

**JOSKIN**

**W**  
*fifty*  
*1968*

**50th**  
*Anniversary*

# JOSKIN



# 1968 || 2018

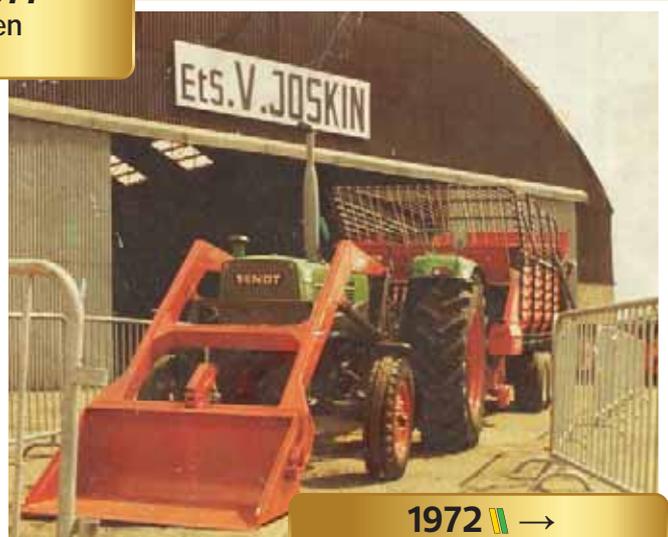
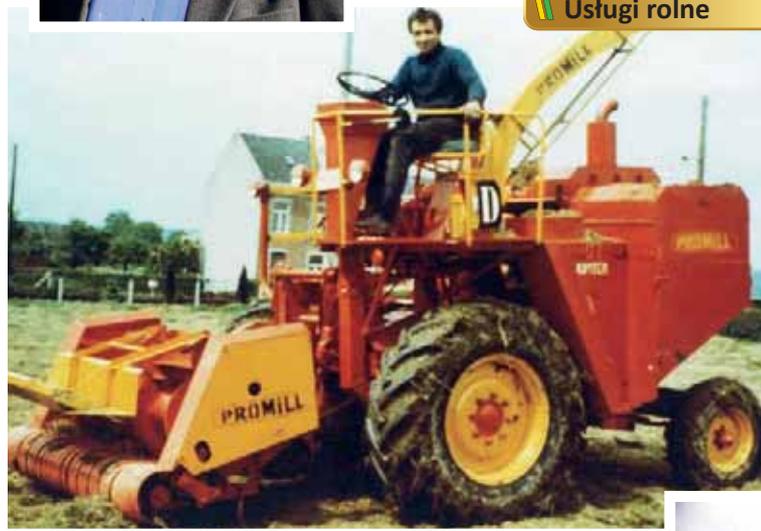


# 50

## Jahre Entwicklung lat rozwoju

1968 || 1977

- || Lohnunternehmen
- || Ustugi rolne



1972 || →

- || Regionaler Händler
- || Regionalny diler

1974 || →

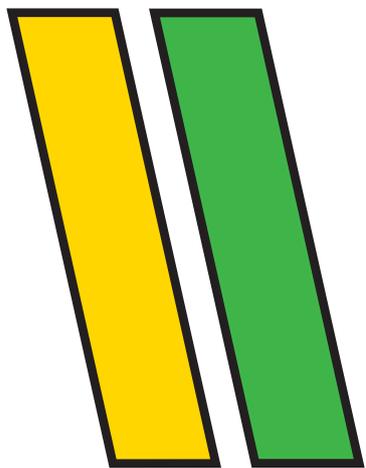
- || Import
- || Import



1984 || →

- || Herstellung
- || Produkcja





# JOSKIN

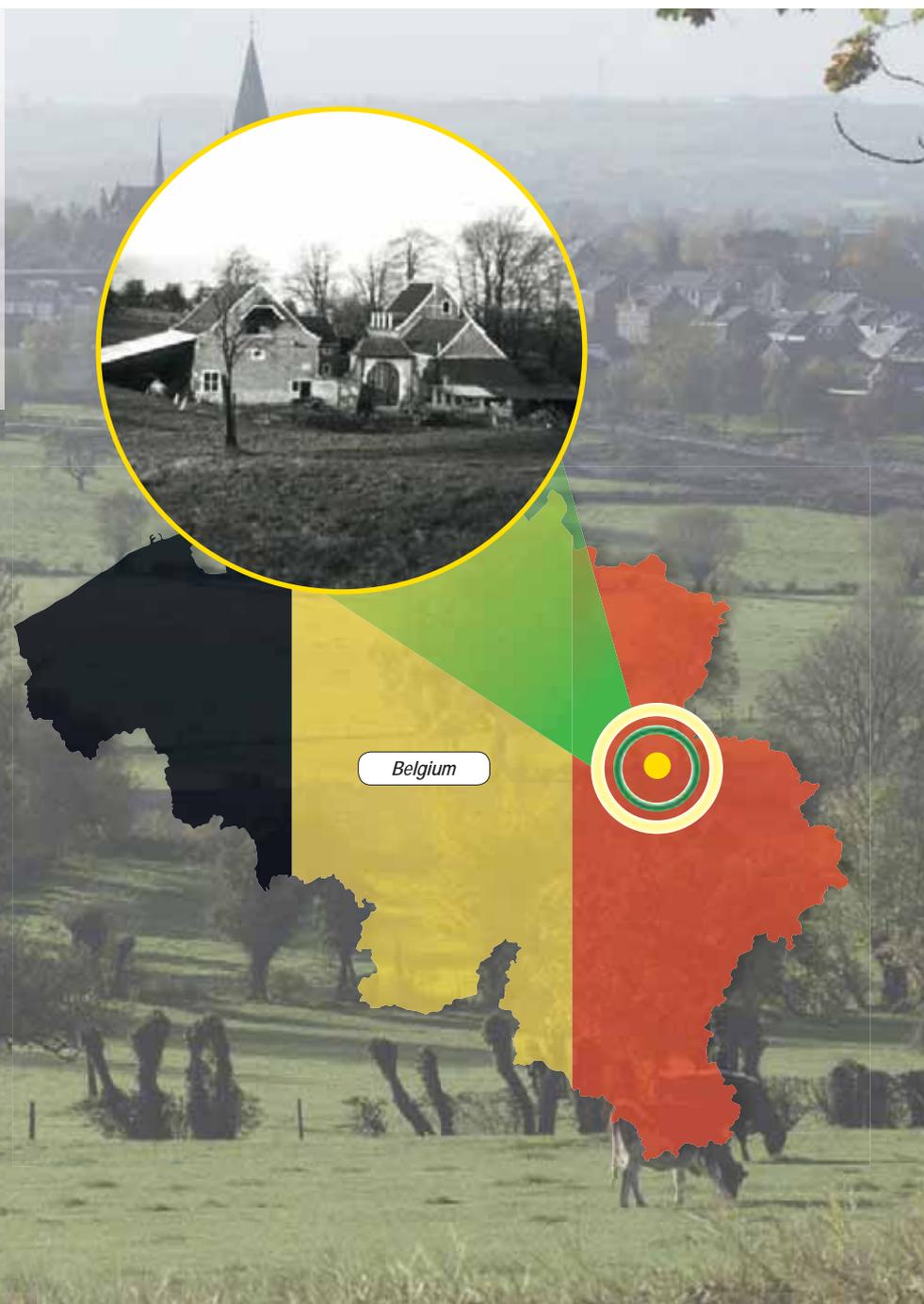
1968 || 1972

1968 ist der Bauernhof meiner Eltern mit seinen 14 ha in einer Grünlandgegend eher klein. Nichtsdestotrotz haben wir ihn mit korrekten Maschinen ausstatten wollen. Folglich wurde in der Familie die Entscheidung getroffen in Maschinen zu investieren, die ich auslasten würde, indem ich sie auch im Dienste der benachbarten landwirtschaftlichen Betriebe setze. Diese Nachbarn haben wohl meine Dienstleistungen geschätzt, denn bereits 1972 umfasste mein damaliges Lohnunternehmen eine Flotte von 10 Schleppern, 4 Festangestellten und einigen Saisonarbeiter...und meine Ehefrau, die sich entschlossen hatte mich mit ihrer wertvollen Hilfe Tag um Tag vollends zu unterstützen.

*Victor Joskin*

W 1968 r. moi rodzice mają 14-hektarowe gospodarstwo w regionie hodowlany . Ź st małe, chcemy je jednak wyposażyć w odpowiednie maszyny. Całą rodziną podejmujemy decyzję, by zainwestować w sprzęt, który się zwróci, bo będę nim pracował u sąsiadów. Musieli oni docenić moją pracę, ponieważ w 1972 r. miałem już firmę usług rolnych liczącą 10 ciągników, 4 pracowników stałych i kilku sezonowych, a poza tym ... żonę, która zaferowała mi swoją cenną pomoc.

*Victor Joskin*

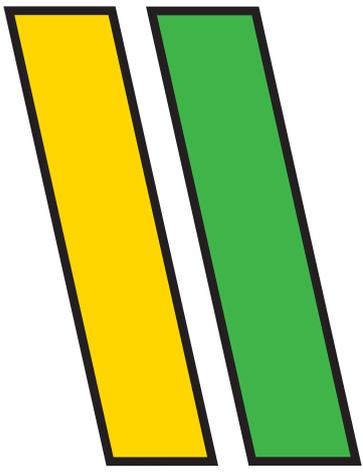


# 1968 || 1972



Victor & Marie-désirée Joskin





# JOSKIN

1973 || 1977

Das landwirtschaftliche Lohnunternehmen wächst, die eingesetzten Maschinen folgen den technischen Entwicklungen der damaligen Zeit, das Ersatzteilgeschäft mit Fendt Ersatzteilen baut sich auf und bildet den lokalen Landmaschinenhandel **JOSKIN**. 1973 umfasst das Unternehmen bereits 5 000 m<sup>2</sup> Gesamtfläche auf dem Standort in Soumagne. 1974 kam ein drittes Standbein hinzu: die Import-Tätigkeit. Zu diesem Zeitpunkt importierte ich die Kleinballensammelwagen der Marke Ravenna, da die Landwirte mir insbesondere über die Schwierigkeiten berichteten, Stroh- und Heuballen zu manipulieren, und setzte diese auch in meinem Lohnunternehmen ein. Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten, wengleich ich auch entschied, mein Lohnunternehmen 1977 einem Berufskollegen aus der Region zu überlassen.

Firma usługowa się rozrasta, modernizujemy jej sprzęt zgodnie z ówczesnymi trendami i oferujemy klientom części i ciągniki Fendt, zaczynając w ten sposób regionalną działalność dilerką pod szyldem **JOSKIN**. W 1973 r. firma zajmuje działkę o pow. 5000 m<sup>2</sup> w Soumagne, gdzie mieści się obecny zakład. W 1974 r. dochodzi trzeci typ działalności w postaci importu. W tym okresie wprowadza m ładowacze balotów Ravenna, ponieważ rolnicy mają trudności z przemieszczaniem balotów siana i słomy. Sukces nadchodzi tak szybko, że już w 1977 r. muszę przekazać działalność usługową koledze z okolicy.

**Victor Joskin**

**Victor Joskin**

 Umsatz im Jahr 1977  
Obroty w 1977 r.

---

**1.467.819 € (59.211.690 BEF)**

 Mitarbeiterzahl im Jahr 1977  
Zatrudnienie w 1977 r.

---

**10**

 Importierte Marken im Jahr 1977  
Marki importowane w 1977 r.

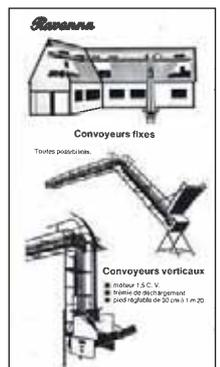
---

**3**

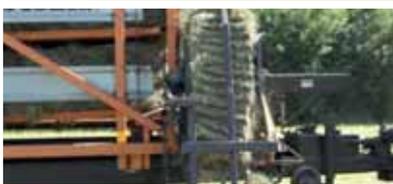
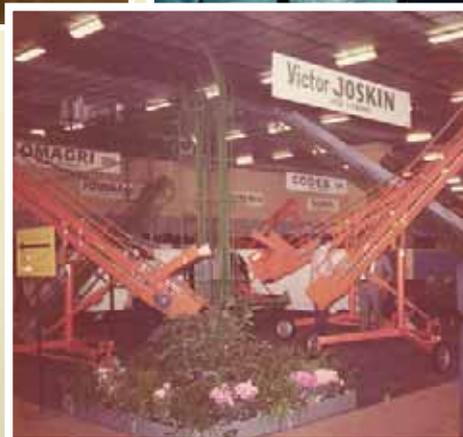
 Gebäudefläche m<sup>2</sup> im Jahr 1977  
Powierzchnia budynków w 1977 r.

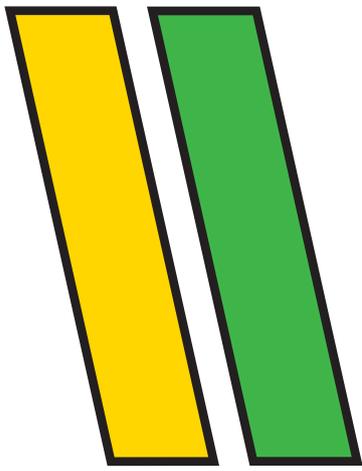
---

**2.040 m<sup>2</sup>**



# 1973 || 1977





# JOSKIN

## 1978 " 1982

Während diesen 5 Jahren werden der regionale Handelsbetrieb und der Import landwirtschaftlicher Maschinen ausgebaut. Mehrere Marken, darunter AGRAM und STRAUTMANN, vervollständigen das angebotene Produktsortiment; ebenso Muldenkipper; abgerundet werden sollte das Produktportfolio allerdings noch durch Güllefässer. Die Abwertung des belgischen Franken hat mich im Februar 1982 zum Ende der Landwirtschaftsmesse in Brüssel überrascht. Dies führte dazu, dass ich Produkte in belgischen Franken ankaufen wollte, was mich auf in Belgien produzierte Maschinen begrenzte.

Te 5 lat jest poświęconych na konsolidację regionalnej działalności dilerkiej i na intensyfikację importu sprzętu rolniczego. Program rozszerza się o różne marki, w tym AGRAM i STRAUTMANN, potem o przępy z wyrotem, do których starałem się dołączyć rozrzutniki obornika. Dewaluacja franka belgijskiego, która zaskoczyła mnie pod koniec targów rolniczych w Brukseli w lutym 1982 roku, skłoniła mnie do kupowania za franki belgijskie, co sprawiło, że zwróciłem się w stronę producentów na terenie Belgii.

**Victor Joskin**

**Victor Joskin**

 Umsatz im Jahr 1982  
Obroty w 1982 r.

---

**4.412.644 € (178.005.603 BEF)**

 Mitarbeiterzahl im Jahr 1982  
Zatrudnienie w 1982 r.

---

**23**

 Importierte Marken im Jahr 1982  
Marki importowane w 1982 r.

---

**11**

 Gebäudefläche m<sup>2</sup> im Jahr 1982  
Powierzchnia budynków w 1982 r.

---

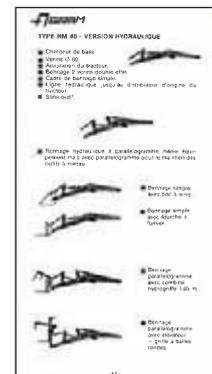
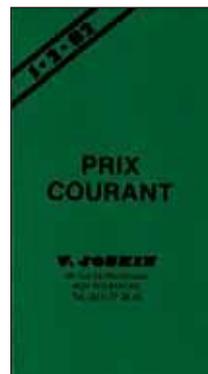
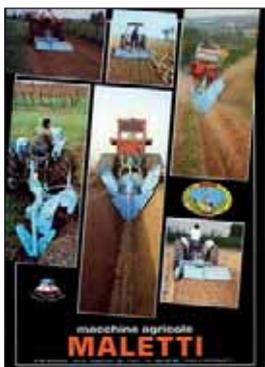
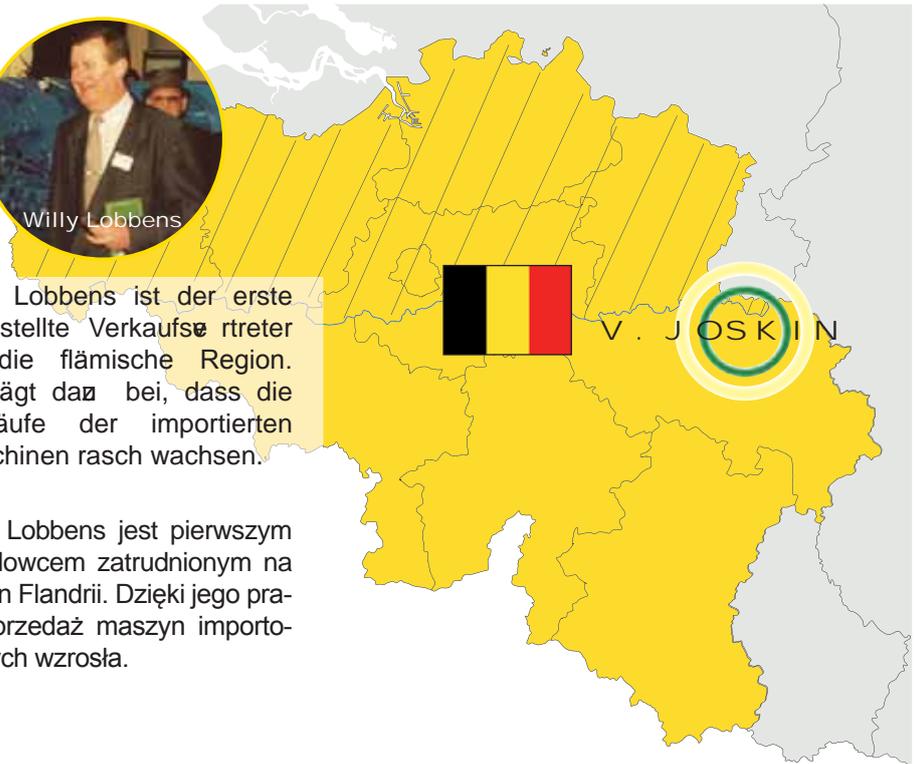
**2.040 m<sup>2</sup>**



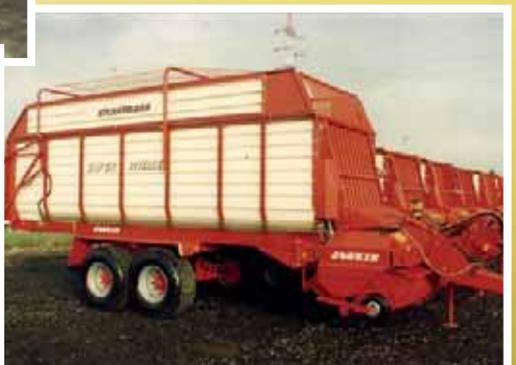
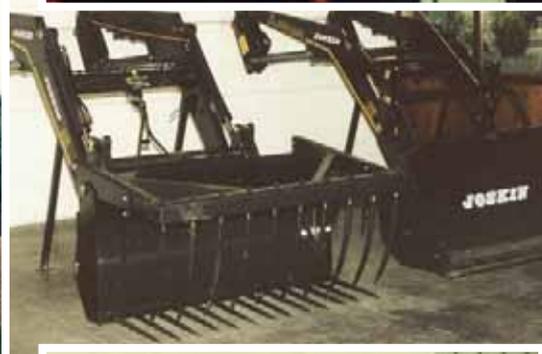
Willy Lobbens

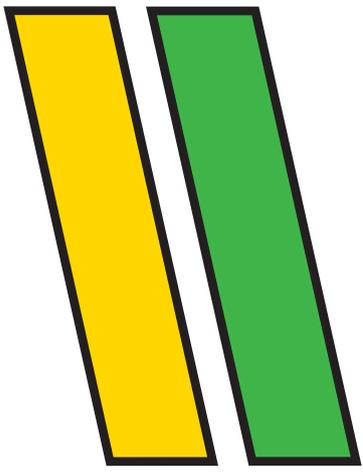
Willy Lobbens ist der erste angestellte Verkaufstreter für die flämische Region. Er trägt dazu bei, dass die Verkäufe der importierten Maschinen rasch wachsen.

Willy Lobbens jest pierwszym handlowcem zatrudnionym na region Flandrii. Dzięki jego pracy sprzedaż maszyn importowanych wzrosła.



# 1978 || 1982





# JOSKIN

## 1983 || 1987



Umsatz im Jahr 1987  
Obroty w 1987 r.

8.675.419 € (349.965.541 BEF)



Mitarbeiterzahl im Jahr 1987  
Zatrudnienie w 1987 r.

47



Importierte Marken im Jahr 1987  
Marki importowane w 1987 r.

9



Gebäudefläche m<sup>2</sup> im Jahr 1987  
Powierzchnia budynków w 1987 r.

10.002 m<sup>2</sup>

Der Ursprung der eigenen Herstellung der **JOSKIN** Maschinen im Jahr 1984 ist als Konsequenz aus der Abwertung des belgischen Frankens 1982 hervorgegangen: zunächst die Güllefässer **JOSKIN** und Weidebelüfter **JOSKIN**, dann ab 1986 auch die Weidepflagemäher **JOSKIN**. Um die Qualität in der Herstellung und des Kundendienstes zu sichern sowie die Produktion von **JOSKIN**-Kippern und Stallungstreuern (deren Basis wurde von einem Fremdhersteller geliefert) anzugehen, haben wir während diesen 5 Jahren wichtige Entscheidungen über die Produktion getroffen. Dabei sind zu nennen der Kauf schwerer industrieller Produktionstechnik wie den Laserschneidemaschinen und vor allem im Jahr 1987 die Übernahme der Firma Bottin, einer unserer Hauptzulieferer. 1985 haben wir angefangen, die **JOSKIN** Maschinen zu exportieren. Was das Importgeschäft anbelangt, kommt eine neue große Marke mit ihren Feldspritzen hinzu: **HARDI**.

Victor Joskin

Rozpoczęcie w 1984 r. produkcji pod marką **JOSKIN** następuje wskutek dewaluacji franka belgijskiego w 1982 r. Po wozach asenizacyjnych **JOSKIN** i spulchniarkach do łąk w roku 1986 pojawiają się kosiarzki do niedojadów **JOSKIN**. Żeby utrzymać stały poziom jakości produktów i usług oraz robić przyczepy i rozrzutniki obornika **JOSKIN**, do których główne podzespoły pochodzą od innych producentów, w ciągu tych 5 lat zapadają poważne decyzje dotyczące produkcji. Ich efektem jest, między innymi, nabycie ciężkich maszyn produkcyjnych, jak lasery do cięcia, ale przede wszystkim przejęcie w 1987 r. firmy Bottin - jednego z naszych głównych kooperantów. W 1985 r. rozpoczęliśmy eksportować sprzęt **JOSKIN**. Natomiast działalność importowa rozszerzyła się o nową ważną markę w postaci opryskiwaczy **HARDI**.

Victor Joskin



ISEKI distinction for the regional sales - 1983



1984  
**JOSKIN**  
slurry  
tankers



1985  
**JOSKIN**  
meadow  
aerators



1986  
**JOSKIN**  
pasture  
toppers

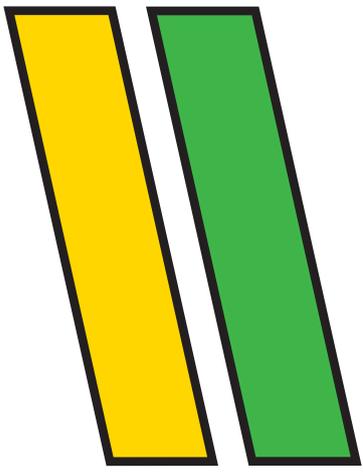


1987  
**JOSKIN**  
Tipping  
trailers



# 1983 || 1987





# JOSKIN

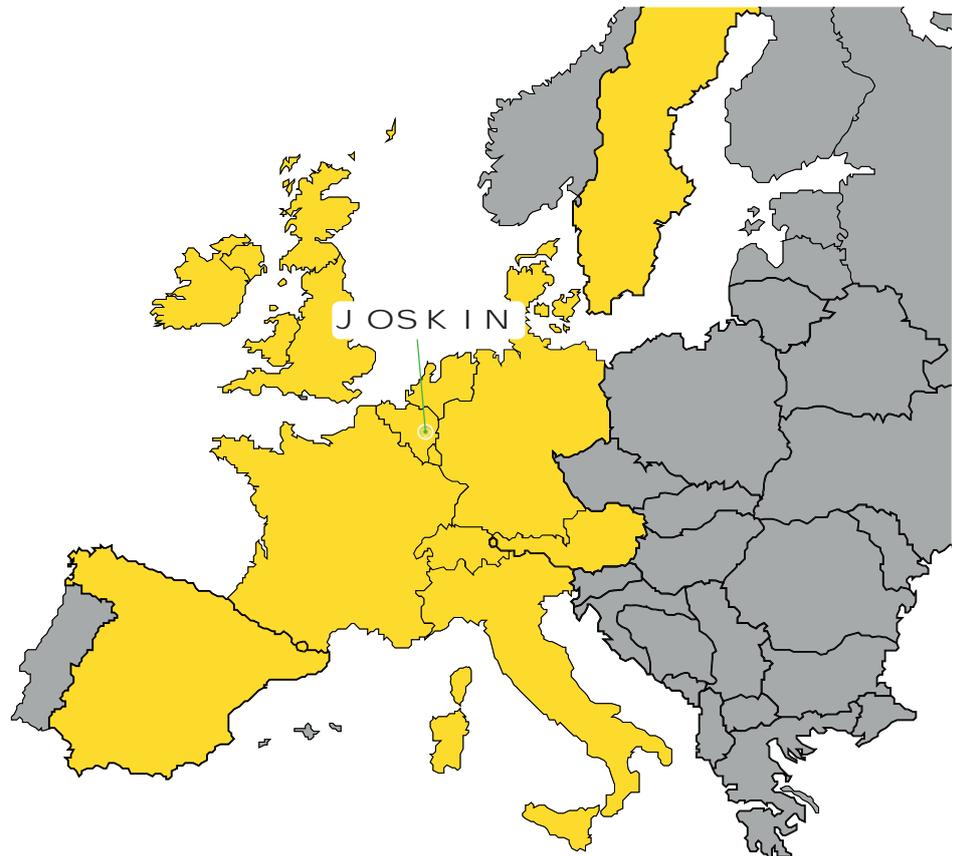
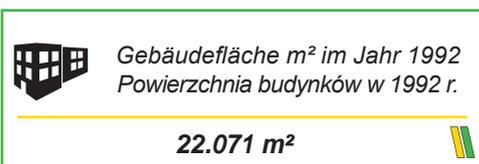
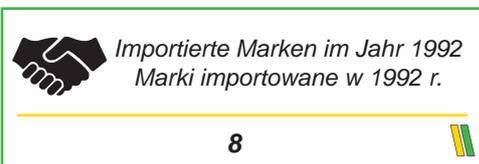
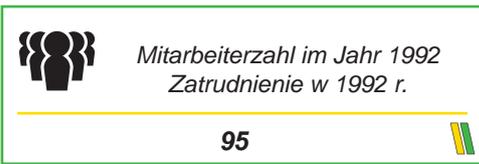
1988 || 1992

Zwischen 1988 und 1992 ist das Importgeschäft mit der Vertretung für 5 großen Marken weiter gestärkt: LEMKEN, SULKY, QUICKE, GALLIGNANI und GASPARDO. Auf der Produktionsebene bestimmen die Niederlande, die bereits ein wichtiger Markt für **JOSKIN** sind, die Entwicklung, indem sie die Injektionspflicht der Gülle in den Boden einführen. Wir konzentrieren unsere Kraft auf die Entwicklung von **JOSKIN**-Injektoren und ihre Werkzeuge wie den schneidenden Verteilerkopf Scalper, der ein Erfolg des **JOSKIN**-Programms wird.

Victor Joskin

W ciągu pięciu lat, od roku 1988 do 1992, umacnia się nasz import poprzez włączenie ważnych marek, jak LEMKEN, SULKY, QUICKE, GALLIGNANI i GASPARDO. Na produkcję ma wpływ Holandia - duży rynek zbytu dla firmy **JOSKIN**, który dyktuje kierunek ewolucji produktów, wprowadzając obowiązek dogłębnej aplikacji gnojowicy. W efekcie koncentrujemy się na opracowaniu aplikatorów **JOSKIN** i ich komponentów, jak wydajny rozdzielacz tnący Scalper, który przyczynia się do sukcesu oferty **JOSKIN**.

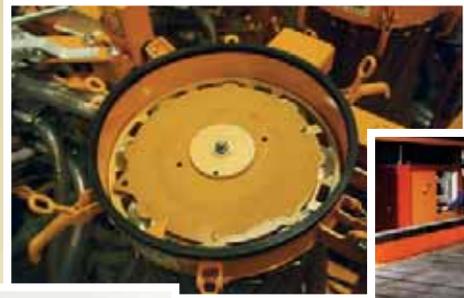
Victor Joskin

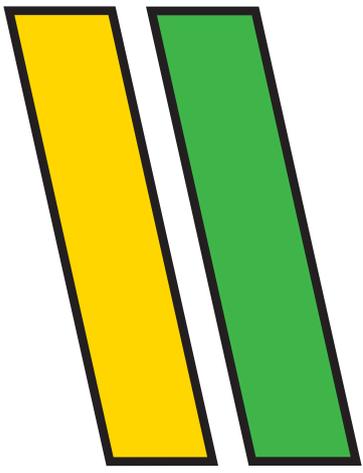


1. Silver Ear in 1990 for the **JOSKIN** unloader-feeder (B)
2. Silver Ear in 1992 for the **JOSKIN** slurry macerator (B)



# 1988 || 1992





# JOSKIN

## 1993 || 1997

Von 1993 bis 1997 stabilisieren wir unsere Stellung als Importeur in Belgien, indem all unsere Marken maßgeblich auf dem Markt platziert werden. Auf der **JOSKIN** Produktions-ebene wird weiterhin investiert und aufgebaut aber ebenso neue Produkte entwickelt: erste **JOSKIN**-Trans-KTP Kipper, das auf der Agribex ausgestellt und ichnete **JOSKIN** CARGO-System, der **JOSKIN**-Silagewagen Silo-SPACE. Im Jahr 1995 hat mein Sohn Didier seinen Abschluss in Informatik gemacht. Anschließend tritt er in die Firma ein und entwickelt das persönliche Ersatzteilbuch von **JOSKIN**. Dieses Buch ist unerlässlich für die Produktionsverwaltung und den Kundendienst von **JOSKIN**. Zu dieser Zeit treffen wir die strategische Entscheidung, Spezialist Nr. 1 für landwirtschaftliche Anhänger, Ausbringgeräte von Düngern und Geräte zur Weidpflege zu werden.

W latach 1993 – 1997 stabilizujemy swój status importera w Belgii, prowadząc szeroką dystrybucję naszych marek. Na potrzeby produkcji marki **JOSKIN**, powstają kolejne inwestycje w budynki i ich wyposażenie, ale także nowe produkty – pierwsze przyczepy Trans-KTP **JOSKIN**, system CARGO **JOSKIN** nagrodzony na targach Agribex, przyczepy objętościowe Silo-SPACE **JOSKIN**. W 1995 r. mój syn Didier kończy informatykę, dołącza do firmy i opracowuje doskonały spersonalizowany katalog części zamiennych **JOSKIN**, który staje się niezbędny przy zarządzaniu produkcją i obsłudze klientów firmy **JOSKIN**. Podejmujemy też strategiczną decyzję, by stać się specjalistą nr 1 od przyczep rolniczych, osprzętu do rozlewu ściętek hodowlanych i sprzętu do użytków zielonych.

**Victor Joskin**



Umsatz im Jahr 1997  
Obroty w 1997 r.

21.190.083 € (854.805.814 BEF)

**Victor Joskin**



Mitarbeiterzahl im Jahr 1997  
Zatrudnienie w 1997 r.

123



Importierte Marken im Jahr 1997  
Marki importowane w 1997 r.

8



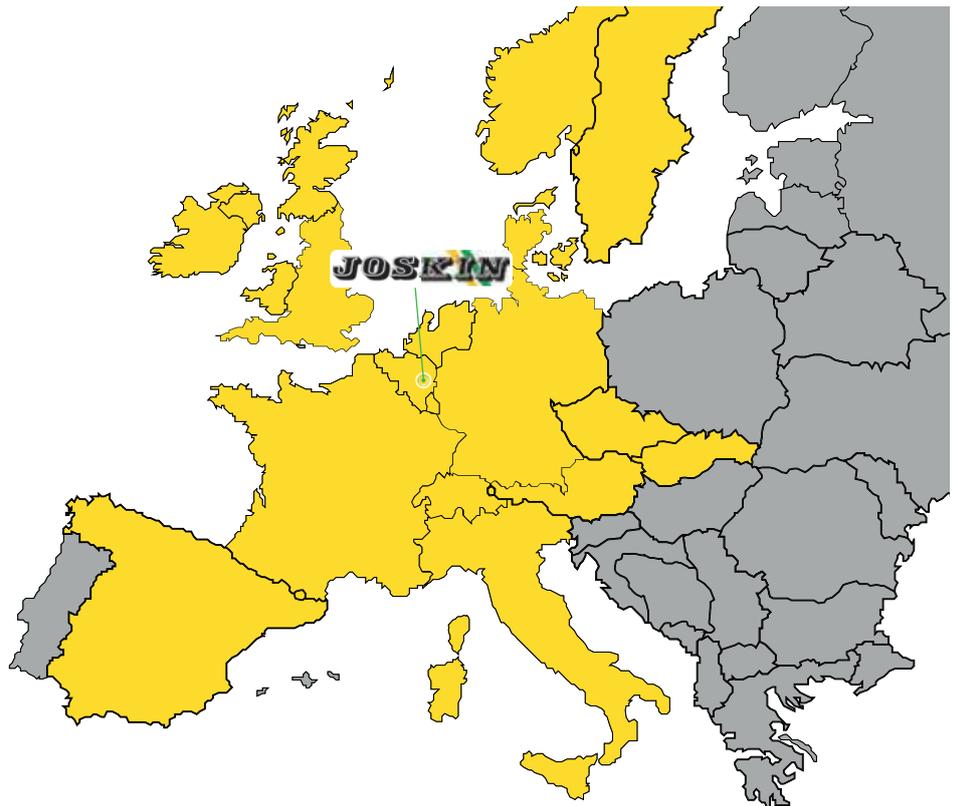
Exportmärkte im Jahr 1997  
Eksport - liczba krajów w 1997 r.

14



Gebäudefläche m<sup>2</sup> im Jahr 1997  
Powierzchnia budynków w 1997 r.

23.521 m<sup>2</sup>



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



1994  
**JOSKIN**  
spreading  
booms



1996  
**JOSKIN**  
TRANS-KTP



1998  
**JOSKIN**  
SILO-SPACE



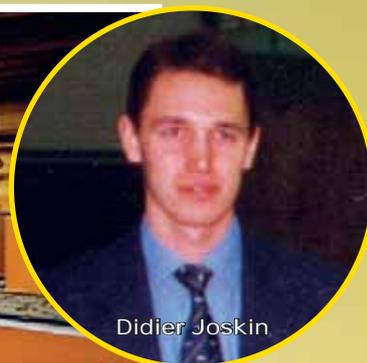
1998  
**JOSKIN**  
TORNADO



1998  
**JOSKIN**  
CARGO

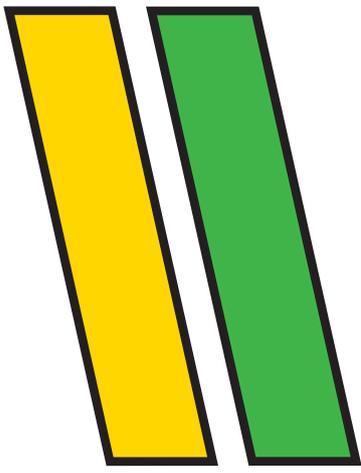


# 1993 || 1997



From left to right: Marie-José Joskin, HM King Albert II and Victor Joskin





# JOSKIN

1998 || 2002

1998 ist die **JOSKIN** Produktion sehr gut ausgestattet, aber es wird schwierig zusätzliche passende Arbeitskräfte zu finden. Der Eintritt meiner Töchter Murielle (ihre para-medizinische Ausbildung hat unsere soziale Kompetenz verstärkt) und Vinciane (Diplom-Betriebswirtschaft) in die Firma hat es ermöglicht, ein Familien-Team zu schaffen, das in der Lage ist, eine internationale Niederlassung in Betracht zu ziehen, um mehr **JOSKIN**-Maschinen herstellen zu können: **JOSKIN**-Polska (Polen) wurde 1999 gegründet und **JOSKIN**-Bourges (Frankreich) im Jahr 2002. Genau in dieser Zeit kommen die Marken **KRONE**, **MONOSEM**, **BREVIGLIERI** und **EVARD** zum Importgeschäft hinzu. Ein Ausbildungszentrum wurde im Familienbauernhof errichtet.

W 1998 r. produkcja w zakładach **JOSKIN** jest dobrze wyposażona, ale zaczyna być odczuwalny brak wykwalifikowanych pracowników. Wejście do firmy moich córek – Murielle (wykształcenie w zakresie nauk medycznych predestynowało ją do zajęcia się sprawami pracowniczymi) i Vinciane (z dyplomem z zarządzania) pozwala utworzyć rodzinny zespół zdolny rozwijać działalność w skali międzynarodowej, by zwiększyć produkcję sprzętu **JOSKIN** - w 1999 r. powstaje zakład **JOSKIN** Polska, a w 2002 **JOSKIN** Bourges we Francji. Import rozszerzył się o marki **KRONE**, **MONOSEM**, **BREVIGLIERI** i **EVARD**. W gospodarstwie rodzny **JOSKIN** powstaje ośrodek szkoleniowy firmy.

Victor Joskin

Victor Joskin

 Umsatz im Jahr 2002  
Obroty w 2002 r.

---

**38.171.193 €**

 Mitarbeiterzahl im Jahr 2002  
Zatrudnienie w 2002 r.

---

**230**

 Importierte Marken im Jahr 2002  
Marki importowane w 2002 r.

---

**9**

 Exportmärkte im Jahr 2002  
Eksport - liczba krajów w 2002 r.

---

**18**

 Gebäudefläche m<sup>2</sup> im Jahr 2002  
Powierzchnia budynków w 2002 r.

---

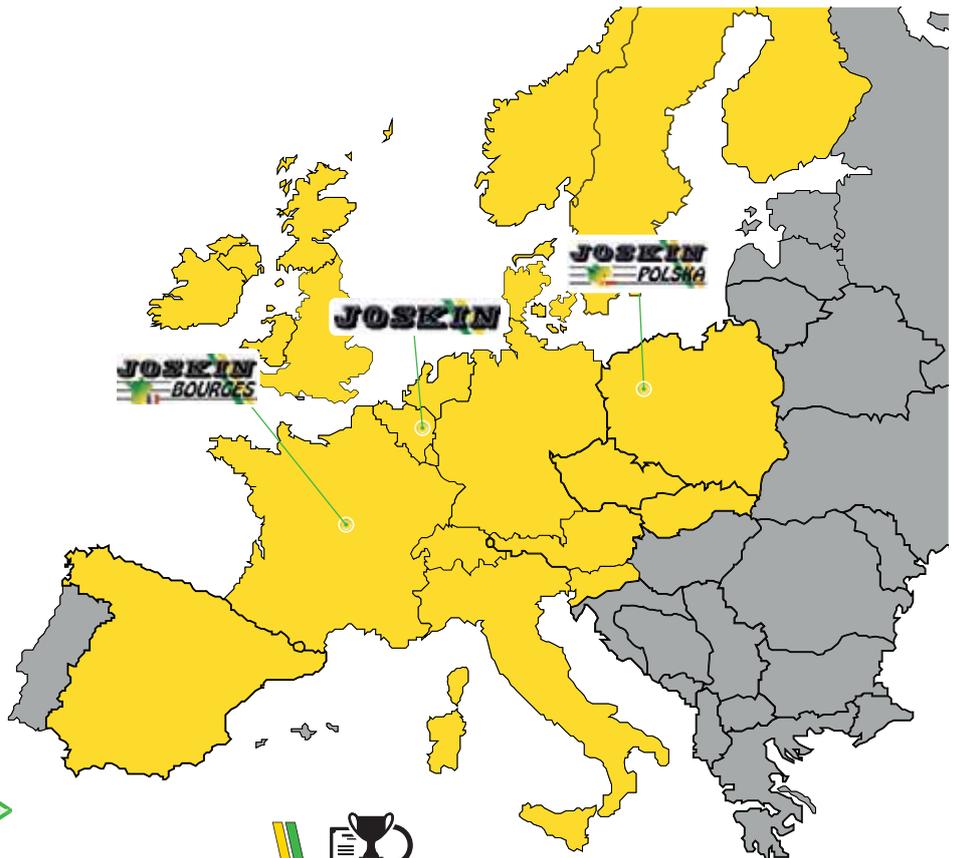
**65.087 m<sup>2</sup>**



1998 **JOSKIN** TRANS-SPACE

2000 **JOSKIN** TRANS-CAP

2002 **JOSKIN** CARGO-LIFT



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)

 Seminar and training center at the **JOSKIN** family farm



# 1998 || 2002



Vinciane Joskin

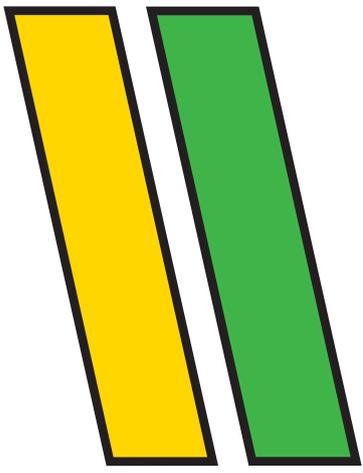


Laying of the "foundation stone" in Bourges



Murielle Joskin





# JOSKIN

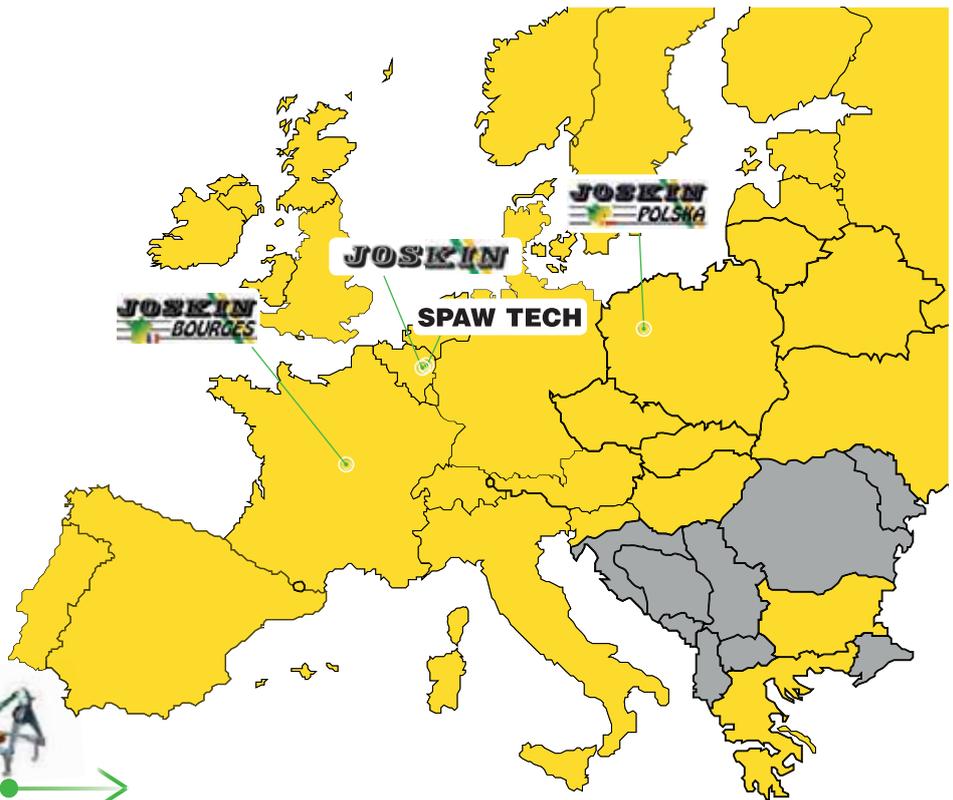
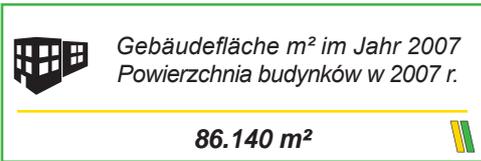
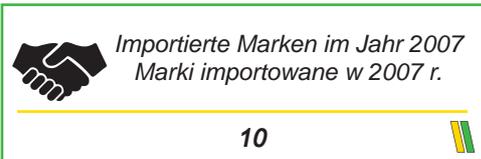
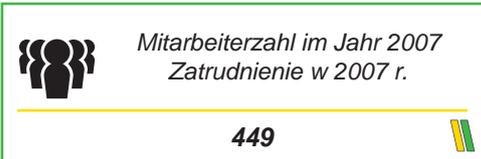
## 2003 || 2007

Von 2003 bis 2007 hat sich **JOSKIN** zu einer internationalen Gruppe entwickelt. Die Abhängigkeit zwischen den verschiedenen Produktionsstandorten sowie der Bau der Spaw Tech Schweißwerkstatt (Belgien) im Jahr 2007 und die sich daraus ergebenden Anpassungserfordernisse (Gebäude und Fertigungsmaschinen unter anderem) führen dazu, dass weiterhin investiert wird. Parallel dazu bemüht sich **JOSKIN**, die Produktpalette zu erweitern und die vorhandenen Produkte an die neuen Anforderungen der Kunden anzupassen. Des Weiteren werden die ersten Miniaturmodelle und die **JOSKIN**-Werbeartikel eingeführt, die heute immer noch maßgeblich zu unserem Erfolg beitragen. Auf der Importebene kommt eine neue Marke hinzu: RAUCH.

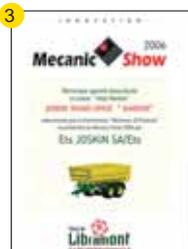
W latach 2003 - 2007 firma **JOSKIN** przekształca się w międzynarodową Grupę. Wzajemne powiązania poszczególnych zakładów produkcyjnych, do których w 2007 r. dołącza jeszcze spawalnia Spaw Tech (w Belgii), sprawiają, że rosną potrzeby w zakresie powierzchni i maszyn produkcyjnych – następują więc kolejne inwestycje. Równocześnie trwają prace nad rozszerzeniem oferty firmy **JOSKIN** i dostosowaniem istniejących produktów do nowych wymagań klientów. Wprowadzamy również pierwsze modele redukcyjne maszyn i artykuły reklamowe marki **JOSKIN**, które nadal znacznie przyczyniają się do naszego sukcesu. Do programu działalności importowej dochodzi marka RAUCH.

**Victor Joskin**

**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**

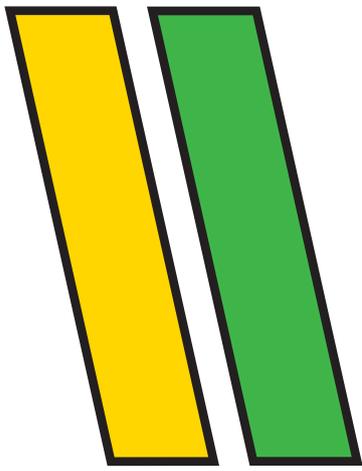


Official opening of Joskin Polska - 2004



Official opening of the Joskin showroom in Soumagne - 2003





# JOSKIN

2008 \ 2012

Die Entwicklung ist so, dass 2009 die Verwaltungssoftware SAP eingeführt wird, um die Verbindung zwischen allen Aktivitäten der **JOSKIN** Gruppe (Vertrieb, Handel und Produktion auf 4 Standorten) herzustellen. Aber es wurde trotzdem immer noch investiert (zum Beispiel: die Feuerverzinkungseinheit **JOSKIN GALVANIZATION** in Polen) und die **JOSKIN** Produkte weiter verbessert. Auf der Importebene beginnen die Hersteller ihre Vertriebsstrategien in Europa zu überdenken: der Weggang der Marke LEMKEN zwingt uns die Importaktivitäten von der Marke **JOSKIN** zu entkoppeln: von daher wurden die Importaktivitäten von **JOSKIN**-Distritech übernommen.

Rozwój następuje tak szybko, że w 2009 r. trzeba wprowadzić oprogramowanie SAP, aby połączyć wszystkie typy działalności Grupy **JOSKIN** (sprzedaż, działalność dylerską i produkcję w 4 zakładach). Poza tym nie ustają wysiłki wkładane w inwestycje (w tym w budowę zakładu **JOSKIN OCYNKOWNIA** w Polsce) i doskonalenie produktów **JOSKIN**. Jeśli chodzi o import, to producenci zmieniają zasady dystrybucji w Europie – pierwszym sygnałem jest odejście marki LEMKEN, co skłania nas do oddzielenia działalności importerskiej od marki **JOSKIN**, w efekcie import zostaje przeniesiony do firmy **JOSKIN DistriTECH**.

Victor Joskin

Victor Joskin

 Umsatz im Jahr 2012  
Obroty w 2012 r.

---

107.084.000 €

 Mitarbeiterzahl im Jahr 2012  
Zatrudnienie w 2012 r.

---

666

 Importierte Marken im Jahr 2012  
Marki importowane w 2012 r.

---

9

 Exportmärkte im Jahr 2012  
Eksport - liczba krajów w 2012 r.

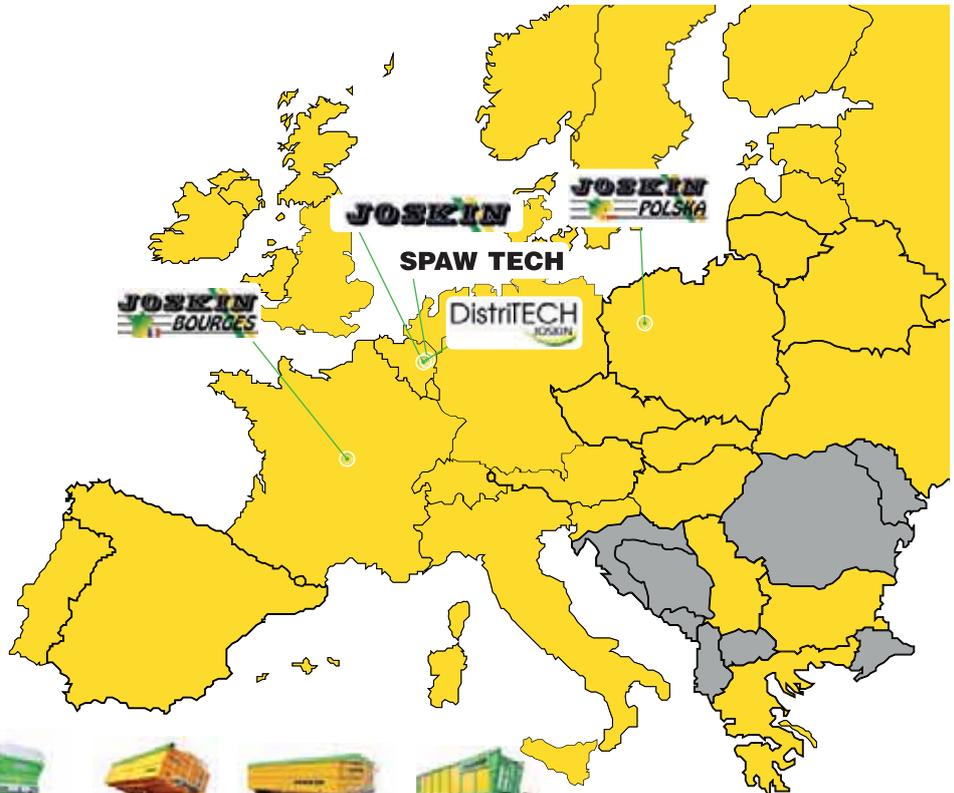
---

51

 Gebäudefläche m<sup>2</sup> im Jahr 2012  
Powierzchnia budynków w 2012 r.

---

118.115 m<sup>2</sup>



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)

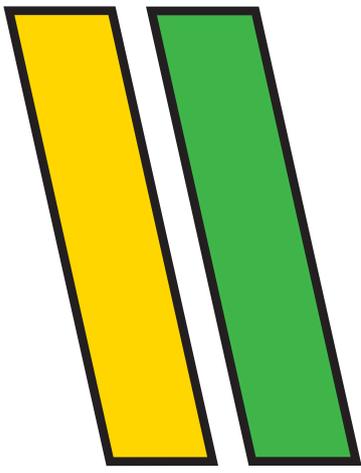


# 2008 || 2012



20,000th JOSKIN tanker





# JOSKIN

## 2013 || 2017

Die Jahre 2013-2017 sind vor allem von einer landwirtschaftlichen Krise geprägt. **JOSKIN** nutzt diese Gelegenheit, um alles umzustrukturieren, besonders auf den Joskin Produktionsstandorten. Zwischen 2015 und 2017 führen diese Bedingungen zum Gewinnrückgang. Ende des Geschäftsjahres 2018 ist der eingetretene Rückstand allerdings aufgeholt. Die Investitionen in die Modernisierung und die Entwicklung von neuen **JOSKIN**-Produkten (Drakkar, Volumetra-Gülleflässer, neue Silo-SPACE, neue Ausbringbalken usw.) werden fortgesetzt. Anfang 2013 übernimmt die **JOSKIN** Gruppe den französischen Hersteller Leboulch. 2017 nimmt **JOSKIN**-DistriTECH die Marke MATROT auf.

Lata 2013 - 2017 kojarzą się głównie z kryzysem w rolnictwie. **JOSKIN** wykorzystał ten okres na dopracowanie strategii, a zwłaszcza na reorganizację zakładów **JOSKIN**. Wiąże się to ze spadkiem obrotów w latach 2015 - 2017. To opóźnienie udaje się jednak nadrobić pod koniec 2018 r. Mimo wszystko kontynuowane są inwestycje w modernizację i doskonalenie produktów marki **JOSKIN** (Drakkar, wóz asenizacyjny Volumetra, nowe przepyki Silo-SPACE, nowe rampy rozlewające itd.). Na początku 2013 r. Grupa przejmuje markę i fabrykę Leboulch, a w 2017 r. **JOSKIN** DistriTECH pozyskuje firmę MATROT.

Victor Joskin

Victor Joskin



Umsatz im Jahr 2017  
Obroty w 2017 r.

81.874.000 €



Mitarbeiterzahl im Jahr 2017  
Zatrudnienie w 2017 r.

639



Importierte Marken im Jahr 2017  
Marki importowane w 2017 r.

10



Exportmärkte im Jahr 2017  
Eksport - liczba krajów w 2017 r.

60



Gebäudefläche m<sup>2</sup> im Jahr 2017  
Powierzchnia budynków w 2017 r.

164.465 m<sup>2</sup>



Weltweiter Vertrieb im Jahr 2017  
Sprzedaż na świecie w 2017 r.



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

Während den 50 Jahren im Dienste der Landwirtschaft und der **JOSKIN** Gruppe hätte ich nie alleine vorankommen können. Deshalb möchte ich allen, die mit mir den gleichen Weg eingeschlagen haben, danken.

Zunächst einmal liegt es mir sehr am Herzen, die ersten Arbeitnehmer in den Vordergrund zu stellen. All jene, die in den ersten Jahren das landwirtschaftliche Lohnunternehmen und unsere Handelsaktivitäten mit aufgebaut haben. Ich bedanke mich bei ihnen für die hohe Qualität ihrer Arbeit, ihre Fleißigkeit und ihre Dynamik. Ohne all diese Personen, denen ich von Anfang an vertrauen konnte, hätte ich nicht den Mut und die Dynamik gehabt, mich mit meiner Ehefrau persönlich voll einzubringen und zu investieren in die Entwicklung der **JOSKIN** Gruppe um sie zu dem zu machen, was sie heute ist.

Ebenso danke ich allen **JOSKIN** Mitarbeitern in Polen, Frankreich, Belgien, den Aktiven wie den Ehemaligen, die aktiv dabei waren und ihr Wissen und Können in den Dienst der **JOSKIN** Gruppe gestellt haben. Denn was wäre man, wenn man sich nicht auf gute Mitarbeiter stützen könnte, die einem den Mut geben voranzuschreiten mit der Arbeit, den Entscheidungen und Investitionen?

Ich darf mich in diesem Zusammenhang bei meiner gesamten Familie ganz herzlich bedanken, die Ihre Fähigkeiten ganz in den Dienst der **JOSKIN** Gruppe gestellt hat. Zunächst vielen Dank an meine Ehefrau Marie-José, ohne sie wäre es sehr schwierig, wenn nicht gar unmöglich gewesen, die Buchhaltung zu kontrollieren. In den schwierigsten Zeiten und bei starken Belastungen ist sie mir eine große Hilfe gewesen und hat viel Verständnis aufgebracht. Vielen Dank an unsere älteste Tochter Vinciane, die dank ihres Abschlusses in Betriebswirtschaft eine hochmoderne kaufmännische und finanzielle Verwaltung aufbauen konnte. Sie ist auch damit beauftragt, alle heiklen Probleme in Belgien sowie im Ausland zu lösen. Vielen Dank an unseren Sohn Didier, der studierter Informatiker ist und die Überwachung des EDV-unterstützten Produktionsablaufs einer professionellen Gruppe angemessen aufgebaut hat unter Einführung der Verwaltungssoftware SAP. Vielen Dank auch an unsere jüngste Tochter Murielle, die aufgrund ihres paramedizinischen Abschlusses eine verstärkte Menschenkenntnis hat und die Personalabteilung leitet sowie die Veranstaltungen, Ausstellungen und Reisen. Ich möchte mich auch bei den Kunden herzlich bedanken. Was wäre das Unternehmen ohne die Landwirte, Lohnunternehmer, Vertragshändler, Verkaufsvertreter und Techniker, die uns ihr Vertrauen geschenkt haben durch ihren Kauf, ihre Entscheidung die Marke **JOSKIN** oder **DistriTECH** zu vertreten und/oder den Service der **JOSKIN** oder **DistriTECH** Produkte zu übernehmen?

Ein herzliches Dankeschön geht schließlich an allen Lieferanten, Hersteller, Bankiers, die uns begleitet haben. Sie haben auch viel dazu beigetragen, dass die **JOSKIN** Gruppe sich so entwickelt hat. Ich hoffe, dass sie uns weiterhin begleiten werden, um unsere Entwicklung fortzusetzen.

Noch ein letztes Wort für all die Behörden, die den Weg der **JOSKIN** Gruppe gekreuzt haben. Es stimmt, dass meine Geduld nicht immer mit der Agenda der Verwaltung zusammengepasst hat, aber wir haben immer zusammenarbeiten können und gemeinsam haben wir die Lösungen gefunden und darauf geachtet, alle Interessen abzuwägen. Vielen Dank für die positive Stimmung.

In 50 Jahren haben viele Personen dazu beigetragen, was die **JOSKIN** Gruppe heutzutage ist! Ich kann all den Personen, die an dieser Entwicklung teilgenommen haben, gar nicht genug danken – so sehr ich das bedauere –, sie haben wahrhaft ihr Bestes gegeben und sich stets mit mir, den Kollegen und der **JOSKIN** Gruppe identifiziert.

Die Tatsache, dass ich in den 50 nächsten Jahren nicht daran teilnehmen kann, bedauere ich :) – aber ich werde so lange wie möglich mein Know-How und meine Erfahrung in den Dienst der **JOSKIN** Gruppe stellen, um der Gruppe zu helfen und sie voranzubringen. Mit Hinblick auf alles was eingerichtet wurde, bin ich davon überzeugt, dass **JOSKIN** und **DistriTECH** immer mehr Fortschritte machen können, und gleichzeitig einen Mehrwert für die Landwirtschaft von heute und von morgen herstellen zu können.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

**Victor JOSKIN**

W ciągu 50-letniej kariery w służbie rolnictwa i Grupy **JOSKIN**, sam do niczego bym nie doszedł. Jest więc naturalne, że tym którzy przeszli tę drogę razem ze mną, należą się podziękowania.

Na wstępie z całego serca chciałbym podziękować pracownikom, którzy byli na początku, tym którzy budowali firmę usług rolnych i naszą działalność dilerką w pierwszych latach. Dziękuję im za jakość pracy, zaangażowanie, szacunek i dynamikę. Bez tych wszystkich osób, którym mogłem zaufać na początku, nie znalazłbym w sobie takiej odwagi i zapału, aby wspólnie z żoną zainwestować tyle sił i środków w rozwój działalności, który doprowadził do powstania obecnej Grupy **JOSKIN**.

Dziękuję również tym członkom załogi zakładów **JOSKIN** w Polsce, we Francji i w Belgii, aktualnym i byłym, którzy aktywnie uczestniczyli w pracy na rzecz Grupy **JOSKIN**, służąc jej najlepiej, jak potrafili. Cóż można zrobić, nie mając oparcia w rzetelnych pracownikach? Jak nie tracić zapału i śmiało iść naprzód, pracując, podejmując decyzje i inwestując?

Z uwagi na to muszę gorąco podziękować mojej rodzinie, której wszyscy członkowie służą swoimi umiejętnościami Grupie **JOSKIN**. Przede wszystkim dziękuję mojej żonie Marie-José, bez której prowadzenie księgowości byłoby dla mnie bardzo trudne, a nawet niemożliwe i której pomoc i zrozumienie były nieocenione w chwilach najtrudniejszej i najbardziej wyťažonej pracy. Dziękuję naszej najstarszej córce, Vinciane, która dzięki dyplomowi z zarządzania, potrafiła przestawić administrację i księgowość na najnowocześniejsze metody pracy i zajmuje się wszystkimi najtrudniejszymi problemami w Belgii i za granicą. Dziękuję naszemu synowi Didierowi, informatykowi z wykształcenia, który prze-

kształcił nadzór nad produkcją w profesjonalny system zarządzania całą Grupą, oparty na oprogramowaniu SAP. Dziękuję też naszej młodszej córce, Murielle, która ma wycucie spraw ludzkich dzięki wykształceniu z zakresu nauk medycznych, zajmuje się więc kadrami, organizacją imprez, wystaw i podróży służbowych.

Ogromnie dziękuję klientom, bo co byśmy zrobili bez rolników, usługodawców, dilerów, przedstawicieli handlowych i mechaników, którzy nam zaufali, kupując nasze produkty, reprezentując markę **JOSKIN** i **DistriTECH** czy serwisując sprzęt firm **JOSKIN** i **DistriTECH**?

Dziękuję również wszystkim dostawcom, producentom i bankowcom, którzy z nami współpracowali. Oni też byli niezbędni w procesie ewolucji Grupy **JOSKIN**. Mam nadzieję, że z nami zostaną, towarzysząc nam w dalszym rozwoju.

Kończąc uklonem w stronę licznych instytucji, które miały kontakt z Grupą **JOSKIN**. Z pewnością nie zawsze miałem cierpliwość, aby dostosować się do tempa pracy organów administracji, ale zawsze potrafiliśmy współpracować i wspólnie znajdować rozwiązania zadowalające dla obu stron. Dziękuję za to pozytywne nastawienie.

W ciągu 50 lat niemało ludzi przyczyniło się do tego, aby Grupa **JOSKIN** stała się tym czym jest! Nigdy nie będę w stanie podziękować im tak jak na to zasługują - proszę mi wierzyć, że nad tym ubolewam – mam tu na myśli wszystkich, którzy uczestniczyli w tym rozwoju, dając z siebie to co najlepsze, szczerze i z uznaniem dla mnie, kolegów i całej Grupy **JOSKIN**.

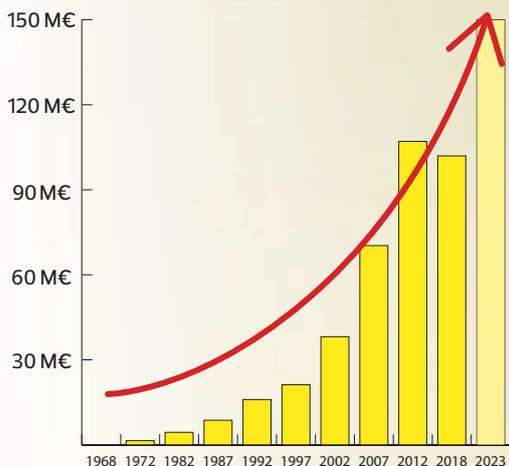
Nie dam rady uczestniczyć w kolejnych 50 latach pracy firmy - nad tym również ubolewam :) – ale będę się starał, tak długo jak to będzie możliwe, służyć swoimi kompetencjami i doświadczeniem Grupie **JOSKIN**, aby pomóc w jej dalszym rozwoju. Biorąc pod uwagę dotychczasowe dokonania, jestem przekonany, że firmy **JOSKIN** i **DistriTECH** mogą się nadal prężnie rozwijać i wnieść istotną wartość dodaną do dzisiejszego i przyszłego rolnictwa.

Dziękuję za zaufanie.

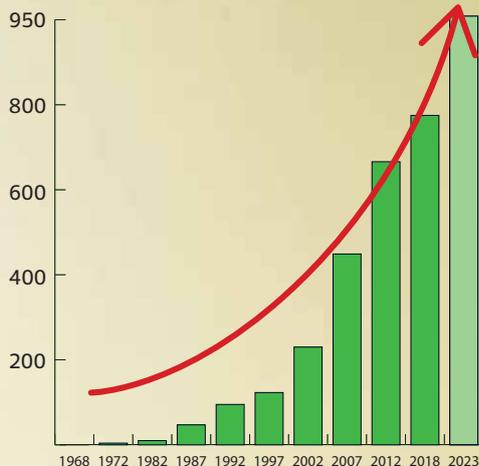
**Victor JOSKIN**



# 1968 || 2018



Umsatzentwicklung  
Evolucja obrotów



Entwicklung der Mitarbeiterzahl  
Evolucja zatrudnienia



Mit mehr als 50.000 Besuchen auf der Website pro Monat und mehr als 100.000 Fans, die jeden Tag den Neuigkeiten der Marke auf den sozialen Netzwerken folgen, hat **JOSKIN** eine weltweite technikorientierte Gemeinschaft entwickeln können und eine enge Beziehung mit den Benutzern aufbauen können.

Mając ponad 50 tys. wejść miesięcznie na swoją stronę i ponad 100 tys. fanów śledzących codzienne wiadomości o marce na portalach społecznościowych, **JOSKIN** potrafił stworzyć światową społeczność wokół swoich produktów i nawiązać bliski kontakt z użytkownikami.



Die Tatsache, dass die Hersteller von Miniaturmodellen sich für die **JOSKIN** Marke interessieren und, dass die Werbeartikel aus unserem Shop seit 2002 immer mehr Erfolg bei dem Publikum haben, ist für uns eine Anerkennung des guten Ansehens der **JOSKIN** Produkte.

Zainteresowanie producentów modeli redukcyjnych marką **JOSKIN** i popyt, jakim cieszą się od 2002 r. artykuły dostępne w naszym sklepie firmowym świadczą, według nas, o najwyższym uznaniu dla jakości, którą cechują się produkty marki **JOSKIN**.



Tour de France 2017 (02.07.17, Etappe Düsseldorf – Lüttich): riesiges Fahrrad von 80 x 50 m mit mehr als 50 Maschinen durch 12 Schlepper/Kipper Gespanne dargestellt. Mehr als 700 000 Mal in den sozialen Netzwerken gesehen.

Tour de France 2017 (2.07.17, etap Düsseldorf – Liège): gigantyczny rower mierzący 80 x 50 m, z 50 maszyn, którego koła poruszały się dzięki 12 ciągnikom z przyczepami. Ponad 700 tys. wejść w sieciach społecznościowych.

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 - ...

**fifty**  
1968

2018

2019 - ...

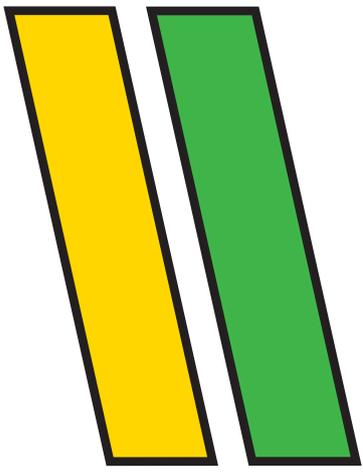
**JOSKIN**

2018 - ...



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





# JOSKIN

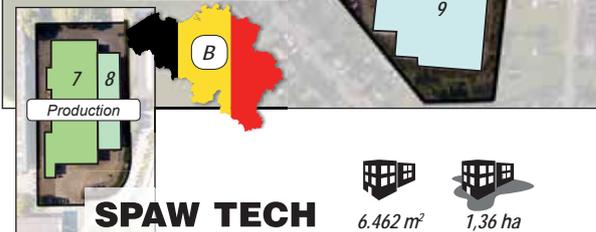
2018 || 2022

Es sind 50 Jahre vergangen: Richtung 2068! Wir können uns mit der Zukunft mit einer gewissen Gelassenheit dank des Erbes der Vergangenheit beschäftigen: 56 Hektar unbelastete Fläche auf 5 Produktionsstandorten verteilt, 184.664 m<sup>2</sup> an Gebäuden im Jahr 2022 nach aktuellen Sicherheitsanforderungen und Wettbewerbsfähigkeitsstandards, eine hochmoderne Ausstattung, die den höchsten Standards im Bereich der Produktivität entsprechen, eine beliebte Produktpalette in 60 Ländern und eine weltweit bekannte Marke. All das zusammen bildet eine feste Basis für den zukünftigen Erfolg der Marke **JOSKIN**...

Didier Joskin

50 lat minęło – bierzemy azymut na rok 2068! Możemy dość spokojnie patrzeć w przyszłość, dzięki dziedzictwu wypracowanemu dotychczas, które obejmuje: 5 zakładów produkcyjnych w dobrej kondycji zajmujących łącznie 56 ha, budynki, których powierzchnia w 2022 r. wyniesie 184 664 m<sup>2</sup> - zgodnie z obecnymi standardami w zakresie konkurencyjności i bezpieczeństwa produkcji, z nowoczesnym wyposażeniem o najwyższej wydajności - gamę produktów cenioną w 60 krajach i markę o światowej renomie. To wszystko z pewnością stanowi solidne podwaliny pod budowę przyszłego sukcesu marki **JOSKIN**...

Didier Joskin



Legende - Legenda

1	1968 - 1972	787 m <sup>2</sup>
2	1973 - 1977	+ 414 m <sup>2</sup>
3	1978 - 1982	+ 839 m <sup>2</sup>
4	1983 - 1987	+ 7.962 m <sup>2</sup>
5	1988 - 1992	+ 13.339 m <sup>2</sup>
6	1998 - 2002	+ 36.858 m <sup>2</sup>
7	2003 - 2007	+ 32.823 m <sup>2</sup>
8	2008 - 2012	+ 8.462 m <sup>2</sup>
9	2013 - 2018	+ 62.569 m <sup>2</sup>
10	2019 - 2022	+ 20.199 m <sup>2</sup>

Gesamtfläche (unter Dach) von den 5 Standorten

Łączna pow. budynków w 5 zakładach

2018  
164.465 m<sup>2</sup>

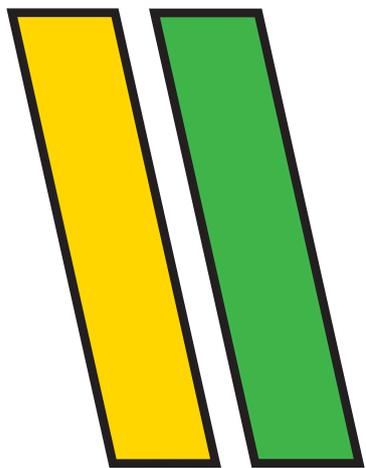
2022  
184.664 m<sup>2</sup>

# 2018 || 2022



**JOSKIN**  
ACADEMY





# JOSKIN

2018 || 2022



Das Ziel der 5 nächsten Jahre ist ganz einfach: wir müssen das vorhandene Instrumentarium bestmöglich nutzen, um unsere Umsätze zu steigern und von daher unsere Position zu sichern: von Landwirten, als Besitzer einer JOSKIN Maschine, bis hin zur **JOSKIN** Gruppe, über die Händler, die Partner, das Personal und deren Familien. Allerdings müssen wir auch fortfahren, die Technik weiterhin zu vereinfachen, sie attraktiv zu machen, den Herstellungspreis durch erhöhte Produktionsserien zu senken, und in die Automatisierung der Produktion zu investieren, um höchstmögliche Gleichmäßigkeit und Qualität zu erhalten. **JOSKIN** DistriTECH (Belgien) verfügt immer noch über 9 starke Marken, trotz des Weggangs Mitte 2018 der Marke KRONE, und sollte in Zukunft in der Lage sein, eine Produkt/Dienstleistung-Kombination viel genauer als das Standardprogramm der großen Gruppen anzubieten, das an die örtlichen Bedingungen der belgischen Landwirte und Lohnunternehmer nicht immer angepasst ist.

Cel na 5 najbliższych lat jest prosty – musimy jak najlepiej wykorzystać narzędzia, jakimi dysponuje Grupa i w ten sposób zwiększyć obroty, aby zabezpieczyć pozycję nas wszystkich, od rolnika - właściciela sprzętu, przez dilerów, partnerów firmy, jej pracowników i ich rodziny, po Grupę **JOSKIN**. Jednakże nadal będziemy musieli upraszczać nasze produkty, uatrakcyjnić ich wygląd, obniżać koszty własne, zwiększając serie produkcyjne, i inwestować w automatyzację produkcji, aby uzyskać maksymalną powtarzalność i wysoką jakość. Co do firmy **JOSKIN** DistriTECH (Belgia), mimo wycofania się marki KRONE w połowie 2018 r., nadal dysponuje ona 9 silnymi markami i będzie musiała tak się przeorganizować, by zostać wszechstronnym specjalistą zdolnym zaoferować zestaw „produkt + serwis” na poziomie wyższym niż standard dużych grup, nie zawsze dostosowanych do lokalnych warunków, w jakich pracują belgijscy rolnicy i usługodawcy.

*Didier Joskin*

*Didier Joskin*



Optimized logistics department



# 2018 || 2022

Nach 2 Jahren Rückgang hat uns 2018 auf den richtigen Weg gebracht. Bei **JOSKIN** hat man immer der Zukunft zuversichtlich entgegengesehen. Ab heute setzen wir alles daran, damit wir in den 5 nächsten Jahren unsere Qualität, unseren Dienst und unsere Wettbewerbsfähigkeit immer noch stärken können.

Die **JOSKIN**-Entwicklungsteams bemühen sich unter anderem, um ein verbessertes Design, besonders im Hinblick auf Ästhetik, einfache Herstellung, Maximierung der Nutzlast, unter Berücksichtigung der neuen Straßenverkehrsordnungen, einer vereinfachten hauseigenen und externen Logistik. Die Aufmerksamkeit hat sich auf die Materialbeständigkeit und Werkstoffe, die leichter als Stahl sind, konzentriert.

Informatik spielt hier auch eine wichtige Rolle mit den zur Verfügung stehenden neuen Werkzeugen für die Verkaufsvertreter aber auch für die Kunden, die mit den gegenwärtigen Herausforderungen des digitalen Zeitalters konfrontiert werden.

Die industrielle Entwicklung wird mit Blick auf Industrie 4.0 fortgesetzt werden.

Wir sind bereit, ganz ruhig die Zukunft einzugehen, um den Ausbau der **JOSKIN** Gruppe noch über viele Jahre hinweg zu sichern.

*Didier Joskin*

Po dwóch latach regresu, w roku 2018 wróciliśmy na właściwe tory. W firmie **JOSKIN** zawsze z ufnością patrzyliśmy w przyszłość, a więc także dzisiaj dokładamy wszelkich starań, aby następne pięć lat pozwoliło nam osiągnąć solidny postęp co do jakości, usług i konkurencyjności.

Dział badań i rozwoju firmy **JOSKIN** koncentruje się, między innymi, na doskonaleniu wzornictwa, głównie w zakresie estetyki, prostoty produkcji, maksymalizacji ładowności zgodnie z przepisami drogowymi oraz uproszczeniem wewnętrznej i zewnętrznej logistyki. Duże znaczenie przykładają się do wytrzymałości materiałów i stosowania materiałów lżejszych od stali.

Nasz dział IT nie pozostaje w tyle, dostarczając nowych narzędzi dla handlowców oraz dla klientów, którzy odpowiadają na wyzwania, jakie stawia epoka cyfryzacji.

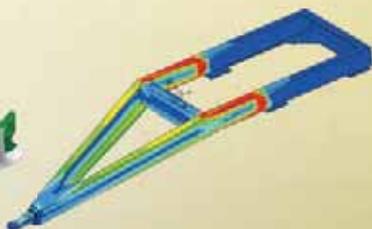
Rozwój przemysłowy będzie kontynuowany, by osiągnąć poziom przemysłu 4. generacji (Industrie 4.0).

Jesteśmy gotowi ze spokojem stawić czoła przyszłości, aby zapewnić Grupie **JOSKIN** rozwój przez bardzo długie lata.

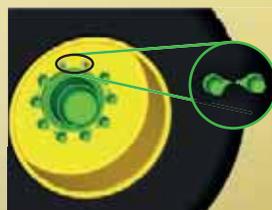
*Didier Joskin*



Prototype of new cover of pasture topper



Material resistance



Prototype of bolt indicator



Prototype of mudguards for livestock trailer

*Die Zukunft bauen wir zusammen mit Ihnen*

*Razem budujemy przyszłość*





2068  
JOSKIN

*50 Jahre im Dienste der Landtechnik  
50 Jahre im Dienste des Landwirtes*

*50 lat służymy rolnikom  
50 lat poświęconych maszynom rolniczym*

**JOSKIN**