



INVESTEREN IS VEILIGHEID, OOK VOOR ONZE KLANTEN

Wie over landbouw in Wallonië spreekt, kan niet om de Groep Joskin heen. Dit familiebedrijf met hoofdzetel in Soumagne is immers wereldwijd bekend voor zijn bemestingssystemen en landbouwwagens. Stichter en gedreven bedrijfsleider Victor Joskin stond ons te woord. – Anne Vandenbosch

De Groep Joskin bestaat vandaag 46 jaar. Er worden ook al 30 jaar machines geproduceerd onder het eigen merk Joskin. Bovendien werd 40 jaar geleden voor het eerst landbouwmateriaal ingevoerd. Twee jaar geleden werd deze activiteit onder het vaandel van de aparte eenheid DistriTech gebracht. Ondertussen rezen er

grootse nieuwe gebouwen op, zowel op de site in Soumagne als in Polen. 2014 is dus alweer een mijlpaal in de geschiedenis van dit Waalse bedrijf.

In de schijnwerpers

Victor Joskin strikken voor een gesprek is niet evident. Deze manager is een druk-

bezet man. Hij pendelt immers wekelijks tussen de thuisbasis in Soumagne en de fabrieken in Polen of Frankrijk. Zijn inzet en de groei van het familiebedrijf kwamen de voorbije jaren dan ook regelmatig in de schijnwerpers, in het binnenland zowel als het buitenland. Enkele voorbeelden: in 2007 werd deze onderneming onder meer finalist in de gerenommeerde wedstrijd 'Onderneming van het jaar'. Vorig jaar werd de Groep Joskin door onze zuiderburen bekroond met de 'Marianne de Cristal' en met de 'Prijs beste Belgische investeerder in Frankrijk'. Bovendien werd Victor Joskin in 2013 ook genomineerd als 'Manager van het jaar'. "Deze onderscheidingen zijn een mooie referentie voor ons bedrijf en voor het personeel", aldus de heer Joskin. "Ze geven ons bedrijf ook erkenning buiten de landbouwsector. Ik vind het belangrijk dat we zo op een positieve manier in het nieuws komen.

GROEP JOSKIN

Gemeente: Soumagne
 Specialisatie: Productie van mesttanks en landbouwwagens (Joskin); invoer van Hardi, Quicke, Evrard, Rauch, Krone, Strautmann, Monosem, Sulky (Joskin DistriTech)
 Personeel: 823
 Website: www.joskin.com en www.distritech.be



Vooral hier in Wallonië ervaren we dat het niet gemakkelijk is om de landbouwsector in een positief daglicht te stellen.”

Luisteren naar de praktijk

Tijdens de voorbije 46 jaar groeide het bedrijf Joskin gestaag. Victor Joskin begon in 1968 als loonwerker (stopte met deze activiteit in 1977), werd vervolgens dealer en invoerder van landbouwmachines en startte in 1984 met de productie van eigen mengmesttanks. Soumagne werd en bleef de hoofdzetel, maar in 1999 kwam er een bijkomende productie-eenheid in Trzcianka (Polen) en in 2002 in Bourges (Frankrijk). Ook in eigen land kwam er in 2007 een bijkomende locatie in Andrimont. Dit jaar breiden de sites van Soumagne en Trzcianka opnieuw uit. Het is dus niet verwonderlijk dat het personeelsbestand in deze periode mee evolueerde. De Groep Joskin telde zo'n 10 jaar geleden 362 medewerkers, vandaag zijn er dat al 823, waarvan 380 in België. Het bedrijf voorziet trouwens in de nabije toekomst nog bijkomende aanwervingen. De geconsolideerde omzet van de Groep Joskin groeide van 30 miljoen euro in 2000 naar bijna 99 miljoen euro vorig jaar. In 15 jaar verdrievoudigde dus de groepsomzet. “Als 20-jarige had ik nooit gedacht om vandaag zo ver te staan”, geeft de heer Joskin toe. “Om te kunnen evolueren, moet je immers steeds een passende visie over de toekomst hebben. Vandaag is dat nog meer het geval dan vroeger. De concurrentie binnen de landbouwsector is namelijk erg groot. Je moet zoeken naar die techniek waarin je beter bent dan de collega's. Je moet de ontwikkelingen dus op de voet volgen. Vooruitgang is ook voldoen aan de wensen van je klanten, hoewel de vereisten van bijvoorbeeld de loonwerkers alsmaar hoger worden. Zij moeten de laatste cent uit hun werk halen, want dat is de uiteindelijke winst. Dit betekent dus ook dat je als producent steeds sneller moet evolueren.” De opstart van de eigen productie van mengmesttanks dankt Victor Joskin aan zijn luisterend oor. “Dankzij het loonwerk dat ik in het begin van mijn carrière uitvoerde, vernam ik ook de prangende vragen vanuit de praktijk. Gezien de bestaande producenten hier niet aan konden voldoen, startte ik zelf met de productie van mesttanks. Ik lette daarbij wel op dat het economisch haalbaar bleef en ik beperkte me in eerste instantie ook tot de eigen markt.” Hoewel de 3 kinderen van Victor en zijn echtgenote Marie-José intussen sleutelposities innemen binnen het bedrijf – Vinciane doet het administratieve en financiële beheer, Didier het

productie- en EDP-management en Murielle volgt het personeelsbeheer en de marketing op – houdt de bedrijfsleider zich nog steeds bezig met specifieke vragen van klanten. Hij is daarbij een soort filter voor (nieuwe) ideeën. “Ik ben een 'generalist' voor het bedrijf. Ik moet

Hoofdzetel in Soumagne

De hoofdzetel in Soumagne ligt langs de E40. De nieuwe gebouwen verhogen de zichtbaarheid van het bedrijf. Hier gebeurt het productiebeheer en de ontwikkeling voor de hele Groep Joskin, ook de informatica-afdeling en automatisering ge-



Victor Joskin is een gedreven bedrijfsleider met een duidelijke visie: “Wij deden het voorbije jaar forse investeringen, maar hebben dan ook vertrouwen in de markt. Er is zeker een potentieel voor ons materiaal.”

.....
**Om te kunnen evolueren,
moet je immers steeds een
passende visie over de
toekomst hebben.**
.....

zeer goed kunnen inschatten welke nieuwigheid of idee haalbaar is. Dat ik binnen het landbouwmilieu opgroeide, vind ik daarbij een onschatbaar voordeel. Bovendien laat ik me goed omringen door uitstekende medewerkers. De nieuwste ontwikkelingen gebeuren vandaag vooral binnen de automatisering. Vandaar dat ons eigen atelier voor de herstelling en het onderhoud van tractoren van groot belang is om deze evoluties van nabij op te volgen. De kennis van deze medewerkers in combinatie met de ingenieurs van ons eigen studiebureau leiden tot nieuwe ontwikkelingen. De koppeling tussen tractor en werktuig is ontzettend belangrijk. Beide machines hebben elkaar nodig en zullen dus samen evolueren. Het is daarom belangrijk om goede contacten te onderhouden met de tractorfabrikanten.”

beurt van hieruit. Op elke site is er bovendien een boekhoud- en commerciële afdeling. “95% van het gebruikte staal komt naar Soumagne; we hebben hier immers erg gesofisticeerde lasergestuurde plaatsnijders. Het grootste deel van de Europese staalproductie gebeurt in een straal van 200 km rondom het bedrijf. Dat is een voordeel aangezien staaltransport erg duur is. Dankzij de grote concurrentie bekomen we betere aankooprijzen en ook de restproducten verkopen beter in eigen land. We transporteren enkel op maat versneden materiaal naar Polen, zodat de lading gemaximaliseerd kan worden. Ook alle profielen en precisie-stukken worden in Soumagne gemaakt. Een gedeelte van de mesttanks van Joskin wordt geproduceerd in de aparte eenheid Spaw Tech in Andrimont – spaw is Pools voor lassen. De eenvoudigere kleine modellen worden in Polen gemaakt. Eén type stalmestverspreider wordt in Soumagne geproduceerd, maar ook één in Bourges en 2 in Trzcianka. Nieuwigheden, zoals recent de Drakkar, worden uitgewerkt en (tijdelijk) geproduceerd in de hoofdzetel. We investeerden veel in lasrobots. Ze leveren een uitstekende en continue kwaliteit. We beschikken hier

bijvoorbeeld over een erg grote robot die de kiepwagens last. In totaal staan hier 8 lasrobots, en nog 5 in Polen. Verder wordt in Soumagne ook Joskin DistriTech beheerd.”

De site is in volle expansie. Er werd de voorbije maanden 20.000 m² extra ingepalmd waardoor er nu op het terrein van 15 ha 65.000 m² bebouwde oppervlakte is. Meest opvallend zijn de 2 grote geautomatiseerde magazijnen. Het eerste magazijn dient voor de bevoorrading van alle staalprofielen tot 12 m, in combinatie met 2 volautomatische snijlasers voor het snijden ervan. “Gezien onze beperkte mogelijkheden kozen we ervoor om in de hoogte te werken. Het is een uniek systeem in Europa. De hoge toren is voorzien voor de opslag van 4000 ton, maar zal in realiteit zo’n 1800 ton bevatten vermits we over veel holle buizen beschikken. Het beheer verloopt automatisch via een order van de operator. Het materiaal hoeft dus juist door het personeel op de snijrobot geladen te worden. Daar wordt het stuk automatisch geduwd, gesneden en gesorteerd. Het systeem wordt in septem-

grote volumes aanwezig moeten zijn en voor de opslag van stukken met grote afmetingen. In tegenstelling tot heel wat andere bedrijven wil Victor Joskin de locatie voor vervangonderdelen immers niet delocaliseren.

Belangrijke buitenlandse pijler

De Groep Joskin staat op de wereldkaart, hoewel Europa natuurlijk wel het belangrijkste afzetgebied blijft. “Joskin kreeg eerst voet aan wal in Nederland. Door hun gewijzigde mestwetgeving hadden ze er indertijd behoefte aan onze gespecialiseerde bemestingsmachines. Nadien volgde Frankrijk. Het belangrijkste landbouwland binnen Europa is nog steeds onze grootste afnemer. Ook Duitsland en Polen zijn goede exportmarkten. Vandaag exporteren we – via dealers – naar meer dan 45 landen op reguliere basis en occasioneel naar enkele andere landen. Zo belanden we bijvoorbeeld wel eens in Zuid-Afrika via uitgeweken Nederlanders die onze werktuigen blijven verkiezen. In totaal zijn we aanwezig in ongeveer 65 landen.”

ging ik effectief op zoek naar een locatie in Polen. Het land zette me immers aan het dromen. Het was een ‘El Dorado’ om van daaruit nieuwe markten aan te snijden en een bijkomende vestiging te bouwen. Er was immers een groot gebrek aan (landbouw)materiaal, maar er waren voldoende geschoolde mankrachten. Intussen werken er op onze site in Trzcianka al 340 medewerkers.” De eenvoudige mesttanks en stalmestverspreiders alsook de Tetra-Cap-kiepwagens en de silagewagens worden hier geproduceerd. In 2011 werd er de eigen galvanisatieafdeling in gebruik genomen. Bovendien wordt het grootste deel van het transport, binnen het bedrijf zowel als naar derden, vanuit Polen georganiseerd. De site wordt momenteel uitgebreid met 12.000 m² extra bebouwde oppervlakte. “De productieafdeling (lassen) en logistieke afdeling worden groter. Daarnaast komt er één nieuwe poederlaklijn, naast de 2 bestaande verflijnen waarvan één automatische en één halfautomatische. Ook hier is het de bedoeling dat we winnen in arbeidskosten door in serie te produceren en te stockeren.”



In 2011 werd de eigen galvanisatieafdeling van de Groep Joskin in Trzcianka (Polen) in gebruik genomen. Bedrijfsleider Victor Joskin is trots op deze realisatie, hij vindt dit nog steeds een van de beste investeringen.

ber in gebruik genomen”, vertelt Victor Joskin enthousiast. “Deze nieuwe technieken geven ook nieuwe mogelijkheden aan onze ontwerpers. Onze productiemethode kan verbeteren en efficiënter verlopen.” Het tweede magazijn zal gebruikt worden voor wisselstukken die in

Zoals reeds eerder aangehaald, startte Joskin buiten België ook extra productie-eenheden op. “We hebben hier al jaar en dag een nijpend tekort aan lassers”, stelt Victor Joskin onomwonden. “Bij bezoeken aan Polen in 1988 zag ik al dat daar mogelijkheden bestonden. Tien jaar later

Vertrouwen in toekomst

Hoewel Victor Joskin intussen de pensioenleeftijd bereikte, heeft hij nog veel toekomstplannen. “In 2012 planden we in 5 jaar tijd een verdubbeling van het omzetcijfer. Dat is vandaag blijkbaar niet haalbaar. We hebben minimaal 2 jaar vertraging. De moeilijke markt, maar ook de verbouwingssperikelen op beide locaties speelden een rol. Ons objectief is nu 2020. Onze techniciteit en ons beheersysteem moeten ons vooruit helpen. Ook onze productiekost kan nog naar beneden. De recente investeringen in automatisering zijn gunstig. Het betekent niet zozeer een daling in personeel, maar minder personeel ten opzichte van ons omzetcijfer. Je moet trouwens niet wachten op een goede markt om te investeren. Wij deden forse investeringen en hebben vertrouwen in de markt. Er is zeker een potentieel voor ons materiaal.” Als ik ten slotte vraag naar zijn mooiste realisatie tot nog toe, antwoordt deze gedreven zaakvoerder met een glimlach: “De meest recente en de komende. Maar ook op onze eigen galvanisatie-eenheid ben ik best wel trots!” ■