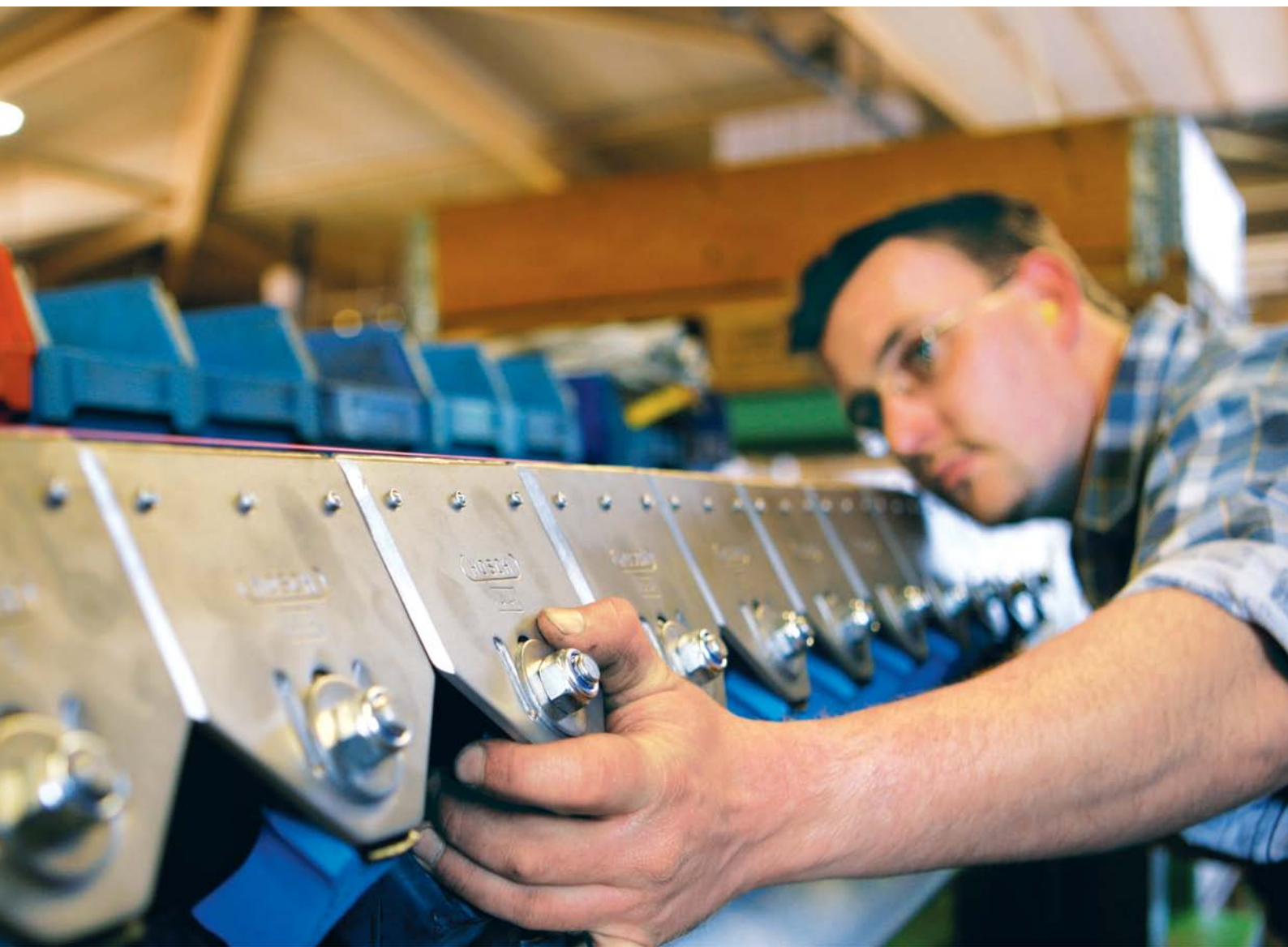


HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Mehr Wissen – mehr Erfolg**
Schulung für Mitarbeiter und Kunden weltweit
- **Nesthäkchen wird erwachsen**
HOSCH Italia fest am Markt etabliert
- **Oben ohne ist out**
Oberbandlenkrolle setzt neue Maßstäbe
- **Mit Schweißgerät und Schraubenzieher**
Nachgefragt: die Leiter der HOSCH-Werkstätten



Editorial

Motivation durch Qualifikation

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Schulung und Lernen sind der Schlüssel für langfristigen Erfolg. Für HOSCH, ein internationales Unternehmen mit Gesellschaften rund um den Globus, ist die Qualität seiner Mitarbeiter von ausschlaggebender Bedeutung. Aus diesem Grund entwickelten wir bereits Mitte der 90er Jahre das sehr umfangreiche HOSCH Trainings-Programm (HTP) und ließen es in viele Sprachen übersetzen. Das HTP bildet heute die Basis für alle Mitarbeiter- und Kundenschulungen, die HOSCH weltweit durchführt.

Neben der Vermittlung von Produktwissen wird es für die Zukunft immer wichtiger, auch auf die Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiter positiv einzuwirken. Schulung in dieser Hinsicht fördert Schlüsselqualifikationen wie beispielsweise Kommunikationsvermögen, Teamfähigkeit, Eigeninitiative, Selbständigkeit und Lernbereitschaft. In dieser Hinsicht höher qualifizierte Mitarbeiter sind zufriedener und ganz sicher motivierter als andere. Es sind diese motivierten

Menschen, die Zukunft und Wachstum unseres Unternehmens erfolgreich gestalten.

Aufgabe der HOSCH-Manager ist es, Rahmenbedingungen zu schaffen, die es den einzelnen Mitarbeitern ermöglichen, sich auch persönlich weiter zu entwickeln. Dieses zu erreichen ist nicht leicht und bedeutet eine permanente Herausforderung für alle HOSCH-Manager. Deshalb wird Schulung in der oben beschriebenen Art zukünftig immer ein Tagungsordnungspunkt jeder internationalen Managementkonferenz sein. HOSCH hat schon vor Jahren die Bedeutung von Schulung erkannt und seitdem erhebliche Investitionen in diesem Bereich getätigt. Dies werden wir auch in Zukunft tun.

Wir möchten die letzte Ausgabe dieses Jahres nutzen, um allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sämtlicher HOSCH-Unternehmen weltweit für ihre Arbeit zu danken. Durch Ihre Leistung und Ihr Engagement haben wir auch 2007 wieder das geplante und gute Geschäftsergebnis erzielt.

Ihnen allen und Ihren Familien sowie allen unseren Kunden und Partnern wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest und ein gesundes, glückliches neues Jahr.

Herzlichst, Ihr

Hans-Otto Schwarze

Eckhard Hell

Inhalt

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 02 | Editorial / Inhalt | 11 | Erfolgsfaktor Mitarbeiter
Know-how-Transfer im Netzwerk
Neustart in Australien |
| 03 | HOSCH Mix | 12 | Erste Anlaufstelle: HOSCH
Bergbau-Boom in Brasilien
Fehlerteufel |
| 04 | Mehr Wissen – mehr Erfolg
Lernen mit dem HOSCH-Trainingsprogramm | 13 | Gartenparty zum Geburtstag
70 Jahre Hans-Otto Schwarze
Ein Allrounder geht in Rente
Werner Brinkmann räumt seinen Schreibtisch |
| 06 | Mit dem Kunden lernen
Anwenderschulungen vertiefen Kontakte | 14 | Der Marathon-Mann
Leserbriefe |
| 07 | Nesthäkchen wird erwachsen
HOSCH Italia fest am Markt etabliert
Personal-Ticker | 15 | Heiße Getränke für kalte Tage |
| 08 | Nachgefragt
Die Leiter der Werkstätten weltweit | | |
| 10 | Oben ohne ist out
Oberbandlenkrolle setzt neue Maßstäbe
Impressum | | |

Volle Kraft für HOSCH Iberia



Zu zweit geht's besser: Antonio Romero (links) und Cesar Vigo

Erfolg im Doppelpack: Gemeinsam ist es Cesar Vigo, dem Leiter von HOSCH Iberia, und seinem neuen Kollegen Antonio Romero gelungen, die Marktposition des spanischen Tochterunternehmens zu festigen und auszubauen. Romero – seit Sommer 2007 im Team von HOSCH Iberia – entlastet den bisherigen „Einzelkämpfer“ Cesar Vigo vor allem in den Bereichen Kundenbetreuung und Service: „Wir können uns die

Zeit bei den einzelnen Kunden optimal aufteilen. Das ermöglicht uns, noch präziser zu sein.“

Am 1. August 2005 gründete HOSCH die Gesellschaft in Spanien. Zuvor wurde der Markt auf der iberischen Halbinsel von HOSCH France betreut. „Wir haben Kontakt zum alten Kundenstamm aufgenommen und die bestehenden Verbindungen intensiviert“, sagt Cesar Vigo. „Viele sind froh, dass sie uns nun als Ansprechpartner in ihrer Nähe haben.“ Auch neue Kunden konnte das Tochterunternehmen bereits gewinnen: Einen erfolgreichen Test absolvierten die HOSCH-Abstreifer beispielsweise bei Arcelor, dem weltweit zweitgrößten Stahlproduzenten. Das HOSCH Iberia-Team freut sich auf die kommenden Aufgaben: „Samca, Holcim, Cemex und Uniland – all das sind Kunden, die für uns zukünftig eine wichtige Rolle spielen werden.“

Gutes Beispiel für die Region

Gleich drei wichtige Gäste empfangen Unternehmensgründer Hans-Otto Schwarze und Geschäftsführer Eckhard Hell Ende September 2007 in der Firmenzentrale in Recklinghausen: Landrat Jochen Welt, Peter Haumann von der Wirtschaftsförderung Recklinghausen und Madan Mohanka, Inhaber der MM Group of Companies und HOSCH-Geschäftspartner in Indien. Letzterer war anlässlich des regelmäßig stattfindenden Board Meetings der HOSCH Equipment India nach Deutschland gereist. Jochen Welt und Peter Haumann besuchten die Firmenzentrale, um sich über die ökonomische Situation des Unternehmens und die Erwartungen der Wirtschaft an die Verwaltung zu informieren – daraus soll eine „Handlungsstrategie 2020“ für wirtschaftliches Wachstum in der Region entstehen.

„Innovative Unternehmen wie HOSCH haben für die Wirtschaft vor Ort eine



Zwei alte Bekannte: Madan Mohanka (links) und Landrat Jochen Welt

enorme Bedeutung“, sagt Jochen Welt. „Wir wollen Rahmenbedingungen schaffen, um die positive Entwicklung weiter zu fördern.“ Die Region als Industriestandort der Zukunft: HOSCH geht als gutes Beispiel voran. Nicht nur regional, sondern auch international stehen die Zeichen weiter auf Wachstum – davon konnten sich Jochen Welt und Peter Haumann im Gespräch mit Madan Mohanka überzeugen.

Gold für Brasilien

Bemerkenswerte Verkaufserfolge und herausragende Umsätze in 2007 – für diese Leistungen ging das goldene Modul in diesem Jahr nach Südamerika, genauer gesagt an HOSCH do Brasil. Stellvertretend für sein Team nahm Geschäftsführer Peter Petzold den HOSCH-Ehrenpreis beim Internationalen Management Meeting Ende November entgegen: „Die Auszeichnung zeigt, dass wir als Team eine gute Arbeit geleistet haben.“



Gemeinsam sind sie stark: die Mitarbeiter von HOSCH do Brasil

Treffen mit Tradition: Vom 27. bis 29. November versammelten sich die Geschäftsführer der weltweit zwölf HOSCH-Unternehmen wieder am Firmensitz in Recklinghausen zum gegenseitigen Erfahrungsaustausch. Ganz oben auf der Agenda stand dabei die Präsentation von neuen Produkten, die 2008 weltweit auf den Markt kommen sollen. „Das Management Meeting war eine gute Gelegenheit, alle Führungspersonen der Tochterunternehmen auf einen gemeinsamen Wissensstand zu bringen“, sagt Geschäftsführer Eckhard Hell. „Denn für weiteres Wachstum müssen wir unseren Kunden auch weiterhin technische Spitzenqualität und herausragenden Service bieten.“ Einen weiteren Schwerpunkt bildete in diesem Jahr das Thema Training, das auch in der vorliegenden Ausgabe der HOSCH news eine zentrale Rolle spielt.



Training bei HOSCH GB: Eddie Presch zeigt Mitarbeitern des britischen Tochterunternehmens am Praxismodel den Umgang mit Abstreifsystemen

Mehr Wissen – mehr Erfolg

Investition in die Köpfe: HOSCH-Trainingsprogramm bietet ideale Lern- und Lehrmöglichkeiten für Mitarbeiter auf der ganzen Welt

Good bye, India! Hello, USA! Internationalität ist im HOSCH-Schulungszentrum Recklinghausen normaler Alltag. Woche für Woche machen sich Mitarbeiter aus aller Welt hier „fit für HOSCH“. Ob Brasilien oder Südafrika, Australien oder Italien – das HOSCH-Trainingsprogramm (HTP) ist rund um den Globus gelebte Firmenphilosophie.

Im Juli 2007 vertauschte Sukumar Datta von HOSCH Equipment India die gleißende Hitze Kalkuttas mit dem kühlfuchten Sommerklima Recklinghausens. Für zwei Wochen kam der Assistant Product Manager, der seit Eröffnung der indischen Gesellschaft im Dezember 1991 für HOSCH tätig ist, nach Recklinghausen, um sein Wissen weiter zu vertiefen. Thomas Legner, International Training Coordinator im Mutterhaus,

übergab dem Gast einen detaillierten und strukturierten Trainingsplan, von morgens 8.15 Uhr bis nachmittags um 16.30 Uhr angefüllt mit einem interessant aufbereiteten Mix aus Theorie und Praxis. In Vorträgen, Workshops, Produkttests und Exkursionen informierte sich Sukumar Datta über technische Inhalte, Produktionsverfahren und Qualitätssicherung der HOSCH-Produkte.

Trainingsräume vor Ort

Wer in Recklinghausen das HOSCH-ABC gelernt hat, nimmt die Aufgabe mit, sein Wissen an die Teams vor Ort weiterzugeben. Die HOSCH-Töchter eröffnen dazu eigene Schulungsräume, in denen der Kundendienst technisches Wissen und die HOSCH-Servicephilosophie weiter vertiefen kann. Ein großer

Trainingsraum entstand kürzlich bei HOSCH International mit einer Test-Förderbandanlage, an der die Mitarbeiter ihre Kenntnisse über Gurtreinigung und Equipment weiter verfeinern können.

Weltweit vergleichbare Qualifikation

Hinter jeder Schulung steht die Überzeugung, dass der langfristige Erfolg eines Unternehmens in der Qualität seiner Mitarbeiter liegt. Deshalb durchläuft jeder neue HOSCH-Mitarbeiter je nach Art seiner Tätigkeit das gesamte HTP-Programm oder einen Teil davon. Gelernt wird in Einzel- und Gruppenschulungen im HOSCH-Trainingszentrum oder bei Seminaren im Ausland. HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze: „Unser Ziel ist es, eine weltweit vergleichbare Qualifikation aller Mitarbeiter zu erreichen.“

Schulungsleiter auf Reisen

Immer wieder macht sich HOSCH-Schulungsleiter Thomas Legner von Deutschland aus selbst auf die Reise, um die Teams vor Ort auf neue Anforderungen und Kundenwünsche vorzubereiten. Kaum hatte er Sukumar Datta im Sommer 2007 verabschiedet, machte sich Legner auf nach Pittsburgh – zu einer Schulung bei HOSCH Company. Fünf Tage lang erarbeitete Legner mit Kevin Koepl, Jim Dorsey, Frank Hay und Adam White die Grundlagen, wie die Teammitglieder in den USA selbst als Trainer im Rahmen des HTP aktiv werden können.

Anforderungen kennen und optimal erfüllen

Mit Hilfe des HTP erhalten alle Mitarbeiter weltweit die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten für die von ihnen ausgeübte Tätigkeit. „Der ideal geschulte Außendienstmitarbeiter tritt dem Kunden gegenüber als kompetenter technischer Berater auf, der die Gesamtanlage im Detail kennt“, sagt Geschäftsführer Eckhard Hell. „Dem Kunden bietet er eine optimale Lösung unter Nutzung der HOSCH-Produkte an und steigert auf diese Weise die Wirtschaftlichkeit seiner Gurtbandanlage.“



Schulung vor Ort: in luftiger Höhe ...

Wie lernt eine Gruppe das Laufen?

Dieses Wissen fließt im Rahmen des HOSCH-Trainingsprogramms insbesondere in die „Train the Trainer“-Seminare ein. Sie bieten erfahrenen und kompetenten Mitarbeitern die Möglichkeit, vom Lernenden zum Lehrenden zu werden. Dazu hält das Programm von Handbüchern über Bilderserien und Leitfäden bis hin zu Modellen und Filmen vielfältige Hilfsmittel bereit. Im März 2007 begrüßte Schulungsleiter Legner Detlef Domke-von Bichowski, Roland Friedel, Giancarlo Leombruno und Michael Niehues zum TTT-Seminar in Recklinghausen. Zwei Tage lang arbeitete das Lernteam intensiv an den eigenen Vermittlungsfähigkeiten. Was



... in der Gruppe ...



... und am Boden

zeichnet eine gute Schulung, was einen guten Trainer aus? Was ist ein guter Beginn? Wie lernt eine Gruppe das Laufen? Jeder einzelne im Team hatte die Aufgabe, eine Präsentation zu halten – was die Videokamera dabei aufzeichnete, wurde am Seminarende analysiert.

Persönlichkeit entwickeln

Im Rahmen des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses entwickelt HOSCH die Schulungsinhalte ständig weiter und nimmt neue, wichtige Erkenntnisse in die Curricula auf. Dazu gehört auch, dass moderne Schulungsangebote heute über die reine Vermittlung von Produktwissen hinausgehen. Überfachliches Wissen – auch „Softskills“ genannt – ist ein wichtiger beruflicher Baustein. HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell: „Wer heute eine Führungsposition ausfüllen möchte, muss seine Arbeit oder seine Projekte vor Mitarbeitern und Kunden gut und sicher präsentieren können. Verhandlungsgeschick ist für die Regelung von Konflikten ebenso dringend erforderlich wie Kommunikations- und Teamfähigkeit im Miteinander von Lieferanten und Abnehmern.“



HOSCH-Schulungsleiter Thomas Legner unterrichtet im Trainingszentrum in Recklinghausen



Mitarbeiter des Energieversorgers RWE machten sich im September 2007 in Recklinghausen in Theorie ...



... und Praxis „fit für HOSCH“

Mit dem Kunden lernen

Produktvorteile zeigen – Kontakte vertiefen: Anwenderschulungen gewinnen immer größere Bedeutung

„Fit für HOSCH“ – dieses Motto gilt nicht nur für Mitarbeiter, sondern in immer stärkerem Maße auch für HOSCH-Kunden. Das Interesse von Anwendern, besser mit der HOSCH-Technologie umgehen zu können, ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. HOSCH reagiert auf diese Nachfrage mit eigenen Kundenseminaren – in Recklinghausen oder vor Ort.

Pro Jahr finden allein in Schweden bis zu 25 HOSCH-Kundenschulungen statt. Teilnehmer sind Kunden, die HOSCH-Abstreifer in ihren Anlagen installiert haben. „Ziel der Schulung ist es, Mitarbeitern der Kundenunternehmen ein besseres Know-how über die Qualitätsprodukte von HOSCH zu geben“, sagt Jari Iversen, HOSCH Sales Manager Scandinavia. Eine Kundenschulung in Schweden umfasst stets zwei Stufen. In einem ersten theoretischen Schritt lernen die Teilnehmer, wie Abstreifer funktionieren. Gleichzeitig erhalten sie Informationen über die Auswahl und Montage der Produkte sowie ihre Wirtschaftlichkeit. Im zweiten Teil des Seminars wird es praktisch: Neue Abstreifer werden montiert, vorhandene werden gewartet oder verbessert. Die Schulung endet mit einer „Fragerunde“, bei der die zwei Schulungstage in offener Atmosphäre besprochen und alle Probleme geklärt werden können.

Schulung als Dienstleistung

„In unseren Kundenschulungen geben wir das Fachwissen über effiziente Gurtbandreinigung weltweit an Kunden und Vertriebspartner weiter“, sagt Geschäftsführer Eckhard Hell. Bei diesen Veranstaltungen lernen die Teilnehmer viel über die HOSCH-Technik und den Umgang mit HOSCH-Produkten. Schulung wird in diesem Zusammenhang von HOSCH als Dienstleistung angeboten. Sie findet entweder im Schulungszentrum in Recklinghausen oder vor Ort statt.

Zusammengehörigkeitsgefühl stärken

„Durch die Schulung erkennen unsere Kunden, dass die Nutzung der HOSCH-Technik für sie wirtschaftlich von Vorteil ist. Sie können mit eigenen Augen erkennen, dass sich der Einsatz der Produkte lohnt. So entsteht Kundenzufriedenheit, die der Schlüssel ist zum langfristigen Erfolg eines Unternehmens“, sagt HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze. Außerdem werde durch die Schulung die Kommunikation zwischen HOSCH und dem Kunden merklich verbessert. Johan de Koker, Geschäftsführer von HOSCH Südafrika: „Kundenschulung ist genauso wichtig wie Mitarbeiterschulung. Die Teilnahme an einer solchen Schulung gibt den Kunden eine Art Zusammengehörigkeitsgefühl. Außerdem übernehmen sie Verantwortung für die HOSCH-Installationen an ihren Förderbändern.“

Die Top Ten für das Training

Efthimios (Makis) Kirodimos von HOSCH Hellas zählt zehn Pluspunkte des HOSCH-Trainingsprogramms auf:

1. Training verbessert die Motivation.
2. Training setzt Prioritäten.
3. Training ist preiswerter als Neueinstellungen.
4. Training ermöglicht ständige Verbesserung.
5. Durch Training bleibt man im Wettbewerb vorn.
6. Training verbessert die Zusammenarbeit.
7. Training verteilt die Stärken des Teams auf alle.
8. Training rechnet sich.
9. Training nimmt die Mitarbeiter ernst.
10. Training erhält und verbessert Qualität und Produktivität.

Nesthäkchen wird erwachsen

HOSCH Italia nach nur einem Jahr fest am Markt etabliert

Herzlichen Glückwunsch zum Geburtstag: HOSCH Italia, jüngstes Mitglied der HOSCH-Firmenfamilie, feierte am 7. November 2007 den ersten Jahrestag seiner Gründung. Das schönste Geschenk machte sich das Tochterunternehmen dabei selbst: Bereits nach einem Jahr ist es HOSCH Italia gelungen, neue Kunden zu gewinnen und sich fest am Markt zu etablieren.

Wer groß werden will, muss wachsen – und so verstärkt seit dem 1. Mai 2007 Gerardo Fernicola als zweiter Mitarbeiter HOSCH Italia im Bereich Verkauf und Service. Gemeinsam mit Geschäftsführer Mario del Pezzo ist es ihm gelungen, neue Märkte zu erschließen. Von Techint über Irasco bis hin zu Paul Wurth: Das junge Tochterunternehmen arbeitet beim Vertrieb von Abstreifsystemen mit zahlreichen namhaften Herstellern von Industrieanlagen zusammen.

Erfolgreicher Testlauf bei Italcementi

Zu den neuen Kunden gehört unter anderem Italcementi, Italiens größter Zementhersteller. Nach einem erfolgreichen Testlauf mit einer Kombination aus B6C- und C2-Abstreifern in einem Steinbruch wurden zehn weitere Bänder mit dieser Kombination ausgestattet. An den Italcementi-Standorten in Guardia-regia, Castrovillari und Samatzai befinden sich HOSCH-Abstreifer zur Zeit in der Probephase, um die dortigen Förderbänder von extrem zähen und bindigem Material zu befreien.



Mario del Pezzo hat die Marktposition ausgebaut



Der neue Mann: Gerardo Fernicola hat viel zu tun

Sardinien – Insel mit viel Potential

Großes Potential für HOSCH Italia birgt die Insel Sardinien. Dort ist das Kraftwerk Endesa komplett mit HOSCH-Abstreifern ausgestattet – nun wurde ein Wartungsvertrag für die Jahre 2008 bis 2011 mit Verlängerungsoption bis 2013 abgeschlossen. Ebenfalls auf Sardinien befindet sich Italiens einzige Steinkohlemine Carbosulcis – auch dort sind 20 HFA im Einsatz. Mit dem Aluminiumhersteller Alco hat HOSCH Italia für 2008 schon den nächsten Kunden auf der Insel im Blick.

Stahlgiganten überzeugt

Beeindruckt zeigten sich die Mitarbeiter des größten Stahlwerkes Europas – Ilva Taranto – von der Leistungsfähigkeit der HOSCH-Abstreifer. Mit einer überzeugenden Präsentation in den Bereichen Koks und Schlackesand gelang es der Tochterfirma, Fuß zu fassen. „Wir haben dem Kunden die Leistungsfähigkeit unserer Systeme im Vergleich zum Wettbewerb eindrucksvoll demonstriert“, sagt Geschäftsführer Mario del Pezzo. Einen ebenso aussichtsreichen Testlauf gibt es zur Zeit im Stahlwerk Lucchini in Piombino (Toskana) – einem weiteren Meilenstein auf dem Erfolgsweg von HOSCH Italia.

Personal-Ticker

+++ Stippvisite in Südafrika +++

Während seines Urlaubs in Südafrika besuchte Rolf Dangers, einige Jahre lang Manager von HOSCH in den USA, gemeinsam mit Ehefrau Ute die neuen Gebäude von HOSCH Südafrika. Geschäftsführer Johan de Koker



führte die Gäste durch den neuen Firmenkomples – und die Dangers waren von der

Größe und der Ausstattung der Räume beeindruckt. Obwohl bereits seit einigen Jahren im Ruhestand, übernimmt Rolf Dangers als Freund von Firmengründer Hans-Otto Schwarze auch heute noch ab und zu Sonderaufgaben im Management von HOSCH.

+++ Nachwuchs für McDonalds +++

Schlaflose Nächte und volle Windeln – und doch ist die Freude riesig groß: HOSCH GB-Kundenbetreuerin Christine McDonald und



Ehemann Scott sind seit dem 10. Oktober 2007 stolze Eltern einer Tochter. Olivia war bei ihrer

Geburt 55 cm groß und wog 4.180 Gramm. Das gesamte HOSCH-Team sagt: Herzlichen Glückwunsch!

+++ Dienstjubiläen in der Firmenzentrale +++

Jutta Dorodzala: 30 Jahre
Wolfgang Nawrocki: 20 Jahre
Hans-Werner Zibert: 20 Jahre
Robert Schild: 15 Jahre
Klaus Schlüter: 10 Jahre
Andrea Starke: 10 Jahre

Nachgefragt

Abstreifer, Lenkrollen und Zubehör lagern fein säuberlich aufgereiht in großen Regalen. Eine Geräuschkulisse aus Hammerschlägen und einer aufheulenden Bohrmaschine erfüllt den Raum: In den HOSCH-Werkstätten rund um den Globus wird geschraubt, gesägt, gewerkelt und gefeilt – alles, um die Abstreifsysteme für ihren Einsatz beim Kunden vorzubereiten. Doch wer sind die Experten an Schweißgerät und Schraubenzieher? In unserer Serie „Nachgefragt“ geht es diesmal um die Leiter der Werkstätten in der HOSCH-Firmenzentrale und den Tochterunternehmen.

HOSCH SÜDAFRIKA KEVIN LEVINSON



Mit Qualität ans Ziel: Kevin Levinson verstärkt das Team von HOSCH Südafrika vor allem in den Bereichen Produktionsüberwachung und Qualitätskontrolle. Als qualifizierter Werkzeugmacher wechselte der 37-Jährige 2005

von dem Spezialstahl-Unternehmen Sandvik zum ältesten HOSCH-Tochterunternehmen. „Ich bin gut organisiert und selbstbewusst“, sagt er. Seine größte Schwäche sieht er darin, dass er manchmal zu nachgiebig ist. Eine Eigenschaft, die er allerdings weniger bei seinen beiden Lieblingshobbys zeigt: Denn beim Motorsport und beim Rugby lässt Kevin Levinson es gerne richtig krachen.

HOSCH SÜDAFRIKA THEUNS OOSTHUIZEN



Arbeiten unter Druck? Für Theuns Oosthuizen kein Problem. Seine Laufbahn begann der heute 36-Jährige bei der südafrikanischen Armee. Danach arbeitete er für die First National Bank, bis er schließlich im Jahre 1995 zu HOSCH Südafrika wechselte.

Dort beweist der begeisterte Sportler und Angler nun Tag für Tag seine technischen Fähigkeiten im Bereich der Fertigung und Montage. Gefragt nach seiner größten Schwäche antwortet Theuns Oosthuizen: „Ich sehe in den meisten Fällen zunächst immer das Gute im Menschen. Ja, ich denke, manchmal bin ich einfach zu gutgläubig.“

HOSCH COMPANY TIM FIRCAK



Werkzeug – das ist die Welt von Tim Fircak. „In der Werkstatt fühle ich mich richtig wohl“, sagt der 48-Jährige, der seit April 2005 zum Team von HOSCH Company gehört. Doch auch wenn er nicht an seinem Arbeitsplatz unterwegs ist, spielen Werkzeuge

für ihn eine wichtige Rolle: bei der Renovierung der Häuser von Verwandten, Freunden oder seinem eigenen Heim. Eine weitere Leidenschaft des Familienvaters ist Sport – ob zertifizierter Baseball-Schiedsrichter oder als Softball- und Basketballcoach seiner 10-jährigen Tochter Kendyl. Auch seine Söhne Tyler (18) und Cody (16) sind sportlich aktiv: Tim Fircak filmt die Footballspiele der beiden – mit den daraus entstehenden DVDs bewerben sich die beiden für Stipendien an Universitäten.

HOSCH GB DAVE SMITH



Werkstattleiter, technischer Trainer und Sicherheitsbeauftragter – die Aufgaben von Dave Smith bei HOSCH GB sind vielfältig. Bevor der heute 48-Jährige im Januar 1998 seine Arbeit bei dem britischen Tochterunternehmen aufnahm, sammelte

er als Schweißer Erfahrungen unter anderem in den Bereichen Schiffs- und Brückenbau. Nach einem Training in der Firmenzentrale in Recklinghausen fungiert er bei HOSCH GB als Ansprechpartner für alle technischen Fragen. Manchmal verlässt er deshalb sogar die Werkstatt, um Serviceteams vor Ort bei der Installation und Wartung von Abstreifsystemen zu unterstützen. Seine Freizeit verbringt er gerne sportlich mit seiner Familie: Mit seinem Sohn Gregory (6) schwimmt und radelt er, mit seiner Frau Gillian unternimmt er ausgedehnte Walking-Touren. Bei Spielen des FC Middlesbrough findet man den begeisterten Fußballfan regelmäßig im Stadion – denn für seinen Lieblingsclub besitzt Dave Smith eine Dauerkarte.

Nachgefragt

HOSCH DO BRASIL LUIZ CORDEIRO



Wenn etwas getan werden muss, tue es sofort – das ist das Arbeitsmotto von Luiz Cordeiro. „Ich mag es nicht, etwas hinauszuzögern und auf die lange Bank zu schieben“, sagt der 40-Jährige, der Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein zu seinen

größten Stärken zählt. Als Lagerverwalter arbeitet er seit dem Jahr 2002 bei HOSCH do Brasil und ist der „Herr der Regale“ – er weiß ganz genau, wo welches Teil liegt. In seiner Freizeit geht Luiz Cordeiro gerne angeln und Billard spielen. „Außerdem liebe ich brasilianische Volksmusik“, sagt er. „Ab und zu musiziere ich auch selbst.“ Seine größte Leidenschaft ist und bleibt aber Fußball. Als Fan des Cruzeiro EC aus Belo Horizonte – brasilianischer Meister von 2003 – verpasst er fast kein Spiel. Viel seltener dagegen sieht er seine Familie, die rund 2.100 Kilometer entfernt in Rondônia im Norden Brasiliens lebt. „Ich vermisse sie sehr“, sagt Luiz Cordeiro. „Umso größer ist die Freude, wenn ich sie mal wieder besuche und in den Arm nehmen kann.“

HOSCH INDIA SHYAMAL GHATAK



Seinem prüfenden Blick entgeht nichts: Shyamal Ghatak (im Bild rechts) ist in Sachen Technik und Präzision ein alter Routinier. Von 1966 bis 1986 sammelte der diplomierte Maschinenbauer als Mitarbeiter der indischen Luftwaffe umfangreiche Erfahrungen.

Danach arbeitete der heute 60-Jährige für ein Unternehmen aus dem Bereich Hydrauliktechnik, bevor er im August 1998 zu HOSCH India wechselte. „Ich liebe neue Herausforderungen“, sagt Shyamal Ghatak. Als Werkstatteleiter wacht er in den neu gebauten Produktionshallen in Kalkutta über den hohen HOSCH-Qualitätsstandard. Auch in seiner Freizeit achtet Shyamal Ghatak auf Qualität: Als Hobbykoch bereitet er unter anderem für seine Tochter Sriparna und Enkeltochter Srijita immer wieder schmackhafte Gerichte zu.

HOSCH-FÖRDERTECHNIK GMBH JOSEF KOPER



Von Ost nach West: 1989 – unmittelbar nach dem Fall der Mauer – verließ Josef Koper die DDR. Kurz darauf, im Januar 1990, startete der gebürtige Schlesier seine Karriere in der Werkstatt der HOSCH-Firmenzentrale in Recklinghausen. Durch zahlreiche Verbesserungsvorschläge, unter anderem im Bereich von Stanzvorrichtungen, machte er schnell auf sich aufmerksam. „Nach gut einem halben Jahr wurde ich zum Vorarbeiter ernannt“, erinnert sich der zweifache Familienvater. Heute leitet der 53-Jährige 18 Mitarbeiter in der Produktion. Als Ausgleich zum Job liest Josef Koper viel. „Am liebsten Science Fiction“, sagt er. Doch auch Modellbau und Computerspiele haben es ihm angetan.

HOSCH-FÖRDERTECHNIK GMBH CHRISTIAN KUSBER



Ob filigrane Schweißarbeiten oder schwere Arbeiten mit Metall – als gelernter Schlosser ist Christian Kusber in der Werkstatt von HOSCH in Recklinghausen voll in seinem Element. 2008 feiert er dort sein 20-jähriges Dienstjubiläum, denn seit August 1988 gehört er zum Team der Firmenzentrale. Seit 1990 behält er als Vorarbeiter die Produktion im Blick. Eine ganz besondere Verbindung pflegt der 45-Jährige zum Fernen Osten: Seine Ehefrau stammt aus Hongseng (Laos). Mit ihr hat er zwei Söhne – fünf und drei Jahre alt. „Ich liebe die asiatische Küche und die Lebensweise“, sagt Christian Kusber. Neben seinem Interesse an dem fernen Kontinent widmet er sich oft und gerne dem Sport. „Ich halte mich durch Jogging und Radfahren fit.“

Wissen, wer weltweit für HOSCH im Einsatz ist – die Serie „Nachgefragt“ hilft dabei, die Kollegen rund um den Erdball besser kennen zu lernen. Deshalb stellen wir Ihnen auch in der nächsten Ausgabe weitere HOSCH-Mitarbeiter vor.

Impressum

Herausgeber:

HOSCH-Fördertechnik GmbH

Verantwortlicher:

Dipl.-Ing. Eckhard Hell, Geschäftsführer

Redaktion:

Susanne Schübel - JournalistenBüro
Herne (Leitung), Hella Pankoke

Übersetzung:

Shawn Christoph, Hella Pankoke,
Brigitte Rutz, Werner Schulz

Mitarbeiter:

Shona Cameron, Jari Iversen, Efthimios Kirodimos, Johan de Koker, Thomas Legner, Giancarlo Leombruno, Hans-Jürgen Niehues, David Patterson, Peter Petzold, Mario del Pezzo, Magdalena Sajko, Werner Schulz, Jens Südmeier, Cesar Vigo

Fotos:

Markus Breilich, Bettina Engel-Albustin, Gerardo Fernicola, John's Studio Photography, Christoph Kniel, Johan de Koker, Giancarlo Leombruno, Hans-Jürgen Niehues, Johan Olson, Hella Pankoke, Peter Petzold, Mario del Pezzo

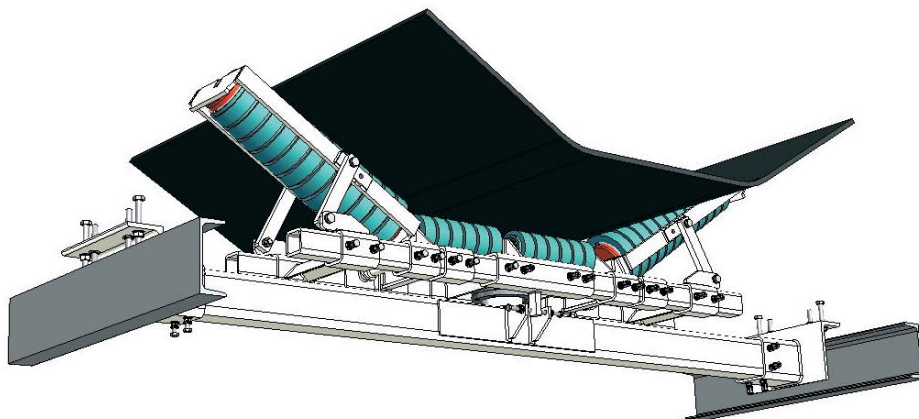
Gestaltung:

Kerstin Rau

Redaktionsanschrift:

HOSCH-Fördertechnik GmbH
Hella Pankoke
Am Stadion 36
45659 Recklinghausen
Telefon 0 23 61 / 58 98 - 0
Telefax 0 23 61 / 58 98 40
E-Mail mail@hosch.de

HOSCH *news* ist die Mitarbeiterzeitschrift der HOSCH-Fördertechnik GmbH in Recklinghausen. Sie erscheint 2x jährlich. Nächste Ausgabe: Juni 2008.



Oben ohne ist out

HOSCH präsentiert erstmals Lenkrolle für gemuldeten und beladenen Obertrum – Gurtbreiten bis zwei Meter und Reversierbetrieb möglich



Da läuft was schief: Das Material drückt den Gurt nach rechts

Geradeauslauf auch unter schwersten Bedingungen: Mit den Lenkrollen RRC2-V/RRC3-V stellt HOSCH erstmals Systeme vor, die im gemuldeten und beladenen Obertrum einer Bandanlage zum Einsatz kommen. Für Gurtbreiten von 800 bis 2.000 mm setzen diese neuen Gurtlenkeinrichtungen auch bei uneingeschränktem Reversierbetrieb im Bereich des Oberbandes neue Maßstäbe.

Die Rollen sorgen für einen zuverlässigen Geradeauslauf, was wiederum die Zahl von Bandausfällen und Stillständen erheblich reduziert. „Oftmals geraten Förderbänder durch ungünstige und

ungleichgewichtige Materialaufgabe in Schiefelauf“, sagt Werner Schulz, Technischer Leiter bei HOSCH. „Dieser Schiefelauf lässt sich durch Lenkrollen im Untertrum, wo kein Material mehr auf dem Band liegt, oft nur unzureichend ausgleichen.“ Die HOSCH-Entwickler suchten deshalb intensiv nach einer Lösung für den beladenen Bereich des Obergurtes.

Stufenlos verschieben und neigen

Mit den Lenkrollen RRC2-V und RRC3-V konstruierten sie ein System, das auch bei Reversierbetrieb und Gurtgeschwindigkeiten bis sechs Meter pro Sekunde zuverlässig funktioniert. Kennzeichnend für die neuen Lenkrollen ist eine mit einem dreiteiligen Rollensatz bestückte Schwenktraverse. Die Rollen lagern dabei so auf der Traverse, dass sie sich stufenlos verschieben und neigen lassen. So passen sie sich jedem Muldungsprofil des Gurtes problemlos an. Die beiden äußeren Rollen sind konisch geformt. Dadurch kann die Traverse selbsttätig dem schief laufenden Gurt entgegenwirken. Werner Schulz: „Seit Frühjahr 2007 befinden sich die neuen Rollen im Praxiseinsatz. Gegenüber anderen Lenkeinrichtungen im Bereich des Obergurtes haben sie mit Abstand die besten Leistungen erzielt.“

Erfolgsfaktor Mitarbeiter

HOSCH GB zum fünften Mal in Folge als „Investor in People“ ausgezeichnet

Siegesserie für HOSCH GB: Bereits zum fünften Mal in Folge darf sich die britische Tochtergesellschaft „Investor in People“ (IIP) nennen. Mit der begehrten Auszeichnung werden Unternehmen belohnt, die ihre Mitarbeiter in Arbeits- und Entscheidungsprozesse aktiv einbeziehen und ein besonderes Augenmerk auf Aus- und Weiterbildung legen. IIP wurde 1993 mit Unterstützung der britischen Regierung ins Leben gerufen, um Unternehmen für beispielgebende Personalpolitik auszuzeichnen.

Zwölf der 18 Mitarbeiter von HOSCH GB stellten sich einen Tag lang den Fragen eines IIP-Gutachters. Fühlen sich die Arbeitnehmer mit dem Unternehmen verbunden? Übernehmen sie Verantwortung und bringen sie eigene Ideen ein? Wie ist der Führungsstil der Geschäftsleitung? Haben die Angestellten die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und fortzubilden?

Anforderungen übertroffen

Am Ende der eingehenden Befragungen stand fest: Nach 1995, 1998, 2001 und 2004 hat HOSCH GB auch 2007 die hohen Anforderungen nicht nur erfüllt, sondern bei weitem übertroffen. Die Tochtergesellschaft gehört damit zu einem erlesenen Kreis – denn nur 15 Prozent aller kleinen Unternehmen in Großbritannien konnten bisher in die Gruppe der Preisträger vorstoßen. „Wir haben als Team hart an uns gearbeitet“, sagt HOSCH GB-Geschäftsführer David Patterson. „Der Verdienst geht deshalb an alle Mitarbeiter.“

www.investorsinpeople.co.uk



Know-how-Transfer im Netzwerk

HOSCH GB engagiert sich in der Materials Handling Engineers Association

Technisches Wissen austauschen, Marketinginteressen bündeln, neue Partner kennen lernen: In der Materials Handling Engineers Association (MHEA) haben sich Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen – von der Lebensmittel- bis zur Stahlindustrie – zusammengeschlossen. Seit den 80er Jahren mit dabei: HOSCH GB.

Der Blick über den Tellerrand bringt viele Vorteile. „Das Netzwerk der MHEA bietet uns die Möglichkeit, uns zu präsentieren und neue Partner zu gewinnen“, sagt HOSCH GB-Geschäftsführer David Patterson. Regelmäßig finden innerhalb der MHEA Unternehmensbesichtigungen statt, bei denen sich die Mitglieder untereinander besser kennen lernen. Gemeinsam mit zwei weiteren Unternehmen der MHEA arbeitet



Vernetzt: HOSCH GB-Manager David Patterson

HOSCH GB zur Zeit an einem Handbuch, das Techniker dabei unterstützt, effektive Reinigungslösungen für Förderbandanlagen zu finden.

www.mhea.co.uk



Neustart in Australien

Zwei Aussteiger – ein Ziel: Christian Besson und Wouter van der Bank verließen Südafrika, um in Down Under einen Neustart zu wagen. Heute haben sich die beiden Mechaniker als Mitarbeiter von HOSCH International in der Millionenstadt Perth gut eingelebt.

Für Wouter van der Bank (Bild links) war es ein Aufbruch ins Ungewisse: Im Mai 2006 machte sich der damalige HOSCH Südafrika-Mitarbeiter auf den Weg nach Australien – sein Hab und Gut verstaut in einem Koffer. „Mich reizte das Neue, die Herausforderung“, sagt der 27-Jährige. In Down Under angekommen, meldete er sich bei James Stamelos, dem Geschäftsführer von HOSCH International. „Ich konnte zunächst bei seinem Mitarbeiter Christian Besson unterkommen.“

Eine perfekte Lösung – denn schließlich war Besson selbst erst vor ein paar Jahren von Südafrika nach Australien übersiedelt. „Ich habe mit meiner Frau Jillian zunächst einige Zeit in Neuseeland verbracht“, sagt der 49-jährige Maschinenschlosser. Danach zog es die beiden mit Tochter Angelique – „die kleine Kiwi“ – nach Perth, wo bereits Verwandte von Christian Besson leben. „Das war unser letzter Umzug“, sagt der begeisterte Langstreckenläufer. „Wir fühlen uns sehr wohl.“ Das gilt auch für Wouter van der Bank: „Vielen Dank an Johan de Koker und das Team von HOSCH Südafrika – und an meinen ‚Dad‘ in Australien, James Stamelos. Ohne sie hätte ich den Neuanfang nicht geschafft.“



An HOSCH Polska kam keiner vorbei: Der Messestand in Kattowitz war günstig in der Haupthalle platziert

Erste Anlaufstelle: HOSCH

HOSCH Polska überzeugt bei Internationaler Spezialmesse in Kattowitz

Bei der Internationalen Messe für Bergbau, Energetik, Metallurgie und Chemie in Kattowitz 2007 präsentierte sich HOSCH Polska an sehr prominenter Stelle: Der knapp 30 qm große Ausstellungsstand befand sich direkt in der Haupthalle.

Vom 11. bis zum 14. September besuchten rund 450 Besucher von über 150 verschiedenen Firmen das siebenköpfige Team um Geschäftsführer Krzysztof Lebioda: „Wir haben zahlreiche neue Kontakte geknüpft und bereits beste-

hende Verbindungen zu Kunden intensiviert.“ An drei Abstreifsystemen und einer Lenkrolle konnten sich die Besucher direkt vor Ort von der Qualität der HOSCH-Technik überzeugen.

Die Messe in Kattowitz findet seit 20 Jahren im zweijährigen Turnus statt. Sie ist die größte Ausstellung für Industrieunternehmen in Polen und gilt als Spezialmesse im Bereich von Fördergurttanlagen. 2007 zeigten über 280 Firmen aus Europa und den Vereinigten Staaten ihre innovativen Technologien.

Fehlerteufel

Auch die HOSCH news werden vom Fehlerteufel nicht verschont. In der Ausgabe 1/2007 schlug er gleich zweimal zu. Wir bitten hierfür vielmals um Entschuldigung.

Auf Seite 12 wurde das Gründungsdatum von HOSCH India mit 1998

angegeben. Gegründet wurde das Unternehmen natürlich 1991.

Auf Seite 13 der englischen Ausgabe machten wir Johan de Koker zum Managing Director von HOSCH Südafrika. Johan ist selbstverständlich General Manager.

Bergbau-Boom in Brasilien

Der brasilianische Bergbau erlebt zur Zeit Hochkonjunktur – und HOSCH do Brasil ist mittendrin. Auf der 12. Bergbaumesse EXPOSIBRAM in Belo Horizonte stellte sich die südamerikanische Tochtergesellschaft vom 24. bis 27. September den Fachbesuchern vor. Vorführmodelle mit Gurtlenkrollen sowie mit Abstreifern der B- und C-Serie stießen auf reges Interesse. Geschäftsführer Peter Petzold: „Wir haben die Messe genutzt, um unsere Kunden intensiv über das C2-System mit Drehachse zu informieren.“

Von Brasiliens wichtigstem Bergbau- und Stahlkonzern, Companhia Vale do Rio Doce, über ThyssenKrupp Förder-technik bis hin zu Votorantim und Fosfertil – das brasilianische HOSCH-Team knüpfte viele neue Kontakte. Peter Petzold: „Wir sehen die Teilnahme an der Messe daher als Investition in die Zukunft.“ Besonders Chinas gestiegene Nachfrage nach Eisenerz sorgt in brasilianischen Minen für Aufschwung. „Viele Unternehmen investieren daher stark in neue Erschließungsvorhaben und in die Modernisierung bestehender Anlagen“, sagt Peter Petzold. Allein die Fördermenge von Eisenerz wuchs seit 2003 jährlich um 13 Prozent. „Besonders die Companhia Vale do Rio Doce gibt momentan hohe Summen für neue Projekte aus, um mit der Produktion Schritt halten zu können.“ Hohe Investitionen gebe es darüber hinaus auch im Bereich der Nickelproduktion, so Petzold. Dementsprechend hoch war auch die Resonanz auf der Bergbaumesse: Auf rund 11.000 qm präsentierten sich in diesem Jahr 351 Unternehmen über 55.000 Fachbesuchern.



Das Messegelände EXPOMINAS in Belo Horizonte



Die Gastgeber: HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze und seine Ehefrau Doris



Die Gäste: Unter Freunden und Verwandten ergaben sich viele nette Gespräche



Die Spende: Hans-Otto Schwarze übergab einen Scheck an Tierheimleiterin Sabine Schürmann

Gartenparty zum Geburtstag

HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze feierte im September mit 100 Freunden, langjährigen Mitarbeitern und Weggefährten – Spenden statt Geschenke

Seinen 70. Geburtstag am 16. Mai 2007 wollte Firmengründer Hans-Otto Schwarze eigentlich am 19. Mai feiern. Doch aus persönlichen Gründen musste die Party kurzfristig abgesagt werden. Doch aufgeschoben ist nicht aufgehoben: Und so wurde das große Fest als fröhlicher Brunch am 22. September in Recklinghausen nachgeholt – mit leckerem Essen, strahlendem Sonnenschein und rund 100 gut gelaunten Gästen.

Zur Feier im heimischen Garten empfingen Hans-Otto Schwarze und Ehefrau Doris die Geburtstagsgesellschaft mit erfrischenden Cocktails und einem üppigen mediterranen Buffet. Die Spezialität der Party – knuspriges Spanferkel am Spieß – fand reißenden Absatz. Zusätzlicher Gute-Laune-Faktor war die wärmende Septembersonne. Die vorsorglich aufgestellten Schirme und Partyzelte kamen nur als Sonnen- und nicht als Regen-

schutz zum Einsatz. Ein Großteil der Gäste blieb vom Vormittag bis in den späten Nachmittag und Abend hinein.

Auf Geburtstagspräsente wollte der Jubilar in diesem Jahr komplett verzichten. Hans-Otto Schwarze rief seine Gäste dagegen zu einer Spende für das Tierheim in Recklinghausen auf – über 1.500 Euro für im Stich gelassene Vierbeiner kamen so zusammen.

Ein Allrounder geht in Rente

Ruhestand nach 28 Jahren bei HOSCH: Urgestein Werner Brinkmann räumt seinen Schreibtisch

Er ist ein Teil von HOSCH – und HOSCH ist ein Teil von ihm: Als Service-Techniker startete Werner Brinkmann im Februar 1979 in der damals noch kleinen Firmenzentrale in Recklinghausen. Er gehörte damit in dem gerade einmal vier Jahre alten Unternehmen zu den Mitarbeitern der ersten Stunde. Nun geht der bald 65-Jährige in den Ruhestand – nach 28 Jahren bei HOSCH.

Als Verkaufstechniker und Kundendienstbetreuer war Werner Brinkmann zunächst in Deutschland unterwegs. In Frankreich und Italien leistete er als Monteur Pionierarbeit. Mit den Jahren wuchsen die Aufgaben – Aufgaben, denen sich Allrounder Brinkmann gerne stellte: von der Konstruktion und Ein-

planung von Abstreifsystemen bis hin zur Leitung des Innendienstes der Abteilung Service und Montage, einschließlich der Betreuung des Fuhrparks.

Aus dem Außendienst wechselte er an den Schreibtisch. Abrechnungen, Löhne, Montageplanung, Maschinen- und Werkzeugbeschaffung, Wartungsstatistiken – es gibt rund um den Service kaum einen Bereich, in dem Werner Brinkmann sich nicht auskennt. „Durch seine Erfahrung stand er jüngeren Kollegen immer mit Rat und Tat zur Seite“, sagt Firmengründer Hans-Otto Schwarze.

In den Ruhestand geht Werner Brinkmann mit einem lachenden und einem weinenden Auge – schließlich war er



fast sein ganzes Arbeitsleben lang mit HOSCH verbunden. Auf der anderen Seite hat der sportlich aktive Vater einer Tochter nun mehr Zeit für sich: Radfahren und vor allem Fußball gehören zu seinen liebsten Hobbys. Auch dort beweist er seine Allroundfähigkeiten: als Spieler bei den Alten Herren des SV Hullern und als Schiedsrichter.



Mit guter Laune ins Ziel: Eckhard Hell (rechts) und sein Schwager Hans-Jörg Blomberg

Der Marathon-Mann

Geschafft! HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell kam im Oktober 2007 beim Köln-Marathon ins Ziel

„Schmerz ist Schwäche, die den Körper verlässt“ – unter diesem Motto startete HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell seinen ersten Marathonlauf. Am 7. Oktober schaffte er in Köln auf Anhieb die volle Distanz über 42,195 Kilometer. Sein Schwager Hans-Jörg Blomberg hatte ihn einfach für den Lauf angemeldet. Eine Herausforderung, die Eckhard Hell gerne annahm. Mit Tipps aus Büchern, Lauf- und Nordic-Walking-Training sowie gesunder Ernährung bereitete er sich gründlich vor. Auf der Strecke half ihm ein eiserner Wille, die Strapazen durchzuhalten. „Ich musste einfach meinen inneren Schweinehund überwinden“, sagt Hell. „Stets das Ziel vor Augen haben, nicht die lange Strecke – das hilft.“

Erschöpft, aber übergücklich erreichte er das Ziel: „Ich habe es geschafft“, freut sich der „Marathon-Mann“. „Am nächsten Tag habe ich jeden einzelnen Muskel in den Beinen gespürt. Trotzdem war es eine sehr positive Erfahrung.“ Eine Wiederholung? Nicht ausgeschlossen!

HOSCH news – im Urteil der Leser

„Alle lieben die HOSCH news.“ Johan de Koker, Geschäftsführer von HOSCH Südafrika, bringt es auf den Punkt: Das Magazin, dessen vierte Ausgabe Sie mittlerweile in den Händen halten, erfreut sich rund um die Welt großer Beliebtheit – bei Mitarbeitern, Partnern und Kunden. Auch diesmal erreichten die Firmenzentrale in Recklinghausen zahlreiche Leserbriefe. Hier einige Beispiele:

„Da ich selbst über 16 Jahre in der Bergbau- und Tunnelbranche gearbeitet habe, fand ich den Artikel über das Tunnelprojekt am Gotthardmassiv besonders interessant. Obwohl HOSCH nur einen kleinen Teil zu dem gigantischen Unternehmen beiträgt, kann ich Uwe Machaczek gut verstehen, dass er jedes Mal sehr stolz ist, wenn er die Baustelle besucht.“

David Patterson
HOSCH GB

„Als Zulieferer für die Firmenwagen bin ich der HOSCH Company schon seit vielen Jahren verbunden. Bei einem meiner letzten Besuche hatte ich die Möglichkeit, durch die HOSCH news zu blättern – und ich war sehr beeindruckt von der Qualität und von der Fülle der Informationen, die das Magazin enthält.“

Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie mir das Heft in Zukunft zuschicken könnten, so dass ich noch mehr über die Arbeit von HOSCH erfahren kann.

Es war sehr aufschlussreich zu lesen, woran das Unternehmen weltweit arbeitet und etwas über die Mitarbeiter rund um den Globus zu erfahren. Vielleicht besteht ja mal die Möglichkeit, in einem Artikel die HOSCH-Fahrzeuge in den einzelnen Ländern vorzustellen.

Machen Sie weiter so!“

Glenn Mattes
Pittsburgh, USA

„Obwohl ich erst seit kurzem Mitarbeiter bei HOSCH bin, finde ich das Magazin sehr interessant. Es hilft mir dabei, das Unternehmen und die Kollegen besser kennen zu lernen.“

Matthew Millward
HOSCH GB



Wir freuen uns auf Ihre Leserbriefe. Mail genügt an: mail@hosch.de

Heiße Getränke für kalte Tage

Es stürmt, es regnet, es schneit – da braucht der Mensch etwas Warmes. Im Winter ist in Deutschland und Mitteleuropa dabei eine Spezialität besonders beliebt: der Glühwein. In Großbritannien und USA hat Eierpunsch eine lange Tradition. Ob mit oder ohne Alkohol – mit den vier folgenden Rezepten kommen Sie gut durch die kalte Jahreszeit.

Traubensaft-Mandel-Punsch

1/2 l roter Traubensaft
1/2 l Wasser
3-4 Esslöffel Honig
1 Zimtstange
6 Gewürznelken
3-4 Pimentkörner
50 g ganze abgezogene Mandeln
50 g getrocknete Feigen
1 unbehandelte Zitrone

Zitrone heiß waschen und trocknen. Mit einem Sparschäler dünn schälen, dann auspressen. Feigen klein hacken. Zutaten in einem Topf aufkochen, 15 Minuten bei geringer Hitze ziehen lassen. Punsch durch Sieb abgießen und heiß in Gläser füllen.

Himbeer-Punsch

1 l Malventee
100 g weißer Kandiszucker
5 Gewürznelken
1 Zimtstange
Schale und Saft einer Limette
1 ausgekrazte Vanilleschote
300 g gefrorene Himbeeren
8 cl Himbeersirup

Tee, Kandi, Gewürze, Limettensaft und -schale mit Vanilleschote und Vanillemark zum Kochen bringen, dann Hitze zurücknehmen. Nach 5 Minuten Himbeeren und Sirup zugeben. 5 Minuten erhitzen, aber nicht kochen lassen. Flüssigkeit durch ein Sieb abgießen und heiß in Gläser füllen.

Glühwein

1,25 l (trockener) Rotwein
60 g Zucker
1/2 Zimtstange,
3 Gewürznelken
Schale einer halben Zitrone
Zitronen- oder Apfelsinensaft zum Abschmecken

Zucker und Gewürze mit 125 ml Rotwein aufkochen, 30 Minuten ziehen lassen, abseihen, mit restlichem Rotwein vermischen und vorsichtig bis kurz vor dem Siedepunkt erhitzen. Mit Zitronen- oder Apfelsinensaft abschmecken.

Variationen für Glühwein

Französischer Glühwein: Mit Bordeaux zubereiten und Zimt, geriebenen Muskat und Lorbeerblatt als Gewürze verwenden.

Seehund: Weißwein statt Rotwein verwenden, je nach Säuregrad des Weines etwas Zitronensaft dazugeben, würzen wie im Grundrezept.

Negus: Mit Portwein zubereiten (1/2 Wein, 1/2 Wasser) und mit geriebenem Muskat und abgeriebener Zitronenschale würzen.

Honig-Glühwein: Rotwein mit 150 g Honig, 1 Zimtstange und zwei Zitronenscheiben bis kurz vor dem Siedepunkt erhitzen.

Eierpunsch

Zutaten für 4 Portionen:

4 Eigelb
2 ganze Eier
150 g Zucker
1 unbehandelte Zitrone
250 ml Wasser
500 ml Weißwein
125 ml Rum

Zitronenschale auf den Zucker reiben, Zitronensaft auspressen, mit Zucker, Eiern, Eigelb, Wasser und Wein in einem Topf anrühren. Auf kleiner Stufe unter Rühren erhitzen (nicht zu heiß, da die Eier sonst stocken), bis die Masse steigt. Rum dazugeben und heiß servieren.





HOSCH International (Pty) Ltd.
Australia
P.O. Box 2848
Malaga WA 6944
67 Boulder Road
Malaga WA 6090
Western Australia
Tel +61 8 9209 3466
Fax +61 8 9209 3477
E-Mail mail@hosch.com.au



HOSCH do Brasil Ltda.
Brazil
Avenida do Contorno 6846
Sala 203 - Lourdes
CEP 30110 - 110 Belo Horizonte
Minas Gerais
Tel + 55 31 32 84 80 68
Fax + 55 31 32 87 36 80
E-Mail hosch@hosch.com.br



HOSCH France S. A. R. L.
France
51 Rue d'Ourdy
77550 Réau
Tel +33 1 64 13 63 60
Fax +33 1 64 13 63 61
E-Mail info@hosch.fr



HOSCH Fördertechnik GmbH
Germany
Am Stadion 36
45659 Recklinghausen
Tel +49 23 61 58 98 0
Fax +49 23 61 58 98 40
E-Mail mail@hosch.de



HOSCH (G.B.) Ltd.
Great Britain
97, Sadler Forster Way
Teesside Industrial Estate
Thornaby Teesside
TS17 9JY
Tel +44 1642 751 100
Fax +44 1642 751 448
E-Mail mail@hosch.co.uk



HOSCH Hellas Monoprosopi E. P. E.
Greece
Allatini 33 & Amorgou Street
54250 Thessaloniki
Tel +30 2310 334318
Fax +30 2310 334319
E-Mail hosch@otenet.gr



HOSCH Equipment (India) PVT Ltd.
India
40 / 1A, Block 'B'
New Alipore
Calcutta - 700 053
Tel +91 33 2478 9714
Fax +91 33 2478 1311
E-Mail hosch@cal.vsnl.net.in



HOSCH Italia S.R.L.
Italy
Corso Buenos Aires, 64
20124 Milano
Tel +39 33 43 84 41 04
Fax +39 02 93 65 07 54
E-Mail mail@hosch.it



HOSCH Techniki Transportowe Polska Sp. z o. o.
Poland
ul. Kamienskigo 201-219
51-126 Wroclaw
Tel +48 7 13 20 74 35
Fax +48 7 13 20 74 35
E-Mail info@hosch.pl



HOSCH Fördertechnik (SA) (Pty) Ltd.
South Africa
P.O. Box 14738
Wadeville 1422
Burns Business Park
Unit 4, 12A Jet Park Road
Jet Park 1469
Tel +27 11 826 6940
Fax +27 11 826 6784
E-Mail sales@hoschsa.co.za



HOSCH IBERIA S.R.L.U.
Spain
C/Diputación, 237 8^o3^a
08007 Barcelona
Tel +34 93 467 49 10
Fax +34 93 487 38 14
E-Mail hosch@hosch.es



HOSCH Company
USA
HOSCH Building
1002 International Drive
Oakdale, PA 15071-9223
Tel +1 724 695 3002
Fax +1 724 695 3603
E-Mail hosch@hoschusa.com