

JOSKIN



50th
Anniversary

JOSKIN



1968 // 2018

50

ans d'évolution
jaar ontwikkeling



1968 // 1977

Entreprise agricole
Loonwerker



1972 →

Concession régionale
Regionale dealer

1974 →

Importation
Invoerder

MALETTI

V-JOSKIN

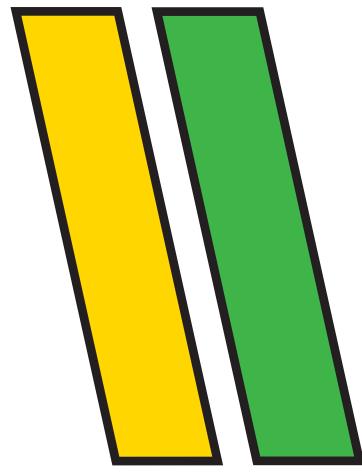


1984 →

Fabrication
Producent



JOSKIN



1968 \ 1972

En 1968, avec ses 14 ha en région herbagère, la ferme de mes parents est petite. Mais nous voulons l'équiper de machines correctes. En famille, nous décidons d'investir dans du matériel que j'amortirai en me mettant au service des voisins. Ceux-ci ont dû apprécier mon service puisque je me suis retrouvé, en 1972, avec une entreprise agricole comptant 10 tracteurs, 4 temps pleins, des saisonniers... et une épouse qui a choisi de m'apporter son aide précieuse.

Victor Joskin

In 1968 met zijn 14 ha land in een grasgebied is de boerderij van mijn ouders klein, maar we willen correcte machines hebben. Als gezin beslissen we om in materieel te investeren dat ik zou afschrijven door voor de buren te werken. En het moet zijn dat ze mijn werk appreccieerden want in 1972 had ik een loonbedrijf met 10 trekkers, 4 voltijdse werknemers, seizoenarbeiders,... en een echtgenote die ervoor had gekozen me haar waardevolle hulp te verlenen.

Victor Joskin



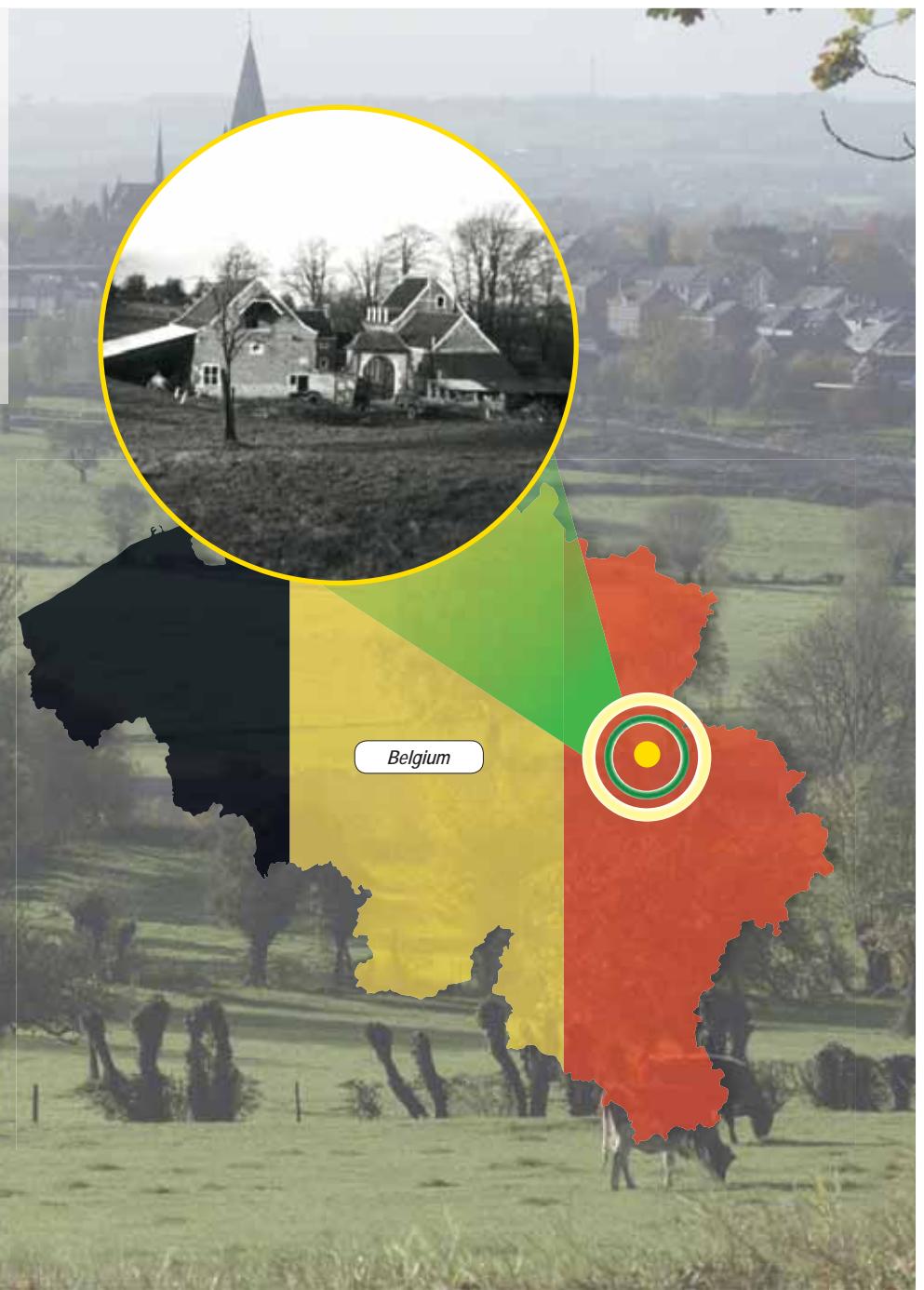
Chiffre d'affaires en 1972
Omzet in 1972

69.949 € (2.821.739 BEF)



Personnel en 1972
Personeel in 1972

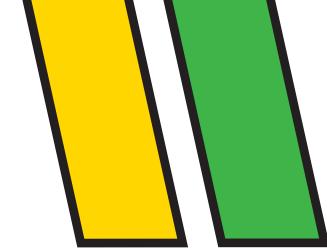
4



1968 // 1972



JOSKIN



1973 \ 1977

L'entreprise agricole grandit, son matériel est modernisé suivant les progrès de l'époque, et elle fournit bientôt pièces et tracteurs Fendt à ses clients, créant ainsi ce qui deviendra la concession régionale **JOSKIN**. Dès 1973, elle s'installe sur 5.000 m² sur le site actuel de Soumagne, lequel accueille une troisième activité en 1974 : l'importation. À cette époque, je commence avec les élévateurs de ballots Ravenna parce que les agriculteurs peinent à manipuler les ballots de foin et de paille. Le succès est très rapide, si bien que je dois remettre l'entreprise agricole à un collègue de la région dès 1977.

Victor Joskin

Het loonbedrijf groeit, zijn materieel wordt gemoderniseerd volgens de ontwikkelingen van toen, en het levert vrij snel Fendt reserveonderdelen en trekkers aan zijn klanten, waardoor later **JOSKIN** een regionale dealer werd. Al vanaf 1973 vestigt het bedrijf zich op de huidige site van Soumagne, waar zich in 1974 een derde activiteit ontwikkelt: de invoer van machines. Ik begon toen met Ravenna balenladers omdat de landbouwers moeite hadden met het verhandelen van stro- en hooibalen. Deze activiteit boekt zo snel succes dat ik het loonbedrijf al in 1977 aan een collega uit de streek diende moet overlaten.

Victor Joskin



Chiffre d'affaires en 1977
Omzet in 1977

1.467.819 € (59.211.690 BEF)



Personnel en 1977
Personeel in 1977

10



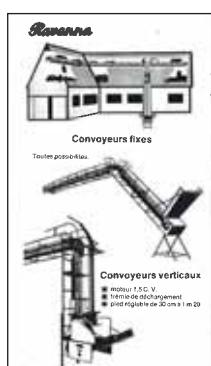
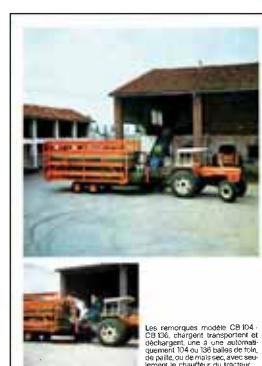
Marques importées en 1977
Ingevoerde merken in 1977

3

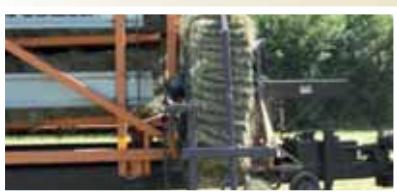
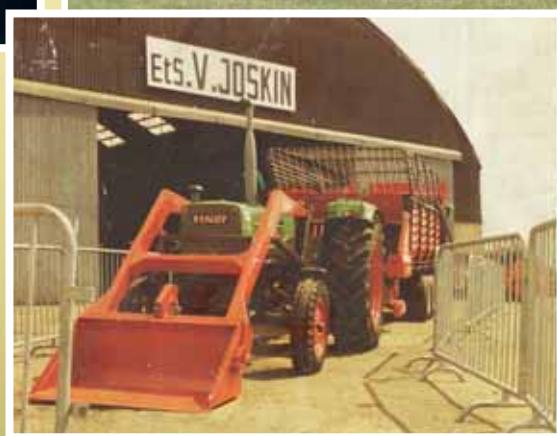


Nombre de m² bâties en 1977
Aantal bebouwde m² in 1977

2.040 m²



1973 \ 1977



JOSKIN

Ces 5 années sont consacrées à la fois à consolider la concession régionale et à intensifier les importations de matériels agricoles. Diverses marques font leur entrée dans le programme, dont AGRAM et STRAUTMANN, puis des bennes basculantes, auxquelles je cherchais à joindre des épandeurs de lisier. La dévaluation du franc belge, qui m'a surpris en fin de salon agricole de Bruxelles en février 1982, m'a poussé à vouloir acheter en francs belges, ce qui m'a orienté vers des fabrications en Belgique.

Victor Joskin

Deze 5 jaren worden gewijd aan zowel de versterking van het regionale dealerbedrijf als de invoer van landbouwmachines. Verschillende merken doen hun intrede in het gamma, waaronder AGRAM en STRAUTMANN, daarna kipwagens, en ik wilde er ook meng mestverspreiders aan toevoegen. De devaluatie van de Belgische frank verraste mij aan het einde van de landbouwbeurs van Brussel in 1982 en ik werd aangezet om in Belgische frank aan te kopen, waardoor ik machines zacht die in België gemaakt werden.

Victor Joskin

1978 // 1982



Chiffre d'affaires en 1982
Omzet in 1982

4.412.644 € (178.005.603 BEF)



Personnel en 1982
Personeel in 1982

23



Marques importées en 1982
Ingevoerde merken in 1982

11



Nombre de m² bâti en 1982
Aantal bebouwde m² in 1982

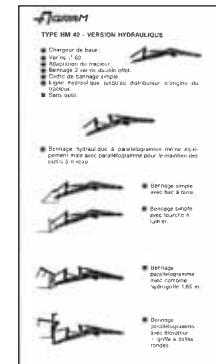
2.040 m²



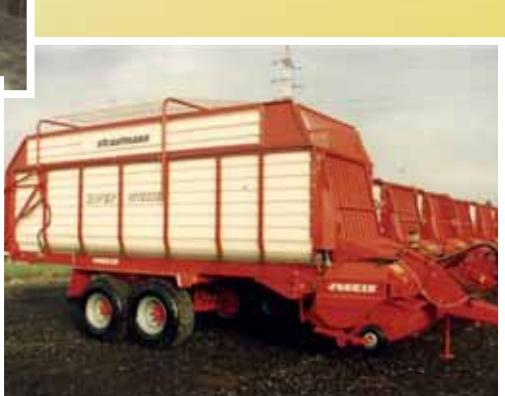
Willy Lobbens

Willy Lobbens est le premier commercial engagé pour voyager en région flamande. Son action booste les ventes de machines importées.

Willy Lobbens is de eerste vertegenwoordiger die in dienst genomen werd om in Vlaanderen te reizen. Zijn werk heeft de verkoop van de ingevoerde machines een enorme duw in de rug gegeven.



1978 // 1982



JOSKIN

1983 \| 1987



Chiffre d'affaires en 1987
Omzet in 1987

8.675.419 € (349.965.541 BEF)

Le lancement de la fabrication **JOSKIN** en 1984 fait suite à la dévaluation du franc belge en 1982. Après les épandeurs de lisier **JOSKIN** et les aérateurs de prairie **JOSKIN**, suivent les tondeuses de refus **JOSKIN** en 1986. Pour assurer la continuité dans la qualité de production et le service à la clientèle, ainsi que la production des bennes et épandeurs de fumier **JOSKIN**, dont la base était fabriquée par des tiers, ce sont 5 années de grandes décisions pour la fabrication, avec entre autres l'acquisition d'outillages industriels lourds comme les lasers de découpe et surtout le rachat, en 1987, de la société Bottin, l'un des principaux sous-traitants. C'est en 1985 que nous avons commencé les exportations de matériel **JOSKIN**. Au niveau importation, c'est aussi l'arrivée d'une nouvelle grande marque avec les pulvérisateurs HARDI.

Victor Joskin

De lancering van de **JOSKIN** productie in 1984 is het resultaat van de devaluatie van de Belgische frank in 1982. Na de **JOSKIN** meng mestverspreiders en weidebeluchters volgen de **JOSKIN** weidebloters in 1986. Om zowel de continuïteit van de productiekwaliteit en de klantendienst alsook de productie van de **JOSKIN** kipwagens en stalmeeststrooiers (waarvan de basis door derden vervaardigd werd) te verzekeren, zijn deze 5 jaren door grote beslissingen voor de productie gekenmerkt, o.a. de aankoop van zware industriële machines, zoals snijlasers, en de overname van het bedrijf Bottin, één van onze belangrijkste onderaannemers. In 1985 zijn we begonnen met de uitvoer van het **JOSKIN** materiaal. En wat de invoer betreft, beginnen we te werken met een groot nieuw merk spuitmachines: HARDI.

Victor Joskin



Personnel en 1987
Personeel in 1987

47



Marques importées en 1987
Ingevoerde merken in 1987

9



Nombre de m² bâti en 1987
Aantal bebouwde m² in 1987

10.002 m²

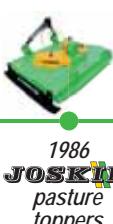
Année d'introduction des gammes **JOSKIN** :
Jaar van invoering van de **JOSKIN** gamma's:



1984
JOSKIN
slurry
tankers



1985
JOSKIN
meadow
aerators



1986
JOSKIN
pasture
toppers



1987
JOSKIN
Tipping
trailers



ISEKI distinction for the regional sales - 1983



1983 // 1987



JOSKIN

Les 5 ans de 1988 à 1992 consacrent l'importation avec l'arrivée de 5 marques d'envergure : LEMKEN, SULKY, QUICKE, GALLIGNANI et GASPARDO. Au niveau fabrication, ce sont les Pays-Bas, déjà un gros marché pour **JOSKIN**, qui dictent le développement en introduisant l'obligation d'injecter le lisier dans le sol. Nous axons alors toute notre force de développement sur les injecteurs **JOSKIN** et leurs organes, dont le fameux répartiteur coupant Scalper, un succès de la gamme **JOSKIN**.

Victor Joskin

De jaren 1988-1992 zijn gekenmerkt door de verankering van de invoeractiviteit met de aankomst van 5 grote merken: LEMKEN, SULKY, QUICKE, GALLIGNANI en GASPARDO. Wat de productie betreft, bepaalt Nederland, dat al een grote markt voor **JOSKIN** is, de ontwikkeling met de verplichting om mengmest in de grond te injecteren. heel onze ontwikkelingskracht wordt dan gericht op de **JOSKIN** bemesters en hun vitale onderdelen, waaronder de bekende Scalper snijverdeeler, een succes in het **JOSKIN** gamma.

Victor Joskin

1988 \ 1992



Chiffre d'affaires en 1992
Omzet in 1992

15.982.057 € (644.714.574 BEF)



Personnel en 1992
Personeel in 1992

95



Marques importées en 1992
Ingevoerde merken in 1992

8



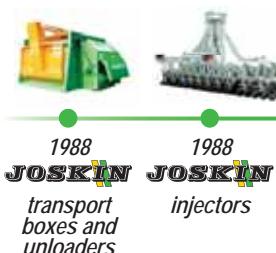
Pays d'exportation en 1992
Landen van uitvoer in 1992

11



Nombre de m² bâti en 1992
Aantal bebouwde m² in 1992

22.071 m²



1. Silver Ear in 1990 for the **JOSKIN** unloader-feeder (B)
2. Silver Ear in 1992 for the **JOSKIN** slurry macerator (B)



1988 \ 1992



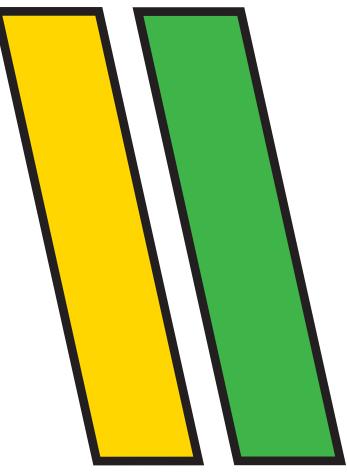
JOSKIN

De 1993 à 1997, nous stabilisons notre statut d'importateur en Belgique, en imposant largement toutes nos marques. Côté production **JOSKIN**, les investissements se succèdent en bâtiments et en outillage, mais aussi en développements : premières bennes Trans-KTP **JOSKIN**, système CARGO **JOSKIN** primé à Agribex, remorques d'ensilage Silo-SPACE **JOSKIN**. En 1995, mon fils Didier décroche son diplôme d'informatique ; il rejoint immédiatement la société et met au point le fameux livre de pièces personnalisé **JOSKIN**, devenu impératif pour la gestion de production et le service à la clientèle **JOSKIN**. Nous faisons alors le choix stratégique de devenir le spécialiste n° 1 des remorques agricoles, des outils d'épandage d'effluents et du matériel d'entretien des prairies.

Victor Joskin

Van 1993 tot 1997 verstevigen we onze status van importeur in België door een dominante marktpositie in te nemen met al onze merken. Wat de **JOSKIN** productie betreft, worden talrijke investeringen gedaan in gebouwen, werktuigen maar ook in ontwikkeling: de eerste Joskin Trans-KTP kipwagens, het **JOSKIN** CARGO systeem dat beloond wordt op Agribex, de **JOSKIN** Silo-SPACE silagewagens. In 1995 sluit mijn zoon Didier zijn opleiding tot informaticus af en komt hij onmiddellijk werken voor het bedrijf waar hij het bekende **JOSKIN** geïndividualiseerde onderdelenboek ontwikkelt, imperatief voor het productiebeheer en de Joskin klantendienst. We maken dan de strategische keuze om de eerste specialist in landbouwaanhangwagens, verspreidingswerk具 en materieel voor het weideonderhoud te worden.

Victor Joskin

1993  1997



Chiffre d'affaires en 1997
Omzet in 1997

21.190.083 € (854.805.814 BEF)



Personnel en 1997
Personnel in 1997

123



Marques importées en 1997
Ingevoerde merken in 1997

8



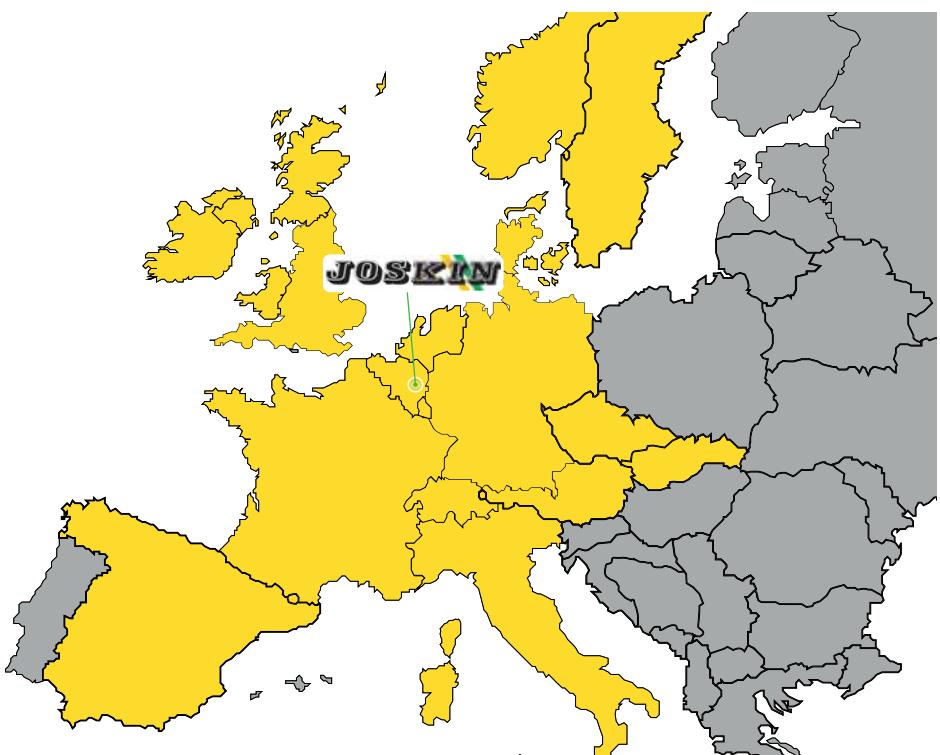
Pays d'exportation en 1997
Landen van uitvoer in 1997

14



Nombre de m² bâti en 1997
Aantal bebouwde m² in 1997

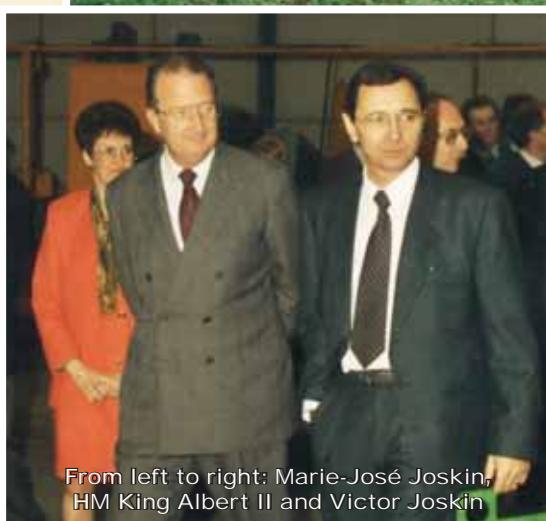
23.521 m²



1. Green Label - La Meuse - 1993 (B)
2. Silver Ear at Agribex for Sulky - 1996 (B)



1993 // 1997



JOSKIN

1998 \ 2002



Chiffre d'affaires en 2002
Omzet in 2002

38.171.193 €



Personnel en 2002
Personeel in 2002

230



Marques importées en 2002
Ingevoerde merken in 2002

9



Pays d'exportation en 2002
Landen van uitvoer in 2002

18

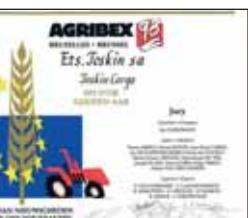


Nombre de m² bâti en 2002
Aantal bebouwde m² in 2002

65.087 m²



Seminar and training center at the JOSKIN family farm

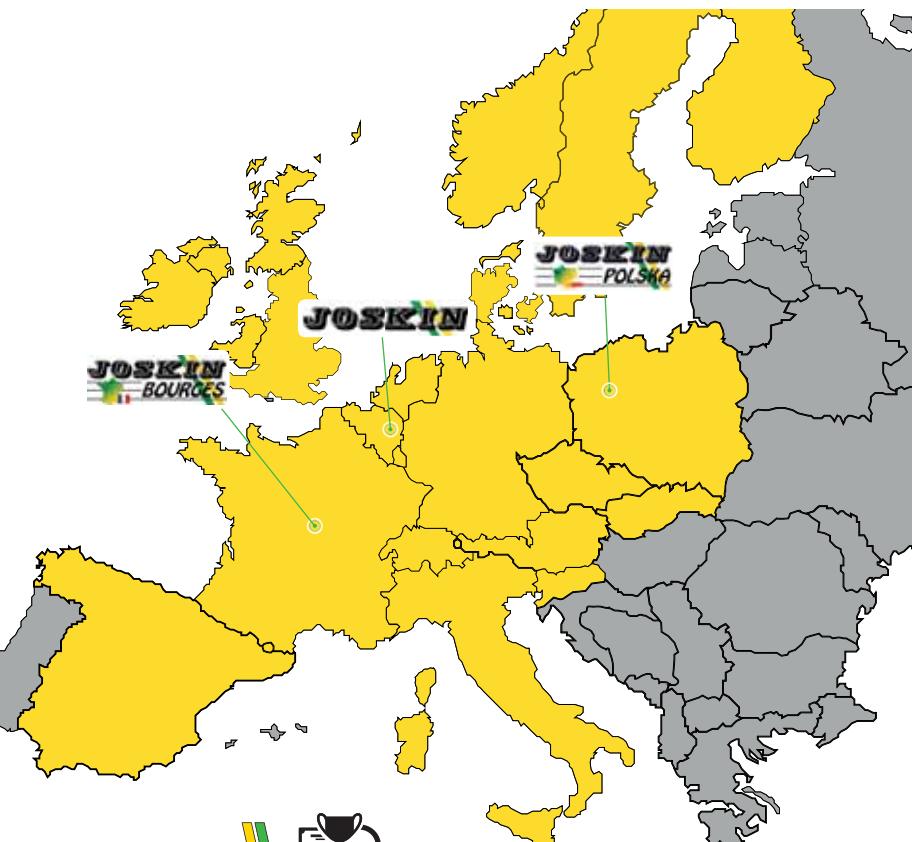


En 1998, la production **JOSKIN** est très équipée mais commence à souffrir d'une pénurie de main-d'œuvre adaptée. L'arrivée dans la société de mes filles Murielle (dont la formation paramédicale a accentué la fibre sociale) et Vinciane (diplômée en gestion) permet de constituer une équipe familiale capable d'envisager une implantation internationale pour fabriquer plus de matériels **JOSKIN** : **JOSKIN** Polska (Pologne) est créée en 1999 et **JOSKIN** Bourges en 2002. Côté importation, c'est l'arrivée de KRONE, MONOSEM, BREVIGLIERI et EVRARD. Un centre de formation est aménagé dans la ferme familiale JOSKIN.

Victor Joskin

In 1998 is de **JOSKIN** fabriek technisch goed uitgerust maar begint ze te kampen te hebben met een tekort aan gekwalificeerde arbeidskrachten. De komst in het bedrijf van mijn dochters Murielle (wiens paramedische opleiding een sociaal accent legt) en Vinciane (diploma van bedrijfsbeheer) maakt het mogelijk om een familiale ploeg te vormen die een internationaalisering kan visualiseren om zo meer Joskin machines te vervaardigen: **JOSKIN** Polska (Polen) wordt opgericht in 1999 en **JOSKIN** Bourges in 2002. Wat de invoer betreft, is er de komst van KRONE, MONOSEM, BREVIGLIERI en EVRARD. Een opleidingscentrum wordt opgericht in de **JOSKIN** familiale boerderij.

Victor Joskin



1. Golden Ear at Agribex for the JOSKIN CARGO - 1998 (B)
2. Selected for the Mecanic Show with the JOSKIN CARGO-LIFT - 2001 (B)
3. Selected for the Mecanic Show with the JOSKIN SOLODISC - 2002 (B)

1998 // 2002



JOSKIN
BOURGES



JOSKIN



2003 \ 2007

Chiffre d'affaires en 2007
Omzet in 2007

70.306.000 €



Personnel en 2007
Personnel in 2007

449



Marques importées en 2007
Ingevoerde merken in 2007

10



Pays d'exportation en 2007
Landen van uitvoer in 2007

41



Nombre de m² bâtis en 2007
Aantal bebouwde m² in 2007

86.140 m²

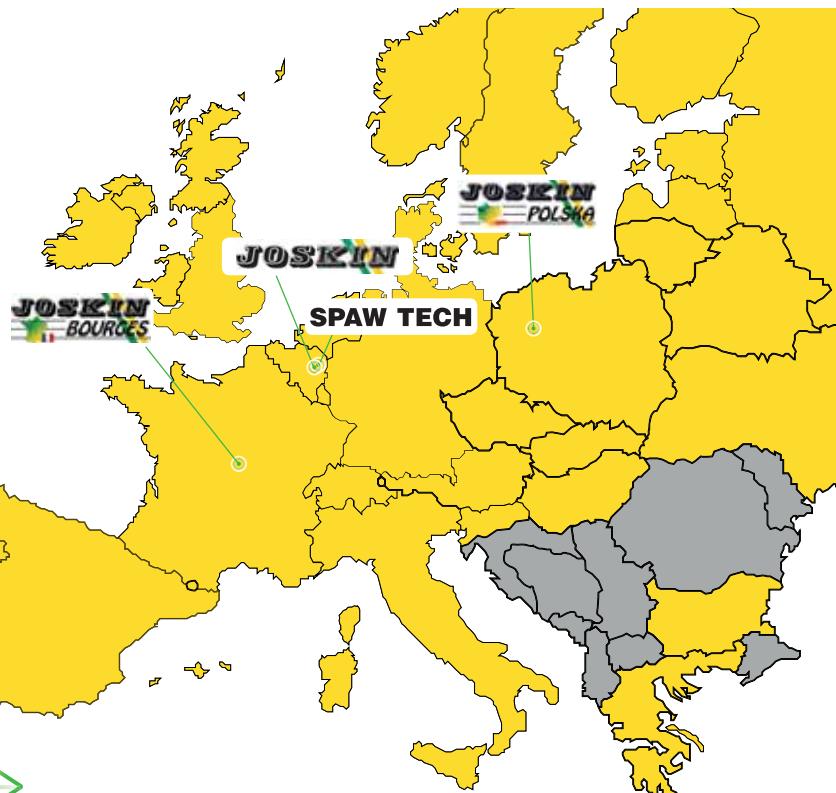


Les années 2003-2007 sont celles de la mutation de **JOSKIN** en Groupe international. L'interconnexion des sites de production, auxquels s'ajoute encore l'atelier de soudure Spaw Tech (Belgique) en 2007, accélère les besoins en bâtiments et outils de fabrication : les investissements se succèdent. Parallèlement, les efforts de développement se portent sur l'approfondissement des gammes **JOSKIN** et l'adaptation des produits existants aux nouvelles exigences de la clientèle. Et nous lançons les premiers modèles réduits et articles publicitaires **JOSKIN** qui contribuent toujours largement à notre succès. Côté importation, le programme accueille la marque RAUCH.

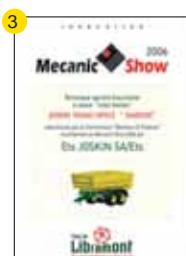
Victor Joskin

De jaren 2003-2007 worden gekenmerkt door de evolutie van **JOSKIN** naar een internationale Groep. De interconnectie van de productie-eenheden, waaraan de lasserij Spaw Tech (België) in 2007 toegevoegd wordt, levert nog meer behoeften aan gebouwen en gereedschap: de investeringen volgen elkaar op. Gelijktijdig wordt de ontwikkeling gericht op de uitbreiding van de **JOSKIN** gamma's en de aanpassing van de bestaande producten aan de nieuwe eisen van de klanten. We lanceren de eerste **JOSKIN** schaalmodellen en promotieartikelen die aanzienlijk tot ons succes bijdragen. Wat de invoer betreft, wordt het merk RAUCH aan het programma toegevoegd.

Victor Joskin



1. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** TRANS-SPACE - 2004 (B)
2. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** X-TREM - 2005 (B)
3. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** TRANS-SPACE - 2006 (B)
4. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** EUROLINER - 2006 (B)
5. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** VACU-CARGO - 2007 (B)
6. Finalist in "Company of the year" - 2007 (B)



2003 // 2007



SPAW TECH



JOSKIN

2008 - 2012



Chiffre d'affaires en 2012
Omzet in 2012

107.084.000 €



Personnel en 2012
Personeel in 2012

666



Marques importées en 2012
Ingevoerde merken in 2012

9



Pays d'exportation en 2012
Landen van uitvoer in 2012

51



Nombre de m² bâti en 2012
Aantal bebouwde m² in 2012

118.115 m²



2010
JOSKIN
TORNADO3



2010
JOSKIN
SIROKO



2010
JOSKIN
FERTI-CAP



2010
JOSKIN
FERTI-SPACE



2011
JOSKIN
DELTA-CAP



2011
JOSKIN
TETRA-CAP



2012
JOSKIN
DRAKKAR



1. Award granted to **JOSKIN** by the Mayor of Trzcianka - 2008 (PL)
2. Honorary plaque given to **JOSKIN** by the Mayor of Trzcianka - 2009 (PL)
3. Golden Medal for **JOSKIN** at Polagra Premiery - 2010 (PL)
4. 1 star at Innov'Space for the **JOSKIN** 10" filling arm - 2010 (F)
5. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** CARGO-TRACK - 2011 (B)

6. Silver Ear at Agribex for the **JOSKIN** DRAKKAR - 2011 (B)
7. Golden medal at Polagra Premiery for the **JOSKIN** SCALPER - 2012 (PL)
8. 2 stars at Innov'Space for the **JOSKIN** DRAKKAR - 2012 (F)
9. "Golden Summit" for the **JOSKIN** DRAKKAR - 2012 (F)
10. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** DRAKKAR - 2012 (B)

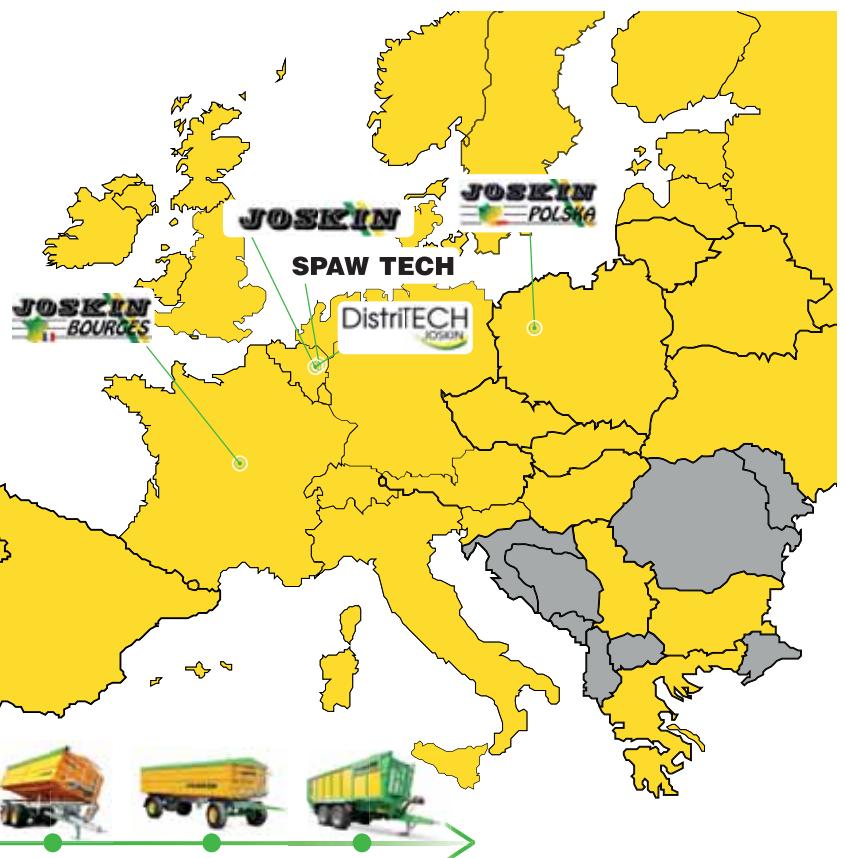


Le développement est tel qu'en 2009, il faut planter le progiciel de gestion SAP pour faire le lien entre toutes les activités du Groupe **JOSKIN** (Distribution, Négoce et Production sur 4 sites). Cela n'arrête pas l'effort constant d'investissements (dont une unité de galvanisation **JOSKIN GALVANISATION** en Pologne) et d'amélioration des produits **JOSKIN**. Côté importation, les fabricants commencent à repenser leur manière de distribuer en Europe : le signal est donné avec le départ de la marque LEMKEN, qui nous pousse à dissocier l'activité d'importation de la marque **JOSKIN**, l'importation étant alors scindée dans **JOSKIN** DistriTECH.

Victor Joskin

De ontwikkeling gaat zo snel dat in 2009 de SAP beheersoftware geïmplementeerd moet worden om de link te maken tussen alle activiteiten van de **JOSKIN** Groep (Verdeling, Handel en Productie op 4 vestigingen). De investeringen zijn dus constant (met de **JOSKIN GALVANISATION** galvanisatie-eenheid in Polen), net zoals de verbetering van de **JOSKIN** producten. Wat de invoer betreft, beginnen de fabrikanten de verdeling van hun producten in Europa te herzien: het signaal wordt aangegeven met het merk LEMKEN, dat ons ertoe aanzet om de invoeractiviteit van het **JOSKIN** merk te scheiden; de invoeractiviteit wordt dus gesplitst en ondergebracht in **JOSKIN** DistriTECH.

Victor Joskin



2010 **JOSKIN** TORNADO3 2010 **JOSKIN** SIROKO 2010 **JOSKIN** FERTI-CAP 2010 **JOSKIN** FERTI-SPACE 2011 **JOSKIN** DELTA-CAP 2011 **JOSKIN** TETRA-CAP 2012 **JOSKIN** DRAKKAR

2008 // 2012



SAP
International management software



JOSKIN

2013 \ 2017



Chiffre d'affaires en 2017
Omzet in 2017

81.874.000 €



Personnel en 2017
Personeel in 2017

639



Marques importées en 2017
Ingevoerde merken in 2017

10



Pays d'exportation en 2017
Landen van uitvoer in 2017

60



Nombre de m² bâti en 2017
Aantal bebouwde m² in 2017

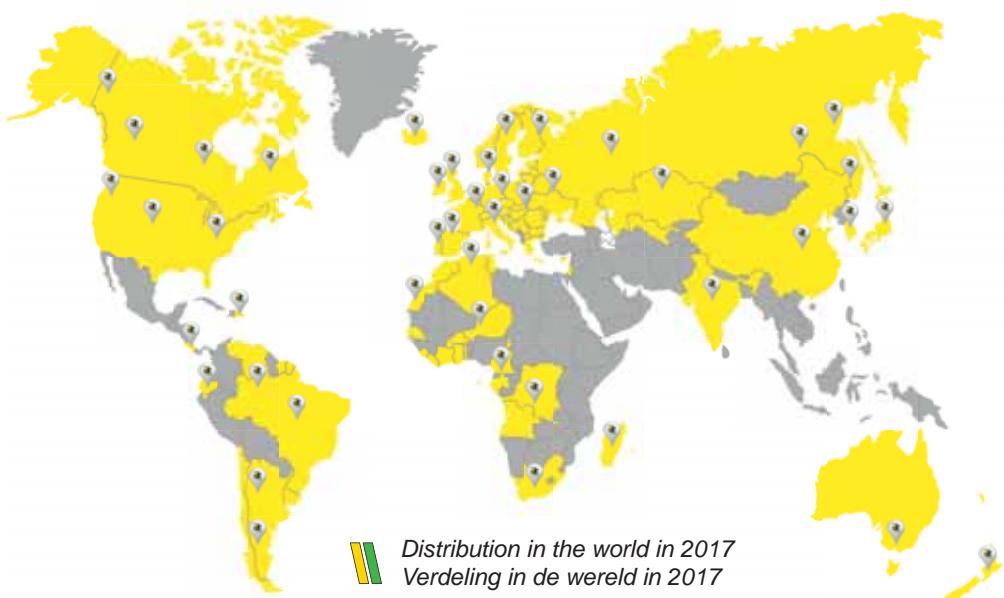
164.465 m²

De 2013 à 2017, on retient surtout les années de crise pour l'agriculture. **JOSKIN** en profite pour restructurer tous azimuts, surtout sur les sites de production **JOSKIN**, ce qui cause la diminution du chiffre d'affaires entre 2015 et 2017; un retard néanmoins récupéré à la fin de l'exercice 2018. Les investissements de modernisation et les efforts de développement de produits **JOSKIN** (Drakkar, épandeur de lisier Volumetra, nouvelles Silo-SPACE, nouvelles rampes d'épandage, etc.) se poursuivent malgré tout. Le Groupe intègre la marque et l'usine Leboulch début 2013. Et **JOSKIN** DistriTECH accueille MATROT en 2017.

Victor Joskin

De jaren 2013-2017 worden gekenmerkt door een crisis in de landbouwwereld. **JOSKIN** grijpt deze gelegenheid aan om overal te herstructureren, vooral in de **JOSKIN** productie-eenheden, waardoor de omzet tussen 2015 en 2017 gaat verminderen, een achterstand die ingehaald wordt aan het einde van het boekjaar 2018. De investeringen in de modernisering en de inspanningen voor de ontwikkeling van de **JOSKIN** producten (Drakkar, Volumetra meng mestverspreider, nieuwe Silo-SPACE, nieuwe verspreidingsbomen, enz.) gaan ondanks alles door. Begin 2013 integreert de Groep het merk Leboulch merk en zijn fabriek. **JOSKIN** DistriTECH begint te werken met MATROT in 2017.

Victor Joskin



1. "Mariane de Cristal" - 2013 (F)
2. Best Belgian Investor in France - 2013 (F)
3. Innov' Space - Section Pilot - 2014 (F)
4. Insignia of Officer of the Order of Agricultural Merit - 2015 (B)
5. Mecanic Show - **JOSKIN** DRAKKAR Catena - 2015 (B)
6. Golden medal for the Dyna Pilot - 2016 (PL)
7. Machine of the Year for the **JOSKIN** VOLUMETRA - 2017 (F)



2013 // 2017



JOSKIN

Dans mon parcours de 50 ans au service de l'agriculture et du Groupe **JOSKIN**, je n'aurais jamais pu avancer seul. Quoi de plus normal dès lors que de remercier ceux qui ont cheminé avec moi.

En premier, il me tient à cœur de mettre en avant tout le personnel des premières heures, ceux qui ont construit l'entreprise agricole et notre activité négoce au cours des premières années. Merci à eux pour la qualité de leur travail, leur volonté à la tâche, leur respect et leur dynamisme. Sans toutes ces personnes en qui j'ai pu placer ma confiance à nos débuts, je n'aurais pas trouvé le courage et le dynamisme pour investir et m'investir avec mon épouse dans l'évolution qui nous a menés où nous sommes avec le Groupe **JOSKIN**.

Merci également à tous les membres du personnel **JOSKIN** en Pologne, en France et en Belgique, encore présents ou non, qui ont participé activement et ont mis le meilleur de leur savoir-faire au service du Groupe **JOSKIN**. Car que peut-on faire si l'on ne peut s'appuyer sur un bon personnel pour garder le courage et la volonté d'aller de l'avant dans le travail, les décisions et les investissements ?

À cet égard, il me faut sincèrement remercier ma famille, dont tous les membres ont mis leurs compétences au service du Groupe **JOSKIN**. Merci à mon épouse Marie-José d'abord, sans qui il m'aurait été très difficile sinon impossible de suivre les domaines comptables, et dont l'aide et la compréhension ont été tellement précieuses dans les moments plus difficiles et trop chargés. Merci à notre fille aînée, Vinciane, qui à l'aide de son diplôme de gestion a su convertir les départements administratifs et financiers aux méthodes de pointe et gère tous les problèmes délicats, en Belgique comme à l'étranger. Merci à notre fils Didier, informaticien de formation, qui a transformé le suivi de production en une véritable gestion de Groupe professionnelle, intégrée dans le progiciel SAP. Merci enfin à notre fille cadette, Murielle, qui forte de son sens humain hérité de son diplôme paramédical, gère les ressources humaines ainsi que toutes les organisations, expositions et voyages.

Un tout grand merci aussi à la clientèle. Car qu'aurions-nous fait sans les agriculteurs, entrepreneurs, concessionnaires, commerciaux et techniciens qui ont remis leur confiance entre nos mains, par leurs achats, leur choix de représenter **JOSKIN** et DistriTECH et/ou d'assurer le service des produits **JOSKIN** et DistriTECH ?

Merci enfin à tous les fournisseurs, constructeurs et banquiers qui nous ont accompagnés. Eux aussi ont été bien nécessaires à l'évolution du Groupe **JOSKIN**. J'espère qu'ils resteront à nos côtés pour poursuivre notre développement.

Terminons par un clin d'œil aux multiples autorités qui ont croisé la route du Groupe **JOSKIN**. Certes, ma patience n'a pas toujours collé au rythme des devoirs de l'administration, mais nous avons toujours pu collaborer et, ensemble, trouver les solutions ménageant les meilleurs intérêts de chacun. Merci pour cet esprit positif.

Sur ces 50 années, il y en aura eu du monde qui aura contribué à faire du Groupe **JOSKIN** ce qu'il est devenu ! Jamais je ne pourrai remercier à leur juste mesure – et croyez bien que je le déplore – toutes les personnes qui ont participé à cette évolution en livrant le meilleur d'eux-mêmes avec une véritable sincérité et avec reconnaissance vis-à-vis de moi-même, des collègues et du Groupe **JOSKIN**.

Je ne pourrai pas participer aux 50 prochaines années – ça aussi je le déplore :) – mais je continuerai aussi longtemps que possible à mettre mes capacités et mon expérience au service du Groupe **JOSKIN** pour l'aider et le faire avancer. Avec ce qui est déjà mis en place, je suis convaincu que **JOSKIN** et DistriTECH peuvent encore progresser énormément et, en même temps, apporter de la plus-value à l'agriculture d'aujourd'hui et de demain.

Merci pour votre confiance.
Victor JOSKIN

Mijn 50-jarig parcours in dienst van de landbouw en van de **JOSKIN** Groep had ik nooit alleen kunnen lopen. Het is dan terecht om de mensen die mij vergezeld hebben op mijn pad te bedanken.

Ten eerste ligt het mij na aan het hart om mijn eerste werknemers naar voren te brengen; degenen die het loonbedrijf en onze importactiviteit tijdens de eerste jaren hebben ontwikkeld. Ik dank ze voor de kwaliteit van hun werk, hun wilskracht, hun respect en hun dynamisme. Zonder al die mensen, op wie ik kon bouwen tijdens onze beginjaren, zou ik de moed en het dynamisme niet hebben kunnen vinden om te investeren en mij, samen met mijn echtgenote, geheel voor de ontwikkeling van het bedrijf in te zetten en aan te komen waar we nu staan met de **JOSKIN** Groep.

Ik dank ook alle leden van het **JOSKIN** personeel in Polen, Frankrijk en België, nog aanwezig of niet, die actief hebben meegeworkt aan de evolutie en die hun knowhow ten dienste van de **JOSKIN** Groep hebben gesteld. Want wat kan men doen als men niet op goede werknemers kan rusten om de moed en de wil te houden om vooruit te gaan in het werk, de beslissingen en de investeringen?

In dit opzicht moet ik mijn gezin van harte bedanken want alle leden hebben zich ten dienste van de **JOSKIN** Groep gesteld. Ten eerste dank ik mijn echtgenote, Marie-José, zonder wie het moeilijk, of zelfs onmogelijk, zou zijn geweest om de boekhouding te houden. Haar hulp en begrip waren van onschatbare waarde tijdens de moeilijkste en drukste momenten. Ik dank onze oudste dochter, Vinciane, die met behulp van haar diploma in bedrijfsbeheer, de administratieve en financiële afdelingen heeft kunnen aanpassen aan de allernieuwste methodes, en die alle gevoelige kwesties regelt, zowel in België als in het buitenland. Ik dank onze zoon Didier die, met zijn opleiding van informaticus, de follow-up van de productie in het beheer van professionele groep heeft veranderd door de integratie van SAP. Ten slotte bedank ik onze jongste dochter Murielle, die met veel zin voor menselijkheid, ondersteund door haar paramedische opleiding, de Human Resources alsook alle organisaties, tentoonstellingen en reizen beheert.

Hartelijk dank ook aan de klanten. Want wat zouden we gedaan hebben zonder de landbouwers, loonwerkers, dealers, commerciële vertegenwoordigers en technici die hun vertrouwen in onze handen hebben gezet via hun aankopen, hun keuze om **JOSKIN** en DistriTECH te vertegenwoordigen en/of om de dienst naverkoop van de **JOSKIN** en DistriTECH producten te verzorgen?

Ten slotte dank ik alle leveranciers, fabrikanten en bankiers die ons hebben begeleid. Ook zij waren nodig voor de ontwikkeling van de **JOSKIN** Groep. Ik hoop dat ze ons verder willen bijstaan om onze ontwikkeling te vervolgen.

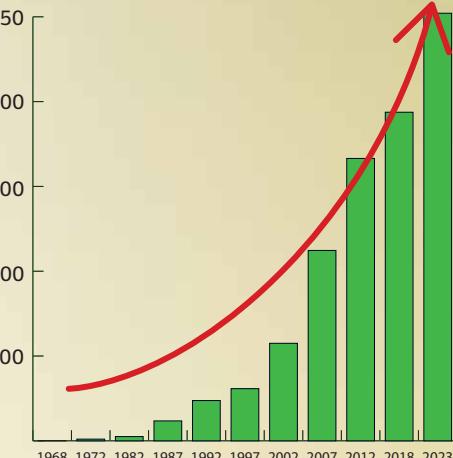
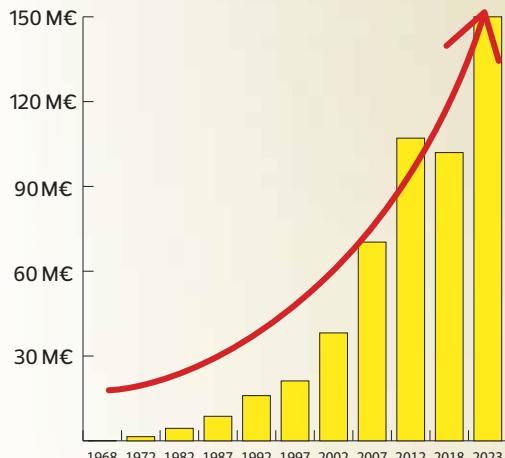
Ten slotte sluit ik af met een knipoog aan de talrijke autoriteiten die de weg van de **JOSKIN** Groep hebben gekruist. Het is waar: mijn geduld ging niet altijd gepaard met het ritme van de administratie maar we hebben altijd kunnen samenwerken en samen oplossingen kunnen vinden om aan de belangen van iedereen te kunnen tegemoetkomen. Bedankt voor deze positieve geest.

Tijdens die 50 jaren hebben talrijke mensen ertoe bijgedragen om van de **JOSKIN** Groep te maken wat hij nu is! Ik weet niet hoe ik – en dat betreurt ik – alle mensen op hun juiste waarde zal kunnen bedanken die tot deze ontwikkeling hebben bijgedragen door opecht hun best te doen met erkenning voor mij, de collega's en de **JOSKIN** Groep.

Ik zal niet kunnen deelnemen aan de 50 volgende jaren – en dat betreurt ik ook :) – maar ik zal zo lang mogelijk mijn vaardigheden en ervaring ten dienste van de **JOSKIN** groep stellen om haar te helpen en te laten groeien. Met de reeds gedane inspanningen, ben ik ervan overtuigd dat **JOSKIN** en DistriTECH zich nog enorm kunnen ontwikkelen en tegelijkertijd een grote meerwaarde aan de landbouw van vandaag en morgen kunnen leveren.

Bedankt voor uw vertrouwen.
Victor JOSKIN

1968 // 2018



Evolution of the logo

V.JOSKIN

1973 - 1977

JOSKIN

1978 - 1992

JOSKIN

1993 - 1999

JOSKIN

2000 - 2012

JOSKIN

2013 - 2014

JOSKIN

2015 - 2016

JOSKIN

2016 - ...



JOSKIN

2018 - ...



Avec plus de 50.000 visites mensuelles sur son site Internet et plus de 100.000 fans suivant au quotidien l'actualité de la marque sur les réseaux sociaux, **JOSKIN** a su développer une communauté mondiale autour de ses produits et instaurer une véritable proximité avec ses utilisateurs.

Met meer dan 50.000 bezoeken per jaar op haar website en meer dan 100.000 fans die het merk op de sociale netwerken volgen, heeft **JOSKIN** een internationale gemeenschap rond zijn producten kunnen ontwikkelen alsook een nauwe verwantschap met zijn gebruikers.



L'intérêt des fabricants de modèles réduits pour la marque **JOSKIN** et l'engouement que suscitent, depuis 2002, les articles de notre boutique auprès du grand public constituent à nos yeux une reconnaissance de premier choix quant à l'image de qualité que véhiculent les produits **JOSKIN**.

De interesse die de fabrikanten van schaalmodellen hebben in het merk **JOSKIN** en de populariteit sinds 2002 van onze shopartikelen bij het grote publiek betekenen voor ons een hoogwaardige erkenning wat het imago van de **JOSKIN** producten betreft.



Tour de France 2017 (02-07-17, étape Düsseldorf – Liège) : vélo géant de 80 x 50 m composé de 50 machines et animé par 12 ensembles bennes/tracteurs. Vu plus de 700.000 fois sur les réseaux sociaux.

Ronde van Frankrijk 2017 (02-07-17, etape Düsseldorf – Luik) : reuze fiets van 80 x 50 m samengesteld uit 50 machines en in beweging gebracht door 12 trekker-kipwagen combinaties. Meer dan 700.000 keer bekeken op de sociale netwerken.



"Golden Inel" for the **JOSKIN** Pendislide Basic - 2018 (F)

JOSKIN

2018 // 2022

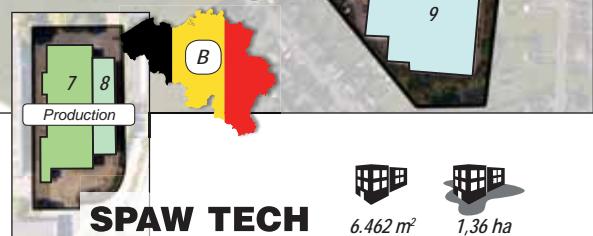
50 ans ont passé : en route pour 2068 ! Nous pouvons aborder l'avenir avec une certaine sérénité grâce à l'héritage du passé : 56 hectares de terrains parfaitement sains répartis sur 5 sites de production, 184.664 m² (en 2022) de bâtiments aux normes actuelles de compétitivité et de sécurité, un équipement de fabrication ultra-moderne maintenu aux normes de productivité les plus élevées, une gamme de produits appréciée dans 60 pays et une marque connue mondialement. Tout ceci constitue assurément une base solide pour construire le succès futur de la marque **JOSKIN** ...

50 jaar zijn voorbij: op weg naar 2068! We kunnen de toekomst sereen benaderen dankzij de erfenis uit het verleden: 56 ha van perfect gezond terrein verdeeld over 5 productievestigingen, 184.664 m² gebouwen (in 2022) die aan alle huidige normen inzake competitiviteit en veiligheid voldoen, een uiterst modern productiemateriaal dat aan de hoogste normen inzake productiviteit voldoet, een gamma van producten dat in 60 landen geliefd is en een merk dat internationaal bekend is. Dit alles vormt vanzelfsprekend een sterke basis om het toekomstige succes van het merk **JOSKIN** verder op te bouwen...

Didier Joskin



lebould 21.000 m² 7 ha



Légende - Legende

1	1968 - 1972	787 m ²
2	1973 - 1977	+ 414 m ²
3	1978 - 1982	+ 839 m ²
4	1983 - 1987	+ 7.962 m ²
5	1988 - 1992	+ 13.339 m ²
6	1993 - 2002	+ 36.858 m ²
7	2003 - 2007	+ 32.823 m ²
8	2008 - 2012	+ 8.462 m ²
9	2013 - 2018	+ 62.569 m ²
10	2019 - 2022	+ 20.199 m ²

Surface totale (sous toit) des 5 sites

Total oppervlakte (onder dak) van de 5 vestigingen

2018
164.465 m²

2022
184.664 m²

2018 // 2022



JOSKIN



2018 \ 2022



L'objectif des 5 prochaines années est simple : nous devons exploiter au mieux l'outil à notre disposition dans le Groupe et ainsi augmenter notre chiffre d'affaires pour sécuriser notre position à tous : depuis l'agriculteur détenteur d'un matériel jusqu'au Groupe **JOSKIN**, en passant par les dealers, les partenaires, le personnel et leur famille. Mais nous devrons aussi continuer à simplifier le matériel, lui donner un look attractif, diminuer son prix de revient en augmentant les séries de fabrication, et investir dans l'automatisation de la production pour obtenir un maximum d'homogénéité et de qualité. Quant à **JOSKIN** DistriTECH (Belgique), malgré la défection de la marque KRONE mi-2018, elle dispose encore de 9 marques fortes et devra se réinvestir en multi-spécialiste capable de proposer un couple produits/service plus pointu que le programme standard des grands groupes, pas toujours adapté aux conditions locales des agriculteurs et entrepreneurs belges.

Didier Joskin

De doelstelling voor deze 5 volgende jaren is simpel: we moeten het gereedschap gebruiken dat in de Groep ter onze beschikking is gesteld om zo onze omzet te laten groeien en de positie van iedereen te verzekeren: van de landbouwer die een machine bezit tot de **JOSKIN** Groep en de dealers, partners, het personeel en hun gezin. Maar we moeten ook het materiaal blijven vereenvoudigen, het een aantrekkelijke look geven, zijn kostprijs verminderen door de fabricageseries te vergroten, en in de automatisering van de productie te investeren om de homogeniteit en de kwaliteit te maximaliseren. Wat **JOSKIN** DistriTECH (België) betreft, ondanks dat KRONE ons medio 2018 heeft verlaten, beschikt ze nog over 9 sterke merken en ze zal zich moeten ontwikkelen tot multi-specialist die een meer geavanceerde koppeling product/service kan aanbieden dan het standaard programma van de grote groepen, die niet altijd beantwoorden aan de lokale vereisten van de Belgische landbouwers en loonwerkers.

Didier Joskin



2018 // 2022

Après 2 années de régression, 2018 nous a remis sur de bons rails. Chez **JOSKIN**, on s'est toujours voulu confiant dans l'avenir ; nous mettons donc tout en œuvre dès aujourd'hui pour que ces 5 prochaines années nous permettent de concrétiser une solide évolution en qualité, service et compétitivité.

Les équipes de R&D **JOSKIN** se concentrent entre autres sur un design amélioré, notamment en termes d'esthétique, de simplicité de fabrication, de maximisation de la charge utile dans le respect des nouvelles législations routières, de logistique interne et externe simplifiée. L'attention est notamment portée vers la résistance des matériaux et les matériaux plus légers que l'acier.

L'informatique n'est pas en reste avec la mise à disposition de nouveaux outils pour les commerciaux, mais également pour les clients, qui sont à la mesure des challenges imposés par l'ère numérique.

Le développement industriel suivra son cours pour tendre vers les concepts de l'Industrie 4.0.

Nous sommes prêts à affronter l'avenir sereinement pour garantir l'évolution du Groupe **JOSKIN** pour de très nombreuses années.

Didier Joskin

Na 2 jaar van regressie zijn we weer op het goede spoor. Bij **JOSKIN** hebben we altijd vertrouwen in de toekomst gehad; we doen er vandaag dan ook alles aan om een sterke ontwikkeling inzake kwaliteit, service en competitiviteit tijdens de 5 volgende jaren op gang te brengen.

De **JOSKIN** R&D ploegen concentreren zich onder andere op een verbeterd design, met name inzake vormgeving, eenvoudige productie, maximalisering van de nuttige lading in overeenstemming met de nieuwe wetgevingen inzake wegvervoer, en vereenvoudigde interne en externe logistiek. De aandacht wordt voornamelijk gericht op de weerstand van het materiaal en aan lichtere materialen dan staal.

De informatica wordt niet vergeten met de terbeschikkingstelling van nieuwe werktuigen voor de commerciële vertegenwoordigers, maar ook voor de klanten, welke het hoofd kunnen bieden aan de uitdagingen van het digitale tijdperk.

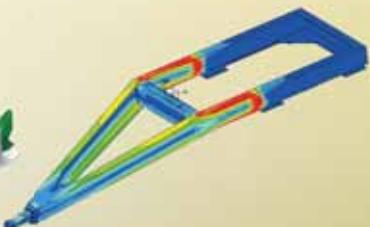
De industriële ontwikkeling zal verder gaan om te streven naar de concepten van de Industrie 4.0.

We zijn klaar om de toekomst sereen aan te pakken en zo de ontwikkeling van de **JOSKIN** Groep te garanderen voor de talrijke jaren die voor ons liggen.

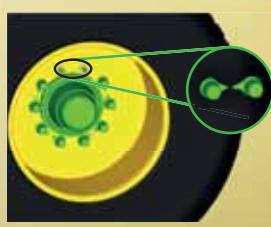
Didier Joskin



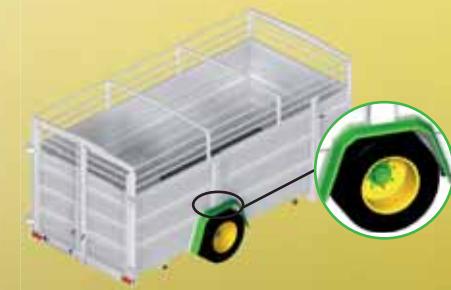
Prototype of new cover of pasture topper



Material resistance



Prototype of bolt indicator



Prototype of mudguards for livestock trailer



L'avenir, c'est avec vous que nous le construisons !

De toekomst... Wij bouwen hem met u op!





2068
JOSKIN

***50 ans au service de l'agriculteur
50 ans au service de la machine agricole***

***50 jaar ten dienste van de landbouwer
50 jaar ten dienste van de landbouwmachine***



rue de Wergifosse, 39 - B-4630 Soumagne - BELGIUM - joskin.com