

# globall

world of allmineral



04 focus  
07 portfolio

08 solution  
10 profile

12 know-how  
14 facts

15 imprint



#### 04 // focus

**Richard Snoby im Interview**  
Seit über zwei Jahren betreut er ein allmineral-Projekt in Kolumbien – und hat viel zu erzählen.

**An interview with Richard Snoby**  
For over two years, Mr. Snoby has managed an allmineral project in Colombia. He has many stories to tell.



#### 08 // solution

**Experten in Australien**  
In Whyalla, im Süden Australiens, geht es um Eisenerz. Zwei alljig®-Setzmaschinen sind dort in Betrieb.

**Experts in Australia**  
In Whyalla, the south of Australia, iron ore is the subject. There, two alljig®-jigging machines are in operation.



#### 10 // profile

**Wieder da: Thomas Neumann**  
Er ist der Neue – und doch ein Altbekannter: Als Sales Manager arbeitet Thomas Neumann wieder bei allmineral.

**Again on board: Thomas Neumann**  
Allmineral welcomes back the well-known Thomas Neumann as an allmineral sales manager.



#### 12 // know-how

**Maßgenauer Einsatz**  
Hoher Durchsatz, kurze Stillstandzeiten – seit langem arbeitet die Firma Hülskens mit allmineral zusammen.

**Accurate use to measure**  
For many years now, Hülskens has operated allmineral equipment with high throughput and minimal idle time.

Wir wachsen mit unseren Ideen. Mit jeder Maschine, die allmineral für einen Kunden baut, werden neue Ideen realisiert. Sie haben ihren Ursprung in den Köpfen unserer engagierten und qualifizierten Mitarbeiter. Angeregt durch immer neue Anforderungen unserer Kunden, die wir durch innovative Konstruktionen lösen helfen. Es ist der Austausch an Gedanken und Einfällen, der uns gemeinsam weiterbringt.

Wir wollen Ihnen mehr erzählen über unsere Ideen und Entwicklungen und zeigen, wie und wo sie zum Tragen kommen. In der ersten Ausgabe unseres Kundenmagazins global berichten wir über den Einsatz unserer allair® bei einem der größten Kohle-Exporteure Kolumbiens. Für eine neue Anlage im

We grow with our ideas. Each machine built by allmineral creates new ideas that originate in the minds of our motivated and qualified colleagues. These colleagues are inspired by customers' new requirements to find solutions by innovative design concepts. The sharing of common thoughts and ideas is what helps us to proceed and develop new concepts. We would like to tell more about our ideas and developments, and show how and where they can be realized.

Erztagebau in Australien hat allmineral zwei alljig®-Setzmaschinen geliefert. Schließlich wurde in Westdeutschland ein allflux® mit neuen technischen Details in eine laufende Anlage integriert.

Auf diese und andere Themen dürfen Sie gespannt sein. Wir sind es auch und freuen uns auf den noch intensiveren Ideenaustausch mit Ihnen.

In the first issue of our customer magazine global, we will report about the operation of our allair®-jig at one of the largest coking coal exporters in Colombia. For a new ore mining plant in Australia, allmineral has delivered two alljig® jiggling machines. An allflux®, with new technology, was finally integrated in a current West Germany installation. Please eagerly anticipate these and other topics. In the future, we are looking forward to investigating and sharing more innovative ideas.

Mit den besten Grüßen – Ihr allmineral-Team  
With best regards – Your allmineral team



Koksherstellung in Kolumbien – Einsatz vor Ort unter extremen Bedingungen. Coke production in Colombia – Local activities under extreme conditions.



## EINSATZ IN KOLUMBIEN – DAS INTERVIEW

### ASSIGNMENT IN COLOMBIA – THE INTERVIEW

// An das erste Mal erinnert sich Richard Snoby noch genau: In rund 3.000 Meter Höhe besuchte er in Kolumbien das Kohle-Abbaugelände, in dem die allair® mittlerweile seit über zwei Jahren arbeitet. Die Maschine steht in rund 500 Metern Distanz vom Verwaltungsgebäude entfernt und noch einmal rund 100 Meter höher. Drei Mal habe er auf seinem ersten Weg dort hinauf eine Pause einlegen müssen, erinnert Richard Snoby sich schmunzelnd. Aber am Ende seines Besuchs – da schaffte er es ohne Unterbrechung. Im Gespräch mit globall erzählt der US-Manager von allmineral vom Einsatz der allair® in Kolumbien, von gepanzerten Autos und von freundlichen Menschen.

// Richard Snoby fondly remembers his first visit to the coal mining area in Colombia, which is situated at an altitude of approximately 3,000 meters. This site is where the allair®-jig has been in operation for over two years. The machine sits 500 meters away and approximately 100 meters above the mine office. Richard's first walk to the allair®-jig was difficult due to the extreme altitude. He remembers with a smile that he had to stop three times to rest, but by the end of his visit, he successfully walked to the jig with no need for a break. During the conversation with globall, the US allmineral president spoke about the allair®-jig operating in Colombia, armored cars, and friendly people.



LKW-Beladung in Kolumbien. Truck loading in Colombia.

Vor über zwei Jahren wurde die erste allair® in Kolumbien aufgebaut. Welche Gründe sprachen für ihren Einsatz an diesem Standort?

Zum einen gibt es in den Abbaugeländen nur wenig Wasser und das soll nicht verschmutzt werden – die Kolumbianer haben ein echtes Interesse daran, die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten. Zum anderen sollte der Aschegehalt der Kohle zwar nur um drei Prozent gesenkt werden. Geschieht diese Reduktion jedoch mit Wasser, werden der Kohle rund vier Prozent Feuchtigkeit hinzugefügt – ein Ergebnis, das keinem etwas bringt. Die allair® kommt ohne Wasser aus, weil die gesamte Aufbereitung mithilfe von Luftströmung erfolgt. Die Setzmaschine ist für diesen Standort also ideal. Davon konnten wir unseren Kunden überzeugen.

Für wen hat allmineral denn die allair® in Kolumbien aufgebaut?

Unser Kunde ist die kolumbianische Firma Colcarbon, einer der großen Kohle- und Koksproduzenten des Landes. Das Unternehmen betreibt mehrere Gruben und Kokereien in Kolumbien. Die allair® ist übrigens der Prototyp des Modells, das vorher in Colorado getestet wurde. Camillo Montana, der Chef von Colcarbon, kam damals in die USA und schaute sich die Anlage mit mir gemeinsam an. Er hat sie sofort gekauft.

**The first allair®-jig was assembled in Colombia more than two years ago. What reasons justify its use at this location?**

The main reason is a lack of water at the sites. Another is that Colcarbon, our customer, is particularly interested in keeping water contamination to a minimum. Finally, the low reduction of ash content sought, only three percent, is a significant contributor. If this reduction were carried out with water, an undesirable increase in moisture content would occur. The allair®-jig uses no water and processes solely using air. Our customers are convinced this jigging machine is ideal for their location.

**Who is Colcarbon?**

Colcarbon is one of the largest coking coal producers in Colombia. The company operates several coke oven plants in North Central Colombia. Nearly half of the feed coal comes from captive mines. The other half is purchased on the open market from local mines. The quality of the purchased coal varies widely. To meet world coking coal standards it was clear some form of coal preparation would be needed.

Colcarbon's president Camillo Montana came to the United States to observe two allair®-jig installations. One of the plants, the very first commercial allair®-jig plant ever built by allmineral, was setting idle at a coal mine in West Virginia. Shortly after the visit, the idle plant was on its way to Colombia. Since this first purchase, five additional machines have been ordered. Two machines are in operation at each of the three coke plant locations. These machines upgrade two distinct sizes of coal at each location. A coarse feed of 50 mm x 10 mm re-



Die allair® im Betrieb. The allair® during operation.

Inzwischen arbeiten aber mehr als diese eine allair® in Kolumbien.

Ja, inzwischen hat Colcarbon für verschiedene Betriebe weitere fünf Maschinen nachgeordert. Damit laufen an drei Standorten jeweils zwei Maschinen, die Kohle von 50 bis 10 Millimeter und 10 bis 0 Millimeter reinigen.

Europäer assoziieren mit Kolumbien Begriffe wie »Sonne« und »Lebensfreude« aber auch eine instabile politische Lage. Spüren Sie davon etwas, wenn Sie dorthin reisen?

Es ist ein bisschen paradox. Wenn ich in Bogotá lande, erwarten mich immer ein gepanzertes Auto und ein Vertreter der Firma, der bewaffnet ist. Andererseits habe ich noch nie eine gefährliche Situation erlebt. Irgendwo im Hinterkopf sitzt zwar immer das Wissen um die Lage, aber wirklich etwas spüren tut man nicht.

Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Das liegt vor allem an den Menschen, mit denen schnell ein persönlicher Kontakt entsteht. Ich habe noch nie so viel Freundlichkeit erlebt. Sie freuen sich, wenn ich komme und laden mich in ihre Häuser und zum Essen ein. Es macht wirklich Spaß, dort zu sein und mit unserem know-how zu helfen. Die e-mails, die ich mit dem Chef-Ingenieur von Colcarbon, Camilo Montana, austausche, unterschreiben wir beide nur noch mit »Amigo«.



Richard Snoby im Gespräch mit den Kollegen in der Duisburger Zentrale. Richard Snoby talking with colleagues at Duisburg Headquarters.

ports to one allair®-jig, while a finer feed of minus 10 mm reports to the second jig.

As regards to Colombia, Europeans think of words such as »sun« and »joy de vivre« but also an unstable political situation. Are you aware of this when you visit Colombia?

It is a bit paradoxical. Colombia is one of the most beautiful countries I have ever visited; and the people I meet are some of the friendliest. On the other hand, if you read the US State Department's warnings, no US citizen would ever travel to Colombia. When I land in Bogotá, an armed representative of the company meets me with an armored car. I have never experienced a dangerous situation, but somewhere back in one's mind, you are always aware of the situation.

So, is it dangerous or safe?

I feel safe mostly because of the people with whom I developed a quick personal relationship. They wouldn't allow me to do anything dangerous. Every place can be dangerous. I certainly would not recommend wondering the streets of Atlanta, Georgia (USA) at night. While at a job site, I have never experienced a friendlier atmosphere than in Colombia. The owners, managers, and regular employees are happy when I arrive and invite me to their houses for dinner and even breakfast. Blocking enough time out for sleep is sometimes a problem. Even the e-mails sent between Camilo Montana and myself are still signed with »Amigo«. It is very satisfying to offer a product that allows good people to compete on the world market. Without the allair®-jig, Colcarbon would find it difficult to make an economic coke product at all their locations.



### Kohle aus Kolumbien | Coal from Colombia

Die Steinkohle ist eines der wichtigsten Ausfuhrsgüter des Landes. Insgesamt werden pro Jahr mehr als 50 Millionen Tonnen in die ganze Welt exportiert. Damit macht Kohle rund zehn Prozent des Exportvolumens aus. Die Produktion wurde 2004 um 7 auf 52 Millionen Tonnen gesteigert. Neben der Steinkohle werden auch Gold, Platin, Silber und Smaragde abgebaut. Probleme bereitet die fehlende industrielle Infrastruktur, die das Land trotz der enormen bergbaulichen Ressourcen von Importen abhängig macht. Pit coal is one of the most important exported goods of the country. Altogether, more than 50 million tons are exported into the world. As a result, coal makes up around 10 percent of the exported goods for the country. In 2004, production doubled over the previous decade to 52 million tons of coal produced. The production of coal is expected to continue increasing in the foreseeable future. In addition to pit coal, gold, platinum, silver, and emeralds are also mined in Colombia. Problems exist due to an inadequate industrial infrastructure, which makes the country dependent on imports in spite of enormous mining resources.

# AN ANDEREN MESSEN

## AT OTHER TRADE FAIRS

Für ein international aktives Aufbereitungsunternehmen wie allmineral heißt es, auf Messen rund um den Globus präsent zu sein, um die innovative Marke vorzustellen. München, Shanghai, Verona und die USA waren die wichtigsten Branchen-Treffpunkte, an denen sich allmineral in den letzten Monaten präsentierte.

Auf der Weltmesse BAUMA 2004 in München war erstmals die Bergbauindustrie gesondert vertreten. Mit einem außergewöhnlichen Messestand lockte allmineral das Fachpublikum. In einem durchsichtigen Modell der alljig® wurde live vor Ort anschaulich die Materialtrennung durch einen pulsierenden Aufstrom von Wasser demonstriert. Steelen aus Plexiglas, die mit Kies, Sand, Eisenerz und Kohle gefüllt waren, veranschaulichten die Vielfalt der Materialien, die mit den Maschinen von allmineral gereinigt, sortiert und klassiert werden können. An Infotafeln konnten sich die Besucher über unterschiedliche Systemlösungen informieren. Mit 416.000 Besuchern aus 171 Ländern in Europa und Übersee wurde in München ein Rekordergebnis erzielt. Nach einer Woche Messestress war auch das allmineral-Team zufrieden.

Im November ging für allmineral der für 2004 letzte Auftritt auf der BAUMA CHINA zu Ende – ein attraktiver Wachstumsmarkt, besonders für die allair®, mit der Kohle trocken sortiert werden kann.

In Las Vegas und in Lexington | Kentucky präsentierte sich allmineral im Frühjahr 2005 bei der CONEXPO-CON/AGG sowie der COALPREP – und baute damit seine Geschäftsbeziehungen in Übersee erfolgreich aus. Schließlich gab es noch einen erfolgreichen Messeauftritt bei der SAMOTER – der internationalen Baumaschinenmesse in Verona. Sechs Prozent mehr Besucher sorgten auch am allmineral-Stand für regen Zulauf.

Zufrieden zeigte sich darum allmineral-Geschäftsführer Dr. Ing. Heribert Breuer mit der Bilanz der Messe-Aktivitäten: »Die globale Präsenz auf Messen ist uns wichtig«, sagte Breuer – weil allmineral nicht zuletzt darüber die Position als Weltmarktführer auf dem Gebiet der Setztechnik ausbauen könne. Messen seien die beste Gelegenheit, in kurzer Zeit Produzenten neueste Entwicklungen und Problemlösungen vorzustellen, Anregungen für die Produktentwicklung zu bekommen, Markttendenzen zu erkennen und sich mit den lokalen Mitarbeitern und Partnern auszutauschen. Außerdem sei es schön, Leute zu treffen, die man erstmalig auf einer früheren Messe getroffen habe und die inzwischen zufriedene Kunden geworden seien.

For an internationally involved processing company such as allmineral, it is necessary to take part in trade fairs around the globe. During the previous months, the most important meeting places for allmineral were in Munich, Shanghai, Verona, and the US.

At BAUMA 2004 in Munich, the mining industry was separately represented for the first time. Clients interested in mineral processing were attracted to a transparent model of the alljig®. The live and vivid demonstration of material separation was achieved by a pulsating upward flow of water. Small containers, made of acrylic glass and filled with gravel, iron ore, and coal, illustrated the variety of materials that can be cleaned, sorted, and classified by allmineral machines. On information boards, various system solutions were provided for the visitors. After one week of exhibition stress, the allmineral team was content with their effort to provide information to a record breaking 416,000 visitors from 171 countries at the exhibition.

In November, the tour of exhibits for allmineral in 2004 came to an end at BAUMA CHINA. China has an attractive growth market especially for the allair®-jig, which is able to sort coal with a dry approach.

In early 2005, allmineral was present in Las Vegas, Nevada and Lexington, Kentucky at CONEXPO-CON/AGG and COALPREP respectively, where business relations could be successfully strengthened. Finally, another successful appearance was completed at the international fair for construction machines SAMOTER in Verona. The allmineral stand drew large crowds due to the six percent increase in attendance from the previous year.

Allmineral's general manager Dr. Heribert Breuer was pleased with the outcome of the activities at the exhibitions. »Global presence is important for us,« said Dr. Breuer, »because it enables allmineral to improve its position as a world market leader in the field of jiggling technology. Trade fairs are the best opportunity to quickly present the newest developments and problem solutions; to get ideas for product developments; to realize market trends; and to share thoughts with local colleagues and partners. Besides, it's nice to socialize with acquaintances from past exhibitions, who have since become satisfied customers.«



CONEXPO-CON/AGG\_2005



Der allmineral Messestand auf der BAUMA 2004. The allmineral exhibition stand at the BAUMA 2004.

Die neue Anlage im südaustralischen Whyalla der Firma »Henry Walker Eltin« im Betrieb. In Whyalla, South Australia a new installation has been commissioned by Messrs. »Henry Walker Eltin«.



## EXPERTEN IM SÜDEN AUSTRALIENS

## EXPERTS IN SOUTHERN AUSTRALIA

// Südaustralien ist ein wichtiges Abbaugelände für Eisenerz in der Welt. Dort liegt auch Whyalla, ein quirliges Hafenstädtchen, Anfang des 20. Jahrhunderts um eine Mine gegründet. Rund um den Ort wird Eisenerz im Tagebau gewonnen.

Im Oktober vergangenen Jahres gingen etwa eine Autostunde von Whyalla entfernt im Auftrag der Firma »Henry Walker Eltin« zwei alljig®-Setzmaschinen in Betrieb. Die beiden Maschinen reinigen pro Stunde 100 beziehungsweise 120 Tonnen Eisenerz der Körnungen 8-32 und 1-8 Millimeter. Das

// South Australia is one of the most important mining areas for iron ore in the world. Whyalla, a small lively seaport, is also situated there. It was founded around a mine at the beginning of the 20th century. Iron ore is extracted from an open pit right around the town.

Around one hour travelling distance by car from Whyalla, there are two alljig® jigging machines that were commissioned by Messrs. »Henry Walker Eltin« in October of last year. Both machines clean 100 to 120 tons of iron ore per hour at grain sizes of 8-32 and 1-8 millimeters. The concentrate produced is intended for the blast furnaces of »One Steel Whyalla Steelworks«. Despite highly varied quantities during feeding, it must be consistently cleaned.





geschieht nach allerhöchsten Ansprüchen. Das erzeugte Konzentrat ist für die Hochöfen der »One Steel Whyalla Steelworks« bestimmt. Es muss trotz starker Schwankungen in der Aufgabe gleichbleibend sauber sein.

Das Eisenerz jeder Lagerstätte ist anders. »Bei Whyalla enthält es bis zu 7 Prozent Quarz und 4 Prozent Aluminiumoxyd«, erklärt Andreas Horn von allmineral. Verunreinigungen, die die Konzentratqualität stark mindern würden. In der alljig® lockert eine pulsierende Wassersäule das Material auf und schichtet es nach seiner unterschiedlichen Dichte. Leichte Körner gelangen nach oben, schwere setzen sich unten ab, wie im Sieb eines Goldwäschers. In einem zweiten Schritt wird das Schwergut, in diesem Fall das Konzentrat, aus dem geschichteten Materialbett getrennt.

Die Spezialisten von allmineral richten jede Anlage speziell aus. Sie stellen zum Beispiel ein, mit welcher Frequenz und mit welcher Amplitude das Wasser pulsiert, um das Material zu schichten. »Das Entscheidende ist aber die richtige Grundauslegung der Setzmaschine«, weiß Andreas Horn. Damit das stark verunreinigte Material der Lagerstätten bei Whyalla möglichst lange in der Maschine gewaschen wird, durchläuft es in jeder alljig® 3 Kammern. Mit insgesamt 3 Metern Länge und einer Breite von 2,5 Metern, sind diese relativ groß ausgelegt.

Auch das Klima der trockenen und kargen Region erfordert eine besondere Konstruktion. Die Maschinen stehen mitten in einer roten, staubigen Einöde. Aggregate und Gebläse sind extremer Hitze und starken Temperaturschwankungen ausgesetzt. Das hohe Staubaufkommen belastet Luftansaugung und Lager.

Die Herausforderungen wurden erfolgreich gemeistert: Die beiden Setzmaschinen waschen pro Jahr 1,5 Millionen Tonnen hochwertiges Eisenerz. Die Eisenerzkonzentrate verlassen die Maschinen mit einem Quarzanteil von nur noch 2,4 Prozent. Die Verunreinigung mit Aluminiumoxyd ist auf 1,3 Prozent reduziert worden. Der Fe-Gehalt beträgt dann 64-65%. Eine ausgezeichnete Qualität – nicht nur für die Stahlproduktion in Whyalla.



Die alljigs® sichern einen Durchsatz von bis zu 120 Tonnen pro Stunde. alljigs® guarantee a throughput of up to 120 tons per hour.

The content of iron ore in each deposit is different. Andreas Horn from allmineral said, »near Whyalla, it contains up to 7 percent of quartz and 4 percent of aluminium oxide.« These contaminants would greatly reduce the quality of the concentrates. In the alljig®, pulsating water breaks up the material and stratifies the various minerals according to its density. Light grain particles reach the top; heavy ones are deposited at the bottom just like panning for gold. In a second step, the concentrate is separated from the material bed.

The allmineral specialists specifically align each installation by adjusting the pulsating water by frequency and amplitude to pile the material in layers. Andreas Horn knows that »the decisive factor is the correct basic alignment of the jigging machine.« To make sure that a heavily contaminated material, deposited near Whyalla, is washed in the machine as long as possible, it passes through three compartments in each alljig®. At a length of 3 and a width of 2.5 meters, the compartments are rather spaciouly designed.

The climatic conditions of a dry and barren region demand a special construction. Aggregates and blowers are exposed to extreme heat and strong fluctuation of temperatures. Highly accumulated dust affects air intake and bearings.

These challenges were successfully overcome and both jigging machines are washing 1.5 million tons of high-quality iron ore each year. The iron ore concentrates leave the machines with a quartz amount of just 2.4 percent. Aluminium oxide could be reduced to 1.3 percent and iron upgraded to 64-65%. An excellent quality not only for steel production in Whyalla.



Eisenerz prägt nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Landschaft. Iron ore not only shapes the economy but also characterizes the landscape.

## WIEDER IM TEAM – THOMAS NEUMANN

# AGAIN PART OF THE TEAM – THOMAS NEUMANN

// Thomas Neumann ist der jüngste Neuzugang der Firma allmineral. Zugleich ist der 45-Jährige allerdings auch einer der langjährigsten Mitarbeiter. Den Grundstein für seine Karriere legte er mit dem Bergbau-Studium an der Rheinisch-Westfälischen Hochschule in Aachen, das er 1988 abschloss. Seine Industrie-Laufbahn begann er im Anschluss bei der Readymix Kies GmbH. 1990 wechselte Thomas Neumann als Projekt-Ingenieur zu allmineral, wo er vier Jahre später zum Vertriebsleiter und Prokuristen ernannt wurde. Nach über zwölfjähriger Arbeit für die allmineral Aufbereitungstechnik wechselte er Anfang 2003 als Vertriebsleiter für Deutschland in die finnische Metso Minerals Oy (Tampere). Im November 2004 ist Thomas Neumann als Sales Manager zu allmineral zurückgekehrt.

Wie sind Sie zum Bergbau und der Aufbereitungstechnik gekommen?

Anfang der 80er Jahre boomte der deutsche Bergbau. Das breit angelegte Studium bot eine Vielzahl Perspektiven. Außerdem gibt es in meiner Familie seit Generationen Verbindungen zum Bergbau. Zur Aufbereitungstechnik führte mich meine erste Tätigkeit in der Baustoff-Industrie.

Warum haben Sie den Weg zurück zu allmineral gewählt?

Hier arbeite ich in einem hoch qualifizierten, engagierten Team, in dem es auch menschlich stimmt. Der Zusammenhalt ist stark, die Entscheidungswege sind kurz. Bei Metso Minerals war ich als Vertriebsleiter ausschließlich auf einen räumlich und fachlich beschränkten Markt ausgerichtet. Dagegen gibt es bei allmineral in der Anwendung nicht solche Grenzen. Diese unternehmerische Flexibilität eröffnet immer wieder neue Perspektiven.

Für Neumann wichtig: kurze Entscheidungswege – starker Zusammenhalt. For Neumann, decisions made rapidly and a strong team spirit are important.

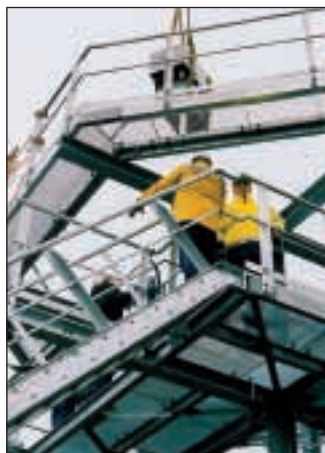


Thomas Neumann

// Thomas Neumann is the newcomer at allmineral. At the same time, this 45-year old is a colleague of many years standing. He laid the foundations of his career at the Technical College of Rhineland-Westphalia in Aachen where he graduated in 1988 majoring in mining engineering. Thereafter, he started his industrial career for Readymix Kies GmbH. In 1990 Thomas Neumann came to allmineral as a project engineer where he was appointed as sales manager and granted general commercial power of attorney. After more than twelve years in charge of allmineral's processing technology division, he joined the Finnish Metso Minerals Oy (Tampere) as German sales manager at the beginning of 2003. In November 2004 Thomas Neumann returned to allmineral as sales manager.

How did you finally end up with mining and processing technology?

In the early eighties, German mining was booming. Widely structured studies offered a variety of perspectives. In addition to that, my family has strong ties to mining for many generations. My first job for an industrial building material company introduced me to processing technology.



**Warum machen Sie den Job so gerne? Was begeistert Sie besonders?**

Allmineral konzentriert sich auf Spezialprodukte, deren Qualität im Markt anerkannt ist. Bei uns stehen der Kunde und seine Anwendung im Vordergrund. Die flexible Struktur unseres Unternehmens versetzt uns in die Lage, spezielle Herausforderungen kurzfristig umzusetzen.

**Welche Themen werden Sie in Zukunft im Unternehmen beschäftigen?**

Ich sehe meine Aufgabe darin, die Kernkompetenz weiter auszubauen. Weiterhin ist es wichtig, die richtigen Vertriebspartner zu finden und Lücken – wo sie vorhanden sind – zu schließen. Wir müssen spezialisiert unser Kerngeschäft weiter betreiben und gleichzeitig nach neuen Anwendungen und Märkten suchen. Das sollte uns leicht fallen, denn die Kundschaft von allmineral ist innovativ eingestellt und hat ein großes Interesse an Weiterentwicklungen. Oft werden diese von den Kunden angeregt. Außerdem müssen wir immer weiterhin im Auge behalten, verschiedene Entwicklungen zwischen den Standorten weltweit auszutauschen. Das allflux®-Verfahren wurde zum Beispiel hier in der Baustoffindustrie entwickelt und wird mittlerweile in Süd-Afrika und Asien auch in der Eisenerzindustrie eingesetzt.

**Sie sind beruflich viel in der Welt unterwegs.**

Ja, ich genieße die Geschäftsreisen sehr. Sie bieten einem einen ganz anderen Zugang zu einem Land und einer Mentalität, als man ihn als Tourist bekommen kann. Privat bin ich gerne in Südeuropa unterwegs. Dann sind statt Geschäftspartnern natürlich Frau und Kinder dabei.

**Why did you choose to come back to allmineral?**

At allmineral, I experienced a highly qualified and motivated team cooperating with each other on a friendly basis. There is a strong team spirit and decisions are made rapidly. At Metso Minerals my work as sales manager was centered on an exclusively restricted territory and only a limited specialized market but at allmineral such limitations do not exist in practice. Such entrepreneurial flexibility opens up new perspectives again and again.

**Why do you enjoy the job so much? What's so specifically inspiring?**

Allmineral concentrates on special products, the quality of which is appreciated in the market. The customer and his demands are of high priority; and a flexible company structure enables us to react to specific challenges at short notice.

**Which subjects will you cover for the company in the future?**

My task will be to further expand our core business. We have to carry on with our specialized core activities and search for new applications and markets at the same time. This should be easy for us since the customers of allmineral reveal an innovative attitude and show much interest in further developments, i.e. our customers often suggest new ideas. Moreover, we must keep in mind sharing various global developments between different locations. The allflux® process was developed for an industrial building material customer in Germany, and is now in operation for iron ore mining purposes in South Africa and Asia.

**Are you travelling a lot around the world for the company?**

Yes, I enjoy my business trips very much because I observe the culture and mentality of the countries in a completely different view compared to travelling as a tourist. Privately, I like travelling to southern Europe where I of course take my wife and children along instead of being with my business partners.



Im Vordergrund stehen der Kunde und seine Anwendung. The customer and his demands are of high priority.

Der allflux® wird in die vorbereitete Aufnahme integriert.  
The allflux® is integrated into the prepared location.



## DURCHSATZ AUF KLEINSTEM RAUM THROUGHPUT ON A VERY CONFINED SPACE



// Dauernder Regen hat die Arbeit im Freien erschwert. Erst morgens um 3 Uhr ist die Vormontage abgeschlossen. Pünktlich um 8 Uhr in der Früh hängt der allflux® am Kran, um auf die vorbereitete Unterstüztungskonstruktion gehoben zu werden. Damit läuft für die Firma Hülskens im niederrheinischen Wesel alles genau nach Zeitplan.

Seit langem arbeitet das Unternehmen mit allmineral zusammen. Mit einer Jahresproduktion von 10 Millionen Tonnen Kies

// Permanent rain has made outdoor activities more difficult. Finally, around 3 o'clock in the morning preassembly has been concluded. Exactly at 8 o'clock, the allflux® is attached to the crane to be lifted to a prepared supporting structure, which means construction for Hülskens in Lower Rhine Wesel is on schedule.



Maßgenaues Arbeiten vor Ort.  
Local operation accurate to size.

und Sand, zählt Hülskens zu den Großen der Branche. In Wesel werden allein 1,4 Millionen Tonnen im Jahr gewonnen. »Bisher erschwerten die teils schlechten Qualitäten den Abbau«, sagt Thomas Neumann von allmineral. Kies und Sand sind zum Teil mit Holz und Kohle verunreinigt – einige Lagerstättenteile konnten deswegen nicht abgebaut werden.

Zwischen vorhandener Vorabsiebung und Aufbereitung wurden daher auf kleinstem Raum eine alljig® und jetzt ein allflux® in den Produktionsprozess eingebunden. Bei der Integration in die laufende Anlage mussten Stillstandszeiten so kurz wie möglich gehalten werden. Die Vorabsiebung trennt zunächst den Kies vom Sand und entfernt Körnungen von über 32 Millimeter Größe. In der alljig®-Setzmaschine wird dann der vor allem für die Betonherstellung verwendete Kies von den organischen Verunreinigungen gesäubert.

Der Anfang der 90er Jahre gemeinsam mit Hülskens entwickelte allflux®-Wirbelschichtsortierer reinigt und klassiert den Sand. Das mit bis zu 2 Prozent organischen Stoffen verunreinigte Material, verlässt die Maschinen mit einem Reinheitsgrad von 99,99 Prozent. »Das bemerkenswerte ist die hohe Leistung der Anlage, mit jeweils nur einer Maschine pro Strang«, erklärt Thomas Neumann. Denn in Wesel werden bis zu 250 Tonnen Kies und bis zu 400 Tonnen Sand pro Stunde gleichzeitig gereinigt.



For a long time, the company has cooperated with allmineral. With an annual production of 10 million tons of gravel and sand, Hülskens is considered as one of the market leaders. In Wesel alone, 1.4 million tons are annually extracted. »Up to now, a partial poor quality made mining difficult,« Thomas Neumann of allmineral stated. Gravel and sand are in part contaminated with wood and coal. Consequently, mining could not take place at some deposit areas.

For this reason, an alljig® and now an allflux® were incorporated into the production process between the existing pre-screening and processing in a very confined space. Minimal idle time periods were maintained to enable integration into the available installation. Pre-screening first separates gravel from sand and removes graining of more than 32 millimeters. Especially for concrete production, the gravel used is then cleansed from organic contaminations in the alljig® jigg machine.

The allflux® fluidized bed sorter, developed together with Hülskens at the beginning of the nineties, cleans and classifies sand. The material contaminated by up to 2 percent of organic matter leaves the machines with a purity degree of 99.99 percent. »An excellent performance of the installation using only one machine for each strand is most remarkable«, Thomas Neumann explains, since up to 250 tons of gravel and up to 400 tons of sand per hour are simultaneously cleaned in Wesel.



## Forschung trifft Praxis

Dass die Steinkohle als Primärenergieträger in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen wird, zeichnet sich seit Jahren ab. Im Mittelpunkt der Kooperation von allmineral und dem Lehr- und Forschungsgebiet Aufbereitung mineralischer Rohstoffe (AMR) der RWTH Aachen steht darum seit langem die Entwicklung ressourcenoptimierter Verfahren zur Aufbereitung von Kohle. Die Kombination mit verschiedenen Elementen der Naßsetzmaschine findet in der allair®-Luftsetzmaschine ihre erfolgreiche Anwendung in der industriellen Praxis. Im Vergleich zu den bisherigen trocken arbeitenden Verfahren arbeitet sie deutlich effizienter und ressourcenschonender. Das AMR

– unter Leitung von Professor Dr.-Ing. Hermann Wotruba – konnte anhand der Forschungen einen umfangreichen Verfahrensstammbaum für die trockene Sortierung von Steinkohle aufstellen. In der Praxis sind inzwischen weltweit 25 allair® erfolgreich im Einsatz.



## Von Duisburg nach Indien

Indien ist aufgewacht – und blickt optimistisch in die Zukunft. Mit der weltweit dritthöchsten Wachstumsrate (nach China und Vietnam) von 5,8 Prozent lockt das Land immer mehr ausländische Investoren ins Land. Wirtschafts-Experten prophezeien dem Staat innerhalb der nächsten zehn bis 30 Jahre einen rasanten Aufstieg, an dessen Ende gar ein Platz unter den ersten drei Volkswirtschaften der Welt stehen könnte.

Allmineral arbeitet ab sofort mit einem kompetenten Partner in Indien zusammen: Die Firma »Hari Machines Ltd«. (Rajgangpur|Orissa) wird anhand der allmineral-Konstruktionen und mit technischen Support die allmineral-Produkte in Indien produzieren und vertreiben. Mit der Zugehörigkeit zur »Dalmia-Gruppe« zählt die Hari Machines Ltd. zu einer der größten Firmengruppen des Landes, die sich vor allem auf die Zementherstellung und Eisenschwammerzeugung sowie dem Maschinen- und Anlagenbau konzentriert.



## Research in practical operation

For many years, it has become apparent that coal, as primary energy, is playing an increasingly important role in the future. At the center of the cooperation between allmineral and the Department for processing of mineral raw materials (AMR) at the Technical University in Aachen (RWTH) has therefore been for a long time the development of optimized resource treatments for coal processing. A combination of various elements of the wet jig has been successfully applied in the allair®-pneumatic jig for industrial practice. Compared to former dry processing methods, the allair®-jig operates considerably more efficient and more gentle to the resources. Based on research studies, the AMR, under the leadership of Professor Dr.-Ing. Hermann Wotruba, could generate a detailed process flow sheet for dry sorting of coal. In practice, 25 allair®-jigs are in operation all over the world.

## From Duisburg to India

India has woken up and looks optimistically into the future. With the third highest growth rate worldwide (after China and Vietnam) of 5.8 per cent more and more companies feel attracted to invest in the country. Within the next 10 to 30 years a steady economic rise of this nation is predicted by economic experts. At the end of such upswing the country could even hold one of the first three ranks among the national economies of the world.

As of now, allmineral cooperates with a competent partner in India: Hari Machines Ltd. (Rajgangpur|Orissa) will produce and sell allmineral products in India on the basis of allmineral designs and technical support. Hari Machines Ltd. is an affiliate of the »Dalmia Group«, considered as one of the largest groups in India which mainly concentrates on cement and sponge iron production as well as machinery construction and plant engineering.

**Publisher**

allmineral  
Aufbereitungstechnik GmbH & Co. KG  
Baumstraße 45  
47198 Duisburg | Germany  
T \_ +49 (0) 20 66 . 99 17 . 0  
F \_ +49 (0) 20 66 . 99 17 . 17  
head@allmineral.com  
www.allmineral.com

**Conception | Layout**

affektstudios  
An der Mühle 4  
47906 Kempen  
www.affektstudios.de

**Text**

Tanja Walter | Klaus Sieg

**Photography**

Torsten Hattenkerl | Archiv

**Printing**

Druckerei Preuß  
Siemensstraße 12  
40 885 Ratingen

globall ist die Kundenzeitschrift von allmineral und erscheint 2x jährlich. | globall is a customer magazine of allmineral published twice a year.

**allmineral**

Aufbereitungstechnik GmbH & Co. KG  
Baumstraße 45  
47 198 Duisburg | **Germany**  
T \_ +49 (0) 20 66 . 99 17 . 0  
F \_ +49 (0) 20 66 . 99 17 . 17  
head@allmineral.com  
www.allmineral.com

**allmineral Llc.**

Suite »1-F«, 1360 Union Hill Road  
Alpharetta, Georgia 30 004 | **USA**  
T \_ +1 . 770 . 4 10 02 20  
F \_ +1 . 770 . 4 10 08 07  
allmineral@aol.com  
www.allmineral.com

**allmineral Sp.zo.o.**

ul. Powstańców Śl. 5  
53 332 Wrocław | **Poland**  
T \_ +48 (0) 71 . 7 83 70 11  
F \_ +48 (0) 71 . 7 80 44 18  
biuropl@allmineral.com  
www.allmineral.com

**allmineral (Pty.) Ltd.**

P.O. Box 73 171  
Fairland 2 030, Johannesburg | **South Africa**  
T \_ +27 (0) 11 . 7 92 74 58  
F \_ +27 (0) 11 . 4 76 65 59  
allmin@global.co.za  
www.allmineral.com

