andreas Mack: Fui conocedor de este cambio de tendencia en la distribución del estiércol en 2012, y ese mismo año me decidí a comprar un tanque de estiércol LUPUS 140 de Eckart con cuatro puntos de ampliación y abonadora de discos. Desde enero de 2013 ofrecemos a nuestros clientes esta

tecnología de discos con unavergadura de trabajo de 6 metros. En una sola fase de trabajo el estiércol se distribuye directamente en el interior del suelo con una abonadora de discos. Es decir, los discos abombados se introducen a presión en el suelo gracias a los cilindros neumáticos del sistema de elevación de cuatro puntos y, puesto que la banda de estiércol se sitúa directamente en los surcos recién creados, se reduce considerablemente la emisión de amoníaco y nitrógeno evaporados. Según los resultados de mediciones oficiales, de esta manera puede reducirse la evaporación de amoníaco en pastizales hasta el 50 %. Desde que los agricultores han visto que el estiércol líquido es un abono valioso y que en combinación con las técnicas de aplicación apropiadas sustituye al caro abono mineral, este tanque ha despertado un gran interés en nuestros clientes.

¿Cómo ve el futuro en el sector del esparcimiento de estiércol?

Andreas Mack: En los próximos años estoy seguro de que no serán pocos, sino más bien muchos, los que se pasen al estiércol líquido y esto requiere una técnica de aplicación ecológica y óptima para la vegetación. El catálogo de productos para la técnica de distribución de Eckart, o del grupo Bauer, ya cuenta con una completa y perfeccionada gama de abonadoras de disco, distribuidores de dedos o mangueras de arrastre, así como distribuidores de inyección

y gradas de discos para estiércol. Este año hemos comprado a Eckart otra LUPUS 155 con un distribuidor de dedos de arrastre de 15 metros de ancho. Gracias a su elevada fuerza de aplicación, de unos 15 kg por dedo, cada uno de los dedos de arrastre hace un surco en el suelo de modo que el estiércol llega directamente a la capa de césped o campo de cultivo.

Para nosotros, también supone una ventaja del distribuidor de dedos de arrastre el hecho de poder alcanzar anchos de trabajo de 15 metros, que encajan muy bien en nuestra estructura de cultivos. Debo amoldarme a los caminos de mis clientes para que el mayor número posible de agricultores puedan aprovechar al máximo el tanque. El modelo LUPUS 155 con distribuidor de dedos de arrastre profesional es perfecto para ellos, que continuamente me comentan la buena distribución que consigue.

Los distribuidores de dedos de arrastre de Eckart están disponibles incluso hasta con un ancho de 24 metros, por lo que el cliente necesita un tamaño de tanque adecuado para cubrir toda la longitud. De momento, le hemos alquilado cuatro tanques profesionales de Eckart. ¿Cómo se manejan sus clientes con la nueva tecnología?

Andreas Mack: Para mí es importante, sobre todo, la rentabilidad de los tanques, puesto que el 95 % están en la flota de alquiler. Como ya está fijado de antemano un manejo lógico de las funciones correspondiente a la rutina de trabajo, se cometen muy pocos

errores de manejo y, por lo tanto, tampoco se producen daños materiales. Además, la tecnología de bombas helicoidales de Eckart no requiere muchas piezas de desgaste, como sí era el caso de las bombas de émbolo giratorio de los tanques que tenía antes. Dado que con los cuatro tanques de Eckart liquidamos 166 000 m³ de estiércol líquido, los bajos costes por desgaste son decisivos para nosotros. Supone un ahorro de unos miles de euros.

En su empresa tiene también algunos caballos. ¿Se trata de caballos en pupilaje?

Andreas Mack: No, son nuestros caballos argentinos de polo. Son la ocupación predilecta de mi mujer, cuyo entusiasmo me ha contagiado. Con estos caballos participamos en torneos de polo por toda Alemania. Tengo estrechas relaciones con Argentina, donde este deporte es muy popular y cuando aquí en Europa es invierno, si no hay mucho movimiento en nuestra flota de alquiler y en los servicios agrícolas que prestamos, lo más posible es que me encuentre en Argentina dedicándome a mi afición. Pero estos viajes me sirven también para conocer otras maneras de ver el negocio de los servicios agrícolas y nuevos sistemas de trabajo. De hecho, ya me he traído a casa algunas nuevas ideas de negocio.

¡Muchas gracias por esta interesante conversación! ●

From waste water to wine: FAN separators are extremely versatile

Desde aguas residuales hasta vino: los separadores FAN sirven para muchas aplicaciones

This development enables industrial and municipal applications in the water, the waste water and waste sectors – and much more: The FAN sludge press separator and the FAN press screw separator excellently broaden the Bauer group's product portfolio.



© Africa Studio/Shutterstock



FAN Separator GmbH – Waste Water Systems
Key applications:

- Pulp & paper, MDF industry
- Plastic recycling
- Slaughterhouses, food processing, dairies, beverage industry
- Biogas plants that process agricultural and industrial wastes as well as food remains and waste
- Municipal water treatment plants

Configuration and use of proven products such as the FAN PSS, the FAN-Beltec BP, the FAN CCS and the FAN DAF as well as pump and stirring systems in these areas.

Since April 2015, non-agricultural applications have been concentrated within a new business division: FAN Separator GmbH – Waste Water Systems. This division covers industrial and municipal water, waste water and waste applications and will be handling its own marketing in the future as well.

New to the FAN product lineup is the FAN SPS, which rounds out the available solutions in the industrial waste water and waste area as well as slurry and digestate processing. With this development, it is now possible to separate and remove liquid even from sludges with little or no fibrous material (biological sludges, flotation tailings, etc.). In contrast to the sludge separation screw presses already on the market, the FAN SPS requires no brushes or scrapers – thanks to decades of experience in the precision manufacturing of separators.

Container solutions

The newly developed SPS, together with all required supplemental components, is well suited for installation in an insulated and heatable container as a plug & operate solution. The physical preparations at the treatment plant site are minimal – no building or construction permit is required. FAN also offers these container systems on a rental or leasing basis. With attractive rental models and leasing rates, users can save on high investment costs and long approval processes. Individually customized service and maintenance contracts are offered for every system, and the regular inspection by FAN specialists keeps systems performing well and prolongs the service life of system components. The introduction of the SPS opened up new applications, such as sludge separation in numerous industrial areas as well as municipal treatment plants.

Award-winning wines

In addition to the typical industrial applications, we regularly discover new, sometimes exotic applications together with our customers or develop them in-house. One especially interesting example is the pressing of grapes for wine production. For over ten years, award-winning wine has been successfully produced in the Palatinate with a FAN Press screw separator. In this case, the space-saving installation requirements made the case over typical drum presses. The modified system is made entirely of stainless steel and satisfies the regulations of the food industry. ●

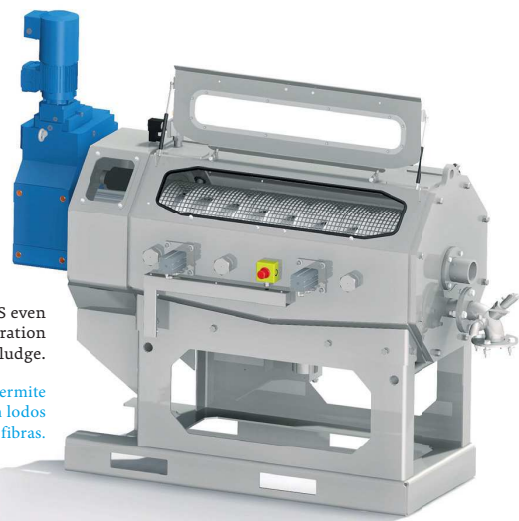


Using a FAN press screw separator to make wine is (still?) a little exotic.

En la elaboración de vino la aplicación del separador de espirales de presión FAN es (¿todavía?) una rareza.

The FAN SPS even allows the separation of fibre-free sludge.

El SPS de FAN permite separar también lodos sin fibras.



Este desarrollo ofrece aplicaciones industriales y municipales en los sectores de aguas, aguas residuales, residuos ... y mucho más: el separador prensador de lodos FAN y el separador a tornillo de presión FAN complementan la gama de productos FAN del grupo Bauer de manera excelente.



FAN Separator GmbH – Waste Water Systems
Puntos fuertes de aplicación:

- pasta y papel, industria de MDF
- reciclaje de plástico
- mataderos, procesamiento de alimentos, lecherías, industria de la bebida
- instalaciones de biogás que procesan los residuos de la agricultura e industria, así como los restos de comida y basura doméstica
- depuradoras municipales

Configuración y uso de productos acreditados como el FAN PSS, el FAN-Beltec BP, el FAN CCS y el FAN DAF, así como agitadores y estaciones de bombeo en estos sectores.

Desde abril de 2015 las aplicaciones no agrícolas se concentran en una nueva sección empresarial: FAN Separator GmbH – Waste Water Systems. Esta abarca aplicaciones industriales y municipales en el sector del agua, aguas residuales y desechos y en el futuro llevará a cabo también la comercialización por su cuenta.

Totalmente nuevo, así es el FAN SPS que completa las soluciones en el sector de los desechos y aguas residuales industriales, así en el tratamiento de estiércol líquido y restos de fermentación y, con ello, amplía la oferta de FAN. Con este desarrollo ahora pueden separarse o deshidratarse también lodos con poca o nada de fibra (lodos biológicos, lodos de flotación, etc.). Al contrario que las prensas de espirales que se encuentran en el mercado para la deshidratación de lodos, el FAN SPS ha podido prescindir de los cepillos y rascadores gracias a las décadas de experiencia en la fabricación precisa de separadores.

Soluciones de contenedores

El SPS de nuevo desarrollo, con todos los grupos adicionales necesarios, puede instalarse eficazmente en un contenedor calentable y con aislamiento como solución «Plug&Operate» (conectar y funcionar). Los trabajos constructivos previos en el emplazamiento de la depuradora son mínimos y no se necesitan edificios ni permisos de construcción. FAN ofrece estos sistemas de contenedores también a través de alquiler o leasing. Gracias a los modelos económicos de alquiler y los precios de leasing, se evitan elevados costes de inversión y largos procesos de tramitación de permisos. Para cada sistema se ofrecen contratos de servicio y mantenimiento individualizados y la inspección que el personal especializado de FAN realiza con regularidad asegura la conservación del rendimiento del sistema y aumenta la vida útil de los componentes. La introducción del SPS permite desarrollar nuevos campos de

aplicación, es decir, la deshidratación de lodos en numerosos sectores industriales, así como la entrada en las depuradoras municipales.

Vino premiado

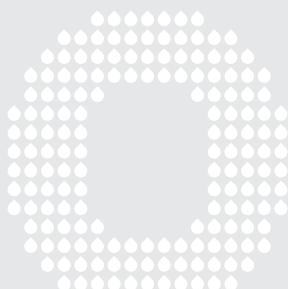
Además de las aplicaciones industriales estándares, junto con nuestros clientes descubrimos y/o desarrollamos con éxito muchas aplicaciones nuevas, parte de estas, algo diferentes. Es especialmente interesante la aplicación en el prensado de uvas para la elaboración del vino. Hace más de diez años que, con un separador por presión helicoidal FAN se elabora en el Palatinado vinos premiados y reconocidos. Lo más determinante aquí es el poco espacio que ocupa la instalación frente a las prensas de tambor habituales. La instalación modificada está fabricada completamente de acero fino y cumple la normativa de la industria de la alimentación. ●



www.bauer-at.com/en



GROWING
NEWS



Imprint:

Publisher: BAUER GmbH
Printing: Druckerei Moser & Partner GmbH
Graphics and layout: www.fresh-content.at
Photos: Bauer archive, Peter Hill/Melzer PR Group
(unless otherwise specified)

Pie de imprenta:

Editor: BAUER GmbH
Impresión: Druckerei Moser & Partner GmbH
Diseño gráfico: www.fresh-content.at
Fotos: Archivo Bauer, Peter Hill/Melzer PR Group
(salvo indicación en contrario)