

HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Goldenes Modul für die USA**

Auszeichnung auf dem IMM 2023

- **Expansion am Stammsitz**

HOSCH kauft Nachbargrundstück

- **Biografie über HOSCH-Partner**

Würdigung von Madan Mohanka in Indien

- **HOSCH macht Träume wahr**

Jari Iversen sieht (endlich) das Polarlicht

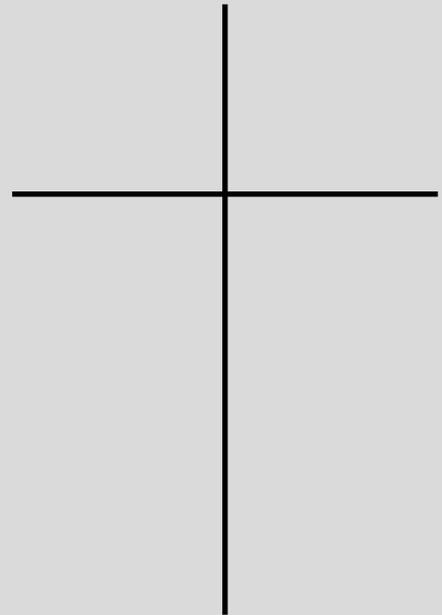
Erwin Vogelzangs

Fassungslos, mit großer Bestürzung und tiefer Traurigkeit reagierte die gesamte HOSCH-„Familie“ auf den Tod von Erwin Vogelzangs. Der Service- und Verkaufsleiter in den Benelux-Staaten verstarb am 27. Dezember 2022 im Alter von nur 51 Jahren an den Folgen einer tückischen Krankheit. Er hinterlässt seine Ehefrau Mariëlle und die Töchter Maud (15) und Lieke (11). In der Todesanzeige der Familie hieß es: „Durchhalten und niemals aufgeben war Dein Lebensmotto. Jetzt musstest Du aufgeben. Wir wissen, wie schwer das für Dich gewesen sein muss.“

Im Kondolenzschreiben an Mariëlle Vogelzangs fasste die HOSCH-Geschäftsführung ihre Trauer und ihre tief empfundene Anteilnahme zusammen: *„Es tut uns und allen Mitarbeitenden von HOSCH weltweit unendlich leid, dass Ihr Ehemann den Kampf gegen seine tückische Krankheit verloren hat. Sie als Familie haben in bewundernswerter Weise alles getan, um ihm in seinem tapferen Kampf gegen seine Krankheit die bestmögliche Unterstützung zu geben. Er hat sehr viel Liebe und Geborgenheit in der Familie erfahren, und er wird auch über seinen Tod hinaus Ihren weiteren Lebensweg und den Ihrer Töchter als geliebtes Familienmitglied begleiten. Alle Kolleginnen und Kollegen von HOSCH werden Ihrem Mann stets einen festen Platz in ihren Erinnerungen bewahren. Er war ein überzeugter HOSCHi und ein großartiger Mensch, der von allen sehr gemocht und anerkannt wurde.“*



Erwin Vogelzangs wurde 1971 in Wellerlooi in den Niederlanden geboren. Er studierte an der Fachhochschule für Maschinenbau in Venlo, seine Studienarbeit absolvierte er 1994 in einem Ingenieurbüro in Košice (Slowakei). Nach Berufsstationen in der Agrarindustrie sowie bei einem Abbruch- und Recyclingunternehmen wechselte er im Januar 2010 zu HOSCH. Seitdem widmete er sich engagiert und mit großem Erfolg den Kunden aus der niederländischen und belgischen Stahl- und Kohleindustrie sowie Firmen in den Häfen von Rotterdam, Amsterdam, Antwerpen und Gent. Gemeinsam mit seiner Familie lebte er bis zu seinem Tod in Venray in der niederländischen Provinz Limburg.



Liebe Leserinnen, liebe Leser,



Die HOSCH-Geschäftsführung mit Cornelia Kill-Frech, Ansgar Frieling (links) und Dirk Heidhues.

die intensive Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern weltweit und der immer lebhaftere Austausch innerhalb unserer internationalen Unternehmensgruppe bleibt die Basis für unser auch in 2023 erfolgreiches Wachstum. Der Megatrend „Energiewende“ sorgt für ein wachsendes Geschäft insbesondere in den großen Mining-Märkten. Dort werden die notwendigen Rohstoffe wie Kupfer für die zukünftige Infrastruktur gewonnen. Unser digitales Produktportfolio HOSCH^{iris} ist inzwischen ein erprobtes Instrument, mit dem wir unseren Kunden helfen, ihre Prozesse nachhaltiger und effizienter zu gestalten.

Der Austausch mit unseren Kunden auf internationalen Messen, wie z. B. in Chile und Polen und auf Fachtagungen, bestätigt uns, inspiriert von ihren Anforderungen, neue Produkte zu entwickeln und unsere vorhandene Produktpalette weiter auszugestalten. So freut es uns besonders, Ihnen in diesem Heft eine Sonderbeilage zum HOSCH^{iris}-Produktportfolio mitgeben zu können. Auf unserem diesjährigen Internationalen Management Meeting (IMM) haben wir intensiv zu den Themen Wachstum und den damit verbundenen organisatorischen Herausforderungen, aber auch zur Gestaltung der weltweiten Markteinführung unseres digitalen Produktportfolios HOSCH^{iris} diskutiert.

Eine der Herausforderungen ist es mittlerweile in vielen Märkten, dem Fachkräftemangel zu begegnen und die richtigen Menschen für HOSCH zu begeistern. Daher sind wir besonders stolz, dass wir in 2023 bereits viele neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unserer Gruppe begrüßen konnten. Die meisten davon sind auf Empfehlung unserer häufig langjährigen HOSCH-Kollegen zu uns gekommen. Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Zur Stabilisierung unserer Wachstumspläne investieren wir an unserem Stammsitz in Recklinghausen in eine wesentliche Erweiterung unserer Flächen für Produktion, Lager und Büro. Dies ermöglicht uns eine Verdoppelung unserer Produktionskapazitäten, die wir in Vorbereitung auf die Erschließung weiterer Marktpotenziale ausbauen und voraussichtlich bis Ende 2023 beziehen werden.

Drei Jahre nach der Einführung ist es uns zudem gelungen, erfolgreich die erste Rezertifizierung im Qualitätsmanagement nach ISO 9001 abzuschließen. Dies wurde von unserem Qualitätsteam in der Woche vor dem IMM fast „nebenbei“ gewuppt. Herzlichen Glückwunsch und großer Dank für den tollen Einsatz!

Ihre Geschäftsführung

Cornelia Kill-Frech

Dirk Heidhues

Ansgar Frieling

„Als Team werden wir gewinnen“

HOSCH-„Firmenfamilie“ traf sich zum IMM 2023. Zentrale Themen waren Wachstum sowie die weltweite Markteinführung von HOSCH^{iris}

Es war ein echtes Familientreffen: Zum International Management Meeting (IMM) 2023 kamen die 18 weltweit tätigen Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer der HOSCH-Gruppe Mitte Mai mit der HOSCH-Geschäftsführung und einigen Mitarbeitenden aus der Zentrale in Recklinghausen zusammen. Die Agenda im „Wellings Parkhotel“ in der ehemaligen Bergbaustadt

Kamp-Lintfort war eng getaktet und ließ doch genügend Zeit für gute Gespräche und Networking außerhalb der zahlreichen Workshops.

Wie es sich für ein Familientreffen gehört, wurde kräftig fotografiert – ob mit dem eigenen Handy oder vor der Linse einer Profi-Fotografin, die im Souterrain des Hotels ein kleines Studio aufgebaut hatte.

Fazit von HOSCH-Geschäftsführer Ansgar Frieling nach vier intensiven IMM-Tagen: „Wir hatten eine tolle Zeit. Wir sagen immer, dass wir alle für Teamarbeit stehen. Hier haben wir eindrucksvoll bewiesen, wie wir Teamwork leben. Aber nicht nur hier, auch unsere Teams in den Ländern tragen jeden Tag stark zum Erfolg der Gruppe bei.“

Das Meeting beleuchtete das Wachstum der HOSCH-Gruppe unter Berücksichtigung organisatorischer Herausforderungen wie Lagerhaltung und Standardisierung betriebswirtschaftlicher Prozesse. Vorgestellt wurden auch die erforderlichen Kapazitätsanpassungen im HOSCH-Produktionsnetzwerk, wobei der Grundstein mit dem Erwerb des



Zahlreiche Themen standen auf der Agenda des IMM 2023. Hier referiert HOSCH-„Trainer“ Thomas Legner (li., stehend).

Nachbargrundstücks in Recklinghausen erfolgreich gelegt ist. Ein weiteres zentrales Thema war die strategische Planung der weltweiten Markteintritte für die digitalen Produkte aus der HOSCH^{iris}-Welt. Tobin Frech und Mirko Liebetau stellten die Pläne für HOSCH^{iris} DATA, HOSCH^{iris} DETECT und HOSCH^{iris} DISCOVER vor. Anschließend bewältigten alle Teilnehmenden ein Zirkeltraining mit diesem Produktportfolio. Die Zielrichtung wurde klar definiert: Nach den erfolgreichen Produkteinsätzen der Vorserie wird HOSCH^{iris} nun auf der ganzen Welt und für alle Branchen ausgerollt.

A1 öffnet Türen bei neuen Kunden

Diskutiert wurde auch über den Federlamellen-Abstreifer vom Typ A1.

Dieses einfach zu handhabende innovative HOSCH-Produkt, produziert für eine Gurtbreite von 500 bis 1.200 Millimetern, wurde Ende 2021 auf dem Markt eingeführt. Es überzeugt die Kunden seitdem u.a. durch den patentierten, werkzeuglosen Modulwechsel Plug & Scrape sowie durch das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis. „Der A1 hat sich bei vielen Kunden zu einem wahren Türöffner für HOSCH entwickelt“, zog Vertriebsleiter Detlef Domke-von Bichowski eine erste Bilanz. Der A1 ist eine perfekte Ergänzung des Produktportfolios und trägt direkt zum erfolgrei-



Ein Selfie als Erinnerung an ein erfolgreiches IMM 2023: Auch Reiner Gnauert (li.) und Sandip Kumar De zückten ihr Smartphone.

chen Ausbau von Marktanteilen bei. Auf der Tagesordnung standen auch die Entwicklungen im Kerngeschäft. Thematisiert wurden ausziehbare HOSCH-Abstreifer, die HOSCH Carry-back-Messung (CBM) zur Kundenbindung, ein zusätzlicher Verschleißschutz für Spezial-Anwendungen sowie der Einsatz von Remote-Support-Tools bei Service und Wartung.

Willkommen hießen die IMM-Teilnehmenden zwei neue „Familienmitglieder“: Alexander Thomas (International Sales) sowie Sijbe Tjalle van Sloten, der seit Februar 2023 Kunden in den Niederlanden sowie in Teilen Belgiens betreut, stellten sich den Kolleginnen und Kollegen vor (siehe Seite 9).

Und was darf bei einem IMM nie fehlen? Die Verleihung des „Goldenen Moduls“! Die Bekanntgabe des Siegers wird firmenintern immer bis zur letzten Sekunde geheim gehalten. In diesem Jahr freuten sich Mary Murawski und Mike Evanitz (HOSCH Company, USA) über die Auszeichnung (siehe Seite 5). Mit Spannung erwartet wurde auch das Ziel des „Teambuilding Events 2023“. Diesmal ging es auf einen ganz besonderen Golfplatz nach Oberhausen (siehe Text unten).

High-Tech-Golf

Es regnete! Allerdings nur Golfbälle. Beim traditionellen Überraschungs-Event im Rahmen des IMM 2023 ging es für die HOSCH-Manager an einem Nachmittag auf den Golfplatz. Allerdings auf einen ganz besonderen – zum „Topgolf Oberhausen“, entstanden auf einem ehemaligen Stahlwerksgelände und in Sichtweite des großen Einkaufszentrums „Westfield Centro“.

Platzreife war in der schmucken Anlage, die Golfsport, Unterhaltung und Gastronomie vereint, nicht gefragt.

Vielmehr schlugen die HOSCHis nach der Begrüßung in der „Birdie-Bar“ wie auf einer Driving Range aus ihren sechs gebuchten Bays mit Computerchips versehene Golfbälle auf ein freies Feld. Dort gab es elf beleuchtete Ziele, die wie Dartscheiben die Treffsicherheit bewerteten. Da aus allen Boxen gleichzeitig geschlagen wurde, übermittelte der Chip-Ball den Erfolg auf den Monitor in jede Box zurück. Langeweile kam nie auf, denn aus gleich 15 verschiedenen Spiel-Varianten wie „Angry Birds“, „Top-Score“ oder „Nearest-to-the-Pin“ konnten die HOSCH-Golferinnen und -golfer auswäh-



Mit Schwung: Alexander Thomas holt kräftig aus.

len und ihre Besten ermitteln. Abgerundet wurde der gelungene Golf-Nachmittag am Abend mit einem leckeren Essen und einigen Getränken auf der Terrasse und in der Garten-Lounge.

Das „Goldene Modul“ fliegt über den großen Teich

HOSCH-Auszeichnung für herausragende Management-Leistungen und Umsatzsteigerungen geht an Mary Murawski und Mike Evanitz



Mary Murawski (M.) und Mike Evanitz (2. von li.) nach der Auszeichnung mit der HOSCH-Geschäftsführung Dirk Heidhues, Cornelia Kill-Frech und Ansgar Frieling (von li.).

in den USA und in GB, die Einführung von SAP sowie die räumliche Expansion. Diese forcierte Vertriebsexperte Mike Evanitz im Jahr 2021 durch seinen Umzug nach Florida, da er von dort aus effizienter den Markt im Südosten und -westen der Vereinigten Staaten betreuen kann. Ansgar Frieling: „HOSCH Company ist heute in 25 von 50 US-Bundesstaaten tätig. Das zeigt, wie richtig ihr eingeschlagener Weg ist.“

Ein kleiner Freudenschrei, anschließend stehender Beifall der Kolleginnen und Kollegen: So begann im Rahmen des IMM 2023 die offizielle Zeremonie zur Verleihung des begehrten „Goldenen Moduls“, die jährliche Auszeichnung für herausragende Management-Leistungen und Umsatzsteigerungen innerhalb der HOSCH-Gruppe. Sieger waren erstmals in der über 40-jährigen HOSCH-Geschichte zwei Personen: Mary Murawski und Mike Evanitz, die gleichberechtigt als Geschäftsführer für Finanzen und Vertrieb die US-Tochter HOSCH Company in den USA führen.

Für beide war die Auszeichnung eine echte Überraschung. „Unerwartet. Vollkommen unerwartet“, lautete ihr erster Kommentar, ehe Mike Evanitz mit dem Award in der Hand augenzwinkernd hinzufügte: „Ganz schön schwer das Ding ...“ Platz finden wird das „Goldene Modul“ vorerst im Büro in Pittsburgh, von wo aus Mary Murawski

die HOSCH-Geschäfte in den Vereinigten Staaten führt, während Mike Evanitz seinen Arbeitsplatz in Venice in Florida hat. Einig waren sich beide in der Bewertung ihrer Auszeichnung: „Das ist der Lohn für die harte Arbeit unseres gesamten Teams.“ In seiner Laudatio warf HOSCH-Geschäftsführer Ansgar Frieling zuerst einen Blick zurück. Er zitierte aus einem Brief, den 1999 der damalige HOSCH-Manager in den USA an HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze geschrieben hatte und darin die Übernahme von Mary Murawski empfahl: „Zum Glück für uns alle wurde diesem Wunsch entsprochen“, so Frieling.

Anschließend nannte er einige Stationen im beruflichen Werdegang der beiden Preisträger, die seit 2018 gemeinsam in der Verantwortung stehen. Dazu gehört unter anderem der Umsatzeinbruch in der Kohle- und Stahlindustrie, der durch neue Geschäftsfelder (Frieling: „Von Kohle zu Kupfer!“) aufgefangen wurde, die Betreuung der HOSCH-Immobilien

Eine „coole“ Verpackung

Nachhaltig. Einfach zu bedienen. Als Schutz beim Transport, gut aussehend und gleichzeitig werbend: Diese Anforderungen erfüllt die neue Verpackung für die HOSCH^{iris}-Produkte, die Tobin Frech im Rahmen des IMM 2023 vorstellte. „Die Box ist sehr hart und haltbar. Noch hat sie einen Plastikdeckel, doch auch hier sind wir auf einem guten Weg hin zu einer nachhaltigen Lösung.“ Ein weiteres Plus der Verpackung, unerlässlich für die Lagerung, den Transport und auch beim Verkauf: Sie bietet genügend Platz, um zusätzliche Batterien aufzubewahren. Zudem ist die Versiegelung an den Seiten mit dem HOSCH-Slogan versehen. Tobin Frechs Fazit: „Die Box ist simpel, sie schützt unser Produkt, und sie ist nachhaltig. Meiner Meinung nach ist es eine coole Verpackung.“

HOSCH expandiert am Stammsitz

Übernahme eines über 5.000 m² großen Komplexes direkt neben der Firmenzentrale ist ein „bedeutendes Zeichen in der Zukunftssicherung unseres Unternehmens“



Expansion: HOSCH übernimmt die Immobilie „Am Stadion 32“.

Nur einen Steinwurf entfernt von der Firmenzentrale kaufte HOSCH eine Immobilie an, Ende Februar 2023 erfolgte die offizielle Übergabe des gesamten Komplexes mit der Postadresse „Am Stadion 32“. Bis dahin war dort ein Anla-

genbauer ansässig, der sein operatives Geschäft eingestellt hat.

Die Dimensionen der neuen Immobilie mit einer Halle, Büroräumen und Freiflächen sind riesig: Etwa 5.300 Quadratmeter werden jetzt umfassend und nach den neuesten Arbeitsstan-

dards, dazu gehört auch die Ausstattung mit digitaler Technik, renoviert. Für die Detailplanung beauftragte die HOSCH-Geschäftsführung ein Architekturbüro, das zurzeit vor allem Ideen für die Umgestaltung der über 2.000 m² großen Halle entwickelt. Für die HOSCH-Geschäftsführung ist diese räumliche Erweiterung mit einer direkten Anbindung an das Stammhaus ein klares Bekenntnis zum Produktionsstandort Recklinghausen: „Wir sind davon überzeugt, dass dieser Immobilienkauf ein bedeutendes Zeichen in der Zukunftssicherung unseres Unternehmens ist.“

Davon zeugt ein weiteres Indiz: Denn Käufer der Nachbarimmobilie ist die T&T Grundstücksgesellschaft mbH, deren Gesellschafter die Brüder Dr. Tim und Tobin Frech sind. Beide übernehmen damit weitere Verantwortung im Unternehmen und gehen den nächsten Schritt im Übergang in die dritte Familiengeneration bei HOSCH.

Noch mehr Präsenz zeigen, Raum schaffen für die Entwicklung und Herstellung intelligenter Produkte, vorhandene Arbeitsplätze sichern und neue schaffen – dies alles verbirgt sich hinter der neuesten Expansion der HOSCH Fördertechnik GmbH am Stammsitz in Recklinghausen.

HOSCH reduziert seinen ökologischen Fußabdruck

Nachhaltigkeit: CO²-Einsparungen beim Strom- und Kraftstoffverbrauch

Nachhaltigkeit spielt bei HOSCH eine zentrale Rolle bei der Ausrichtung unternehmerischen Handelns. Das Unternehmen übernimmt Verantwortung, indem es die ökologischen und sozialen Auswirkungen seines Geschäftsmodells kennt und diese im Rahmen einer nachhaltigen Entwicklung steuert.

Zum Beispiel in den Bereichen „Strom- und Kraftstoffverbrauch“: Im

Jahr 2022 sparte HOSCH dank der im Sommer 2020 installierten Photovoltaikanlage in der Firmenzentrale 41,6 t CO² ein. Die 296 Solarmodule produzierten in diesem Zeitraum 99.130 Kilowattstunden (kWh) klimafreundlicher Energie. 44.029 kWh des grünen Stroms wurden direkt genutzt, 55.101 kWh ins Netz eingespeist.

„Time to change“ hieß es ebenso beim Druck auf das Gaspedal. Zum

einen fiel er durch die Möglichkeit, auch in 2022 das Angebot „mobiles Arbeiten“ zu nutzen, oft ganz aus, zum anderen nahmen die HOSCHis bei Autofahrten den Fuß vom Gas. Informiert durch Tipps zum Spritsparen und motiviert durch eine interne Challenge ging der Spritverbrauch gegenüber dem Jahr 2021 um 6,8 Prozent zurück. Dadurch sank auch der CO²-Ausstoß: Durch das „mobile Arbeiten“ sparte HOSCH 16,66 t CO² ein, durch die Challenge „Runter vom Gas“ 24,12 t. Unterm Strich sparte HOSCH damit im Jahr 2022 exakt 82,4 t CO² ein und reduzierte weiter seinen ökologischen Fußabdruck.

Über 100 Messekontakte

HOSCH-Stand auf der „SOLIDS“ in Dortmund

Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Prozessoptimierung hießen die bestimmenden Themen auf der „SOLIDS“ Ende März in Dortmund. Über 340 Unternehmen stellten auf der Fachmesse für Granulat-, Pulver- und Schüttguttechnologien aus. Dazu gehörte natürlich auch die HOSCH-Gruppe, die am einladend gestalteten Messestand ihre Neuerungen rund um das Thema Abstreifer, Lenkrollen und Förderbandüberwachungssysteme von HOSCH^{iris} präsentierte.

Das HOSCH-Messteam hatte im Vorfeld Kunden mit einem Sonder-Mailing und einer eigenen Messe-Signatur nach Dortmund eingeladen. Mit Erfolg, denn

„unser Stand war an beiden Tagen durchweg sehr gut besucht. Wir registrierten über 100 Kontakte“, so Vertriebsleiter Detlef Domke-von Bichowski.

Auf großes Interesse stießen neben den digitalen Lösungen von HOSCH^{iris} auch der A1 sowie die Bewegtbilder mit Anwendungsbeispielen der diversen HOSCH-Produkte. Domke-von Bichowski: „Das war Kundenpflege pur, getra-



Ein Teil des HOSCH-Messteams auf der „SOLIDS“ in Dortmund: Lia Lenzian, Niklas Lehnert, Detlef Domke-von Bichowski und Dominique Heinecke (von li.).

gen auch durch die gute Stimmung in unserem neunköpfigen Team.“

Mit Schwung aufs Rad



Mit dem eigenen Rad zur Arbeit oder zum Kunden – HOSCH unterstützt dies mit einem attraktiven Benefit für alle Mitarbeitenden.

Rauf aufs Rad! Mit einem attraktiven Benefit unterstützt HOSCH Mitarbeitende, die mit kräftigen Pedaltritten etwas für ihre Gesundheit tun und dies mit einem wichtigen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz verknüpfen wollen.

In Zusammenarbeit mit dem Partner „eurorad“ können die Beschäftigten seit Februar 2023 Fahrräder leasen, ob für den Weg zur Arbeit, zu einem nicht weit entfernten Kundentermin oder für Aktivitäten in der Freizeit. Damit erweitert die HOSCH-Geschäftsführung ihre Angebote, die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden zu verbessern,

und reiht sich in die Kette zahlreicher Unternehmen in Deutschland ein, die mit „Healthy Benefits“ etwas bieten, das mit Geld nicht zu erwerben ist.

Ob mit E-Antrieb oder in der analogen Version – interessierte Mitarbeitende haben einen einfachen sowie kostengünstigen Zugang zur Mobilität. Auch

der Kauf von zwei Rädern ist möglich, alleine radeln macht ja keinen Spaß. Das digitale Prozedere für das Dienstrad-Leasing ist ganz einfach: Der Arbeitnehmer meldet sich im „eurorad“-Portal an und die HOSCH-Personalabteilung schaltet den Zugang nach Prüfung frei. Dann geht es auf die Suche nach dem Wunschrad beim Fachhändler. Preislich sind nach oben keine Grenzen gesetzt – allerdings muss das neue Zweirad mindestens 999,99 Euro kosten. Anschließend wird ein Vertrag zur Überlassung des Dienstrades geschlossen, ehe HOSCH die Gehaltsumwandlung über die Lohnabrechnung einrichtet. Die monatliche Leasingrate inklusive eines umfangreichen Versicherungsschutzes wird von HOSCH zudem mit zehn Euro bezuschusst. Nach Ablauf der Leasingzeit von 36 Monaten kann das Rad entweder zurückgegeben oder zum Restwert übernommen werden.

Mehr Informationen:
www.eurorad.de

+++ HOSCH Personalticker +++

Heiraten in einem echten Schloss? Diesen Wunsch erfüllte sich Ende März HOSCH-„Trainer“ **Thomas Legner**. Im Rittersaal des prunkvollen Schlosses Westerholt in Herten, einer Nachbarstadt von Recklinghausen, gab der Diplom-Ingenieur seiner Lucie das Ja-Wort. Der frischgebackene Ehemann kennt sich dort gut aus, denn im Park rund um das geschichtsträchtige Gebäude aus dem



19. Jahrhundert verbrachte er in seiner Kindheit und Jugend viele schöne Stunden. Lucie und Thomas Legner lernten sich im August 2022 kennen, und schon beim ersten Treffen funkte es – „das war Liebe auf den ersten Blick“. Die Hochzeitsreise führte das Ehepaar übrigens für einige Tage nach Hamburg.

Ein Haus, im Miniaturformat und aus Glas, erhielt **Dirk Heidhues** Mitte April

anlässlich seines 50. Geburtstages. Die Belegschaft hatte das Präsent mit Geld gefüllt und es ihrem Geschäftsführer in einer kleinen Feierstunde im Foyer der HOSCH-Zentrale übergeben. Der Jubilar bedankte sich dafür mit belegten Brötchen bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dirk Heidhues arbeitet seit Januar 2009 für HOSCH. Seit 2017 gehört der studierte Maschinenbauer der Geschäftsführung an.



Antonio Perillo (55) verstärkt das Team von HOSCH Italien als Vertriebsmitarbeiter für Mittelitalien. Er kommt aus der Motorradbranche und verfügt über ein großes technisches Hintergrund-



HOSCH Dienstjubiläen

Im 1. Halbjahr 2023 feierten folgende HOSCH-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter aus der Firmenzentrale in Recklinghausen ihre Dienstjubiläen:

10 JAHRE
Holger Preusse
Thomas Reiß
Peter Tonecker

15 JAHRE
Harald Bressin
Thomas Eibl
Hubert Kopyto
Carsten Kutschki
Emanuele Ogliaistro
Claudia Steffens
Ali Yilmaz

20 JAHRE
Holger Blaas
Melanie Weiland

30 JAHRE
Bernd Schuster

wissen. Daher „verliebte“ er sich auch sofort in die „Plug & Scrape“-Technologie des A1. In seiner Freizeit genießt er die toskanische Küche oder restauriert in der heimischen Garage seine Vespa-Roller.

Impressum

Herausgeber:
HOSCH Fördertechnik
Recklinghausen GmbH

Verantwortlicher:
Ansgar Frieling, Geschäftsführer

Redaktion:
Jochen Schübel –
JournalistenBüro Herne GmbH
(Leitung), Hella Spiekermann

Übersetzung:
Shawn Christoph, Elizabeth Hicks,
Hella Spiekermann

Mitarbeiter*innen:
Detlef Domke-von Bichowski,
Kirsten Gottwald, Jari Iversen, Nicole

Kogelheide, Thomas Legner, Brigitte Rutz, Matthias Schübel, Alexander Thomas

Fotos:
Anjana Dutt, Tobin Frech, Jan Hansen, Jari Iversen, Silke Kammann, Elwira Kratiuk, Elizabeth O'Connell, Peter Petzold, Alexander Thomas

Gestaltung:
claus+mutschler

Redaktionsanschrift:
HOSCH Fördertechnik
Recklinghausen GmbH
Hella Spiekermann
Am Stadion 36
45659 Recklinghausen

Telefon 0 23 61 / 58 98 - 0
Telefax 0 23 61 / 58 98 40
E-Mail hella.spiekermann@hosch.de

HOSCH news ist die Mitarbeiterzeitschrift der HOSCH Fördertechnik GmbH in Recklinghausen. Sie erscheint 2x jährlich. Nächste Ausgabe: Dezember 2023.

www.hosch.de

Zu unserem Titelbild:
Unser Titelbild zeigt alle Teilnehmenden des International Management Meetings 2023 auf der „Insel“ des Tagungshotels in Kamp-Lintfort.



Die HOSCH news wird auf zertifiziertem Recyclingpapier gedruckt.

+++ HOSCH Personalticker +++

Niemals geht man so ganz ... **Norbert**

Beermann ist zwar seit dem 31. Mai

2023 offiziell

im Ruhestand,

doch auch als

„Rentner“ bleibt

der versierte

Techniker dem

Unternehmen in

den kommen-

den drei Jahren

erhalten und

unterstützt bei nationalen und interna-

nationalen Montagen. Norbert Beermann

war in seinen über 30 HOSCH-Jahren

weltweit unterwegs. Ob in Malaysia oder

China, ob in Marokko, Chile oder Spanien,

überall holte der Monteur viele heiße

Eisen aus dem Feuer. Dank seiner Statur,

seinem Händedruck und seiner Arbeits-

weise hat er weltweit Eindruck gemacht.

Alle, die einmal mit ihm gearbeitet haben,

schätzen ihn. Jetzt will der HOSCH-„Glo-

betrotter“, die erste große Dienstreise



führte ihn 1996 nach Saudi-Arabien, seinen riesigen Erfahrungsschatz an die nächste Generation weitergeben.

Neue Mitarbeitende begrüßte das Unternehmen in den vergangenen Monaten am Stammsitz in Recklinghausen sowie in der Niederlassung in Altenburg (Thüringen). Hier ein kleiner Überblick:

Service & Montage in

Recklinghausen:

Danny Dominik, Patrick Grosser,

Marvin Hetz, Fabio Pereira und

Clemens Tillmann

Vertriebsaußendienst

Recklinghausen:

Dominique Heinecke ist ein „alter

Bekannter“: Er arbeitete im Jahr

2014 als Monteur in der Niederlas-

sung Altenburg sowie von Novem-

ber 2016 bis Juni 2018 in Reckling-

hausen im Vertrieb Ausland.

Einkauf:

Daniel Klaus hat seinen „Master“ im Bereich „Management“ mit dem Schwerpunkt „Nachhaltigkeit“ abgeschlossen und sammelte bereits erste Erfahrungen als Werkstudent im Finanzwesen und Einkauf bei „Volkswagen Infotainment“.

Werkstatt:

Adalbert Gwosdz

Projektleitung Erweiterung (Renovierung/Einrichtung) neue Immobilie „Am Stadion 32“:

Holger Leifheit

Vertriebsinnendienst:

Ozan Yilmaz-Ladener

Personalabteilung:

Tanja Aulich

Versand:

Frederic Schäfer

Service & Montage,

Niederlassung Altenburg:

Harald Dornau, Robert Oldach und Christian Röder

Die Zeit „auf Montage“ ist vorbei

Niederländer Sijbe Tjalle van Sloten betreut HOSCH-Kunden in seiner unmittelbaren Nachbarschaft

Eine erste Feuertaufe bestand er gleich zum Auftakt des IMM 2023: Sijbe Tjalle van Sloten stellte sich zu Beginn des Meetings seinen neuen Kolleginnen und Kollegen mit einer kurzen, persönlichen Rede vor. Der 58-jährige arbeitet seit dem 1. Februar 2023 für HOSCH und übernahm das Aufgabengebiet des verstorbenen Erwin Vogelzangs in den Niederlanden sowie im flämischen Teil Belgiens.

Den Kontakt zu HOSCH knüpfte der Mechaniker mit dem Spezialgebiet Gurtbänder über seinen alten Arbeitgeber Mining Maintenance and Consultants, S.A. (MMC). Für

den HOSCH-Vertriebspartner war er u. a. im Kupferbergbau in Panama tätig, wo er bei einigen Installationen Giancarlo Leombruno und Alexander Thomas kennen und schätzen lernte. „Ich war immer für drei Monate in Mittelamerika und dann einige Zeit zu Hause.“

Diese Zeit „auf Montage“ ist nun vorbei. Für HOSCH betreut Sijbe Tjalle van Sloten große Kunden in seiner unmittelbaren Nachbarschaft, unter anderem Tata Steel im Amsterdamer Hafen IJmuiden sowie das RWE-Kraftwerk im Hafen von Eemshaven.

Der Niederländer lebt mit seiner Ehefrau im friesischen Dorf Drachten bei Groningen. Beide haben zwei Jungs, 24 und 27 Jahre jung. Neben der Familie und dem Beruf widmet sich van Sloten vor allem seiner großen Leidenschaft, dem Fußball. Als ehemaliger aktiver Spieler in der 2. holländischen Liga drückt er heute Feyenoord Rotterdam die Daumen und besucht regelmäßig die Heimspiele des frischgebackenen niederländischen Meisters.



Neu bei HOSCH:
Sijbe Tjalle van Sloten.

HOSCH besteht Qualitätsprüfung

Re-Zertifizierung nach DIN-Normen. Unabhängige Audits dokumentieren kontinuierliche Verbesserung der Prozesse im Unternehmen

Intensiv geprüft und erneut für gut befunden: Nach der ersten erfolgreichen Zertifizierung vor drei Jahren stellte HOSCH im Mai 2023 sein Arbeitsschutz- und Qualitätsmanagement erneut auf den Prüfstand. Die Re-Zertifizierung nach den DIN-Normen EN ISO 9001 und EN ISO 45001 findet alle drei Jahre statt, Prüfer waren zwei Auditoren der Deutschen Managementsystem Zertifizierungsgesellschaft mbH (DMSZ).

Kirsten Gottwald, in der HOSCH-Firmenzentrale zuständig für das inte-

grierte Managementsystem: „Wir haben die unabhängigen Audits erfolgreich bestanden. Die Ergebnisse zeigen einen klaren Weg der kontinuierlichen Verbesserung aller Prozesse bei HOSCH auf, und die Verbesserungspotentiale werden wir analysieren und auf unsere To-do-Liste stellen.“

Die Überprüfung durch die Auditoren der DMSZ fand an vier Tagen sowohl in der Verwaltung und Produktion in Recklinghausen als auch auf einer Baustelle beim HOSCH-Kunden „Pilkington“ in Gladbeck statt. Themen

waren unter anderem Gefährdungsbeurteilungen, Prozessabläufe und deren Dokumentation, Lagerung, Kennzeichnung sowie die ordnungsgemäße Überprüfung prüfpflichtiger Betriebsmittel. In Gladbeck wurden die HOSCH-Mitarbeiter zu ihren Arbeitsabläufen im Service und in der Wartung interviewt – auch eine Inspektion des Firmenwagens fehlte nicht.

Die Zertifizierungen sind für HOSCH obligatorisch, um insbesondere bei großen Firmen als Lieferant und Dienstleister zugelassen zu werden.

Hilfe global und lokal

HOSCH-Weihnachtsspende unterstützt SOS-Kinderdörfer sowie zwei Organisationen in Recklinghausen

Ein prall gefülltes Weihnachtspräsent schnürte Ende des Jahres 2022 die HOSCH Fördertechnik GmbH in Recklinghausen. Mit einer Spende in Höhe von 7.000 Euro unterstützte sie Vereine und Organisationen, die sich für Menschen und Tiere einsetzen, die in Not sind und Hilfe dringend benötigen.

3.500 Euro gingen an die SOS-Kinderdörfer, die sich in über 130 Ländern um sozial benachteiligte Kinder kümmern. „Damit“, so die HOSCH-Geschäftsführung, „setzen wir ein Zeichen für unsere Verantwortung, die wir als global tätiges Unternehmen haben, und helfen denen, die besonders stark unter der Not und dem Elend in unserer Welt leiden – nämlich den Kindern“. Mehr Informationen zu dieser Hilfsorganisation gibt es hier:

www.sos-kinderdoerfer.de

Über jeweils 1.750 Euro freuten sich das Tierheim und der Tierpark in Recklinghausen. Beide Weihnachtsspenden übergab Tobin Frech, im Tierpark im Stadtgarten begleiteten ihn bei seiner Bescherung Ehefrau Vanessa und Sohn Tobin jr. Dort wird die HOSCH-Spende unter anderem für den Bau eines neuen Eselgeheges genutzt.

Experten testen HOSCH^{iris}

Auf der HDT-Fachtagung „Gurtförderer und ihre Elemente“ in Essen

In Präsenz, aber auch per Video-Schalte, traf sich die Schüttgüter-Branche Mitte März zur 19. Fachtagung „Gurtförderer und ihre Elemente“ im Essener „Haus der Technik“ (HDT), Deutschlands ältestem Weiterbildungsinstitut.

HOSCH stand bei diesem Austausch von Fachleuten mit Tobin Frech und Mirko Liebetrau, die über Effizienzsteigerungen im Betrieb von Förderbandanlagen und über das Servicemanagement referierten, nicht nur auf der Vortragsliste, sondern gehörte auch zu den Ausstellern. Dominique Heinecke und Detlef Domke-von Bichowski präsentierten der Expertenrunde die digitale Produktpalette HOSCH^{iris}, die auch gleich vor Ort ausprobiert und getestet wurde. Domke-von Bichowski: „Am Modell wurde der Ausschlag der Geräte bei DISCOVER und die Auswirkungen bei DETECT durchgespielt. Und auf ihren Handys konnten die Besucher schnell erkennen, was durch DATA alles angezeigt wird.“

Die Exkursion, die neben der Ausstellung, den Vorträgen, dem Erfahrungsaustausch und der Vernetzung immer ein Teil der Fachtagung ist, führte in diesem Jahr nach Duisburg-Ruhrort, dem größten Binnenhafen Europas.

„Ich gehe jeden Tag gerne zur Arbeit“

Elizabeth O'Connell ist seit über 40 Jahren bei HOSCH in Südafrika.
Enge Verbindung zum Firmengründer Hans-Otto Schwarze

(Fast) ein ganzes Leben für HOSCH! Seit über 40 Jahren gehört Elizabeth O'Connell zur HOSCH-„Familie“ und arbeitet in der Verwaltung von HOSCH in Südafrika. Die heute 86-Jährige spricht dank familiärer Wurzeln in der Schweiz die deutsche Sprache und ist Mutter von drei Söhnen. Wir sprachen mit der „starken Frau“, die von allen nur Liz genannt wird, über ihre bewegte Zeit bei HOSCH, die eng mit Firmengründer Hans-Otto Schwarze verknüpft ist.

Erinnern Sie sich noch an Ihren ersten Kontakt mit HOSCH?

Natürlich, das war 1981. Mein verstorbener Ehemann und ich führten eine kleine Firma, als ein Bekannter, der gerade bei HOSCH angefangen hatte, uns fragte, ob wir in Südafrika einen Absatzmarkt für die HOSCH-Abstreifer sehen.

Und Ihr erstes Treffen mit Hans-Otto Schwarze?

Das war auch 1981. Wir reisten nach Deutschland und trafen ihn in einem Tennisclub. Die Chemie zwischen uns stimmte sofort und wir einigten uns darauf, HOSCH-Abstreifer über unsere Firma zu importieren. Die erste Installation eines B8-Abstreifers fand dann in einer Zeche in der Provinz Mpumalanga statt, eine Industrieregion, die reich an Bodenschätzen ist. Weitere Installationen folgten, und im Juni 1981 besuchte Herr Schwarze erstmals unser Land und wir gründeten die Tochterfirma HOSCH Förder-technik SA.

Wie ging es dann weiter?

Wir etablierten uns am afrikanischen Markt und 1989 wurde ich gebeten, eine feste Stelle in der Verwaltung zu



Elizabeth „Liz“ O'Connell vor einem Portrait des Firmengründers Hans-Otto Schwarze im Büro von HOSCH Südafrika.

übernehmen. Vollzeit zu arbeiten und mich um meine Familie zu kümmern war manchmal hektisch. Aber ich bin bis heute glücklich darüber, zur Arbeit zu gehen und meinen Tag mit meiner HOSCH-Familie genießen zu können. Ich habe meine eigenen Ideale und Werte auch immer gerne an junge Kolleginnen und Kollegen

weitergegeben. Mit Erfolg, denn wir waren immer und sind es weiterhin – ein großartiges Team.

In Ihren über 40 HOSCH-Jahren haben Sie sicherlich viele Chefs gehabt.

Ja, aber die Hälfte meiner HOSCH-Jahre arbeite ich mit Johan de Koker zusammen. Er übernahm 2002 die Führung von HOSCH in Südafrika. 2007 zogen wir in ein eigenes Gebäude und expandieren seitdem ständig. Johan und ich arbeiten sehr gut zusammen, da wir den gleichen Ehrgeiz haben, nämlich Wachstum und die Etablierung unserer Produkte als die besten der Welt.

Sie waren auch oft in Deutschland?

Sehr gerne erinnere ich mich an das Jahr 2000, als wir in Recklinghausen das 25-jährige Bestehen von HOSCH feierten. Jedes Tochterunternehmen hatte einen eigenen Stand und stellte sich vor. Das war eine fröhliche Veranstaltung, auf der ich auch endlich einmal die Kolleginnen und Kollegen persönlich traf, die ich bis dahin nur vom Telefon kannte. Mein Ehemann und ich waren auch mit der ganzen Familie Schwarze befreundet. Hans-Otto Schwarze war mindestens einmal im Jahr bei uns in Südafrika und mit seiner Ehefrau telefonierte ich oft. Ihre Tochter Cornelia lernte ich bei meinem ersten Besuch in Recklinghausen kennen. Da war ihr Sohn Tim gerade einmal zwei Jahre jung.

Und die Pläne für die Zukunft?

Bevor ich wirklich alt werde, möchte ich noch einmal gerne nach Deutschland kommen und die Kolleginnen und Kollegen in Recklinghausen besuchen.

HOSCH-Serie

Starke Frauen – starke Führung!

In der HOSCH-Gruppe wird dieser Satz gelebt. So erhielt das Unternehmen im November 2021 für beispielhafte Frauenförderung und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf die Auszeichnung „Frauen. Karrieren.Fördern. In Industrie & Handel“, verliehen von der Initiative „Competentia NRW - Kompetenzzentrum Frau & Beruf“. Die „starken Frauen“ von HOSCH stellen die HOSCH news in einer Serie vor.

Heute: Elizabeth O'Connell, seit über 40 Jahren bei HOSCH in Südafrika.

„Ich habe getan, was ich tun musste“

Biografie würdigt Leben und Wirken des indischen HOSCH-Partners Madan Mohanka. Hochkarätige Gästeliste bei der Buchvorstellung

Ein Buch für und über einen ganz besonderen Menschen: „I Did What I Had to Do“, unter diesem prägnanten Titel, in der deutschen Übersetzung „Ich habe getan, was ich tun musste“, erschien Anfang April die Biografie von Madan Mohanka.



Bei der Buchpräsentation in Indien: Jahar Saha, Anjana Dutt, Madan Mohanka, Narayana Murthy und Mehul Mohanka (von li).

Der heute 80-jährige indische Industrielle hob 1981 als Chef von Tega Industries Limited mit HOSCH-Gründer Hans-Otto Schwarze das Joint-Venture-Unternehmen HOSCH India aus der Taufe – eine Partnerschaft, die heute auf über 30 erfolgreiche Jahre zurückblicken kann. Vorgestellt wurde das Buch im „Hyatt Regency“ in Ahmedabad, mit ca. 5,6 Millionen Einwohnern eine der größten Städte Indiens. Wie sehr der HOSCH-Partner in seinem Heimatland geschätzt wird, zeigt ein Blick auf die hochkarätige Gästeliste der Buchpräsentation. Angeführt wurde sie von N. R. Narayana Murthy, Mitbegründer des Softwareunternehmens Infosys Technologies, den das US-Nachrichtenmagazin „TIME“ als „Vater des indischen IT-Sektors“ beschreibt. Der 76-jährige Milliardär, Schwiegervater des britischen Premierministers Rishi Sunak, war es

auch, der den Anstoß zu der Biografie seines Freundes gegeben hatte. Autorin Anjana Dutt stellt in „I Did What I Had to Do“ das facettenreiche Leben und Wirken von Madan Mohanka vor, von den Anfängen am Stadtrand von Jemshedpur bis zum Vorsitzenden des von ihm gegründeten Unternehmens Tega Industries Limited, einem weltweit führenden Hersteller der Bergbau- und Mineralaufbereitungsindustrie. Dafür führte sie ausführliche Interviews mit dem heute 80-Jährigen sowie mit seiner Familie, Klassenkameraden, Kollegen und Freunden.

Hoher Einsatz für Bildung von Benachteiligten

Zu letzteren zählt der pensionierte Professor Dr. Jahar Saha vom „Indian Institute of Management Ahmedabad“ (IIMA), eine Wirtschaftshochschule, die auch Madan Mohanka besucht hatte. Als Laudator ging er bei der Vorstellung der Biografie, für die er das Vorwort geschrieben hatte, nicht nur auf den beruflichen Werdegang seines Freundes ein: „Neben seinem Geschäftssinn, seinem unternehmerischen Genie und seiner Entscheidungsfähigkeit in Krisenzeiten hat er nie vergessen,

wie wichtig es ist, im Umgang mit Menschen menschlich zu bleiben. Er setzte sich stets mit einem hohen Engagement für die Bildung von Benachteiligten ein, unter anderem durch seine Hilfe beim Aufbau von Schulen in ländlichen Gebieten.“ Neben den Gästen im Saal, darunter viele Direktoren des IIMA, die zu den besten Hochschulen in Asien gehört, sowie Mohankas Sohn Mehul, heute CEO von Tega Industries Limited, verfolgten auch über 1.500 Tega-Mitarbeitende auf der ganzen Welt die Präsentation der Biografie per Live-Stream. Die Biografie – drei Bücher mit Widmung liegen bereits auf dem Tisch der HOSCH-Geschäftsführung – ist im Online-Handel erhältlich. Unter anderem hier:

www.kobo.com/de/de/ebook/i-did-what-i-had-to-do



Indien: Produktion vor Ort ausweiten

Die Ausweitung der Produktion vor Ort mit neuen Produkten, unter anderem mit dem Federlamellenabstreifer Typ A1 sowie der C-Serie, waren das zentrale Thema beim Besuch von Dirk Heidhues in Indien. Der HOSCH-Geschäftsführer tauschte sich in Kalkutta, Sitz von HOSCH Equipment India, zudem über das Produktportfolio von HOSCH^{iris} aus. Gemeinsam mit dem Team von Sandip Kumar De ging es dabei um den Bedarf auf dem indischen Markt und um die bestmögliche Methode, die digitalen Lösungen beim Kunden zu platzieren.

Einführung in die digitale HOSCH-Welt

HOSCH Südafrika: Nach der Schulung vor Ort wurden erste Aufgabenbereiche personell zugeordnet

Intensive Schulung vor Ort: Tobin Frech und Alexander Thomas waren nach Südafrika geflogen, um die dortigen Kollegen von HOSCH SA in die umfangreichen digitalen Inhalte von HOSCH^{iris} einzuweisen. Dazu gehörten alle drei Lösungen aus der HOSCH-Ideenschmiede – HOSCH^{iris} DATA, HOSCH^{iris} DETECT und HOSCH^{iris} DISCOVER.

Der Fokus beim Training der zehn Mitarbeitenden wurde auf das Anlagen- und Servicemanagement durch HOSCH^{iris} DATA gelegt. Zum batteriebetriebenen Frühwarnsystem HOSCH^{iris} DETECT gab es sowohl theoretische als auch, am Testförderband, praktische Schulungen. Fazit nach den Trainingstagen in Johannesburg: „Unsere Kollegen sehen bei ihren Kunden ein großes Potential für unsere digitalen Lösungen“,



Das Team von HOSCH Südafrika nach der Schulung in Johannesburg.

freute sich Alexander Thomas. Auch kommende Aufgaben wurden bereits verteilt: Gustav Potgieter und Gordon Bezuidenhout, angehende Sales- und Servicemanager bei HOSCH SA, sind auf dem afrikanischen Kontinent ab sofort erste Ansprechpartner für auftretende Fragen zu HOSCH^{iris}. Jeanne Marcelle Grobler und Rebone Sekgobela verantworten die adminis-

trative Weiterverarbeitung der durch HOSCH^{iris} DATA gewonnenen Daten. Geprägt waren die Tage in Johannesburg durch eine riesige Gastfreundschaft und eine landestypische Verpflegung. Getopt wurde diese am letzten Schultag mit einem Barbecue – auf dem Grill brutzelte natürlich die „Boerewors“, eine südafrikanische Wurstspezialität.

Wenn Träume wahr werden ...

Jari Iversen sieht das Polarlicht. Rechtzeitige Information ist entscheidend – wie bei HOSCH^{iris} DETECT

Er ist ein anerkannter Tüftler, wenn es um Ideen und Pläne zur kontinuierlichen Verbesserung der HOSCH-Produkte geht. Manchmal ist er aber auch ein „Träumer“. Jetzt verwirklichte Jari Iversen, HOSCH-Manager für Skandinavien, einen seiner lang gehegten Träume: Anfang des Jahres, bei einem Kundenbesuch in Finnland, sah er in Pyhä in Zentral-Lapland ein spektakuläres Naturphänomen – das Nordlicht, auch Polarlicht genannt. Die Beobachtung des eindrucksvollen Schauspiels am winterlichen Nachthimmel sorgte bei Jari Iversen für „ein sehr spezielles Gefühl. Es war für mich ein großer Augenblick, als die grünlichen Farben über den Himmel zogen“. Zwei Dinge waren für

ihn ausschlaggebend: Zum einen „war ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort“, zum anderen hatte er in Gesprächen mit einem finnischen Kunden von einer App erfahren, die das Aufflackern des Polarlichtes vorhersagt. „Die habe ich mir auf mein Telefon geladen und wurde dann eines Nachts um 22.58 Uhr alarmiert.“ Und Jari Iversen wäre kein echter HOSCHi, wenn er die Erfüllung seines Traumes nicht gleich mit seiner Arbeit verknüpft. „Der springende Punkt war das richtige Timing. Und das gilt ebenso für HOSCH^{iris} DETECT. Auch hier sind rechtzeitige Informationen der Schlüssel zum Erfolg.“ Zum Beispiel bei einem Probeinsatz in Skandinavien, bei dem dank der



Zur richtigen Zeit am richtigen Ort: Jari Iversen sah endlich das grün schimmernde Polarlicht.

intelligenten HOSCH-Lösung eine 38 Meter lange Öffnung im Gurt registriert wurde: „Dadurch konnte unser Kunde die notwendigen Reparaturarbeiten veranlassen, bevor sich der ganze Fördergurt teilte. Es hat also Vorteile, rechtzeitig Informationen zu bekommen, ob bei Gurtschäden oder bei Nordlichtern.“

Für den Kunden auf der Schulbank

Internationales TTT-Seminar schult HOSCH-Mitarbeiter darin, ihr Wissen anschaulich zu vermitteln

Wie kann ich meinem Kunden einfach, aber verständlich die HOSCH-Technik vermitteln? Diese Frage stand im Februar im Mittelpunkt eines internationalen TTT-Seminars, zu dem HOSCH-„Trainer“ Thomas Legner Mitarbeiter aus Australien, Indonesien und Südafrika begrüßte.

TTT = Train-the-Trainer: Hinter diesen drei Buchstaben verbirgt sich ein wesentlicher Teil des HOSCH-Trainings-Programms (HTP), mit dem im Schulungszentrum in Recklinghausen Mitarbeiter fit für HOSCH gemacht werden. An den fünf Tagen im Februar legte Thomas Legner seinen Schwerpunkt auf die Kundens Schulung, da „die Teilnehmer im Wesent-

lichen im direkten Kontakt mit dem Kunden stehen und weniger neue, eigene Mitarbeiter ausbilden“. So erklärte er anschaulich, wie der Kunde anhand von Handouts, Bildern und Videos einen Einblick in die Arbeitsweise der HOSCH-Produkte erhält. „Dadurch sind alle Kollegen jetzt in der Lage, zum Beispiel selbstständig Kundenseminare anzubieten und zu veranstalten.“ Ergänzt wurden die Trainingstage durch eine Einführung in die digitale Welt der HOSCH^{iris}-Produkte, „damit alle auf dem neuesten Stand sind“, sowie in der Funktion und Handhabung der verschiedenen HOSCH-Lösungen für den Reversierbetrieb (ASV-Abschwenkvorrichtungen).



HOSCH-Geschäftsführer Dirk Heidhues (li.) mit den Teilnehmern des TTT-Seminars: Roy Pasak, Alexander Thomas, Gordon Bezuidenhout, Nigel Jagers, Gustav Potgieter, Trainer Thomas Legner und Warren Kilmister (von li.).

HOSCH Italien hilft bei der Resozialisierung

Die Resozialisierung und Wiedereingliederung von Straffälligen ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Dieser stellt sich auch HOSCH Italia und nimmt an einem Förderprogramm des Justizministeriums teil, das sich zum Ziel setzt, stabile Arbeitsbedingungen für ehemalige Häftlinge in Süditalien zu schaffen.

Durch dieses Projekt kam Vinci* zu HOSCH. Er begann als Praktikant im Montage- und Lagerbereich und integrierte sich dank seines großen Engagements („Ich bin froh und stolz, endlich wieder in einer Werkstatt arbeiten zu dürfen“) schnell und nahtlos ins HOSCH-Team. Als die Fördermaßnahme endete, war es für HOSCH-Manager Mario Del Pezzo daher keine Frage, Vinci fest anzustellen: „Er will sein Leben zurückgewinnen. Dabei helfen wir ihm und er hilft uns. Das werden wir auch weiterhin tun, denn wir haben als Unternehmen die Pflicht, die zu unterstützen, denen es weniger gut geht als uns.“

(* Der komplette Name darf aus Datenschutzgründen nicht genannt werden)

Doppelfeier in Brasilien

Gleich zwei Jubiläen feierte Ende April HOSCH do Brasil Ltda. Zum einen das 25-jährige Bestehen des Tochterunternehmens in Südamerika, zum anderen den 5. Geburtstag des im Jahr 2018 übernommenen Firmengeländes in Belo Horizonte, zu dem eine große Lagerhalle sowie

Büroräume gehören. Geschäftsführer Peter Petzold begrüßte dort etwa 100 Gäste, darunter viele HOSCHis mit ihren Familien. Eine Menge Spaß, viele gute Gespräche, Leckereien



vom Grill sowie kleine Muffins zum Dessert sorgten für ein rundum gelungenes Fest.

Messe in Santiago de Chile

Die digitalen Lösungen von HOSCH^{iris} standen auf der „Expomin“ Ende April in Santiago de Chile im Fokus der Fachbesucher, zumeist Betreiber von großen Minen.

Über 1.000 Aussteller aus 35 Ländern waren auf der alle zwei Jahre stattfindenden Bergbau-Messe, der größten in Lateinamerika, vertreten. Den HOSCH-Messestand organisierten Tobin Frech und Cesar Vigo (Manager HOSCH Chile), unterstützt wurden sie von Sergio Lizana und Soranyi Paz sowie den Vertriebsmitarbeitern Carlos Zepeda, Roberto Marin und Claudio Olavarria. Die Bilanz nach vier Messtagen mit vielen Kontakten und interessanten Gesprächen war so erfolversprechend, dass HOSCH



Am Messestand: Claudio Olavarria, Soranyi Paz, Tobin Frech, Sergio Lizana, Roberto Marin und Cesar Vigo (von li.).

Chile bereits den nächsten Messeauftritt plant – im Juni 2024 auf der internationalen Fachmesse „Exponor“ in Antofagasta.

Optimierung der Logistikwege

Breslau (polnisch Wroclaw) und die Großstadt Zabzre in Oberschlesien waren Ziele von Dirk Heidhues bei seinem Besuch der HOSCH-Tochtergesellschaft in Polen.

Der HOSCH-Geschäftsführer schaute sich dort die Büros, Lager- und Produktionshallen an und diskutierte mit dem Team von Krzysztof Lebioda vor allem über die Optimierung der Logistikwege zwischen Recklinghau-

sen und Polen. Ebenfalls zur Agenda gehörten die Vorstellung der Vorteile der digitalen Produkte von HOSCH^{iris} sowie ein erster Erfahrungsaustausch zum „Remote Support“. Diesen „Service auf Distanz“ mit Tools wie WhatsApp oder Zoom, die dem virtuellen Informationsaustausch dienen, nutzt HOSCH Polska unter anderem für die Betreuung von Kunden im Kriegsgebiet in der Ukraine.



Besuch in Polen: Dirk Heidhues (li.) mit HOSCH-Manager Krzysztof Lebioda.

Experten von HOSCH sind sehr gefragt

Der Austausch mit HOSCH-Kunden auf Messen und Fachtagungen setzt sich auch im 2. Halbjahr 2023 fort. Hier zwei wichtige Termine:

Minería Digital 2023 in Santiago de Chile vom 9. bis zum 11. August: Mirko Liebetrau und Sergio Lizana referieren auf diesem internationalen Kongress für Automatisierung, Robotik und Digitalisierung im Bergbau zum Thema „Lean yet Effective Remote Belt Monitoring through Belt Cleaning Systems“.

Mehr Infos: www.gecamin.com

27. Fachtagung Schüttgutförder-technik in der Otto-von-Guericke-Universität in Magdeburg am 20./ 21. September: Tobin Frech und Reiner Gnauert referieren dort zum Thema „Effizienzsteigerungen im Betrieb von Förderanlagen – von Fördergurtabstreifern zu digitalem Servicemanagement und frühzeitiger Schadenserkennung“. Veranstalter ist das Institut für Logistik und Materialflusstechnik (ILM).

Mehr Infos: www.ovgu.de

**HOSCH International (Pty) Ltd.**

Perth, Australien
 tel : +61 893 158 000
 E-Mail: mail@hosch.com.au
 web: www.hosch.com.au

**HOSCH Asia PLT**

Puchong, Malaysia
 tel: +60 358 799 950
 E-Mail: mail@hosch-asia.com
 web: www.hosch-asia.com

**HOSCH Austria GmbH**

Wien, Österreich
 tel: +43 122 100 222
 E-Mail: office@hosch-austria.at
 web: www.hosch-austria.at

**HOSCH Techniki Transportowe Polska Sp. z o. o.**

Breslau, Polen
 tel: +48 713 219 221
 E-Mail: hosch@hosch.pl
 web: www.hosch.pl

**HOSCH do Brasil Ltda.**

Belo Horizonte, Brasilien
 tel: +55 3 132 848 068
 E-Mail: hosch@hosch.com.br
 web: www.hosch.com.br

**HOSCH Fördertechnik (SA) (Pty) Ltd.**

Johannesburg, Südafrika
 tel: +27 118 266 940
 E-Mail: sales@hoschsa.co.za
 web: www.hoschsa.co.za

**HOSCH Chile S.p.A.**

Santiago, Chile
 tel: +56 232 637 520
 E-Mail: info@hosch.cl
 web: www.hosch-international.com

**HOSCH IBERIA S.R.L.U.**

Barcelona, Spanien
 tel: +34 934 674 910
 E-Mail: hosch@hosch.es
 web: www.hosch.es E-Mail hosch@hosch.es

**HOSCH France S. A. R. L.**

Calais, Frankreich
 tel: +33 164 136 360
 E-Mail: info@hosch.fr
 web: www.hosch.fr

**HOSCH Schweiz GmbH**

Rotkreuz, Schweiz
 tel: +41 417 902 533
 E-Mail: info@hosch-schweiz.ch
 web: www.hosch-international.com

**HOSCH Fördertechnik Recklinghausen GmbH**

tel: +49 236 158 980
 E-Mail: mail@hosch.de
 web: www.hosch-international.com

**HOSCH Company, LLLP**

Pittsburgh, USA
 tel: +17 246 953 002
 E-Mail: hosch@hoschusa.com
 web: www.hoschusa.com

**HOSCH (G.B.) Ltd.**

Thornaby, Großbritannien
 tel: +44 1 642 751 100
 E-Mail: mail@hosch.co.uk
 web: www.hosch.co.uk

**HOSCH Peru, S.A.C.**

Lima, Peru
 tel: +51 1 743 2886
 E-Mail: info@hosch.pe
 web: www.hosch-international.com

**HOSCH Equipment (India) Limited**

Kolkata, Indien
 tel: +91 3 333 700 400
 E-Mail: hosch@cal.vsnl.net.in
 web: www.hosch-international.com

**HOSCH RUS, LLC**

Kemerovo City, Russland
 tel: +79 609 144 677
 E-Mail: mail@hosch.ru
 web: www.hosch-international.com

**PT. HOSCH Technology Indonesia**

Balikpapan, Indonesien
 tel: +62 5 428 861 692
 E-Mail: indonesia@hosch-asia.com
 web: www.hosch-asia.com

**HOSCH Maroc S.A.R.L.**

Mohammedia, Marokko
 tel: +21 2 661 176 214
 E-Mail: info@hosch.ma
 web: www.hosch-international.com

**HOSCH Italia S.R.L.**

Pontecagnano, Italien
 tel : +39 089 849 052
 E-Mail: mail@hosch.it
 web: www.hosch.it

