

HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Eröffnung mit Stil**
Glanzvolles „Grand Opening“ in Perth
- **HOSCH Asia vor Gründung**
Zentrale in Kuala Lumpur

- **Besucher aus 44 Ländern**
HOSCH auf der „bauma 2013“
- **In Richtung Westen...**
HOSCH Company baut Standorte aus



Editorial

Wir gehen konsequent unseren Weg

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Auch in diesem Jahr wird HOSCH weiterhin seinen Kurs verfolgen, seine Position als führendes Unternehmen der Gurtbandreinigung weltweit zu sichern und auszubauen. Qualität, Service, eine enge Partnerschaft mit unseren Kunden – diese Begriffe markieren die Eckpfeiler der HOSCH-Unternehmensgrundlagen. Basierend auf unserem Trainingsprogramm setzen wir die HOSCH-Philosophie auf allen fünf Kontinenten mit Erfolg um und sichern dadurch die Arbeitsplätze in der gesamten HOSCH-Gruppe. Nicht nur das eindrucksvolle „Grand Opening“ der Niederlassung in Perth zeigt deutlich nach außen, was wir erreicht haben. Bemerkenswert ist auch die stetige Zunahme unserer Geschäfte in Osteuropa sowie die Ausweitung unserer Aktivitäten in Asien.

Die wirtschaftliche Entwicklung in weiten Teilen Europas lässt uns aufhorchen. Die weltwirtschaftlichen Gewichte haben sich deutlich in den asiatischen Raum verlagert. Schon lange sind wir dort mit Erfolg tätig – zum einen durch unseren leistungsfähigen Partner HOSCH India, zum anderen durch die geschäftlichen Aktivitäten von HOSCH International und unserer Vertriebspartner in Asien. Unser Ziel ist es, durch Gründung einer neuen HOSCH-Gesellschaft – der HOSCH Asia in Kuala Lumpur – unseren hervorragenden Ruf als Spezialist für die effiziente Reinigung von Förderbändern auch in die anderen ASEAN-Staaten zu tragen. Nun gilt es, das entsprechende Personal mit ausgeprägten interkulturellen Fähigkeiten zu finden, um in diesen Märkten mit enormem Potenzial nachhaltige Erfolge zu erzielen.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien sowie allen unseren Kunden und Partnern einen schönen Sommer sowie eine glückliche und erfolgreiche zweite Jahreshälfte 2013.

Herzlichst, Ihr

Hans-Otto Schwarze

Eckhard Hell

Inhalt

02 Editorial / Inhalt

03 „Grand Opening“ in Australien

HOSCH International stellt neuen Firmensitz vor

04 Von Kontinent zu Kontinent

In Australien und Asien gibt's viel zu tun

05 Mit Asien bestens vertraut

Dr. Mark Macqueen wird HOSCH Asia aufbauen

06 Die Welt zu Gast bei HOSCH

„bauma 2013“: Besucher aus 44 Ländern

07 HOSCH D - Mix

„Sehr gut“ für Nicole Kogelheide
Technik-Seminar in Recklinghausen
Vorschau auf das IMM 2013

08 HOSCH Personalticker

Geburtstag im Hause Schwarze
Wechsel in Altenburg
Hochzeiten in Brasilien

09 HOSCH Company

Immer weiter in Richtung Westen
HOSCH-Partner Belt Tech Industrials
Mit Feuereifer im Einsatz für HOSCH
Impressum

11 HOSCH GB

Gareth Morgan in Ruhestand verabschiedet
Bitte um Hilfe aus dem Sultanat Oman

12 HOSCH Iberia

Training in Chile
Cesar Vigo läuft und läuft und...

13 HOSCH Mix

Brasilien: Arbeiten für NAMISA und Vale
Indien: Doppelte Ehrung für Madan Mohanka

14 HOSCH Mix

Italien: HOSCH „unter Strom“
Belgien: Messe in Antwerpen
Frankreich: Ein echtes Kultauto

15 Zwischen Sonne, Meer, Wein und Fußball

Serie: Länder, in denen HOSCH aktiv ist. Teil 2: Spanien

Ein attraktives Domizil in Australien

Mit einem „Grand Opening“ stellt HOSCH International neuen Firmensitz in Perth vor

Lichtdurchflutete Räume, glänzende Marmorböden und eine moderne Einrichtung: Mit dem neuen Firmensitz von HOSCH International im australischen Perth ist von der Fassade bis zur technischen Ausstattung ein wahres Schmuckstück entstanden. Anlässlich des glanzvollen „Grand Opening“ im April durften die geladenen Gäste, darunter hochrangige Vertreter aus Politik und Wirtschaft, einen ersten Blick hinter die Panorama-Front werfen und das Gebäude erkunden. Zu diesem gehört auch eine sehr große Produktionshalle, die mit Lastkraftwagen direkt zu befahren ist. Diese Halle ist mit zwei Laufkränen bestückt, durch die die Arbeit der HOSCH-Mitarbeiter erheblich erleichtert wird.

HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell von der Muttergesellschaft in Deutschland nutzte die Eröffnung, um an das andere Ende der Welt zu reisen und dem Team von HOSCH International persönlich zu gratulieren. In seiner feierlichen Ansprache überbrachte er nicht nur die Grüße von Firmengründer Hans-Otto Schwarze, sein besonderer Dank galt vor allem James Stamelos. „Durch seine Beharrlichkeit fand James letztendlich das Gebäude, das sich dank seines Einsatzes und guten

Geschmacks zu einem wahren Blickfang entwickelt hat“, lobte Eckhard Hell den Geschäftsführer von HOSCH International. Und weiter: „Das neue Gebäude demonstriert den Erfolg von HOSCH International in den letzten Jahren.“ Scherzhaft merkte er noch an: „Unter unseren deutschen Mitarbeitern hat sich für den neuen Firmensitz schnell der Spitzname ‚Marmorpalast‘ gefunden.“ Der Hintergrund: Der Besitzer des Gebäudes – ein Marmorhändler – hat eine große Menge des edlen Steins in dem Gebäude verbaut. Entworfen hat das Büro- und Lagergebäude übrigens vor zwölf Jahren der weltberühmte Architekt Harry Seidler (die HOSCH news berichteten bereits), der u. a. für den ersten Büroturm Sydneys, den „Australia Square“, sowie für eines der höchsten und modernsten Wohngebäude Wiens, das Hochhaus „Neue Donau“, verantwortlich zeichnet.

Hochkarätige Gästeliste

Beim „Grand Opening“ präsentierte sich der neue Firmensitz in seinem modernen



Der imposante Eingangsbereich ist ein erster Blickfang für Kunden und Gäste.

Designergewand erstmals der Öffentlichkeit. Neben der deutschen Geschäftsführung folgten auch Bürgermeister David Boothman, die Deputy Minister Dr. Kim Hames und Liza Harvey sowie Mitarbeiter, Vertriebspartner und Kunden der Einladung.

Während des Canapé-Dinners mit Streicherquartett-Begleitung nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit, um mit Mitarbeitern und den Gastrednern ins Gespräch zu kommen oder an einer der Touren durch das Gebäude teilzunehmen. Abgerundet wurde der feierliche Abend durch ein Dessert-Bufferet mit süßen Nachspeisen im HOSCH-Design.

Beim „Grand Opening“: James Stamelos, Marisa Akamatis und Eckhard Hell (von li.).



Skulptur mit Gravur

Etwa drei Stunden dauerte das offizielle Programm beim „Grand Opening“. Durch das Programm führte Marisa Akamatis, die neben Eckhard Hell und James Stamelos auch David Boothman, Bürgermeister im Stadtbezirk Perth-Stirling, und Dr. Kim Hames, Minister für Gesundheit und Tourismus, als Redner begrüßte.

Eckhard Hell war natürlich nicht mit leeren Händen nach Australien gereist. Nach seiner Eröffnungsrede überreichte er dem Team von HOSCH International eine extra für diesen Tag designte Glas-Skulptur mit Gravur, die sofort einen Platz in ihrem neuen Zuhause fand.

Von Kontinent zu Kontinent

Von Australien ging es für Eckhard Hell nach Malaysia

Es gibt viel zu tun – und wir packen es an! Dieses leicht abgewandelte Zitat passt zur zweiwöchigen Dienstreise von HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell nach Australien und Asien.

In „Down Under“ stand neben dem „Grand Opening“ in der neuen Firmenzentrale von HOSCH International (siehe Haupttext) eine Stippvisite der Goldmine in Boddington im Bundesstaat Western Australia, etwa 120 Kilometer südöstlich von Perth, auf dem Reiseplan. Aber nicht nur im Westen des riesigen australischen Kontinents, sondern auch im Osten will HOSCH expandieren und hat dafür bereits mit Personaleinstellungen in Queensland begonnen.

Von Australien ging es weiter nach Malaysia, wo sich Eckhard Hell in Kuala Lumpur unter anderem mit Mohamad Azmi Jomri, Chef unseres Vertriebspartners MCIE, austauschte. Fazit der Gespräche: Die Mitarbeiter von MCIE sind sehr gut geschult und bewegen sich technisch auf einem hohen Niveau. Die Hauptstadt Malaysias wirkt sehr attraktiv und hochmodern. Neben der Landessprache Bahasa wird Englisch nahezu überall gesprochen. Für westliche Besucher bemerkenswert ist die besondere Höflichkeit und Freundlichkeit der Menschen, die in weiten Teilen Asiens den Umgang miteinander bestimmen. Kuala Lumpur mit seinen etwa 1,5 Mio. Einwohnern ähnelt in vielen Bereichen der nicht allzu weit entfernten Weltmetropole Singapur.

Indonesien

Das Nachbarland Indonesien, der größte Inselstaat der Welt mit 240 Mio. Einwohnern, ist aufgrund enormer Rohstoffvorkommen ebenfalls ein sehr interessanter Markt für HOSCH. Er unterscheidet sich aber schon von Malaysia. Bahasa steht als Landessprache im Vordergrund; Englisch ist noch nicht so weit verbreitet. Die Herausforderung für HOSCH: das Trainingsprogramm in Bahasa zu übersetzen und die Inhalte stärker zu visualisieren, so dass die HOSCH-Technologie unseren zukünftigen Mitarbeitern und Vertriebspartnern möglichst anschaulich dargestellt wird. Eine weitere große Aufgabe, die es zu meistern gilt, ist die Logistik in einem Land, das aus 13.677 Inseln besteht und sich über eine Länge von 5.100 km erstreckt. Bei der Organisation des Materialtransportes ist die Unterstützung durch ein erfahrenes Logistikunternehmen gefragt. Die Lagervorhaltung muss so organisiert werden, dass Kunden trotz langer Wege zeitnah bedient werden können. Zum 1. Juni wurde Dr. Mark Macqueen, ein Ingenieur, der seit vielen Jahren in Malaysia lebt und über hervorragende Kontakte in Asien verfügt, mit ins Boot genommen. Er ist gemeinsam mit Robert Steiner für den Aufbau von HOSCH Asia zuständig. Wir werden in den nächsten Ausgaben der HOSCH news über die Fortschritte in Asien berichten.

Fazit der zweiwöchigen Reise: Sowohl Australien als auch Asien sind Wirtschaftsmärkte, die in Bewegung sind und stark expandieren. An dieser positiven Entwicklung wird HOSCH teilhaben.



Geboren in Australien – aufgewachsen in Österreich

Dr. Mark Macqueen soll HOSCH Asia aufbauen –
Sitz in Kuala Lumpur

Personelle Verstärkung für die HOSCH-Unternehmensgruppe: Seit dem 1. Juni 2013 arbeitet Dr. Mark Macqueen (Bild) für HOSCH und wird die neue Gesellschaft HOSCH Asia aufbauen.

Der 49-Jährige ist gebürtiger Australier, aber in Österreich aufgewachsen. In der Alpenrepublik hat Mark Macqueen Bergbau/Bergwirtschaft studiert und im Bereich der Verfahrenstechnik promoviert. Bereits seit einigen Jahren ist er in Asien als Manager tätig. Er lebt in Kuala Lumpur, der Hauptstadt von Malaysia, die auch Sitz der neuen HOSCH-Gesellschaft sein wird. Kuala Lumpur ist mit etwa 1,5 Millionen Einwohnern die zweitgrößte Stadt Malaysias. In ihr leben, wohnen und arbeiten in der Mehrzahl Chinesen (52 %) und Malaien (39 %).



Dr. Mark Macqueen ist mit der ASEAN-Wirtschaftsregion bestens vertraut und wird die neue Gesellschaft HOSCH Asia leiten.

„Meisterbrief“ für Maik Jähni

47-Jähriger setzte sich in Österreich wieder in die Schulbank

Er hat gebüffelt, seine Freizeit geopfert und auch an Wochenenden die Schulbank gedrückt – mit Erfolg: Maik Jähni bestand in Klagenfurt die Prüfung zum gewerblichen Geschäftsführer.

In Deutschland ist diese Prüfung vergleichbar mit dem Meisterbrief, während sie in Österreich nach der dortigen Gewerbeordnung zwingend notwendig ist, um bestimmte Service- und Wartungsarbeiten durchzuführen. Der 47-Jährige kann damit seit Mitte Februar in der HOSCH Austria GmbH

mit Sitz in Techelsberg am Wörthersee Eckhard Hell und Detlef Domke von Bichowski im gewerblichen Bereich unterstützen, was die Position von HOSCH auf dem Markt in der Alpenrepublik weiter stärken dürfte.

Maik Jähni, ausgestattet mit einer über 20-jährigen Erfahrung in der Montage und im Service, erweiterte in 70 Unterrichtsstunden sein Wissen im kaufmännischen Bereich. Dazu zählten unter anderem Themen wie Kundenorientierung, Kalkulation und Kostenrechnung, Arbeitssicherheit sowie die Aufstellung eines Businessplans.

Die Millionenstadt Kuala Lumpur soll Sitz von HOSCH Asia werden.
Foto: Katharina Wieland Müller / pixelio.de

Die Welt zu Gast bei HOSCH

Besucher aus 44 Ländern informieren sich am Messestand auf der „bauma 2013“ in München

Halle B2, Stand 422: Das war Mitte April für eine gute Woche die Adresse der HOSCH-Fördertechnik GmbH auf der „bauma 2013“, der weltweit wichtigsten Fachmesse für Baumaschinen, Baustoff- und Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte. Alle drei Jahre trifft sich die gesamte Branche auf dem Messegelände in München – und mittendrin der offene und einladende HOSCH-Stand.

Auf einer großen Standfläche präsentierte das Team um Detlef Domke von Bichowski neben den bewährten Abstreifern der C-Serie, diversen Vor- und Hauptabstreifern sowie Lenkrollen und Dichtsystemen auch den Kopffrommelabstreifer vom Typ HD. Interessierte Gäste aus 44 (!) Ländern ließen sich in die Funktionalität, Robustheit und Innovation der HOSCH-Produkte einweihen. Dass sie auch unter schwierigsten Bedingungen an allen Gurtbändern auf der Welt einsetzbar sind, zeigte unter anderem die Videodemonstration eines C4, der an einer Großbandanlage installiert war. „Wir registrierten in der ganzen Woche mehrere Hundert Besucher, die meist in Dreier- oder Fünfergruppen kamen“, freute sich Detlef Domke von Bichowski über den starken Andrang, zeitweise trafen sich bis zu 30 Gäste am HOSCH-Stand. „Das lag sicher auch daran, dass unser Messteam immer direkt auf die Menschen zugegangen ist. Bei uns herrschte schon eine besondere, weil einladende Atmosphäre.“ Die Internationalität der „bauma“ spiegelte sich auch bei HOSCH wider. „Wir

hatten zahlreiche ausländische Besucher, u. a. auch Interessenten aus Russland, Israel und Chile“, so Domke von Bichowski, zudem konnten zahlreiche OEM-Projekte mit Anlagenbauern direkt auf der Messe besprochen werden. Ebenso konkret ging es bei einem Gespräch mit einem russischen Kunden zu, der nach der kompetenten, etwa zweistündigen Beratung eine Auftragszusage erteilte.

Das HOSCH-Messteam:

Yvonne Köppe, Melanie Stüfchen, Detlef Domke von Bichowski, Giancarlo Leomburro, Bernd Metzinger, Uwe Machaczek, Christian Nieland, Hans-Jürgen Niehues, Kurt Preisig, Thomas Scherer, Klaus Schlüter und Markus Weber.



➔ Über eine halbe Million Besucher

Die „bauma 2013“ vom 15. bis 21. April in München zählte nach eigenen Angaben etwa 530.000 Besucher aus über 200 Ländern. Mit mehr als 200.000 Gästen aus dem Ausland lag die Zahl internationaler Besucher so hoch wie nie zuvor. Ganz vorne bei den Besucherländern lagen Österreich, Schweiz, Italien, Russland, Frankreich und Großbritannien. Die Aussteller sprachen in ihrer Bilanz von einem „einfach überwältigenden Zuspruch und guten Geschäften“. Weitere Zahlen der „bauma 2013“: 3.420 Aussteller (1.346 nationale und 2.074 internationale Unternehmen) aus 57 Ländern, die sich auf einer Fläche von etwa 570.000 Quadratmetern präsentierten. Fest steht auch schon der Termin für die nächste „bauma“ – sie findet vom 11. bis zum 17. April 2016 wieder in der bayerischen Hauptstadt statt.

Kompetenz und Sicherheit im Kundenkontakt

„Training“ in Recklinghausen mit Teilnehmern aus Deutschland, USA, Australien, Polen und Malaysia

Die permanente Aus-, Fort- und Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter ist einer der wichtigsten Eckpfeiler der HOSCH-Philosophie. Daher bietet das Unternehmen regelmäßig firmeninterne Schulungen zu den unterschiedlichsten Themen an – ob Technik, Vertrieb, Personalführung oder wie zuletzt „Kundenschulung“.

Die Schulbank in Recklinghausen drückten Ende Februar für vier Tage Mitarbeiter der Tochtergesellschaften und Vertriebspartner, die in ihren Bereichen täglich im direkten Kontakt mit den Kunden stehen. Denn, und dies ist die Grundlage des HOSCH-Servicegedankens: Die Tage des einfachen Verkaufens sind vorbei. Heute verlangen die Kunden nach Beweisen für die Effizienz und Leistungsfähigkeit eines Produkts.

Basis aller Inhalte bei der Schulung in Recklinghausen war das HOSCH-Trainings-Programm (H-T-P), wobei „Trainer“ Thomas Legner sich und seiner Gruppe folgende Ziele setzte:

- Festigung des technischen HOSCH-Wissens.
- Vermittlung von Methoden der effizienten Wissensaufberei-



Beim „Training“ in Recklinghausen (von li.): Robert Polak (Polen), Christian Nieland (Deutschland), Michael Brandt (USA), Kelsey Lynch, Clayton McCarthy (Australien) sowie Abas Hafize, Mohamad Azmi Hafi und Kairul Azmi Mansur (Malaysia).

tung und -weitergabe unter Nutzung des H-T-P sowie Medien wie Videos oder Bilderserien.

- Die Teilnehmer in die Lage versetzen, selbstständig Kunden in die HOSCH-Technik einzuweisen sowie Kundenseminare zu gestalten und durchzuführen.

Auf Wunsch der polnischen Tochtergesellschaft sowie des Vertriebspartners MCIE stand zudem ein eigener Seminartag unter dem Motto „Gurtbandförderer im Reversierbetrieb“.

Die Seminararbeit wurde in mehrere Blöcke aufgeteilt. So schrieben die Teilnehmer unter anderem einen Leitfaden für ein Kundenseminar, lernten am Schulungsband die technische Analyse eines installierten Abstreifers oder übten, welche Montageschritte dem Kunden kommuniziert werden müssen. Auch die Planung einer etwa 20-minütigen eigenen Seminareinheit wurde trainiert und anschließend gemeinsam ausgewertet. Den Abschluss bildeten dann Theorie und Praxis im Reversierbetrieb, zum Beispiel mit der Inbetriebnahme eines HFA C2 und HFA CT2 am Schulungsband.

➔ IMM 2013 vom 24.9. bis zum 26.9.

Das Internationale Management Meeting (IMM) der HOSCH-Fördertechnik GmbH findet in diesem Jahr zwischen dem 24. und 26. September statt. Bewährt sind die zeitlichen Eckdaten: Der Montag (23.) und der Freitag (27.) sind für An- und Abreise sowie für individuelle Meetings der Manager aus allen fünf Kontinenten mit der HOSCH-Geschäftsleitung vorgesehen, die eigentliche Konferenz findet dann am Dienstag, Mittwoch und Donnerstag statt. Der Tagungsort wird allen Teilnehmern rechtzeitig bekannt gegeben.

Nicole Kogelheide darf jetzt ausbilden

Prüfung vor der IHK mit „Sehr gut“ abgelegt



Mit der Note „Sehr gut“ schloss Mitte Mai Nicole Kogelheide ihre Prüfung zur Ausbildereignung vor der Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord-Westfalen, zu der auch Recklinghausen gehört, ab. Vorausgegangen war ein zweiwöchiger Vollzeitlehrgang. Die 43-Jährige,

die nach ihrer Elternzeit seit Oktober 2010 wieder für HOSCH arbeitet, darf nun ab sofort Bürokaufleute sowie Kaufleute für Bürokommunikation ausbilden. Die HOSCH news gratulieren Nicole Kogelheide zu ihrem exzellenten Prüfungsergebnis.

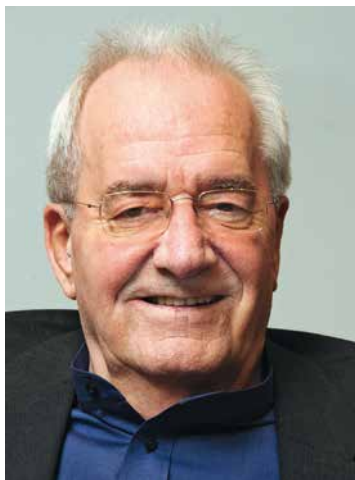


HOSCH news - Leserbrief

Marc Ambrock
Chairman adminex
Barcelona / Spanien

Sehr geehrter Herr Schwarze, sehr geehrter Herr Hell, Ihre HOSCH news vom Dezember 2012 zeigen deutlich auf, dass mit Werten wie exzellentem Service und Nähe zum Kunden auch in Krisenzeiten das Geschäft ausgebaut werden kann. Werte müssen wieder mehr im Mittelpunkt stehen, damit die Wirtschaft ihre Glaubwürdigkeit nicht verliert. HOSCH ist dafür ein exzellentes Beispiel. Weiter so!

+++ HOSCH Personalticker +++



Im Kreise seiner Familie sowie enger Freunde und Bekannte feierte HOSCH-Geschäftsführer **Hans-Otto Schwarze** am 16. Mai seinen 76. Geburtstag. Natürlich hatte sich auch die Belegschaft am Stammsitz in Recklinghausen wieder ein passendes Geschenk für ihren Chef ausgedacht: ein handgemachtes, aufwändig gestaltetes Vogelhaus mit Futterstelle sowie

vielen „Landeplätzen“ für die gefiederten Tiere. Verbunden mit den herzlichsten Glückwünschen wurde dem Jubilar und erklärten Tierfreund zudem noch ein Geldbetrag übergeben, den Hans-Otto Schwarze für notleidende Tiere verwenden wird.



Bei HOSCH do Brasil läuteten im Frühling gleich dreimal die Hochzeitsglocken. Geschäftsführer **Peter Petzold** (oben) gab nach einer über dreijährigen „Probezeit“ seiner Grace am 10. Mai das Ja-Wort. Nur knapp vier Wochen später folgte dann **Cristiano Almeida** (Mitte) seinem Chef auf diesem Weg. Der Technische Leiter von HOSCH do Brasil heiratete am 9. Juni seine Adriana. „Jetzt haben wir beide eine neue Administration“, schmunzelte Peter Petzold nach den beiden Eheschließungen in Brasilien.



Vom Hochzeitsfieber angesteckt wurden auch **Renato Plácido de Amorim** (unten) und seine Leila, die ebenfalls den Bund fürs Leben schlossen.



Mit großer Bestürzung und tiefer Anteilnahme reagierten Geschäftsführung und Mitarbeiter von HOSCH Recklinghausen auf den Tod von **Birgit Gehrke**. Über zehn Jahre war sie im Vertriebsinnendienst Inland in der Firmenzentrale tätig, ehe sie im April 2013 ihren langen Kampf gegen den Krebs verlor. Sie wurde nur 54 Jahre alt. Noch in der Weihnachtszeit, so die Kollegen, habe Birgit Gehrke gehofft, das siebenjährige Ringen mit ihrer Krankheit zu gewinnen und wieder gesund zu werden. Die Verstorbene hatte ein besonders gutes Verhältnis zu ihrer unmittelbaren Vorgesetzten Annegret Weiher, die in den letzten schwierigen Monaten immer an ihrer Seite stand. In einem Kondolenzbrief an den Lebensgefährten von Birgit Gehrke schrieben Hans-Otto Schwarze und Eckhard Hell im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: „Neben ihrer menschlichen Seite haben wir Birgit Gehrke als eine wertvolle Mitarbeiterin kennen gelernt, die sich mit unserem Unternehmen identifiziert hat und gern ihre Aufgaben erfüllt hat – und oft auch dann, wenn sie sich nicht gut fühlte. Ihr Tod hinterlässt auch im Büro eine schmerzliche Lücke. Wir alle werden Birgit Gehrke stets einen festen Platz in unseren Erinnerungen bewahren.“



Wechsel an der Spitze der Niederlassung im thüringischen Altenburg: Zum 1. April 2013 übertrug die Geschäftsführung dem 43-jährigen **Michael Czichos** die Aufgabe des Niederlassungsleiters in der „Skatstadt“. Der Vater von zwei Kindern folgt in dieser Position Roland Lußky, der seit 1991 als Leiter der HOSCH-Niederlassung

in Altenburg tätig war. Czichos, Maschinenbauingenieur und Bauingenieur, nahm im Oktober 2012 als stellvertretender Niederlassungsleiter seine Arbeit für HOSCH auf. Vorher war der 43-Jährige, der in seiner Freizeit gerne mit dem Motorflugzeug durch die Lüfte schwebt oder als Sportschütze ins Schwarze zielt, beruflich in der Bau- und Baustoffindustrie als Oberbauer und Betriebsleiter tätig.

Dienstjubiläen in der Firmenzentrale

20 Jahre:
Bernd Schuster



Jeweils 10 Jahre:
Melanie Weiland
Holger Blaas



15 Jahre:
Frank Giove



Immer weiter in Richtung Westen

HOSCH Company intensiviert Beziehungen zu Firmen in Montana, Kalifornien und Kanada



Während des kalifornischen „Gold Rush“ (1848-1855), als jeder Abenteurer in den Flüssen nach Gold schürfen wollte, wurde der Satz „Versuch dein Glück im Westen“ zum geflügelten Spruch. Auch heute noch ist er in der Geschäftswelt der Vereinigten Staaten gültig.

So nimmt sich die HOSCH Company an der Redensart „Go west“ ein Beispiel und baut seine Standorte im Westen der USA weiter aus. **Shaun Baker**, Manager für die Region West-Virginia, besuchte daher einen

neuen Kunden im Powder River Gebiet, um dessen Mitarbeiter mit der HOSCH-Unternehmensphilosophie vertraut zu machen und ihnen in Bezug auf Beschaffung der richtigen HOSCH-Produkte und deren Service und Wartung beratend zur Seite zu stehen. Die Region Powder River liegt im Südwesten Montanas, nordöstlich von Wyoming, und ist für ihr großes Kohlevorkommen bekannt. Baker traf sich auch mit dem langjährigen HOSCH-Vertriebspartner Longwall West, um die Beziehung zum Unternehmen und die Position von HOSCH in der Region Price in Utah zu intensivieren.

Auch Vizepräsident David Winslow folgte dem Ruf in den Westen. In San Francisco (Kalifornien) betreute er die fachgerechte Installation und Inbetriebnahme von Abstreifern an Förderbändern, über die die Fracht eines im Hafen liegenden Schiffes gelöscht wird.

Im Anschluss daran ging es weiter in den Westen Kanadas. Dort half David Winslow den Technikern der BC Bearing Engineers Limited, einer Abteilung von Motion Canada, bei einem im wahrsten Sinne des Wortes „klebrigen“ Problem. Die Techniker hatten sich an HOSCH gewandt, weil sie für ihre Gurtförderanlagen mit klebrigen Materialien die richtige Reinigungsmethode suchten – David Winslow hatte für dieses extreme Reinigungsproblem zumindest einen Lösungsvorschlag im Gepäck.



Auch Shaun Baker zog es in den Westen.



Mit Feuereifer im Einsatz

Seit fünf Jahren unterstützt Brian Murray das Team der HOSCH Company

Seit mittlerweile fünf Jahren gehört **Brian Murray** zum Team der HOSCH Company in den Vereinigten Staaten von Amerika und betreut dort die Gebiete westliches Pennsylvania und östliches Ohio. Der 26-Jährige ist verheiratet und Kapitän der Freiwilligen Feuerwehr „Harmony Township“ in der Nähe seines Wohnortes. Mit seiner Ehefrau Leah und vielen Freunden unternimmt er in seiner Freizeit gerne Bootsfahrten und freut sich jetzt nach dem ungewohnt langen pennsylvanischen Winter auf den Sommer.

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, Anna
Kalweit, Giancarlo Leombruno,
Roland Lußky, Irene Orkopoulos,
David Patterson, Peter Petzold, Jochen
Schübel, James Stamelos, Erwin
Vogelzangs, Cesar Vigo, Christine
Weiser, David Winslow

Fotos:
Detlef Domke von Bichowski,
Giancarlo Leombruno, Peter Petzold,
Pixelio.de, James Stamelos, Claude
Trumpf, Cesar Vigo, David Winslow

Gestaltung und Layout:
claus+mutschler

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 hella.pankoke@hosch.de

HOSCH news ist die Mitarbeiterzeitschrift der HOSCH-Fördertechnik GmbH in Recklinghausen. Sie erscheint 2x jährlich.

Nächste Ausgabe: Dezember 2013

Erstklassig sein und bleiben

Belt Tech Industrial ist alleiniger Lieferant für Produkte der HOSCH Company in Illinois

Erstklassig sein und erstklassige Produkte liefern: So lautet die Unternehmensphilosophie von Belt Tech Industrial, dem alleinigen Lieferanten für HOSCH-Produkte im mittleren Westen der Region Illinois in den USA.

Seit mehr als zwei Jahren arbeitet die HOSCH Company mit Belt Tech Industrial in dem riesigen Kohlegebiet von Illinois zusammen. 2011 schlossen die Mitarbeiter erfolgreich das spezielle HOSCH-Trainingsprogramm ab. Hinzu kamen zahlreiche Qualifikationen in Pittsburgh, in Indiana und Illinois sowie beim Kunden vor Ort, wo sich Belt Tech als Zulieferer einen sehr guten Namen machen konnte. Kein Wunder, weiß das Unternehmen doch, dass es in der Zusammenarbeit mit HOSCH immer erstklassige Produkte liefert. Mittlerweile ist Belt Tech mit seinen drei Zweigstellen auch Hauptlieferant für viele Kunden in der Gegend.

Arbeit „Seite an Seite“

„Für uns hat die Beziehung zu Belt Tech Industrial einen sehr hohen Stellenwert. Denn Belt Tech Industrial bietet eine besondere Betreuung in den Abteilungen Instandhaltung und Verbreitung spezieller Produkte, wozu auch die verschiedenen Gurtbandreiniger gehören. Zudem weiß das Unternehmen, worauf es ankommt und was von ihm erwartet wird, wenn es ein hochwertiges HOSCH-Produkt an den Kunden liefert“, freut sich **David Winslow**, Vizepräsident und Leiter der HOSCH



David Winslow (li.) mit einem Abstreifer und seinem Team sowie den Mitarbeitern von Belt Tech Industrial: Brian Gladish, Terry Jones, Shawn Webb, Brandon Cook, Michael Brown, Nick Durnil, Corbin Padgett, David Padgett (von li.).

Company in den USA, über die Arbeit „Seite an Seite“. Belt Tech Industrial wurde 1991 mit, so David Winslow, „einer Menge harter Arbeit sowie Entschlossenheit und Einfallsreichtum von Jeff Russell gegründet und aufgebaut“. Der erfahrene Bergarbeiter fand damals, vor über 20 Jahren, Wege, Fließband-Systeme und Gurtförderbänder so zu verbessern, dass sie der Industrie entscheidende Vorteile bieten. Heute ist Belt Tech Industrial ein in zweiter Generation geführtes Familienunternehmen, das stetig expandiert und an Außenstellen dazugewinnt. „Unsere Kunden beliefern wir mit erstklassigen Produkten, weil deren Erfolg von verlässlicher Ausrüstung abhängt. Daher sind wir auch ein Lieferant von HOSCH Produkten. Und daran halten wir weiter fest“, so Jeff Russell.

Probleme durch Kommunikation lösen

Ehrlich und geradeheraus – so geht Michael Brandt jede Schwierigkeit an



Seit Mai 2012 unterstützt **Michael Brandt** als Vertriebsleiter das Team der HOSCH Company in den Vereinigten Staaten. Sein Credo: Arbeit ist ein Prozess und nicht nur ein Zubehör. Seine bisherigen guten Ergebnisse im Verkauf sowie im Service belegen seinen Grundsatz. Mit seinem gesunden Menschenverstand hat er die neuen Entwürfe und

Vorschläge zur Lösung von Kundenproblemen umgesetzt. Der 43-Jährige ist stolz auf das hochwertige Produkt, das er verkauft und darauf, ein wichtiges Mitglied des HOSCH-Teams in den USA zu sein. Vor seiner HOSCH-Zeit war Michael Brandt, der an der Youngstown State University studierte, lange bei einem Unternehmen im Bereich Vertriebsentwicklung und -leitung tätig. Bereits dort lernte er, dass kein Problem zu groß ist, als dass es sich nicht durch „eine gute Kommunikation und einen Blick für das Detail“ lösen lässt. Deshalb geht der Vater einer 13-jährigen Tochter Probleme auch ehrlich und geradeheraus an, ganz oben steht dabei für ihn der bestmögliche Service für seine Kunden.

Nächste Station: Ruhestand

Gareth Morgan verlässt nach 26 Jahren die HOSCH GB Ltd.

Engagement und harte Arbeit – dadurch zeichnete sich Gareth Morgan aus. 26 Jahre setzte er sich bei der HOSCH GB Ltd. für das Unternehmen ein, Ende März verabschiedete ihn das gesamte Team in einem Restaurant in Middlesborough in den wohlverdienten Ruhestand und dankte ihm für die hervorragenden Leistungen. „Wir wünschen Ihnen noch viele glückliche und gesunde Jahre mit Ihrer Frau und Familie und würden uns freuen, von Zeit zu Zeit von Ihnen zu hören“, so Geschäftsführer David Patterson.

Mehr als ein Vierteljahrhundert hinterließ Gareth Morgan seine Spuren bei HOSCH GB.



Angefangen hatte alles am 20. März 1987. Damals arbeitete der heute 68-Jährige noch als Mechaniker bei HOSCH. Acht Jahre nach seinem Einstieg wechselte er in den Bereich Verkauf und Service, wo er u. a. für die Kohlebergwerke in Süd-Wales verantwortlich war. In 26 Jahren sammeln sich natürlich viele interessante Geschichten an. Und so gab der Ruheständler bei dem Abschiedsessen die eine oder andere Anekdote aus seiner langen HOSCH-Zeit zum Besten. Jetzt warten neue Aufgaben auf ihn, vornehmlich in seiner Familie und in seinem Männerchor.

Zwischen Märchenlandschaft und Bergbau

HOSCH Team besuchte das Unternehmen Vale im Oman

Sindbad, die Heiligen Drei Könige und große Rohstoffvorkommen – das zeichnet das Sultanat Oman im Osten der Arabischen Halbinsel aus. Hier ist unter anderem auch eines der größten Bergbauunternehmen der Welt, die brasilianische Vale S. A., ansässig, die im Hafen von Sohar eine beeindruckende Pelletieranlage betreibt. Zur Info: Vale S.A. ist nach eigenen Angaben weltweit der größte Produzent von Eisenerz und Pellets.

Ansprechpartner in Sohar ist seit Beginn der Kooperation mit HOSCH GB Ltd. der Betriebsleiter vor Ort, der unter anderem auch für die Bandanlagen verantwortlich ist. Er sendete im März einen Hilferuf an David Patterson, weil die installierten Abstreifer nicht funktionierten. Sofort machte sich ein HOSCH-Team aus

England auf den über 6.000 Kilometer langen Weg in den Mittleren Osten und hatte das Problem schnell gelöst: Die dort installierten Abstreifer waren nicht korrekt eingestellt und arbeiteten daher nicht zufriedenstellend. Zur Korrektur und Justierung der Geräte musste die Anlage für ca. zwei Stunden gestoppt werden. In dieser kurzen Zeit waren die Experten aus Großbritannien in der Lage, alle Abstreifer wieder richtig einzustellen. Danach arbeiteten alle Geräte gewohnt einwandfrei. Anschließend verschaffte sich David Patterson einen Überblick über weitere Abstreifer in den verschiedenen Bereichen der gesamten Pelletieranlage, u. a. auch in der Be- und Entladung der Schiffe im Hafen. Inzwischen hat HOSCH GB bereits ein weiteres Angebot über diverse Abstreifer für die verschiedensten Gurtbreiten abgegeben.

Lloyd Qualitäts-Gutachter zertifizieren HOSCH GB Ltd.

Zwei Tage geprüft für eine nochmalige dreijährige Zulassung: Diese bescheinigten im Januar die Lloyd Qualitäts-Gutachter HOSCH GB Ltd., indem sie das Unternehmen erneut nach der ISO-Norm 9001:2008 zertifizierten. Bei ihrem zweitägigen Besuch machten sich die Gutachter zunächst vor Ort beim Kunden ein Bild davon, wie die Servicetechniker von HOSCH bei der Installation und Instandhaltung der Abstreifer vorgehen. Ihren Fokus legten sie dabei auf Qualität. Am zweiten Tag befasste sich das Team von Lloyd mit den innerbetrieblichen Abläufen bei HOSCH GB und bewertete unter anderem, wie das HOSCH-Team mit Kundenbeschwerden umgeht, welche Korrekturmaßnahmen eingeleitet werden, was präventiv unternommen wird und wie die Abwicklung im Vertrieb und in der Lagerhaltung funktioniert. Die Gutachter von Lloyd waren mehr als zufrieden, dass das Management-System bei HOSCH GB Ltd. weiterhin die Ansprüche erfüllt. Das Zertifikat nach den Standards der ISO 9001:2008 gilt für weitere drei Jahre.



Mr. HOSCH junior auf Stippvisite

Früh übt sich... Seinen ersten Besuch in der Zentrale von HOSCH GB absolvierte jetzt James Edward Presch, Sohn von Eddie Presch. „Mr. HOSCH jun.“ kam im September 2012 auf die Welt und ließ sich auf den Armen seines Vaters in die Geheimnisse des erfolgreichen Verkaufens einweihen.

Dieses Training kam niemandem spanisch vor...

Cesar Vigo bildete Mitarbeiter des HOSCH-Vertriebspartners TTM in Chile aus. Stippvisite im Kraftwerk

Das spezielle HOSCH-Trainingsprogramm in spanischer Sprache vor Ort – dieser Herausforderung stellte sich Cesar Vigo, Leiter der HOSCH-Niederlassung in Spanien. Denn nicht in seinem Heimatland, sondern in Chile beim HOSCH-Vertriebspartner TTM „trainierte“ er Servicemitarbeiter und Vertriebsingenieure und besuchte zudem noch einige Kunden.

Spanisch gilt zwar als offizielle Sprache der Republik Chile, allerdings gibt es viele spezielle Redewendungen und Wörter. Die Chilenen sprechen unglaublich schnell, verschlucken oftmals das „s“ am Wortende – generell klingt Chilenisch dank einer besonderen Sprachmelodie wie „gesungen“. Für Ausländer, selbst für Besucher aus anderen lateinamerikanischen Staaten, stellt es sich daher als kleine Herausforderung dar, die Chilenen zu verstehen.



Cesar Vigo (4. von li.) mit seinen „Schülern“ von TTM Chile.

Die erste Woche verbrachte Cesar Vigo in Calama, einer Stadt im Norden des südamerikanischen Andenstaates, in der etwa 160.000 Einwohner leben. Dort ging es im Trainingsprogramm in einem Seminarraum des Hotels „Diego de Almagro“ vornehmlich um die korrekte Installation der HOSCH-Abstreifer. Die zweite Woche seiner Reise führte Vigo in die chilenische Hauptstadt Santiago, dem Firmensitz von TTM, sowie per Flugzeug weiter nach Copiapó, wo er unter anderem das dortige



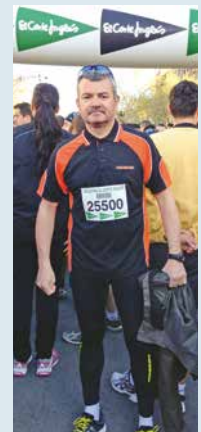
Kraftwerk des chilenischen Stromversorgers Empresa Electrica Guacolda S.A. besuchte.

„Riesiges Potenzial für HOSCH“

Nach seiner arbeitsintensiven Dienstreise, die ihn zum Abschluss noch für ein Wochenende nach Viña del Mare, einem Badeort am Pazifik führte, zog Cesar Vigo dieses Fazit: „Es war für mich eine sehr schöne und äußerst befriedigende Erfahrung. Chile ist ein spannendes Land mit einem riesigen Potenzial für HOSCH. Ich bin mir sicher, dass die Mitarbeiter von TTM ihre Erfahrungen mit unseren Produkten jetzt auch weitergeben können.“ Ähnlich formulierte es Ricardo Düring von TTM Chile: „Zusammenfassend darf gesagt werden, dass die Ausbildung für unsere Mitarbeiter, die in den verschiedensten Bereichen tätig sind, sehr hilfreich war. Wir haben viel positive Resonanz auf dieses intensive Training bekommen, weil Cesars Erfahrungen bei der Installation und Inbetriebnahme der HOSCH-Abstreifer enorm sind. Bei seinem Besuch haben wir zudem Möglichkeiten zur Expansion entdeckt, um die sich unsere Mitarbeiter im Verkauf bereits kümmern.“

Hartes Training zahlt sich aus

Herzlichen Glückwunsch! Cesar Vigo, Leiter von HOSCH Iberia, erntete im April den Lohn für seinen Trainingsfleiß. Beim mittlerweile 35. „El Corte Inglés Cursa“, dem populärsten Laufwettbewerb in Barcelona, bewältigte der 48-Jährige die 10.725 Meter in sehr guten 71 Minuten. Über 72.000 Starter und Starterinnen hatten sich auf den mit Sehenswürdigkeiten am Rande gespickten Stadtkurs gemacht. Start und Ziel war der Plaça de Catalunya, der berühmteste Platz in der Hauptstadt Kataloniens. Von dort aus ging es in Richtung des 173 Meter hohen Montjuïc, vorbei am Olympiastadion der Spiele 1992 sowie am weltbekannten Dalí-Museum und wieder zurück ins Stadtzentrum.



Im Herzen von Barcelona

Anfang des Jahres 2013 hieß es für HOSCH Iberia Koffer und Umzugskisten packen: Denn seit dem 15. Februar hat die Administration einen neuen offiziellen Firmensitz und bezog neue Büroräume in Barcelona, mitten im Zentrum der Stadt am Mittelmeer. Die neue Adresse:

HOSCH IBERIA S.R.L.U. – Spain

Calle Roger de Llúria, 50, 5º piso, 08009 Barcelona,

Tel.: +34 93 467 49 10, Fax: +34 93 487 38 14

E-Mail: hosch@hosch.es

Wartungsvertrag und Neueinstellungen

Kompletter HOSCH-Service in brasilianischer Eisenerz-Mine

Intensiviert wurde in diesem Jahr die Kooperation zwischen HOSCH do Brasil und der „Nationale Minerals SA“ (NAMISA), einer der führenden Eisenerzminen am Zuckerhut.

Bereits seit geraumer Zeit ist NAMISA Kunde von HOSCH, als in einer Mine in der Region Ouro Preto im Bundestaat Mina Gerais, etwa 70 km von Belo Horizonte, die ersten Abstreifer installiert wurden. Mit Erfolg, denn nur zwölf Monate später waren alle 23 Bandanlagen der Mine auf HOSCH-Abstreifer umgerüstet. Vor gut drei Monaten schloss Peter Petzold, Geschäftsführer von HOSCH do Brasil, dann zusätzlich einen Wartungsvertrag mit NAMISA ab, die vom brasilianischen Stahlhersteller CNS gesteuert wird. Um vor Ort den bewährten HOSCH-Servicegedanken umzusetzen,

stellte Petzold zwei neue Mitarbeiter aus der Region ein, die jetzt für die Inspektion und Wartung der HOSCH-Produkte in der Mine verantwortlich sind. „Das dazu notwendige HOSCH-Training sowie die Ausbildung in allen Sicherheitsfragen haben sie bereits erfolgreich absolviert.“ Mit diesen und weiteren Neueinstellungen ist bei HOSCH do Brasil die Anzahl der in Vollzeit beschäftigten Mitarbeiter, im Vergleich zum Vorjahr, erheblich gewachsen. NAMISA besitzt in der Region Itabirito noch eine weitere Mine mit etlichen Bandanlagen. Auch dort führte HOSCH do Brasil bereits Studien und Messungen durch, um alle bestehenden Abstreifer auf HOSCH umzurüsten. Das Folgeziel von Peter Petzold: „Wir wollen auch dort einen Wartungsvertrag abschließen, damit die Anlagen fachgerecht betreut werden.“

Problem optimal gelöst

Installation eines HD-Abstreifers sorgt in Brasilien für verblüffende Ergebnisse

Die Vale S.A. mit Sitz in Rio de Janeiro gehört zu den drei größten Bergbauunternehmen der Welt und ist bereits langjähriger Kunde von HOSCH.

Zu Beginn des Jahres gab es in der Eisenerzmine Alegria, wo die HOSCH-Produkte seit 15 Jahren geschätzt werden, ein ernstes Problem mit Materialverlusten an einer Bandanlage.

Die Verantwortlichen der Mine zögerten nicht lange und riefen die Spezialisten, von denen sie wussten, dass sie eine optimale Lösung finden würden: Peter Petzold und sein Team von HOSCH do Brasil. Sie setzten in der Bandanlage einen HD ein und verblüfften mit dem Ergebnis selbst die erfahrenen Vale-Techniker. Denn die Standzeit der Lamellen erwies sich im Vergleich mit den Pro-



Die Suche nach einer Lösung in der Eisenerzmine Alegria.

dukten anderer Hersteller als um ein Mehrfaches höher, hinzu kamen eine größere Effizienz sowie ein Höchstmaß an Sicherheit.

Peter Petzold: „Einen weiteren HD-Abstreifer haben wir bereits installiert, der Einbau von einigen weiteren in Vale Alegria sowie in der benachbarten Mine Timbopeba ist bereits fest eingeplant“.

Doppelte Ehrung für Madan Mohanka und seine Firmengruppe

Geehrt als wegweisender Unternehmer seines Landes. Glückwünsche aus Recklinghausen an den indischen Geschäftspartner



Gleich zwei gute Nachrichten aus Indien erreichten im März die HOSCH-Zentrale in Recklinghausen: Madan Mohanka, langjähriger Geschäftsfreund von Hans-Otto Schwarze, die gemeinsam 1991 „HOSCH Equipment India“ gründeten, kam bei der Verleihung zum „Entrepreneur of the Year 2012“ in die Finalrunde. Die international agierende Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young nominierte den 70-Jährigen und weitere herausragende Unternehmer, die mit außergewöhnlichem Engagement den wirtschaftlichen Fortschritt Indiens in den vergangenen Jahren vorangetrieben haben. Über einen Webcast konnten Hans-Otto Schwarze und Eckhard Hell die beeindruckende Preisverleihung im indischen Mumbai nachverfolgen. Nur zwei Wochen später meldete sich der indische Geschäftspartner mit weiteren erfreulichen Nachrichten. Die Economic Times, Indiens größte Wirtschaftszeitung, zeichnete Tega Industries Limited als „Best Existing Large Corporate“ in Bengalen aus. In einer bestimmten Umsatzkategorie setzte sich das Unternehmen gegen die starke Konkurrenz durch. Hans-Otto Schwarze gratulierte seinem langjährigen Geschäftspartner Madan Mohanka und seinem Team schriftlich im Namen von HOSCH zu den mehr als verdienten Ehrungen.

Messe „Solids 2013“ in Antwerpen

Vertreter aus vielen Industriezweigen besuchen HOSCH-Stand



Als „einzigartige Plattform für Entscheidungsträger aus der Schüttgutindustrie“ wirbt jährlich die „Solids“ für sich. In diesem Jahr fand die Messe im Norden von Belgien in Antwerpen statt. Der dortige Seehafen ist der drittgrößte in Europa und gilt weltweit als wichtiger Umschlagplatz für Rohstoffe. Bekannt ist Antwerpen vor allem auch als Zentrum für die Verarbeitung und den Handel von Diamanten.

Auf der „Solids 2013“ am 27./28. März hatte auch HOSCH einen attraktiven Messestand, an dem Erwin Vogelzangs und Jens Asmuth zahlreiche Interessenten aus den verschiedensten Industriezweigen der Niederlande und Belgien empfingen. So ließen sich Anlagenbauer und Müllverwerter ebenso die HOSCH-Produkte und -Technik erklären wie Mineraldüngerproduzenten oder Techniker aus Kraftwerken oder Ziegeleien. Auch namhafte HOSCH-Kunden aus der Stahlindustrie und Vertreter einer großen Zuckerraffinerie schauten am Messestand von HOSCH vorbei. Das Fazit von Erwin Vogelzangs fiel daher positiv aus: „Mittlerweile haben wir als Ergebnis unserer Arbeit auf der Messe Angebote abgegeben, Testeinbauten vollzogen und Besuche in unserer Zentrale vereinbart.“

HOSCH „unter Strom“

Kunde in Italien spart in Zukunft erheblich an Materialkosten

Geprüft, bewertet und ausgetauscht: Tirreno Power, einer der führenden Stromerzeuger in Italien, informierte im März HOSCH Italia über massive Probleme an einem Schaufelradbagger im Werk in Savona in der Region Ligurien. Die Aufgabenstellung: Eine Carryback-Messung mit HOSCH-Abstreifern im Vergleich zu den dort installierten Wettbewerbsprodukten. D. h. die am Gurt nach der Reinigung noch anhaftenden Materialrückstände werden mengenmäßig miteinander verglichen.

Giancarlo Leombruno, Gerardo Fernicola und Christian Nieland nahmen vor Ort die von HOSCH entwickelte Carryback-Messung am Zwischenband des „Stacker & Reclaimer“ vor. Ziel war es, die Leistungsfähigkeit der beim Kunden bereits vorhandenen Abstreifer mit der der HOSCH-Abstreifer zu vergleichen. Am ersten Tag wurde Carryback an der Bandanlage des Kunden mit den installierten Abstreifern des Wettbewerbs gemessen.

Am zweiten baute das HOSCH-Team den Vorabstreifer HD01S sowie den Hauptabstreifer B6-C ein. Das Resultat der Carryback-Messung unter exakt den gleichen Bedingungen wie am Vortag war sowohl für HOSCH als auch für den Kunden erfreulich: Es gab erheblich weniger Carryback. Giancarlo Leombruno: „Ein sehr gutes Ergebnis. Die Reinigungsleistung unserer Abstreifer ist, wie gewöhnlich, um ein Vielfaches höher. Durch den Umbau der Bandanlage auf HOSCH-Abstreifer wird der Kunde jährlich einige Zehntausend Euro allein an Materialkosten einsparen können.“ Ein Argument, das den Kunden überzeugte. HOSCH punktete in Savona auch mit weiteren Serviceleistungen: Gerardo Fernicola trainierte die Mechaniker vor Ort. Zudem wurde während der Carryback-Messungen ein Video aufgezeichnet, das dem Kunden exakt die vollzogenen Arbeitsschritte und die Auswirkungen des Umbaus seiner Bandanlage dokumentiert.

In der Corvette der Sonne entgegen

Claude Trumpf fährt ein Kultauto

Ein Traum ganz in Weiß! Claude Trumpf, Leiter der HOSCH-Gesellschaft in Frankreich, fährt in seiner Freizeit kein normales Auto, sondern eine echte Corvette aus der Fahrzeugschmiede von Chevrolet. Der Typ C3 aus dem Baujahr 1977 „hat einen Motor, einen Tank und zwei Sitze – mehr nicht“, schmunzelt der Oldtimer-Freund, der sein Kultauto am liebsten über die „Route Nationale 7“ (N7) lenkt, die in Frankreich ähnlichen Kultcharakter besitzt wie die „Route 66“ in den USA. Denn die N7 war vor gut 50 Jahren, als es in Frankreich noch keine Autobahnen gab, die Strecke, die von Paris direkt in die Sonne führte – die „Route du Soleil“.



Claude Trumpf mit seiner Corvette am Ziel – dem Sonnenuntergang am französischen Mittelmeer.

Die Besonderheiten der Corvette sind für Claude ein Genuss, für seine Frau Martine dagegen ein Problem: Zum einen sitzt man in diesem Wagen nicht, sondern man liegt, zum anderen gleicht der Kofferraum eher einer Handtasche: „Martine muss unser Gepäck immer erheblich reduzieren. Zum Beispiel ist der komplette hintere Teil durch den Tank belegt“, erklärt Claude Trumpf die Kapazitäten seines Achtzylinders mit einem Hubraum von 5,7 Litern. Und noch etwas hebt den 36-jährigen Traum auf vier Rädern aus der Normalität hervor: 1977 war es Chevrolet noch nicht möglich, Stahl in alle Formen zu biegen. Daher besteht der Wagen aus 40 geklebten Kunststoffteilen und fällt durch ein eher aggressives Styling auf. Ob Claude Trumpf beim Tanken auf dem „Weg zur Sonne“ einen Schrecken bekommt, verschweigt der Oldtimer-Fan. Denn: Eine Corvette zu fahren ist mehr als Autofahren.

Zwischen Sonne, Meer, Fußball und Wein



In Spanien leben etwa 47 Millionen Menschen. Seit 2005 Standort der HOSCH IBERIA S.R.L.U.

Das Runde muss ins Eckige: Dieses Motto beherrschen die Spanier in Perfektion. Die Fußballvereine Real Madrid und FC Barcelona spielen in der Weltspitze mit, die Nationalmannschaft ist amtierender Europa- und Weltmeister. Trotz der sportlichen Rivalitäten sind die deutsch-spanischen Beziehungen aber sehr gut. Ob politisch, wirtschaftlich oder touristisch – beide Länder verstehen sich bestens, was auch auf HOSCH zutrifft. Bereits seit acht Jahren hat die HOSCH IBERIA S.R.L.U. ihren Sitz auf der iberischen Halbinsel (siehe Infokasten).

Nicht nur meisterlich, sondern auch königlich präsentiert sich das Land im Süden Europas. Staatsoberhaupt ist seit 1975 König Juan Carlos I. Sein „Herrschaftsgebiet“ erstreckt sich auf über 500.000 km² inklusive der Balearen und der Kanarischen Inseln. Im Nordosten grenzt das Land entlang der Pyrenäen an Frankreich und den Kleinstaat Andorra. Etwa 47 Millionen Menschen leben in Spanien in einer parlamentarischen Monarchie. Sie besteht aus 17 autonomen

Gemeinschaften, die in ihrem Kompetenzumfang dem der deutschen Bundesländer ähneln. Seit 1986 ist Spanien vollwertiges Mitglied der Europäischen Union.

Tourismus ist ein wichtiger Wirtschaftszweig

Spanien steht auf Platz 17 der größten Exportländer der Welt und bei den wichtigsten Importnationen auf Platz 14. Zu den wesentlichsten Handelspartnern im Import und Export gehören Deutschland und Frankreich. Wichtigste Wirtschaftszweige sind der Tourismus, die Kommunikations- und Informationstechnik, die metallverarbeitende Industrie, der Maschinenbau und die Landwirtschaft.

Nach Deutschland werden vor allem Autos und Kfz-Teile, chemische Erzeugnisse, Maschinen sowie Nahrungsmittel exportiert. Besonders beliebt und daher auch bekannt, vor allem beim Endverbraucher, sind aber die

spanischen Weine. Seit mehr als 6.000 Jahren wird in Spanien Weinbau betrieben. Das Land verfügt mit einem Gebiet von ca. 1.200.000 ha und mehr als 250 Rebsorten über die größte Rebanbaufläche der



HOSCH IBERIA S.R.L.U.

HOSCH Iberia S.R.L.U. wurde im Jahr 2005 gegründet und hat seinen offiziellen Firmensitz in Barcelona. Einen großen Teil der Administration, zum Beispiel das Rechnungswesen und die Lohnbuchhaltung, übernimmt für HOSCH die Unternehmensgruppe Adminex. Angebote, Lieferscheine und Rechnungen schreibt der Vertrieb Ausland in Recklinghausen in enger Abstimmung mit Cesar Vigo. Der Leiter von HOSCH Iberia hat sein Büro in Barcelona, seine Kollegen sind über das gesamte Land verteilt: Jose Tiscar (Verkauf & Service) betreut seine Kunden von Madrid aus, während Juan Duarte (Service) und Jose Quintana (Service) von Gijón aus arbeiten.

Welt. Am bekanntesten ist das Gebiet La Mancha, hier findet sich das größte zusammenhängende Weinanbaugebiet der Welt. Das freut auch die Touristen, die in Spanien ein beliebtes Urlaubsziel sehen. Paella, Flamenco, eine atemberaubende Landschaft sowie Sonne, Sand und Meer locken die Touristen das ganze Jahr über in das Land. Zu den beliebtesten Zielen gehören Katalonien, die Kanarischen Inseln, Andalusien, die Costa Brava mit der Metropole Barcelona, die Costa del Sol und natürlich die Insel Mallorca.



HOSCH International (Pty) Ltd.
Australia
 PO Box 1844
 Osborne Park DC
 6916 Western Australia
 Tel +61 8 9315 8000
 Fax +61 8 9315 8001
 E-Mail mail@hosch.com.au



HOSCH Equipment (India) PVT Ltd.
India
 The Gariahaat Mall, 4th Floor
 13, Jamir Lane
 Kolkata 700 019
 Tel +91 33 3370 0400
 Fax +91 33 2396 3649
 E-Mail hosch@cal.vsnl.net.in



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 Italia S.R.L.
Italy
 Via Lucania snc –
 c/o Polo Comm.le „Il Granaio“
 84098 Pontecagnano
 Tel +39 089 84 90 52
 Fax + 39 089 385 47 95
 E-Mail mail@hosch.it



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 Techniki Transportowe Polska Sp. z o. o.
Poland
 ul. Kamienskigo 201-219
 51-126 Wroclaw
 Tel +48 7 13 20 74 35
 Fax +48 7 13 21 92 21
 E-Mail info@hosch.pl



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 (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 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 IBERIA S.R.L.U.
Spain
 NIF B62362017
 Calle Roger de Llúria, 50, 5º piso
 08009 Barcelona
 Tel +34 93 467 49 10
 Fax +34 93 487 38 14
 E-Mail hosch@hosch.es



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 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 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 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