



INVESTIEREN HEISST ABSICHERN AUCH FÜR UNSERE KUNDEN

Wer über Landwirtschaft in Wallonien spricht, kann nicht an der Joskin-Gruppe vorbeikommen. Das Familienunternehmen mit Sitz in Soumagne ist weltweit für seine Düngesystemen und landwirtschaftlichen Kipper bekannt. Wir unterhielten uns mit Firmengründer Victor Joskin über die Vergangenheit, die Gegenwart und die Zukunft des Unternehmens. - Anne Vandenbosch

Die Joskin-Gruppe besteht seit nunmehr 46 Jahren, und seit 30 Jahren werden Maschinen unter der Eigenmarke JOSKIN gefertigt.

Die ersten Importaktivitäten landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte gehen auf das Jahr 1974 zurück. Vor zwei Jahren wurde dieser Firmenzweig in der separaten Einheit DistriTech untergebracht. Für die Eigenproduktion wurden im Laufe der Zeit große Fertigungshallen nach neuestem Stand der Technik errichtet.

2014 ist ein weiterer Meilenstein in der Erfolgsstory dieses wallonischen Unternehmens.

Im Rampenlicht

Victor Joskin für ein Interview zu gewinnen, ist nicht einfach. Denn er ist ein vielbeschäftigter Mann.

So pendelt er jede Woche zwischen seinem Wohnsitz in Soumagne und den Produktionsstätten in Polen und Frankreich. Sein Engagement und der Erfolg seines Familienunternehmens standen in der Vergangenheit regelmäßig im Rampenlicht – und das nicht nur im Inland. Einige Beispiele: Im Jahr 2007 war das Unternehmen unter anderem im Finale des renommierten Wettbewerbs "Unternehmer des Jahres". Im vergangenen Jahr wurde die Joskin-Gruppe in Wallonien mit dem „Marianne de Cristal“ und in Frankreich mit dem Preis des besten belgischen Investors ausgezeichnet. Darüber hinaus wurde Victor Joskin im Jahr 2013 als Manager des Jahres nominiert. „Diese Auszeichnungen sind eine gute Referenz für unser Unternehmen und für die Mitarbeiter“ sagte Victor Joskin. "Sie zeigen, dass das Unternehmen auch Anerkennung von außerhalb des Agrarsektors erfährt. Es ist wichtig, dass wir in den Medien positiv erwähnt werden.

Joskin-Gruppe

Standort Soumagne
Tätigkeitsbereich: Herstellung von Güllefässern, Gülleausbringungstechnik und landwirtschaftlichen Kippern (Joskin), Importeur der Marken Hardi, Quicke, Evrard, Rauch, Krone, Strautmann, Monosem, Sulky (Joskin DistriTECH)
Personalbestand: 823
Website: www.joskin.com und www.distritech.be



Das gilt besonders für Wallonien, wo es nicht einfach ist, die Landwirtschaft in einem positiven Licht zu präsentieren“

Das Ohr an der Praxis

In den 46 Jahren seit seiner Gründung ist das Unternehmen stetig gewachsen. 1986 begann Victor Joskin seine berufliche Karriere als Lohnunternehmer, eine Tätigkeit, die er 1977 einstellte. Anschließend ließ er sich als Händler und Importeur von landwirtschaftlichen Maschinen nieder. 1984 startete er mit der Produktion eigener Güllefässer. Als Hauptsitz des Unternehmens wurde Soumagne auserkoren und stets beibehalten. 1999 wurde eine Produktionsstätte in Trzcianka (Polen) und drei Jahre später eine weitere in Bourges (Frankreich) in Betrieb genommen. Im eigenen Land gesellte sich 2007 mit Andrimont ebenfalls ein weiterer Standort hinzu. Und in diesem Jahr wurden die Kapazitäten in Soumagne und Trzcianka erweitert. Es ist daher nicht verwunderlich, dass mit dem Unternehmen auch die Belegschaft gewachsen ist. Vor zehn Jahren beschäftigte die Joskin-Gruppe 362 Mitarbeiter. Bis heute ist die Zahl auf 823 angewachsen, davon 380 in Belgien. Und in naher Zukunft sollen noch weitere Mitarbeiter rekrutiert werden. Der konsolidierte Umsatz der Joskin-Gruppe stieg von 30 Mio. im Jahr 2000 auf fast 99 Mio. Euro im Jahr 2013, das ist mehr als eine Verdreifachung innerhalb von weniger als anderthalb Jahrzehnten! „Als Zwanzigjähriger hätte ich mir nie träumen lassen, es so weit zu bringen“ gesteht der Firmengründer. „Um sich erfolgreich zu entwickeln, muss man jederzeit eine Zukunftsvision vor Augen haben. Das ist heute mehr denn je. Denn die Konkurrenz schläft auch im landwirtschaftlichen Sektor nicht. Es gilt, eine bessere Technik zu finden und zur Praxisreife zu entwickeln als die Konkurrenz. Und dafür muss man die technischen Entwicklungen aufmerksam verfolgen. Fortschritt heißt auch, die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen, auch wenn die Anforderungen z.B. der Lohnunternehmer immer anspruchsvoller werden. Sie müssen bis auf den letzten Cent aus der Arbeit erreichen, weil es ihr Endgewinn ist. Wir als Hersteller sind gefordert, mit diesen Entwicklungen Schritt zu halten. Sein Gespür für die Bedürfnisse der landwirtschaftlichen Welt hat ihn seinerzeit auch auf die Idee gebracht, die Entwicklung und Produktion eigener Güllefässer in Angriff zu nehmen „Während meiner Zeit als Lohnunternehmer bin ich mit den drängenden Fragen aus der Praxis konfrontiert worden. Die Hersteller von Güllefässern konnten damals auf diese Fragen keine zufriedenstellenden Antworten bieten. Deshalb habe ich selbst die Probleme in Angriff genommen und dabei stets auf die wirtschaftliche Machbarkeit geachtet. Anfangs habe ich mich auf den einheimischen Markt beschränkt“.

Ehefrau Marie-José und die drei Kinder besetzen mittlerweile Schlüsselpositionen im Unternehmen. Vinciane kümmert sich um die administrative und finanzielle Verwaltung. Didier ist für das Produktion- und das EDV-Management zuständig und Murielle leitet die Personalabteilung und das Marketing. Victor Joskin beschäftigt sich unterdessen weiter intensiv mit den spezifischen Anliegen und Erfordernissen der Kundschaft. Er fungiert dabei als eine Arte Filter für neuen Ideen.

brauchen einander und sie müssen sich parallel zueinander weiterentwickeln. Für uns ist es deshalb wichtig, guten Kontakt mit den Traktorherstellern zu unterhalten“, erklärt Victor Joskin.

Hauptsitz in Soumagne

Der Joskin-Hauptsitz in Soumagne liegt direkt an der E40. Die neuen Gebäude sind von der Autobahn aus sichtbar. Hier sind die Verwaltung und die Entwicklung ebenso zentralisiert



Victor Joskin ist ein gestandener Unternehmer mit einer klaren Vision: „Wir haben in dem vergangenen Jahr stark investiert. Der Markt bietet noch Potenzial für unsere Produkte.“

Um sich erfolgreich zu entwickeln, muss man jederzeit eine Zukunftsvision vor Augen haben.

„Ich bin ein Allrounder, eine Art Mädchen für alles. Ich muss beurteilen können, ob eine Idee machbar ist oder nicht. Dass ich in einem landwirtschaftlichen Umfeld aufgewachsen bin, empfinde ich für diese Aufgabe als einen unbezahlbaren Vorteil. Aber natürlich umgebe ich mich auch mit hervorragenden Mitarbeitern“.

„Heutzutage betreffen die neuesten Entwicklungen vor allem den Bereich der Automatisierung. Für unsere eigene Traktorenreparatur- und -wartungswerkstatt ist es von größter Wichtigkeit, diese Entwicklungen auf Schritt und Tritt zu verfolgen. Unsere Eigenentwicklungen sind das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit der Mitarbeiter dieser Werkstatt und unseres Studienbüros. Die Abstimmung von Schlepper und Gerät ist ungeheuer wichtig. Beide Maschinen

wie die IT-Abteilung und die Automatisierung. Über eine Buchhaltungs- und Handelsabteilung verfügt dagegen jeder Standort. „95 % des gesamten Stahls wird in Soumagne verarbeitet; wo wir über sehr leistungsfähige Laserstahlschneider verfügen. Der größte Teil der europäischen Stahlproduktion ist in einem Radius von 200 km rund um das Unternehmen angesiedelt. Dies ist von Vorteil, da der Transport sehr teuer ist. Dank der großen Konkurrenz auf der Angebotsseite können wir günstige Einkaufspreise aushandeln. Nur das auf Maß geschnittene Material wird zur Weiterverarbeitung nach Polen weitergeleitet. Auch alle Profile und Präzisionsteile werden in Soumagne hergestellt. Ein Teil der Güllebehälter wird in der separaten Produktionseinheit Spaw Tech in Andrimont produziert – Spaw ist Polnisch und bedeutet Schweißen. Die einfacheren kleinen Modelle werden in Polen hergestellt. In Soumagne wird ein Modell von Stallungstreuern produziert, ein weiteres in Bourges und zwei in Trzcianka. Neuentwicklungen wie jüngst der

Drakkar werden in Soumagne entwickelt und auch produziert – zumindest vorübergehend. Wir investierten viel in Schweißroboter, die eine ausgezeichnete und durchgehend konstante Qualität gewährleisten. In Soumagne sind insgesamt acht Schweißroboter im Einsatz (darunter ein sehr großes Gerät für die Produktion unserer Kipper) und in Polen sind es deren fünf! Weiterhin wird auch Joskin DistriTech in Soumagne verwaltet. Ständiger Ausbau Der Standort Soumagne wird ständig ausgebaut. Mittlerweile nimmt das Unternehmen eine Fläche von 15 ha in Beschlag, wovon 65.000 m² bebaut sind. Am auffälligsten sind die beiden großen vollautomatisierten Lagerhallen. In der einen sind sämtliche Stahlteile bis zu 12 m Länge gelagert, die vor Ort von zwei vollautomatischen Laserschneidern auf Maß geschnitten werden. „Angesichts der Platznot haben wir uns für ein Hochlager mit einem in Europa einzigartigen System entschieden. Der Turm ist auf ein Fassungsvermögen von 4000 t ausgelegt. In Wirklichkeit können wir aber nur 1800 t lagern, da es sich oft um platzraubende Röhren handelt. Die Lagerverwaltung ist vollständig automatisiert. Roboter bringen den Stahl zu den Laserschneidern, wo er geschnitten, gewalzt und sortiert wird

Die zweite Halle dient als Lager für Ersatzteile aller Art. Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen ist Victor Joskin nicht willens, diese Funktion an einen anderen Ort auszulagern.

Bedeutende Standbeine im Ausland

Die Joskin-Gruppe ist weltweit vertreten, wobei Europa jedoch der wichtigste Markt bleibt. „Den ersten Fuß im Ausland hat Joskin in den Niederlanden gesetzt. Als dort seinerzeit die Güllegesetzgebung verschärft wurde, entstand eine Nachfrage nach Anbaugeräten, die die Stickstoffverluste reduzieren. Danach folgte Frankreich, das Land mit der größten landwirtschaftlichen Nutzfläche in der EU, das nach wie vor unser bedeutendster Abnehmer ist. Auch Deutschland und Polen sind interessante Exportmärkte. Über lokale Händler sind unsere Produkte mittlerweile in rund 65 Ländern im Einsatz. Darunter sind mehr als 45 regelmäßige Abnehmerländer; in den anderen verkaufen wir nur gelegentlich und manchmal über Umwege. So haben beispielsweise holländische Auswanderer unsere Geräte nach Südafrika mitgenommen“.

im Jahr 1988 konnte ich feststellen, dass dort diesbezüglich gute Voraussetzungen bestanden. Es hat dann aber zehn Jahre gedauert, bis ich mich effektiv auf die Suche nach einem geeigneten Standort in Polen begeben habe. Das Land weckte Träume in mir; Es war ein Eldorado, um eine Produktionsniederlassung zu errichten und neue Märkte in Angriff zu nehmen. Denn es mangelte dort an (landwirtschaftlichen) Maschinen, aber dafür gab es genügend qualifizierte Arbeitskräfte. Mittlerweile beschäftigen wir am Standort Trzcianka bereits 340 Mitarbeiter. Wir produzieren dort einfache Güllefässer und Stallungstreuer, aber auch die Tetra-Cap-Kipper und Silagewagen“. 2011 wurde eine eigene Galvanisierungseinheit in Betrieb genommen. Darüber hinaus wird der größte Teil der Transporte – sowohl innerbetrieblich als auch die Auslieferung der Bestellungen – von Polen aus organisiert. Derzeit wird die dortige Infrastruktur um 12.000 m² bebaute Fläche erweitert. „Die Produktionsabteilung (Schweißen) und Logistikabteilung werden momentan ausgebaut. Und dann werden die beiden bestehenden Lackieranlagen (eine automatische und eine halbautomatische) um eine neue Pulverlackbeschichtungseinheit ergänzt. Ziel ist es, durch die serienmäßige Produktion und Lagerung, die Personalkosten zu senken“.

Vertrauen in die Zukunft

Obwohl Victor Joskin mittlerweile das Rentenalter erreicht hat, hat er noch viele Zukunftspläne. „2012 hatten wir uns das Ziel gesteckt, den Umsatz des Unternehmens innerhalb von fünf Jahren zu verdoppeln. Diese Ziel ist heute nicht mehr realistisch. Die Verwirklichung dürfte sich um mindestens 2 Jahre verzögern. Die Gründe dafür liegen zum einen in der schwierigen Marktlage und zum anderen in der Verzögerung unserer Um- und Ausbauprojekte. Nunmehr setzen wir uns als neue Frist zur Verwirklichung unseres Ziel das Jahr 2020. Unser technisches Knowhow und unser Betriebsmanagement werden uns voranbringen. Auch unsere Produktionskosten können noch weiter optimiert werden; die jüngsten Investitionen in die Automatisierung wirken sich bereits positiv aus. Das will nicht heißen, dass wir unseren Personalbestand reduzieren werden, sondern dass wir die Produktivität steigern, d.h. mit unveränderter Belegschaft unseren Umsatz steigern. Übrigens: Man sollte mit Investitionen nicht warten, bis die Marktlage günstig ist. So haben wir trotz Krise erheblich investiert, denn wir haben Vertrauen in den Markt. Am Markt gibt es mit Sicherheit Potenzial für unsere Produkte.“ Auf die abschließende Frage nach seiner besten Verwirklichung in der Entwicklung seines Unternehmens antwortet Victor Joskin mit einem Lächeln: "Die jüngste und die nächste. Und auf die eigene Verzinkungslinie bin ich ganz besonders stolz!"A



2011 hat Joskin in Trzcianka (Polen) eine eigene Galvanisierungslinie in Betrieb genommen, eine Investition, auf die Victor Joskin besonders stolz ist..

Das System ist im September in Betrieb genommen worden“, erklärt Victor Joskin begeistert und stolz. "Diese neuen Techniken eröffnen auch neue Möglichkeiten und sie ermöglichen es uns, unserer Produktionsmethoden zu verbessern und effizienter zu gestalten.

Wie bereits erwähnt, hat Joskin auch außerhalb Belgiens Werke in Betrieb genommen. „Wir haben hier in Belgien bereits seit Jahr und Tag einen akuten Mangel an Schweißern“, erklärt Victor Joskin. „Bei einem Besuch in Polen