

HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Mehr als nur Verkaufen**
Ganzheitlicher Service überzeugt den Kunden
- **Ein Satellit in den Bergen**
HOSCH Company eröffnet Filiale in den Appalachen
- **Mehr Raum für Wachstum**
HOSCH International zieht Ende 2012 um
- **Anspruchsvolles Projekt in Italien**
Punkten durch Zuverlässigkeit und Vielfalt



Editorial

Wir denken weiter

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Die ruhige besinnliche Zeit „zwischen den Jahren“ ist für uns stets eine Phase der Rück- und Vorschau. Wir blicken zurück, was im fast abgelaufenen Jahr passiert ist, und stellen strategische Überlegungen an, was 2013 auf uns zukommen wird. Es ist auch die Zeit für ein herzliches Dankeschön an Sie, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für Ihren Einsatz, Ihre Loyalität und Ihr konsequentes Handeln zum Wohle unseres Unternehmens. Wir freuen uns auf weitere erfolgreiche Jahre mit Ihnen an unserer Seite.

Die HOSCH-Gruppe blickt durchaus zufrieden auf das Jahr 2012 zurück, und das ist in Zeiten wie diesen wahrlich nicht selbstverständlich. Erfolgreich behaupteten wir unsere führende Position am Weltmarkt. Zwar gab es, bedingt durch finanzpolitische Ursachen, länderspezifische Unterschiede, aber wir denken weiter: Wir halten fest an unserem Trainingsprogramm, werden weiterhin den geplanten Weg

einschlagen, um Ihre Arbeitsplätze zu sichern, treiben Innovationen voran und nutzen modernste Kommunikationswege, um ein noch engeres Zusammenrücken der HOSCH-Familie zu gewährleisten. Dass wir dabei unsere ureigene Philosophie, dass Service für den Kunden eben mehr ist als nur ein gelungener Verkauf unserer Produkte, niemals aus dem Blick verlieren, versteht sich von selbst. Nur dank dieser Ganzheitlichkeit, verbunden mit einer perfekten Dokumentation unserer Arbeit, können wir den Platz an der Spitze verteidigen.

In Europa zeichnen sich durch die Eurokrise politische Entwicklungen ab, die wir aufmerksam beobachten müssen. Als Global Player konzentrieren wir uns aber auf den Weltmarkt und planen, einen weiteren großen Schritt in Richtung Asien zu gehen.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, liebe Partner unseres Hauses, Ihnen und Ihren Familien wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest sowie ein gesundes und glückliches neues Jahr.

Herzlichst, Ihr

Hans-Otto Schwarze

Eckhard Hell

Inhalt

- 02 Editorial / Inhalt**
- 03 Verkauf ist nicht alles**
Umfassende Beratung des Kunden wird immer wichtiger
- 04 Mehr Umsatz – mehr Mitarbeiter**
James Stamelos erhält das „Goldene Modul“
- 05 Notizen vom IMM 2012**
Motivieren lernen, Videokonferenz und die HOSCH news
- 06 Neue und alte Industrie**
IMM 2012: Besuche bei Caterpillar und im Museum
- 07 HOSCH D – Mix**
Zahlreiche Besucher bei der „Schüttgut“
„bauma 2013“ – HOSCH ist dabei
- 08 HOSCH Personalticker**
Geburtstag im Hause Schwarze
Von der Autobahnpolizei zu HOSCH
Übernahme nach Praktikum
- 10 HOSCH Company**
Ein Satellit in den Bergen
„Royale“ Karriere in Virginia
- 11 Malaysia**
MCIE – der ideale Vertriebspartner
Pilgerreise nach Mekka und Medina
- 12 HOSCH India**
Geburtstagsgruß per Video
Größer, schöner – angemessen
- 13 HOSCH Italia**
Interview mit Managern der „Italiana Coke“
- 14 HOSCH Mix**
Australien: Umzug im Januar 2013
Brasilien: Siege in HOSCH-Trikots
Südafrika: Electra Mining Africa 2012
- 15 Eine Schönheit mit ordentlich Kohle**
Neue Serie: Länder, in denen HOSCH aktiv ist. Teil 1: Polen

Mit Service-Exzellenz zum Erfolg

Ganzheitliche Erfüllung der Kundenbedürfnisse stärkt auch in Krisenzeiten das Stammgeschäft und schafft die Grundlage für langjährige Beziehungen

Erst in wirtschaftlich rauen Zeiten zeigt sich, wie stark ein international agierendes Unternehmen wie HOSCH wirklich ist. Die sogenannte „Eurokrise“, die immer mehr europäische Staaten in Bedrängnis bringt, erfordert ganzheitliche Lösungen. Die HOSCH-Unternehmensgruppe, weltweit führender Hersteller von Abstreifern zur optimalen Gurtbandreinigung, setzt deshalb vor allem auf ihre exzellente Servicephilosophie: „Wir müssen unseren Kunden zeigen, dass wir mehr bieten als nur den Verkauf von und den Service an unseren Produkten“, gab HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell beim 27. International Management Meeting (IMM) Ende September den Managern der 13 HOSCH-Töchter den Weg vor.

Die Akquise neuer Kunden, die Ausdehnung bestehender Geschäftsbeziehungen – dies zieht sich wie ein roter Faden durch das Geschäftsjahr 2012. HOSCH legt ganz großen Wert auf die Kundenansprache und -bindung, schließlich ist die Gewinnung neuer Kunden um ein Vielfaches teurer als die Bindung bestehender. „Wir müssen unsere Kundenorientierung stetig verbessern, um unseren Partnern

individualisierte, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Leistungen anbieten zu können“, lautet einer der Leitsätze der HOSCH-Servicephilosophie. Eckhard Hell fasste es so zusammen: „Service ist mehr als die Bereitstellung unserer Produkte. Als technischer Führer in der Gurtbandreinigung müssen wir die komplette Arbeitsweise eines Förderbandes verstehen, um unseren Kunden qualifiziert helfen zu können. Das Ergebnis gibt uns Recht: Unser Stammgeschäft wird durch diesen Ausbau unseres Services unterstützt, geschützt und gestärkt.“ Wichtige Hilfsmittel in diesem Zusammenhang sind detaillierte Dokumentationen, die dem Kunden übergeben werden, verbunden mit einer Empfehlung für eine Verbesserung des Zustands der Gesamtanlage, wobei der wirtschaftliche Aspekt – Kosten / Nutzen – nicht vergessen werden darf.

Sophisticated Selling

Diese anspruchsvolle, ganzheitliche Sicht des Verkaufsprozesses – auch „sophisticated selling“ genannt – wurde während des IMM 2012 beispielhaft in einigen Präsentationen erläutert. Peter Köster schilderte Herausforderungen an einem



HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell beim IMM 2012

Kohleförderband im Duisburger Binnenhafen, die von HOSCH zur Zufriedenheit des Kunden gemeistert werden konnten. Giancarlo Leombruno dokumentierte die HOSCH-Lösungen in einem Zementwerk in der russischen Stadt Tula.

Detlef Domke von Bichowski beleuchtete die Vorgehensweise von HOSCH im Zementwerk von Holcim in Siggenthal, einem der größten Werke in der Schweiz, sowie im Pilkington-Werk in Gladbeck. Seine Antworten auf die Frage, was ein Auftraggeber von HOSCH alles erwarten darf, wird den Konferenzteilnehmern lange im Gedächtnis bleiben: eine qualifizierte Inspektion der gesamten Anlage, eine qualifizierte schriftliche Dokumentation mit einem Bündel an Empfehlungen zur Lösung der Probleme, eine abschließende Diskussion, die auf der Dokumentation und den HOSCH-Erfahrungen basiert, ein Angebot über Material, Installation und Service sowie letztendlich eine langjährige Verbindung mit HOSCH.

„Wenn beim Kunden qualifiziertes Personal fehlt, benötigt er gleichwertige Unterstützung von außen. Wir verfügen über hochqualifizierte Mitarbeiter, die einen hervorragenden Ruf genießen.“

Wir sind regelmäßig vor Ort und besitzen daher manchmal mehr Kenntnisse über das Förderband als der Kunde.

Daher ist es nicht verwunderlich, dass immer mehr Kunden unsere Hilfe bei der Optimierung ihrer Anlagen anfordern. “



Der Träger des „Goldenen Moduls 2012“ James Stamelos (3. von re.) von HOSCH International. Mit ihm freuten sich (von li.): Hella Pankoke, Christoph Tesche (Kämmerer der Stadt Recklinghausen), Wolfgang Pantförder (Bürgermeister der Stadt Recklinghausen), Cornelia Kill-Frech und Eckhard Hell

Mehr Mitarbeiter – mehr Umsatz

James Stamelos erhielt das „Goldene Modul 2012“ – und schickte sofort ein Bild nach Australien

James Stamelos ist ein Mann der Tat. Schnell und flexibel. Dies bewies der Leiter von HOSCH International in Australien nur Minuten nach der Verleihung des „Goldenen Moduls“: Der 41-Jährige griff noch im Tagungsraum zu seinem iPad, fotografierte das vor ihm auf dem Tisch stehende Modul – und schickte das Bild über den großen Teich in Richtung Perth. „Ohne mein Team hätte ich diese hohe Auszeichnung nicht bekommen“, gab sich James Stamelos als Mannschaftsspieler, ehe er die Glückwünsche seiner Kollegen entgegennahm.

Bereits zum zweiten Male nach 2010 ging das „Goldene Modul“, das jährlich während des International Management Meetings der erfolgreichste Manager der HOSCH-„Familie“ erhält, nach „Down Under“. Die Entscheidung fiel gewohnt schwer. Auch Krzysztof Lebioda und sein Team in Polen, der Standort Recklinghausen, HOSCH Equipment India unter der Leitung von Sandip Kumar De oder Johan de Koker und seine Mannschaft in Südafrika „haben einen exzellenten Job gemacht und sehr gute Verkaufserlöse erzielt“, so die HOSCH-Geschäftsführung. Dass die Wahl letztendlich auf „unseren Mann aus Down Under“ fiel, begründete HOSCH-Geschäftsführer Eckhard Hell:

So erreichte der Standort im westaustralischen Perth in den ersten acht Monaten dieses Jahres ein beachtliches Umsatzplus. Zudem stockte James Stamelos seine Mitarbeiterzahl um ein Drittel auf – und machte das gesamte Team mit dem unternehmensinternen, weltweit standardisierten Trainingsprogramm zu Produkten, Kommunikation und Kundenbindung „Fit für HOSCH“. Zudem gewann Stamelos einen der weltweit größten und beeindruckendsten Bergbaustandorte in Indonesien als Kunden. Eckhard Hell: „James, Sie und Ihr Team sind zu 100 Prozent auf dem richtigen Weg – machen Sie weiter so!“

Investition in attraktive Arbeitsplätze
Ende 2012 wird HOSCH International umziehen (siehe dazu: Seite 14 dieser HOSCH news), in ein, so Hell, „sehr repräsentatives Gebäude.“ Die Geschäftsleitung vertritt seit Jahren die Ansicht, dass Wachstum nur mit einer Erhöhung der Mitarbeiterzahl generiert werden kann. Und für mehr Mitarbeiter muss der entsprechende Platz bereitgestellt werden, damit die Arbeitsplätze auch langfristig attraktiv bleiben und gesichert werden können. Eine Vorlage, die Wolfgang Pantförder, Bürgermeister der Stadt Recklinghausen und Gast beim International Management Meeting 2012,

aufnahm: „Wenn ich diesen Raum betrete, dann strahlt nicht nur mein Gesicht, sondern ich fühle auch Genugtuung in meinem Herzen. Denn diese Flaggen, die hier im Raum auf den Tischen stehen, beweisen, wie international Ihr Unternehmen aufgestellt ist. Sie haben es geschafft, Ihren Erfolg von Deutschland aus in die ganze Welt zu transportieren.“

Pantförder, der HOSCH „ein wirtschaftliches Aushängeschild der Stadt Recklinghausen“ nannte, verschwieg in seinen Grußworten auch nicht die schwierige Situation in Europa. „Vor allem der Markt in Südeuropa schrumpft, was sich auf das Exportland Deutschland sehr nachteilig auswirkt. Daher ist es gut, dass HOSCH weltweit tätig ist.“

➔ Zur Person

James Stamelos ist seit 2002 für HOSCH tätig. Der 41-jährige Australier mit griechischen Wurzeln arbeitete zunächst für HOSCH Hellas, drei Jahre später wechselte er zu HOSCH International nach Australien. James Stamelos ist verheiratet und Vater von zwei Kindern. Er lebt mit seiner Familie im westaustralischen Perth.

Rund um das IMM 2012 // Rund um das IMM 2012

Motivieren lernen

Als „sehr fruchtbar und gewinnbringend“ bewerteten die Teilnehmer des IMM 2012 ein Motivationstraining, das von zwei Trainern einer führenden Kölner Unternehmensberatung durchgeführt wurde. In interaktiven Workshops und aufgeteilt in Gruppen lernten die HOSCH-Führungskräfte einen Vormittag lang, wie sie ihre Mitarbeiter erfolgreich und langfristig motivieren. Neben dem theoretischen Input gab es dabei auch genügend Platz und Zeit, konkrete Punkte aus dem „wirklichen“ Berufsleben anzusprechen und in der Gruppe nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen. Fazit nach den Trainingsstunden: „Davon wollen wir mehr.“

Präsentation per Liveschaltung

Moderne Wege der Kommunikation – kein Buch mit sieben Siegeln für HOSCH. Dies zeigte sich erneut beim IMM 2012, als die HOSCH-Führungskräfte per Videokonferenz auf zwei Monitoren direkt mit Kelsey Lynch von HOSCH International in Perth verbunden waren. Die Key Account-Managerin, im Team von James Stamelos für die Kunden in Indonesien zuständig, präsentierte in der Liveschaltung vor allem die Zusammenarbeit zwischen HOSCH und PT Freeport Indonesien. Kelsey Lynch, die perfekt die Landessprache Indonesiens beherrscht,



Kelsey Lynch informierte per Liveschaltung

stellte aber nicht nur die technischen Aspekte der Installationen in dem Bergbaustandort vor, sondern auch die Philosophie des Landes: „Eine gute Beziehung zu dem Kunden ist hier sehr wichtig. Sie sollte auf Vertrauen und Verlässlichkeit beruhen, denn das Arbeitsleben und das private Leben gehen in Indonesien ineinander über.“ Daher besuchten sie und James Stamelos bei ihren Aufenthalten in Südostasien nicht nur die Mine, sondern trafen den Kunden auch bei Familienfesten, einer Hochzeit oder beim Golf. Kelsey Lynch: „Hier in Indonesien ist es im Kundenkontakt eminent wichtig, sich an der Kultur des Landes zu orientieren und keine Arroganz zu zeigen.“



Die HOSCH news in der Produktionsphase

So entstehen die HOSCH news

Auch die HOSCH news, deren 14. Ausgabe Sie druckfrisch in Ihren Händen haben, waren ein Thema beim IMM. Hella Pankoke erläuterte in einer ebenso anschaulichen wie informativen Präsentation den Weg von der Idee über die erste Ausgabe im Jahr 2006 hin zur Firmenzeitung für ein weltweit tätiges Unternehmen und erklärte die Praxis: Welcher Schwerpunkt wird in jeder Ausgabe gesetzt? Wie finden sich die Themen? Wie läuft der Abstimmungsprozess zwischen HOSCH und der beauftragten Presse- und Grafikagentur? Wie sehr das Layout der HOSCH news mittlerweile als Corporate Identity (CI) des gesamten Unternehmens angenommen wird, bewiesen die optisch überarbeiteten Präsentationen während des Meetings, die sich immer mehr der Firmenzeitung anpassen.



Beim IMM 2012 wurde viel Wert auf ein einheitliches Erscheinungsbild gelegt

Polen stellen Polen vor

Ein Beispiel dafür, wie eng sich die Firmenzeitung an aktuelle Ereignisse anlehnt: Beim IMM 2012 wurde ein sehr informativer Film über Polen gezeigt. Magdalena Sajko, Assistentin von Krzysztof Lebioda und seit Beginn von HOSCH Polska für das Unternehmen tätig, nutzte dafür als „technische Assistenten“ ihren Mann und ihren Sohn.



Präsentiert wurden die Impressionen zum einen als witziger Cartoon, zum anderen in wunderbaren

Bildern des historischen und modernen Polens. Diese Vorstellung von Ländern, in denen HOSCH eine Tochtergesellschaft hat, soll in den nächsten Jahren während der jährlichen Treffen fortgesetzt werden. Für die HOSCH news ein klarer Fingerzeig: Auch wir stellen jetzt in jeder Ausgabe eines der „HOSCH-Länder“ vor – in Wort und Bild.

Auf den Spuren der neuen und alten Industrie

IMM „on tour“: Besuche bei Caterpillar in Lünen und im Schiffshebewerk Henrichenburg

Aus dem Tagungsraum in den Bus: Der Besuch von Firmen im Umkreis des Stammsitzes Recklinghausen sowie Besichtigungen von Industriemälern im Ruhrgebiet gehören bei HOSCH seit Jahren zum festen Programm des International Management Meetings. In diesem Jahr ging es auf Stippvisite bei der Caterpillar Global Mining GmbH in Lünen sowie im Schiffshebewerk in Henrichenburg.

Etwa zwei Stunden dauerte am frühen Nachmittag die Führung durch das „CAT“-Werk, das nach eigenen Angaben über „gut gefüllte Auftragsbücher, vor allem im Bereich Förderer/Hobelanlagen“ verfügt. Interessant für die weit gereisten HOSCH-Geschäftsführer war vor allem

die jüngere Firmengeschichte: Caterpillar hatte 2011 Bucyrus International übernommen, in die wiederum 2007 die DBT Deutsche Bergbautechnik GmbH (DBT) aufgegangen war. Die DBT lieferte komplette Systemlösungen für den untertägigen Bergbau und war Marktführer in der Strebtechnik, bestehend aus hydraulischem Schildausbau, elektrohydraulischen Steuerungen, Förderern, Hobelanlagen und Brechern.

Abendessen beim Sternekoch

Von Lünen aus ging es weiter nach Waltrop. Dort wandelte die HOSCH-Gruppe auf den Spuren der Industriegeschichte des Ruhrgebietes, denn das Schiffshebewerk Henrichenburg gilt als eine der wirtschaftlichen Schlagadern

des Reviers. Die Führung in englischer Sprache durch das mehr als 100 Jahre alte historische Bauwerk mit einem gigantischen Schiffsaufzug, der seit über 40 Jahren stillgelegt ist, ließ die Geschichte des Hebewerks lebendig werden. Der Industriestandort wurde 1995 mit dem europäischen Museumspreis ausgezeichnet, knapp 25 Jahre vorher hatte ein modernes Hebewerk in unmittelbarer Nachbarschaft die Aufgaben des alten übernommen. Abgerundet wurde der gelungene Tag mit einem Abendessen im Gasthaus „Stromberg“ in Waltrop, das für seine kreative regionale Küche bekannt ist. Namensgeber des Sterne-Restaurants sind die Eltern von Holger Stromberg, bekannter Fernsehkoch, Buchautor sowie Koch der deutschen Fußballnationalmannschaft.



Eine Führung durch das über 100 Jahre alte historische Schiffshebewerk in Henrichenburg gehörte beim IMM 2012 zum Rahmenprogramm

➔ Aus allen fünf Erdteilen

Fünf Ringe = fünf Erdteile. Das prägnante Logo der „großen“ Olympischen Spiele trifft auch auf die „kleine“ HOSCH-Welt zu. Aus allen fünf Kontinenten kamen im September die Geschäftsführer der HOSCH-Niederlassungen zum International Management Meeting 2012 nach Recklinghausen.

Mit dabei waren:

*Sandip Kumar De (HOSCH Indien),
Johan de Koker (HOSCH Südafrika),
Mario Del Pezzo (HOSCH Italien),
Jari Iversen (HOSCH Skandinavien),
Krzysztof Lebioda (HOSCH Polen),
David Patterson und Eddie Presch
(HOSCH Großbritannien),
Peter Petzold (HOSCH Brasilien),
James Stamelos (HOSCH Australien),
Claude Trumpf (HOSCH Frankreich),
Cesar Vigo (HOSCH Spanien) und
David Winslow (HOSCH USA).*

Kaum Platz für alle interessierten Besucher

HOSCH-Stand auf der bedeutendsten Fachmesse für Schüttguttechnologien in Deutschland

Im Schatten der Arena des führenden deutschen Fußballvereins, des Deutschen Meisters und Champions League-Teilnehmers Borussia Dortmund, trafen sich Anfang November 2012 die führenden Firmen der Schüttgut- und Recycling-Industrie. An zwei Tagen wurden auf der Fachmesse „Schüttgut- und Recycling-Technik 2012“ in den Dortmunder Westfalenhallen die aktuellen Produkte u. a. zum Thema Wiegen und Mischen sowie Filtern und Zerkleinern von Schüttgütern präsentiert. Lösungen zum Fördern, Lagern und Verpacken sowie Sicherheits- und Umweltfragen rundeten das Themenspektrum ab.

Mit dabei, an einem imposanten Messestand – doppelt so groß wie im vergangenen Jahr –, war auch die HOSCH-Fördertechnik. Detlef Domke von Bichowski zog nach zwei spannenden Tagen Bilanz: „Das war ein toller Erfolg. Wir hatten sehr, sehr viele interessierte Besucher, die trotz unserer größeren Fläche kaum alle einen Platz fanden.“ Besonders interessierte Gäste kamen, so Domke von Bichowski, „von Bergbauunternehmen aus Frankreich und Russland“. Zum HOSCH-Team auf der Messe gehörten neben Domke von Bichowski noch Melanie Stüfchen,



Der imposante HOSCH-Messestand auf der „Schüttgut“ in Dortmund

Hans-Jürgen Niehues, Hans Niegot und Ralf Schult. Auch dank der erstmals parallel aufgebauten Fachmesse „Recycling-Technik 2012“ verzeichnete die „Schüttgut“ einen Ausstellerrekord. Mit insgesamt 350 nationalen und internationalen Ausstellern nahmen im November 23 Prozent mehr Firmen als im Vorjahr teil. Die „Schüttgut“ war damit in diesem Jahr die größte und bedeutendste Fachmesse für Schüttguttechnologien in Deutschland.

Viele neue Kontakte geknüpft

Bei den „Deutsch-Chilenischen Wirtschaftstagen“

Eine wachsende politische Stabilität, verknüpft mit einer verlässlichen Wirtschaftspolitik, sowie umfangreiche Investitionsvorhaben vor allem im Bergbau- und Energiesektor machen Chile zu einem attraktiven Geschäftsfeld für deutsche Unternehmen. Daher fanden im Oktober 2012 auch erstmals die „Deutsch-Chilenischen Wirtschaftstage“ statt, die unter dem Motto „Strategische Partnerschaft für ein nachhaltiges Ressourcenmanagement“ standen. Zu Wort kamen auf der Konferenz unter anderem NRW-Wirtschaftsminister Garret Duin, der Botschafter der Republik Chile, Jorge O’Ryan Schütz, sowie Pablo Wagner, chilenischer Vizeminister für Bergbau.

HOSCH, seit Jahren dank des offiziellen Vertriebspartners TTM mit Chile eng verbunden, nutzte die Konferenz nicht nur, um sich den etwa 200 Konferenzteilnehmern als weltweit führender Spezialist in der Gurtbandreinigung zu präsentieren, sondern auch zur Vertiefung der guten Beziehungen und zur Bildung neuer Kontakte. Nach einem Abendessen in Essen, ausgerichtet von HOSCH, wurde den Gästen aus dem Andenstaat, zu denen auch Vertreter von TTM gehörten, am anderen Tag das Unternehmen in Recklinghausen präsentiert. Weitere Besuche führten die Chilenen unter anderem zur Artur Küpper GmbH & Co. KG nach Bottrop und zur Maschinenfabrik Hese in Gelsenkirchen.

Platz auf der „bauma 2013“ ist sicher

Weltleitmesse der Bauindustrie in München

Noch größer als sonst – trotzdem schon ausgebucht: Auf der „bauma 2013“, der internationalen Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte in München, ist trotz einer Erweiterung der Ausstellungsfläche auf 570.000 Quadratmeter kein Eckchen mehr frei. Bereits im Mai 2012 waren alle Flächen vergeben, unter anderem für HOSCH, denn die Teilnahme an dieser weltgrößten Messe ist für das Unternehmen ein Muss und die Vorbereitungen für den Auftritt in München laufen bei HOSCH bereits auf Hochtouren. Partnerland auf der „bauma 2013“, die vom 15. bis zum 21. April stattfinden wird, ist übrigens Indonesien. Ein Land, das zu den 20 größten Volkswirtschaften der Welt gehört und auch für HOSCH ein überaus interessanter Markt ist.

Bereits 2010 stellte HOSCH auf dieser Weltleitmesse der Bauindustrie, die nur alle drei Jahre aufgebaut wird, seine Produkte vor. So wurde auf LCD-Fernsehern der Einsatz der Abstreifer eindrucksvoll dokumentiert, hinzu kamen an den sieben Messetagen viele intensive Gespräche mit interessierten Fachbesuchern. Für den kommenden April erwarten die Veranstalter, die Ergebnisse von 2010 noch zu übertreffen. Damals nahmen insgesamt 3.256 Aussteller aus 53 Ländern sowie über 420.000 Besucher aus mehr als 200 Ländern teil.

+++ HOSCH Personalticker +++



Geburtstag im Hause Schwarze: **Doris Schwarze**, Ehefrau unseres Firmengründers Hans-Otto Schwarze, feierte am 15. Oktober 2012 ihren 74. Geburtstag. Die HOSCH news wünscht, wie die Familie sowie viele Freunde und Bekannte, der Jubilarin auch weiterhin Gesundheit und Zufriedenheit.



„Jetzt sind wir eine echte kleine Familie.“ So freuten sich HOSCH-Mitarbeiter **Torsten Mroncz** (Abteilung S+M) und seine Partnerin Nicole Never über die Geburt ihres ersten Kindes. Sohn Janis kam am 12. September 2012 um kurz vor Mitternacht gesund auf die Welt. Damals wog der kleine Mann 2.690 Gramm und war 48 Zentimeter groß.



Familienzuwachs bei **Eddie Presch**: Am 7. September 2012 blickten der Verkaufsleiter von HOSCH GB und Ehefrau Johanne erstmals in die Augen ihres Sohnes James Edward. Als der Nachwuchs um Punkt 19.44 Uhr auf die Welt kam, war er gesund und wog knapp über sieben Pfund. Mit den Eltern freute sich auch der jetzt „große Bruder“ Jordan über die Geburt.



Elisa heißt das erste Kind von Gerardo und Michela Fericola. Bei ihrer Geburt am 28. Oktober 2012 wog die „bellissima bambina“, so die stolzen Eltern, 3.200 Gramm und war 51 Zentimeter groß. **Gerardo Fericola** arbeitet seit 2007 als Ingenieur im Service und Verkauf von HOSCH Italia und lebt mit seiner kleinen Familie in Parma.



Eine Schwester für Alice: Über die Geburt ihres zweiten Kindes freute sich **Delphine Léonard**, seit mehr als zwölf Jahren HOSCH-Mitarbeiterin im Vertrieb und zuständig für den Export. Am 2. September 2012 kam Justine auf die Welt, bei der

Geburt wog das „Sonntagskind“ knapp 3.790 Gramm und war stolze 54 Zentimeter groß. Ein augenzwinkernder Kommentar von Delphine Léonard nach den ersten Wochen mit ihren beiden Mädchen: „Ruhe? Was war nochmal Ruhe?“ Unser Bild zeigt Justine mit ihrer fast zweijährigen großen Schwester.

Gleich drei neue Erdenbürger in „Down Under“:

David Shearman, Mitarbeiter von HOSCH International in Perth/Australien, und seine Frau Rebecca wurden am 24. Januar Eltern von Kyah Grace. Besonders stolz auf den Familienzuwachs ist Schwester Mikayla. Auch Georgia (3 Jahre) und Angelo (2), Kinder von Servicetechniker **Luigi Mammone** und Ehefrau Nicole, freuten sich über einen neuen Spielkameraden: Am 28. September 2012 um 15.15 Uhr kam Luigi junior, der schon jetzt „Little Lui“ genannt wird, auf die Welt. „Auf Zack“ ist seit dem 31. Oktober 2012 das zweite Kind von **Wouter van der Bank** und Ehefrau Nicolene. Denn Vater, Servicetechniker bei HOSCH International, und Mutter gaben ihrem Sohn den Namen Zack. Damit hat die Familie das Alphabet komplett durch – von „A bis Z“, denn die große Schwester trägt den Namen Abigail.

HOSCH news - Leserbrief



Jeffrey T. Deane
Malin, Bergquist & Company
Geschäftsführer
Pittsburgh/Pennsylvania

Sehr geehrter Herr Hell,

ich habe die aktuelle HOSCH news von Juni 2012 gelesen und war begeistert, denn sie ist erstklassig.

Seit der ersten Ausgabe im Jahr 2006 hat sich an der hohen Qualität und dem umfangreichen Informationsgehalt des Magazins nichts geändert. Ich gratuliere Ihnen zu einem erfolgreichen Magazin.

Dienstjubiläen in der Firmenzentrale

35 Jahre:

Jutta Dorodzala



Jeweils 15 Jahre:

Klaus Schlüter
Andrea Starke



Jeweils 25 Jahre:

Wolfgang Nawrocki
Werner Zibert



10 Jahre:

Oliver Kuhlmann



20 Jahre:

Monika Griesel



+++ Personalticker +++



Von der Autobahnpolizei zu HOSCH

Stau auf der Autobahn: Der Fahrer des blauen VW Golf wartet darauf, dass es endlich weitergeht. Plötzlich explodiert vor ihm ein Wagen, Trümmerteile fliegen durch die Luft. Schnell ist die Situation unter Kontrolle, denn das Team der RTL-Actionserie „Alarm für Cobra 11“ ist vor Ort. Mittendrin im Getümmel, am Steuer des blauen Wagens: Jens Asmuth.

Der heute 24-Jährige verdiente sein Geld während des Studiums u. a. als Mitglied der Stunt-Crew bei der Krimiserie. Zuvor war er bereits in einem Tagebau in Arnsberg aufregendes Gerät gefahren, nämlich Bagger, Radlader und Schwerlast-Muldenkipper. 2006 begann Jens Asmuth sein Studium an der Technischen Fachhochschule „Georg Agricola“ in Bochum mit Schwerpunkt Geologie, Tagebau, Prozesssteuerung und Betriebswirtschaft. Nach seinem Abschluss arbeitete er bei einem deutschen Unternehmen als Ingenieur in der technischen Kundenbetreuung, wo er sich u.a. weltweit um Maschinenausfälle kümmerte. Danach verschlug es ihn in ein Unternehmen der Fördertechnik im Osten Deutschlands, wo er für die Förderbänder verantwortlich zeichnete. Schließlich führte Asmuths Weg zu HOSCH, wo er im Vertrieb Ausland Giancarlo Leombruno unterstützt. In seiner Freizeit setzt der Handballer und Squash-Spieler auf Power-Sport: „Ich liebe die Eins-gegen-Eins-Situationen.“



Ein Angler als Servicetechniker

Der Nordwesten Italiens und die Toskana haben bei HOSCH Italia einen neuen Ansprechpartner: Servicetechniker Arturo Adinolfi. Der 30-Jährige ist nicht zuletzt durch seine zehnjährige Anstellung in einer großen italienischen Gießerei handwerklich ausgebildet. Gebürtig kommt Arturo Adinolfi von der süditalienischen Küste, da er aber ab dem kommenden Jahr für wichtige HOSCH-Kunden im Norden zuständig sein wird, zieht er nach Savona. Seine Freizeit verbringt er am liebsten am Meer und beim Angeln oder spielt das bekannte Videospiel „Minecraft“.



Praktikum führte zu HOSCH

Diese Frau kann anpacken: Seit dem 1. Februar 2012 verstärkt Barbara Becker am HOSCH-Stammsitz in Recklinghausen den Bereich Vertriebsinnendienst Inland. Die 41-Jährige betreut unter anderem den Vertriebsaußendienstler Roland Friedel, der sie bereits bei Servicearbeiten für die ThyssenKrupp Steel Europe AG in Duisburg eingesetzt hat.

Barbara Becker kam über ein Praktikum bei HOSCH, das sie im Rahmen ihrer zweijährigen Umschulung zur Industriekauffrau absolvierte, zum Unternehmen. „Das Praktikum war sehr vielfältig und hat mir so gut gefallen, dass ich mich nach dem Ende der Umschulung um einen festen Arbeitsplatz bei HOSCH beworben habe“, erinnert sie sich. Und dank ihrer guten Leistung in der halbjährigen Praktikumsphase wurde sie von HOSCH auch gerne in eine Festanstellung übernommen.

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,
Mario Del Pezzo, Johan de Koker,
Anna Kalweit, Giancarlo Leombruno,
Jochen Schübel, James Stamelos,
Julia Valtwies, Christine Weiser,
David Winslow

Fotos:
Mohamad Azmi Jomri, Mario Del Pezzo,
Detlef Domke von Bichowski,
Johan de Koker, Giancarlo Leombruno,
LWL-Museum Henrichenburg, Pixelio.de,
James Stamelos, Jakob Terlau

Titelbild:
Das neue Büro- und Lagergebäude
von HOSCH International Pty. Ltd. in
Perth/Australien

Gestaltung:
Kerstin Rau

Redaktionsanschrift:
HOSCH-Fördertechnik
Recklinghausen GmbH
Hella Pankoke
Am Stadion 36
45659 Recklinghausen
Telefon 0 23 61 / 58 98 – 0
Telefax 0 23 61 / 58 98 40
E-Mail hella.pankoke@hosch.de

HOSCH news ist die Mitarbeiterzeitschrift
der HOSCH-Fördertechnik GmbH in Reck-
linghausen. Sie erscheint 2x jährlich.
Nächste Ausgabe: Juni 2013



Fühlt sich bei HOSCH pudelwohl: Royal „Roy“ Rodwell (M.) mitten in seinem Team der HOSCH Company in Richmond, Virginia

„Royale“ Unterstützung für HOSCH Company

Mitarbeiter Royal „Roy“ Rodwell macht in Virginia Karriere. Guter Kundenkontakt ist das A und O

Sein Name ist Rodwell, Royal Rodwell. Täglich spricht er mit seinen Kunden über Reinigungsprobleme an ihren Gurtförderanlagen. Seine Mission: Die Kunden zufrieden zu stellen. Seine Vorgehensweise: Immer alles geben. Und das seit 2009, denn seit drei Jahren unterstützt er erfolgreich das Team der HOSCH Company in Richmond im US-Staat Virginia.

Dabei lief nicht immer alles glatt in seinem Leben. Ohne Vaterfigur und mit einer schlechten Schulbildung war es für ihn nicht leicht, in der Berufswelt Fuß zu fassen. Eine Chance, sich zu bewähren, bot ihm HOSCH. Nach einem zweiwöchigen Vorbereitungskurs erhielt er von David Winslow einen Ausbildungsplatz in dem Unternehmen. Seitdem hat sich viel verändert. „Roy“ Rodwell weiß, dass

gute Kontakte das A und O in seinem Beruf sind. Er berät Kunden bei der Anschaffung von neuen Maschinen und erklärt, wie sie richtig installiert und gereinigt werden. Privat ist Royal Rodwell kürzlich ins erste Eigenheim gezogen, wo er seine Freizeit damit verbringt, mit Ehefrau Adrian die Töchter Rihanna (6) und Kaleshia (4) zu erziehen und für sie zu kochen.

Ein Satellit in den Bergen

HOSCH Company eröffnet Zweigstelle in den Appalachen

Nahe am Kunden und mittendrin im Geschehen: HOSCH Company schickt einen „Satelliten“ in den Gebirgszug der Appalachen. Genauer nach Belfry, Kentucky. Dank der neuen Zweigstelle werden die HOSCH-Servicemitarbeiter dann in einem der Haupt-Bergbaugebiete der USA, in dem jährlich mehr als 200 Millionen Tonnen Kohle abgebaut werden, noch schneller bei ihren Partnern und Kunden sein. „Eine Zweigstelle nahe einer hohen Ansammlung von Kunden wird Lieferzeiten verkürzen, den Kundenservice verbessern und die Marke HOSCH in der Region präsenter machen“, hofft David Winslow, Vizepräsident von HOSCH Company. Gemeinsam mit Regionalmanager Shaun Baker

bereitet Winslow alles für den Einzug in die Bergregion vor. Der 35-jährige HOSCH-Manager Baker ist mehr als prädestiniert, das Büro zu leiten, stammt er doch selbst aus einer Bergbaufamilie in dem nur 50 Meilen entfernten Grundy, Virginia. So besitzt Baker nicht nur fundiertes Fachwissen in diesem Bereich, sondern genießt auch das Ansehen und Vertrauen der Menschen vor Ort.

Ziel ist es, das Büro über die administrativen Aufgaben hinaus auch als Trainingscenter zu nutzen, um die hohe technische Kompetenz von HOSCH bekannter zu machen. Ein zwölfköpfiges Team aus Vertriebsmanagern und Servicetechnikern wird die Marke HOSCH in der

Region prägen. Besucher und Vorbeifahrende weist ein auffallendes Schild in Straßennähe auf das repräsentative Bürogebäude hin.

Erste Kundenkommentare zu einem provisorischen Büro-Wagen, der zurzeit die noch zu bauende HOSCH-Zweigstelle ersetzt, lassen eine gute Entwicklung der Beziehungen erwarten. So sagte Clyde Adkins, Manager von Coal-Mac aus Holden, West Virginia: „Wenn ich auf meinem Weg zur Arbeit jeden Tag an eurem Büro vorbeifahre, habe ich das Gefühl, dass ihr da seid, wenn ich eure Dienste benötige.“

Insgesamt betreut HOSCH Company mehrere Tausend Abstreifer bei Kunden in 18 Bundesstaaten. Die Servicemitarbeiter decken dabei eine Fläche von etwa 650.000 Quadratkilometern ab.

Erfolgsgeschichte begann mit einer Anfrage

MCIE ist für HOSCH der ideale Vertriebspartner in Malaysia. Hauptkunden sind vier große Kraftwerke

Seit mittlerweile fünf Jahren hat die HOSCH-Unternehmensgruppe ihre weltweiten Aktivitäten auch um das Land Malaysia in Südostasien ergänzt. Damals, im Januar 2007, brachte eine Anfrage von ThyssenKrupp St. Ingbert den Stein ins Rollen: Das Unternehmen bat um Unterstützung bei der Installation und Inbetriebnahme von HOSCH-Abstreifern im Kraftwerk Tanjung Bin, die von HOSCH India und aus Recklinghausen dorthin geliefert worden waren.

Daraufhin reiste Norbert Beermann nach Malaysia und lernte bei den Arbeiten im Kraftwerk die Firma Malaysian Coal Integrated Engineering Service Sdn Bhd (MCIE) und vor allem dessen Chef Mohamad Azmi Jomri kennen. Das 2005 gegründete Serviceunternehmen ist auf die Betreuung und Instandhaltung von Förderanlagen sowohl in Kraftwerken als auch in der chemischen Industrie spezialisiert. MCIE hat ihren Sitz in der malaysischen Hauptstadt Kuala Lumpur und beschäftigt etwa 70 Mitarbeiter.

Intensive Schulungen vor Ort und in Recklinghausen

2009 wurde die Vertriebspartnerschaft immer konkreter, als Giancarlo Leombruno MCIE beim Einkauf der bestellten Ersatzteile für das Kraftwerk unterstützte. Bei dieser Gelegenheit wurde die Idee geboren, dass Mohamad Azmi und seine

führenden Servicetechniker, die die Kraftwerke als Kunden betreuen, in Recklinghausen intensiv geschult werden sollten. Der Hintergrund, so Leombruno: „So konnten wir sicherstellen, dass die Installation der HOSCH-Produkte vor Ort auch von qualifizierten Mitarbeitern ausgeführt wird. Denn das liegt doch auf der Hand: Der beste Abstreifer kann nur dann effizient reinigen, wenn er auch richtig installiert wurde.“ Ein weiterer Bonuspunkt der Vertriebspartnerschaft: MCIE verfügt über beste Kontakte in Malaysia, um dort einen „starken Markt“ für HOSCH aufzubauen.

Die Erfolgsgeschichte setzte sich fort: Mehrmals schulten Thomas Legner und Giancarlo Leombruno vor Ort die MCIE-Techniker, zuletzt im Juli 2011. Durch diesen Wissenstransfer wurden nicht nur die bestehenden Kunden gesichert, sondern auch neue gewonnen. So laufen in allen vier großen Kraftwerken des Landes in Südostasien die Förderbänder mit modernster HOSCH-Technologie, zudem wurden bei Malaysias größtem Stahlproduzenten ebenfalls HOSCH-Produkte installiert.

Fazit: Dank intensiver Schulungen, dem regelmäßigen Austausch zwischen Deutschland und Malaysia sowie der in dem Land vorhandenen Servicekapazitäten hat HOSCH mit MCIE für Malaysia einen idealen Vertriebspartner gewonnen.

„Eine großartige Erfahrung“

Familie Azmi pilgerte im Sommer nach Mekka und Medina

Mit Mohamad Azmi Jomri, Chef der MCIE, verbindet HOSCH mehr als nur eine berufliche Partnerschaft. Mittlerweile wurden auch freundschaftliche Bande geknüpft.

Dies zeigte sich im Sommer 2012, als die Familie Azmi (Foto unten) in Richtung Mekka und Medina pilgerte und viele Fotos von der Reise nach Deutschland schickte. „Hier in Mekka und Medina ist es heiß, immer zwischen 43 und 45 Grad, und trocken. Die Leute, die wir hier treffen, kommen aus der gesamten Welt. Für uns ist dieser Besuch eine wirklich großartige Erfahrung“, beschrieb Azmi in einer E-Mail an Giancarlo Leombruno seine Eindrücke.



Mohamad Azmi Jomri besuchte während seiner Pilgerfahrt Mekka und Medina

Der Islam ist in Malaysia Staatsreligion, etwa 60 % der Bevölkerung bekennen sich dazu. Mekka und Medina auf der arabischen Halbinsel sind die beiden heiligen Städte des Islam, wobei Mekka den symbolischen Mittelpunkt des Glaubens aller Muslime bildet. Die Gebetsrichtung wird durch die Hinwendung nach Mekka bestimmt, die Wallfahrt aller Muslime führt nach Mekka, von wo der Prophet Mohammed stammt. Außerdem steht in Mekka die Kaaba, die im islamischen Glauben als „das erste Gotteshaus“ gilt. In Medina, der „Stadt des Propheten“, ist die Grabstätte von Mohammed.

Viel mehr als eine Postkarte

Hans-Otto Schwarze schickte Geburtstagsgrüße per Video nach Indien



Fast 10.000 Kilometer trennen Deutschland und Indien. Eine große Distanz, die aber freundschaftliche Beziehungen nicht verhindert. Wie die zwischen Hans-Otto Schwarze und Madan Mohanka (Foto links). Beide sind nicht nur seit mehr als 20 Jahren Geschäftspartner, sondern stehen auch privat regelmäßig in Kontakt.

Da wundert es nicht, dass Hans-Otto Schwarze ganz besondere Grüße anlässlich Madan Mohankas 70. Geburtstag am 14. August 2012 nach Indien schickte – per Video. Die Idee für diese außergewöhnliche Botschaft hatte Mohankas Sohn Mehul, Hans-Otto Schwarze setzte sie vor der laufenden Kamera und in englischer Sprache in seinem Büro in Recklinghausen gerne

um. Im Jahr 1991 gründeten die beiden Männer das Unternehmen „HOSCH Equipment India“. Schon damals war Madan Mohanka ein sehr erfolgreicher Geschäftsmann, der HOSCH India in den folgenden Jahren zu einem gewinnträchtigen Unternehmen ausbaute. Dank seiner außerordentlichen Fähigkeiten wächst die Firma seitdem kontinuierlich weiter.

Viele interessante Menschen kreuzten im Laufe der Jahre den Weg von Hans-Otto Schwarze. Doch nur wenigen begegnete er, deren Persönlichkeit ihn so begeisterte wie die Mohankas. Obwohl der Inder jünger ist, habe er ihm viel Wissen mitgegeben. „Mittlerweile verbindet uns mehr als nur eine Geschäftsbeziehung. Es ist eine Freundschaft, die auf gegenseitigem Respekt und Wertschätzung für den anderen beruht.“ Für die Zukunft schickte Hans-Otto Schwarze auch im Namen seiner Ehefrau Doris und Tochter Cornelia beste Wünsche für Gesundheit und ein langes glückliches Leben nach Indien.

HOSCH India zieht in ein neues Zuhause

In einer rasanten Geschwindigkeit wächst das HOSCH-Team in Indien. Und wer wächst, benötigt mehr Platz. Daher suchte sich HOSCH India eine neue Heimat in einem großen Büro- und Geschäftskomplex in Kalkutta (Foto rechts), in dem jetzt 24 Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, Projektplanung, Konstruktion und Kundendienst arbeiten. Die alten Räumlichkeiten, so Geschäftsführer Sandip Kumar De, boten nicht nur zu wenige Arbeitsplätze für die Mitarbeiter, auch der Konferenzraum war zu klein, um sich angemessen für Besprechungen zu treffen. Zudem verfügte das alte Bürogebäude weder über eine Kantine noch über einen ansprechenden Essbereich. Sandip Kumar De zufrieden: „All diese Probleme konnten mit dem Umzug in das neue Gebäude behoben werden.“



Ingenieur und leidenschaftlicher Zeitungsleser

Partha Bhattacharya arbeitet in Indien seit Mai 2012 an der HOSCH-Erfolgsgeschichte mit



Zuwachs bei HOSCH in Indien: Seit dem 21. Mai 2012 unterstützt Partha Bhattacharya (Foto links) das HOSCH-Team in Indien als Werksleiter und ist damit direkt Geschäftsführer Sandip Kumar De unterstellt. 17 Jahre Berufserfahrung bringt Partha Bhattacharya mit. Bevor ihn sein

Weg zu HOSCH India führte, arbeitete er als stellvertretender Manager im Bereich Produktion bei einem der führenden

Anbieter von Schweiß- und Schneidtechnik in Südasien. Seine berufliche Laufbahn begann er an der Hooghly Universität für Ingenieurwissenschaften und Technik in Chinsurah, die er mit einem Diplom in Maschinenbau abschloss. Anschließend bildete er sich an einer Ingenieurfachschule weiter fort und schloss als Zweitbester seines Jahrgangs den „Mechanical Stream“ ab. In seiner Freizeit liest Partha Bhattacharya, der verheiratet und Vater eines Sohnes ist, am liebsten Zeitung und hört Musik.

HOSCH punktet in Italiens einziger unabhängiger Kokerei

Zuverlässigkeit und Vielfalt: Interview mit Wartungsmanagern bei „Italiana Coke“ über HOSCH-Abstreifer

Die intelligenten Reinigungskonzepte für Förderbänder von HOSCH besitzen das Vertrauen der einzigen unabhängigen Kokerei Italiens, der „Italiana Coke“. Erworben hat sich HOSCH dieses Vertrauen vor allem dank der ausgezeichneten Ergebnisse bei der Lösung der Carry-back-Probleme (Probleme mit Rückständen) auf Förderbändern aller Art.

HOSCH Italia und dessen Kunde „Italiana Coke“ mit Sitz in San Giuseppe di Cairo, einer Stadt, die zum Kreis Savona gehört, setzten in den letzten beiden Jahren gemeinsam ein anspruchsvolles Projekt bezüglich der Gurtbandreinigung um. Nach der ersten Phase, in der Vergleichstests der HOSCH-Abstreifer gegenüber den Wettbewerbern stattgefunden hatten, stand vor allem die Einbindung der HOSCH-Abstreifer in die engen Bandübergaben des Kunden im Fokus. Zur zweiten Phase gehörte die enge Zusammenarbeit zwischen dem Team von Mario Del Pezzo, Geschäftsführer von HOSCH Italia, und dem Kunden. Im Mittelpunkt stand dabei die dauerhafte Überprüfung und Wartung der HOSCH-Produkte vor Ort gemeinsam mit den Ingenieuren Giovanni Pera und Roberto Migliardi, Wartungsmanager bei „Italiana Coke“. Mario Del Pezzo: „Wir waren uns von Anfang an bewusst, dass eine genaue und gründliche Voruntersuchung nötig war, um die bestmögliche Geräteauswahl zu treffen. Aufgrund der spezifischen Anlagegegebenheiten und der speziell durch den Koksproduktionsprozess häufig beschädigten Gurtoberflächen war die genaue Auswahl der HOSCH-Abstreifer enorm wichtig für die Reinigungseffizienz.“ Die Anstrengungen wurden seitens des Kunden mit dem Abschluss eines mehrjährigen Installations- und Wartungsvertrags honoriert, der mit dem kontinuierlichen Ausbau weiterer Bandanlagen mit HOSCH-Geräten in den nächsten Jahren verbunden ist. Roberto Migliardi und Giovanni Pera, die an der Verbesserung der Anlagenwartung beteiligt sind, gaben der HOSCH news ein Interview.



Engagiert in Italien: Giancarlo Leombruno (M.) mit Gerardo Fericola (li.) und Mario Del Pezzo

Wofür nutzen Sie Ihre Förderbänder?

Für den Transport von Rohmaterialien, also fossiler Kohle, oder dem Endprodukt Koks.

Welche Probleme hatten Sie?

In der Vergangenheit wurde die Bandreinigung mit Gummireinigungssystemen durchgeführt. Diese säuberten die Förderbänder kaum und hatten nur eine sehr begrenzte Lebensdauer, was die Nutzung nahezu sinnlos machte.

Wie kamen Sie dann zu HOSCH?

Um die Effizienz der Förderbandreinigung zu steigern, sahen wir uns auf dem Markt um und sprachen die führenden Hersteller von Förderbandreinigern an, unter anderem auch HOSCH. Um die Funktionalität und Verlässlichkeit der Systeme bewerten zu können, baten wir HOSCH Italia um eine Probeinstallation an den anspruchsvollsten Förderbändern mit Hinsicht auf das Carryback-Problem, Materialverschleiß und einem eingeschränkten Montagebereich.

Was schätzen Sie an den HOSCH-Produkten und am HOSCH-Service?

Wir sind uns über das hohe Leistungs-niveau der HOSCH-Lösungen, die bei den meisten Anwendungen gute Ergebnisse garantieren, einig. Zudem versichert uns HOSCH, dass neben der Effektivität der Reinigungssysteme auch der Support

durch das HOSCH-Fachpersonal essenziell für die anspruchsvollen Bedingungen bei „Italiana Coke“ ist. Denn bei uns müssen sowohl Vor- als auch Nachteile jeder Anwendung ständig gegeneinander abgewogen werden.

➔ Unabhängige Kokerei

Italiana Coke wurde 1897 gegründet. Von den ursprünglich vier Kokereien existiert nur noch der Standort in San Giuseppe di Cairo, der seit 1937 in Betrieb ist. Zurzeit ist Italiana Coke die einzige unabhängige Kokerei des Landes.

Durch den Bau eines Blockheizkraftwerks im Jahr 1997 konnte die Wirtschaftlichkeit der Kokerei gesteigert werden, indem Prozessgase zur Energiegewinnung genutzt werden. Dadurch sicherte sich die Kokerei einen enormen Wettbewerbsvorteil. Aktuell ist Italiana Coke der führende Koksproduzent für Gießereien in Europa. Zum Kundenstamm gehören bekannte Hersteller von Fahrzeugen und Mineralwolle sowie Zuckerraffinerien.

Designer-Heimstatt für HOSCH International

Neues Büro- und Lagergebäude bietet mehr Raum für Wachstum



Dank der Architektur ein Hingucker: das neue Büro- und Lagergebäude von HOSCH International

Nicht ganz neu, aber ihrer Zeit voraus sind die neu bezogenen Büro- und Lagergebäude von HOSCH International in der Nähe der Innenstadt des westaustralischen Perth. Entworfen hat sie vor zwölf Jahren der vielfach ausgezeichnete und weltberühmte Architekt Harry Seidler (*1923 in Wien, † 2006 in Sydney), der unter anderem für den ersten Büroturm

Sydneys „Australia Square“ (1967) sowie für eins der höchsten und modernsten Wohngebäude Wiens, das „Hochhaus Neue Donau“ (2002), verantwortlich zeichnet.

Das neue HOSCH-Büro hebt sich im Industriegebiet besonders durch die breitflächige Dachwölbung hervor, die mit dem

ähnlich geschwungenen HOSCH-Logo optisch hervorragend zusammenspielt. Für die HOSCH-Mitarbeiter stehen darin ab Anfang Dezember 2012 auf drei Etagen etwa 1.100 Quadratmeter Büro- und 2.000 Quadratmeter Lagerfläche bereit. Nach den sehr guten Umsatzzahlen im vergangenen Jahr, für die HOSCH-Manager James Stamelos im Herbst mit dem „Goldenen Modul“ geehrt wurde, bietet die neue Heimstätte jetzt ausreichend Platz für weiteres Wachstum. James Stamelos: „Sie wird darüber hinaus ein fantastisches Arbeitsumfeld für unsere hart arbeitende Belegschaft schaffen.“



Reichlich Stellplätze für die HOSCH-Autos

Finalisten kicken in HOSCH-Trikots

Bei den Betriebsmeisterschaften von VALE S.A. in Brasilien



Turniersieg in den HOSCH-Trikots

Fußball gehört zu Brasilien wie der Zuckerhut. Und dies nicht nur, weil das Land in Südamerika im Jahr 2014 die Fußballweltmeisterschaft ausrichten wird. Das runde Leder rollt in Brasilien aber nicht nur auf dem grünen Rasen oder am Strand, sondern auch in der Halle.

„Futsal“ heißt diese Spielart, in der Profis aber auch Amateure am Ball sind. Zum Beispiel bei den jährlichen Betriebsmeisterschaften von VALE S.A., eines der drei größten Bergbauunternehmen der Welt, für das HOSCH do Brasil seit Jahren tätig ist. Daher trat die Niederlassung bei den Wettkämpfen von VALE Cauê in der Nähe von Belo Horizonte als Trikotsponsor auf und durfte sich nach dem spannenden Turnier mit über den Sieg freuen. Und zwar schon vor dem Finale, denn in diesem standen sich zwei Mannschaften in HOSCH-Trikots gegenüber, die aus dem Bereich „Mechanische Wartung“ der Mine in Cauê kamen. HOSCH do Brasil-Geschäftsführer Peter Petzold: „Wie stark das Interesse an diesen internen Betriebsturnieren immer ist, zeigt, dass immerhin 60 Besucher das Endspiel sahen.“

Top-Messe in Afrika

„Es war eine aufregende Woche!“ So und ähnlich kommentierten zahlreiche Besucher im Internet die „Electra Mining Africa 2012“. Diese nach Angaben der Veranstalter weltweit zweitgrößte Bergbau- und Energiemesse und größte Fachmesse auf dem afrikanischen Kontinent lockte vom 10. bis zum 14. September mehr als 35.000 Besucher in die südafrikanische Metropole Johannesburg. Zu den etwa 730 Ausstellern aus dem In- und Ausland zählte auch HOSCH Südafrika (Foto unten) mit Geschäftsführer Johan de Koker.



Schlesische Schönheit mit ordentlich Kohle

Sechstgrößte Wirtschaftsmacht in der EU. Seit 1998 ist HOSCH auch in Polen vertreten



Der Rathausplatz in Breslau, die viertgrößte Stadt Polens und Sitz von HOSCH Polska

Polen ist angekommen in der Mitte Europas. Nicht erst seit der Fußball-EM in diesem Jahr, sondern schon seit der Zeit von Glasnost und Perestrojka. Ende Dezember 1989, also kurz nach der Wende in Deutschland, wurde in Polen die Verfassung geändert und damit wurden die Bestimmungen über die Allianz mit der Sowjetunion und den sozialistischen Staaten sowie die Führungsrolle der kommunistischen Partei gestrichen. Zeitgleich wurde die polnische Wirtschaft mit schnellen Schritten in eine funktionierende Marktwirtschaft umgewandelt. Keine zehn Jahre später, im Dezember 1998, wurde in dem Nachbarland Deutschlands HOSCH Polska gegründet (siehe Infokasten).

Heute ist Polen fest verankert in Mitteleuropa. Mit einer Fläche von 312.679 km² ist das EU-Mitglied (seit Mai 2004) das neuntgrößte Land Europas, das im Norden an die Ostsee und Russland, im Osten an Litauen, Weißrussland und die Ukraine grenzt. Im Süden sind die Nachbarländer die Slowakei und Tschechien, im Westen Deutschland. Etwa 38 Millionen Menschen leben in Polen. Der Staat, eine parlamentarische Republik, ist die sechstgrößte

Wirtschaftsmacht in der EU und belegt Platz 20 in der Weltwirtschaft. Der größte Handelspartner ist Deutschland, gefolgt von Italien, Frankreich, Großbritannien und der Tschechischen Republik sowie den USA und der Volksrepublik China.

Zahlreiche deutsche Städte haben sich nach dem Zweiten Weltkrieg bemüht, ein freundschaftliches Netzwerk mit polnischen Städten zu knüpfen. So ist Recklinghausen, Stammsitz der HOSCH-Fördertechnik GmbH, Partnerstadt von Beuthen (polnisch: Bytom), einer Großstadt im oberschlesischen Kohlerevier.

Malerische Altstädte locken Touristen an

Das Schlagwort in Polens Wirtschaft lautet Bergbauindustrie, denn das größte Kohlevorkommen Europas „lagert“ dort. Eine gewaltige Bedeutung kommt dabei dem Steinkohlebergbau zu, zudem werden hier Braunkohle, Kupfer, Blei, Zink, Magnesit und Steinsalz abgebaut. Auch in der Schwefelproduktion, der Rohölförderung und Erdgasgewinnung nimmt Polen eine führende Position ein. Zu den wichtigsten Import- und Exportgütern gehören Maschinen, Geräte und Chemikalien.

Touristen sehen in Polen ein beliebtes Urlaubsziel. Besonders die malerischen Altstädte in Danzig, Krakau, Breslau oder in der Hauptstadt Warschau gelten als absolute Sehenswürdigkeiten. Auch landschaftlich hat das Land einiges zu bieten, gehört es doch zu den seenreichsten Ländern der Welt. So lockt zum Beispiel die masurische Seenplatte im Nordosten Polens regelmäßig Urlauber an.

➔ Sitz in Breslau

Seit Dezember 1998, also seit genau 14 Jahren, gehört HOSCH Polska zur Unternehmensfamilie. Ihren Sitz hat die Firma unter der Regie von Krzysztof Lebioda in Breslau (polnisch: Wrocław) an der Oder. Mit etwa 630.000 Einwohnern ist Wrocław die viertgrößte Stadt Polens. Sie liegt mitten in einer bedeutenden Landwirtschafts- und Bergbauregion und ist auch als Standort für den Maschinenbau und die Metallindustrie überaus wichtig.

Bei HOSCH Polska sind zurzeit zwölf Mitarbeiter beschäftigt, die für namhafte Kunden in Polen tätig sind, zum Beispiel für den Braunkohle Tagebau Belchatów mit einem angeschlossenen Kraftwerk, für eine bedeutende Eisenhütte sowie für mehrere untertägige Steinkohlebergwerke.



Im Braunkohle Tagebau in Belchatów verfügt HOSCH Polska über einen festen Kundenstamm



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
 C/Diputación, 237 803a
 08007 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