

HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Auf den Service kommt es an**
HOSCH setzt auf umfangreiche Kundenbetreuung
- **Premiere unter Wasser**
Einsatz für Lenkrollen unter der Wasseroberfläche
- **Ein Koffer für alle Fälle**
Die „Black Box“ erleichtert die Vertriebsarbeit
- **Zwangsstopp in der Wüste**
Giancarlo Leombruno geht in Chile der Sprit aus



Editorial

Technik trifft Service

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Die beste Technik nützt nichts, wenn sie nicht einwandfrei funktioniert. So einfach und einleuchtend das auch klingen mag – es kommt darauf an, entsprechend zu handeln. Bereits seit der Gründung des Unternehmens setzen wir deshalb auf umfangreiche technische Unterstützung und weitreichende Serviceleistungen. Von der individuellen Beratung, der Demonstration der Leistungsfähigkeit unserer Geräte, der Installation und Wartung über die Schulung bis hin zur Erstellung von Einbauplanungen stellen wir unseren Kunden nicht nur das technische Equipment, sondern auch unser gesamtes Know-how zur Verfügung.

Der Servicegedanke ist einer der Grundpfeiler der HOSCH-Firmenphilosophie. Er bestimmt unser tägliches Denken und

Handeln – im Umgang mit Kunden, aber auch in der Zusammenarbeit der HOSCH-Mitarbeiter untereinander. Es gilt, dieses Verständnis von Service optimal umzusetzen. Das wiederum kann nur gelingen, wenn sich jeder HOSCH-Mitarbeiter weltweit in seinem Arbeitsalltag Gedanken darüber macht, was er oder sie tun kann, um seinen Kollegen die Arbeit zu erleichtern. Effizienz ist dabei der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg.

Wir sind stolz auf unser großes Serviceangebot, denn es versetzt uns in die Lage, Problemen und Krisenzeiten geschlossen und mit Optimismus entgegenzutreten und gestärkt aus ihnen hervorzugehen. Denn rund um den Globus wissen unsere Kunden, dass sie sich auf uns verlassen können – und diese Gewissheit schafft langfristig Vertrauen und Zufriedenheit.

Herzlichst, Ihr

Hans-Otto Schwarze

Eckhard Hell

Inhalt

- | | |
|---|--|
| <p>02 Editorial / Inhalt</p> <p>03 HOSCH Mix</p> <p>04 Auf den Service kommt es an
HOSCH setzt auf umfangreiche Kundenbetreuung</p> <p>06 Mit Carryback-Messungen gegen die Krise
HOSCH International demonstriert Reinigungsleistung
Ein Jahrzehnt mit HOSCH
Verstärkung mal drei</p> <p>07 Ein Koffer für alle Fälle
Die „Black Box“ erleichtert die Vertriebsarbeit
Personalticker</p> <p>08 Nachgefragt
Servicemitarbeiter weltweit</p> <p>10 HOSCH Polska entert den Hörsaal
Krzysztof Lebioda hält Vortrag an der TU in Wrocław
10 Jahre – 10 Mitarbeiter
Impressum</p> | <p>11 Besser als der grüne Daumen
Düngemittelhersteller setzt auf HOSCH-Technik
Mit Kundennähe zum Erfolg
Brasilianische Tochterfirma begrüßt neue Mitarbeiter</p> <p>12 HOSCH Company hilft beim Recycling
Ferromangan-Werk in Pennsylvania nimmt Arbeit auf
Zwei Neue für den Service
Ganz in Weiß</p> <p>13 Premiere unter Wasser ...
Einsatz für Lenkrollen unter der Wasseroberfläche
... und über den Wolken
Fallschirmsprung für den guten Zweck
Einfach überzeugt</p> <p>14 Zwangsstopp in der Wüste
Giancarlo Leombruno geht in Chile der Sprit aus
Hautnah bei wilden Tieren
Herzlichen Glückwunsch!
Leserbriefe</p> <p>15 Wie ein kleiner Urlaub</p> |
|---|--|

Tapetenwechsel für HOSCH Italia



Besuch in Italien (v.l.): Eckhard Hell, Mariangela Vassallo, Mario del Pezzo, Roberto Capone, Giancarlo Leombruno und Gerardo Fericola

Umzug in die Selbständigkeit: Im Dezember 2008 verlegte die italienische Tochterfirma ihren Sitz von Mailand nach Pontecagnano. Mit diesem Schritt wechselte HOSCH Italia nicht nur die Räume, sondern trennte sich gleichzeitig von

der externen Beratungsgesellschaft, mit der das Unternehmen seit seiner Gründung 2006 zusammengearbeitet hatte. Für die HOSCH-Tochter bedeutet das mehr Eigenständigkeit und Entscheidungsfreiheit – aber auch mehr Verantwortung.

Der neue Sitz in Pontecagnano wurde aus gutem Grund gewählt: Der kleine Ort zwischen Salerno und Neapel ist Wohnort und Arbeitsplatz von HOSCH Italia-Geschäftsführer Mario del Pezzo. Zum offiziellen Umzug des Firmensitzes reisten HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell und Giancarlo Leombruno nach Italien, um gemeinsam mit Mario del Pezzo die nötigen Formalitäten zu erledigen – so wurde unter anderem ein neues Konto für das Tochterunternehmen eröffnet und die Zusammenarbeit mit dem neuen Steuerberater Antonio Genzale gestartet.

Kurz nach dem Umzug hat HOSCH Italia weiteren Zuwachs bekommen: Neben Verkaufs- und Servicemitarbeiter Gerardo Fericola und Servicetechniker Roberto Capone arbeitet seit Mitte April 2009 auch Emanuele Bacco für das Tochterunternehmen im Süden Europas (lesen Sie mehr dazu im Personalticker auf Seite 7 – „Einsatz im Nordosten“).

Technik, die begeistert



James Stamelos testet das Claas-Kettcar

Mähdescher, Häcksler und Traktoren: Im Rahmen des International Management Meetings im November 2008 machten sich die Geschäftsführer der weltweiten HOSCH-Gesellschaften auf den Weg zum Landmaschinenhersteller Claas. In Harsewinkel, in der Nähe von Gütersloh, nahm die Gruppe bei einer Besichtigungstour den Hauptsitz des Unternehmens unter die Lupe. Beson-

ders beeindruckt zeigten sich die technikbegeisterten HOSCH-Manager von den Produktionsanlagen – und waren sich einig: „Gigantische Hallen, riesige Maschinen, intelligente Produktionsabläufe und eine ausgeklügelte Logistik – das war sehr imponierend.“

Seit der Gründung im Jahr 1913 hat sich das Familienunternehmen auf die Herstellung von Landmaschinen spezialisiert, die heute auf Feldern und Höfen auf der ganzen Welt unterwegs sind. Rund um den Globus arbeiten über 9.100 Beschäftigte am wachsenden Erfolg des Konzerns. Nach ihrer Führung über das Betriebsgelände ließen die HOSCH-Manager den Tag bei einem gemeinsamen Abendessen im Hotel Klosterpforte im benachbarten Marienfeld ausklingen, bevor sie die Rückfahrt nach Recklinghausen antraten.

Besuch aus Indien

Seit 18 Jahren ein eingespieltes Team: Am 4. Mai 2009 trafen sich Firmengründer Hans-Otto Schwarze und Madan Mohanka, Inhaber der MM Group of Companies und HOSCH-Geschäftspartner in Indien, zu ihrem alljährlichen Board Meeting. 1991 brachten die beiden HOSCH India als Joint-Venture auf den Weg. Seitdem ist die asiatische Tochterfirma kontinuierlich gewachsen und hat sich zu einem wichtigen Mitglied der HOSCH-Firmenfamilie entwickelt. „Die Zusammenarbeit zwischen Indien und Deutschland ist sehr konstruktiv – das hat das erfolgreiche Geschäftsjahr 2008 erneut bewiesen“, sagt Hans-Otto Schwarze. „Deshalb möchten wir auch in Zukunft die Kooperation weiter festigen und ausbauen.“



Jeder Handgriff sitzt: Weltweit sorgen die HOSCH-Servicetechniker tagtäglich für einen zuverlässigen und effizienten Einsatz von Abstreifern und Lenkrollen

Auf den Service kommt es an

Installation, Wartung, Reparatur: Neben ausgefeilter Technik spielt für HOSCH die umfangreiche Kundenbetreuung eine entscheidende Rolle

Mit seiner Taschenlampe leuchtet Maik Jähmig auf eine Gurtlenkrolle. Schrauben, Verstrebungen, Verschleißteile – nicht der kleinste Fehler entgeht seinem kritischen Blick. „Alles in Ordnung“, sagt er und macht ein Häkchen im Wartungsprotokoll. Regelmäßig kontrolliert und repariert der 43-Jährige über 300 Abstreifer und Gurtlenkrollen im E.ON-Steinkohlekraftwerk in Gelsenkirchen-Scholven. An diesem Tag steht die Wartung einiger Systeme im Bereich der Entaschung an. Wieder knipst Maik Jähmig die Taschenlampe an und nimmt einen Abstreifer unter die Lupe.

Seit 1990 ist Jähmig als Servicetechniker bei HOSCH in Recklinghausen beschäf-

tigt. Seinen eigentlichen Arbeitsplatz hat der gelernte Maschinen- und Anlagenmonteur aber nicht in der Firmenzentrale, sondern in unmittelbarer Nähe des Kraftwerks in der Nachbarstadt Gelsenkirchen. Zwei Container auf dem Werksgelände dienen Maik Jähmig als Basis für seine Wartungsrundgänge. Einer ist mit Schreibtisch, Laptop-Anschluss und Aktenschränken ausgestattet. Der andere dient als Werkstatt – mit einer Bohr-Fräs-Kombination und einer Bandsäge kann der Service-Techniker kleinere Reparaturen direkt vor Ort durchführen.

Unterstützung aus der Firmenzentrale

„Unsere Ersatzteile verwahren wir im Zentralmagazin des Kraftwerks“, sagt

Maik Jähmig. „Dadurch können wir auch bei unvorhergesehenen Störungen schnell reagieren.“ Sollte dennoch mal ein Teil fehlen, genügt ein Anruf bei seinem Kollegen Ralf Schult, der von der Firmenzentrale aus den Einsatz in dem Steinkohlekraftwerk koordiniert. Unterstützt wird Maik Jähmig bei seiner Arbeit außerdem von den Servicetechnikern Volker Merschhemke und Marcus Niehues, die bei Bedarf den HOSCH-Außenposten in Gelsenkirchen verstärken.

Mit Service die Krise meistern

Der Einsatz von Maik Jähmig ist ein Beispiel für die umfangreichen Serviceleistungen, die HOSCH zusätzlich zu Abstreifern und Lenkrollen anbietet.

Fachgerechte Installation, Schulung des Personals vor Ort, Wartung, Reparatur: „Uns ist es enorm wichtig, dass unsere Technik beim Kunden einwandfrei funktioniert“, sagt Geschäftsführer Eckhard Hell. „Deswegen legen wir großen Wert auf Service.“ Nur auf diese Weise könne eine langfristige Kundenbindung und auch Kundenzufriedenheit gesichert werden, so Hell. „Mit den Serviceleistungen bieten wir einen Mehrwert zu unseren Produkten. Das wiederum hilft uns dabei, auch Krisensituationen, wie wir sie aktuell durch die weltweite Wirtschaftsflaute erleben, zu meistern.“

Das eigene Unternehmen im Blick

Der HOSCH-Servicegedanke spielt jedoch nicht nur im Umgang mit Kunden, sondern auch im eigenen Unternehmensverständnis eine große Rolle. „Alle Mitarbeiter weltweit sollten den Serviceaspekt als elementaren Bestandteil der HOSCH-Philosophie in ihre tägliche Arbeit mit einfließen lassen“, sagt Eckhard Hell. „Sie leisten Service am eigenen Unternehmen und gegenüber ihren Kollegen.“ Engagement, Einsatzbereitschaft und effiziente Hilfe untereinander – all dies sei unverzichtbar, um auch in schwierigen Zeiten erfolgreich zu sein.



Fräsen, bohren, sägen: Im Werkstattcontainer führt Maik Jähnig kleine Reparaturen durch

Genauere Wartungsstatistiken

Maik Jähnig hat mittlerweile seinen Wartungsrundgang beendet und macht sich auf den Weg zurück zum Bürocontainer. An seinem Schreibtisch trägt er die Ergebnisse in Wartungsstatistiken ein. „Wir führen zu jedem Abstreifer und jeder Lenkrolle genau Buch, so dass wir die empfohlenen Wartungsintervalle stets einhalten können“, sagt Jähnig. Als zusätzlichen Service protokolliert er jeden Verschleiß von Trag- und Druckrollen, Antriebs- und Umkehrtrommeln sowie von Materialführungen. „Zusammen mit dem Anlagenbetreiber spreche ich dann die nötigen Instandsetzungsarbeiten ab.“



Büroarbeit: Maik Jähnig führt Wartungslisten

Guter Service durch Kundennähe

Für die Mitarbeiter im Kraftwerk gehört Maik Jähnig fast schon zum Inventar. „Ich bin nahezu das ganze Jahr vor Ort, bin Ansprechpartner bei technischen Problemen und kenne die ganze Anlage aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit aus dem Effeff“, sagt der 43-Jährige. „Auf der einen Seite bin ich HOSCH-Mitarbeiter, auf der anderen Seite sehe ich mich aber auch als Mitglied des Kraftwerkteams.“ Genau in dieser Nähe zum Kunden liegt der Schlüssel für einen guten Service. Eckhard Hell: „Effiziente Wartung, reibungslose Abläufe, schnelle Hilfe – all das kann ich nur garantieren, wenn ich Service vor Ort leiste und ich meine Mitarbeiter entsprechend positioniere – das beweisen die HOSCH-Gesellschaften rund um die Welt Tag für Tag.“



Energie für das Ruhrgebiet

Das Kraftwerk in Gelsenkirchen-Scholven im Herzen des Ruhrgebietes ist mit seinen sechs Kraftwerksblöcken und einer Gesamtleistung von rund 2.200 Megawatt eines der größten Steinkohlekraftwerke in Europa. Die ursprünglich im Jahre 1908 errichtete Anlage ist dabei eng mit der Entwicklung und Industriegeschichte der Region verbunden. In der näheren Umgebung des Kraftwerks betreibt der Energiekonzern E.ON zusätzlich zwei weitere Steinkohlekraftwerke. Die Standorte in Herne und Dortmund werden ebenfalls von Maik Jähnig und seinen Kollegen von Gelsenkirchen aus betreut. Insgesamt sind dort 71 Systeme aus dem Hause HOSCH im Einsatz.

www.kraftwerk-scholven.com



Ein Jahrzehnt mit HOSCH



Dave Ferguson (l.) und James Stamelos

Herzlichen Glückwunsch, Dave Ferguson! Der State Manager für Westaustralien feierte Anfang Mai 2009 sein zehnjähriges Jubiläum bei HOSCH International. Geschäftsführer James Stamelos gratulierte dem 54-Jährigen und bedankte sich für seinen unermüdlichen Einsatz für das australische Tochterunternehmen. Stamelos: „Heutzutage ist es Gang und Gäbe, dass Angestellte ihre Jobs und Karrieren in nur kurzer Zeit oftmals wechseln. Umso mehr freuen wir uns, dass Dave Ferguson uns seit einem Jahrzehnt die Treue hält.“

Verstärkung mal drei

Verwaltung, Vertrieb, Service: In allen drei Bereichen durfte HOSCH International in den vergangenen Monaten neue Mitarbeiter begrüßen. Kelsey Lynch (19) startete im Oktober 2008 als neue Sekretärin bei der HOSCH-Tochter in Down Under. Neben ihrer Arbeit im Büro lernt die leidenschaftliche Köchin für ihren Bachelor-Abschluss in Wirtschaft. Für Servicetechniker Clayton McCarthy bedeutete sein Wechsel zu HOSCH einen beruflichen Neuanfang und eine neue Herausforderung. Zuvor stellte der 32-Jährige seine handwerklichen Fähigkeiten in der Bauindustrie unter Beweis. Jede Menge berufliche Erfahrung bringt auch Paul Harris mit: Vor seinem Wechsel zu HOSCH International im November 2008 hat der neue Vertriebsleiter für Westaustralien bereits über 20 Jahre im Verkauf von Werkzeugen und Spezialequipment für die Bergbaubranche gearbeitet.



Kelsey Lynch, Clayton McCarthy und Paul Harris (v.l.)

Mit Carryback-Messungen gegen die Krise

HOSCH International überzeugt Kunden mit effizienter Reinigungsleistung und hoher Kostenersparnis



Die Messung zeigt Materialrückstände auf dem Gurt

Volle Auftragsbücher, steigende Gewinne, jede Menge Arbeit: Noch Ende 2008 war in Australien von der weltweiten Wirtschaftskrise kaum etwas zu spüren. Vor allem der Bergbau boomte. Nicht selten warteten bis zu 20 Schiffe in den beiden Eisenerzverladehäfen in

Westaustralien auf neue Ladung. „In den Minen lief alles auf Hochtouren“, sagt James Stamelos, Geschäftsführer von HOSCH International. „Es gab kaum Gelegenheit, mal zu verschnauften und neue Geräte auszuprobieren.“

Mittlerweile jedoch hat die Krise auch die Wirtschaft in Down Under enorm abgeschwächt. „Viele Unternehmen müssen Kosten sparen“, sagt James Stamelos. „Diese Chance haben wir genutzt, um potenzielle Neukunden von den Reinigungsleistungen der HOSCH-Abstreifer zu überzeugen.“ Der Schlüssel zum Erfolg lag dabei in umfangreichen Carryback-Messungen.

Bis zu vier Millionen Euro sparen

„Wir haben jeweils die Reinigung durch die vorhandenen Abstreifer mit den Möglichkeiten der HOSCH-Technik verglichen“, erklärt Stamelos. „Dabei hat sich gezeigt, dass bei den vorhandenen Abstreifern von Mitbewerbern oftmals noch Rückstände am Fördergurt haften bleiben, die enorme manuelle Reinigungskosten verursachen. In einer Mine beispielsweise ergaben die Berechnungen, dass mit HOSCH-Abstreifern pro Band bis zu 56.000 Euro im Jahr eingespart werden können.“ Für die insgesamt 70 Bänder in der Mine bedeutet das eine Summe von drei bis vier Millionen Euro.

Beweise für die Leistungsfähigkeit

Der HOSCH-Manager ist sich sicher: „Die Tage des einfachen Verkaufens sind vorbei. Heutzutage verlangen Kunden nach Beweisen für die Effizienz und Leistungsfähigkeit eines Produkts. Mit den Carryback-Messungen können wir genau diese Informationen liefern.“ Damit ist HOSCH International auf einem guten Weg. Wöchentlich informieren sich Ingenieure, Designer und Wartungsmitarbeiter aus unterschiedlichen Minen bei der australischen Tochterfirma über die Abstreiftechnologie. In nur wenigen Wochen wurden bereits vier Testläufe vereinbart – weitere sind in Planung.

Ein Koffer für alle Fälle

Mit der „Black Box“ geht Jari Iversen neue Wege für den Vertrieb in Skandinavien

Schwarz, praktisch und voller Überraschungen: Mit einem neuen Präsentationskoffer möchte Jari Iversen, Vertriebsleiter bei HOSCH in Skandinavien, die Verkaufserfolge im hohen Norden verbessern. Die „Black Box“ enthält dabei alles, was Außendienstmitarbeiter für ein erfolgreiches Kundengespräch brauchen: von einem USB-Stick mit einer Powerpoint-Präsentation über allerlei Testutensilien bis hin zu Tischmodellen von Abstreifmodulen.

„Ziel ist es, mit den Kunden einen Testeinsatz von Abstreifen an ihren jeweiligen Anlagen zu vereinbaren“, sagt Jari Iversen. „Doch das ist oft leichter gesagt als getan.“ Aus diesem Grund hat der gebürtige Däne ein dreistufiges Vertriebssystem entwickelt. „Bis jetzt haben wir mit den Kunden immer eine Carryback-Messung ausgemacht, der dann im besten Falle ein Testeinsatz folgte“, so Iversen. „Mit dem Präsentationskoffer ist es nun möglich, den Kunden schon vor der Carryback-Messung umfassend über die Vorteile der HOSCH-Technik zu informieren.“

Zwölf schwarze Koffer für LBM

Über 50 Mitarbeiter von Vertriebspartnern in Skandinavien arbeiten täglich für HOSCH – allein zwölf von ihnen bei dem schwedischen Unternehmen Lulea Bandtransport & Miljöservice AB (LBM). Seit dem 1. Mai 2009 sind die LBM-Mitarbeiter mit den schwarzen Koffern unterwegs. „Ich selbst arbeite bereits seit fünf Jahren erfolgreich mit dem dreistufigen Präsentationssystem“, sagt Jari Iversen. Deshalb ist er davon überzeugt, dass es auch seinen Vertriebskollegen bei ihren Kundengesprächen helfen wird. Iversen: „Wenn sich die schwarzen Koffer in Skandinavien bewähren, werden vielleicht bald auch HOSCH-Außendienstmitarbeiter in anderen Ländern mit der ‚Black Box‘ unterwegs sein.“



Einsatzbereit! Jari Iversen (r.) mit seinen Kollegen des Vertriebspartners LBM

Personal-Ticker

+++ Einsatz im Nordosten +++



Ein neuer Mann für HOSCH Italia: Seit Mitte April 2009 verstärkt Emanuele Bacco das Team um Geschäftsführer Mario del Pezzo. Der 37-Jährige ist als Servicetechniker vor allem im Nordosten Italiens unterwegs.

Mario del Pezzo hat dort in den vergangenen zwei Jahren viele intensive Kundenkontakte geknüpft. „Diese gilt es nun zu pflegen und auszubauen“, sagt der Geschäftsführer. Emanuele Bacco hat seit über 15 Jahren in unterschiedlichen Unternehmen Erfahrungen als Servicemitarbeiter gesammelt. Gemeinsam mit seiner Frau Alessandra wohnt er in Venetien. Er ist fasziniert von schicken Autos und schnellen Motorrädern.

+++ Treu bis ins hohe Alter +++



In Spanien, Schweden, Venezuela, Malaysia und anderen Ländern hat Eugen Simon in seiner langjährigen Laufbahn bei HOSCH Abstreifer montiert und sein Wissen an Fachkräfte vor Ort weitergegeben. Am 30. März 2009

feierte der gebürtige Gelsenkirchener seinen 70. Geburtstag. Als Dank für seine lange Treue zu HOSCH, die der Schalke-Fan und ehemalige Leichtathlet noch einige Zeit nach seiner Pensionierung als Berater aufrecht erhielt, schenkte ihm die Geschäftsleitung während einer kleinen Feier in einem Hotel in Botrop einen mit vielen Leckereien bestückten Frühstückskorb sowie eine Dankesurkunde für seine überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft.

+++ Mit Hochzeitsglocken ins neue Jahr +++



Für Brigitte Tillmann (43), seit 1990 Mitarbeiterin in der HOSCH-Firmenzentrale, begann das Jahr 2009 mit einem herausragenden Ereignis. Am 9. Januar heiratete sie im Standesamt Recklinghausen ihren Lebensgefährten Frank Becker (46).

+++ Dienstjubiläen in der Firmenzentrale +++

Marcus Kraft: 10 Jahre
Uwe Machaczek: 10 Jahre
Michael Weinhardt: 10 Jahre

Nachgefragt

Wartungsarbeiten, Austausch von Verschleißteilen, schnelle Hilfe bei technischen Schwierigkeiten – wo immer auf der Welt Abstreifer und Lenkrollen aus dem Hause HOSCH im Einsatz sind, dürfen sie nicht fehlen: die Servicemitarbeiter. Weit über 100 Spezialisten und Monteure sorgen täglich rund um den Globus in Bergwerken, Häfen, Kraftwerken und anderen Industrieunternehmen dafür, dass die HOSCH-Technik reibungslos funktioniert. Doch wer sind die Männer, die als Außendienstmitarbeiter stets engen Kontakt zu den Kunden halten? Die Serie „Nachgefragt“ stellt diesmal einen Teil der Servicetechniker vor.

HOSCH do Brasil



Das Team von HOSCH do Brasil

HOSCH Fördertechnik



Uwe Kühle



Frank Aurich



Jörg Derdula



Jürgen Göllnitz



Roland Friedel



Andreas Hentschel



Sven Kroner



Matthias Proft

HOSCH G.B.



Gareth Morgan



Ian Horsfield



Eddie Presch

HOSCH India



Das Team von HOSCH India

Nachgefragt

HOSCH Italia



Gerardo Fernicola (l.)
und Roberto Capone



Emanuele Bacco

HOSCH Südafrika



Heinrich Heinlein, Jaco Kuhn, Martin Louw
und Carl Greyling (v.l.)



Clarke Laubscher (r.) mit seinen Assistenten
Alfred Kiet (l.) und Tebogo Moeti

HOSCH Company



Gary Shamblen



Kevin Weidner



Michael Crawford



Stephen Vanover



Clayton McCarthy



Andy Lizak



Barry Gasper



Brian Murray



Clark Stallard



Wouter van der Bank



Shaun Baker



Clayton Jude



Ty Stallard



Roy Rodwell

HOSCH International

Impressum

Herausgeber:

HOSCH-Fördertechnik GmbH

Verantwortlicher:

Dipl.-Ing. Eckhard Hell, Geschäftsführer

Redaktion:

Susanne Schübel - JournalistenBüro
Herne (Leitung), Hella Pankoke

Übersetzung:

Hella Pankoke, David Patterson,
Brigitte Rutz

Mitarbeiter:

Jari Iversen, Krzysztof Lebioda, Giancarlo Leombruno, Roland Lußky, David Paterson, Peter Petzold, Eddie Presch, Ralf Schult, James Stamelos, Jens Südmeier, Julia Valtwies, Mariangela Vassallo, Adam White

Fotos:

Bettina Engel-Albustin, Jari Iversen, Christoph Kniel, Giancarlo Leombruno, Jan Maschinski, Hans-Jürgen Niehues, Hella Pankoke, Peter Schaffrath, SKW Piesteritz, James Stamelos

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: Dezember 2009

HOSCH Polska entert den Hörsaal

Geschäftsführer Krzysztof Lebioda hält Vortrag an der TU in Wroclaw



Krzysztof Lebioda erklärt das HOSCH-Prinzip

Praxiswissen für angehende Ingenieure: Im Januar 2009 tauschte HOSCH Polska-Geschäftsführer Krzysztof Lebioda sein Büro mit einem Hörsaal der Technischen Universität in Wroclaw. Von Gurtreinigung bis hin zu Carryback-Messungen erklärte er rund 30 Geologiestudenten die Prinzipien und die Funktionsweise der HOSCH-Technik.

„Die Studenten waren sehr interessiert, haben aufmerksam zugehört und sich

viele Notizen gemacht“, sagt Krzysztof Lebioda. Der Dekan der Fakultät für Geo-Ingenieurwissenschaft, Bergbau und Geologie, Prof. Dr. Lech Gladysiewicz, hatte den Geschäftsführer der polnischen Tochtergesellschaft und Vertreter von Spitzenunternehmen aus anderen Branchen eingeladen, um die Studenten des letzten Semesters mit potenziellen Arbeitgebern in Kontakt zu bringen.

Im Wettbewerb um die klügsten Köpfe

„Die angehenden Absolventen bekommen so schon vor ihrem Abschluss einen Einblick in die Praxis und sehen, was sie nach ihrem Studium erwartet“, so Lebioda. „Auf der anderen Seite können wir uns im Wettbewerb um die klügsten und besten Köpfe als attraktiver Arbeitgeber präsentieren.“ Die Fakultät für Geo-Ingenieurwissenschaft plant, ihren Studenten einmal pro Jahr Vorträge von Unternehmen anzubieten – mit dabei: HOSCH Polska.

10 Jahre – 10 Mitarbeiter

Jeder fängt mal klein an. Als HOSCH Polska im Dezember 1998 gegründet wurde, bestand das Tochterunternehmen aus einem kleinen Büro, einem Lager mit einigen Regalen und einem Mitarbeiter: Krzysztof Lebioda. Am 1. Januar 1999 nahm er offiziell seine Arbeit auf. Im Mai desselben Jahres baute er die ersten Abstreifer an Bandanlagen im Braunkohletagebau in Konin ein. Bei Messen in Posen im Juni 1999 und in Kattowitz im September 1999 knüpfte Lebioda zahlreiche Kontakte, so dass der Kundenstamm stetig wuchs.

Heute gehören die Tagebauegebiete Konin und Belchatów sowie die Kraftwerke Belchatów und Patnów, die Steinkohlegrube in Oberschlesien, die Stahlhütte von Arcelor Mittal in Kraków und einige Zementwerke der Firma Cemex zu den wichtigsten Kunden der polnischen



Kunde der ersten Stunde: der Tagebau Konin

HOSCH-Tochter. „Insgesamt haben wir in den vergangenen zehn Jahren über 1.100 Abstreifer montiert“, sagt Krzysztof Lebioda. Mittlerweile steht dem Geschäftsführer mit drei weiteren Ingenieuren, vier Monteuren, einer Assistentin und einem Lageristen ein hoch motiviertes Team zur Seite: „Gemeinsam gehen wir optimistisch in die nächsten zehn Jahre.“

Besser als der grüne Daumen

Der Düngemittelhersteller SKW Piesteritz setzt seit 1995 auf HOSCH-Technik

Weizen, Gerste, Mais, Kartoffeln und Karotten: Wenn Bauern mit einer üppigen Ernte von ihren Feldern zurückkehren, geschieht dies auch ein bisschen dank der Hilfe von HOSCH – denn seit 1995 ist die Abstreiftechnik bei dem Düngemittelhersteller SKW Stickstoffwerke Piesteritz GmbH im Einsatz.

Das Unternehmen ist der größte deutsche Produzent von Harnstoff und Ammoniak, zwei wichtigen Grundstoffen zur Düngemittelherstellung. An den beiden Standorten in Cunnersdorf bei Leipzig und in Piesteritz nahe Berlin zählt SKW insgesamt 769 Mitarbeiter und unterhält eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung.

Technik hat sich bewährt

Einmal im Jahr besucht der Leiter der HOSCH-Altenburg KG, Roland Lußky,



1993 ging die moderne Anlage in Betrieb

das Unternehmen. „Die Bänder und Abstreifer werden durch das relativ leichte Material nicht so stark beansprucht wie beispielsweise im Bergbau“, so Lußky. Insgesamt sind bei dem Düngemittelhersteller zurzeit 42 Abstreifer im Einsatz. „Für alle neuen Bänder sind ebenfalls

HOSCH-Abstreifer vorgeschrieben“, sagt Roland Lußky. „Das ist ein Beweis, dass sich die Technik auch dort bewährt hat.“

Tradition seit 1915

Als Spezialist für Agro- und Industriechemikalien blickt die SKW Piesteritz GmbH auf eine lange Tradition zurück. Bereits 1915 siedelten sich auf dem heutigen Firmensitz in Piesteritz die ersten Stickstoffwerke an. 80 Jahre später wurden die alten Anlagen abgerissen und die SKWP, Tochtergesellschaft der SKW Trostberg AG, richtete sich dort bis zum heutigen Tage ein. Am Standort in Cunnersdorf erforscht das Unternehmen derweil die landwirtschaftliche Anwendung neuer Produkte.

Weitere Informationen:

www.skwp.de

Mit Kundennähe zum Erfolg

Rubens Dimas Santana und André Guilherme Araújo Limone verstärken HOSCH do Brasil

Kurze Wege, schneller Service – mit diesem Prinzip hat das brasilianische Tochterunternehmen in den vergangenen Jahren nicht nur seinen Kundenstamm kontinuierlich ausgebaut, sondern auch das Team auf mittlerweile 19 Mitarbeiter aufgestockt.

Seit Juli 2008 ist Rubens Dimas Santana in der Metropolregion Baixada Santista im Bundesstaat São Paulo für HOSCH do Brasil unterwegs. Rund 700 Kilometer vom Firmensitz in Belo Horizonte entfernt, betreut der 42-jährige Vater von zwei Kindern in erster Linie die brasilianischen Düngemittelhersteller Bunge, Termag, Fosfértil und Mosaic. „Rubens Dimas Santana wohnt in der Region und kennt sich dort bestens aus“, sagt HOSCH do Brasil-Geschäftsführer Peter Petzold. „Eine Woche lang wurde er in Belo Horizonte geschult, nun besuche

ich ihn alle zwei Monate, um gemeinsam mit ihm und den Kunden auftauchende Fragen zu klären.“ Insgesamt sind in der Region über 100 Abstreifer im Einsatz.

Zu 100 Prozent überzeugt

Etwas weiter nördlich kümmert sich auch der zweite neue Mitarbeiter, André Guilherme Araújo Limone, überwiegend um Kunden aus der Düngemittelindustrie. 500 bis 600 Kilometer westlich von Belo Horizonte arbeitet er seit Januar 2009 unter anderem für Bunge und Mosaic. „In der Region liegt mit über 200 Anlagen im Bereich Dünger ein großes Potenzial“, sagt Peter Petzold. Und HOSCH do Brasil ist auf einem guten Weg, wie Nilson Pereira, Wartungs-Manager bei Bunge in Guar´a, bestätigt: „Ich kannte die HOSCH-Abstreifer bereits von meinem vorherigen Arbeit-



Rubens Dimas (l.) mit seinem Kollegen Willian Alves

geber und wusste sofort bei meinem Arbeitsbeginn bei Bunge Guar´a, dass es für die Fördergurtreinigung nur eine vernünftige Lösung geben kann: HOSCH. Um meinen Kollegen zu beweisen, dass ich richtig lag, habe ich HOSCH um einen 30-Tage-Test gebeten. Schon nach den ersten Betriebsstunden waren selbst Skeptiker zu 100 Prozent überzeugt.“

Zwei Neue für den Service



Erstes Training: David Winslow (l.) mit Roy Rodwell und Gary Shamblen (r.)

Vom Koch zum Servicetechniker: Für Royal Rodwell bedeutete sein Wechsel zu HOSCH Company ein Neuanfang in einem völlig anderen Berufsumfeld. Abstreifer statt Bratpfannen, Lenkrollen statt Pizzabacköfen – der heute 28-Jährige arbeitet in einer Filiale der Restaurantkette UNO Chicago Bar & Grill, bevor er im Richmond Technical Center eine Umschulung zum Fahrzeugmechaniker absolvierte. Sein technisches Know-how setzt Roy Rodwell seit Ende März 2009 für HOSCH Company ein. Mit seiner Frau Adrienne und seinen beiden Töchtern Carlisia (3) und Rihanna (1) lebt er in Richmond im Bundesstaat Virginia. Seine freie Zeit verbringt er am liebsten mit seiner Familie. Außerdem bastelt er gerne an Autos oder feuert als Footballfan sein Lieblingsteam – die Dallas Cowboys – an.

Gary Shamblen, der zweite neue Mann bei HOSCH Company, war zuvor viele Jahre als unabhängiger Monteur unterwegs und kümmerte sich um die Installation, Wartung und Reparatur von Bankautomaten. Für seinen Start bei HOSCH verließ der 48-Jährige gemeinsam mit seiner Frau Cindy seine alte Heimat Florida und zog nach West-Virginia. In seiner Freizeit mag es der Vater von zwei Kindern und Großvater eines kleinen Enkelsohnes actionreich: Motorradfahren, Tauchen, Jagen und Fischen zählt Gary Shamblen zu seinen liebsten Hobbys.

HOSCH Company hilft beim Recycling

Amerikanisches Tochterunternehmen rüstet Ferromangan-Werk in Pennsylvania mit Abstreifern aus

Ressourcen sinnvoll nutzen und die Umwelt schonen: Im März 2009 nahm die Rider-Fabrikanlage des Mineral- und Gesteinsaufbereitungsunternehmens Bateman in Johnstown im Bundesstaat Pennsylvania ihre Arbeit auf. Für einen gelungenen Start sorgt unter anderem HOSCH Company. Das amerikanische Tochterunternehmen bestückt nach und nach alle Fördergurte des neuen Werks mit Abstreifern.



Das Rider-Werk gewinnt wertvolles Ferromangan

Vertriebsmitarbeiter Mike Hudak und Servicetechniker Andy Lizak betreuen die Anlage, die rund 100 Kilometer östlich vom Firmensitz in Pittsburgh entfernt liegt. Das Werk leistet einen wichtigen Beitrag zum Recycling wertvoller Rohstoffe. Im Aufbereitungsprozess wird dort Schlacke einer nahe gelegenen Halde weiterverarbeitet. Ziel ist es, aus diesem Material Ferromangan herauszufiltern, das zur Herstellung von Eisenlegierungen benötigt wird.

Zermahlen, sieben, filtern: Die Anlage in Johnstown verarbeitet rund 25.000 Tonnen Schlacke pro Monat und gewinnt dabei rund 500 Tonnen hochwertiges Ferromangan. Doch damit ist das Recycling noch nicht beendet: Die zerkleinerten Überreste der Schlacke können als Baumaterial weiterverarbeitet werden.

Weitere Informationen: www.atoll.co.za

Ganz in Weiß

„White Wedding“ für Adam White und Mary Weddington: Dass nicht nur ihre Nachnamen wunderbar miteinander harmonieren, bewiesen die beiden bei ihrer Hochzeit am 6. Dezember 2008. Im Beisein ihrer Verwandten und engsten Freunde gaben sich der HOSCH Company-Mitarbeiter und seine Lebensgefährtin das Ja-Wort.

In einem blütenweißen schulterfreien Kleid mit langer Schleppe trat Mary Weddington vor den Traualtar. Passend zu ihrem Brautstrauß und den Blumen an Adams Revers, umrahmte ein Bogen aus weißen und roten großblättrigen Blüten die Eheschließung in der romantischen Nolan Freewill Baptist Church, nahe Williamson im nordamerikanischen Bundesstaat West Virginia.

Aus zwei kleinen Familien wurde so eine große: Gemeinsam halten zwei



Frisch vermählt: Adam White mit Ehefrau Mary

Mädchen aus Adam Whites erster Ehe und Mary Weddingtons kleine Tochter die beiden ordentlich auf Trab.

Premiere unter Wasser ...

HOSCH GB installiert weltweit erste Lenkrolle unter der Wasseroberfläche



Trockenübung: Eddie Presch bei der letzten Prüfung



Geflutet: die Lenkrollen im Einsatz unter Wasser

HOSCH GB taucht ab: Das britische Tochterunternehmen rüstet ein Förderband im nordenglischen Teesside mit der ersten Unterwasser-Lenkrolle der Welt aus. Das Band des Industriekonzernts Koppers transportiert Pech, ein Nebenprodukt von Steinkohleleer. Gurtschleifläufe und extremer Verschleiß – diese Probleme sollen die HOSCH-Lenkrollen in Zukunft aus der Welt schaffen.

„Bereits vor dem Unterwassereinsatz wurden wir im September 2008 von Koppers gebeten, einen Fördergurt mit einer unserer Lenkrollen auszurüsten“, sagt Eddie Presch, Verkaufsleiter bei HOSCH GB. „Bislang musste das Band, das Pech transportiert, wegen Verschleißerscheinungen alle drei Monate

ausgewechselt werden. Das kostete Koppers jedes Mal rund 19.000 Euro.“

Experiment hat sich gelohnt

Seit Oktober 2008 ist nun eine Lenkrolle vom Typ RG2 erfolgreich im Einsatz. Eddie Presch: „Anfang 2009 sollten wir deshalb auch den Teil des Fördergurtes, der langsam durch ein Wasserbecken läuft, um das Material nach dem Pressen abzukühlen, mit einer Lenkrolle versehen.“ Gemeinsam mit seinem Kollegen Mark Skelton wagte Eddie Presch das Experiment. Es hat sich gelohnt: Bislang arbeitet die Unterwasser-Lenkrolle sehr zuverlässig – in Zukunft wird vielleicht noch an mehr Bändern bei Koppers HOSCH-Technik zum Einsatz kommen. www.koppers.com

Einfach überzeugt

Qualität spricht für sich selbst: Im Dezember 2008 bewarb sich HOSCH GB um einen Auftrag bei dem britischen Gips-Hersteller „Robertsbridge“ an der Südküste Englands. „Wir traten dabei gegen einen Mitbewerber an, der bereits seit vier Jahren einen Service-Vertrag mit dem Unternehmen hatte“, sagt HOSCH GB-Geschäftsführer David Patterson. „Obwohl unser Angebot höher lag, bekamen wir den Zuschlag und rüsteten im Januar 2009 die Anlage mit sieben C1V-Abstreifern aus.“

„Die Installation lief voll im Zeitplan und ohne Schwierigkeiten“, freut sich Rudy Menzhausen, Projektleiter bei „Robertsbridge“. „Mittlerweile haben wir einen Service-Vertrag mit dem Unternehmen abgeschlossen und werden vier weitere Bänder mit Abstreifern ausrüsten“, sagt David Patterson. Dank der überzeugenden Leistung war der HOSCH-Einsatz bei „Robertsbridge“ auch Gegenstand der 9. Global Gypsum Conference Mitte Mai 2009 in Rio de Janeiro – mit einer Präsentation der erfolgreichen Abstreifertechnik.

... und über den Wolken

Emily Patterson sammelte durch einen Fallschirmsprung Spenden für die Brustkrebsforschung

Ein Sprung durch die Wolken: In 4.500 Metern Höhe nahm Emily Patterson all ihren Mut zusammen und stürzte sich aus einer kleinen Propellermaschine. Mit ihrem ersten Fallschirmsprung sammelte die Tochter von HOSCH GB-Geschäftsführer David Patterson über 1.100 Euro für die Brustkrebsforschung.

Ausgestattet mit einem Spezialanzug, Helm, Handschuhen und Schutzbrille machte sich Emily Patterson auf den Weg in luftige Höhe. „Erst als die anderen Fallschirmspringer die Maschine nach und nach verließen, bekam ich weiche Knie“, sagt die 21-Jährige.

Viel Zeit für Angst blieb ihr allerdings nicht: Vor den Bauch ihres professionellen Tandempartners geschnallt, hüpfte auch sie in den freien Fall. 45 Sekunden lang raste Emily Patterson mit rund 300 km/h der Erde entgegen, bis sich der Fallschirm öffnete, sie über dem Langer Flugplatz bei Nottingham schwebte und schließlich wohlbehalten landete.

Entschlossen und mutig

„Sie war extrem mutig und entschlossen, diesen Sprung in Erinnerung an ihre Mutter zu wagen“, sagt David Patterson. Seit dem Tod seiner Ehefrau Mandy im Januar 2006 engagieren sich der HOSCH



Emily Patterson genoss den freien Fall

GB-Geschäftsführer und seine Familie mit diversen Aktionen für die Brustkrebsforschung. Verwandte, Freunde und Mitarbeiter von HOSCH GB spendeten für den Fallschirmsprung über 1.100 €.

Zwangsstopp in der Wüste

HOSCH-Mitarbeiter Giancarlo Leombruno geht bei einer Fahrt durch Chile der Sprit aus



Endlose Weiten – und keine Tankstelle in Sicht

Der Motor tuckert und blubbert – und plötzlich ist es still. Nur noch das Rollen der Räder ist zu hören. Ein Blick auf die Tankanzeige: leer. HOSCH-Mitarbeiter Giancarlo Leombruno, Ingenieur Jose Villalobos und Verkaufstechniker Deni Pinto vom chilenischen Vertriebspartner Lanzco parken ihren roten Pickup-Truck am Straßenrand und machen sich zu Fuß auf den Weg in das nächste Dorf – auf der Suche nach etwas Sprit.

„Tankstellen sind in dieser Gegend sehr rar“, sagt Giancarlo Leombruno. Gemeinsam mit den beiden Lanzco-Mitarbeitern fuhr er im April 2009 zur Zaldivar-Kupfermine, 175 Kilometer südöstlich der Stadt Antofagasta. „Mitten in der Wüste wurde unser Sprit sehr knapp“, erinnert sich Leombruno. Die drei steuerten eine Tankstelle an – doch diese hatte kein Diesel mehr im Angebot. „Um den Kundentermin pünktlich einhalten zu können, fuhren wir weiter – trotz des Risikos, mitten in der Wüste liegen zu bleiben.“

Fußmarsch ins nächste Dorf

Unterwegs versuchten die drei, einem LKW-Fahrer etwas Diesel abzuschwatzen. „Der Mann hätte uns Sprit abgegeben, doch wir hatten keinen Schlauch, um ihn aus dem Tank zu holen“, sagt Leombruno. 20 Kilometer vor dem Ziel blieb der Wagen schließlich liegen. „Glücklicherweise konnten wir zu Fuß schnell ein kleines Arbeiterdorf erreichen.

Nach zahlreichen Anfragen fanden wir endlich einen Mann, der uns 20 Liter Diesel verkaufen konnte“, so der HOSCH-Mitarbeiter. Doch damit war der Ausflug noch nicht überstanden: Auf dem Rückweg zum Auto wurde Jose Villalobos noch von Hunden attackiert – blieb aber glücklicherweise unverletzt.

Probeinsatz vereinbart

„Den Besuch in der Kupfermine haben wir durch die Schwierigkeiten um einen Tag verschoben“, sagt Giancarlo Leombruno. Die Firma Barrick, der Betreiber der Zaldivar-Mine, startet einen Probeinsatz mit HOSCH-Abstreifern. „Insgesamt birgt Chile durch seine Kupferminen ein großes Potenzial für HOSCH“, so Leombruno. Neben Barrick besuchte er mit den Lanzco-Mitarbeitern außerdem die Minenbetreiber BHP Billiton und Anglo America sowie die Anlagenhersteller Los Pelambres, SNC Lavalin und Thyssen Krupp, um die HOSCH-Technik zu präsentieren.

Herzlichen Glückwunsch!

Ruhestand? Für Firmengründer Hans-Otto Schwarze ist das ein Fremdwort. Auch wenn er sich in den vergangenen Jahren immer mehr aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat, kümmert er sich noch täglich um sein Lebenswerk – die HOSCH-Firmenzentrale in Recklinghausen. Am 16. Mai 2009 feierte Hans-Otto Schwarze seinen 72. Geburtstag. Die HOSCH news gratulieren herzlich – mit den besten Wünschen für das neue Lebensjahr!

Hautnah bei wilden Tieren

Vom Kap der Guten Hoffnung bis Johannesburg: Im Februar 2009 startete Hella Pankoke, Assistentin der Geschäftsleitung in der HOSCH-Firmenzentrale, gemeinsam mit ihrem Lebensgefährten Willi Spiekermann eine Rundreise zu den Highlights Südafrikas. In zwei Wochen führte sie die Tour über 5.000 km durch das beeindruckende Land. „Wir haben überwältigende Landschaften gesehen und konnten Tiere in freier Wildbahn erleben, die wir nur aus dem Zoo kannten“, sagt Hella Pankoke. Den Stopp in Jo-

hannesburg nutzte sie für einen Besuch bei HOSCH Südafrika und ein gemeinsames Abendessen mit Manager Johan de Koker, dessen Frau Doreen und seiner Assistentin Elizabeth O’Connell.



HOSCH news – Leserbrief

„Ich lese regelmäßig die HOSCH news. Mit großem Interesse, weil ich grundsätzlich neugierig bin zu erfahren, wie es bei HOSCH weiter vorwärts geht – und mit Freude über die so positive Weiterentwicklung eines Mittelständlers in einer immer komplexeren Geschäftswelt.“

Marc Ambrock, Adminexpert (Barcelona, Spanien)

Mail genügt an: mail@hosch.de

Wie ein kleiner Urlaub

Dieses Rezept ist für jedermann leicht zuzubereiten: Man nehme etwas Sonnenschein, eine grüne Wiese, eine bequeme Decke und einen Korb voller Leckereien. Man mixe all dies, garniere es mit ein paar guten Freunden und nach kurzer Zeit können Sie Ihr Picknick genießen. Bereits seit dem Mittelalter zieht sich diese Tradition durch die Kulturgeschichten unterschiedlichster Nationen. War es zunächst ein typischer Brauch der einfachen Arbeiter, auf Reisen und in den Pausen auf dem Feld eine Mahlzeit im Freien einzunehmen, setzte sich das Freiluftvergnügen im 17. Jahrhundert auch in adeligen Kreisen durch. Zu sommerlichen Festen oder während der Jagd wurde daraus – besonders in Frankreich und England – ein gesellschaftliches Ereignis. Den klassischen Picknickkorb mit Decke, Geschirr und Besteck erfanden im 19. Jahrhundert die Engländer – inklusive eines mobilen Kochgeräts für die Zubereitung von Tee. Heute finden sich Picknickgesellschaften in jeder Größe auf allen Kontinenten.

Picknick-Leckereien

Schinken-Wraps mit Tomaten-Kapern-Butter

Zutaten für 4 Personen

- 4 Tomaten
- 2 EL Kapern
- 150 g Butter
- 1 EL Thymian
- 250 g Magerquark
- 1 Prise Salz
- 1 Prise Pfeffer
- 8 fertige Weizentortillas
- 8 Scheiben Schinken
- 1 Eisbergsalat

Zubereitung:

Zwei Tomaten mit heißem Wasser überbrühen, Haut abziehen, halbieren, entkernen und in kleine Würfel schneiden. Kapern fein hacken. Butter in einer Pfanne schmelzen und den Thymian darin anschwitzen. Die Butter darf dabei keine Bräune nehmen. Tomatenwürfel und Kapern zu der Thymianbutter geben und abkühlen lassen. Die beiden übrigen Tomaten halbieren, entkernen und würfeln. Die erkaltete Gewürzbutter mit Quark verrühren und mit Salz und Pfeffer abschmecken. Weizenfladen im Backofen erwärmen, mit Butter-Quark-Zubereitung bestreichen und dabei rundherum einen zwei cm breiten Rand freilassen. Mit Schinken, Tomatenwürfeln und Eisbergsalatstreifen belegen. Den frei gelassenen Rand einklappen und eng zu einem Wrap aufrollen. Mit einem Messer den Wrap schräg halbieren und am eingestülpten Ende mit Papier oder einer Serviette umhüllen.



Kartoffelsalat mit Butter-Senf-Dressing

Zutaten für 6 Personen

- 750 g Kartoffeln
- 2 rote Zwiebeln
- 4 reife Tomaten
- 1 Salatgurke
- 1 Bund Radieschen
- 1 Bund Schnittlauch
- 1 kleine Schalotte
- 100 g Butter
- 200 ml Gemüsebrühe
- 8 EL Essig
- 2 EL Senf
- 1 Prise Pfeffer
- 1 Prise Salz
- 1 Prise Zucker

Zubereitung:

Kartoffeln waschen und weich kochen, schälen, abkühlen lassen und in Scheiben schneiden. Zwiebeln schälen und in Ringe hobeln. Tomaten in Würfel schneiden. Gurke schälen, halbieren, entkernen und fein hobeln. Radieschen vierteln. Schnittlauch in Röllchen schneiden. Alle Zuta-

ten zu den Kartoffeln geben. Für das Dressing die Schalotte schälen und fein hacken, in Butter anschwitzen, mit Gemüsebrühe und Essig ablöschen und einmal aufkochen. Zum Schluss Senf unterrühren. Die warme Marinade über dem Salat verteilen und vorsichtig mischen. Mit Pfeffer, Salz und einer Prise Zucker abschmecken.

Tipps für einen gelungenen Freiluft-Schmaus

1. Ausreichend Wasser mitnehmen – am besten in wiederverschließbaren Behältern.
2. Müllbeutel bereithalten – dann bleibt die gewählte Wiese ein sauberer Ort fürs nächste Picknick.
3. Die Stelle des Picknicks genau unter die Lupe nehmen: Sie sollte ebenerdig, frei von Wurzeln und frei von Hinterlassenschaften anderer Besucher sein.



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
Via Venezia s/n
84098 Pontecagnano (SA)
Tel +39 089 84 90 52
Fax +39 089 38 54 795
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 15071-9226
Tel +1 724 695 3002
Fax +1 724 695 3603
E-Mail hosch@hoschusa.com