

HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **HOSCH rückt noch enger zusammen**
Videokonferenzen sind schnell und zeitnah
- **Premiere auf der easyFairs**
Gelungener Auftritt auf Schüttgut-Messe
- **Wahrlich keine „einfache Kiste“**
Logistiker aus Marl verpackt für HOSCH
- **Installation fast über den Wolken**
TTM Chile ist offizieller Vertriebspartner



Editorial

HOSCH rückt enger zusammen

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

„Der Globus auf einen Blick“ – diese Titelgeschichte zeigt, wie sehr die HOSCH-Firmen inzwischen weltweit aktiv sind. Sie vermittelt gleichzeitig, dass all die Menschen, die für HOSCH weltweit tätig sind, sei es in Australien oder Brasilien, in Indien oder Südafrika, in den USA oder Europa, weiter zusammengedrückt sind. Dank der modernen Kommunikationstechnologie können wir uns heute per Mausclick Auge in Auge gegenüber sitzen, uns über technische Fragen austauschen und uns Tipps für die tägliche Arbeit geben. Auf diese Weise fließt das Wissen zusammen und unsere Kompetenz wächst stetig und schnell an.

HOSCH hat im ersten Halbjahr 2011 erneut bewiesen, dass unser Unternehmen überall auf der Welt ein unverzichtbarer Bestandteil des Marktes ist. Die neue Kommunikation schafft nicht nur Nähe zu Ihnen, die täglich vor Ort unsere

exzellente Produkte verkaufen, installieren oder warten. Sie schafft auch Nähe zu unseren Kunden und Geschäftspartnern, für die wir mit dieser neu gewonnenen, schnellen und unkomplizierten Kommunikation noch verlässlicher geworden sind.

Die zweite Hälfte des Jahres 2011 wird uns mit Sicherheit wieder viel Arbeit und eine Reihe von Neuerungen bringen, nicht nur in der internen Kommunikation. Wir sind sicher, dass wir diese Herausforderungen gemeinsam meistern werden – dank des internationalen Teamworks, gestützt durch moderne Kommunikationstechnologie.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien sowie allen unseren Kunden und Partnern eine glückliche und erfolgreiche zweite Jahreshälfte 2011.

Herzlichst, Ihr

Hans-Otto Schwarze

Eckhard Hell

Inhalt

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 02 | Editorial / Inhalt | 11 | HOSCH Italia
Gelungener Auftritt auf Messe „Samoter“
Serafina Bruno – eine „deutsche“ Italienerin
Auf zwei schnellen Rädern |
| 03 | Per Mausclick durch die Welt
Konferenzen mit PC, Monitor und Kamera | 12 | HOSCH GB
Schotten trainieren in Recklinghausen
Stahlkrise in Teesside überwunden |
| 05 | Gut verpackt ist halb verschifft
HOSCH-Produkte gehen aus Marl auf die große Reise | 13 | HOSCH Mix
Chile: Montage auf 4.800 Metern Höhe |
| 06 | Ein Leben lang lernen
Fortbildung wird bei HOSCH groß geschrieben | 14 | HOSCH Mix
Australien: Kurztrip mit Hindernissen
Brasilien: Strenge Kriterien erfüllt
Polen: Konferenz in Belchatow |
| 07 | Premiere bei Schüttgut-Messe
HOSCH-Stand auf der easyFairs in Dortmund | 15 | HOSCH Company
Kanada: Durchbruch unter der Stadt Niagara Falls
Ungezwungene Gespräche an der Uni
HOSCH auf der „Coal Prep 2011“ |
| 08 | HOSCH Personalticker
Australien: Zwischen Geburtstag und Windeln wechseln
Eine eigene Zeitung zum Geburtstag
Südafrika: Eine Küche ohne Grenzen
Impressum | | |
| 10 | HOSCH France
Gabun richtet 2012 den Afrika-Cup aus
Sales Manager liebt Schokolade | | |



6.500 Kilometer sind plötzlich nebenan: HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell und Hella Pankoke im Gespräch mit David Winslow in Pittsburgh

Der Globus auf einen Blick

Sprechen, diskutieren, entscheiden: Wie Videokonferenzen die HOSCH-Welt zusammenführen

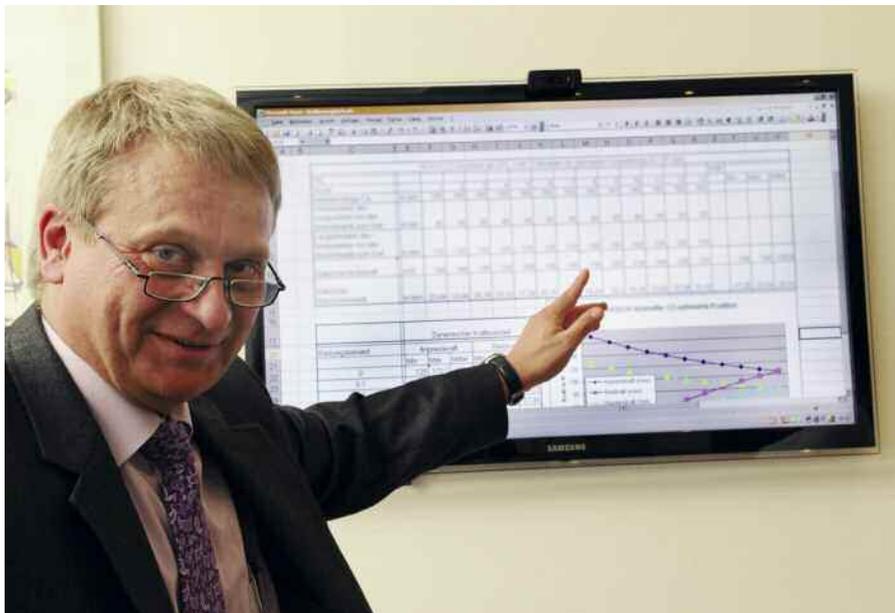
Es ist still im Raum. HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell sitzt bequem im Besprechungszimmer der Firmenzentrale in Recklinghausen. Die linke Hand klickt auf einer Computer-Tastatur, die rechte verschiebt die Maus auf dem Tisch. Wenige Zentimeter nur, dann aktiviert der Cursor auf dem Flachbildschirm an der Wand die richtige Stelle im Ordner „Mitarbeiter“: David Winslow, Leiter der HOSCH Company in Pittsburgh. In Sekundenschnelle steht die Bild- und Tonverbindung. Mit einem freundlichen „Hello David, how are you?“ und der Antwort „Fine, thanks“ beginnt die Videokonferenz zwischen Deutschland und der Stahlmetropole in den USA. 6.500 Kilometer sind plötzlich nebenan.

Die interne Kommunikation in einem weltweit tätigen Unternehmen ist ebenso wichtig wie exzellente Produkte, Service und technisches Know-how auf dem allerneuesten Stand. Daher war es für HOSCH-Firmengründer Hans-Otto Schwarze schon immer ein Traum, den internationalen Dialog auf eine Basis zu stellen, die es jedem ermöglicht, ohne zeitaufwändige und kostenintensive Reisen rund um den Globus miteinander zu sprechen, zu diskutieren und zu entscheiden.

Schnell, zeitnah, produktiv

Die verbesserte Technologie in der Telekommunikation – kein umständliches Einwählen in Modem- oder ISDN-Leitungen – machte seinen Traum wahr.

Jetzt können Hans-Otto Schwarze oder Eckhard Hell täglich mit ihren Mitarbeitern in allen Ecken der Welt konferieren, ohne dass Termine abgestimmt, Koffer gepackt und Flüge gebucht werden müssen. Mit Hilfe der neuen Technik diskutieren sie nun ad hoc gemeinsam Tabellen oder begutachten Videos von wichtigen HOSCH-Produkten. Und all dies schnell, zeitnah und produktiv. Eckhard Hell: „Bei HOSCH rücken wir durch das neue Videokonferenzsystem noch enger zusammen. Wir optimieren unsere Kommunikation und binden die Tochtergesellschaften stärker in die Abläufe und strategischen Entscheidungen des gesamten Unternehmens ein.“ Dabei ist das gegenseitige „sich Sehen“ auf den Bildschirmen gar nicht so ent-



Virtuelle Meetings: Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung oder Konzepte für die Produktion können dank der Videokonferenz gemeinsam diskutiert werden – ohne auf eine große Reise zu gehen

scheidend: „Der Ton ist wichtiger als das Bild. Wir rufen gemeinsam Dateien auf den Bildschirm und analysieren zum Beispiel Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung oder Konzepte für die Produktion, besprechen sie und entscheiden zügig“, so der HOSCH-Geschäftsführer. Denn: „Zeit ist in unserem Geschäft viel wichtiger als Geld.“

Mit mehreren Ländern gleichzeitig im Gespräch

Die meisten der 14 HOSCH-Gesellschaften nutzen ähnliche Anlagen wie die in Deutschland und sind mittlerweile untereinander vernetzt. Die technischen Vorgaben kamen aus Recklinghausen. Im firmeneigenen Intranet ist ein Nutzungsleitfaden für das Konferenzsystem hinterlegt. Eine illustrierte Schnelleinstiegshilfe erklärt die einzelnen Komponenten und deren Bedienung. Hans-Otto Schwarze selbst hat am Firmensitz die Gestaltung des Besprechungszimmers und die Auswahl der einzelnen, qualitativ hochwertigen Komponenten vorangetrieben. Übrigens hat der Firmengründer das System auch im Büro in seinem Privathaus installiert, so dass er von dort aus mit HOSCH in der ganzen Welt kommunizieren kann. Carsten Kutschki, Abteilungsleiter IS, organisierte Beschaffung und Aufbau der

Technik, handwerklich unterstützt von Werner Schulz. Mindestens dreimal in der Woche geht HOSCH Recklinghausen auf Sendung, mal für fünf Minuten, mal für zwei Stunden.

Diskutiert wird in der Videokonferenz auf Englisch. Jeder Teilnehmer spricht in ein Mikrofon vor sich auf dem Schreibtisch und blickt in die kleine Kamera über seinem Monitor. Experten sind sich sicher: Dank der neuesten Technologien können virtuelle Meetings in unterschiedlichen Städten und Ländern gleichzeitig abgehalten werden – in so guter Qualität, dass es den Teilnehmern in Polen, Australien oder Italien gar nicht mehr so sehr auffällt, dass sie sich lediglich von Monitor zu Monitor gegenüber sitzen. Das permanente Abhalten von Konferenzen an einem festen Ort gehört daher in Zeiten von Internet-Videokonferenzen der Vergangenheit an – neben der Zeit werden dadurch auch erhebliche Reisekosten eingespart.

Regelmäßige Meetings einmal im Monat

Und noch ein Punkt ist den HOSCH-Geschäftsführern ganz wichtig: „Wir haben überall in der Welt hervorragende Fachleute, die mit uns und für uns arbeiten. Deren Input kommt jetzt schnell bei wichtigen Entscheidungen zum

➔ Info

Vor etwa zehn Jahren gelang der Videokonferenz-Technik der Durchbruch. Verantwortlich dafür waren unter anderem vollständig digitalisierte Sprach- und Videodaten sowie die allgemeine Verfügbarkeit von Computern. Mit der zunehmenden Umstellung auf die IP-basierte Vermittlungstechnik profitiert die Videokonferenz heute von der hohen Datenübertragungsrate (Breitband) und der Geschwindigkeit. Experten sagen daher eine wachsende Verbreitung dieser Kommunikationstechnologie voraus.

Tragen als früher“, so Eckhard Hell, der seit der Einführung des Videokonferenzsystems Anfang April 2011 „nur positive Erfahrungen gemacht“ hat: „Diese neue Kommunikation schafft Nähe.“ Der nächste Schritt ist daher schon in Planung: regelmäßige Meetings mit den Gesellschaften, konsequent anberaumt einmal im Monat – „damit wollen wir kurzfristig starten“. Das einzige Problem ist die Zeitverschiebung auf dem Globus: Wird in Deutschland gearbeitet, genießen zum Beispiel die HOSCH-Mitarbeiter in Australien schon lange ihren Feierabend. Aber auch dafür wird es mit Sicherheit eine Lösung geben.

Zurück zur Videokonferenz mit David Winslow: Auch wenn das Bild auf dem Flatscreen ab und zu mal ein wenig flackert, freut sich Eckhard Hell: „We can see you clearly. You should smile a little bit more“, ruft er seinem Gegenüber zu, denn an diesem Tag hält ein Fotograf die Szene für das Titelbild der aktuellen HOSCH news fest. David Winslow hört es, verändert noch einmal seine Sitzposition, dann ist sein markantes Gesicht ganz auf dem Bildschirm zu sehen, ebenso zwei kleine Fähnchen auf seinem Schreibtisch in Pittsburgh. Die Leitung ist stabil, die Konferenz kann beginnen.

Gut verpackt ist halb verschifft

HOSCH verschickt Material rund um den Globus. Das Logistikunternehmen Kuhlmann sorgt dafür, dass alles heil ankommt

Egal ob groß oder klein, Pakete und Kisten packen sich leider nicht von allein. Deswegen arbeitet die Firmenzentrale von HOSCH in Recklinghausen seit über 20 Jahren mit der Werner Kuhlmann GmbH zusammen.

Zu Beginn lieferte Kuhlmann ausschließlich behandelte Holzkisten und -paletten. Dank der gestiegenen Umsätze bei den HOSCH-Gesellschaften im vergangenen Jahr intensivierte sich die Zusammenarbeit mit Kuhlmann mehr und mehr.

Innerhalb Europas verpackt HOSCH weiterhin selbst. Aber bei Versendungen verschiedenster Größen und mit dem Ziel Übersee übernimmt Kuhlmann sowohl die Kistenplanung und -erstellung als auch die seemäßige Verpackung. Dirk Heidhues, Leiter der Produktion in Recklinghausen: „Dadurch konnten wir die Versandkapazität für Töchteraufträge kostenneutral verdoppeln.“ Als Pilotprojekt in der Überseeverschiffung wurde eine Kommission für Australien ausgewählt, ein Auftrag mit etwa 20 Tonnen Material. Erfolgreich, denn James Stamelos von HOSCH International bewertete die Verpackungsleistung in seinem ersten Feedback so: „Einwandfrei.“

Um die Teilezuordnung sowohl für den Verpacker als auch für den Kunden zu gewährleisten, wird eine Loseilliste erstellt. Diese ist gespickt mit Informationen, unter anderem über die Auftrags- und Artikelnummer, die Artikelbezeichnung in verschiedenen Sprachen und natürlich mit der Menge. Auf Basis dieser Loseilliste werden zweifache Loseiletiketten mit einem Barcode erstellt, mit denen jede Verpackungseinheit belabelt wird und somit eindeutig über die gesamte Logistikkette identifizierbar ist. Während des Verpackungsprozesses wird ein Teil des Labels abgezogen, zur Packlistenerstellung eingescannt und mit der Loseilliste in der Kuhlmann-Software „Cratemaker“ abgeglichen.

Somit ist zum einen die Vollständigkeit eines Auftrags sichergestellt, zum anderen wird automatisch eine detaillierte Packliste erzeugt. Dirk Heidhues fasst die Vorteile zusammen: „Entscheidend ist, dass wir mit dieser Lösung nicht nur unsere Versandkapazität erhöhen können, sondern durch die barcodegestützte Packlistenerstellung ein hohes Maß an Transparenz sowohl für den Kunden als auch für HOSCH gewinnen und somit Fehlteile vermeiden.“

Ein Mittelständler im Familienbesitz

Die Werner Kuhlmann GmbH, Mitte der 1970er Jahre in Marl gegründet, ist ein mittelständisches Logistikunternehmen im Familienbesitz und beschäftigt zurzeit 20 Mitarbeiter. Mit ihrer über 40-jährigen Erfahrung gehört die Firma im Bereich fachgerechter Verpackung von Industriegütern für den Anlagen- und Maschinenbau im Überseeversand zu den führenden Experten.

Mittlerweile erweiterte Kuhlmann das Angebot hinsichtlich Kistenbau, Industrieverpackungen, Logistik, Spedition, Lagerung und Logistiksoftware. Das Maß für die Holzkiste ist entscheidend, um die Ware anständig zu verpacken und danach zu verschiffen.

Daran anschließend entscheidet der Kunde, ob er Kuhlmann mit der Verpackung beauftragt oder ob er das selbst übernimmt und nur das Verpackungsmaterial benötigt. Heidhues: „Wichtig für uns ist, dass Kuhlmann immer sehr flexibel reagiert. Für Zwischenlagerung, Kommissionierung und Verpackung stehen am Standort in Marl etwa 2.000 Quadratmeter zur Verfügung, die mit wachsenden Anforderungen flexibel erweiterbar sind.“



Auch das aller kleinste Teil wird mit einem Barcode versehen



Seemäßig verpackt: Im Container geht die HOSCH-Kiste nach Übersee

Auf dem neuesten Stand der Technik

Neuer FTP-Server beschleunigt Datentransfer zwischen den HOSCH-Standorten

In einem modernen Unternehmen wie HOSCH ist der sorgfältige Umgang mit Informationen und Daten enorm wichtig. Da das gewohnte und von vielen genutzte E-Mail-System aber oftmals für die Übermittlung großer digitaler Datenmengen nicht mehr ausreicht, hat die HOSCH Fördertechnik GmbH jetzt einen FTP-Server installiert. FTP steht für File Transfer Protocol – das heißt: Auf eine zentrale Plattform werden Informationen geladen, auf welche die

HOSCH-Mitarbeiter von jedem Standort aus zugreifen können. Voraussetzung dafür ist, dass die Mitarbeiter die Serveradresse kennen, autorisierte Anmeldedaten besitzen und die entsprechende Software auf dem jeweiligen Computer installiert ist.

Ein schneller, verlässlicher und qualitativ hochwertiger Datentransfer wird gerade für moderne und großflächig vernetzte Unternehmen wie die HOSCH-

Gruppe immer wichtiger. Wer im täglichen Geschäft mithalten will, muss technisch auf dem neuesten Stand sein – oft entscheidet dies über Erfolg oder Misserfolg. Umfassende Informationen sind enorm wichtig für die Entscheidungsfindung im Controlling oder bei System- und Produktanalysen. Für die HOSCH-Gruppe ist der rasche Datentransfer mittlerweile ein wichtiger Bestandteil der Kommunikation, der es erleichtert, das Unternehmen zielgerichtet zu steuern.

Ein Leben lang lernen

Fortbildungen in der Firmenzentrale: Kundenbindung durch „Mehrwertkonzepte“ sowie „Steuerung und Führung von Mitarbeitern“

Permanente Fortbildung der eigenen Mitarbeiter ist ein Schlüssel für den Erfolg von HOSCH. Daher werden regelmäßig firmeninterne Schulungsprogramme angeboten, nicht nur zu technischen Fragen, sondern auch in den Bereichen Vertrieb und Management. Im Februar fanden in Recklinghausen gleich zwei interne Seminare statt.

Beim zweitägigen Vertriebs-Workshop stand das Thema „Erfolgreich Kunden für Mehrwertkonzepte begeistern“ auf der Agenda. Referent war Carsten Schulz von der Dortmunder Firma Apricot & Partner, die sich auf Markt- und Kundenmanagement spezialisiert hat. Seine Quintessenz: Firmen setzen beim Wettbewerb um Kunden und in der Kundenbindung immer mehr auf sogenannte Mehrwertkonzepte.

Darunter versteht man eine Ergänzung der eigentlichen Leistung durch Zugaben unterschiedlichster Art. Mehrwertkonzepte, so der Experte, sind in der Neukundengewinnung, in der Kundenbindung und in der Analyse der Wirtschaftlichkeit einzusetzen. Wichtig für die HOSCH-Mitarbeiter seien folgende Thesen: Der Kunde muss über die Vor-

teile dann informiert sein, wenn er sie nutzen kann. Und: Der Vorteil muss hoch genug sein, um überhaupt interessant zu sein.

Teilnehmer an dem Workshop, der sich zudem mit dem Aufbau eines Beziehungsmanagements zu wichtigen Kunden sowie der Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen beschäftigte, waren 13 Mitarbeiter aus dem Vertrieb.

Auch das Führen will gelernt sein

Ein weiterer Baustein der HOSCH-Firmenphilosophie ist der Umgang von Führungskräften mit ihren Mitarbeitern. Auch hierzu konnte mit Hartmut Biesel von Apricot & Partner ein Experte gewonnen werden, der an zwei Tagen das Thema „Konsequente Steuerung und Führung von Mitarbeitern“ abklopfte. Vorbereitet wurde das Seminar übrigens durch mehrere Fragebögen, die von den Teilnehmern im Vorfeld ausgefüllt werden mussten.

Auch hier eine Quintessenz: Die Führungskraft ist eine der wichtigsten Schlüsselpositionen im Unternehmen. Sie ist es, die die Grundlagen für eine hohe Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter

und eine hohe Qualität der Arbeit legt. Sie muss es verstehen, die Interessen des Unternehmens und gleichermaßen die ihrer Mitarbeiter unter einen Hut zu bekommen. Von diesen Führungskräften wird zukünftig ein umfangreicheres Rollenverständnis zu erwarten sein, denn der Mitarbeiter ist heute kritischer, selbstbewusster, erwartungsvoller, mündiger und vor allem sensibler als noch vor einigen Jahren. Er lässt sich heute von seinem Selbstwertgefühl her nicht mehr so leicht autoritär führen. Er lässt sich nur ungern kritisieren, selbst dann nicht, wenn es nur um die Sache geht.

Das wichtigste Werkzeug einer Führungskraft ist nach Meinung der Experten daher die eigene Persönlichkeit. Kooperatives Führungsverhalten, das ziel- und mitarbeiterorientiert zugleich ist, gehört zur Firmenkultur und muss alle Führungskräfte und Mitarbeiter erfassen. Dabei ruht die Autorität einer Führungskraft auf drei Säulen: Stellenautorität, fachlicher Autorität und menschlicher Autorität. Teilnehmer des zweitägigen Seminars in Recklinghausen waren nahezu alle Führungsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter aus allen Bereichen des Unternehmens.



Die HOSCH-Präsentation auf der easyFairs Schüttgut in den Dortmunder Westfalenhallen. Zum HOSCH-Messteam gehörten Detlef Domke von Bichowski, Jürgen Niehues, Werner Schulz, Hans Niegot, Ralf Schult und Peter Köster

Einfach erfolgreich

HOSCH präsentierte sich bei der easyFairs Schüttgut-Messe in Dortmund

Einfach und effektiv: Das Konzept der Bergbaumesse easyFairs Schüttgut in Dortmund ist simpel. Die Aussteller inszenieren keine große Show an aufwändig gestalteten Riesenständen, sondern überzeugen mit guten Produkten – und das Fachpublikum kauft ein. Diese Idee hat Erfolg. Die vierte Schüttgut-Messe in den Dortmunder Westfalenhallen vom 18. bis 19. Mai 2011 bot etwa 300 Firmen Platz, um sich zu präsentieren, darunter zum ersten Male auch HOSCH.

Erstmals durchstreiften die Besucher dabei zwei Ausstellungshallen. Nach dem großen Erfolg der Schüttgut 2009, bei der sich die Aussteller- und Besucherzahlen im Vergleich zu vorherigen Messen verdoppelt hatten, legten die Veranstalter 2011 noch eine Schuppe drauf und erweiterten die Ausstellungsfläche.

Der Eintritt für die Besucher war weiterhin kostenfrei. Das nutzten in Dortmund – nur wenige Kilometer von der HOSCH-Firmenzentrale in Recklinghausen entfernt – weit mehr als 3.000 Gäste. Viele von ihnen kamen mit konkreten Kaufabsichten und ergriffen die Gelegenheit für ausführliche Gespräche mit den Ausstellern.

Was für eine Premiere! „Unser Stand kam super an. Wir sind mehr als zufrieden“, fasste Detlef Domke von Bichowski nach den beiden Messetagen den ersten Auftritt von HOSCH auf der easyFairs Schüttgut zusammen. Alle Großkunden aus Deutschland schauten vorbei, ließen sich die innovativen HOSCH-Produkte erklären, führten interessante Gespräche, frischten bei einer Tasse Kaffee alte Kontakte auf oder stellten neue her. „Aber auch aus Großbritannien und Russland waren Kunden hier“, freute sich Detlef Domke von Bichowski, der am ersten Tag sogar Personal nachordern musste.

Die gelungene Premiere erfordert natürlich eine Wiederholung. Daher buchte HOSCH bereits am letzten Tag der „Verkaufsplattform für Schüttgut-Technologien in der verarbeitenden Industrie“, so der offizielle Name dieser Messe, einen Stand für 2012. Allerdings viel größer, denn: „In diesem Jahr standen wir auf 3x7 Metern, fürs kommende Jahr werden wir unseren Auftritt auf 40 Quadratmeter ausdehnen.“

+++ HOSCH Personalticker +++



Ruhestand? Faulenzen? Der Arbeitswelt den Rücken kehren? Für Firmengründer **Hans-Otto Schwarze** Begriffe, die er nicht kennt. Auch wenn er sich in den vergangenen Jahren immer mehr aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat, kümmert er sich weiterhin um sein Lebenswerk – die HOSCH-Firmenzentrale in Recklinghausen. Am 16.

Mai 2011 feierte Hans-Otto Schwarze seinen 74. Geburtstag. Und seine Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen überraschten den ausgewiesenen Tierfreund mit einem besonderen Geschenk: Gleich zwei Vogelhäuschen legten sie „ihrem Chef“ auf den Gabentisch – eines für den heimischen Garten, eines für den Firmensitz. Die HOSCH news schließt sich allen Glückwünschen – wenn auch nachträglich – an.



War das ein Fest! Am 21. Mai feierte **Hans-Jürgen Niehues** im Hotel Seehof in Haltern mit der Familie und unzähligen Freunden seinen 60. Geburtstag. Mehr als die Hälfte seines Lebens, nämlich exakt 33 Jahre, gehört der Jubilar zu HOSCH – „und HOSCH zu ihm“, wie es in der von seinen Freunden erstellten Geburtstagszeitung „Stevejournal“ heißt. Und wir dürfen daraus weiter zitieren: „Ob lästige Büro- oder richtige Männerarbeit, Hans-Jürgen Niehues ist bei HOSCH mit viel Engagement und Leidenschaft dabei.“ Da verwundert es nicht, dass er auch Freunde und Bekannte für eine Tätigkeit bei HOSCH begeistern konnte, mittlerweile heißt Haltern-Hullern im Volksmund auch „HOSCH-Hausen – das Abstreiferdorf“.

Am 21. Mai 1951 erblickte Hans-Jürgen Niehues „an der Stever“ das Licht der Welt, bis heute blieb er seinem Geburtsort treu und ist dort bekannt wie der berühmte „bunte Hund“. Denn ob Fußball- oder Tennisclub, ob Schützen- oder Wassersportverein, überall war und ist er ehrenamtlich und aus Spaß an der Freude aktiv dabei. Der jetzt 60-Jährige ist über 20 Jahre mit seiner Frau Antje verheiratet, beide zusammen haben viel Spaß an ihrer großen Familie.



Mit einem Haus der offenen Tür in seinem erst kürzlich bezogenen Heim in Perth/Australien feierte **James Stamelos** Anfang März seinen 40. Geburtstag. Der Leiter von HOSCH International (Pty) Ltd., im vergangenen Jahr Gewinner des HOSCH-Ehrenpreises, wurde dabei von seiner Familie sowie Freunden und Bekannten überrascht. Denn

diese hatten ein Video zusammengeschnitten – mit vielen Glückwünschen und allen wichtigen Stationen im privaten und beruflichen Leben von James Stamelos. Und da durfte die HOSCH-Zentrale natürlich nicht fehlen. Mit einem professionellen Equipment wurde in der Firmenzentrale in Recklinghausen der Beitrag für das Geburtstagsvideo aufgenommen, in dem Geschäftsführer Eckhard Hell dem Geburtstagkind die Glückwünsche aus Deutschland persönlich überbrachte. Über den FTP-Server ging die Videosequenz dann zur Weiterverarbeitung in Richtung Australien.



HOSCH news – Leserbrief

Alexandra de la Varga,
Adminex, General Manager,
Barcelona

Sehr geehrter Herr Hell,

ich habe die HOSCH news 2/2010 mit Vergnügen gelesen. Es ist heutzutage erfreulich zu sehen, dass manche Firmen sich bemühen, neue Büros aufzubauen und neue Märkte zu eröffnen, anstatt nur über die Krise zu reden. Daher: Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen Niederlassung in Österreich!

In Ihrem Leitartikel schreiben Sie, dass 2010 das erfolgreichste Jahr in der Geschichte von HOSCH gewesen sei – aus verschiedenen Gründen (zum Beispiel exzellente Produkte oder Kundenservice). Nichtsdestotrotz bin ich mir sicher, dass auch Ihr Teamgeist sehr dazu beigetragen hat.

Zwischen Geburtstagsfeiern und Windeln wechseln

HOSCH International (Pty) Ltd. hatte 2011 bereits mehrere Gründe zu feiern



Am 24. Januar wurde **Kelsey Lynch** 21 Jahre alt. Auf der spanisch angehauchten Geburtstagsfeier gab es viele Leckereien wie Tapas, Schokoladenkuchen und Churros, eine Art Donutgebäck. Kelsey freute sich besonders, dass neben Freunden und Familie auch viele Arbeitskollegen von HOSCH mitfeierten.



Seit etwa 1,5 Jahren arbeitet **Kate Preston** als Vertriebsfachbearbeiterin bei HOSCH International. Am 22. Februar feierte sie ihren 30. Geburtstag und lud gleich zu mehreren Partys ein – mal mit Freunden, mal mit der Familie und mal mit Kollegen stieß sie an. Sie zählt Kunst, Filme, gutes Essen, Pole-Dancing, kochen, lesen und reisen zu ihren Hobbys. Einfache Gespräche kann sie auch auf Japanisch führen.



Seit dem 7. April 2011 sind **Paul und Kym Harris** stolze Eltern eines gesunden Jungen. Der Nachwuchs des Sales Managers heißt **Tanxsta Jayg Harris** und wog bei der Geburt 3.575 Gramm. Trotz Schlafmangels ist die Freude bei den Eltern groß über den kerngesunden Stammhalter.

In der Küche verschwinden Grenzen

HOSCH verbindet Menschen und führt Kulturen zusammen – oder „Frankreich trifft auf Südafrika“: Claude Trumpf, Manager von HOSCH France, nutzte den Urlaub mit seiner Ehefrau Martine auf La Réunion und Mauritius für einen Abstecher nach Südafrika. Gastgeber der beiden waren dort für ein Wochenende Johan de Koker, Geschäftsführer von HOSCH Südafrika, und Ehefrau Doreen, die übrigens im Mai 2011 ihren 30. Hochzeitstag feierten.

In de Kokers Haus in Johannesburg hatten sich die beiden HOSCH-Manager nicht nur eine Menge zu erzählen, sondern genossen auch ein vorzügliches Menü. Denn die beiden Ehefrauen, die sich trotz einiger Sprachprobleme auf Anhieb gut verstanden, zauberten in der Küche unter anderem südafrikanisches Gemüse mit einem schmackhaften französischen Dressing.



Doreen de Koker (li.) und Martine Trumpf

Dienstjubiläen in der Firmenzentrale

Jeweils 20 Jahre:

Norbert Beermann
Peter Köster
Roland Lußky

20

15 Jahre:

Eugen Switala
Gottfried Himmelbach

15

10 Jahre:

Birgit Gehrke

10

Impressum

Herausgeber:

HOSCH-Fördertechnik
Recklinghausen GmbH

Verantwortlicher:

Dipl.-Ing. Eckhard Hell, Geschäftsführer

Redaktion:

Susanne Schübel - JournalistenBüro
Herne (Leitung), Hella Pankoke

Übersetzung:

Shawn Christoph, Hella Pankoke

Mitarbeiter:

Mario Del Pezzo, Detlef Domke von Bichowski, Johan de Koker, Dirk Heidhues, Krzysztof Lebioda, Thomas Legner, Giancarlo Leombruno, Thorsten Ostermann, David Patterson, Peter Petzold, Jochen Schübel, James Stamelos, Claude Trumpf, Julia Valtwies, Christine Weiser, David Winslow

Fotos:

Johan de Koker, Mario Del Pezzo, Detlef Domke von Bichowski, Marcel Droettboom, Dirk Heidhues, Thomas Legner, Giancarlo Leombruno, Eddie Presch, Wolfgang Quickels, James Stamelos, Claude Trumpf, David Winslow

Gestaltung:

Kerstin Rau

Redaktionsanschrift:

HOSCH-Fördertechnik
Recklinghausen 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 2011

HOSCH bringt den Ball ins Rollen

Im zentralafrikanischen Gabun helfen HOSCH-Abstreifer beim Bau von Fußballstadien für den Afrika-Cup

Gabun in Zentralafrika hat große Pläne für das Jahr 2012. In vielen Städten des kleinen Landes mit etwa 1,6 Millionen Einwohnern entstehen zurzeit neue Fußballstadien für den „Coupe d’Afrique“ 2012 (Afrika-Cup). Das wichtigste Stadion mit den meisten Zuschauerplätzen wird in der Hauptstadt Libreville gebaut. Aber auch die kleine Bergbaustadt Moanda profitiert vom CAN, der für den schwarzen Kontinent das bedeutet, was hier die Europameisterschaften sind. Dort entsteht ein Stadion, das die teilnehmenden Mannschaften zum Training und für die Vorbereitung nutzen werden.

Die HOSCH-Abstreifer spielen bei den Bauarbeiten für das Turnier, das Gabun und Äquatorialguinea gemeinsam vom 21. Januar bis zum 12. Februar 2012 ausrichten, eine wichtige Rolle. Ihr Ein-



Dank HOSCH läuft im Hafen die Produktion

satz verhindert, dass nicht gereinigte Förderbänder Produktionsstopps in Hafenanlagen, bei Anreicherungs- und Mischverfahren oder in Waschanlagen für Bodenschätze verursachen. Auch der in Moanda beheimatete HOSCH-Kunde Comilog, der zu den weltgrößten Betrieben in der Mangan-Gewinnung gehört, profitiert davon.

Schon seit 1986 verbessern in Gabun HOSCH-Abstreifer die Arbeitsabläufe. So zeigt beispielsweise der Kopftrommel-Abstreifer vom Typ HD sowohl bei der Abstreifqualität als auch in der Lebensdauer äußerst zufriedenstellende Ergebnisse. Für die nächste Zeit plant HOSCH zudem die Montierung eines Kopftrommel-Abstreifers auf Bändern von 1,6 Metern Breite, die extrem anbackendes Roherz transportieren. Bereits in Bau ist eine Einheit für die Gewinnung von eisenhaltigem Mangan.

Gesteuert wird die Arbeit in Gabun von Claude Trumpf, langjähriger Manager von HOSCH France, der regelmäßig nach Zentralafrika reist, zuletzt im März 2011, um vor allem die Comilog-Ingenieure in Fragen der Gurtbandreinigung unterstützend zu beraten.

Er liebt Schokolade, Rosen, Deutschland und Japan

Lionel Miquet-Troisvalets ist neuer Sales Manager bei HOSCH France

Ein wahres Sprachtalent verstärkt seit mittlerweile einem Jahr HOSCH France am Sitz in Réau im Département Seine-et-Marne im zentralen Norden Frankreichs: Lionel Miquet-Troisvalets ist dort als Sales Manager in der Kundenberatung und -betreuung tätig. Im Kontakt mit den Kunden sind dem 38-Jährigen seine Sprachkenntnisse natürlich äußerst hilfreich. So spricht er neben seiner Muttersprache auch noch Deutsch, Englisch und Spanisch. Aber damit nicht genug: Zurzeit lernt Lionel Miquet-Troisvalets zusätzlich die – für einen Europäer – schwierige japanische Sprache, um zum einen auch für den Weltmarkt Asien gerüstet zu sein, zum anderen aus „echtem Interesse an diesem Land“.

Der in Epinal in den Vogesen geborene HOSCH-Mitarbeiter hat nach seinem Abitur mit den Hauptfächern Mathematik, Physik und Elektronik vier Jahre

Betriebswirtschaft studiert. Seinen Wehrdienst leistete er bei der Deutsch-Französischen Brigade ab und war in dieser Zeit unter anderem für sechs Monate im



Lionel Miquet-Troisvalets (im Kendo-Anzug) mit seinen vier Kindern im eigenen Garten

ehemaligen Jugoslawien stationiert. Heute lebt er mit seiner Ehefrau und vier Kindern im Alter zwischen zwölf Monaten und zehn Jahren in der Nähe von Meaux. Die Kleinstadt 40 Kilometer östlich von Paris kennen viele vom Namen her – dank des berühmten Brie de Meaux.

Aber nicht schmackhafter Käse, sondern Schokolade ist die große Leidenschaft von Lionel Miquet-Troisvalets. Diese Leckerei isst er aber nicht nur gerne, sondern er ist auch Vorsitzender in einem Schokoladen-Fanclub. Außerdem kümmert er sich gerne um seinen Garten mit, wie er stolz berichtet, „37 verschiedenen Rosensorten“ und steht ebenso gerne als Koch am heimischen Herd. Und damit die durch Schokolade angegessenen Pfunde auch wieder abtrainiert werden, geht er regelmäßig joggen und betreibt den japanischen Kampfsport Kendo.

Eine gelungene Premiere

HOSCH Italia präsentierte sich erstmals auf der „Samoter“

Als professioneller Abstreifer-Spezialist präsentierte sich vom 2. bis zum 6. März 2011 HOSCH Italia auf der Messe „Samoter“ in Verona. Auf dieser Ausstellung im Bergbau- und Baumaschinenbereich, vergleichbar mit der deutschen „BAUMA“, war die HOSCH-Niederlassung übrigens erstmals vertreten – und gleich mit einem durchschlagenden Erfolg.

„Nicht nur feste Kunden informierten sich bei uns, sondern auch Firmen, die unsere Produkte bereits nutzen, uns persönlich aber noch nicht kannten“, freute sich Giancarlo Leombruno. Dazu gehörten zum Beispiel die Kunden, die ehemals durch den Vertriebspartner beliefert wurden. Präsentiert wurden an dem



Giancarlo Leombruno, Gerardo Fernicola und Mario Del Pezzo (von links) im Kundengespräch auf der Messe „Samoter“ in Verona

kleinen aber feinen HOSCH-Stand vor allem die Anwendungsmöglichkeiten des B6-Abstreifers und der Kopftrommelab-

streifer vom Typ HD. „Vor allem bei Experten aus dem Bergbau oder der Betonindustrie konnten wir durch unsere Präsentation echtes Interesse wecken“, so Giancarlo Leombruno. Selbst Mitbewerber gratulierten HOSCH zum Premierenauftritt auf der Messe.

Neben Giancarlo Leombruno gehörten Mario Del Pezzo, Gerardo Fernicola und dessen Verlobte Michaela Russo – die Heirat ist für September 2011 geplant – zum Messeteam von HOSCH Italia in Verona. Fazit von Giancarlo Leombruno: „Die Präsenz hier in Verona war uns sehr wichtig, um die wachsenden Ansprüche von HOSCH auf dem italienischen Markt zu unterstreichen.“

HOSCH Italia „auf zwei schnellen Rädern“

Technik auf dem höchsten Standard, Kraft und Eleganz sowie harter und spannender Sportsgeist – diese Begriffe passen zur „Trofeo Nazionale Maxi Scooter“ in Italien. Unter der Schirmherrschaft des Nationalen Italienischen Motorrad-Verbandes findet diese Meisterschaft auf zwölf Strecken in Italien statt – und seit mittlerweile drei Jahren mischt HOSCH Italia als einer der Hauptsponsoren mit. Auf den Rennanzügen

der Zweirad-Artisten und auf den zahlreichen Internetseiten ist das HOSCH-Logo zu finden. Außerdem berichten renommierte Motorrad-Zeitschriften über die Rennen und führen HOSCH als „Technischen Sponsor“ auf. Die letzten drei Rennen in dieser Saison: 3. Juli in Binagar, 4. September in Magione, 2. Oktober in Vallelunga.

www.trofeomaxiscooter.it



Mit HOSCH auf dem Rücken jagen die Zweirad-Piloten über die italienischen Rennpisten



Die „deutsche“ Italienerin Serafina Bruno an ihrem Arbeitsplatz in Pontecagnano

Eine „deutsche“ Italienerin

Seit dem 4. Januar 2011 unterstützt Serafina Bruno unsere Niederlassung HOSCH Italia am Firmensitz in Pontecagnano, einer Gemeinde mit etwa 25.000 Einwohnern in der Provinz Salerno in der Region Kampanien. Die 30-Jährige wurde in Attendorn/Sauerland geboren und arbeitete in Deutschland im Export für die Zuliefererindustrie für große Autofirmen. Serafina Bruno lebte mit ihrer Mutter und ihrem Vater, der aus der Provinz Salerno als Gastarbeiter nach

Deutschland kam, im Sauerland. Als 2002 ihr Vater starb, zog es sie zurück nach Italien. An ihrem neuen Arbeitsplatz arbeitete sich die 30-Jährige sehr schnell ein, beweist viel Humor und ist nicht nur wegen ihrer perfekten Deutschkenntnisse eine sehr wichtige Stütze in der fast täglichen Kommunikation mit der Firmenzentrale in Recklinghausen. In ihrer Freizeit widmet sie sich vor allem ihrer süßen Tochter Allegra Nicole und – wenn es die Zeit erlaubt – der neuesten Mode.

Patterson präsentiert HOSCH-Innovation

Auf der „Bulk Handling Conference“ im englischen North Lincolnshire



Seit über 70 Jahren unterstützt in Großbritannien die Materials Handling Engineers Association – kurz MHEA – die Interessen der nationalen und internationalen Unternehmen, die sich mit dem Transport verschiedenster Materialien beschäftigen. Bei der „Bulk Handling Conference“ am 11. und 12. Mai in North Lincolnshire, veranstaltet von der MHEA, hielt David Patterson (Bild links), Manager von HOSCH GB Ltd. und seit Jahren in der Gesellschaft en-

gagiert, einen viel beachteten Vortrag zum Thema „Innovationen in der Gurtbandreinigung“. Klar, dass David Patterson in seiner Präsentation hauptsächlich auf die Entwicklung des Kopftrammel-Abstreifers HD01-04 einging. Auch HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell war an beiden Tagen vor Ort, um sich den Fragen der Experten aus der Schüttgutförderertechnik zu stellen und die Bedeutung effizienter Gurtbandreinigung zu diskutieren.

Besuch von der Insel

Mitarbeiter vom schottischen Clydeport Hunterston Terminal zu Gast in Recklinghausen



Im Clydeport Hunterston Terminal wird Importkohle für ganz Großbritannien verladen

Gut gerüstet für den Einsatz von HOSCH-Abstreifern sind seit Ende Februar 2011 Bryce Brown und John Moore vom schottischen Clydeport Hunterston Terminal. Gemeinsam mit Eddie Presch, Verkaufsleiter bei HOSCH GB Ltd., lernten sie drei Tage lang im HOSCH-Schulungszentrum in Recklinghausen die Grundlagen der Abstreifsysteme und nicht zuletzt die HOSCH-Firmenphilosophie kennen. Schulungsleiter Thomas Legner empfing die Gäste von der Insel – Bryce Brown arbeitet dort als Gurtwartungsleiter und John Moore als Betriebsleiter – gemeinsam mit Geschäftsführer Eckhard Hell.

Seit 2009 besteht die intensive Geschäftsbeziehung zwischen HOSCH GB Ltd. und Hunterston, einer großen Hafenanlage im schottischen North Ayrshire, in der Importkohle für ganz Großbritannien verladen wird. In der Hafenan-

lage sind mittlerweile acht 1500 mm Abstreifer des Typs B6 und ein 1500 mm Abstreifer des Typs C12 im Einsatz. Ende 2010 rückten Primärabstreifer in den Fokus von Hunterston.

Höchste Zeit, die Schotten in die HOSCH-Firmenzentrale nach Recklinghausen einzuladen. Neben dem Training und vielen Gesprächen im Schulungszentrum über schwere Gurtbandanlagen mit hohen Geschwindigkeiten stand auch ein Besuch des RWE-Kraftwerks Neurath auf der Agenda, in dem ebenfalls mehrere HOSCH-Abstreifer und RG2-Lenkrollensysteme aktiv sind. Ihre Abende verbrachten die HOSCH-Gäste mit einer Kostprobe deutscher Biere in Recklinghausen. Bedankt haben sie sich übrigens nach ihrer Rückkehr mit der Bestellung von Abstreifern vom Typ HD01S und B6I für ihre Gurtbandanlagen.

Stahlkrise in Teesside überwunden

Gestärkt aus der Stahlkrise ging die Anlage Tata Steel, früher Corus, im Nordosten Englands in der Nähe der Stadt Middlesbrough hervor. Durch den Verkauf an das thailändische Unternehmen ISS Steel wurde die drohende Stilllegung nicht nur abgewendet. Vielmehr entstehen dort, so die hoffnungsvollen Planungen, 800 neue Arbeitsplätze.

HOSCH GB Ltd. stand früher schon in einem engen Geschäftsverhältnis mit dem Stahlproduktionsbetrieb. Von 2006 bis 2009 gingen 15 Prozent der HOSCH-Verkäufe in das Werk in der Region Teesside. Jetzt, nach der Wiedereröffnung in Teilbereichen, werden 150 Abstreifer und 30 Förderbänder in der Anlage direkt an dem Fluss Tees installiert. Voraussichtlich ab September 2011 nimmt Tata Steel die Stahlproduktion dort wieder auf. David Patterson von HOSCH GB Ltd.: „Bei kompletter Auslastung soll die Produktionsmenge zukünftig bei 3,5 Millionen Tonnen Stahl im Jahr liegen.“

Montage auf einer Höhe von 4.800 Metern

TTM Chile ist seit Anfang des Jahres offizieller HOSCH-Vertriebspartner in Lateinamerika



Hitze und Höhe – bei den Installationen in Chile herrschten schwierige Bedingungen ...

Eine neue Allianz in Lateinamerika: Seit Anfang des Jahres ist die Firma TTM Chile offizieller Vertragspartner für HOSCH in den Ländern Chile, Peru und Bolivien. HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell und Giancarlo Leombruno unterzeichneten Mitte Januar am TTM-Firmensitz in Santiago den Vertrag mit dem Unternehmen, das seit über 30 Jahren in der Schüttgutindustrie tätig ist und daher über ausgezeichnete Kontakte zur Bergbauindustrie in den südamerikanischen Staaten verfügt.

Die Tinte unter dem Vertrag, der übrigens auch von der chilenischen Tageszeitung „El Mercurio“ in einem längeren Artikel gewürdigt wurde, war noch nicht ganz trocken, da folgten die ersten Taten: Leombruno, Chef der Export-Abteilung, reiste im April für drei Wochen quer durch Chile, um die ersten Installationen von HOSCH-Produkten durch die Mitarbeiter von TTM zu begleiten. An seiner Seite häufig Francisco Carvallo Jarpa, der die Geschäftsbeziehungen zwischen HOSCH und TTM immer

vorangetrieben hat. Der Bezirksmanager bei TTM ließ sich in Recklinghausen bereits selbst schulen und ist, so Leombruno, „mein Hauptkontakt in Chile“.

Die erste Installation durch den neuen Vertriebspartner fand in der Mine Cerro Colorado in Nordchile statt. Etwa 2.000 Flugkilometer nördlich der Hauptstadt Santiago lagen hinter dem HOSCH/TTM-Team – „dann folgten noch weitere 150 Kilometer mit dem Auto quer durch die Wüste“. Installiert wurden Abstreifer vom Typ HD01 und CT in der Leaching-Linie, auf der Kupfererz mit Schwefelsäure besprüht wird. Später wurden noch Abstreifer vom Typ B6C und CT2 mit Rücklaufadapter installiert. Mit großem Erfolg, wie erste Messungen zeigten: „Der Kunde war sehr zufrieden mit dem Ergebnis“, so Giancarlo Leombruno.

Weitere HOSCH-Produkte wurden in Collahuasi installiert, der zurzeit drittgrößten Kupfermine der Welt, die nach Aussage von TTM in drei bis vier Jahren zur größten der Welt werden soll.

Die Installation fand in 4.800 Metern Höhe statt – eine echte Herausforderung an Mensch und Material. Wenig essen, viel trinken und die Kräfte gut einteilen, nach diesen Vorgaben wurde auf einem elf Kilometer langen Landband mit einer Breite von 1.800 mm, das Erz aus der Mine transportiert, ein C3L installiert. Auch hier zeigte sich der Kunde mit den Arbeiten und Ergebnissen sehr zufrieden – weitere Einbauten von HOSCH-Produkten sind geplant.

Neue Geschäftsfelder sollen demnächst in zwei Kupferminen erschlossen werden, die Leombruno und Carvallo während ihrer dreiwöchigen Rundreise ebenfalls aufgesucht hatten. Übrigens: TTM hat inzwischen einen weiteren Mitarbeiter eingestellt, der sich ausschließlich um die HOSCH-Produkte kümmert.



... aber die gute Laune blieb nicht außen vor

➔ Info

Chile ist ein Staat in Südamerika und grenzt im Westen und Süden an den Pazifischen Ozean. In der Präsidentialrepublik leben ca. 17 Millionen Menschen auf einer durchschnittlichen Länge und Breite von 4.275 bzw. 180 Kilometern. Größter Handelspartner im Import ist Argentinien, gefolgt von den USA, Brasilien, der Volksrepublik China und Deutschland.

Neuzugänge bei HOSCH International

Expansion bei HOSCH International (Pty) Ltd. in Perth/Australien. James Stamelos, Leiter der Niederlassung auf dem 5. Kontinent, hat sein Team erweitert, um den Kontakt zu den Kunden und den Service noch weiter zu verbessern

Virginia Luff arbeitet seit Mai 2010 als Wartungstechnikerin in „Down Under“. In ihrer Freizeit bestreitet sie Triathlone und arbeitet auf diversen Veranstaltungen. +++ Seit Januar 2011 begrüßt Monique Lurvink die HOSCH-Gäste am Empfang der Geschäftsstelle. Sie hat zwei Töchter und zwei Söhne, interessiert sich für Filme, kocht gerne und verbringt ihre freie Zeit am liebsten mit ihrer Familie. +++ Seit März 2010 heißt der neue Werkstatteleiter John Cann. Er ist verheiratet und Vater von zwei Söhnen. Nach Feierabend trainiert er eine Fußballmannschaft, hört gerne Musik, kocht und liest. +++ Ebenfalls zwei Söhne hat Kundenbetreuer Shane

Curtis. Der Hobby-Heimwerker arbeitet seit Dezember 2010 im Unternehmen und entspannt am liebsten mit der Familie beim Camping. +++ Darren Lee O'Brien, seit Januar 2011 als Wartungstechniker bei HOSCH, interessiert sich für Pflanzen und reist sehr gerne. +++ Seit April 2011 ist Dimitri Orkopoulos als Kundenbetreuer tätig. Er spricht Griechisch, Englisch und Französisch. Seine Freizeit verbringt er mit Wassersport, Musik und Reisen. +++ Wartungstechniker Vitaliy Nazarov arbeitet seit Dezember 2010 bei HOSCH. Er ist verheiratet, hat zwei Kinder. In seiner Freizeit schaut er gerne Filme und kocht – am liebsten mit bzw. für seine Familie.

Kurztrip nach Quobba Station fiel ins Wasser

Shelly Bovenkerk wollte sich einen aufregenden DVD-Dreh gönnen, bevor sie bei HOSCH International begann. Doch der Trip verlief nicht ganz nach Plan



Die Straßen waren fast unpassierbar

Seit Dezember 2010 arbeitet Shelly Bovenkerk bei HOSCH International (Pty) Ltd. als Service Administrator. Eine Woche vor Arbeitsantritt entschied sie, bei einem DVD-Dreh für ein Lifestyle 4WD Abenteuer im Westen Australiens mitzumachen. Da ihre Hobbys angeln, 4-Wheel-Driving, Camping, reisen und fotografieren sind, passte das gut zusammen.

Doch sie sollte mehr Abenteuer bekommen, als ihr lieb war. Mit ihrer besten Freundin flog Shelly am 14. Dezember 2010 bei blauem Himmel und Sonnenschein nach Carnarvon, um die Filmcrew zu treffen. Von da aus ging es nach Quobba Station. Dort angekommen, braute sich ein gewaltiger Monsun zusammen. Um dem Sturm zu entgehen, fuhren sie weiter nach Gnaraloo. Aber innerhalb einer Stunde war alles überflutet und der Kontakt zur Außenwelt abgerissen. Autos versanken im Schlamm, Straßen wurden gesperrt. Nur über ein Satellitentelefon hielt Shelly Kontakt zu ihrem Ehemann. Schon war der nächste Sturm im Anmarsch. Es war klar: Shelly würde nicht ganz pünktlich zum Arbeitsbeginn bei HOSCH in Perth erscheinen. Zudem wurden die Lebensmittel knapp. Glücklicherweise versorgten Helikopter sie mit Vorräten. Insgesamt saßen sie fast zehn Tage fest, bevor es Heiligabend endlich heimwärts ging.

HOSCH Polska überzeugt Experten

Zur 7. Internationalen Konferenz der Braunkohlegewinnung trafen sich Mitte April 2011 Experten aus mehreren Ländern im polnischen Abbaugebiet Belchatow. Natürlich durfte auf der Tagung HOSCH Polska, seit 2003 in dem Tagebauegebiet in der Nähe von Lodz mit zuverlässigen Leistungen vor Ort, nicht fehlen. Präsentiert wurden von Geschäftsführer Krzysztof Lebioda und seinem Team unter anderem der HOSCH Federlamellen-Abstreifer vom Typ C4. Die Konferenzteilnehmer, die aus Australien, der Ukraine, Serbien, Tschechien und Polen kamen, ließen sich die HOSCH-Technik erklären und zeigten, so Lebioda, „sehr großes Interesse an unseren Produkten“. Das Abbaugebiet in Belchatow trägt mit einer jährlichen Fördermenge von etwa 35 Millionen Tonnen einen entscheidenden Anteil an der Stromversorgung des Landes. HOSCH Polska hat dort so überzeugt, dass in einem 2005 eröffneten zweiten Förderfeld für alle neuen Förderanlagen ausnahmslos HOSCH-Abstreifer vorgeschrieben wurden.

HOSCH do Brasil wieder unter den Besten

Die Kriterien waren streng: Lieferzeitraum, Pünktlichkeit, Qualität sowie die Ethik im Verkaufsprozess wurden beim Wettbewerb „Bester Zulieferer mittlerer Unternehmensgröße“ des brasilianischen Unternehmens VALE geprüft. Und HOSCH do Brasil stellte sich der Konkurrenz – und landete wieder einmal unter den Besten. Ende Februar 2011 nahm Geschäftsführer Peter Petzold die Auszeichnung von VALE, dem drittgrößten Bergbauunternehmen der Welt, in einer feierlichen Zeremonie in Rio de Janeiro entgegen. Die VALE, ehemals Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), ist übrigens der größte Arbeitgeber in Brasilien.

„Big Becky“ schafft den Durchbruch

Wichtiger Meilenstein: Gewaltige Bohrmaschine durchbricht Tunnelwand

„Big Becky“, die Hartgestein-Tunnel-Bohrmaschine, sah am 13. Mai 2011 endlich Licht am Ende des Tunnels. Fast fünf Jahre quälte sie sich über 10,2 Kilometer unermüdlich durch hartnäckiges Gestein und verbreiterte den Tunnel unter der Stadt Niagara Falls in Kanada auf 14,4 Meter. Das entspricht der Höhe eines vierstöckigen Hauses.

Die HOSCH Company in den Vereinigten Staaten half mit dem Abstreifer vom Typ HD04 bei der exorbitanten Bohrung. Denn das Problem beim Booster-Förderband, das vom TBM bis nach draußen führt, war, dass das komprimierte und schlammige Material das System überlud und dadurch schwere Abnutzungsschäden hervorrief und

kostbaren Strom verbrauchte. Verschiedene Vorabstreifer wurden bereits ausprobiert, ehe HOSCH ins Spiel kam. Für das Booster-Förderband wurden spezielle Module hergestellt. Die Lamellen kamen aus Südafrika; die komplette Rückseite war mit Hartmetall verstärkt. Sie verhinderte den zu schnellen Verschleiß der Lamellen durch das abrasive Schiefergestein. Insgesamt vereinfachte der installierte HOSCH-Abstreifer die Arbeit.

Umweltfreundliche Energie

Das Projekt von Ontario Power Generation und der österreichischen Baufirma Strabag soll die Leistung des Sir Adam Beck-Kraftwerks erhöhen. Dazu wird das Wasser der Niagarafälle durch den



Der Durchbruch nach fast fünf Jahren: „Big Becky“ sieht endlich Licht am Ende des Tunnels; Foto: www.niagarafontier.com

über 10 km langen Tunnel ins Kraftwerk geleitet. Zusätzlich erhalten so 160.000 Haushalte umweltfreundliche, weil erneuerbare Energie.

Voraussichtlich im Jahr 2013, nach acht Jahren Arbeit und 1,6 Milliarden US-Dollar, ist der Tunnel fertig gestellt.

www.niagarafontier.com/tunnel

HOSCH auf der „Coal Prep 2011“



Auch in diesem Jahr war die HOSCH Company auf der „Coal Prep“, der größten Messe für Unternehmen der Kohleaufbereitung in Lexington im amerikanischen Bundesstaat Kentucky, vertreten. Die „Coal Prep“ fand bereits zum 28. Mal statt. Und in diesem Jahr freuten sich die Veranstalter über die höchsten Besucherzahlen aller Zeiten. Auch für das Team der HOSCH Company (Bild oben) mit David Winslow (li.) war der Messeauftritt ein voller Erfolg.

Uni-Gespräche

Die Vincennes University, zentral im Herzen des Kohleabbaugebiets in Illinois gelegen, ist eng mit der umliegenden Gemeinschaft verbunden. Zum einen bietet sie technische Weiterbildungen für die Angestellten der Bergbauindustrie, zum anderen finden dort zahlreiche Zusammenkünfte und Veranstaltungen statt. Zu einem Meeting der Kohle verarbeitenden Industrie besuchten nun Kevin Weidner und David Winslow von HOSCH Company den Universitäts-Campus. Dort erörterten sie mit führenden Vertretern der Industrie Themen wie Sicherheit und Produktion. Neben den ungezwungenen Diskussionen nutzten sie die Gelegenheit, um ihre Kunden auch einmal außerhalb der Arbeit zu treffen.





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 Austria GmbH
Austria
 Sekull 16
 9212 Techelsberg am Wörthersee
 Tel +43 4272 60063
 Fax +43 4272 60068
 E-Mail office@hosch-austria.at



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 Recklinghausen 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 3001 9000
 Fax +91 33 2396 1311
 E-Mail hosch@cal.vsnl.net.in



HOSCH Italia S.R.L.
Italy
 Via Venezia s/n
 Parco Venezia
 I-84098 Pontecagnano
 Tel +39 089 84 90 52
 Fax + 39 089 385 47 95
 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 21 92 21
 E-Mail info@hosch.pl



HOSCH Fördertechnik (SA) (Pty) Ltd.
South Africa
 P.O. Box 14630
 Witfield 1467
 Burns Business Park
 Unit 4, 12A Jet Park Road
 Jet Park 1469
 Tel +27 11 826 6940
 Fax +27 11 826 6784
 E-Mail sales@hoschsa.co.za



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



HOSCH Schweiz GmbH
Switzerland
 Birkenstraße 49
 CH-6343 Rotkreuz
 Tel +41 41 790 25 33
 Fax +41 41 790 51 09
 E-Mail 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