

HOSCH *news*

Das internationale HOSCH Magazin



- **Büroleiterin und Hauslehrerin**
Mobiles Arbeiten in Zeiten der Pandemie
- **„Wir holen das Beste heraus“**
HOSCH erweitert sein Serviceangebot

- **Joint Venture in Russland**
Zusammenschluss mit langjährigem Partner
- **Ein „Ersatz“ für die Kohle**
Neue Geschäftsfelder in den USA

Kreativität entfaltet sich auch unter Druck



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

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

schaut man auf unsere Themen in diesem Heft, könnte der Eindruck entstehen, „Business as usual“ ist angesagt: Verstärkung des HOSCH-Teams mit neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in vielen Erdteilen, Investitionen in neue Räumlichkeiten, Erschließung neuer Märkte, Entwicklung neuer Produkte, Gründung neuer HOSCH-Gesellschaften, Umsetzung neuer Arbeitsweisen und neuer Arbeitsprozesse mit neuen Arbeitsmaterialien.

Weiterhin stellen wir uns auch den besonderen Anforderungen und Herausforderungen der weltweiten Pandemie im beruflichen wie im privaten Umfeld. Deshalb wollen wir das besondere Engagement aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hervorheben und ihnen unseren Dank aussprechen. Gemeinsam und mit hohem Einsatz setzen sich alle im Team für die Zufriedenheit unserer Kunden ein. Wir freuen uns, mit diesen HOSCH news neben einem Rückblick auch einen optimistischen Ausblick geben zu können. Darin zeigt sich: Kreativität entfaltet sich auch unter Druck und schwierigen Bedingungen.

Sicherlich sind uns die Möglichkeiten des digitalen Austausches bewusster geworden. Wir setzen vorhandene Technik deutlich besser und umfassender ein. Mobiles Arbeiten ist

in allen Bereichen, die möglich sind, ein inzwischen selbstverständlicher Faktor geworden. Meetings digital, Schulungen online, vieles funktioniert sehr gut, einfacher, schneller ... und doch macht all das uns bewusst, wie sehr wir die persönlichen Gespräche und Treffen vermissen.

Der persönliche Kontakt zu unseren Kunden und Interessenten ist ebenfalls nur eingeschränkt möglich. Große internationale Messen sind in diesem Jahr wieder verschoben worden. So ist auch hier besondere Kreativität abseits von „digital und online“ gefragt.

Einige Mitglieder der HOSCH-Gruppe versuchen, angepasst an die Vorschriften ihrer jeweiligen Länder, über Hausmessen in einen persönlichen Austausch zu Kunden und Interessenten zu kommen. Wir sind gespannt, ob sich diese Ideen tatsächlich umsetzen lassen, und hoffen, in der 2. HOSCH news 2021 davon berichten zu können. So blicken wir weiter optimistisch auf das laufende Jahr 2021 und wünschen allen Leserinnen und Lesern viel Kraft und Gesundheit.

Ihre Geschäftsführung

Cornelia Kill-Frech

Dirk Heidhues

Ansgar Frieling

Zu unserem Titelbild:

Unser Titelbild zeigt den Einsatz von HOSCH-Abstreifern am Brennerpass zwischen Österreich und Italien. Dort entsteht, so die Planungen, bis 2028 mit zwei Röhren der längste Eisenbahntunnel der Welt. Der neue Brenner-Tunnel soll die Reisezeit im Individualverkehr verkürzen und vor allem den Lkw-Verkehr „auf die Schiene“ holen. Über dieses Mammut-Projekt, bei dem HOSCH innovative Technologien einsetzt, berichten wir ausführlich in der nächsten HOSCH news.

Büroleiterin und Hauslehrerin in einer Person

Christine McDonald von HOSCH GB erzählt von ihren Erfahrungen im mobilen Arbeiten. Esszimmer wurde Büro und Klassenzimmer

„Wir nutzen die Krise auch als Chance!“ Dieses Leitbild gab sich HOSCH bereits zu Beginn der COVID-19-Pandemie. Die digitale Kompetenz wurde weiter geschärft, um sowohl intern als auch extern die Kommunikation „mit Abstand“ aufrecht zu halten. Auch von zu Hause aus, denn das Angebot zum mobilen Arbeiten war und ist ein Instrument, um die Pandemie einzudämmen.

Dank sehr guter Datenleitungen für Video- oder Telefonkonferenzen und Zugriff auf alle wichtigen Dateien wechselten zahlreiche HOSCH-Mitarbeiter ins mobile Arbeiten. Wie Christine McDonald von HOSCH GB, die seit Ende März 2020 zwei Aufgaben erfüllte: Büroleiterin im Team von Craig Peacock und Lehrerin im Homeschooling ihrer Töchter Olivia (13) und Emily (11), deren Schulen im Lockdown geschlossen wurden. Christines Ehemann arbeitet in einem systemrelevanten Job – „also über-

nahm ich die Rolle der Hauslehrerin“.

Dabei war es von Beginn an wichtig, den Schultag zu Hause gut zu strukturieren, „diese Routine war unerlässlich“. Das Esszimmer wurde zweigeteilt in HOSCH-Büro und Klassenzimmer. Dann begann die doppelte Arbeit, wobei „ich als Lehrerin gedanklich tief in meiner eigenen Schulzeit kramen musste, um meinen Töchtern bei Mathematik, der Interpunktion oder Erdkunde zu helfen. Aber ich habe auch ein paar neue Dinge gelernt, zum Beispiel über Religion oder Technik“. Die Übungsvideos im YouTube-Kanal liefen auf dem iPad oder dem Fernseher, und auch kleinere Spaziergänge sorgten für Abwechslung im täglichen Lernen.



Das Esszimmer wurde zum HOSCH-Büro und zum Klassenzimmer: Christine McDonald mit ihren Töchtern Olivia und Emily (re.).

„Den direkten Kontakt mit meinen Kollegen habe ich sehr vermisst“

Ihre eigene Arbeitsbelastung empfand Christine McDonald als hoch: „Spät abends oder am Wochenende holte ich das auf, was ich als Lehrerin erst einmal liegenlassen musste.“ Was ihr aber vor allem fehlte, war der persönliche Austausch mit ihren HOSCH-Kollegen.

Trotzdem: Die McDonalds überstanden mit einigen traurigen Tagen, an denen Olivia und Emily ihre Schulfreunde doch sehr vermissten, den Lockdown und blieben – und das zählt – gesund. Am 8. März 2021 ging es vom Esszimmer endlich zurück auf die „echte“ Schulbank, und beiden McDonald-Töchtern wurde attestiert, „dass sie im Lockdown echte Fortschritte gemacht haben“, freute sich ihre „Hauslehrerin“. Sie selbst war dankbar für die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten, und für die zusätzliche Zeit, die sie mit ihren Töchtern verbringen durfte: „Obwohl es manchmal Tränen gab, haben wir auch viel miteinander gelacht.“

Mit Selbsttests sich und andere schützen

Noch bevor der Gesetzgeber es bundesweit vorschrieb, hat die HOSCH-Unternehmensgruppe gehandelt. Bereits seit Anfang April bietet sie in Recklinghausen sowie in den Niederlassungen in Deutschland allen Beschäftigten Antigen-Selbsttests an. „Dies ist für uns neben Maßnahmen wie die Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten, das Arbeiten mit Maske und Abstand und der Einsatz von Desinfektionsmittel ein weiterer Schritt auf dem Weg, die Corona-Pandemie einzudämmen“, informierte die Geschäftsführung.

Einmal in der Woche stehen die Selbsttests den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kostenfrei zur Verfügung. Die Tests sind freiwillig. Ziel ist es, dass in der weiterhin kritischen Phase der Pandemie möglichst viele eigenverantwortlich von dem Angebot Gebrauch machen, „um sich und andere zu schützen“.

Die Umwelt dankt es

Mülltrennung in der Firmenzentrale. Projekt der Auszubildenden Kerim Gülsoy und Hüsnü Coban

Das Bewusstsein für die Umwelt steigt. Und damit auch die Einsicht, dass die Ressourcen immer knapper werden, der Schwerpunkt also auf der Verwertung von Müll liegen muss. Auch im Büroalltag, wie ein Projekt von Kerim Gülsoy und Hüsnü Coban, HOSCH-Auszubildende der ersten Stunde, zeigt.

Die Müllentsorgung im Drei-Fächer-Prinzip war einer der konkreten Vorschläge der beiden, die sich im Auftrag der Geschäftsführung intensiv



Die Müllentsorgung im Drei-Fächer-Prinzip ist ein Projekt der HOSCH-Azubis.

mit dem Thema „Nachhaltigkeit im Unternehmen“ beschäftigen. Hüsnü Coban, der bei HOSCH zum Industriekaufmann ausgebildet wird, sowie Kerim Gülsoy, der die Lauf-

bahn zum Konstruktionsmechaniker einschlägt, setzten sich im ersten Schritt für eine korrekte Trennung des anfallenden Mülls sowie für eine zentrale Sammelstelle der Büroabfälle ein. „Dies hilft nicht nur der Umwelt, sondern fügt auch den Faktor ‚Bewegung‘ in den Büroalltag mit ein“, schmunzelten beide beim Aufbau.

Zu den wichtigsten Neuerungen in der HOSCH-Zentrale gehören:

- Jeder Arbeitsplatz hat nur noch einen Behälter ausschließlich für Papiermüll.
- Getrennte Behälter in den Küchen für Bio- und Restmüll sowie Kunststoff / Metall.
- Aufstellung einer Biotonne an einem festen Platz.

Meeting unter freiem Himmel

Maske, Abstand, Hygiene – die Corona-Pandemie stellt der HOSCH-Unternehmensgruppe täglich neue Aufgaben. Vor allem der direkte Kontakt untereinander wurde auf ein Minimum begrenzt, zum Beispiel auch bei den wöchentlichen Treffen der Abteilungsleiter in der Firmenzentrale.

Diese Meetings, jeweils montags ab 9 Uhr, werden zurzeit vom Konferenzraum in den neu gestalteten Garten verlegt, der ausreichend Platz bietet, um die notwendigen Abstände einzuhalten. Voraussetzung ist natürlich, dass es nicht regnet, denn: „Kälte ist kein Hinderungsgrund“, so Hella Spiekermann, die die meist 45- bis 60-minütigen Besprechungen protokolliert. Ein weiterer Vorteil des „Meetings open air“: Der Kopf wird kräftig durchgepustet und die neue (Arbeits-)Woche kann so mit frischem Schwung beginnen.

Füllmaterial wird in der Biotonne entsorgt

Nachhaltigkeit und der Schutz der Umwelt fangen bei kleinen Dingen an – zum Beispiel beim Verpackungsmaterial. Die HOSCH-Unternehmensgruppe nutzt beim weltweiten Versand ihrer kleinen und großen Produkte ausschließlich Füllmaterial, das vollständig biologisch abbaubar ist und keinerlei Rückstände hinterlässt. „Diese Bio-Chips sind leicht und bieten einen recht guten Schutz der Teile. Wir haben viele

Arten von Verpackungen getestet, bisher war dies der beste Kompromiss“, so HOSCH-Geschäftsführer Ansgar Frieling.



Die Bio-Chips sind nach DIN-Norm zertifiziert und werden aus nicht gentechnisch veränderten Rohstoffen hergestellt. Nach der Verwendung zerfallen die Chips in vollständig verwertbaren Kompost und können so ganz einfach und schnell in der Biotonne entsorgt werden.

Die Anstrengungen der HOSCH-Fördertechnik GmbH zur Eindämmung der Corona-Pandemie am Standort in Recklinghausen erhielten Ende April ein Gütesiegel. Ein externer Dienstleister prüfte alle Maßnahmen und Dokumente zum Schutz vor COVID-19 und stellte das entsprechende Zertifikat „Geprüfter SARS-CoV-2 Arbeitsschutzstandard“ nach den Prüfkriterien des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales aus. Das Zertifikat hat eine Laufzeit bis zum 1. April 2022.

Viele kleine Schritte können Großes bewirken

HOSCH nutzt im Qualitätsmanagement das Modul „Kontinuierlicher Verbesserungsprozess“ (KVP). Ein Gespräch mit Kirsten Gottwald über Anforderungen und Ziele

„Es gibt nichts, was nicht noch verbessert werden kann!“ Dieses überall geltende Motto macht sich bei HOSCH Kirsten Gottwald zu Eigen. Als Spezialistin für Integrierte Managementsysteme kümmert sie sich in der Firmenzentrale in Recklinghausen vor allem um die kontinuierliche Verbesserung interner Unternehmensprozesse und begleitete zuletzt die Zertifizierung nach der ISO-Norm 9001.

Kirsten Gottwald betreut bei HOSCH den „Kontinuierlichen Verbesserungsprozess“.

Was aber steckt hinter dem Wortnetzum „Kontinuierlicher Verbesserungsprozess“, abgekürzt KVP? Die HOSCH news sprachen darüber mit der 47-jährigen Medien- und Kommunikationswissenschaftlerin.

Frau Gottwald, was ist die Herausforderung bei einem KVP?

„Er ist ein Grundprinzip beim Qualitätsmanagement und unverzichtbarer Bestandteil der ISO 9001. Die Arbeitsabläufe werden laufend hinterfragt und gegebenenfalls im Rahmen der Prozessoptimierung ständig verbessert. Das Besondere daran ist, dass Veränderungen nicht von oben herab vorgegeben werden, sondern in kleinen Schritten aus dem Team kommen. Viele kleine Schritte können in der Summe Großes bewirken – hingegen hat sich oft gezeigt, dass große, extern begleitete Veränderungsprojekte nicht den gewünschten Erfolg bringen, weil die Mitarbeiter nicht abgeholt werden. Dies wollen wir nicht: Wir wollen alle Mitarbeiter motivieren, an ihrem Arbeitsplatz durch ständige Verbesserung zum Erfolg des Unternehmens und damit zur Sicherung des eigenen Arbeitsplatzes beizutragen. Wir lassen in den KVP die praktischen Erfahrungen derjenigen einfließen, die tagtäglich Produkte fertigen oder die mit laufenden Prozessen leben müssen.“

Wie stellt sich der KVP konkret im Arbeitsalltag dar?

„In den Abteilungen finden regelmäßig zweimal in der Woche kurze

Meetings statt. Verbesserungen, die keine anderen Bereiche betreffen und keiner oder nur einer geringen Investition bedürfen, können in Abstimmung mit der Abteilungsleitung direkt umgesetzt werden. Bereichsübergreifende Maßnahmen sowie die mit einem höheren Investitionsbedarf werden in den Meetings aller Abteilungen diskutiert. In den regelmäßigen Absprachen mit der Geschäftsführung, die zweimal im Monat stattfinden, starten wir jeweils mit unseren Kernprozessen Service, Vertrieb, Produktion und Technik. Die übrigen Abteilungen hier in Recklinghausen können bei Bedarf ebenfalls daran teilnehmen. Bei diesen Treffen wird aufgezeigt, was umgesetzt wurde. Jedes Team bringt zudem seine bereichsübergreifenden Top-3-Themen auf die Agenda, um weitere Maßnahmen abzustimmen.“

Wie werden die Ergebnisse nachverfolgt?

„Zentrales Dokumentations-Tool ist die Maßnahmenliste. Dazu führt jede Abteilung eigene Listen, die im Aufbau immer gleich sind. Darin werden Themen wie Umsetzung durch ..., Aufwand/Kosten, Zeitschienen oder Lösungsvorschläge dokumentiert.“

Was will HOSCH mit diesem Modul erreichen?

„Da gibt es viele Ziele. Die kurzfristigen: Die Qualität unserer Arbeit verbessern, klare Abläufe und Zuständigkeiten herstellen, Verschwendung und unnötige Arbeiten vermeiden. Langfristige Ziele sind die Erhöhung der Kundenzufriedenheit, die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und die Sicherung unserer Arbeitsplätze.“



Die analoge Visitenkarte von HOSCH

Neue Unternehmensbroschüre stellt bewusst Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ins Zentrum



360° – das Titelbild der neuen HOSCH-Imagebroschüre.

Schon der Titel drückt es aus: „360°“, die neue HOSCH-Imagebroschüre, ist eine runde Sache. Mit 28 Seiten ist sie neben dem digitalen Auftritt auf www.hosch.de die analoge Visitenkarte der weltweit tätigen Unternehmensgruppe. Gedruckt wurde sie in erster Auflage in Deutsch und Englisch, weitere Übersetzungen in andere Sprachen sind geplant.

Bewusst wurde beim Inhalt von „360°“ der Fokus auf die Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter gelegt. Denn sie sind für das Image von HOSCH verantwortlich, sowohl nach außen als auch nach innen. Tobin Frech, federführend bei der Erstellung der Broschüre: „Unser Image wird von vielen Mitarbeitern sehr positiv wahrgenommen. Dies wollen wir mit der Broschüre nach außen tragen.“ Eine weitere Broschüre, die mehr die HOSCH-Produkte, die Technik und den Service in den Mittelpunkt stellen wird, soll demnächst aufgelegt werden.

Die neue Unternehmensbroschüre war, so Tobin Frech, „dringend notwendig. Denn seit langem haben wir Informationsmaterial verteilt, das nicht mehr wirklich zeitgemäß war. Viele Mitarbeiter wünschten sich daher ein neues Produkt, das sie Kunden, Lieferanten und weiteren Interessierten als Einstieg in die HOSCH-Welt an die Hand geben können“.

Während sich Tobin Frech um den Inhalt kümmerte, gab Grafikdesignerin Christine Burlon der Broschüre ein Gesicht. Die externe Marketing-Expertin entwickelte bereits das neue HOSCH-Logo. „360°“ wurde zuerst in Deutsch erstellt, Hella Spiekermann und ein Team von HOSCH International übersetzten die Texte dann ins Englische.



Scannen Sie den QR-Code ein und finden weitere Anwendungsbeispiele aus dem Videobereich.

HOSCH erweitert Serviceangebot Kompakte Dienstleistungen „rund um das Band“

In der Kfz-Werkstatt beim Pkw-Service kennt sie jeder: Die Checkliste, mit der ein Auto auf Herz und Nieren geprüft wird. Die Servicemannschaften von HOSCH schnüren jetzt ein Paket, in dem diese umfangreiche Bestandsaufnahme eine wesentliche Rolle spielt – natürlich nicht für das Gefährt auf vier Rädern, sondern für Förderbandanlagen aller Art.

Den anerkannt qualifizierten Service für die eigenen Produkte bietet HOSCH seinen Kunden nun auch für andere Gewerke an. Das Motto: „Wir holen das Beste aus Ihrer Förderbandanlage heraus“. Zu den Dienstleistungen rund um das Band gehören unter anderem ein konkreter Ansprechpartner für die jeweilige Anlage, um den Administrations- und Koordinierungsaufwand

zu senken, sowie mehr Sicherheit, denn das HOSCH-Serviceteam kennt die Anlage und muss nicht ständig neu eingewiesen werden. Weitere wichtige Komponenten des Pakets: eine intensive Bestandsaufnahme, kleinere Reparaturen am Gurt, Optimierung der Aufgabestationen sowie Schurren und Schleisschutz.

Um das Angebot bei vorhandenen und potentiellen neuen Kunden bekannt zu machen, hat HOSCH einen handlichen Flyer entwickelt.

HOSCH-„Zuwachs“ in Russland

**Joint Venture mit langjährigem Vertriebspartner.
Kunden werden nun gemeinsam von Sibirien aus betreut**



Der bereits „gebrandete“ Firmenwagen von HOSCH RUS LLC: Giancarlo Leombruno in der sibirischen Kälte vor dem RUSAL-Aluminiumwerk in Achinsk.

Qualitätsprüfung und Strategie- planung vor Ort

Eine Reise in Zeiten von COVID-19 ist oft nur mit einer Sondergenehmigung möglich. Diese, ausgestellt von den russischen Behörden, lag vor, als Giancarlo Leombruno Mitte Februar nach Sibirien flog. In der Eiseskälte besuchte er gemeinsam mit „Dima“ Devyatov in Achinsk im Südwesten Sibiriens ein Werk des Global Players RUSAL, weltweit der zweitgrößte Hersteller von Aluminium. Beide überprüften dort an zwei Tagen die zahlreichen installierten

„Go East!“ Im April 2021 gründete die HOSCH-Unternehmensgruppe in einem Joint Venture mit seinem langjährigen Vertriebspartner HOSCH RUS LLC. Mehrheitsgesellschafter in diesem Zusammenschluss ist HOSCH, offizieller Sitz des Unternehmens ist Kemerovo im Westen Sibiriens.

Seit der Messe „bauma 2013“ kennt man sich. Sergey und Dmitriy „Dima“ Devyatov etablierten seitdem die HOSCH-Produkte vor allem im Kusnezker Becken, ein ca. 70.000 km² großes Steinkohlerevier. Vater und Sohn Devyatov sind ausgewiesene Kenner der russischen Schüttgut-Industrie und verfügen über beste Kontakte in die für HOSCH relevanten Industriezweige Kohle und Stahl.

Auf dieser Basis sollen die Kunden im russischen Markt jetzt gemeinsam betreut werden. „Es nur aus Deutschland zu tun war nicht effektiv genug“, begründet HOSCH-Geschäftsführer

Ansgar Frieling das Joint Venture, dessen Gründung sich in Zeiten von COVID-19 länger hinzog als erhofft: „Vollmachten für Anwälte in Moskau, um Verträge zu unterschreiben, und Legitimationen von Urkunden gingen hin und her, anstatt selbst vor Ort zu unterschreiben.“ HOSCH RUS LLC hat mittlerweile die ersten Mitarbeiter eingestellt. Das Management ist in die HOSCH-Organisation, zum Beispiel ins Controlling, eingebunden. Ansgar Frieling ist sicher: „Die erfreuliche Geschäftsentwicklung im letzten und in den ersten Monaten in diesem Jahr wird sich konsequent fortsetzen. Wir können jetzt Kunden in anderen ehemaligen Sowjetrepubliken, zum Beispiel Kasachstan, nicht nur vor Ort, sondern auch sprachlich besser betreuen.“ Und Giancarlo Leombruno, Internationaler Vertriebsleiter, ergänzt: „Die Zeichen stehen auf Wachstum, so-



Sergey (li.) und Dmitriy „Dima“ Devyatov im Büro von HOSCH RUS LLC in Kemerovo.

HOSCH-Abstreifer und führten intensive Gespräche mit der Werksleitung. Leombruno: „RUSAL ist für die zukünftige Ausrichtung unseres Joint Ventures ein eminent wichtiger Kunde.“ Das Werk in Achinsk war daher auch ein zentraler Punkt für 2021/22, den Giancarlo und „Dima“ nach ihrer Rückkehr nach Kemerovo noch ausführlich diskutierten.

wohl personell als auch beim Umsatz. Mit dem Joint Venture bauen wir lokale Strukturen nah am Kunden auf. Zum Beispiel in Lipezk, wo der Stahlhersteller NLMK ein großes Werk betreibt.“

+++ HOSCH Personalticker +++

Jungen Menschen eine berufliche Perspektive bieten – dieser gesellschaftlichen Verantwortung stellt sich die HOSCH-Unternehmensgruppe auch in diesem Jahr wieder: Zum 1. August 2021 werden in der HOSCH-Firmenzentrale in Recklinghausen Ricarda Kuhlmann zur Industriekauffrau und Jason Ecek zur Logistikfachkraft ausgebildet. Bei beiden dauert die „Lehrzeit“ drei Jahre. **Ricarda Kuhlmann** (22) hat an der Westfälischen Hochschule in ihrer



Heimatstadt Recklinghausen den Studiengang „Unternehmenslogistik“ erfolgreich abgeschlossen und während dieser Zeit

bei einigen Firmen in der Kundenbetreuung sowie im Service gejobbt. Sie spricht Englisch und Italienisch und kümmert sich in ihrer Freizeit ehrenamtlich als Trainerin um die Cheerleader bei der ETG Recklinghausen. Kurz nach ihrem Abitur erkundete sie auf einer „Work- & Travel-Tour“ für zehn Monate Australien und Neuseeland.

Jason Ecek (18) lebt in der Nachbarstadt Gelsenkirchen und hat dort mit der Fachoberschulreife die Schule verlassen. Bei der Stiftung Bildung & Handwerk (SBH) West bereitete er sich auf seine jetzt beginnende



Ausbildung in der Logistikbranche vor. Er spricht Englisch und verfügt über gute Grundkenntnisse der türkischen und spanischen Sprache.

Sie kannte sich mit den Zahlen in unserem Unternehmen bestens aus, Ende Januar ging **Andrea Starke** nach über 20 Jahren in den wohlverdienten Ruhestand. Die Geschäftsführung sprach der frischgebackenen Pensionärin zum Abschied für die „langjährige und äußerst engagierte Tätigkeit als Prüferin in unserem Rechnungswesen“ ihre Anerkennung und ihren Dank aus. Weiter hieß es: „Stets hatte Andrea Starke das Wohl von HOSCH im Auge und genoss das



Andrea Starke beim „Abschied mit Abstand“ mit den HOSCH-Geschäftsführern Ansgar Frieling und Dirk Heidhues (re.).

Vertrauen ihrer Vorgesetzten und Kollegen. Wir alle werden sie in unserem Arbeitsalltag vermissen.“ Für die Zukunft wünschten ihr auch alle Kolleginnen und Kollegen Gesundheit, Zeit und Kraft, ihre Vorhaben zu verwirklichen und ihre Pläne in die Tat umzusetzen.

Josh Wells, Lagerleiter bei HOSCH International in Australien, und seine Ehefrau Lauren freuten sich



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:
Elizabeth Barnes, Hüsnü Coban, Detlef
Domke-von Bichowski, Michael Evanitz,

Tobin Frech, Kirsten Gottwald, Nicole
Kogelheide, Johan de Koker, Thomas
Legner, Giancarlo Leombruno, Ahmad
Shihabi, Steven Smith, Robert Steiner,
Cesar Vigo

Fotos:
Elizabeth Barnes, Christine Burlon,
Hüsnü Coban, Michael Evanitz, Silke
Kammann, Johan de Koker, Steven
Smith, Robert Steiner, Cesar Vigo

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 2021.

www.hosch.de



Die HOSCH news wird
auf zertifiziertem
Recyclingpapier gedruckt.

+++ HOSCH Personalticker +++

am 5. Februar über die Geburt ihrer Tochter Mackenzie Ava, die mit einem Gewicht von 3,2 kg und einer Größe von 51 cm gesund auf die Welt kam. Seitdem hat sie ihren Eltern eine Menge Freude und auch ein paar schlaflose Nächte bereitet. Wenn Mackenzie Ava einmal groß und vor allem stark geworden ist, soll sie, so der Wunsch des stolzen Vaters, im Vollkontakt-Kampfsport „Mixed Martial Arts“ in seine Fußstapfen treten – „und vielleicht sogar eines Tages Weltmeisterin werden“.

Siena Marie heißt der Familienzuwachs bei **Clinton Alexander**, Gebietsleiter für den Bundesstaat Pennsylvania bei HOSCH Company. Am 28. Januar brachte seine Ehefrau Dina die kleine Tochter auf die Welt, die bei ihrer Geburt etwas mehr als drei Kilogramm wog. Siena Marie ist neben ihrem großen Bruder Clinton



Junior das zweite Kind von Clinton Alexander, der seit 2015 für HOSCH in den Vereinigten Staaten arbeitet.

35 Jahre bei HOSCH – dieses seltene Betriebsjubiläum feierte jetzt **Gary Parsons**. 1986 begann die berufliche Karriere des US-Amerikaners bei HOSCH Company, deren Produkte er aus dem Effeff kennt – und zwar nicht nur die Abstreifer vom Typ C, deren Einführung er miterlebte. Daher wird der 56-jährige Servicetechniker heute unter anderem auch bei Schulungen



eingesetzt, in denen er sein umfangreiches Wissen an die neue Generation von HOSCH-Mitarbeitern weitergeben kann.

Vanessa-Katharina Harrmann kehrte Mitte April 2021 nach ihrer Elternzeit zurück zu HOSCH. Ihre berufliche Laufbahn in der Firmenzentrale in Recklinghausen begann vor sieben-einhalb Jahren als Sachbearbeiterin im Vertriebsinnendienst; jetzt verstärkt sie die Abteilung „Technischer Einkauf“. Während ihrer Elternzeit widmete sie sich vor allem der Erziehung ihrer beiden Töchter Liliana und Amilia.



Christopher Busch und seine Ehefrau Juliane freuen sich über die Geburt ihres ersten Kindes. Ihr Sohn Fynn-

HOSCH Dienstjubiläen

Im 1. Halbjahr 2021 feierten folgende HOSCH-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter aus der Firmenzentrale in Recklinghausen ihre Dienstjubiläen:

10 JAHRE

Thomas Fox

15 JAHRE

Adalbert Appel
Detlef Domke-von
Bichowski
Andreas Großmann
Heike Hilgers
Jürgen Ziegler

30 JAHRE

Norbert Beermann
Eugen Switala

jas kam über die Pfingstfeiertage am 22. Mai auf die Welt, seine 2.810 Gramm verteilten sich auf 50 Zentimeter. Christopher Busch, in der HOSCH-Niederlassung in Altenburg als Vertriebstechniker tätig, und Juliane sind seit 2020 verheiratet.



Direkt an der „Panamericana“

HOSCH Perú S.A.C., Anfang des Jahres 2020 gegründet, hat ein eigenes Domizil bezogen. Auf knapp 300 Quadratmetern sind Omar Segovia und sein Team jetzt in einem hochmodernen Industriegebiet im Bezirk Lurin, ca. 20 Kilometer südöstlich der Hauptstadt Lima, zu Hause. Der HOSCH-Standort liegt direkt an der Autobahn „Panamericana“, der wichtigen Nord-Süd-Verbindung auf dem amerikanischen Kontinent. „Es ist ein sehr sicherer Platz, mit Eingangskontrollen und einer Überwachung rund um die Uhr“, so Segovia. Im Warenlager werden zurzeit die HOSCH-Produkte in Hochregalen gelagert und klassifiziert, ein Elektrostapler hilft beim Be- und Entladen.

Neu bei HOSCH – wir stellen vor:



Christian Reinoso

Paredes hat als Elektro-Ingenieur bereits vier

Jahre im chilenischen Bergbau gearbeitet, unter anderem als Techniker bei der Installation und Wartung von Abstreifern. HOSCH Chile setzt den 31-Jährigen als Spezialisten bei einem großen Kunden im Kupferbergbau in Antofagasta ein. „Diese Herausforderung habe ich gerne angenommen. Vor allem geht es mir und unserem großartigen Team darum, durch exzellenten Service und intensive Beratung den Kunden noch stärker an HOSCH zu binden.“ Christian Reinoso Paredes ist verheiratet mit Amanda (31) und Vater von Álvaro (3). In seiner Freizeit spielt er gerne aktiv Fußball auf dem Feld, ab und zu aber auch mit der Spielekonsole vor dem heimischen PC.



Christian Reinoso Paredes (li.) und Roberto Marín Torres (re.).

Roberto Marín Torres kennt sich in Chile, vor allem im Bergbau, bestens aus. Denn der Betriebswirt verfügt in dieser Branche über langjährige Erfahrungen in der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen, ehe er jetzt nach Santiago zu HOSCH Chile wechselte. Dort wird er als Key Account Manager eingesetzt und hegt keinen Zweifel daran, dass „wir in

sehr kurzer Zeit Marktführer in Chile und Peru sein werden. Denn nicht nur unsere Produkte, sondern auch das Team sind außergewöhnlich“. Der 38-Jährige ist verheiratet mit Karol und Vater

von Fernanda (16) und José Pablo (5). Zu seinen Hobbys gehören „schwere“ Themen wie Wirtschaft, Geopolitik und Zeitgeschichte, aber auch ein „leichtes“, denn sehr gerne entlockt er seiner Gitarre Bluesrhythmen.



Will Harris hat bei HOSCH International als Maschinenbauingenieur ange-

fangen. Vorher war er Projektingenieur für ein australisches Montanunternehmen, das ihn zuletzt auf einer abgelegenen Insel im Norden des riesigen Kontinents eingesetzt hatte. Sein Tätigkeitsfeld bei HOSCH ist nicht nur abwechslungs-, sondern auch sehr umfangreich, denn der 30-Jährige kümmert sich um Kundenanfragen, stellt Ausschreibungen für neue Projekte zusammen und besucht nicht zuletzt die Baustellen, auf denen seine HOSCH-Kollegen tätig sind. In seiner Freizeit spielt Will Harris Fußball für einen Verein aus Perth, „ein Luxus, den ich auf meiner abgelegenen Insel sehr vermisst habe“, oder beschäftigt sich mit seinem noch jungen Vierbeiner „Pepper“, der zur Rasse der Deutsch-Kurzhaar-Zeiger gehört.



Kathlene Toward kümmert sich seit Februar um die Buchhaltung in

der Zentrale von HOSCH Company. Darin ist sie eine absolute Fachfrau, denn „Lucy“, wie sie von ihrer



Familie und Freunden gerufen wird, arbeitete vor ihrem Wechsel zu HOSCH in verschiedenen Branchen in der Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung sowie in der Lohn- und Gehaltsabrechnung.

Die Einarbeitung in den für sie neuen Industriezweig der Fördertechnik ging schnell, zudem freut sich Kathlene Toward, „endlich in der Nähe meines Zuhauses zu arbeiten“. Dort betreut und pflegt sie mit ihrem Ehemann unter anderem die Hundeschwestern „Daisy“ und „Maizy“ sowie einige Katzen.

Kevin Moreland, der sein Studium zum Bergbauingenieur an der berühmten „Virginia Tech“ absolvierte, begann seine berufliche Karriere als Qualitätsmanager und Vorarbeiter in einem Steinbruch in Texas. Von



dort ging es für ihn zurück in seinen Heimatstaat Virginia und zu HOSCH Company, auch „um näher bei meiner Freundin Kelly und meiner Familie zu sein“. Bei HOSCH freut sich Kevin Moreland auf zahl-

reiche neue Herausforderungen, wobei er sich vor allem der Kundenbetreuung widmen will. Seine Freizeit verbringt er gerne mit seiner im März geborenen Nichte Liliana und seinem Neffen Peyton, der gerade das Laufen lernt.



Er kennt HOSCH bereits aus seiner Studienzeit:

Jan Hansen, der nach seiner Ausbildung zum Industriemechaniker an der Ruhr-Universität in Bochum Maschinenbau studierte, untersuchte für seine Abschlussarbeit als Werkstudent die Modulmontage der HOSCH-Hauptabstreifer unter dem Gesichtspunkt der Umsetzung

als automatisiertes Montage-system.

Seit April 2021 gehört der 34-jährige Ingenieur fest zur Abteilung

„For-

schung &

Entwicklung“ in der Firmenzentrale in Recklinghausen. Schwerpunkt seiner Tätigkeit wird die Erprobung von Prototypen in Labor- und Feldversuchen sein. Auch nach der Arbeit tüftelt Jan Hansen gerne, zum Beispiel an seiner Drohne oder mit einem 3D-Drucker. Zum Ausgleich geht's zum Skaten an den Kemnader See in Bochum.



Gabi Hafner unterstützt jetzt die HOSCH-Niederlassung Süd-West in Saarlouis im Bundesland Saarland. Die ausgebildete Fremdsprachenkor-

respondentin und Bürokauffrau, sie spricht Französisch, Englisch und Spanisch, wird sich dort auf einer

„halben Stelle“ um alle Aufgaben des Büromanagements kümmern.



Julissa Malpartida gehört seit Anfang Januar 2021 zum Team von HOSCH

Perú. Die gelernte Übersetzerin und Verwaltungsfachkraft verfügt bereits über eine achtjährige Berufserfahrung, unter anderem als Dolmetscherin, Managementassistentin und Verwaltungsleiterin im Bergbau, im internationalen Handel und im Dienstleistungsbereich. Sie lernte das Unternehmen über den ehemaligen HOSCH-Vertriebspartner kennen. „Dabei arbeitete ich sowohl mit Cesar Vigo als auch mit Omar Segovia zusammen“, erinnert sich Julissa Malpartida. In der peruanischen HOSCH-Zentrale in Lima wird sich die 35-Jährige nicht nur administrativen Aufgaben widmen, sondern auch dem Vertrieb: „Ich freue mich sehr, ein Teil dieses kleinen, aber sehr schlagkräftigen Teams zu sein. Wir stehen

zwar erst am Anfang, aber ich bin mir sicher, dass wir für die Zukunft bestens gerüstet sind.“ Julissa Malpartida lebt

mit ihrem fünfjährigen Sohn bei ihren Eltern in der Stadt Callao, ca. zehn Minuten vom Flughafen Limas entfernt. In ihrer Freizeit joggt sie viel, setzt sich aber ebenso gerne auf ihr Fahrrad.



Nick Champi unterstützt ebenfalls seit Anfang Januar 2021 das Team von HOSCH Perú als Technischer Manager. Nach dem Studium der Instandhaltungsmechanik in seiner Heimatstadt Arequipa im Süden des Anden-Staates begann seine berufliche Karriere beim dortigen Bergbauunternehmen Sociedad Minera Cerro Verde (SMVC), wo er drei Jahre blieb, ehe er als Leiter Mechanik zu einem Vertragspartner wechselte. Als Gruppenleiter führte er verschiedene Projekte durch und leitete ein etwa 20-köpfiges Team bei Wartungsarbeiten. 2019 kam es zu ersten Berührungspunkten mit HOSCH, als er beim damaligen HOSCH-Vertriebspartner als Spezialtechniker einstieg und gemeinsam mit Omar Segovia (seit Januar 2020 bei HOSCH Perú) Einbau und Wartung der HOSCH-Abstreifer betreute. Seinen jetzigen Arbeitgeber, der ihn bei den größten Bergbauunternehmen im Süden Perus einsetzt, beschreibt Nick Champi so: „HOSCH Perú ermöglicht mir nicht nur das im Studium erworbene Wissen, sondern auch meine Planungs- und Organisationsfähigkeiten einzusetzen. Zudem kann ich mich sowohl beruflich als auch persönlich weiterentwickeln.“ Der 27-Jährige ist verheiratet und Vater von zwei Töchtern (1 und 6 Jahre jung).



SAP jetzt auch in „Down Under“

Global denken und handeln: Die Einführung der SAP-Programme für Buchhaltung, Controlling, Produktion, Vertrieb und Personalwesen vollzog sich nach den USA und Frankreich jetzt auch in Australien. Den Prozess bei HOSCH International begleiteten Anfang des Jahres neben Tobin Frech und Nils Dittmers (Synergize Solutions, langjähriger HOSCH-Ansprechpartner für SAP) auch Mary Murawski und Mike Evanitz (HOSCH Company) mit Tipps und Tricks aus ihrem Erfahrungsschatz bei der eigenen Umstellung. Das positive Fazit von Steve Unwin nach einer „nervenaufreibenden“ Übergangszeit: „Alle relevanten Daten stehen jetzt dem gesamten Team zur Verfügung. Das neue System spart Zeit und vereinfacht die Arbeit mit allen Dokumenten.“

Comeback in Goldmine in West-Australien

Erfolg für HOSCH International: Abstreifer kehren an „ihren“ Platz zurück

Eine echte Herausforderung ist die Reinigung von Förderbändern in der größten Tagebau-Goldmine in Kalgoorlie im Westen Australiens. Vor fünf Jahren installierte HOSCH dort die ersten Abstreifer, die sich, bedingt durch die bei der Golderzverarbeitung verwendeten Verfahren, gegen dicke und klebrige Materialschichten stemmen mussten. Die 2016 eingesetzten Abstreifer vom Typ D sorgten dabei für ein exzellentes Ergebnis auf den Bändern: „Wir haben sie in 16 Jahren Betriebsdauer noch nie so sauber gesehen“, lautete die Aussage eines Betreibers vor Ort.

Während der COVID-19-Pandemie wurden die HOSCH-Abstreifer gegen Konkurrenzprodukte ausgetauscht, die, so der Minenbetreiber, wartungsfreundlicher seien. Das Ergebnis: Die mangelnde Robustheit der neuen

Abstreifer führte in acht Monaten zu vielen Ausfällen der Wettbewerbsgeräte, die Produktionsverluste und Sicherheitsmängel nach sich zogen. Ein Zustand, der die Bauleiter der Mine zu HOSCH zurückbrachte. HOSCH-Gebietsleiter Stan Rousell sorgte dafür, dass schnell wieder wesentlich robustere HOSCH-Abstreifer auf den Bändern installiert wurden.

Stan Rousell von HOSCH International freute sich über dieses gelungene Comeback und sagte mit einem Augenzwinkern: „Die Mitarbeiter der Bauleitung sind jetzt konvertierte ‚HOSCHies‘ und geben unsere sehr guten Ergebnisse auch intern weiter.“ So besprach Stan kürzlich mit dem Management von „Kalgoorlie Operations“ bereits weitere Installationen. Seine Einschätzung nach dem Gespräch: „Dies wird in den kommen-



Die robusten HOSCH-Abstreifer am Förderband in der Tagebau-Goldmine in Kalgoorlie (West-Australien).

den Monaten und Jahren dazu führen, dass ein Großteil der hier eingesetzten Abstreifer von uns ist.“

HOSCH International präsentiert sich im weltweiten Forum „LinkedIn“



Mit aktuellen News, Videos und einem Blick auf die Firmengeschichte

Der digitale Austausch hat durch die Corona-Pandemie weiter an Fahrt aufgenommen. Video-Konferenzen gehören zur Tagesordnung, und auch die sozialen Medien werden weltweit noch stärker genutzt als vor der Krise.

Auf diesen Zug sprang jetzt auch HOSCH International auf. Sonja Volhejn und ihr Team in Australien nutzen die Plattform „LinkedIn“ für qualifizierte Kommunikation mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern und präsentieren dort zudem aktuelle

Nachrichten und Videos rund um das Unternehmen.

Zu den ersten Posts von HOSCH International auf „LinkedIn“, die unter der Federführung von Steven Smith entstanden, gehörte ein aufwändig gestalteter Blick in die HOSCH-Firmengeschichte. Jeder einzelne Text befasste sich mit einem besonderen HOSCH-Jahr, angefangen 1975 bei der Gründung über die Einführung der verschiedenen Abstreifertypen bis hin zur weltweiten Expansion. Ergänzt

wurde die Firmengeschichte durch Bildmontagen mit Motiven aus über 45 HOSCH-Jahren.

Wer sich das anschauen möchte, klickt hier:

<https://www.linkedin.com/company/hoschinternational/>

Als eines der größten sozialen Netzwerke bietet „LinkedIn“ eine Plattform für Kommunikation und Präsentation. Fast 30 Millionen Unternehmen aus der ganzen Welt präsentieren sich dort in mehr als 24 Sprachen.

Expansion in den Süden der USA

Vertriebsmanager Michael „Mike“ Evanitz zieht nach Florida, um noch näher am Kunden zu sein

HOSCH ist immer nah „dran“ am Kunden, im Süden der USA jetzt auch räumlich: Denn dort, wo andere gerne ihren (Traum-)Urlaub verbringen, lebt bald Michael Evanitz. Der Vertriebsmanager von HOSCH Company zieht nach Venice im „Sonnenstaat“ Florida, um von dort aus effizienter den Markt im Südosten und -westen der Vereinigten Staaten zu betreuen.

„Von meinem neuen Wohnort bin ich mit dem Auto in nur drei Stunden bei den wichtigsten Kunden der Phosphat- und Zementindustrie in Florida. Und in Texas bin ich mit einem Direktflug in zweieinhalb Stunden“, so Evanitz, der in diesen Staaten erhebliches Wachstumspotenzial für HOSCH sieht. Dazu zählen für ihn auch die neun Häfen in seinem näheren Umfeld, „wo überall

Material transportiert wird. Auch dort kann ich jetzt wesentlich konzentrierter neue Umsätze akquirieren“.



Mit Palmen im Hintergrund: Der neue Wohnsitz von Allison, Paul und Mike Evanitz in Venice im US-Bundesstaat Florida.

Durch den von der HOSCH-Geschäftsführung unterstützten Standortwechsel soll bei der US-Tochtergesellschaft in den kommenden Jahren der Fokus auf Expansion in Florida und Texas gelegt werden. Bereits ausgebaut hat HOSCH Company das Geschäft in Bundesstaaten wie Louisiana, Alabama und Arkansas, in den traditionellen

„HOSCH-Gebieten“ wie Pennsylvania, Virginia, West Virginia, Ohio oder North Carolina ist das Unternehmen durch

erfahrene Vertriebs- und Servicetechniker gut vertreten. Jetzt geht's verstärkt in den Süden, denn, so Mike Evanitz: „In Florida und Texas finden zehn Prozent der gesamten US-Mineralienproduktion statt. Zähle ich die umliegenden Staaten Arkansas, Alabama, Mississippi und Oklahoma dazu, sind es sogar über 15 Prozent.“

HOSCH Company bahnt sich den Weg zu neuen Geschäftsfeldern

Nach dem Rückgang im Steinkohlenbergbau, einst das Lebenselixier des Unternehmens in den USA

„Raus aus der Kohle!“ Diese Entscheidung ist nicht nur in Deutschland eine Zäsur, sondern auch in den USA. Noch vor gut zehn Jahren sorgte die Kohleindustrie für die Hälfte des Gesamtumsatzes der HOSCH Company, heute sind es knapp neun Prozent. Der Grund, so Vertriebsmanager Michael Evanitz: „Durch die geringeren Kosten für Erdgas und erneuerbare Energien sowie Vorschriften zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen ging der Verbrauch von heimischer Kohle rapide zurück.“ Die Folge: Zwischen

2015 und 2018 stellten in den USA vier Kohleunternehmen ihre Förderung ein und schlossen Minen und Verarbeitungsanlagen.

Bedingt durch den Rückgang im Steinkohlenbergbau, einst das HOSCH-Lebenselixier in den Staaten, beschloss die US-„Tochter“ 2015, ihr Kundenportfolio umzustellen, um neue Geschäftsfelder zu erschließen. „Bei der Frage, wo wir unsere Energie konzentrieren sollen, half uns die Marktforschung mit einer Karte, auf der der Wert von Nichtbrennstoffmineralien nach Bundesstaaten hervorgehoben

wurde. Dort wurden wir in den letzten sechs Jahren aktiv“, so Evanitz. Dazu gehörten unter anderem Kunden aus Arizona, Colorado, New Mexico, Kalifornien, Florida, Wyoming, Utah, Georgia, Louisiana, Oklahoma und Arkansas. In ihren Werken im Kupfer- und Quarzsandabbau, aber auch in der Chemie- oder Papierindustrie, erzielte HOSCH Company im vergangenen Jahr ca. 30 Prozent des Gesamtumsatzes – mit Potenzial nach oben: „Für uns gibt es hier noch viel zu tun“, so Evanitz, der, unabhängig vom Wachstum, im schwierigen Jahr 2020 eines merkte: „Unsere HOSCH-Produktlinie erweist sich als ‚pandemiesicher‘.“

Neues Vertriebsbüro mit Schulungszentrum

HOSCH Indonesien verfügt nun über eine Dependence in der Hauptstadt Jakarta

Die HOSCH-Gesellschaft in Indonesien, die Zentrale hat ihren Sitz in Balikpapan auf der Insel Borneo, hat jetzt einen großen Fußabdruck in die Hauptstadt Jakarta gesetzt.

In der Millionenstadt an der Nordwestküste der Insel Java mietete der HOSCH-Vertriebspartner Advanced Technology Solution (ATS) ein Bürogebäude an und stellte es nach der Renovierung dem Team von Robert Steiner zur Verfügung: „Mitten im Zentrum und gut erreichbar: Das ist für uns ein hervorragender Ort, den wir als Vertriebsbüro sowie Schulungs- und Trainingszentrum nutzen können“, freute sich der HOSCH-Geschäftsführer in Südostasien nach der ersten Stippvisite. Die ersten Trainingseinheiten in der Niederlassung wurden bereits durchgeführt – Robert

Steiner: „Sie waren toll“ – und werden jetzt kontinuierlich fortgesetzt. Julius Sidharta, Eigentümer von ATS mit chinesischen Wurzeln, bietet bereits seit über zehn Jahren HOSCH-Produkte auf dem indonesischen Markt an und hat sein Team noch vergrößert, um weiter zu expandieren.

Expansion ist beim gesamten HOSCH-Team in dem riesigen Inselstaat angesagt – trotz der auch dort herrschenden Pandemie. Jeweils nach der vorgeschriebenen Quarantäne und mit einem negativen PCR-Test

versehen führten die HOSCH-Mitarbeiter bei großen Kunden auf den Inseln Borneo, Sumatra, Sulawesi und Java diverse Installationen, Wartungen und Servicearbeiten durch.



Für jeden sichtbar: Die Dependence von HOSCH Indonesien in der Hauptstadt Jakarta.

Online-Training auch in der Produktion

Endmontage der C-Serie für den lokalen Markt in Indien: Flugschein wird gegen den Platz vor dem PC getauscht

Flugschein und Visum blieben in der Schublade – dafür wurde der gesamte Arbeitsprozess vor den PC verlegt. Marco Buttitta, Produktionsleiter International, wollte vor Ort eine Schulung für die Modulmontage der HOSCH-Abstreifer vom Typ C für den lokalen Markt in Indien anbieten. Doch diesem Plan schob die COVID-19-Pandemie einen Riegel vor.

In drei Stufen wird die Endmontage

der C-Serie für den lokalen Markt in Indien durchgeführt:

- Stufe 1 oder „Partly Knocked Down“: Vormontage in Deutschland und Endmontage in Indien.
- Stufe 2: Normteile werden lokal besorgt.
- Stufe 3 oder „Completely Knocked Down“: Keine Vormontage mehr in Deutschland, es werden nur noch Einzelteile an HOSCH India geliefert.

Marco Buttitta sollte die Einführung beim Team von Sandip Kumar De,

HOSCH-Vertriebsleiter in Indien, betreuen, was coronabedingt gegen eine intensive Online-Schulung mit Trainingsvideos sowie Videokonferenzen ausgetauscht wurde.

Für HOSCH-Geschäftsführer Dirk Heidhues war die erfolgreiche Umsetzung dieses gesamten Prozesses ein Beweis dafür, dass „wir moderne Methoden des Video-/Online-Trainings auch für die Produktion anwenden können“.

Expansion in Südafrika

Produktion, Warenlager und Büros wurden vergrößert. Eigenes Notstromaggregat sorgt für Unabhängigkeit bei einem Netzausfall

Die räumliche Erweiterung von HOSCH in Südafrika ist abgeschlossen. In einer Bauzeit von knapp einem Jahr wurden die Produktionsstätten, das Warenlager und die Büroräume am Standort in Witfield nahe Johannesburg vergrößert und konnten Anfang März 2021 final in Betrieb genommen werden.

„Der Umzug hat wirklich sehr gut geklappt. Alle Abteilungen waren Mitte Januar voll funktionsfähig, und die Produktionsabläufe normalisierten sich sehr schnell. Der große Unterschied: Wir hatten wesentlich mehr Platz und konnten so den allgemeinen Materialfluss besser organisieren“, freute sich Johan de Koker, Direktor von HOSCH Südafrika. Auch

die Büros sind bereits eingerichtet und möbliert, jeder Mitarbeiter, ob im Vertrieb oder in der Verwaltung, verfügt nun über einen eigenen Arbeitsplatz.

Neu installiert wurde auch ein Notstromaggregat. Diese 300-Ampere-Einheit macht den Standort in Witfield bei einem Netzausfall zu 100 Prozent unabhängig von der Stromversorgung und erhöht so die Zuverlässigkeit in der Produktion und in der Lieferung für die HOSCH-Kunden. Zudem wurden bei der Elektroinstallation im Neubau alle Vorkehrungen für die zukünftige Nutzung von Solarmodulen getroffen.

„Diese Expansion ist für uns ein weiterer wichtiger Schritt in Richtung



Mit dem eigenen Notstromaggregat macht sich HOSCH in Südafrika unabhängig von der oft „wackeligen“ Stromversorgung.

„HOSCH GOES FUTURE“. Sie kommt nicht nur dem Betrieb vor Ort in Südafrika zugute, sondern auch dem Export nach Deutschland und damit der Teilelieferung an alle HOSCH-Standorte weltweit“, ist sich HOSCH-Geschäftsführer Ansgar Frieling sicher.

Besonders enge Schurre

Keine leichte Aufgabe für zwei neue Mitarbeiter: Kevin Moreland und Ryan Lambert, beide verstärken seit kurzem das Team von HOSCH Company, installierten bei einem Kunden im US-Bundesstaat Virginia einen HOSCH-Abstreifer vom Typ C1V in einer besonders engen Schurre. In der Theorie trainiert und in der Praxis unterstützt wurden sie dabei von Tim Fircak, der auch die Nacharbeiten im Anschluss an die Installation und die Inspektion weiterer HOSCH-Abstreifer betreute. Sein Fazit nach der „Premiere“ von Kevin Moreland und Ryan Lambert: „Eine einwandfreie Arbeit. Alle Komponenten funktionierten, und der C1V-Abstreifer bot maximale Reinigungseffizienz.“

Schulen, trainieren und diskutieren vor dem PC

HTP aktualisiert und den digitalen Anforderungen angepasst

Die Corona-Krise hat keinen Sand in das HOSCH-Trainings-Programm (HTP) gestreut. Diese erste Bilanz zieht Dipl.-Ing. Thomas Legner, für den digitale Online-Schulungen oder Webinare fast zur Normalität geworden sind. So führte er am Monitor Schulungen für HOSCH-Produkte durch oder trainierte digital Mitarbeiter des Vertriebspartners in China für Installationen bei Kunden, die von ihm betreut werden. „Hier war es hilfreich, dass wir unser HTP aktualisiert und Module wie PowerPoint-Präsentationen und Installationsvideos hinzugefügt haben.“ Dabei unterstützte in besonderem Maße Martin Kirk (HOSCH International), der als „Native English Speaker“

seine Vorstellungs- und Montagevideos passgenau erläuterte. Auch das von HOSCH genutzte Videokonferenz-Tool erwies sich als pandemieresistent. Dank Funktionen wie „Bildschirm teilen“ oder „PowerPoint-Ansicht“ konnte in Folien geschrieben und gezeichnet oder vorbereitetes Informationsmaterial gemeinsam angesehen werden. Thomas Legners Fazit nach über einem „Pandemie“-Jahr: „Manch Skeptiker stellte fest, dass virtuelle Vertriebsprozesse oder Schulungen besser funktionieren als gedacht. Der persönliche Kontakt wird auch in Zukunft wichtig sein, aber die zurückgelegten Kilometer für diese Treffen können sich deutlich reduzieren.“



HOSCH International (Pty) Ltd.
Australia
5 Pitino Court
Osborne Park
6017 Western Australia
Tel +61 8 9315 8000
Fax +61 8 9315 8001
E-Mail mail@hosch.com.au



HOSCH Austria GmbH
Austria
Belvederegasse 2
1040 Wien
Tel +43 1 22100-222
Fax +43 1 22100-223
E-Mail office@hosch-austria.at



HOSCH do Brasil Ltda.
Brazil
Rua Senador Milton Campos, 900
30525-190 Bairro Santa Maria
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 Chile S.p.A.
Chile
José Miguel Infante 8765 – Bodega 10
Renca-Santiago
Tel +56 9 6226 5784
E-Mail info@hosch.cl



HOSCH France S. A. R. L.
France
885, Rue Louis Bréguet
Z.A. Doret - Bât 6
62100 Calais
Tel +33 1 64 13 63 60
E-Mail info@hosch.fr



HOSCH Fördertechnik Recklinghausen GmbH
Germany
Am Stadion 36
45659 Recklinghausen
Tel +49 23 61 58 98 0
Fax +49 23 61 58 98 40
E-Mail mail@hosch.de



HOSCH (G.B.) Ltd.
Great Britain
97, Sadler Forster Way
Teesside Industrial Estate
Thornaby Teesside
TS17 9JY
Tel +44 1642 751 100
Fax +44 1642 751 448
E-Mail mail@hosch.co.uk



HOSCH 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



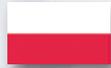
HOSCH Perú S.A.C.
Peru
Avda. Paseo de la República 3127, Piso 7
Lima
Tel +51 1 422 2867
E-Mail info@hosch.pe



PT. HOSCH Technology Indonesia
Indonesia
Jl. Mt Haryono Perum
Bukit Damai Indah
Blok C1 No 33 RT 27
Balikpapan 76114
Tel +62 542 88 616 92
Fax +60 3 7966 5672
E-Mail indonesia@hosch-asia.com



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 Techniki Transportowe Polska Sp. z o. o.
Poland
ul. Zmigrodzka 244
51-131 Wroclaw 21
Tel +48 7 13 21 92 21
Fax +48 7 13 21 92 21
E-Mail info@hosch.pl



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



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



HOSCH Schweiz GmbH
Switzerland
Birkenstraße 49
6343 Rotkreuz
Tel +41 41 790 25 33
Fax +41 41 790 51 09
E-Mail info@hosch-schweiz.ch



HOSCH Company
USA
HOSCH Building
1002 International Drive
Oakdale, PA 15071-9226
Tel +1 724 695 3002
Fax +1 724 695 3603
E-Mail hosch@hoschusa.com



HOSCH Asia PLT
Malaysia
No. 45 Jalan PP 11/4
Alam Perdana Industrial Park
Taman Putra Perdana
47130 Puchong, Selangor Darul Ehsan
Tel +60 3 5879 9950
E-Mail mail@hosch-asia.com



HOSCH RUS LLC
Russian Federation
Proezdnyaya Str. 2/3., Office 23
650044 Kemerovo City
Tel +7 960 914 46 77
E-Mail mail@hosch.ru

