

HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Goldenes Modul für HOSCH Polska**
Verbesserter Kundenservice
- **Plus an Umsatz und Gewinn**
Erfolgsgeschichten aus der HOSCH-Familie
- **Wichtig für das Image**
Stadt Recklinghausen ist stolz auf HOSCH
- **Bärte für einen guten Zweck**
Haarige Angelegenheit in Australien



Editorial

Vom Wert des Wissens

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Neben Ihnen, unseren Mitarbeitern, machen Erfahrung und Wissen das Kapital eines erfolgreichen Unternehmens aus. Dieses exzellente Fachwissen durch ständige Aus- und Weiterbildung überall dort nutzbar zu machen, wo es gebraucht wird, garantiert HOSCH den entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Die Forschung geht davon aus, dass sich das Wissen in einem Unternehmen innerhalb weniger Jahre verdoppelt. Wissen ist also kein statischer Zustand, sondern ein dynamischer Entwicklungsprozess, der alle Mitarbeiter gleichermaßen einschließt und fordert.

„Mehr Wissen – mehr Erfolg“: So heißt deshalb nicht nur die Titelseite der neuen HOSCH news, sondern die täglich gelebte Lernkultur in unserem Hause. Unser gewachsenes Wissen über Technik, Produktion, Qualität und Service macht uns im Wettbewerb einzigartig und stark.

Daher haben wir auch unser Schulungs- und Trainingsprogramm noch weiter intensiviert. Viele Geschichten in der neuen HOSCH news zeugen davon, wie gut unsere Schulungsanlage am Standort Recklinghausen von Mitarbeitern, aber auch Kunden und Partnern genutzt wird.

Training genießt bei HOSCH deshalb den höchsten Stellenwert. „HTP – HOSCH Trainingsprogramm“ heißt unsere Formel, die Know-how in Erfolg umsetzt. Unser hauseigenes Schulungsprogramm wurde genau aus diesem Grund entwickelt. Training fördert Kreativität und neue Ideen. Das HTP führt Mitarbeiter zusammen, um Wissen zu teilen und zu verknüpfen. Schulung nach dem HTP ist der richtige Weg, um das hohe, von unseren Kunden und Partnern so geschätzte Qualitätsniveau in allen Bereichen auch in Zukunft zu halten und kontinuierlich zu verbessern. Nur wenn wir gemeinsam verantwortungsvoll und mit Freude lernen, werden wir den Umsatz und den Gewinn unseres Unternehmens weiter steigern.

Ihnen allen und Ihren Familien sowie allen unseren Kunden und Partnern wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest und ein gesundes, glückliches neues Jahr 2012.

Herzlichst, Ihr

Hans-Otto Schwarze

Eckhard Hell

Inhalt

- | | |
|--|--|
| <p>02 Editorial / Inhalt</p> <p>03 Mehr Wissen – mehr Erfolg
„Fit für HOSCH“ stand im Zentrum des IMM 2011</p> <p>04 Überzeugen durch Qualität und Service
Erfolgsgeschichten aus der HOSCH-Familie</p> <p>06 Recklinghausen ist stolz auf HOSCH
Stadtkämmerer listet positive Akzente auf</p> <p>07 Eine Messe im Steinbruch
HOSCH-Stand auf der „steinexpo 2011“</p> <p>08 HOSCH Personalticker
HOSCH Company: Trauer um Andy Lizak
Italien: Traumhochzeit in alter Villa
Nachwuchs in den Niederlanden
Familienzusammenführung in Brasilien
Kundenpflege auf der Jagd
Impressum</p> | <p>10 Arbeitsschutz wird zertifiziert
International gültig bis Juni 2014</p> <p>11 HOSCH Mix
Australien: Bartwuchs für den guten Zweck
Frankreich: Training mit wichtigen Kunden</p> <p>12 HOSCH Mix
Skandinavien: Zusammenarbeit stärken
Indien: Mitarbeiter des Monats</p> <p>13 HOSCH Mix
Chile: 13 Wochen Schulter an Schulter
Indonesien: Messe in Jakarta</p> <p>14 HOSCH Mix
Niederlande: Messe in Rotterdam
Malaysia: Schulung vor Ort</p> <p>15 (Fast) überall rollt der Ball
Sport ist in der HOSCH-Welt zuhause</p> |
|--|--|

Mehr Wissen – mehr Erfolg

Für Umsatzplus und Serviceorientierung auch in schweren Zeiten: HOSCH-Fördertechnik verleiht Ehrenpreis „Goldenes Modul“ an polnische Tochterfirma



Stolz: Krzysztof Lebioda mit dem „Goldenen Modul“ und der polnischen Landesflagge

Die Zeiten waren nicht immer leicht, doch er brachte den Umsatz der HOSCH-Fördertechnik stets zuverlässig mit nach vorn: Krzysztof Lebioda, Geschäftsführer der Tochterfirma HOSCH Polska, darf sich 2011 über das „Goldene Modul“ freuen. Er erhielt den begehrten Ehrenpreis der international tätigen HOSCH-Fördertechnik GmbH mit Stammsitz in Recklinghausen nach 2006 bereits zum zweiten Mal.

Im Rahmen des 26. International Management Meetings (IMM), bei dem sich erstmals die Rechtsanwältin Cornelia Kill-Frech, Tochter von Firmengründer Hans-Otto Schwarze, als Gesellschafterin vorstellte, nahm Lebioda die Auszeichnung aus den Händen von Reck-

linghausens Stadtkämmerer Christoph Tesche entgegen. Zum zweiten Mal nach 2006 ging damit das „Goldene Modul“ an Lebioda, den HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell 1998 für die polnische Niederlassung gewonnen hatte. In Recklinghausen würdigte Hell gemeinsam mit Hans-Otto Schwarze die „außergewöhnlichen Verdienste“ des Polen um die Verbesserung des Kundenservice und die Weiterbildung der Mitarbeiter.

Weltweite Standards

Die firmeninterne Aus- und Weiterbildung basiert weltweit auf denselben HOSCH-Standards. Jeder neue HOSCH-Mitarbeiter durchläuft – je nach Art seiner Tätigkeit – das Kapitel „Fit für HOSCH“, das regelmäßig aktualisiert

und angepasst wird. Vertieft wird das Wissen über Produkte, Kundenorientierung, Kommunikation und Führungsverhalten im HOSCH-Trainingszentrum Recklinghausen oder bei Seminaren im Ausland. HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze: „Wissensvorsprung ist international ein entscheidender Wettbewerbsvorsprung. Unser Ziel ist es deshalb, eine weltweit vergleichbare Qualifikation aller Mitarbeiter zu erreichen.“

Fit für HOSCH

Auch Krzysztof Lebioda machte sich 1999 auf diese Weise „fit für HOSCH“. Als Manager lenkt er seitdem die Geschicke der „HOSCH Techniki Transportowe Polska“, die 2008 ihr zehnjähriges Bestehen feierte. Unter seiner Leitung entwickelte sich das in der niederschlesischen Stadt Wroclaw ansässige Unternehmen zu einem bedeutenden Mitglied der HOSCH-Firmenfamilie. Dafür wählt Lebioda, der auch als Gastdozent an der Technischen Universität Wroclaw gefragt ist, manchmal auch ungewöhnliche Wege. Kunden und Geschäftspartner lädt der Autofan schon mal zu einer Offroad-Tour mit Quads und Geländewagen ein, um ihnen am nächsten Tag gut gelaunt das neue HOSCH-Spitzenprodukt, den HD-Abstreifer, vorzustellen.

Kraftwerke und Kohlebergbau

Lebias Ideen kommen an: Bereits 2006 gewann sein Team den HOSCH Award für eine beträchtliche Umsatzsteigerung. Die Hauptgeschäftsfelder für die Abstreifer der polnischen Tochter bilden die Kraftwerksindustrie und der Kohlebergbau. Im Einsatz ist die Spitzentechnologie „made in Recklinghausen“ u. a. an der Lagerstätte in Belchatow bei Lodz, einem der größten und modernsten Tagebaugebiete der Welt mit einem geschätzten Vorkommen von rund zwei Milliarden Tonnen Braunkohle.

Durch Qualität und Service überzeugen

2010 war sehr gut – 2011 wird noch besser: Erfolgsgeschichten aus der HOSCH-Firmenfamilie

Lorbeeren sind kein Ruhekitz, sondern der Ansporn für den nächsten Rekord: 2010 gilt als das bislang erfolgreichste Jahr in der Firmengeschichte der HOSCH Fördertechnik. Doch wie bisher in jedem Jahr unseres Bestehens sind wir noch weiter gewachsen. Auf der Internationalen Management-Konferenz Ende Oktober zeigte sich, dass die Umsatz- und Gewinnkurve auch 2011 nichts von ihrem Rückenwind eingebüßt hat. Mit einem erfreulichen Plus an Umsatz und Gewinn begrüßte HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell die Manager der Tochterfirmen: „2010 waren wir sehr gut. Alles sieht danach aus, dass wir 2011 sogar noch besser sind.“ Die Gründe für den weltweiten Erfolg heißen Qualität, Service, Weiterbildung und Kundenorientierung.

HOSCH Fördertechnik GmbH

Mit einer international agierenden Unternehmensgruppe konnte HOSCH Deutschland einen der größten und zugleich innovativsten Zement- und Betonhersteller der Welt für die HOSCH-Abstreifertechnologie gewinnen. Das Schweizer Unternehmen betreibt Werke und Niederlassungen in 70 Ländern mit insgesamt 80.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz 2010 im zweistelligen Milliardenbereich. In einem der modernsten Zementwerke in Deutschland ist die HOSCH-Abstreifertechnologie seit kurzem eingesetzt und wird von den weltweiten Konzernniederlassungen mit großer Spannung beobachtet. Die Unternehmensgruppe hat nämlich erst kürzlich mehrere alte Zementwerke in Russland gekauft und zusätzlich auch neue gebaut. Ein HOSCH-Mitarbeiter hat die Werke besichtigt, um bei der Optimierung der Anlagen unterstützend einzugreifen. Mit Erfolg: Die ersten OEM-Aufträge sind bereits in Recklinghausen eingetroffen. Seit dem 1. Juli 2011 zählt HOSCH zu den „strategic suppliers“ eines der größten Energieversorger in Deutschland. Ein dickes Umsatzplus zeichnet sich auch im Tunnelbau ab,

zurückzuführen auf unseren HD-Abstreifer und eine OEM-Kooperation mit einem Hersteller von Tunnelbandanlagen, Nachläuferbändern für Tunnelbohrmaschinen und Fördersystemen für Bergbau, Baustoffindustrie, Hafengewirtschaft und alle Unternehmen, die viel bewegen wollen.

HOSCH Österreich

Nach der Gründung 2010 hat HOSCH Austria erfolgreich seine Arbeit aufgenommen und sich einen guten Namen als professioneller Partner für Unternehmen der Schüttgutindustrie gemacht. Für volle Auftragsbücher sorgen u. a. Zementwerke, Entsorgungs- und Verwertungsgesellschaften sowie der größte Erztagbau Mitteleuropas, der in der Steiermark liegt. Dort fand unser Abstreifer vom Typ HD besonderen Anklang.

HOSCH Polen

Das Jahr 2011 war ein gutes Jahr für HOSCH Polen. Unsere Geräte konnten sich auch im untertägigen Steinkohlebergbau platzieren, weil sie ATEX-zertifiziert sind. Damit konnten neue Bergwerke für unsere Produkte gewonnen werden, die bisher auf den Einsatz von HOSCH-Systemen verzichtet hatten. Auch HOSCH Polska profitierte in diesem Jahr von der stark gestiegenen Nachfrage nach Stahl; in verschiedenen Stahlwerken und mehreren Kokereien wurden daher verstärkt HOSCH-Abstreifer eingesetzt.

HOSCH Spanien

Dieser Trend zeichnet sich auch in Spanien ab. HOSCH Iberia ist dort ebenfalls äußerst erfolgreich in der Stahlindustrie. Die verstärkte Nachfrage nach Gurtbandreinigungssystemen von HOSCH geht einher mit dem weltweiten Boom in diesem Bereich.

HOSCH Italien

Auch in Italien wird die Basis von HOSCH immer breiter. Es kommt gelegentlich vor, dass Unternehmen die

HOSCH-Produkte nicht kennen, mit den eingesetzten Wettbewerbsprodukten aber häufig sehr unzufrieden sind. In einer großen Kokerei ließen sich die Ingenieure kürzlich sehr schnell von der hohen Reinigungseffizienz der HOSCH-Abstreifer überzeugen. Daraufhin wurde kurzfristig entschieden, alle im Werk vorhandenen Fabrikate ausnahmslos durch HOSCH-Technologie zu ersetzen.

HOSCH France

Der Stahlboom beflügelte auch HOSCH Frankreich. In einem großen Stahlwerk im Süden gelang es HOSCH, einen seiner Wettbewerber zu verdrängen. Der Grund: Durch den Einsatz von HOSCH-Produkten konnte der Kunde nennenswerte Summen an Reinigungskosten pro Jahr einsparen. Ähnlich erfolgreich gestaltet sich die Zusammenarbeit mit Unternehmen in französischsprachigen Ländern auf dem afrikanischen Kontinent. Bei einem der größten Manganolieferanten der Welt beispielsweise baut man auf HOSCH, um die Kapazität der Mine zu erhöhen und Produktionsstopps durch beschädigte Fördergurte zu verringern.

HOSCH Skandinavien

Mit einer „eiskalten“ Erfolgsgeschichte wartet HOSCH Skandinavien auf. In einem der größten Kupfertagebauten in Europa hatten die Ingenieure im vergangenen Winter wegen Eisbildung mit hohem Verschleiß an den Außen-Förderanlagen zu kämpfen. HOSCH konnte Abhilfe schaffen – in 2011 wurden erstmals beheizbare Abstreifer installiert. HOSCH-Abstreifer mit integrierten Heizungen entwickeln sich immer mehr zum Standard für alle Applikationen in „kalten“ Ländern; die Nachfrage ist erfreulich gestiegen.

HOSCH GB

Auch HOSCH GB konnte in 2011 nachhaltige Erfolge verzeichnen. Wie überall boomt auch in Großbritannien die Stahlindustrie. In einem Stahlwerk in Wales



Die weite Welt von HOSCH: Aufmerksame Zuhörer der Erfolgsberichte waren unter anderem James Stamelos, Peter Petzold, Cornelia Kill-Frech, Christoph Tesche (Stadt Recklinghausen), Hans-Otto Schwarze, Hella Pankoke und Johan de Koker (von li.)

beispielsweise ist inzwischen die ganze Bandbreite an HOSCH-Geräten installiert – angefangen vom Hochofen bis zu den Sinter- und Koksöfen. Auch bei der Optimierung der Lagerhaltung wurden die HOSCH-Experten gefragt. HOSCH GB blickt optimistisch in die Zukunft – das Servicegeschäft hat dadurch natürlich auch einen erheblichen Auftrieb erfahren.



HOSCH do Brasil

Brasilien krönt das Jahr durch die gute Zusammenarbeit mit der brasilianischen Thyssen-Krupp-Tochter. Nachdem das Vorzeigehüttenwerk in der Nähe von Rio de Janeiro Optimierungsbedarf an seinen Bandanlagen hatte, wurde HOSCH do Brasil von den verantwortlichen Ingenieuren um Beratung und Hilfe gebeten. Das HOSCH-Team baute als ersten Lösungsvorschlag Lenkrollen ein, deren Leistungsfähigkeit den Kunden bereits innerhalb von 24 Stunden überzeugten. Aufträge für weitere Lenkrollen wurden umgehend erteilt.



HOSCH Company, USA

Das technische Highlight 2011 für HOSCH Company war sicherlich der Durchbruch des zehn Kilometer langen Niagara-Tunnels, wo HOSCH-Abstreifer unter schwierigsten Einsatzbedingungen für reibungslose Arbeitsabläufe sorgten.

Die Leistung der HOSCH-Ingenieure und natürlich auch der eingesetzten Abstreifer fand von Anfang an die größte Anerkennung durch die Tunnelbaufirma. Auf HOSCH-Qualität setzt seit diesem Jahr auch eine hochmoderne Kokerei, die erst im Herbst ihren Betrieb aufnahm. Saubere Bandanlagen sind auch hier im Fokus, damit die auch in den USA gestiegene Nachfrage auf dem Stahlmarkt befriedigt werden kann.



HOSCH International, Australien

Es ist nicht alles Gold, was glänzt. Das weltweite Geschäft mit Gold ist derzeit allerdings glänzend. Der Goldpreis ist weltweit in die Höhe geschneit und hat auch in Australien einen Boom ausgelöst. Eine der jüngsten Gold- und Kupferminen Australiens steht ganz oben auf der Kundenliste von HOSCH International. Die zuverlässige Reinigung der größeren Bandanlagen auf dem Miningelände gehört zu den zentralen Herausforderungen des Projekts „35+“, mit dem der Betreiber die Fördermenge der Mine auf 35 Millionen Tonnen pro Jahr anheben möchte. Deshalb ist HOSCH International mit einem eigenen Ingenieur auf der Anlage vertreten, um gemeinsam mit dem Kunden die bestmögliche Lösung für die Optimierung der Förderbänder zu entwickeln und umzusetzen.



HOSCH India

HOSCH India verzeichnet seit Jahren ein starkes Wachstum und profitiert derzeit auch von dem weltweit gestiegenen Energiebedarf. Explodierende Service- und Reparaturkosten an den zahlreichen Abstreifern ihrer vielen Bandanlagen ließen in einer Kokerei im indischen Haldia/West-Bengalen den Wunsch nach neuen Lösungen entstehen. HOSCH India nutzte die Gunst der Stunde und ersetzte den Großteil der Fremdprodukte durch HOSCH-Systeme. Bis Ende 2011 werden alle Wettbewerbsprodukte ausgetauscht sein. Außerdem unterzeichneten die Partner einen Liefervertrag für Ersatzteile.



HOSCH South Africa

30 Jahre und so engagiert wie am ersten Tag: HOSCH Südafrika erzielte auch 2011 wieder Top-Noten am Kap. Ständig im Fokus steht bei der ältesten HOSCH-Tochter die Verbesserung des Kundenservices: Die Zahl der Serviceteams wurde allein in den ersten beiden Quartalen dieses Jahres um nahezu 20 Prozent aufgestockt, um die Kundenwünsche noch besser zu erfüllen. Erfolgreich punktete HOSCH Südafrika im OEM-Bereich und konnte Serviceverträge mit großen Zulieferern und Anlagenbetreibern um gleich mehrere Jahre verlängern.



Christoph Tesche (li.) fand viele lobende Worte für HOSCH. Darüber freuten sich: Eckhard Hell, Hans-Otto Schwarze, Cornelia Kill-Frech und Krzysztof Lebioda (von re.)

Recklinghausen ist stolz auf HOSCH

„Wir schaffen ein positives Wirtschaftsklima für die Unternehmen der Region“ –
Aus der Rede von Stadtkämmerer Christoph Tesche beim „Goldenen Modul 2011“

„Recklinghausen ist stolz darauf, ein international so erfolgreiches Unternehmen wie HOSCH-Fördertechnik in der Stadt zu haben“, sagte Christoph Tesche, Kämmerer der Stadt Recklinghausen, anlässlich der Verleihung des „Goldenen Moduls 2011“ an HOSCH Polska. Dabei verwies der 42-jährige Diplom-Verwaltungswirt auf die seit Jahren gewachsene Tradition, dass ein hochrangiger Vertreter der Kommune an der international besetzten Ehrung teilnimmt. Christoph Tesche: „Das ist eine nette Geste für eine gute Zusammenarbeit.“

Positive Akzente setzen

Der kommunale Finanzexperte beklagte die desolante finanzielle Lage seiner Stadt. Dass sich Recklinghausen in den vergangenen Jahren trotz aller Schwierigkeiten aber sehr positiv weiterentwickelt habe, könnten sicherlich einige der HOSCH-Gäste, die regelmäßig in die Vest-Stadt kämen, bestätigen, so Tesche. Zu den Highlights gehörten zum Beispiel die Aktion „Recklinghausen

leuchtet“ und der Bau des neuen Einkaufszentrums „Arkaden“, der städtebaulich Akzente setze und den Ruf der Einkaufsstadt Recklinghausen weiter festigen werde. Ein Besuch der Veranstaltung „Recklinghausen leuchtet“ sowie ein „Late Night Shopping“ in Recklinghausen gehörten übrigens auch zum Programm der IMM-Teilnehmer.

Verdiente Unternehmerpersönlichkeit

Wichtig für das Image einer Stadt seien aber ganz besonders die dort erfolgreich wirtschaftenden Unternehmen wie zum Beispiel HOSCH-Fördertechnik. Aus der Gründungsidee, die Hans-Otto Schwarze vor 36 Jahren in die Tat umgesetzt habe, sei das HOSCH-Prinzip geworden, eine Erfolgsstory, die aus Recklinghausen in die Region, nach Deutschland, Europa und in die ganze Welt ausstrahle. Dieser Erfolg beruhe in großem Maße auf der außergewöhnlichen Unternehmerpersönlichkeit Hans-Otto Schwarze und seinem persönlichen Einsatz für sein Lebenswerk.

Bedingungen für Erfolg schaffen

„Die Menschen in Recklinghausen wissen noch zu wenig über die herausragenden Unternehmen, die in unserer Stadt wirken“, so Tesche in seiner Laudatio. Die Stadt und die Wirtschaftsförderung seien aufgerufen, dies zu ändern und die Rahmenbedingungen richtig zu setzen.

Ein erster Schritt sei eine Anzeigenkampagne gewesen, die Unternehmen die Möglichkeit gegeben habe, sich auf Großleinwänden an wichtigen Ausfallstraßen Recklinghausens zu präsentieren. HOSCH habe diese Gelegenheit im letzten Jahr genutzt. Christoph Tesche: „Wir tun viel dafür, in der Bevölkerung ein positives Wirtschaftsklima zu schaffen. Unser Ziel ist es, Ihr Unternehmen mit den der Kommune Recklinghausen zur Verfügung stehenden Mitteln so zu fördern, dass HOSCH die Möglichkeiten erhält, sich weiter so positiv in die Welt hinaus zu entwickeln wie bisher.“

Eine einzigartige Konzeption

Warum eine Messe in einem Steinbruch zum Erfolg wird. HOSCH auf der „steinexpo 2011“

Eine Messe in einem Steinbruch? Auch das gibt es. Und da durfte HOSCH natürlich nicht fehlen. Vom 31. August bis zum 3. September fand in Homberg/Nieder-Ofleiden in Oberhessen, etwa 80 Kilometer entfernt von Frankfurt am Main, die „steinexpo 2011“ statt, eine internationale Demonstrationssmesse für die Baustoffindustrie.

Die „steinexpo“ ist nach eigenen Angaben die weltweit größte Demonstrationssmesse ihrer Art. Praxisnahe, imposante Live-Demonstrationen von Maschinen und Anlagen in Europas größtem Basaltsteinbruch machen diese Reality-Show, mittlerweile in der achten Auflage, für Aussteller und Besucher gleichermaßen attraktiv und beeindruckend. Damit grenzt sich der aktive Fachevent vom klassischen Ausstellungsgeschehen ab und ergänzt das internationale Messeportfolio im Bereich der Bau- und Baustoffindustrie.

250 namhafte Aussteller präsentierten an den vier Tagen die Leistungsfähigkeit ihrer Exponate im realistischen Arbeitseinsatz – gerade diese überzeugenden, nachhaltigen Vorführungen trafen beim Fachpublikum auf großes Interesse! In das Messegelände integrierte moderne Zelthallen boten den Unternehmen aus dem Bereich Dienstleistung und sonstigen Fachgebieten zudem eine perfekte Plattform für ihre Präsenz auf der Messe.

➔ Nachfrage

Detlef Domke von Bichowski war die gesamten Tage vor Ort. Wir fragten ihn nach seinen Eindrücken von dieser außergewöhnlichen Messe.

Was macht das Flair der „steinexpo“ aus? HOSCH war dort bereits zum vierten Male vertreten. Vor allem die Atmosphäre unter freiem Himmel mitten in einem Steinbruch, umgeben von ratternden Baggern und Förderbändern, ist immer eine besondere. Zudem wird dort dem Kunden die Qualität des Produktes, für das er sich interessiert, sofort demonstriert.

Was präsentierte HOSCH in Nieder-Ofleiden? Unser komplettes Abstreifer-Programm und das Dichtleistungssystem.

Und der wirtschaftliche Erfolg für HOSCH? Meiner Meinung nach sehr zufriedenstellend. Wir gewannen auch Neukunden, die uns auf der Messe direkt angesprochen haben. Bei den Kundengesprächen wurden wir, was uns besonders freute, an zwei Tagen von Eddie Presch, Vertriebsleiter von HOSCH GB, unterstützt.

Drinnen und draußen: Auf der „steinexpo 2011“ gehörte der HOSCH-Stand zu den gefragtesten Anlaufpunkten



+++ HOSCH Personalticker +++



In den Hafen der Ehe schipperten am 1. Oktober 2011 **Sarah und Martin Wiedemann**. Sowohl die standesamtliche Trauung als auch die kirchliche Hochzeit fanden in Olfen statt, wo die Wiedemanns leben. Martin Wiedemann ist seit drei Jahren Servicemonteur in der HOSCH-Firmenzentrale in Recklinghausen.



Traumhochzeit in Italien: **Gerardo Fericola**, Mitarbeiter von HOSCH Italia, und **Michaela Russo** gaben sich am 3. September das Ja-Wort. Und zwar nicht irgendwo, sondern in der traumhaft schönen Chiesa Santa Maria delle Grazie in ihrer Heimatstadt Buccino, einer italienischen Gemeinde mit knapp über 5.000 Einwohnern in der Provinz Salerno

(Region Kampanien). Gefeierte wurde nach der Trauung ebenfalls in Buccino, und zwar stilvoll in einer Villa, erbaut im 11. Jahrhundert, mit der ganzen Familie und vielen Freunden. Die Hochzeitsreise führte Gerardo und Michaela nach Vietnam, Singapur und Kambodscha. Beide kennen sich schon „aus der Sandkastenzeit“ in ihrer Heimatstadt, der sie bis heute die Treue gehalten haben. Gefunkt hat es übrigens 1999, zwölf Jahre später wurde die Liebe dann auch vor dem Traualtar besiegelt.



Über die Geburt ihres ersten Kindes freuten sich am 22. Mai **Clayton McCarthy** und seine Frau **Celia Philipou**. Der Mitarbeiter von HOSCH International in Australien schaute seinem Sohn Elias Charlie erstmals um 14.26 Uhr in die Augen. Gerne erinnert sich Clayton McCarthy an die Geburt und den „unvergessenen Moment, als ich meinen Sohn zum

ersten Male sah“, um dann schmunzelnd hinzuzufügen: „Schade, dass mein Erstgeborener nicht vier Minuten eher auf die Welt kam. Dann wäre er um 2.22 Uhr am 22. Mai geboren worden.“ Elias Charlie war bei seiner Geburt 3.600 Gramm schwer und wird seine Eltern sicher um viele ruhige Nächte bringen. Clayton McCarthy sieht es so: „Ich werde mich in den ersten 13 Jahren nicht mehr wirklich ausschlafen können. Und vermutlich werde ich auch nicht mehr schlafen, wenn er erst einmal 14 ist.“



Familienzuwachs bei **Erwin Vogelzang**: Der Sales- und Servicemann, für HOSCH in den Niederlanden und Belgien tätig, freute sich im Sommer gemeinsam mit seiner Frau Marielle über die Geburt von Tochter Lieke. Auf die Welt kam die kleine Holländerin am 20. Juli 2011 – und Maud, bisher das einzige Kind der Vogel-

zangs, ist jetzt ganz stolz die große Schwester der gesunden und munteren Lieke. Die vierköpfige Familie Vogelzang wohnt übrigens in Venray, einer Gemeinde in der niederländischen Provinz Limburg.



Im Alter von nur 56 Jahren verstarb am 19. Juli 2011 HOSCH-Mitarbeiter **Andy Lizak** plötzlich und unerwartet im Schlaf. Er war 15 Jahre für HOSCH Company in den USA tätig und hat seine Arbeit dort sehr geliebt. David Winslow, Leiter der HOSCH Company: „Andy war ein lebensbejahender Mensch und sehr stolz auf seinen Beruf. Besondere

Charakterzüge von ihm waren seine Zuverlässigkeit und seine große Hingabe an die Arbeit für HOSCH. Dank dieser herausragenden Fähigkeiten ist und bleibt Andy Lizak für alle Zeiten ein Vorbild für HOSCH-Mitarbeiter.“



Schon seit Jahren lebt und arbeitet **Peter Petzold** in Brasilien und leitet dort seit 2005 die Niederlassung HOSCH do Brasil. Da wurde es Zeit, dass sich seine Eltern aus Dresden auf den Weg machen, um sich einmal vor Ort anzuschauen, was „denn der Sohn in der Ferne so macht“. Als sachkundiger Führer zeigte Peter Petzold seinen Eltern nicht nur das Büro

und das Lager, sondern fuhr mit ihnen auch zum größten HOSCH-Kunden in Brasilien, der CSN Casa de Pedra, wo 120 HOSCH-Abstreifer installiert sind. Die Eltern Petzold staunten über den reibungslosen Einsatz der HD-Abstreifer auf den Transportbändern, unterhielten sich mit den fünf dort arbeitenden HOSCH-Mitarbeitern und ließen sich anschließend in der Kantine das Mittagessen schmecken. Dann ging es auf die Rückreise nach Belo Horizonte – „mit etwa 100 Kilometern über brasilianische Straßen ein weiteres Abenteuer“, so Peter Petzold.



Jagdglück: Die Zwillingsbrüder Anders und Mikael (re.) Samuelsson hinter den erlegten Wildschweinen

Kundenpflege mal anders

Sein Hobby mit der Arbeit verknüpfen – dies schafft Jari Iversen, Niederlassungsleiter von HOSCH Scandinavia. Als passionierter Jäger nutzt er seine Leidenschaft auch regelmäßig dafür, mit Kunden gemeinsam auf die Jagd zu gehen – zuletzt, Mitte Oktober, in der Lüneburger Heide mit den Zwillingsbrüdern Anders und Mikael Samuelsson von MBM aus Schweden und Willi Spiekermann,

Lebensgefährte von HOSCH-Assistentin Hella Pankoke, der das Ganze perfekt organisiert hatte. Schon am ersten Tag stand den Jägern das Glück zur Seite, gleich drei Wildschweine wurden bei der Drückjagd erlegt. Weitere Jagdausflüge führten Jari Iversen und seine Kunden auch schon nach Schweden (Elchjagd) und in die Haard, einem Waldgebiet nahe Recklinghausen.

IMM: Wer war dabei

Die Welt traf sich bei HOSCH! Aus allen fünf Kontinenten kamen die Geschäftsführer der HOSCH-Niederlassungen zum International Management Meeting nach Recklinghausen. Mit dabei waren: Sandip Kumar De (HOSCH Indien), Johan de Koker (HOSCH Südafrika), Mario Del Pezzo (HOSCH Italien), Jari Iversen (HOSCH Skandinavien), Krzysztof Lebioda (HOSCH Polen), David Patterson (HOSCH GB), Peter Petzold (HOSCH Brasilien), James Stamelos (HOSCH Australien), Claude Trumpf (HOSCH Frankreich), Cesar Vigo (HOSCH Spanien) und David Winslow (HOSCH USA).

Dienstjubiläen in der Firmenzentrale

25 Jahre:
Michel van den Biggelaar



Jeweils 20 Jahre:
Annegret Weiher
Hans Niegot
Jürgen Göllnitz



Jeweils 10 Jahre:
Martin Kiel
Jari Iversen
Sabine Jakobuß



Impressum

Herausgeber:
HOSCH-Fördertechnik
Recklinghausen GmbH

Verantwortlicher:
Dipl.-Ing. Eckhard Hell, Geschäftsführer

Redaktion:
Susanne Schübel - JournalistenBüro
Herne GmbH (Leitung), Hella Pankoke

Übersetzung:
Shawn Christoph, Hella Pankoke

Mitarbeiter:
Detlef Domke von Bichowski, Jari Iversen, Thomas Legner, Giancarlo Leombruno, Jochen Schübel, James Stamelos, Claude Trumpf, Julia Valtwies, Christine Weiser

Fotos:
Mario Del Pezzo, Detlef Domke von Bichowski, Jari Iversen, Thomas Legner, Giancarlo Leombruno, Peter Petzold, Wolfgang Quickels, James Stamelos, Claude Trumpf, Erwin Vogelzangs

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: Juni 2012

Schutz vor Unfällen am Arbeitsplatz

DQS zertifiziert zwei HOSCH-Gesellschaften im Bereich Arbeits- und Gesundheitsschutz

Weltweit ereignen sich jährlich zahllose Arbeitsunfälle: Erschreckend für die Betroffenen, aber auch alarmierend, wenn man die Kosten für Unternehmen durch Ausfallzeiten betrachtet. Daher führen immer mehr Unternehmen Arbeits- und Gesundheitsschutz-Managementsysteme ein – selbstverständlich auch die HOSCH-Fördertechnik GmbH.

Arbeits- und Gesundheitsschutz wird bei HOSCH schon immer als Führungsaufgabe betrachtet, um der Fürsorgepflicht und Vorbildfunktion für die anvertrauten Mitarbeiter besser gerecht zu werden. Seit dem 20. Juni 2011 verfügt HOSCH auch über eine offizielle Zertifizierung in diesem Bereich.

Die objektive Begutachtung führte die DQS GmbH durch, ein nach eigenen Angaben unabhängiger und kompeten-



Die offizielle Urkunde der Zertifizierung im Arbeits- und Gesundheitsschutz

ter Managementpartner. Er stützt sich bei seiner Zertifizierung auf etwa 100 anerkannte Normen sowie fach- oder industriespezifische Regelwerke. Das Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main bescheinigte den HOSCH-Gesellschaften in Recklinghausen und Altenburg das Arbeitsschutz- und Gesundheitsschutz-Managementsystem im Vertrieb und bei der Montage, Wartung und Instandhaltung von Gurtbandreinigungs-, Gurtbandlenk- sowie Gurtbandseitenabdichtungs-Systemen nach dem Regelwerk BS OHSAS 18001:2007.

Führend in der Anwendung von BS OHSAS 18001 sind Unternehmen der Chemie- und Mineralölindustrie. Bis März 2009 zertifizierte die DQS 770 Managementsysteme nach dieser Norm. Das HOSCH-Zertifikat ist auch international gültig.

Auch Ingenieure lernen nicht aus

Lünener Konstruktionsbüro lässt sich von HOSCH-Produkten überzeugen



Detlef Domke von Bichowski an der Leinwand

Ein weiteres Kapitel im Trainings- und Schulungsprogramm schlug die HOSCH-Fördertechnik GmbH im Juli 2011 auf. Denn nicht der HOSCH-Kunde, sondern ein Vermittler wurde in der Firmenzentrale in Recklinghausen direkt geschult.

Detlef Domke von Bichowski und Jürgen Ziegler begrüßten zwei Ingenieure der RCE GmbH mit Sitz in Lünen „auf dem Trainingsplatz“. Der Grund liegt im Portfolio des Ingenieurbüros, das für eine bautechnische Gesamtplanung verant-

wortlich zeichnet. Detlef Domke von Bichowski: „Die RCE GmbH ist als Konstruktionsbüro weltweit tätig und plant für seine Auftraggeber Anlagen für die Fördertechnik.“ Ein Auftraggeber der RCE ist unter anderem die Dillinger Hütte im Saarland (s. Infokasten), nach eigenen Angaben der stärkste Grobblechhersteller in Europa. Für das Unternehmen wurde im HOSCH-Schulungszentrum am PC der Einbau von Abstreifsystemen simuliert und per Beamer an die Wand projiziert. Domke von Bichowski: „An mehreren Fallbeispielen konnten wir zusammen mit den Ingenieuren die beste Lösung für den Einbau der verschiedensten Abstreifer simulieren. Die Resultate nahm die RCE in ihre Planungen für ihren Kunden auf.“

Fazit: Für Domke von Bichowski und Jürgen Ziegler wurde an diesem einen Schulungstag der Grundstein für eine weitere fruchtbare Zusammenarbeit ge-

legt. Die Konstrukteure des Ingenieurbüros werden nach diesem Training die Einplanung für HOSCH-Abstreifer besser durchführen können.

➔ Info

Die Dillinger Hütte, 1685 gegründet, ist die älteste Aktiengesellschaft Deutschlands und eines der traditionsreichsten Unternehmen in Europa. Heute finden Dillinger Bleche in zahlreichen Projekten weltweit Verwendung. Ob in Stahlbrücken oder Wolkenkratzern, in Offshore-Projekten oder in Kontinenten durchquerenden Öl- und Gasleitungen, die Stähle der Dillinger Hütte erfüllen die unterschiedlichsten Anforderungen auch unter schwierigsten Bedingungen. Zur gesamten Unternehmensgruppe zählen über 5.000 Mitarbeiter.

Bärtige Brüder in Australien

HOSCH International macht im „Movember“ mobil gegen Prostatakrebs und Depression

Im Gesicht gewachsen und von Hand gepflegt: Wenn in Australien Schnurrbärte auf den Gesichtern ansonsten gut rasierter Herren auftauchen, dann ist auf dem 5. Kontinent „Movember“. Am 1. November eines jeden Jahres startet unter diesem Titel eine witzige Initiative, die nicht nur Spenden sammelt, sondern auch das vermeintlich starke Geschlecht motiviert, das Thema Männergesundheit ernster zu nehmen, insbesondere Erkrankungen wie Prostatakrebs und Depression.

Das „starke Geschlecht“ von HOSCH International schloss sich der Kampagne als Team an und meldete sich mit glattrasierten Gesichtern auf www.movember.com als „Schnurrbartbrüder“ an. James Stamelos, Leiter von HOSCH International: „Die Aktion leistet wichtige Aufklärungsarbeit und macht zudem Spaß. Für HOSCH in Australien ist die Teilnahme eine großartige Erfahrung, die uns als Team weiter zusammenwachsen lässt.“

Einen ganzen Monat lang ließen die Herren bei HOSCH ihr Gesichtshaar zum Schnurrbart sprießen. Sie kämten, trimmten und pflegten die neue Zierde aufs Feinste, um am Ende in die Riege der Schnurrbart-Champions aufgenommen zu werden. Unterstützt wurden sie dabei von der anderen Hälfte des Himmels, den „Schnurrbartswestern“, die Sponsoren für



Bärtige Zeiten: die HOSCH-Männer der Aktion „Movember“

den Bartwuchs ihrer Männer gewannen und auf diese Weise Spenden sammelten. Weil sie privat und beruflich immer und überall die Gründe für den neuen Look ihrer Männer erläutern mussten, schlüpften die Frauen den gesamten November fast automatisch in die Rollen von engagierten Botschaftern für das häufig vernachlässigte Thema Männergesundheit.

Ende November fand dann ein Barbecue statt, bei dem das haarige und finanzielle „Wachstum“ der Beteiligten gewürdigt und natürlich auf Fotos gebannt wurde. Für den schönsten Schnurrbart und die höchste Spendensumme gab es einen Preis. Übrigens: HOSCH International stockte die Spendensumme noch weiter auf.

Training mit „wichtigen Kunden“

Laurent Elsensohn aus Marseille war vom C4 beeindruckt: „Der ist aber schwer“



Mit ihren Urkunden: Laurent Elsensohn (li.) und Alain Glorieux

Wie wichtig bei HOSCH der Bereich „Schulungen/Training“ genommen wird, bewies nicht nur das IMM 2011. Auch die Niederlassungsleiter nutzen immer wieder das HTP, um ihren Kunden die Funktionalität der gesamten HOSCH-Produktpalette näherzubringen.

Mitten im Sommer, Ende Juni 2011, belegte für eine Woche Claude Trumpf von HOSCH France die Trainingsanlage in der Firmenzentrale mit zwei, wie er es formulierte, „wichtigen Personen“: Alain Glorieux, in Marseille zuständig für den HOSCH-Kunden „ArcelorMittal Méditerranée“, sowie Laurent Elsensohn, Manager bei „Sud Racleurs“, der in Südfrankreich die Montage und Wartung der HOSCH-Abstreifer betreut. „ArcelorMittal Méditerranée“ ist das größte Stahlwerk Frankreichs, „Sud Racleurs“, erst 2011 gegründet, ist im Bereich der Industriemechanik vor allem bei der Gewinnung und Nutzung von Metallen tätig.

Die HOSCH-Gäste trainierten die Montage verschiedenster Abstreifer wie den C1 oder den C4, wobei sich Laurent Elsensohn vor allem vom Gewicht des C4-Moduls beeindruckt zeigte: „Der ist aber schwer.“ Claude Trumpf rückblickend: „Es waren sehr lehrreiche und arbeitsintensive Tage.“ Er hofft, dass seine Trainingsgäste, die in Frankreich bereits gute Erfolge mit HOSCH-Produkten bei der Entladung von Schiffen oder an Transportbändern von Hochöfen verzeichnen, die Geräte nun noch besser einplanen und warten können.

Dickes Lob für HOSCH-Schulung

Zusammenarbeit mit schwedischen Bergbau- und Stahlunternehmen wird gestärkt



Die Teilnehmer der Schulung im November: Johann Olsson, Ronny Brun, Jan Johansson, Roger Nordström und Roland Eriksson (hinten, von li.) sowie Anders Larsson, Jari Iversen und Carl Andersson (vorne, von li.)

„Das war die beste Studienreise, die ich jemals gemacht habe.“ Mit diesem Lob bedankte sich Ronny Brun, Mitarbeiter des schwedischen Bergbauunternehmens LKAB in Lulea Hafen, bei Jari Iversen. Der Niederlassungsleiter von HOSCH Scandinavia hatte im November Ronny Brun und weitere Kunden aus dem hohen Norden im HOSCH-Schulungszentrum in Recklinghausen betreut.

Der Grund für den Besuch und die Schulung liegt schon über ein Jahr zurück. Denn ein Resultat des Seminars „Nordic Bulk Conveying 2010“ in Lulea war, dass sich in Zukunft die Lieferanten wie HOSCH und der Endkunde noch besser kennenlernen sollten. Daher verabredeten Jari Iversen und Johan Olsson (LBM, Schweden), dass Endkunden wie Boliden AB, Aitik (Kupfermine der Boliden

AB), SSAB (Stahlkonzern) und LKAB (Bergbauunternehmen) im Laufe der Jahre 2011 und 2012 die Schulungen in Recklinghausen absolvieren sollten. Olsson damals: „Ich bin fest davon überzeugt, dass diese Besuche die Zusammenarbeit stärken werden.“

Dem Wunsch folgten Taten. Ende März machten Vertreter von Boliden AB, einem großen schwedischen Bergbauunternehmen, das auf die Gewinnung von Gold, Silber, Kupfer, Blei und Zink spezialisiert ist, den Anfang. Im November folgte die Schulung von Mitarbeitern der Firmen LBM, SSAB und LKAB, zu der unter anderem auch eine Vor-Ort-Besichtigung von HOSCH-Abstreifern im Thyssen-Werk in Duisburg gehörte. Jari Iversen: „Im kommenden Jahr möchte ich gerne weitere Vertreter von LKAB nach Recklinghausen holen.“

Die Schulungsteilnehmer aus dem hohen Norden im November 2011 waren: Johan Olsson, Roger Nordström, Carl Andersson (alle von LBM), Jan Johansson, Roland Eriksson, Anders Larsson (alle von SSAB) sowie Ronny Brun (LKAB).

„Award“ für besondere Leistungen

HOSCH India zeichnet regelmäßig mit einem Zertifikat den „Mitarbeiter des Monats“ aus

„Lob vor Kollegen spornt Mitarbeiter zu besserer Leistung an.“ Ein Satz, den sich HOSCH India zu Herzen genommen hat und regelmäßig den „Mitarbeiter des Monats“ kürt. Und zwar nicht nur mit einem warmen Händedruck, sondern durch einen echten „Award“.

Der besteht nicht nur aus einem Zertifikat, das die Auszeichnung bestätigt, sondern auch aus einem „Preisgeld“ von 2.500 Rupien, umgerechnet etwa 36 Euro. Diese Honorierung der geleisteten Arbeit soll die Mitarbeiter von HOSCH India zu noch besseren Leistungen anspornen. Und, auch dies haben Arbeitsforscher

herausgefunden: Ein solcher Titel reizt vor allem die besten Mitarbeiter, ihr Engagement noch weiter zu steigern.

„Mitarbeiter des Monats“ bei HOSCH India wird, wer quantitativ und qualitativ gute Arbeit leistet. Eine Übersicht über die geleistete Arbeit bietet das Programm ESIS (Equipment Status Information System), in das der Angestellte seinen Tagesbericht einstellt. Engagierte und ehrgeizige Mitarbeiter können so jeden Tag Pluspunkte sammeln. So wie zum Beispiel Manoj Kumar, der sich im Oktober 2011 über die Auszeichnung zum „Mitarbeiter des Monats“ freuen durfte.



Bei der Award-Verleihung darf auch getanzt werden

Sandip Kumar De, Leiter von HOSCH India, verbindet die Verleihung immer mit einer kleinen Feier, die ebenso wie der „Award“ das Zusammengehörigkeitsgefühl der HOSCH-Mitarbeiter stärkt.

13 Wochen Schulter an Schulter

Partnerschaft mit TTM Chile: Kundenbesuche, Installationen und Schulungen



In Hambach informierte sich die Schulungsgruppe über die Qualität der dortigen HOSCH-Produkte

Zahlreiche Aktivitäten kennzeichneten in diesem Jahr die Allianz zwischen HOSCH und TTM Chile, einem seit über 30 Jahren in der Schüttgutindustrie tätigen Unternehmen, das über beste Kontakte in Südamerika verfügt.

Mitte Januar wurde am TTM-Firmensitz in Santiago der Vertrag über die offizielle Partnerschaft unterschrieben – und sofort folgten die ersten Taten. Noch im Januar fand in der chilenischen Hauptstadt ein Training statt, gefolgt

von ersten Installationen. „Mehr als 13 Wochen“, so die Bilanz von Giancarlo Leombruno, „arbeitete HOSCH in diesem Jahr schon Schulter an Schulter mit den Mitarbeitern von TTM“. Besuche bei Kunden, Installationen von Abstreifern verschiedenster Typen – aber vor allem Schulungen – füllten die Partnerschaft mit Leben. Alleine vier Wochen, jeweils zwei im Februar und im November, verbrachten TTM-Mitarbeiter in Recklinghausen, während im Juni Thomas Legner die Techniker „vor Ort“

schulte – in Iquique im Norden von Chile, dem größten Unternehmensbereich von TTM.

Zum November-Training in Recklinghausen gehörte übrigens auch eine Stippvisite in Hambach. Der dortige Tagebau liegt mitten im Herzen des rheinischen Braunkohlerevierts. Unter seinem 85 Quadratkilometer großen Abbaufeld lagern 2,5 Milliarden Tonnen Braunkohle in einer Tiefe von bis zu 450 Metern. Dort sind zahlreiche Abstreifer vom Typ C4 und HD04 im Einsatz, die auch auf dem chilenischen Markt Anwendung finden sollten. Neben Ricardo Döring, Koordinator für den Vertrieb von HOSCH-Komponenten, informierten sich in Hambach auch Juan Ignacio Campoo (Neubauprojekte OEM) sowie Eric Padilla, Niederlassungsleiter in Iquique, über den reibungslosen Einsatz der HOSCH-Produkte.

In Südamerika, die Allianz mit TTM gilt auch für die Länder Peru und Bolivien, sollen demnächst weitere Geschäftsfelder erschlossen werden. Ein vielversprechendes Projekt ist vor allem die weltgrößte Kupfermine in Chuquicmata Codelco, wo bereits vor der Installation der HOSCH-Geräte diverse Carryback-Messungen durchgeführt wurden.



Der HOSCH-Stand auf der Messe in Jakarta

Neue Kunden gewonnen

Gelungener Messe-Auftritt auf der „Indonesian Mining Expo“ in Jakarta

HOSCH International gehörte vom 21. bis zum 24. September zu den Ausstellern auf der „Indonesian Mining Expo 2011“ in der Republik-Hauptstadt Jakarta. Auf der Messe in der Millionen-Metropole an der Nordwestküste der Insel Java teilte sich HOSCH den Stand mit dem Vertriebspartner PT Patria Bima.

Kelsey Lynch von HOSCH International, die den HOSCH-Auftritt organisierte: „Die Messe war aus unserer Sicht sehr

erfolgreich. Wir trafen alle wichtigen und großen Kunden in Indonesien. Vor allem die Nachfrage nach Abstreifern vom Typ HD und C3 war sehr lebhaft.“

Aber nicht nur die bestehenden Kunden ließen sich von den HOSCH-Produkten überzeugen, auch neue konnten gewonnen werden. Kelsey Lynch: „Ich habe die Bestätigungen vorliegen, dass wir weitere Kunden für den Typ C an zusätzlichen Standorten gewinnen konnten.“

HOSCH-Training in Malaysia

MCIE verbessert Service für Großkunden im Tigerstaat. Zwei neue Verträge



Schulung im Tigerstaat: Thomas Legner mit den Mitarbeitern des Vertriebspartners MCIE

Der „Tiger“ ist erwacht: In dem sich wirtschaftlich rasant entwickelnden Malaysia (einem der sogenannten Tigerstaaten) hat sich der HOSCH-Partner Malaysian Coal Integrated Engineering Service Sdn Bhd (MCIE) in diesem Jahr überaus erfolgreich entwickelt. Das 2005 gegründete Serviceunternehmen ist auf die Beratung, Betreuung und Instandhaltung von Förderanlagen in Kraftwerken sowie in der chemischen Industrie spezialisiert.

Immer wieder hatte es in der Vergangenheit Fragen zur Installation und Wartung von HOSCH-Abstreifern gegeben, die an MCIE herangetragen wurden. Dank zweier HOSCH-Schulungen mit Trainer Thomas Legner im Januar und Juli 2011, mehrerer Besuche von Giancarlo Leombruno und Aktivitäten von Seiten des Vertriebspartners MCIE wurden die Fragen der Kunden beantwortet. Dadurch wurden sie auch von dem verbesserten Service überzeugt.

Derart gestärkt schloss MCIE mittlerweile zwei neue Verträge mit Kraftwerken in Malaysia ab. Darin ist sicher gestellt, dass sich MCIE und HOSCH gemeinsam um die Vielzahl der dort installierten Abstreifer kümmern. Das Team aus 120 Mitarbeitern blickt entsprechend optimistisch in die Zukunft.

➔ Nachgefragt

Das Juli-Seminar fand im Golf-Hotel „Pulai Springs Resort - Johor“ statt, Gastgeber war Mohamad Azmi Jomri, Managing Director bei MCIE. Die 25 Teilnehmer, zumeist aus der Instandhaltung, wurden von Thomas Legner trainiert. Sein Fazit der fünf Tage in Malaysia: „Eine sehr gute Veranstaltung auf einem technisch hohen Niveau. Die Teilnehmer waren von unserer Art Training mit dem HOSCH-Trainingsprogramm angetan.“ Ergänzt wurde das Seminar-Programm mit Besuchen von zwei Kraftwerken. Für 2012 spielt Azmi mit dem Gedanken, eine derartige Schulung zu wiederholen – entweder in Malaysia oder in Deutschland.

Messe in Rotterdam

Entscheidungsträger der Schüttgut-Industrie trafen sich auf der „Solids“



Giancarlo Leombruno betreute den Messestand in Rotterdam

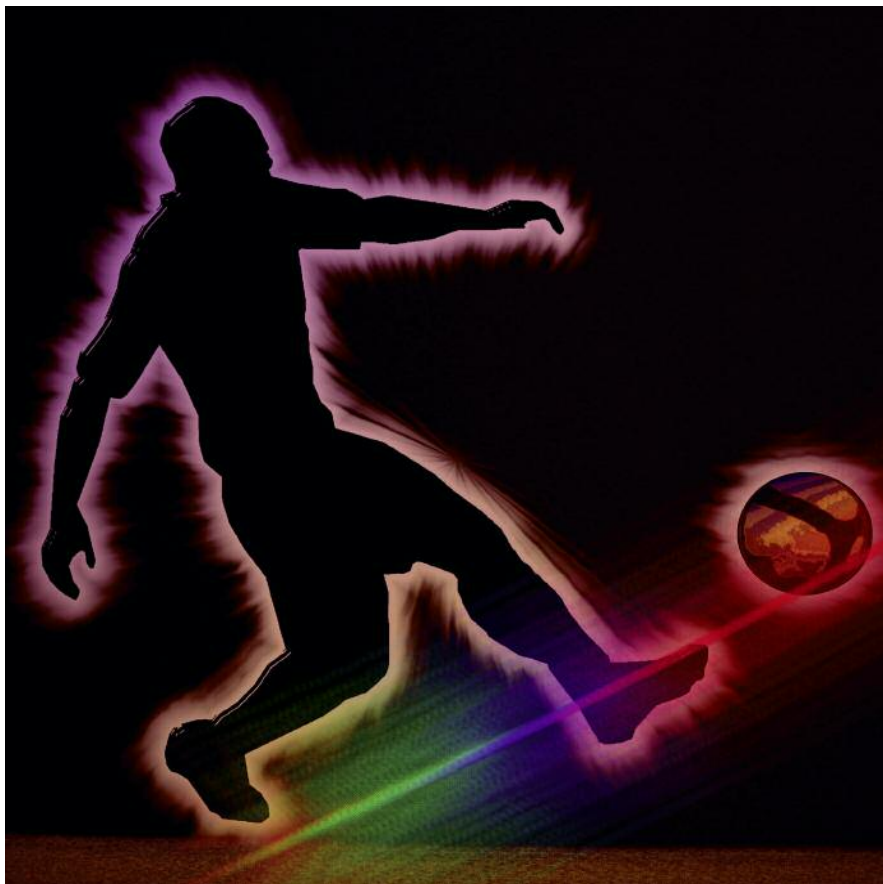
Auf der „Solids“, einer großen Messe für Pulver-, Granulat- und Schüttguttechnologien in Rotterdam, durfte auch HOSCH nicht fehlen. Das Messteam mit Giancarlo Leombruno und Erwin Vogelzang informierte am 5. und 6. Oktober in der niederländischen Metropole die Fachbesucher über die HOSCH-Produkte. Die „Solids“ bringt alle wichtigen Anbieter von Lösungen und Werkzeugen für die Bereiche Maschinenbau und Verfahrenstechnik, Mischen und Dosieren, Sicherheit und Umwelt, Trennung, Screening und Filtern, Lagerung und Transport, Mess- und Kontrollsys-

teme zusammen. Die Messe in der niederländischen Hafenstadt, so die Fachleute, ist eine gute Plattform, auf der die Aussteller strategische Informationen über die neuesten Technologien, Produkte und Dienstleistungen den Entscheidungsträgern aus der Schüttgutindustrie anbieten können.

Giancarlo Leombruno fasst den HOSCH-Auftritt in Rotterdam so zusammen: „Für uns waren beide Tage rundum positiv mit Folgeangeboten bei potentiellen Kunden, festen Besuchsterminen und Probeeinbauten.“

Sport ist in der HOSCH-Welt zuhause

Viele Länder sind durch mehr als eine Sportart geprägt und so mit anderen Nationen verbunden



Sport ist „die“ verbindende Bewegung der Welt, hält gesund und macht körperlich fit. Zudem verbindet er Menschen verschiedenen Alters und verschiedener Nationalität. Viele Regierungen legen eine Nationalsportart fest, die das Land am besten repräsentiert. Sie hat eine lange Tradition und trägt zur nationalen Identität bei. Daneben steht der Volkssport, der von einer großen Anzahl der Bevölkerung ausgeübt wird. Wir haben einmal aufgelistet, welchen Nationalsport die Länder haben, in denen auch HOSCH mit einer Niederlassung zuhause ist.

Australien: Australian Football ist Nationalsport Down Under. Die Regeln entstanden 1858, um die Cricket-Spieler im Winter fit zu halten. Nun rollt der Ball professionell durch die Australian Football League.

Indien: Nationalsport ist Hockey. Zwischen 1928 und 1956 holte Indien acht Mal olympisches Gold. Eines der weltbesten Hockey-Teams spielt hier. Die Bevölkerung spielt lieber Cricket.

Griechenland: Ursprünglich war Gewichtheben Nationalsport. Spätestens seit die Griechen 2004 die Fußball-EM gewonnen haben, herrscht aber Fußballfieber. Zudem fanden hier die ersten Olympischen Spiele statt sowie die Eröffnung der Folgespiele mit Fackellauf und Entzündung der Flamme.

Österreich: Alles rund ums Skifahren ist im Winter vertreten. Jeder zwölfte Österreicher besitzt eine Skiausrüstung. Nur Fußball kommt im Sommer an diese Sportbegeisterung heran.

USA: Als größtes Land haben die USA vier Nationalsportarten: American Football, Baseball, Basketball und Eishockey. Mit den Teams sind sie stets Anwärter

auf den Titel in den Profiligen auf dem nordamerikanischen Kontinent.

Schweiz: Nationalsport der Schweiz ist eigentlich das Schwingen, eine Variante des Ringens. Doch seit dem 19./20. Jahrhundert steht der Skisport hoch im Kurs.

Fußball verbindet Nationen

In England entstanden die professionellen Strukturen des Fußballspiels. Kein Wunder, dass Fußball hier Nationalsport ist. Aber auch Rugby und Cricket sind sehr beliebt.

Brasilien macht den Fußball zum National- und Volkssport. Die erfolgreichste Nationalmannschaft der Welt ist hier zuhause. Kindern, die in Favelas (Vororten) spielen, gibt er Hoffnung, der Armut zu entkommen.

Frankreichs Équipe Tricolore steht und fällt mit dem internationalen Erfolg. Für das sozial und ethnisch gemischte Land ist Fußball die Identität stiftende Band. Die Rugby-Mannschaft ist eine der besten der Welt und die Tour de France fährt auch mit.

Deutschland ist eine Fußballnation. Ob in Vereinen, Schulen oder Straßenmannschaften – das Runde muss ins Eckige.

Italien beheimatet die beliebtesten Fußballclubs der Welt. Doch auch Motor- und Radsport finden großen Zuspruch.

Spanien hat die wohl bekanntesten Fußballvereine. Doch im baskischen Teil des Landes zählt Pelota, vergleichbar mit Squash, zum Nationalsport.

Polen liebt, dank seiner vielen Seen, den Wassersport. Trotzdem ist Fußball Nationalsport.

In Südafrika spielte während der Apartheid die weiße Bevölkerung Rugby, die schwarze Fußball. Mittlerweile ist Fußball, auch dank der WM im Jahre 2010, gemeinsamer Volkssport.



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
 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. Kamińskiego 201-219
 51-126 Wrocław
 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
 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