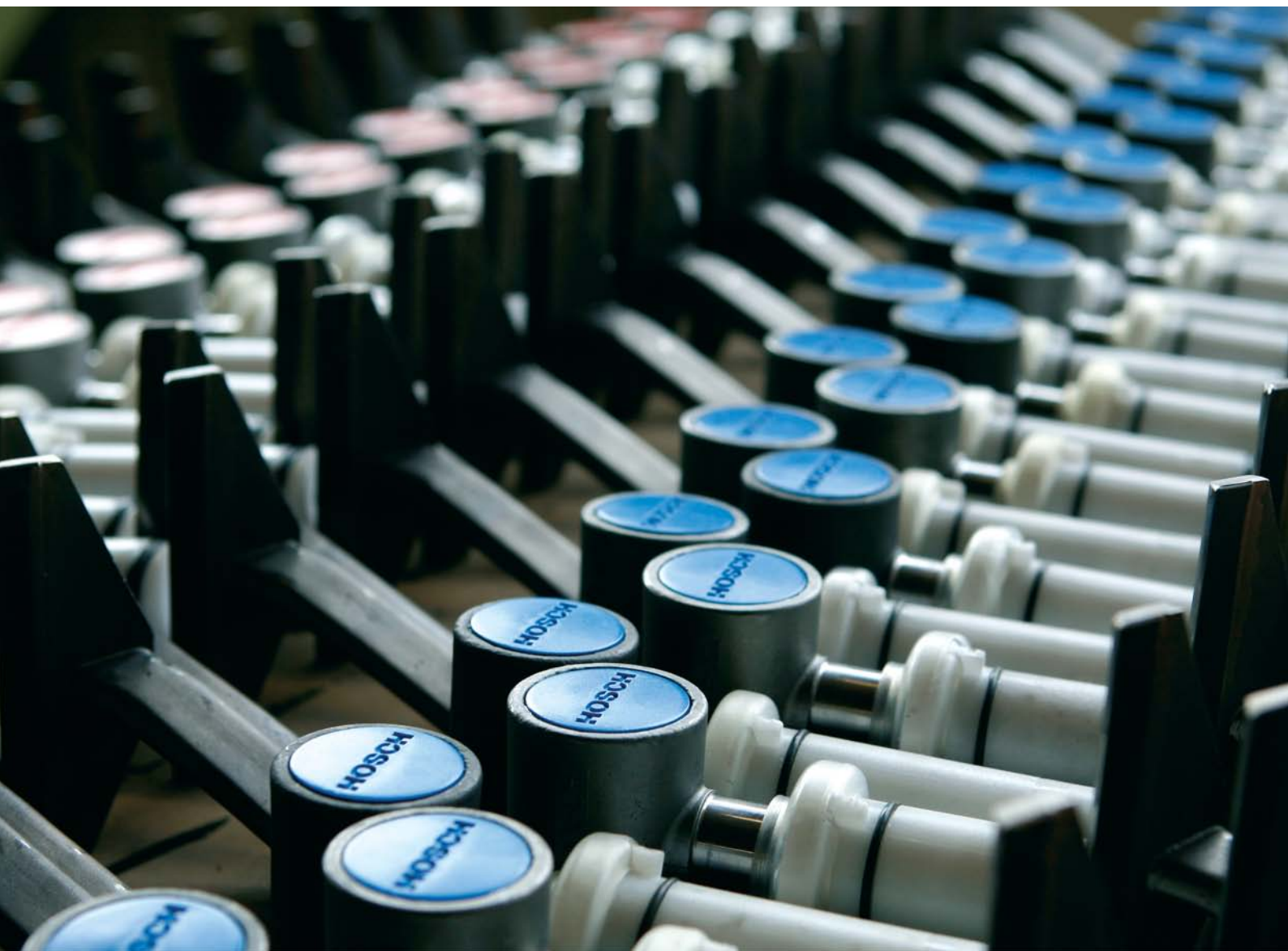


HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Weichen für die Zukunft stellen**
Von der inhabergeführten Firma zum Global Player
- **Mehr Kundennähe im Dreiländereck**
Schweizer Tochterfirma nimmt Arbeit auf
- **Auf der süßen Seite**
Einsatz bei Europas größten Zuckerherstellern
- **Seit 30 Jahren 100 Prozent Einsatz**
Hans-Jürgen Niehues feiert Dienstjubiläum



Editorial

Kundennähe schafft Vertrauen

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Innovative Produkte, zuverlässige Technik, hohe Qualitätsstandards – ohne Zweifel sind dies Voraussetzungen für ein erfolgreiches Unternehmen. Doch reicht das allein aus, um am internationalen Markt zu bestehen? Die Antwort lautet: Nein! Mindestens genauso wichtig ist ein umfassender Service sowie eine intensive Beratung und Betreuung. Nur durch sie ist der Kunde in der Lage, die angebotene Technik auch in vollem Umfang und zu größter Zufriedenheit zu nutzen.

Kundennähe bildet deshalb einen zentralen Punkt in unserer Firmenphilosophie. Ob in Eisenerzminen in Australien und Brasilien, bei Vertriebspartnern in Skandinavien oder in unserer neuen Tochtergesellschaft in der Schweiz – auf der ganzen Welt setzen wir unsere Servicetechniker so ein, dass sie durch kurze Wege schnell und unkompliziert helfen können.

Die Kundenbetreuung auszubauen bedeutet, gleichzeitig den Personaleinsatz zu verstärken und neue Mitarbeiter einzustellen. Bestes Beispiel ist unsere Tochtergesellschaft in Brasilien: Innerhalb von zwei Jahren hat sich dort die Mitarbeiterzahl nahezu verdreifacht. Mit einer optimalen Rundum-Betreuung befreien wir die Kunden von einer ihrer Sorgen. Sie wissen, dass es jemanden vor Ort gibt, der sich mit der Technik auskennt, Probleme zügig behebt und für einen reibungslosen Lauf der Fördergurte sorgt. Diese Zuverlässigkeit schafft Vertrauen – und damit die Grundlage einer guten Geschäftsbeziehung.

Mit der letzten Ausgabe dieses Jahres möchten wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund um den Globus für ihre Arbeit danken. Ihre Leistung und Ihr Engagement haben 2008 für HOSCH zu einem erfolgreichen Jahr gemacht. 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 | Deutsch-indische Erfolgsgeschichte
Madan Mohanka empfängt deutsche Delegation
Auf der süßen Seite
Einsatz bei Europas größten Zuckerherstellern |
| 03 | HOSCH Mix | 12 | Schnell, Schneller, HOSCH GB
Hohe Standards
Seit 30 Jahren 100 Prozent Einsatz
Hans-Jürgen Niehues feiert Dienstjubiläum |
| 04 | Weichen für die Zukunft stellen
Von der inhabergeführten Firma zum Global Player | 13 | Sandrose in der Oktobersonne
10.500 Euro für die Brustkrebsforschung
Traumhochzeit im Sonnenschein |
| 06 | Kunden binden – Kunden gewinnen
HOSCH präsentiert sich auf Messen in aller Welt | 14 | Elche im Visier
HOSCH-Vertriebsleiter Jari Iversen auf der Pirsch
Arbeiten wie in der Formel 1
Leserbriefe |
| 07 | Zwei Brüder am Cape
Connell-Geschwister betreuen Bergwerk in Nordwest-Australien
Personal-Ticker | 15 | Wild auf Winter |
| 08 | Nachgefragt
Die Abteilungsleiter in der Firmenzentrale | | |
| 10 | Mehr Kundennähe im Dreiländereck
Schweizer Tochterfirma nimmt Arbeit auf
Impressum | | |

Petzold holt erneut Gold für Brasilien

Goldenes Modul Nummer 2: Nach 2007 erhielt HOSCH do Brasil-Geschäftsführer Peter Petzold auch 2008 den HOSCH-Ehrenpreis. Guter und schneller Service, neue Kunden und eine Verdoppelung der Umsätze – „Peter Petzold und sein Team haben es geschafft, den Erfolg aus dem Vorjahr noch zu steigern“, sagt HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell. Die Voraussetzungen in Brasilien sind denkbar gut. Auf dem Weg vom Schwellen- zum Industrieland boomt die Industrie. Besonders der Bereich der Eisenerzförderung wächst rasant. Um qualifizierten Service zu gewährleisten, stationiert Petzold seine Mitarbeiter nahe am Kunden. „Auf diese Weise können wir mögliche Störfälle schnell beheben und Bandstillstände extrem verkürzen“, sagt der HOSCH do Brasil-Manager. Bis Ende 2008 wird Petzold das Team der brasilianischen Tochterfirma auf 20 Mitarbeiter aufstocken.

Die Verleihung des „Goldenen Moduls“ fand traditionell im Rahmen des internationalen Management Meetings statt.



Goldenes Modul für herausragende Leistungen: Eckhard Hell, Peter Petzold und Landrat Jochen Welt (v.l.)

Vom 11. bis 13. November versammelten sich alle HOSCH-Geschäftsführer in der Firmenzentrale in Recklinghausen, wo Landrat Jochen Welt den Ehrenpreis an Peter Petzold übergab. Die Manager nutzten das Treffen für Workshops und Strategiegelgespräche. Wie in jedem Jahr

stand auch diesmal eine Exkursion auf dem Programm: Gemeinsam machten sich die Manager auf den Weg zu einer Werksbesichtigung des Landmaschinenherstellers Claas in Harsewinkel – und staunten dort über die enorme Produktionskapazität und -qualität.

LBM macht sich fit für HOSCH



Die LBM-Mitarbeiter am Schulungsband

HOSCH-Know-how für Kunden aus dem hohen Norden: Im April 2008 reisten drei Gäste aus Schweden zur Firmenzentrale nach Recklinghausen. Zwei Tage lang machten sich Johan Olsson, Chef der schwedischen LBM-Gruppe, Roger Nordström, demnächst Vertriebs- und Serviceleiter, und Verwaltungsassistentin Stina Bruhner in der Firmenzentrale

fit für HOSCH. Unterstützt wurden sie dabei durch Jari Iversen, HOSCH-Verkaufsleiter in Skandinavien.

Neben einer Besichtigung der Firmenzentrale in Recklinghausen standen detaillierte Theorieschulungen auf dem Programm – über die HOSCH-Prinzipien sowie zu Service, Montage und Wartung. Im praktischen Teil konnten die Besucher danach am hauseigenen Trainingsband selbst Hand anlegen. „Wir nutzen die Schulungen, um mit unseren Vertriebspartnern im In- und Ausland noch enger zusammenzuarbeiten“, sagt Trainingsleiter Thomas Legner. Nach der Schulung besichtigten Johan Olsson und Roger Nordström das Stahlwerk ThyssenKrupp Steel in Duisburg, während Stina Bruhner ihren Besuch für eine Weiterreise nach Paris nutzte.

Maschinen für Südafrika

Fräsen, bohren, schrauben, hämmern: In der Produktionshalle von HOSCH Südafrika stehen die Maschinen nicht still. Täglich steigen die Produktionszahlen. Um ständig wachsenden Anforderungen an Qualität gerecht zu werden, erweiterte das älteste Tochterunternehmen im Oktober 2008 seinen Maschinenpark um zwei neue, hochwertige CNC-Bearbeitungszentren. Zusätzlich verstärkte HOSCH Südafrika auch das Team in der Produktion um einige neue Mitarbeiter. Ziel ist es, dadurch die Produktionskapazität kurz- und langfristig zu sichern sowie die hohen Qualitätsstandards der HOSCH-Produkte und eine pünktliche Belieferung der Kunden zu gewährleisten.



Hauptquartier, Schaltzentrale, Ideenschmiede: Seit 1990 befindet sich der Firmensitz im Gewerbegebiet Am Stadion in Recklinghausen

Weichen für die Zukunft stellen

Von einem kleinen Ingenieurbüro zu einem internationalen Unternehmen: 1975 revolutionierte Hans-Otto Schwarze die Abstreiftechnik – seit 1998 führt Eckhard Hell die HOSCH-Erfolgsgeschichte fort

Auf einer Schachanlage im Ruhrgebiet. Diplom-Ingenieur Hans-Otto Schwarze hält den Atem an. An einem Kohleförderband nimmt der erste Prototyp eines HOSCH-Abstreifers die Arbeit auf – mit Erfolg. Das war im Jahr 1975. Heute ist klar: Mit der Entwicklung des ersten Federlamellen-Abstreifers wurde der Grundstein für den Erfolg der Firma HOSCH gelegt. Der Abstreifer vom Typ A war für Fachleute eine Sensation: Nie zuvor hatte es jemand gewagt, einen Stahlpachtel leicht nach vorn geneigt entgegen der Gurtlaufrichtung zu positionieren. Das neue Abstreifsystem reinigte die Fördergurte so gut, wie man es bis dato nicht für möglich gehalten hatte.

Die HOSCH-Technik trat ihren Siegeszug im Bergbau und in anderen Industrien an. Erst überzeugte sie Kunden in ganz Deutschland und kurze Zeit später auch rund um den Globus. „Ein welt-

weiter Vertrieb und Service war jedoch allein von Deutschland aus nicht zu realisieren“, sagt Hans-Otto Schwarze. 1981 eröffnete die erste Tochtergesellschaft in Südafrika. 1982 folgten die Unternehmen in den USA und Australien, 1983 ging HOSCH GB an den Start. Schon damals spielte die Nähe zum Kunden eine große Rolle. „Der beste Abstreifer ist nur so gut wie der Service, der dahinter steht“ – dieses Prinzip bildete von Anfang an einen zentralen Aspekt der HOSCH-Firmenphilosophie. Neben der steten Verbesserung der Technik setzte Hans-Otto Schwarze deshalb schon früh auf umfassende Schulungen von Mitarbeitern, Vertriebspartnern und Kunden sowie den Ausbau eines weltweiten Servicenetzes.

Nachfolge sichern

Diese vorausschauende Sichtweise war es auch, die den Firmengründer bereits Ende der 90er Jahre dazu veranlasste,

die Geschäftsführung auf zusätzliche Schultern zu verteilen und dadurch seine eigene Nachfolge zu sichern. Mit der Verpflichtung von Eckhard Hell im September 1998 stellte Hans-Otto Schwarze die Weichen für die Zukunft von HOSCH. Über einen gemeinsamen Geschäftskontakt wurde der heute 71-Jährige auf den Maschinenbau-Ingenieur aufmerksam. „Herr Schwarze hat mich damals genau zum richtigen Zeitpunkt angerufen“, erinnert sich Eckhard Hell. „Ich war in der Planungsabteilung der Veba Kraftwerke Ruhr in Gelsenkirchen beschäftigt. Das Unternehmen war zu diesem Zeitpunkt in einer großen Umstrukturierungsphase und ging später in den Energiekonzern e.on über. Für mich war das eine gute Gelegenheit, mich selbst beruflich zu verändern.“

Feuertaufe am ersten Tag

Als Doppelspitze in der Geschäftsleitung teilten sich Hans-Otto Schwarze und

Eckhard Hell die Aufgaben. Technik, Produktion und Verwaltung blieben zunächst in der Obhut des Firmengründers, für den Vertrieb und Service – und damit für mehr als die Hälfte der Mitarbeiter – übernahm Hell die Verantwortung: „In meinen vorherigen Positionen war ich fast nur in Deutschland unterwegs. Bei HOSCH bewegte ich mich von Anfang an auf internationalem Parkett.“ Für ihn eine besondere Herausforderung: „Ich war immer ein guter Schüler, nur in Englisch hatte ich nie überragende Noten“, sagt Eckhard Hell. Während seiner Zeit bei Veba frischte er seine Sprachkenntnisse mit Privatunterricht und einem Kurs in London auf. Bei HOSCH folgte dann die Feuerprobe: „Direkt am ersten Tag rief der Manager aus Amerika an und wir haben uns ohne Probleme unterhalten. Heute spreche ich die Hälfte des Tages Englisch.“



Der Vertrieb wird stets weiter optimiert

Servicenetzwerk ausweiten

Seit 1998 hat Eckhard Hell maßgeblich die Kundenbetreuung in Deutschland weiter ausgebaut und die Zahl der Servicemitarbeiter von 20 auf 50 mehr als verdoppelt. „Ich sage den Mitarbeitern immer: ‚Die Abstreifer sind deine Babys – und so musst du dich auch um sie kümmern.‘ Nur so können wir aus einem Kunden auch einen zufriedenen Kunden machen.“ In diesem Bereich sieht Hell ein enormes Wachstumspotenzial für die gesamte Firmenfamilie. „Mit den Geschäftsführern der HOSCH-Tochtergesellschaften sind wir auf einem guten Weg, unser Vertriebs- und Servicenetzwerk rund um den Globus weiter zu

verbessern“, sagt der 52-Jährige. „Zurzeit haben wir weltweit knapp 400 Mitarbeiter. Diese Zahl möchte ich bis zu meiner Pensionierung auf mindestens 1.000 erhöhen.“

Expansion in Südostasien

Neben dem Ausbau der bereits vorhandenen Tochtergesellschaften hat HOSCH vor allem den asiatischen Markt im Blick. Gemeinsam mit HOSCH India plant das Team der Firmenzentrale neue Unternehmen in Thailand und Malaysia. „Beide Länder sind Schwellenländer auf dem Weg zur Industrialisierung“, sagt Eckhard Hell. „Dort und im gesamten südostasiatischen Raum gibt es für HOSCH enorm viele Einsatzmöglichkeiten.“

Technischer Vorsprung

In der Firmenzentrale in Recklinghausen steht derweil die Ideenschmiede nicht still. Mit der neuen Generation der HD-Abstreifer geht ab 2009 ein System an den Start, das – angebracht auf der Dreihuhr-Position der Antriebstrummel – selbst unter schwierigsten Bedingungen bei extrem klebrigen und schlammigen Materialien einwandfreie Reinigungsergebnisse liefert. Eckhard Hell: „Wie schon bei den Abstreifsystemen zuvor sind es das Know-how und die Erfahrung der Mitarbeiter, die HOSCH mit dem neuen System einen technischen Vorsprung verschaffen.“

Auf dem richtigen Weg

Die Ziele sind klar – um sie zu erreichen, gilt es, HOSCH auf Kurs zu halten. „HOSCH steht an einer neuen Schwelle“, sagt Eckhard Hell. „Die kleine, mittelständische und inhabergeführte Firma wandelt sich zu einem mittelgroßen, weltweit tätigen Unternehmen.“ Auf diesem Wege kommen dem Geschäftsführer seine Erfahrungen aus der Großindustrie zugute. „Ein wachsendes Unternehmen braucht moderne Mitarbeiterstrukturen. Wir werden die Aufgaben in Zukunft noch besser verteilen und Verantwortlichkeiten klug delegieren“, sagt Hell. „Wir von HOSCH freuen uns auf diese Herausforderungen.“



Eckhard Hell hat die weltweite Expansion im Blick

Musik und Marathon

Eckhard Hell wurde 1956 in Oberhausen geboren. Vor seinem Wechsel in die HOSCH-Geschäftsführung im Jahre 1998 arbeitete der diplomierte Maschinenbau-Ingenieur – Fachrichtung Verfahrenstechnik – bei den Energiedienstleistern Babcock-Borsig und Veba Kraftwerke Ruhr. Mit seiner Frau Petra wohnt er noch heute in Oberhausen und ist Vater von zwei erwachsenen Kindern: Pia (26) und Christoph (25). Ob Jazz, Blues, Rock oder Klassik – Eckhard Hell ist ein großer Musikliebhaber und spielt leidenschaftlich gern Gitarre. Zielstrebigkeit und Durchhaltevermögen stellt er nicht nur im Beruf unter Beweis, sondern auch als Marathonläufer. Für HOSCH ist Hell weltweit unterwegs – doch einer der schönsten Orte liegt für ihn nur wenige Kilometer von seinem Zuhause entfernt: Seit 2002 besitzt er eine kleine Ferienwohnung in Willingen, einem durch das jährliche Skispringen bekannten Ort im Sauerland. „Wenn ich entspannen möchte, ziehe ich mich dorthin zurück.“



Ab unter die Erde: Die IUT lädt in den VersuchsStollen Hagerbach ein



Gut besucht: der HOSCH-Messestand auf der „Steinexpo 2008“

Kunden binden – Kunden gewinnen

Deutschland, Schweiz, Südafrika: HOSCH präsentiert sich erfolgreich auf Messen in aller Welt

Drei Wochen, drei Länder, drei Messen: Im September präsentierte sich HOSCH dem Fachpublikum in aller Welt. Messen in Nieder-Ofleiden bei Homberg (Deutschland), Johannesburg (Südafrika) und Sargans (Schweiz) standen auf dem Programm. Allein auf der „Steinexpo 2008“, der deutschen Demonstrationmesse für die Baustoffindustrie, zählten die Mitarbeiter am HOSCH-Stand 95 Kundengespräche – 19% mehr als noch im Jahr 2005. Allein aus diesen Kontakten zu Neukunden ergaben sich Angebote im Wert von 90.000 Euro.

Blickfang und Publikumsmagnet: Durch das leuchtende HOSCH-Orange machte der Stand auf der „Steinexpo 2008“ im Vogelsbergkreis schon von weitem auf sich aufmerksam und kam beim Publikum gut an – „offen und einladend“, so die einhellige Meinung der Besucher. An einem Mini-Bandexponat veranschaulichten die HOSCH-Mitarbeiter Thomas Scherer, Detlef Domke-von Bichowski, Ralf Schult und Hubert Kopyto das Spachtelprinzip, die Ausweichfunktion und die Einstellautomatik der Abstreifsysteme. „Durch die Gespräche konnten wir bestehende Kontakte pflegen und

viele neue Kunden gewinnen“, sagt Detlef Domke-von Bichowski. Über 43.000 Gäste und rund 250 Aussteller besuchten die Industrieschau in dem 200.000 qm großen Steinbruch.

Zweitgrößte Bergbaumesse der Welt

International ging es für die HOSCH-Mitarbeiter während der „Electra Mining Show 2008“ im südafrikanischen Johannesburg zu. Vom 8. bis 12. September begrüßte das Team um HOSCH Südafrika-Geschäftsführer Johan de Koker die Gäste am HOSCH-Stand. „Wir hatten sogar eine Anfrage aus Brasilien, die wir sofort an die Kollegen weitergeleitet haben“, freut sich de Koker.

„Außerdem konnten wir besonders viele Neukunden von der HOSCH-Technik überzeugen. Wir werden sicherlich auch 2010 wieder auf der Messe vertreten sein.“ Die Electra Mining Show gilt als größte Bergbaumesse in der südlichen Hemisphäre.

Tunnel-Trends auf der Spur

Sicherheitshelme und festes Schuhwerk – für einen Besuch der „Innovation unter Tage“ (IUT) gehört die entsprechende Ausrüstung dazu, denn die Messe fin-

det in einem fünf Kilometer langen Versuchsstollen im ostschweizerischen Sargans statt. „Man ist die ganze Zeit unter Tage – das macht den besonderen Charme dieser Messe aus“, sagt Detlef Domke-von Bichowski, der, wie schon bei der Steinexpo, auch in der Schweiz den HOSCH-Stand betreute. Vom 17. bis 18. September nutzte HOSCH dort vor allem die Chance, Beziehungen zu Unternehmen aus der Tunnelbauindustrie zu pflegen und weiter auszubauen. Detlef Domke-von Bichowski: „Die ‚Familie‘ der weltweiten Tunnelbauer ist recht klein, und man kennt sich. Bei der IUT konnten wir vor allem unsere Kontakte zu Firmen wie ROWA und Holcim vertiefen.“

Weitere Informationen:

Steinexpo 2008 – 7. Internationale Demonstrationmesse für die Baustoffindustrie: www.steinexpo.de

Electra Mining Africa 2008: www.specialised.com

IUT 2008 – Innovation unter Tage im VersuchsStollen Hagerbach: www.iut.ch

Zwei Brüder am Cape

Robert und Jeff Connell betreuen für HOSCH International den Bergbaukonzern Rio Tinto im Nordwesten Australiens

Im ruhigen Nordwesten Australiens, fern der touristischen Ostküste rund um die Metropolen Sydney und Melbourne, befindet sich das 200-Seelendorf Point Samson. Mit Blick auf den Indischen Ozean, umgeben von Palmen, wohnen dort die HOSCH-Techniker Robert und Jeff Connell. Ihr Arbeitsplatz liegt nur sieben Kilometer entfernt: 100 Förderbänder des Bergbaukonzerns Rio Tinto auf dem Cape Lambert-Areal.

Das Unternehmen Rio Tinto gehört zu den größten Eisenerzproduzenten der Welt. Am Cape Lambert werden derzeit jährlich 80 Millionen Tonnen Eisenerz verschifft – der größte Teil davon geht nach China. Die Anlage wächst zusehends und entwickelt sich stetig weiter. Ziel ist es daher, Förderbandausfälle und Standzeiten so gering wie möglich zu halten. „Wir haben die beiden Mitarbeiter in Point Samson stationiert, um 365 Tage im Jahr Service vor Ort garantieren zu können“, sagt James Stamelos, Geschäftsführer von HOSCH International.

Arbeiten, wo andere Urlaub machen

Das Fischerdorf Point Samson liegt in der Region Pilbara, etwa zwei Flugstunden von Perth, dem Firmensitz von HOSCH International entfernt. Die „Aussies“ der näheren Umgebung verbringen dort regelmäßig ihre Ferien. Idyllische Sandstrände laden zu Spaziergängen und Sonnenbaden ein. Mit etwas Glück lassen sich vom Strand aus sogar Wale beobachten. Wenn die Connell-Brüder morgens zur Arbeit gehen, begrüßt sie die aufgehende Sonne, die über dem Indischen Ozean emporsteigt. Nach der Arbeit genießen sie an warmen Abenden den Ausblick mit einem kühlen Bier auf der Veranda.



Von ihrer Veranda blicken die Connell-Brüder auf den Indischen Ozean

Personal-Ticker

+++ 25 Jahre Claude Trumpf +++



Ein Vierteljahrhundert bei HOSCH: Claude Trumpf, Geschäftsführer der Tochtergesellschaft in Frankreich, feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Dienstjubiläum. Im September 1983 startete er seine Laufbahn unter der Leitung der Firmenzentrale in Recklinghausen. Als Außendienstmitarbeiter war Trumpf zu dieser Zeit in seinem Heimatland Frankreich unterwegs. Als 2001 HOSCH France als neunte Tochtergesellschaft gegründet wurde, übernahm der heute 59-Jährige die Leitung als Geschäftsführer. In seiner Freizeit entspannt der vierfache Familienvater gerne bei guter Musik oder verbessert sein Handicap beim Golf.

+++ Neue Stimme für HOSCH Italia +++



Bei einem Anruf in der italienischen Tochtergesellschaft landet man direkt bei ihr: Mariangela Vassallo. Seit Oktober 2008 ist die 26-Jährige die gute Seele des Büros. Italienisch, Französisch, Englisch, Deutsch – sich international zu verständigen, ist für die diplomierte Dolmetscherin kein Problem. Ihre Freizeit verbringt Mariangela Vassallo gerne mit Musik, Tanz und Malerei.

+++ Ein kleiner „Mann des Volkes“ +++



Herzlichen Glückwunsch zum Nachwuchs! Am 4. September 2008 brachte Melanie Weiland, Vertriebsmitarbeiterin bei HOSCH in Recklinghausen, einen kleinen Jungen zur Welt. Leander – griechisch für „Mann des Volkes“ – war bei seiner Geburt 53 cm groß und brachte 3.910 Gramm auf die Waage.

+++ Dienstjubiläen in der Firmenzentrale +++

Hans-Jürgen Niehues: 30 Jahre
Christian Kusber: 20 Jahre
Gregor Bronzel: 10 Jahre
Eckhard Hell: 10 Jahre
Hella Pankoke: 10 Jahre
Ralf Schult: 10 Jahre

Nachgefragt

Vertrieb, Buchhaltung, Informationstechnik und Zusammenarbeit mit den Tochterfirmen: In der Zentrale in Recklinghausen laufen alle Fäden zusammen. Sie ist das Kernstück der internationalen HOSCH-Firmenfamilie. Doch wer koordiniert die ganzen Aufgaben und sorgt für den richtigen Informationsfluss? In unserer Serie „Nachgefragt“ geht es diesmal um die Abteilungsleiter im HOSCH-Hauptquartier. Als Schnittstelle zwischen Geschäftsführung und Belegschaft sorgen sie dafür, dass in ihren jeweiligen Ressorts die Ziele und die Philosophie von HOSCH umgesetzt werden.

Wissen, wer sich hinter den Namen verbirgt: Die Serie „Nachgefragt“ gehört zu den meist gelesenen Seiten in den HOSCH news. Deshalb stellen wir Ihnen auch in der nächsten Ausgabe wieder HOSCH-Mitarbeiter rund um den Globus vor.

VERTRIEB DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND SCHWEIZ

HANS-JÜRGEN NIEHUES UND DETLEF DOMKE-VON BICHOWSKI



Die größte Abteilung im HOSCH-Hauptquartier verdient eine Doppelspitze: Hans-Jürgen Niehues und Detlef Domke-von Bichowski leiten den Vertrieb in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ihr Team besteht aus rund 50 Mitarbeitern, die engen Kontakt zu allen Kunden in Deutschland und den deutschsprachigen Ländern halten. Sie sorgen dort dafür, dass die Abstreifsysteme überall einwandfrei funktionieren. Hans-Jürgen Niehues gehört mit seinen 30 HOSCH-Dienstjahren (siehe auch Seite 12) zu den erfahrensten Mitarbeitern in der Firmenzentrale. Er kennt nicht nur die Abstreiftechnik aus dem Effeff, sondern steht auch mit vielen Kunden in engem Kontakt. Mit Detlef Domke-von Bichowski steht ihm seit April 2006 ein technisch versierter Kollege zur Seite. Der gelernte Bergmechaniker und Diplom-Ingenieur der Verfahrenstechnik ist insbesondere für die Betreuung der Niederlassungen in Österreich und der Schweiz zuständig. Er organisiert außerdem die HOSCH-Messeauftritte. „Mir ist es wichtig, mich ständig mit allen Abteilungen und Tochterfirmen auszutauschen“, sagt der 42-Jährige. „Teamarbeit ist das A und O, denn nur gemeinsam sind wir stark.“

INFORMATIONSTECHNISCHE SYSTEME

CARSTEN KUTSCHKI



Ein international agierendes Unternehmen ohne Computer und IT-Equipment? Undenkbar! Carsten Kutschki und sein Mitarbeiter Andree Zimmer sorgen dafür, dass in der Welt der Bits und Bytes alles reibungslos läuft – und mehr noch: „Ich versuche, die

Informationstechnik so unsichtbar wie möglich zu machen, damit sie von den Nutzern gar nicht mehr als solche wahrgenommen wird und dabei alles bietet, was für den optimalen Arbeitsprozess benötigt wird“, sagt Carsten Kutschki. Nach seiner Ausbildung zum Fachinformatiker folgte ein Studium der Mikroprozessortechnologie und der Mathematik. Seit April 2008 ist der Oberhausener als leitender Systemadministrator für die Computer in der Firmenzentrale verantwortlich und führt IT-Schulungen für die Mitarbeiter durch. Kraft für alle anstehenden Aufgaben sammelt der 33-Jährige in seiner Familie: „Jeden Tag gewinne ich zusätzliche Stärke und Motivation aus der Schwäche für meine kleine Tochter.“

VERTRIEB AUSSENDIENST

GIANCARLO LEOMBRUNO



Welcher Abstreifer ist für einen Kunden der richtige? Worauf müssen die Techniker beim Einbau achten? Wo könnten am Fördergurt Probleme auftauchen? Diese Fragen bestimmen den Arbeitsalltag von Giancarlo Leombruno. Mit seinem vierköpfigen

Team unterstützt er von der Firmenzentrale aus die HOSCH-Tochterunternehmen weltweit bei der Betreuung ihrer Kunden. Besonders intensiv arbeitet Leombruno zurzeit mit HOSCH Iberia und HOSCH Italia zusammen – für ihn fast ein Heimspiel, denn seine Eltern stammen aus Italien. „Mir geht es immer darum, die optimale Gesamtlösung zur Fördergurtreinigung zu finden“, sagt der 36-Jährige, der seit Juli 2003 zur HOSCH-Mannschaft in Recklinghausen gehört. Ungeduld sieht Giancarlo Leombruno als seine größte Schwäche an. Für seine Abteilung hat sich der Vater von zwei Söhnen das Ziel gesetzt, die Zusammenarbeit mit den internationalen HOSCH-Gesellschaften zu erweitern, um so die Grundlage für den Aufbau weiterer Tochterunternehmen zu schaffen.

Nachgefragt

VERTRIEB AUSLAND

DELPHINE LÉONARD



Sie hält die Zweige der HOSCH-Firmenfamilie zusammen: Abteilungsleiterin Delphine Léonard. Mit ihren vier Kollegen kümmert sich die 36-Jährige um die Auftragsabwicklung für HOSCH International und HOSCH India. Zudem übernimmt ihre

Abteilung Verwaltungsaufgaben für die Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien und Italien. „Wenn es um abteilungs- und töchterübergreifende Aufgaben geht, sind wir gefragt“, sagt Delphine Léonard. Auf dem internationalen Parkett kommt ihr dabei ihre Ausbildung zugute: Die gebürtige Französin erwarb den Mastertitel in angewandten Fremdsprachen (Englisch und Deutsch) mit Schwerpunkt Betriebswirtschaft. Parallel dazu absolvierte sie eine Ausbildung zur Dolmetscherin und Übersetzerin. Im Juli 2009 feiert die leidenschaftliche Skifahrerin ihr zehnjähriges Dienstjubiläum bei HOSCH. Ihr Ziel: „Ich möchte auch in Zukunft ein zuverlässiger Ansprechpartner für die HOSCH-Unternehmen rund um den Globus sein und vor allem möchte ich selbst mehr reisen und viel von der großen weiten Welt entdecken.“

RECHNUNGSWESEN

WOLFGANG NAWROCKI



Zahlen, Tabellen, Bilanzen – in dieser Welt kennt Wolfgang Nawrocki sich bestens aus. Als Leiter der Abteilung Rechnungswesen haben er und seine sieben Mitarbeiter die Finanzen der Firmenzentrale im Blick. Seit 1987 arbeitet der heute 59-Jährige bei HOSCH

in Recklinghausen eng mit der Geschäftsführung zusammen. „Einnahmen, Ausgaben – die Zahlen müssen stimmen“, sagt Nawrocki. „Denn sie sind Grundlage für die Entscheidungen und geschäftliche Ausrichtung der Firmenleitung.“ Dabei kommen dem gelernten Industriekaufmann seine akkurate Arbeitsweise und sein Hang zum Perfektionismus zugute. „Ich denke, ich kann schwierige Sachverhalte relativ einfach erklären“, sagt er, der manchmal sehr ungeduldig werden kann, wie er selbst zugibt. Als Ziel für seine Abteilung hat sich Wolfgang Nawrocki die Optimierung der Arbeitsabläufe gesteckt. Außerdem möchte der Familienvater das teamorientierte Arbeiten weiter fördern.

VERTRIEBSINNENDIENST DEUTSCHLAND

ANNEGRET WEIHER



In schwierigen und hektischen Situationen den Überblick behalten? Das ist kein Problem für Annegret Weiher. „Es findet sich immer eine Lösung“, sagt die 55-Jährige. Als Groß- und Außenhandelskauffrau startete sie 1991 bei HOSCH in Reckling-

hausen. Heute hält Annegret Weiher die Fäden für den Vertrieb innerhalb des Hauptquartiers in der Hand. In Zusammenarbeit mit dem Vertriebsaußendienst kümmert sich das fünfköpfige Team der Abteilung um Angebots- und Auftragsbearbeitungen und ist Ansprechpartner für alle Kunden und Servicemitarbeiter. Annegret Weiher verfügt über fundierte Kenntnisse der HOSCH-Technik und pflegt ihre langjährigen Kontakte zu den Kunden. „Dadurch kann ich mich in der männerdominierten Welt des Außendienstes gut durchsetzen“, sagt sie. Bei ihren Kollegen ist die Abteilungsleiterin für ihre Schnelligkeit und Einsatzbereitschaft bei der Arbeit bekannt, die sie auch von ihren Mitarbeitern erwartet. „Nur so können wir auch in Zukunft große Projekte optimal abwickeln.“

PRODUKTION, FORSCHUNG UND KONSTRUKTION

WERNER SCHULZ



James Bond hat Tüftler „Q“, HOSCH hat Werner Schulz. Als technisches Mastermind verantwortet er die Planung, Entwicklung und Organisation aller HOSCH-Produkte. 20 Mitarbeiter in Produktion, Lager und Versand, drei Mitarbeiter in der Konstruktion

und zwei in der Forschung und Entwicklung bilden das Team um den Diplom-Ingenieur der Konstruktionstechnik. Schnell, flexibel und pragmatisch auf Herausforderungen reagieren – unter diesem Motto geht Werner Schulz seinen Arbeitsalltag an. Die Laufbahn bei HOSCH begann der 59-Jährige gleich zweimal: Von 1984 bis 1988 arbeitete Schulz bereits in der Firmenzentrale, bevor er 1992 zurückkehrte und bis heute für viele technische Innovationen verantwortlich zeichnet. „Ich möchte in Zukunft die HOSCH-Produktion weiter stärken und ausbauen“, sagt Schulz. Privat träumt er davon, gemeinsam mit seiner Frau ein altes Bauernhaus zu kaufen und zu restaurieren.

Impressum

Herausgeber:

HOSCH-Fördertechnik GmbH

Verantwortlicher:

Dipl.-Ing. Eckhard Hell, Geschäftsführer

Redaktion:

Susanne Schübel - JournalistenBüro
Herne (Leitung), Hella Pankoke

Übersetzung:

Linda Golding, Hella Pankoke,
Brigitte Rutz

Mitarbeiter:

Detlef Domke-von Bichowski, Frank Giove, Jari Iversen, Johan de Koker, Giancarlo Leombruno, Delphine Léonard, Kerstin Letzner, Christine McDonald, Madan Mohanka, David Patterson, Eddie Presch, Anders Samuelsson, James Stamelos, Jens Südmeier, Julia Valtwies

Fotos:

Arge IUT/Klostermeier, Robert Connell, Detlef Domke-von Bichowski, Wilhelm Dürr, Christoph Kniel, Jari Iversen, Mario del Pezzo, pixelio, Anders Samuelsson, Alexandra Umbach, Melanie Weiland

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 2009



Start frei für HOSCH Schweiz! Eckhard Hell, Oskar Freimann und Uwe Machaczek (v.l.) eröffneten das neue Tochterunternehmen in Rotkreuz

Mehr Kundennähe im Dreiländereck

HOSCH Schweiz nahm am 1. September 2008 in Rotkreuz die Arbeit auf

Nun ist das Dutzend voll: HOSCH Schweiz ist die zwölfte Tochter der HOSCH Firmenfamilie. Nachdem in den vergangenen Jahren die HOSCH-Niederlassung in Baden-Württemberg die Kunden im Nachbarland betreute, eröffnete am 1. September 2008 der neue HOSCH-Firmensitz im schweizerischen Rotkreuz. Die Kleinstadt liegt im Kanton Zug unweit des Bodensees. Geschäftsführer der jüngsten HOSCH-Tochter sind Eckhard Hell und Oskar Freimann.

„Kundennähe ist ein ganz zentraler Aspekt unserer Arbeit, besonders im Hinblick auf Erreichbarkeit bei Störungen, Service und Wartung“, sagt Eckhard Hell. Durch die neue Tochterfirma soll die Abwicklung der Geschäfte in der Schweiz vereinfacht und die Anreise zu den Kunden deutlich verkürzt werden. In der Schweiz versorgt HOSCH viele Unternehmen aus dem Tunnelbau, wie beispielsweise den Anlagenhersteller ROWA Tunneling. Außerdem bestehen Kontakte zu zahlreichen Firmen aus den Bereichen Kies, Beton und Zement.

Ein eingespieltes Team

Vertriebsaußendienstmitarbeiter Uwe Machaczek und Servicemonteur Florian

Bantle, die die Schweizer Kunden bisher aus dem deutschen Grenzgebiet betreuten, werden auch in dem neuen Tochterunternehmen mit an Bord sein. „Die beiden sind ein eingespieltes Team. Sie kennen die Kunden und die Kunden kennen sie. Das ist ein großer Vorteil“, betont Eckhard Hell. Aufgrund der Nähe zu Österreich und Deutschland werden Machaczek und Bantle auch in diesen beiden Ländern weiter unterwegs sein.

Optimale Lage

Rotkreuz liegt im Kanton Zug inmitten des Schweizer Autobahnnetzes an der Schnittstelle wichtiger Transportwege. Der Bahnhof im Zentrum des Ortes bedient wichtige Strecken nach Zürich, Luzern, Basel/Aarau und Mailand. Zwischen dem Zugersee und dem Fluss Reuss gelegen, bietet Rotkreuz außerdem eine landschaftlich reizvolle Umgebung, die auch viele Prominente anlockt. In unmittelbarer Nachbarschaft zur neuen HOSCH-Tochter haben beispielsweise Tennislegende Boris Becker und Sängerin Tina Turner ihr Domizil.

Deutsch-indische Erfolgsgeschichte

HOSCH-Partner Madan Mohanka begrüßte deutsche Delegation in Kalkutta

Indien und Deutschland verbindet eine enge Geschäftsbeziehung – und das nicht nur innerhalb der HOSCH-Firmenfamilie: Vom 5. bis 8. November begleitete Deutschland als Partnerland die 9. Internationale Bergbau- und Maschinen-Ausstellung in Kalkutta (International Mining & Machinery Exhibition – IMME 2008).

Deutsche Delegation empfangen

Anlässlich der Messe empfing HOSCH-Geschäftspartner Madan Mohanka, Inhaber der MM Group of Companies, in seiner Rolle als Vorsitzender der Abteilung Bergbaumaschinen in der Confederation of Indian Industries die deutsche Delegation. Seine Gäste waren Hartmut Schauerte, Parlamentarischer Staatssekretär des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Klaus Tesch, Generalkonsul im deutschen Konsulat Kalkutta, Peter Jochums, Vorsitzender des Fachverbands Bergbaumaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und An-



Staatssekretär Hartmut Schauerte eröffnete die Messe als Vertreter der deutschen Delegation

lagenbauer (VDMA) und dessen Stellvertreter Klaus Stöckmann.

Größte Bergbaumesse Indiens

22 deutsche Herstellerfirmen aus den Bereichen der Braunkohle- und Rohstoffförderung beteiligten sich an der Ausstellung – mit über 300 Unternehmen aus 15 Nationen die größte Bergbaumesse Indiens. Ziel der Schau ist es, die guten Bezie-

hungen zu indischen Firmen zu vertiefen und das Wachstum der indischen Wirtschaft zu fördern. Der Export deutscher Unternehmen nach Indien vervielfachte sich seit dem Jahr 2003 von 1,3 Millionen Euro auf 61,7 Millionen Euro im Jahr 2007.

Informationen:
www.immeindia.com

Auf der süßen Seite

HOSCH-Abstreifer halten die Bänder der größten europäischen Zuckerhersteller sauber

Kies, Schlamm, Geröll: In dieser Welt sind HOSCH-Abstreifer in der Regel zuhause. Doch es gibt auch Ausnahmen – und die sind manchmal zuckersüß. In den Werken der Nordzucker AG in Braunschweig und der Südzucker AG in Mannheim reinigen Abstreifer der B- und C-Serie die Förderbänder, so dass am Ende aus Zuckerrüben feinsten Kristallzucker entstehen kann.

Südzucker ist der größte Zuckerhersteller in Europa und verarbeitet jährlich rund 25 Millionen Tonnen Zuckerrüben, aus denen vier Millionen Tonnen Zucker gewonnen werden. HOSCH-Abstreifer sind dabei in der gesamten Produktion im Einsatz – von der Anlieferung der erdigen Zuckerrüben bis hin zum

fertigen Kristallzucker. Für die Wartung der HOSCH-Technik wurden Südzucker-Mitarbeiter direkt beim Einbau im Jahr 1990 geschult. Unterstützt werden sie von zwei HOSCH-Service Mitarbeitern, die die Abstreifer ein- bis zweimal im Jahr kontrollieren.

Abstecher in die Welt des Süßen

Die Nordzucker AG gehört mit zwölf Fabriken in ganz Europa ebenfalls zu den führenden Zuckerherstellern des Kontinents. Ein Großteil der rund 1,9 Millionen Tonnen Zucker werden zu Futter- und Düngemitteln weiterverarbeitet. HOSCH-Mitarbeiter Frank Giove betreut vier Werke im norddeutschen Niedersachsen. „Die Abstreifer werden in den Zuckerwerken bei weitem nicht



Zuckerrüben auf dem Weg zur Weiterverarbeitung

so stark beansprucht wie im Bergbau. Die Wartungsintervalle sind entsprechend länger“, sagt Giove. „Deshalb freue ich mich umso mehr, wenn ich mal wieder einen Abstecher in die Welt des Süßen machen kann.“

Schnell, schneller, HOSCH GB

Britische Tochter optimiert Kundenservice

Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen – um den Kunden einen noch besseren Service bieten zu können, hat HOSCH GB dieses Sprichwort in die Tat umgesetzt. Besonders bei der Erstellung von Angeboten und Auftragsbestätigungen gelang es dem Team um Geschäftsführer David Patterson, die Bearbeitungszeit enorm zu verkürzen.

Den Ausschlag, die internen Strukturen zu verbessern, gab ein Auftrag für die Firma Tarmac, einem der größten Hersteller von schwerem Baumaterial in Großbritannien. Normalerweise erstellt HOSCH GB Angebote innerhalb von drei Tagen – Tarmac verlangte die Angebote noch am selben Tag. Auftragsbestätigungen sollten innerhalb von drei Stunden erfolgen, nicht wie üblich innerhalb von drei Tagen. Büroleiterin Christine McDonald beschloss, aus dieser Ausnah-

me eine Regel zu machen, um allen Kunden einen besseren und schnelleren Service zu bieten.

Kräfte bündeln – effektiver arbeiten

„Viele Mitarbeiter waren wegen der deutlich kürzeren Bearbeitungszeiten zunächst skeptisch“, sagt Christine McDonald. Doch HOSCH GB nahm die Herausforderung an – und es gelang. „Alle wissen jetzt genau, was an einem Tag erledigt werden muss“, so die Büroleiterin. „Es fällt viel leichter, Prioritäten zu setzen und Kräfte zu bündeln.“ Das Tochterunternehmen handelt nun seit einigen Monaten nach dem neuen System und es wird deutlich: Das gesamte Team arbeitet übersichtlicher und effektiver. Christine McDonald: „Dadurch gelingen Arbeitsschritte deutlich schneller, was sich letztlich positiv auf die Kundenzufriedenheit und den Erfolg des Unternehmens auswirkt.“

Hohe Standards

HOSCH GB erhält ISO-Gütesiegel

Untersuchung bis ins kleinste Detail: Im Juli 2008 wurde HOSCH GB nach den Kriterien der internationalen Qualitätsnorm für Unternehmen (ISO) geprüft. Das Ergebnis war gewohnt erfolgreich: Seit 16 Jahren bereits entspricht das Tochterunternehmen den Anforderungen der ISO 9001:2000 – und beweist einen dauerhaft hohen Qualitätsstandard.

Organisierte Arbeitsabläufe, Mitarbeitermotivation, Kundenloyalität – all dies sind Kriterien, die die unabhängigen Kontrolleure alle neun Monate genau unter die Lupe nehmen. „Uns geht es darum, unsere Strukturen stets zu verbessern und somit unsere Qualität kontinuierlich zu steigern“, sagt Geschäftsführer David Patterson. „Unsere Kunden wissen das zu schätzen.“ Bei der Vergabe eines Auftrags gibt die ISO-Zertifizierung nicht selten den entscheidenden Ausschlag.

Seit 30 Jahren 100 Prozent Einsatz

Engagement, Sachverstand und große Kundennähe: HOSCH-Vertriebsleiter Hans-Jürgen Niehues feiert Dienstjubiläum

„Er gibt täglich 100 Prozent und kennt keine Acht-Stunden-Tage“, beschreibt HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze seinen Mitarbeiter Hans-Jürgen Niehues. Er muss es wissen, schließlich gehört Niehues seit 30 Jahren zum Team der Firmenzentrale. Beide verbindet ein freundschaftliches Verhältnis. Der heute 57-Jährige Niehues fing 1978 als Techniker in Recklinghausen an – und stieg zum Vertriebsleiter für Deutschland auf.

„Die Stärken von Hans-Jürgen Niehues sind sein hoher Sachverstand und großes Engagement“, so Hans-Otto Schwarze weiter. Besonderen Wert legt Niehues auf Kundennähe. In den vergangenen Jahren hat der Vertriebsleiter auf diese Weise viele gute Kontakte zu Großabnehmern wie Thyssen, RWE, e.on und RAG aufgebaut.



Seit 1978 bei HOSCH: Hans-Jürgen Niehues

Vollgas in der Freizeit

Ein anstrengender Arbeitstag ist für Hans-Jürgen Niehues kein Grund, sich zuhause auszuruhen. Ob als Vorstand im Schützenverein seines Heimatortes Hullern bei Haltern, als Mitglied in einem Männerkegelverein oder auf dem Tennisplatz – Niehues gibt auch in seiner Freizeit Vollgas.

Bootsverleih am Wochenende

Gemeinsam mit Ehefrau Antje und Sohn Jan-Hendrik wohnt Niehues nur wenige Kilometer von der HOSCH-Zentrale entfernt an der Stever, einem kleinen Fluss zwischen zwei Stauseen. Am Ufer betreibt Hans-Jürgen Niehues einen Fahrrad- und Bootsverleih, mit dem er Besucher auf Entdeckungsreisen ins nördliche Ruhrgebiet einlädt. Unterstützt wird er dabei von seiner Familie und Bekannten. Aber nach Dienstschluss bei HOSCH und am Wochenende trifft man den 57-Jährigen dort regelmäßig selbst im Einsatz, unter anderem, wenn er sich ans Steuer seines Treckers setzt und mit einem Planwagen – dem „Steverexpress“ – auf Tour geht.

www.bootsverleih-niehues.de



Eddie Presch mit Gattin Joanne und Sohn Jordan

Traumhochzeit im Sonnenschein

Für Eddie Presch, Sales Manager bei HOSCH GB, und seine Lebensgefährtin Joanne ging nach dreijähriger Beziehung ein Traum in Erfüllung. Am 20. September 2008 gaben sich die beiden das Jawort – unter strahlend blauem Himmel. Im Hallgarth Golf and Country Club in Darlington (Nordengland, nahe der schottischen Grenze) gab es eine kurze, aber feierliche Zeremonie, bevor die Hochzeitsgesellschaft zur großen Party ins nahegelegene Hotel wechselte. Zu den Gästen gehörten nicht nur Mitarbeiter von HOSCH GB, sondern auch Vertreter einiger Partnerfirmen. Direkt nach der Hochzeit startete das glückliche Paar in die Flitterwochen: zwei Wochen Malediven gefolgt von einem Kurztrip nach Bangkok.

Sandrose in der Oktobersonne

Blumen- und Hundefreundin Doris Schwarze verzichtete zum 70. Geburtstag auf Geschenke und spendete für notleidende Tiere in Recklinghausen

„Mit 66 Jahren, da fängt das Leben an... – und mit 70 ist es dann in vollem Gang“, mit diesen Worten lud Doris Schwarze, Ehefrau von Firmengründer Hans-Otto Schwarze, ihre Gäste am 18. Oktober zur Feier in den heimischen Garten nach Recklinghausen ein. Wie bei der Feier zum 70. Geburtstag ihres Gatten im Vorjahr gab es auch diesmal viel leckeres Essen, erfrischende Cocktails und überraschend viel Sonnenschein.

Gemeinsam mit zahlreichen Freunden, Verwandten und Nachbarn feierte Doris Schwarze an ihrem Lieblingsort – inmitten der grünen Pracht ihres Gartens. Dank der warmen Oktobersonne kamen die aufgestellten Schirme nicht als Regenschutz, sondern nur als Schattenspende zum Einsatz. Die Jubilarin und Hundefreundin, die mit ihrem Airedale-Terrier Knut regelmäßig die nahen Wälder und Wiesen durchstreift, verzichtete auf Geschenke. Stattdessen stellte sie eine Spendenbox für im Stich gelassene Vierbeiner in Recklinghausen auf. Mit einer 200-Euro-Spende beteiligten sich auch die HOSCH-Mitarbeiter. Gleichzeitig überreichten sie der Jubilarin eine Sandrose, über die sich die Blumenfreundin ganz besonders freute.



70, na und?! Doris Schwarze genoss die Feier



Eine Holz-Kuh wartete auf „tierische“ Spenden

10.500 Euro für die Brustkrebsforschung

HOSCH GB Geschäftsführer David Patterson empfing 125 Gäste bei einem Benefiz-Ball



David Patterson mit Lebensgefährtin Christine Salt

Feiern für den guten Zweck: Im September 2008 lud HOSCH GB-Geschäftsführer David Patterson zu einem Benefiz-Ball zugunsten der Brustkrebsforschung ein. Über 125 Gäste fanden den Weg in den Morley Hayes Golf and Country Club in Derbyshire, einer Stadt in den East Midlands zwischen Nottingham und Manchester. Ein Laptop, Golfkurse und Kurzreisen: HOSCH GB und einige Kooperationspartner unterstützten die Veranstaltung mit attraktiven

Preisen, die während des Balls – begleitet von einem professionellen Auktionator – versteigert wurden. Insgesamt 10.500 Euro kamen so am Ende zusammen. Das fröhliche Fest hatte allerdings einen ernsten Hintergrund: Nachdem bei seiner Frau Mandy vor einigen Jahren Brustkrebs diagnostiziert wurde, setzte sich David Patterson für die Erforschung dieser Krankheit ein. Als Mandy im Januar 2006 verstarb, intensivierte er sein Engagement.



Bereit zur Jagd: HOSCH-Mitarbeiter Jari Iversen in voller Montur



Åge und Anders Samuelsson machten mit Hund Chip Pause am Lagerfeuer

Elche im Visier

HOSCH-Vertriebsleiter Skandinavien Jari Iversen ging mit Kunden in schwedischen Wäldern auf die Pirsch

Das Gewehr über der Schulter, das Fernglas in der Hand – gut ausgerüstet startete Jari Iversen, HOSCH-Vertriebsleiter in Skandinavien, im September 2008 in den weiten Wäldern Schwedens zur Elchjagd. Eingeladen wurde er zu dem Jagdwochenende von Anders Samuelsson, Abteilungsleiter von Malmfältens Bandtransport und Miljöservice (MBM), einer Tochter des schwedischen HOSCH-Vertriebspartners LBM. Mit auf die Pirsch gingen außerdem Samuelssons Onkel Åge und sein Laika-Rüde Chip.

„In meiner Heimat Dänemark gibt es keine Elche, deshalb war die Jagd ein großes Erlebnis für mich“, sagt Iversen begeistert. Etwa eine Stunde Fahrzeit vom Sitz der MBM in Gällivare entfernt, befindet sich Samuelssons Jagdrevier. Dort wohnten die Männer drei Tage lang inmitten der Natur in einer kleinen, selbstgebauten Blockhütte. Mittags brutzelten sich die Jäger Elchfleisch über dem offenen Feuer oder kochten bei schlechtem Wetter auf einem kleinen Ofen im Zelt.

Scheue Riesen

In Schweden leben knapp eine viertel Million Elche. Die scheuen Riesen erreichen eine Schulterhöhe von 2,10 Meter und werden bis zu 3,20 Meter lang. Trotz ihres Gewichtes von rund 800 Kilo bewegen sie sich mit bis zu 60 km/h durch den Wald. „Ich habe selbst neun Elche gesehen, aber keiner von ihnen war in Schussweite“, sagt Jari Iversen. Åge Samuelsson hatte mehr Glück: Er bekam eine Elchkuh und ein Elchkalb vor die Flinte.

Arbeiten wie in der Formel 1

Ein kurzer Stopp – alte Reifen ab, neue Reifen drauf – weiterfahren. Bei Autorennen hat sich dieses Prinzip seit Jahrzehnten bewährt. „Warum sollte das nicht auch bei der HOSCH-Technik funktionieren?“, dachte sich Jari Iversen, HOSCH-Verkaufsleiter in Skandinavien, und entwickelte den „Boxenstopp“ für Abstreifmodule. „Bei vielen Kunden laufen die Bänder 24 Stunden am Tag“, sagt Iversen. „Nur ein bis zwei Mal im Jahr sind Wartungsstopps eingeplant. Da muss alles ganz schnell gehen.“ Die Abstreifer erst zu kontrol-

lieren, auszubauen, zu warten und wieder einzubauen, dauere oft viel zu lange. Ganz anders beim „Boxenstopp“. Jari Iversen: „Bei einem Stopp halten wir bereits einen komplett bestückten neuen Abstreifer bereit, den wir einfach gegen den alten austauschen.“ Der ausgebaute Abstreifer könne dann in aller Ruhe gewartet und für den nächsten Einsatz wieder fit gemacht werden. „Durch diesen Service lassen sich die Stillstandzeiten der Bänder um die Hälfte verkürzen“, so Iversen. „Für viele Kunden ist das ein großer Vorteil.“



Präzise und zeitsparend: das „Boxenstopp“-Prinzip

HOSCH news – Leserbrief

„Ich habe mit großem Interesse die HOSCH news gelesen und mich besonders über den kurzen und sehr akkuraten Artikel über Pittsburgh gefreut. Das Magazin ist immer sehr interessant. Ich sehe gerne die Gesichter der HOSCH-Mitarbeiter weltweit, die ich sonst nur vom Namen her kenne.“

Hugh Nevin, Kanzlei Cohen & Grigsby, Pittsburgh, USA

Mail genügt an: mail@hosch.de



Wild auf Winter

Ein kräftiger Elchbraten – in nördlichen Breiten genau das Richtige für die kalte Jahreszeit. Wer nicht die Möglichkeit hat, in den schwedischen Wäldern selbst auf die Pirsch zu gehen und auch im Supermarkt frisches Elchfleisch vergeblich sucht, kann das Rezept leicht abwandeln: Hirsch oder Rind eignen sich genauso gut. Ein Rezept von Anders Samuelsson, Abteilungsleiter des schwedischen HOSCH-Vertriebspartners MBM. Guten Appetit!

Elchbraten mit Kräutern

Zutaten:

1 Elchbraten (ca. 1 kg, ohne Knochen)
 Alternativ: Hirsch- oder Rinderbraten
 3 Esslöffel Olivenöl
 50 g Butter
 1 Teelöffel Rosmarin
 8-10 rote Pfefferkörner (zermahlen)
 3 Messerspitzen schwarzer Pfeffer (grob zermahlen)
 1-2 Teelöffel Salz



Zubereitung:

Das Fleisch von jeder Seite scharf anbraten. Eine Fettpfanne mit Alufolie auslegen und den Braten darauf legen. Das Fleisch mit Olivenöl einpinseln und mit Salz, schwarzem und rotem Pfeffer sowie Rosmarin bestreuen. Butter in Scheiben um den Braten verteilen und die Fettpfanne in den 100 Grad Celsius heißen Backofen schieben und zwischen- durch mit Bratensaft übergießen. Der Garvorgang dauert bei Niedrigtemperatur rund zwei bis zweieinhalb Stunden. Mit einem Bratenthermometer die Temperatur des Fleisches kontrollieren – bei 68 Grad Celsius Innentemperatur ist das Fleisch zartrosa. Braten aus dem Ofen nehmen und Tücher darum schlagen, so dass soviel Bratensud wie möglich um den Braten bleibt. Das Fleisch eine bis eineinhalb Stunden ziehen lassen, damit es den Geschmack der Gewürze aufnehmen kann. Zum Servieren in dünne Scheiben schneiden.

Tipp: Zu dem Braten passt am besten ein kräftiger Rotwein oder ein kühles Bier.

Sauce

Zutaten:

200 ml Bratensud
 200 ml Sahne
 2-3 Esslöffel Weizenmehl
 1 Esslöffel Butter
 1/2 Zwiebel
 100 g Champignons
 1/2 Brühwürfel
 100 ml Wasser
 Salz und Pfeffer

Zubereitung:

Champignons und Zwiebeln fein hacken und in Butter anbraten. Bratensud und Sahne dazugeben. Weizenmehl und Wasser in einer Schüssel verrühren und langsam in die Sauce gießen. Brühwürfel in der Sauce auflösen und mit Salz und Pfeffer abschmecken.



Kartoffelgratin

Zutaten:

800 g festkochende Kartoffeln
 125 ml Sahne
 125 ml Milch
 30 g Butter
 1 Prise Muskat
 1 Knoblauchzehe
 100 g Parmesankäse
 Salz und Pfeffer

Zubereitung:

Eine feuerfeste Form mit der Knoblauchzehe ausreiben und mit Butter bestreichen. Kartoffeln schälen und vorkochen, bis sie fast gar sind. Kartoffeln in Scheiben schneiden und fächerförmig in die Auflaufform legen. Jede Schicht mit Salz und wenig Pfeffer würzen. Mit Milch-Sahne-Gemisch übergießen und mit Muskat würzen. Den Parmesankäse gleichmäßig auf der Oberfläche verteilen. Im Backofen bei ca. 200 Grad Celsius in 60 Minuten goldbraun backen.





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. Kamienskiego 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 8º3ª
08007 Barcelona
Tel +34 93 467 49 10
Fax +34 93 487 38 14
E-Mail hosch@hosch.es



HOSCH Schweiz GmbH
Switzerland
Birkenstraße 49
CH-6343 Rotkreuz
Tel +41 41 790 25 33
Fax +41 41 790 51 09
info@hosch-schweiz.ch



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