



JOSKIN

fifty
1968

50th
Anniversary

JOSKIN



1968 || 2018



50

years of evolution
años de evolución

1968 || 1977

|| Farm contractor
|| Empresa agrícola



1972 || →

|| Local dealer
|| Concesión regional

1974 || →

|| Import
|| Importación

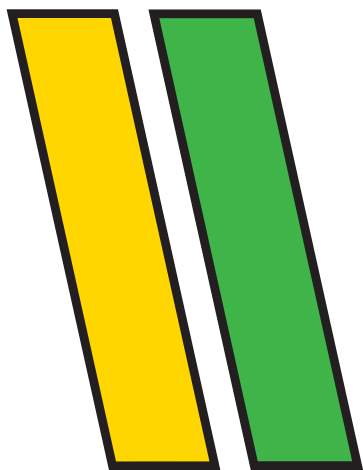


1984 || →

|| Manufacturing
|| Fabricación



fifty
1968



JOSKIN

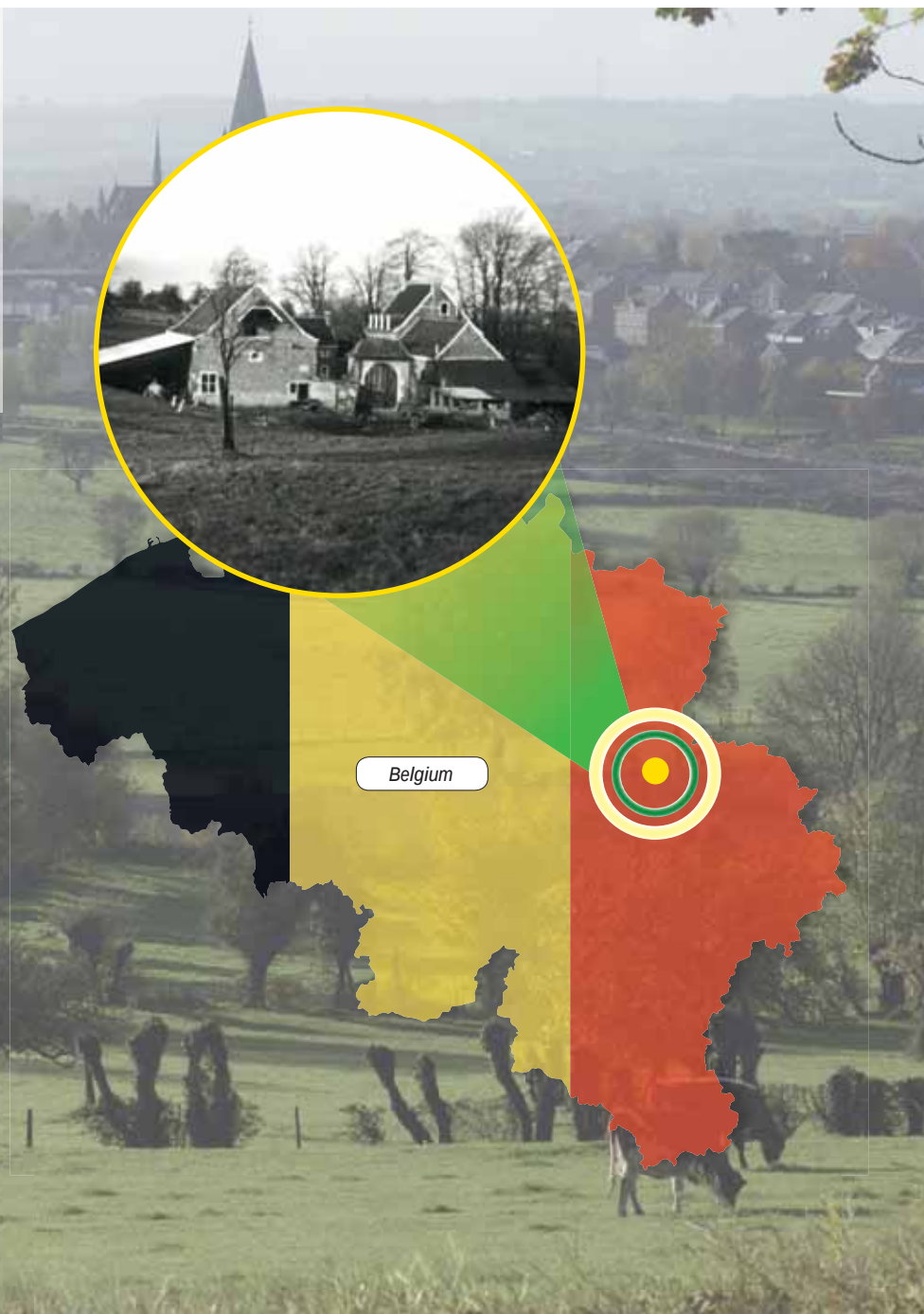
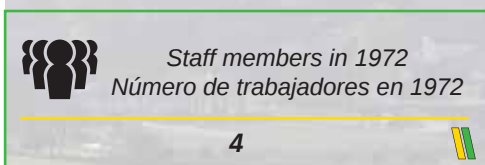
1968 1972

In 1968, with its 14 ha in a grassland region, my parents' farm was small. But we wanted correct machines for it. Together, our family decided to invest in equipment the cost of which I would recoup by working for my neighbours. They certainly appreciated my service because, in 1972, I was a farm contractor with 10 tractors, 4 full-time workers, seasonal workers,... and a wife who had chosen to provide her valuable help.

Victor Joskin

En 1968 la finca de mis padres era pequeña (14 hectáreas). Sin embargo, queríamos trabajar con máquinas agrícolas de calidad. Entonces, decidimos invertir en un material que iba a amortizar con el tiempo proponiendo servicios agrícolas a mis vecinos. Parece que estaban satisfechos con mi servicio porque, en el año 1972, mi empresa agrícola contaba con 10 tractores, 4 trabajadores a tiempo completo y unos trabajadores temporeros... También tuve a mi lado mi esposa que decidió ayudarme.

Victor Joskin

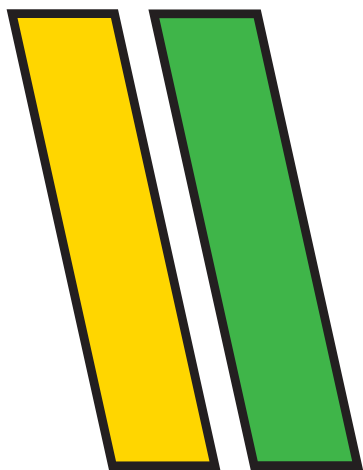


1968 || 1972



Victor &
Marie-José
Joskin





JOSKIN

1973 « 1977

The farming business was growing, its equipment was modernised according to the progress of that time and soon it was delivering Fendt spare parts and tractors to its customers, which forms the base of what will later become the **JOSKIN** local dealership. In 1973, the business settled on the current site of Soumagne, on which a third activity was then added in 1974: the import. At the time, I started working with the Ravenna bale lifts because farmers had trouble handling their hay and straw bales. The success was so quick that I had to sell the contracting business to a colleague from our region as soon as 1977.

Victor Joskin

La empresa agrícola siguió creciendo y modernizando su material en función de los progresos de la época. Pocos años después, proporcionaba recambios y tractores Fendt a sus clientes, de ahí se convirtió en la concesión regional **JOSKIN**. A partir del año 1973 la empresa se instaló en el sitio actual de Soumagne (5000 m²) y lanzó en 1974 su tercera actividad: la importación. En aquella época, se empezó a fabricar los elevadores de alpacas de fardos Ravenna porque los agricultores tenían dificultades para manipular las alpacas de heno y paja. El éxito fue tan rápido que tuve que transmitir la empresa a un colega de la región en 1977.

Victor Joskin



Turnover in 1977
Volumen de negocios en 1977

1.467.819 € (59.211.690 BEF)



Staff members in 1977
Número de trabajadores en 1977

10



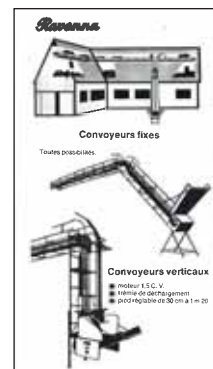
Imported brands in 1977
Marcas importadas en 1977

3

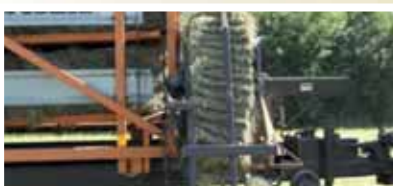


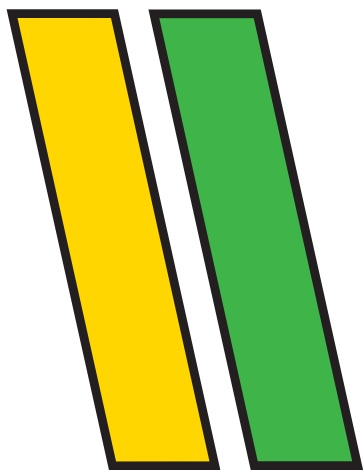
Buildings m² in 1977
Superficie en m² en 1977

2.040 m²



1973 || 1977





JOSKIN

1978 1982

These 5 years were devoted both to the consolidation of the local dealership and to the intensification of the import of agricultural machines. Various brands were entering the programme, like AGRAM and STRAUTMANN, later tipping trailers and I also wanted to add slurry tankers. The devaluation of the Belgian franc surprised me during the Brussels' agricultural trade show in February 1982. As a result, I wanted to buy in Belgian francs; I therefore started to look for machines manufactured in Belgium.

Victor Joskin

Dedicué estos cinco años a consolidar la concesión regional y, al mismo tiempo, aumentar las importaciones de material agrícola. Varias marcas como AGRAM y STRAUTMANN ampliaron el abanico de productos y también se añadió bañeras basculantes. En aquella época, quería completar la gama de productos con esparcidores de purín. Sin embargo, la sorprendente devaluación del franco belga al final de la feria agrícola de Bruselas en febrero de 1982 me llevó a comprar en francos belgas, lo que me hizo optar por la fabricación en Bélgica.

Victor Joskin



Turnover in 1982
Volumen de negocios en 1982

4.412.644 € (178.005.603 BEF)



Staff members in 1982
Número de trabajadores en 1982

23



Imported brands in 1982
Marcas importadas en 1982

11



Buildings m² in 1982
Superficie en m² en 1982

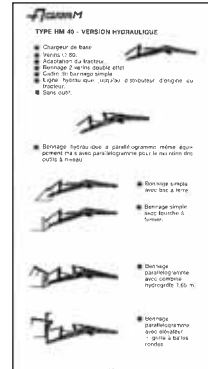
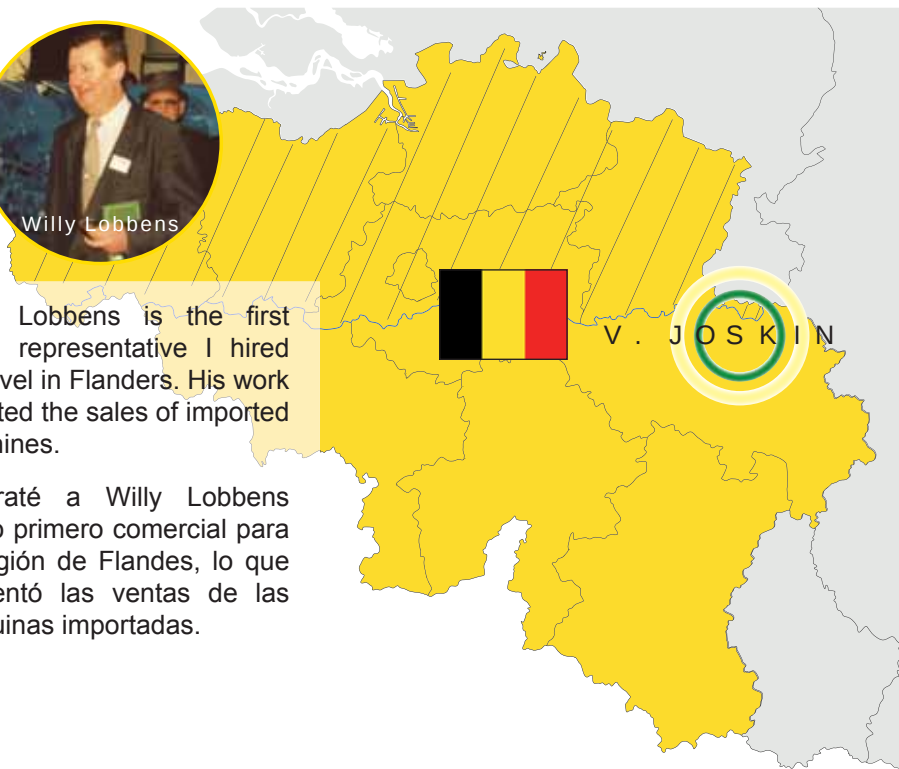
2.040 m²



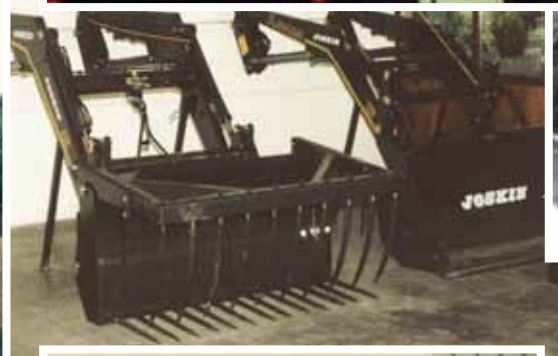
Willy Lobbens

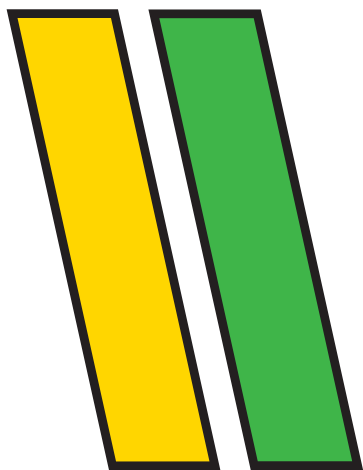
Willy Lobbens is the first sales representative I hired to travel in Flanders. His work boosted the sales of imported machines.

Contraté a Willy Lobbens como primero comercial para la región de Flandes, lo que aumentó las ventas de las máquinas importadas.



1978 || 1982





JOSKIN

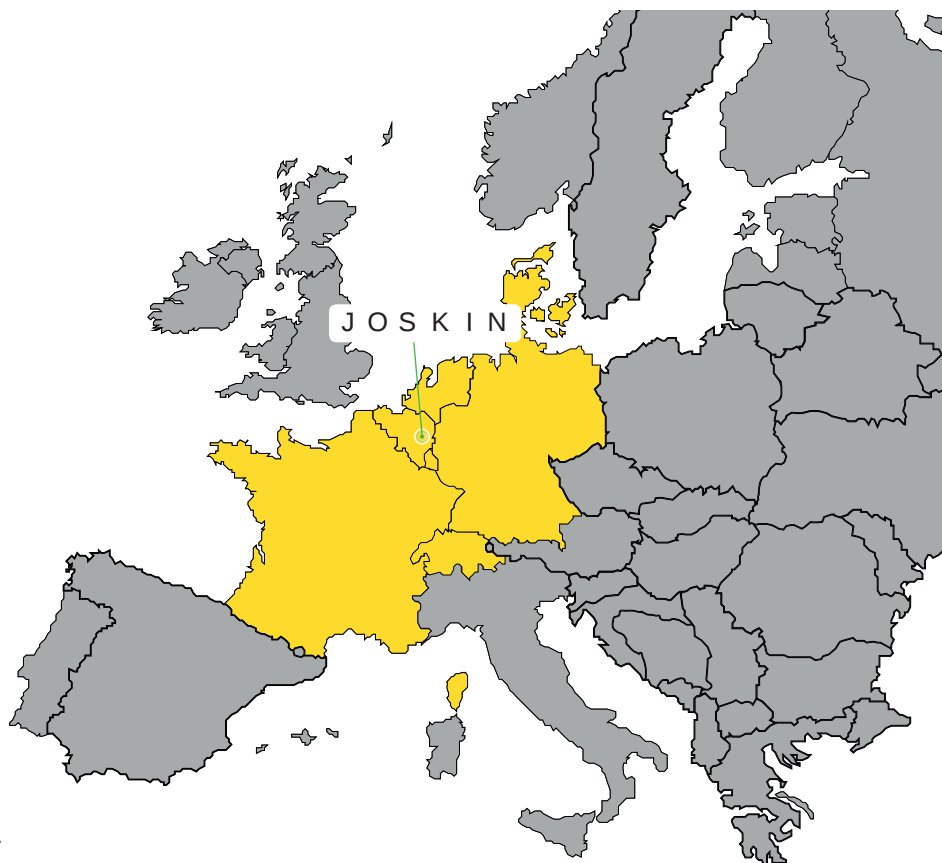
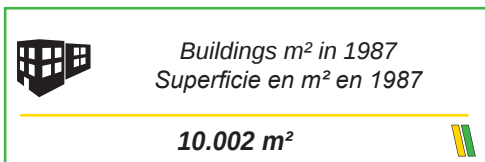
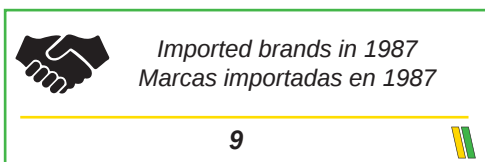
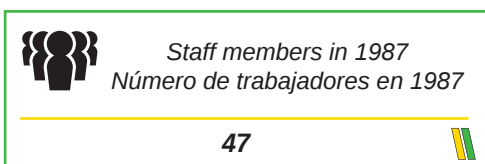
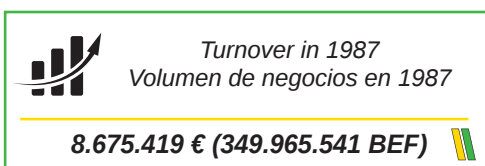
1983 " 1987

The **JOSKIN** production was launched in 1984 as a result of the devaluation of the Belgian franc in 1982. I started with the production of **JOSKIN** slurry tankers and meadow aerators, and the **JOSKIN** pasture toppers followed in 1986. To ensure the continuity of the production quality and customer service, as well as the production of **JOSKIN** tipping trailers and muck spreaders, the base of which was manufactured by a third party, great decisions have been taken during these 5 years as regards the production, with among other things the purchase of heavy industrial tools, like laser cutters, and especially the buy-out of the Bottin company, one of our main subcontractors. In 1985, we started to export the **JOSKIN** machines. As regards the import, a great new brand arrived: HARDI sprayers.

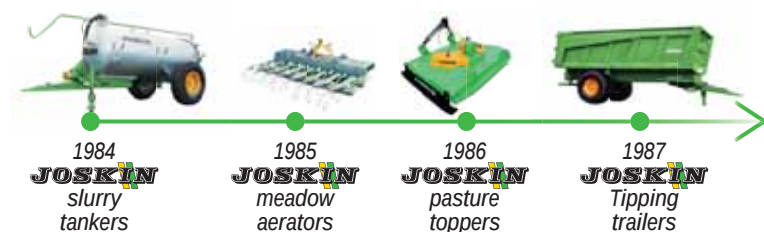
Victor Joskin

En 1984 se inició la fabricación de las máquinas JOSKIN tras la devaluación del franco belga en 1982. Se fabricó primero los esparcidores de purín **JOSKIN** y los aireadores de prados **JOSKIN**. En el año 1986 ampliamos la producción con los cortacespedes **JOSKIN**. A fin de seguir garantizando la producción de calidad, el servicio al cliente y la fabricación de bañeras y esparcidores de estiércol (cuya base fue fabricada por terceros), pasamos cinco años tomando decisiones importantes para el futuro de la fabricación. Por ejemplo, adquirimos utillaje industrial como las máquinas de corte por láser y compramos en el año 1987 la empresa Bottin, uno de los principales subcontratistas. En el año 1985, empezamos a exportar los productos **JOSKIN**. En cuanto a la importación, ampliamos la gama con otra gran marca, HARDI, un fabricante de pulverizadores.

Victor Joskin



Year of introduction of the **JOSKIN** ranges:
Año de introducción de las gamas de productos **JOSKIN**:

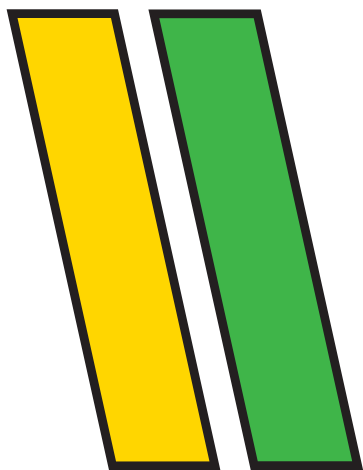


ISEKI distinction for the regional sales - 1983



1983 || 1987





JOSKIN

1988 " 1992

From 1988 to 1992, the import activity was firmly established with the arrival of 5 renowned brands: LEMKEN, SULKY, QUICKE, GALLIGNANI and GASPARD. As regards the production, the Netherlands, which were already a major market for **JOSKIN**, dictated the development by introducing the obligation to inject slurry into the ground. We then focused our entire development force on the **JOSKIN** injectors and their components, like the famous Scalper macerator, a success of the **JOSKIN** range.

Entre 1988 y 1992 cinco grandes marcas de importación se juntaron: LEMKEN, SULKY, QUICKE, GALLIGNANI y GASPARD. En cuanto a la fabricación, los Países Bajos, un mercado ya importante para **JOSKIN**, impusieron la línea del desarrollo con la obligación de inyectar el purín en el suelo. Por eso, nos focalizamos en el desarrollo de los inyectores **JOSKIN** y sus componentes como el famoso repartidor-triturador Scalper, un éxito de la gama **JOSKIN**.

Victor Joskin

Victor Joskin



Turnover in 1992
Volumen de negocios en 1992

15.982.057 € (644.714.574 BEF)



Staff members in 1992
Número de trabajadores en 1992

95



Imported brands in 1992
Marcas importadas en 1992

8



Export countries in 1992
Países de exportación en 1992

11



Buildings m² in 1992
Superficie en m² en 1992

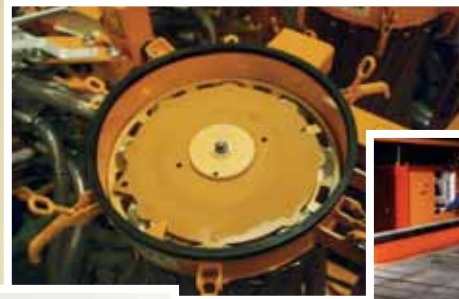
22.071 m²

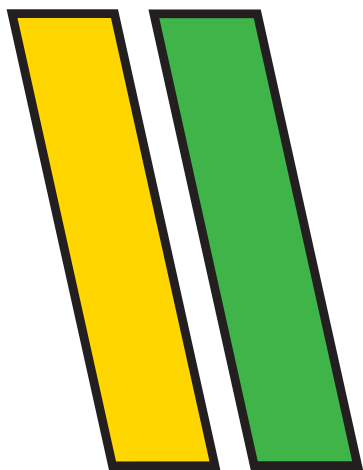


1. Silver Ear in 1990 for the **JOSKIN** unloader-feeder (B)
2. Silver Ear in 1992 for the **JOSKIN** slurry macerator (B)



1988 || 1992





JOSKIN

1993 « 1997

From 1993 to 1997, we have been further stabilising our status of importer in Belgium, by significantly imposing our brands. As regards the **JOSKIN** production, investments were constantly made in buildings, tools but also developments: first **JOSKIN** Trans-KTP tipping trailers, **JOSKIN** CARGO system awarded at Agribex, **JOSKIN** Silo-SPACE silage trailers. In 1995, my son Didier graduated in computer science. He then immediately joined the company to develop the famous **JOSKIN** individualized parts book, which became necessary for the production management and the **JOSKIN** customer service. We then made the strategic choice of becoming the specialist no.1 in agricultural trailers, spreading implements and pasture care machines.

Victor Joskin

Desde 1993 hasta 1997, fortalecemos nuestra posición de importador en Bélgica imponiendo todas nuestras marcas en el mercado. En el tema de la fabricación **JOSKIN**, no solo invertimos cada vez más en los edificios y el utillaje sino también en el desarrollo con las primeras bañeras Trans-KTP **JOSKIN**, el sistema CARGO **JOSKIN** (galardonado en la feria Agribex) y los remolques de ensilaje Silo-SPACE **JOSKIN**. En el año 1995 mi hijo Didier se graduó en informática. Empezó directamente a trabajar en la empresa y desarrolló el famoso despiece personalizado **JOSKIN**. Éste último se convirtió en un instrumento clave para la gestión de la producción y el servicio al cliente **JOSKIN**. Tomamos entonces la decisión estratégica de convertirnos en el especialista número 1 de los remolques agrícolas, los útiles de esparcimiento de efluentes y el material de mantenimiento de las praderas.

Victor Joskin



Turnover in 1997
Volumen de negocios en 1997

21.190.083 € (854.805.814 BEF)



Staff members in 1997
Número de trabajadores en 1997

123



Imported brands in 1997
Marcas importadas en 1997

8



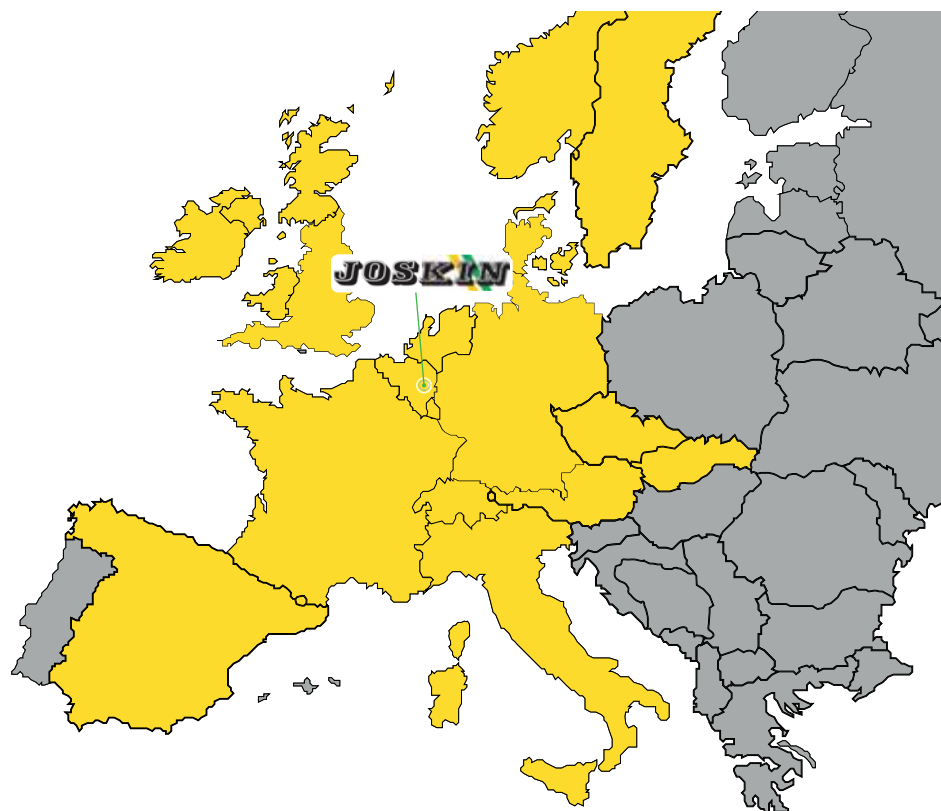
Export countries in 1997
Países de exportación en 1997

14



Buildings m² in 1997
Superficie en m² en 1997

23.521 m²

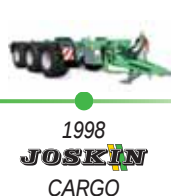


1. Green Label - La Meuse - 1993 (B)
2. Silver Ear at Agribex for Sulky - 1996 (B)

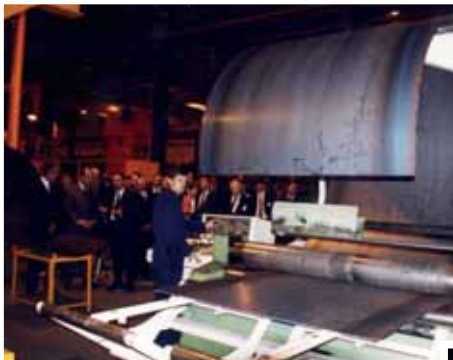
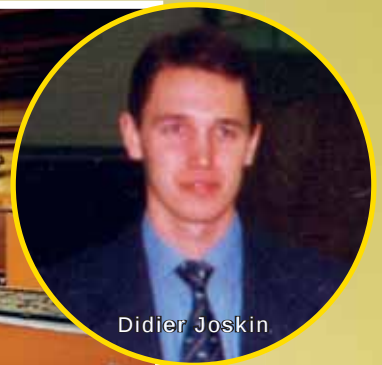
1

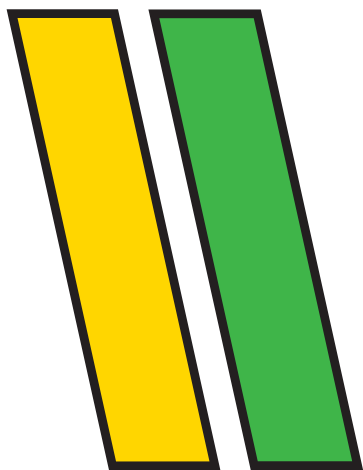


2



1993 || 1997





JOSKIN

1998 2002

In 1998, the **JOSKIN** factory was very well equipped but it started to suffer from a lack of skilled workers. The arrival in the company of my daughters Murielle (whose social conscience was enhanced during her paramedic training) and Vinciane (degree in business management), allowed to create a family team able to plan an international establishment to manufacture more **JOSKIN** machines: **JOSKIN** Polska (Poland) was founded in 1999 and **JOSKIN** Bourges in 2002. As regards the import, KRONE, MONOSEM, BREVIGLIERI and EVRARD were introduced. A training center is set up on the **JOSKIN** family farm.

Victor Joskin

En el año 1998 la producción **JOSKIN** estaba bien equipada pero empezó poco a poco a registrar una escasez de mano de obra adaptada. La entrada en la empresa de mis hijas, Murielle (cuya formación paramédica acentuó su sensibilidad social) y Vinciane (graduada en empresariales) permitió constituir un equipo familiar capaz de plantear una implantación internacional para aumentar la fabricación de las máquinas **JOSKIN**: se creó **JOSKIN** Polska (Polonia) en 1999 y **JOSKIN** Bourges (Francia) en 2002. En cuanto a la importación, el abanico se amplió con las marcas KRONE, MONOSEM, BREVIGLIERI y EVRARD. Además, se instaló un centro de formación en la finca familiar **JOSKIN**.

Victor Joskin



Turnover in 2002
Volumen de negocios en 2002

38.171.193 €



Staff members in 2002
Número de trabajadores en 2002

230



Imported brands in 2002
Marcas importadas en 2002

9



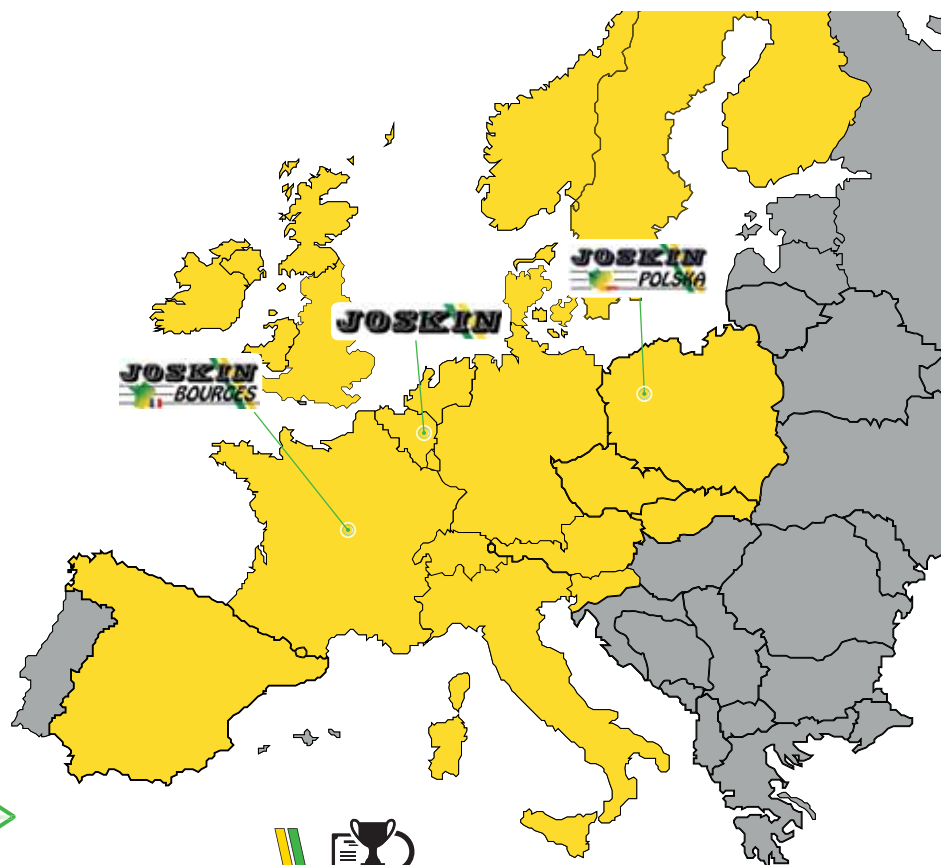
Export countries in 2002
Países de exportación en 2002

18



Buildings m² in 2002
Superficie en m² en 2002

65.087 m²



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

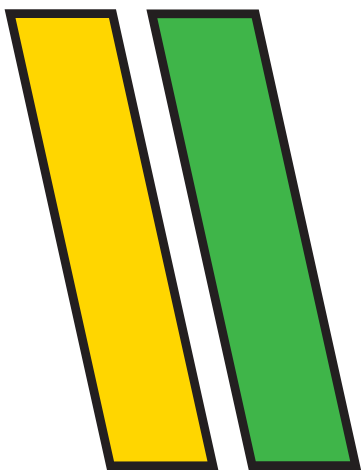


1998 || 2002



Laying of the "foundation stone" in Bourges





JOSKIN

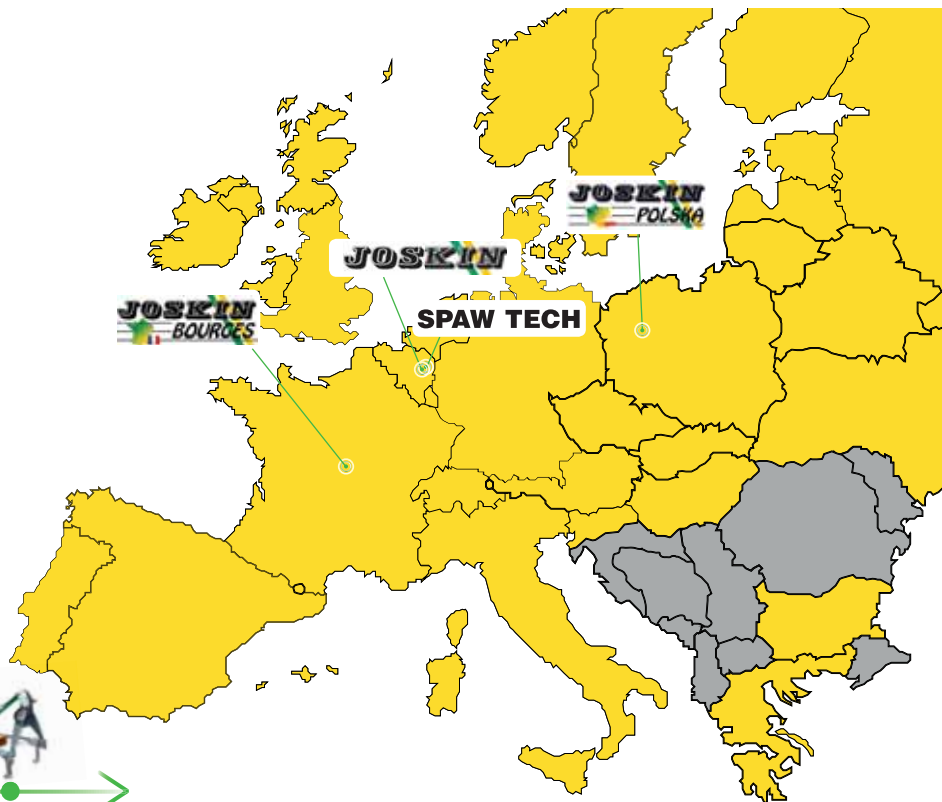
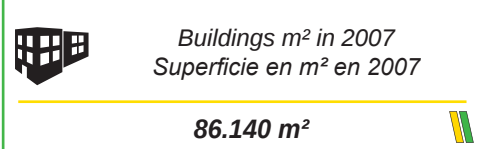
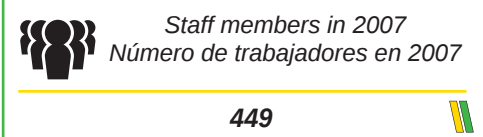
2003 2007

The years 2003-2007 were devoted to **JOSKIN**'s mutation into an international group. The interconnection between the production sites, to which the welding workshop Spaw Tech (Belgium) was added in 2007, increased the needs for buildings and manufacturing tools: investments kept coming. At the same time, the development efforts were focused on the extension of the **JOSKIN** ranges and the adaptation of the existing products to customers' new requirements. And we were launching the first **JOSKIN** scale models and marketing items that are still widely contributing to our success. As regards the import, the programme was completed with the RAUCH brand.

Entre los años 2003 y 2007, **JOSKIN** pasó a ser un grupo internacional. La interconexión de los sitios de producción que se ampliaron con el taller de soldadura Spaw Tech (Bélgica) en 2007 aumentó las necesidades de edificios y utillaje de fabricación, lo que resultó en cada vez más inversiones. Al mismo tiempo, los esfuerzos de desarrollo se centraron en la profundización de las gamas **JOSKIN** y la adaptación de los productos existentes a las nuevas exigencias de los clientes. También lanzamos las primeras miniaturas y los artículos publicitarios **JOSKIN** que siguen contribuyendo a nuestro éxito. En cuanto a la importación, RAUCH se unió al conjunto de marcas.

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

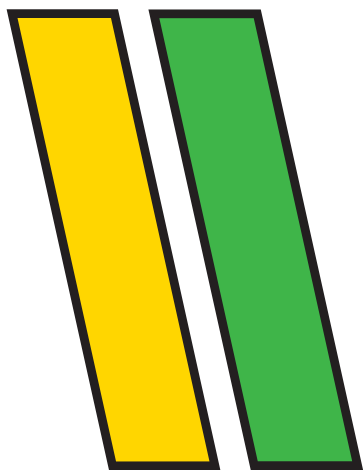


Official opening of Joskin Polska - 2004



Official opening of the Joskin showroom in Soumagne - 2003





JOSKIN

2008 \ 2012



Turnover in 2012
Volumen de negocios en 2012

107.084.000 €



Staff members in 2012
Número de trabajadores en 2012

666



Imported brands in 2012
Marcas importadas en 2012

9



Export countries in 2012
Países de exportación en 2012

51



Buildings m² in 2012
Superficie en m² en 2012

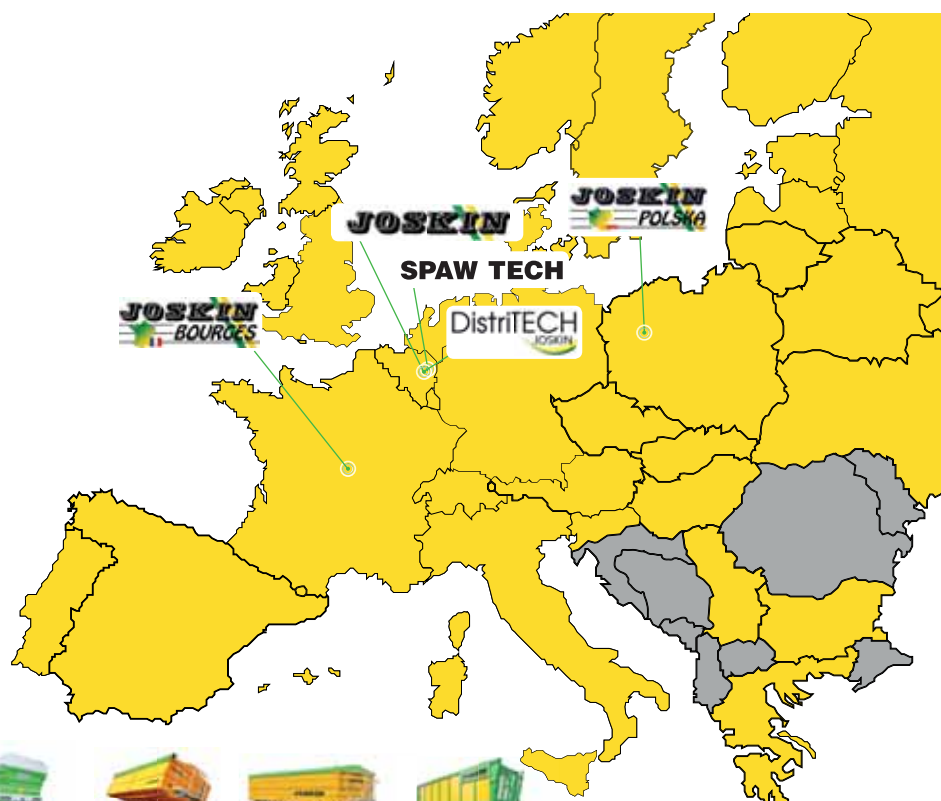
118.115 m²

In 2009, the development had reached such a stage that the SAP management software had to be implemented to link all the activities of the **JOSKIN** Group (distribution, import activities and production on 4 sites). This did not brake the continuous efforts to invest (with **JOSKIN GALVANISATION** in Poland) and to improve the **JOSKIN** products. As regards the import, manufacturers were starting to rethink their distribution method in Europe: the signal was given with the departure of LEMKEN. As a result, we would dissociate the import activity from the **JOSKIN** brand and establish **JOSKIN** DistriTECH for the import.

Victor Joskin

El desarrollo fue tal que en el 2009 se necesitó elaborar el programa informático de gestión SAP para vincular todas las actividades del Grupo **JOSKIN** (Distribución, Negocio y Producción en 4 sitios). Pero eso no impidió que sigamos invirtiendo, (por ejemplo: la unidad de galvanización **JOSKIN GALVANISATION** en Polonia) y mejorando los productos **JOSKIN**. En materia de importación, los fabricantes empezaron a reconsiderar su tipo de distribución de productos en Europa. El hecho de que la marca LEMKEN se separó de nuestra empresa nos llevó a disociar las actividades de importación de la exportación **JOSKIN**. Desde entonces, **JOSKIN** DistriTECH se ha encargado de las importaciones.

Victor Joskin



2010
JOSKIN
TORNADO3



2010
JOSKIN
SIROKO



2010
JOSKIN
FERTI-CAP



2010
JOSKIN
FERTI-SPACE



2011
JOSKIN
DELTA-CAP



2011
JOSKIN
TETRA-CAP

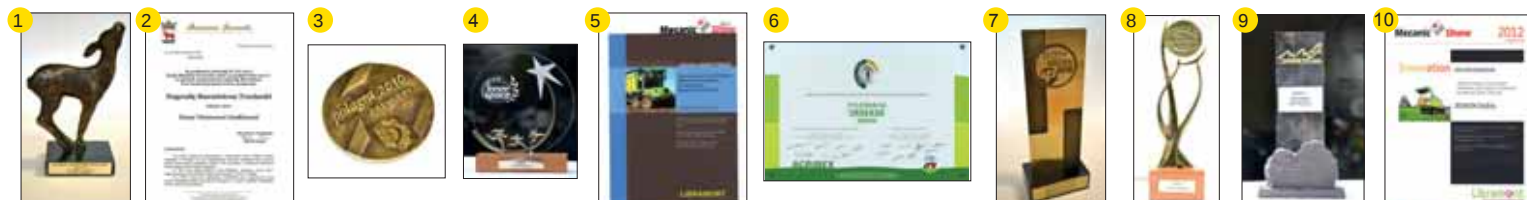


2012
JOSKIN
DRAKKAR



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)

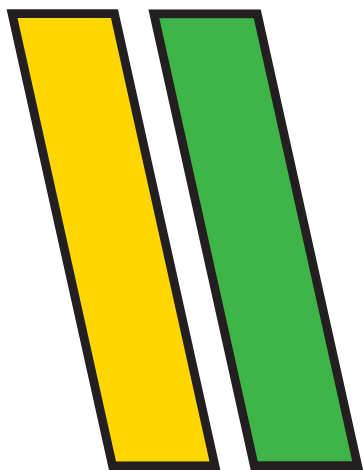


2008 || 2012



20,000th JOSKIN tanker





JOSKIN

2013 2017



Turnover in 2017
Volumen de negocios en 2017

81.874.000 €



Staff members in 2017
Número de trabajadores en 2017

639



Imported brands in 2017
Marcas importadas en 2017

10



Export countries in 2017
Países de exportación en 2017

60



Buildings m² in 2017
Superficie en m² en 2017

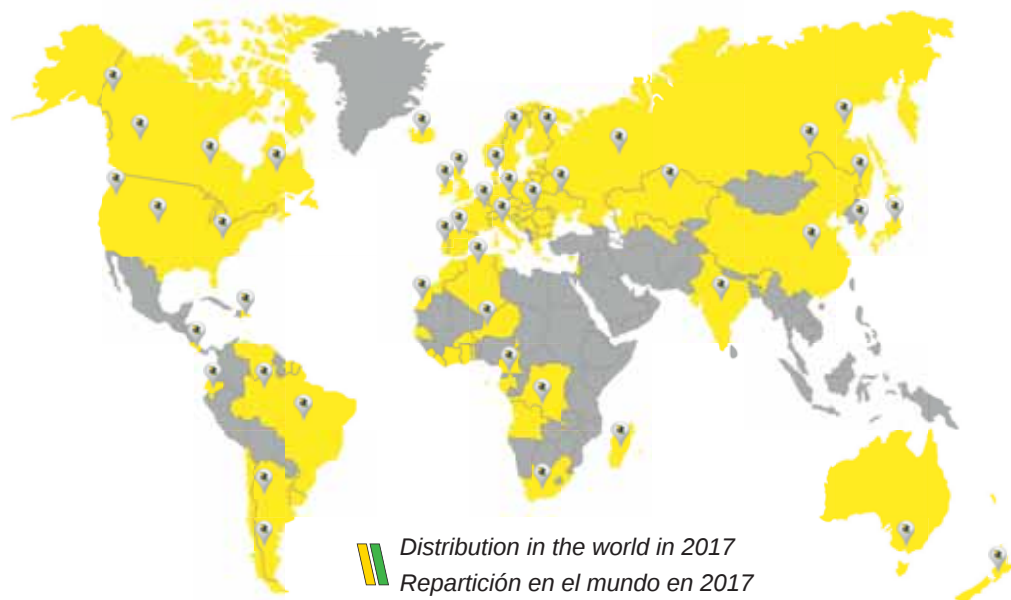
164.465 m²

The years 2013-2017 were marked by a crisis in the agricultural world. **JOSKIN** took the opportunity to restructure all over the place, especially on the **JOSKIN** production sites, which caused a decrease of the turnover from 2015 to 2017, a backwardness that has been caught up at the end of 2018. However, the Group continued to invest in the modernisation and to develop in **JOSKIN** products (Drakkar, Volumetra slurry tanker, new Silo-SPACE, new spreading booms,...). In the beginning of 2013, it added the Leboulch brand and factory to the **JOSKIN** Group. And MATROT entered **JOSKIN** DistriTECH in 2017.

Victor Joskin

Los años 2013-2017 estuvieron marcados por la crisis agrícola. **JOSKIN** aprovechó la coyuntura para reestructurar la empresa en todos los ámbitos pero sobre todo en los sitios de producción **JOSKIN**, lo que tuvo como consecuencia la disminución del volumen de negocios entre 2015 y 2017. Sin embargo, pudimos compensarla al final del ejercicio económico 2018. Aún así, sigamos invirtiendo en la modernización y en el desarrollo de los productos (el Drakkar, la cisterna de purín Volumetra, los nuevos Silo-SPACE, las nuevas rampas de esparcimiento, etc.). El grupo **JOSKIN** adquirió la marca y la fábrica Leboulch al principio de 2013. En cuanto a la división **JOSKIN** DistriTECH, amplió su abanico con la marca MATROT en 2017.

Victor Joskin



Distribution in the world in 2017
Repartición en el mundo en 2017



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

During my 50 years at the service of the agricultural world and **JOSKIN** Group, I would never have been able to make such progress on my own. It is therefore quite normal to thank all those who made it with me.

First of all, it is important to me to put all the staff from the very beginning in the spotlight. They are the ones who have built the farming business and our import activities during the first years. I thank them for the quality of their work, their hard work, respect and dynamism. Without all these persons, in whom I could put my trust at our beginnings, I wouldn't have found the courage and dynamism to invest and get involved with my wife in the evolution that led us where we are now with the **JOSKIN** Group.

I also thank all **JOSKIN** staff members in Poland, France and Belgium, whether they are still present or not, for having actively participated in the development and for having put their know-how at the service of the **JOSKIN** Group. Since what can we do if we cannot rely on good staff to keep the courage and willingness to move forward as regards work, decisions and investments?

In this respect, I sincerely would like to thank my family, all members of whom put their skills at the service of the **JOSKIN** Group. I will first thank my wife, Marie-José, without whom it would have been very hard or even impossible to manage the accountancy and whose help and understanding were really precious in the hardest and busiest moments. I wish to thank our oldest daughter, Vinciane, who could, thanks to her degree in business management, convert the administrative and financial departments to the advanced methods and is managing all delicate problems, both in Belgium and abroad. I thank our son Didier, IT expert by training, for having transformed the production follow-up into a real professional Group management with integration of the SAP software. Finally, I thank our youngest daughter, Murielle, with her human sense inherited from her paramedic degree, for managing the human resources as well as all organizations, exhibitions and travels.

I also wish to thank the customers. Because what could we have possibly done without the farmers, contractors, dealers, sales representatives and technicians who put their trust into our hands with their purchases, choice to represent **JOSKIN** and DistriTECH and/or to ensure the after-sales service of the **JOSKIN** and DistriTECH products?

Finally, thank you to all suppliers, manufacturers and bankers who accompanied us. They were also very essential for the evolution of the **JOSKIN** Group. I hope they will remain at our sides to pursue our development.

And to conclude, I just want to make a quick reference to the many authorities who crossed the road of the **JOSKIN** Group. It is true my patience was not always compatible with the rhythm of the administration duties but we have always been able to co-operate and to find together solutions meeting everyone's interests. Thank you for this positive spirit.

During these 50 years, many people have contributed to make the **JOSKIN** Group to what it has now become! I will never be able – and I regret it – to thank enough all people who took part in this evolution by sincerely and gratefully doing their best for me, the colleagues and the **JOSKIN** Group.

I won't be able to take part in the next 50 years – and I also regret it :) – but I will keep putting, as long as possible, my abilities and experience at the service of the **JOSKIN** Group to help it and make it move forward. With what is already in place, I am convinced that **JOSKIN** and DistriTECH can keep progressing a lot and at the same time improve today's and tomorrow's agriculture.

Thank you for your trust.
Victor JOSKIN

A lo largo de estos 50 años al servicio de la agricultura y del Grupo **JOSKIN** nunca hubiera podido avanzar solo. Entonces, quiero agradecer a todas las personas que me han ayudado.

Ante todo, me importa focalizarme en los primeros trabajadores, los que construyeron la empresa de servicios agrícolas y las actividades de comercio en los primeros años. Agradezco a todos ellos por la calidad de su trabajo, su determinación, su respeto y su dinamismo. Si no hubiera confiado en esas personas, no habría encontrado el valor y la energía para invertir y dedicarme con mi esposa en la evolución que nos ha llevado donde estamos hoy con el grupo **JOSKIN**.

Agradezco también a todos los trabajadores **JOSKIN** en Polonia, Francia y Bélgica que siguen trabajando o no para **JOSKIN** que han participado activamente y dedicado lo mejor de su pericia al servicio de nuestro grupo. ¿Cómo podemos avanzar si no se puede contar con una plantilla de calidad que trabaja con valentía y determinación para ir más adelante en el trabajo, las decisiones y las inversiones?

A este respecto, debo sinceramente agradecer a todos los miembros de mi familia por haber compartido sus competencias al servicio del Grupo **JOSKIN**. Gracias primero a mi esposa Marie-José no solo por haber gestionado la contabilidad, lo que habría sido difícil, si no imposible sin ella, sino también por su valiosa ayuda y comprensión en los momentos más difíciles y los picos de carga de trabajo. Gracias a mi hija mayor Vinciane que, con su título en empresariales, ha podido transformar los departamentos administrativos y financieros a los métodos avanzados. También gestiona todos los problemas delicados en Bélgica como en el extranjero. Gracias a mi hijo Didier, informático de carrera, que ha convertido el seguimiento de la producción en una verdadera gestión de

grupo profesional con la integración del sistema SAP. Por último, gracias a mi hija menor Murielle que, con su sensibilidad social reforzada por su carrera paramédica, se encarga tanto de los recursos humanos como de los eventos, los viajes y las exposiciones.

Agradezco también mucho a los clientes. ¿Qué habríamos hecho sin los agricultores, las empresas de servicio, los concesionarios, los comerciales y los técnicos que han confiado en nuestra marca comprando productos, eligiendo representar a **JOSKIN** y DistriTECH y/o asegurando el servicio de los productos **JOSKIN** y DistriTECH?

Finalmente, quiero dar las gracias a todos los proveedores, fabricantes y banqueros que nos han acompañado. Ellos también han desempeñado un papel importante en la evolución del Grupo **JOSKIN**. Espero que permanecerán a nuestro lado para continuar nuestro desarrollo.

Quiero terminar con un guiño a las numerosas autoridades que han trabajado con el Grupo **JOSKIN**. Lo admito, mi paciencia no era siempre compatible con el ritmo de los trámites administrativos pero siempre hemos podido colaborar y encontrar soluciones considerando los mejores intereses de cada uno. Gracias por esta actitud positiva.

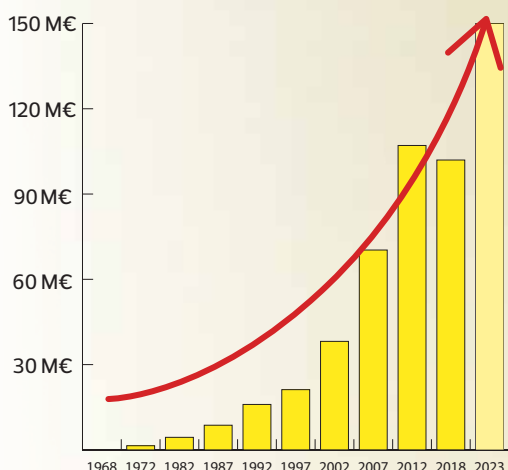
¡En 50 años, muchísimas personas han contribuido en la evolución del Grupo **JOSKIN**! Nunca podré agradecer como debería – y eso es algo que deploro – a todas las personas que han participado en el desarrollo de la empresa dando lo mejor de ellos con sinceridad y gratitud hacia mí, los colegas y el Grupo **JOSKIN**.

Por desgracia, no podré participar en los 50 próximos años de la empresa – y eso lo lamento también :) – pero seguiré trabajando, el mayor tiempo posible, con mis capacidades y mi experiencia al servicio del Grupo **JOSKIN** para ayudarlo y hacerlo avanzar. Con lo que ya está puesto en marcha, estoy convencido de que **JOSKIN** y DistriTECH puedan mejorarse mucho y, al mismo tiempo, aportar un valor añadido a la agricultura de hoy y de mañana.

Gracias por su confianza.
Victor JOSKIN

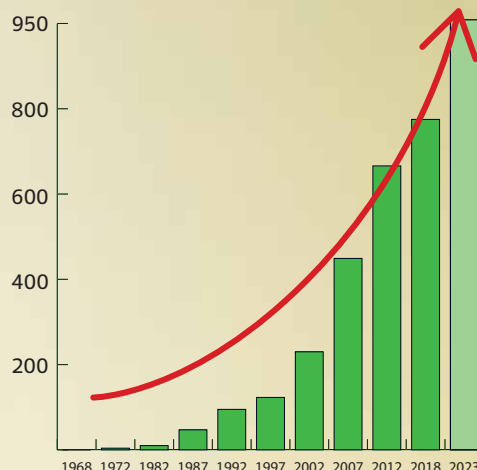


1968 || 2018



Evolution of the turnover

Evolución del volumen de negocios



Staff members

Evolución de la plantilla



With more than 50,000 visits a month on its website and more than 100,000 fans following the news of the brand on the social networks, **JOSKIN** has been able to develop a worldwide community around its products and to establish a close relationship with its users.

Con más de 50.000 visitas mensuales en su sitio web y más de 100.000 seguidores de la marca en las redes sociales, **JOSKIN** ha podido desarrollar una comunidad mundial en el entorno de sus productos y crear una verdadera proximidad con sus usuarios.



The interest of the scale model manufacturers for the **JOSKIN** brand and the general public's enthusiasm since 2002 for the articles from our shop are to us a recognition of choice regarding the quality image of the **JOSKIN** products.

El interés que tienen los fabricantes por nuestras miniaturas y el entusiasmo suscitado desde 2002 por los artículos de nuestra tienda es el mayor símbolo de reconocimiento en cuanto a la imagen de calidad que representan los productos **JOSKIN**.



Tour de France 2017 (02-07-17, stage Düsseldorf – Liège): giant bicycle of 80 x 50 m made up of 50 machines and brought to motion by 12 combinations of tractors and tipping trailers. Watched more than 700,000 times on social networks.

Tour de France 2017 (2.7.17, etapa Düsseldorf – Lieja): bicicleta gigante de 80 x 50 m compuesta por 50 máquinas y accionada por 12 grupos de bañeras / tractores. Visto más de 700.000 veces en las redes sociales.



Evolution of the logo

V.JOSKIN

1973 - 1977

J O S K I N

1978 - 1992

JOSKIN

1993 - 1999

JOSKIN

2000 - 2012

JOSKIN

2013 - 2014

JOSKIN

2015 - 2016

JOSKIN

2016 - ...

feffty
1968

2018

V

2019 - ...

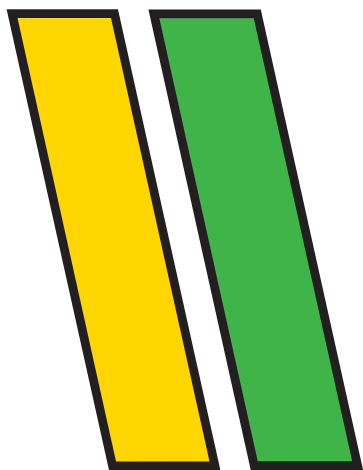
JOSKIN

2018 - ...



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





JOSKIN

2018 11 2022

50 years have passed: up to 2068! We can serenely look forward to the future thanks to the past heritage: 56 hectares of perfectly good land spread over 5 production sites, in 2022 184,664 m² of buildings meeting the current norms of competitiveness and safety, a very modern manufacturing equipment meeting the highest productivity norms, a range of products appreciated in 60 countries and a world renowned brand. All this forms an excellent basis to build a successful future for the **JOSKIN** brand...

Didier Joskin

Ha transcurrido 50 años: ¡vamos por 2068! Podemos ver el futuro con mucha serenidad basándonos en la herencia del pasado: 56 hectáreas de terrenos no contaminados repartidos en 5 sitios de producción, en 2022: 184.664 m² de edificios cumpliendo con las normas en vigor de competitividad y de seguridad, un equipamiento de fabricación ultramoderno conforme con las normas de productividad más elevadas, una gama de productos apreciada en 60 países y una marca famosa a nivel mundial. Todos esos elementos constituyen ciertamente una base sólida para el éxito futuro de la marca **JOSKIN**...

Didier Joskin



Legend - Leyenda

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	1998 - 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

Total surface area
(buildings) of the
5 sites

**Superficie total (bajo
techo) de los 5 sitios**

2018
164.465 m²

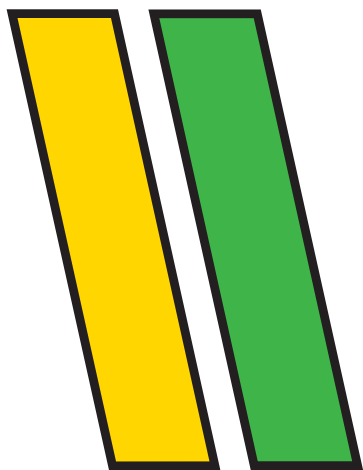
2022
184.664 m²

2018 || 2022



JOSKIN
ACADEMY





2018 « 2022

JOSKIN



The aim for the 5 upcoming years is simple: we have to exploit in the best possible way the tool we have at our disposal in the Group and in this way increase our turnover to secure the position of us all: from farmer, owner of a machine to the **JOSKIN** Group and the dealers, partners, staff and their family. But we also have to keep simplifying the machines, making their look attractive, reducing their cost price by increasing the production series, and investing in the production automation to maximize the homogeneity and quality. As regards **JOSKIN** DistriTECH (Belgium), despite KRONE's withdrawal mid-2018, it still has 9 strong brands and will have to reinvest itself into a multi-specialist able to offer a more advanced product/service couple than the standard programme of other large groups, which is not always suited to Belgian farmers and contractors' local conditions.

Didier Joskin

El objetivo para los próximos 5 años es sencillo: debemos explotar al máximo el utillaje que disponemos en el Grupo para aumentar nuestro volumen de negocios a fin de asegurar nuestra posición: del agricultor en posesión de una máquina al Grupo **JOSKIN**, sin olvidar los distribuidores, los socios, los trabajadores y su familia. También tendremos que seguir simplificando el material, darle un aspecto atractivo, reducir su precio de fábrica aumentando la producción en serie e invertir en la automatización de la producción para conseguir un máximo de homogeneidad y calidad. En cuanto a **JOSKIN** DistriTECH (Bélgica), a pesar de la defeción de KRONE a mediados de 2018, aún dispone de 9 marcas fuertes y tendrá que reinvertirse en un multiespecialista capaz de proponer una mejor combinación producto/servicio que los catálogos de los grandes grupos que no están siempre adaptados a las condiciones locales de los agricultores y las empresas de servicios belgas.

Didier Joskin



Optimized logistics department



2018 || 2022

After 2 years of decline, 2018 has put us back on the tracks. At **JOSKIN**, we have always had confidence in the future. We are therefore doing our best from now on in order to achieve a strong evolution regarding quality, service and competitiveness during the 5 upcoming years.

JOSKIN's R&D teams are focusing among other things on improving the design as regards aestheticism, ease of manufacture, maximization of the payload while meeting the new road legislation, and an improved internal and external logistics. The attention is in particular laid on the resistance of the material and lighter materials than steel.

IT is not left behind with the availability of new tools for sales representatives, but also for customers, which will be able to face the challenges of the digital era.

The industrial development will continue to tend towards the concepts of the Industry 4.0.

We are ready to serenely face the future in order to ensure the **JOSKIN** Group's evolution for many more years.

Didier Joskin

Tras 2 años de retroceso económico, 2018 ha sido un año de recuperación. En la empresa **JOSKIN**, siempre hemos tenido confianza en el futuro. Entonces, a partir de hoy, haremos todo lo posible para que los 5 próximos años nos permitan avanzar hacia una evolución significativa de la calidad, del servicio y de la competitividad de nuestros productos.

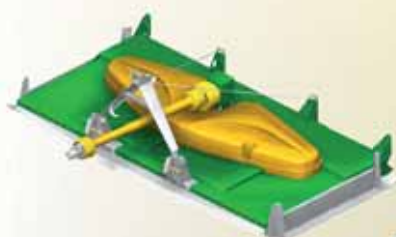
Por ejemplo, los equipos del I+D **JOSKIN** se centran, entre otras cosas, en un diseño mejorado tanto en el tema de la estética como en la simplicidad de fabricación, la maximización de las cargas útiles en el respeto de las nuevas normas de la legislación vial y la logística externa e interna simplificada. Prestamos atención sobre todo en la resistencia de los materiales y las materias más ligeras que el acero.

La informática también juega un papel importante con la implementación de nuevas herramientas para los comerciales y los clientes, que están en consonancia con los desafíos impuestos por la era digital.

El desarrollo industrial seguirá su curso para avanzar hacia los conceptos de la Industria 4.0.

Estamos preparados para afrontar el futuro con serenidad a fin de garantizar la evolución del Grupo **JOSKIN** para muchos años.

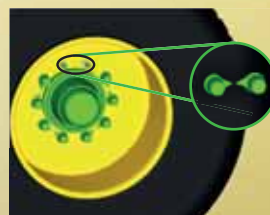
Didier Joskin



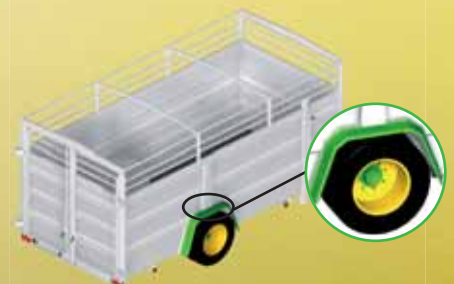
Prototype of new cover of pasture topper



Material resistance



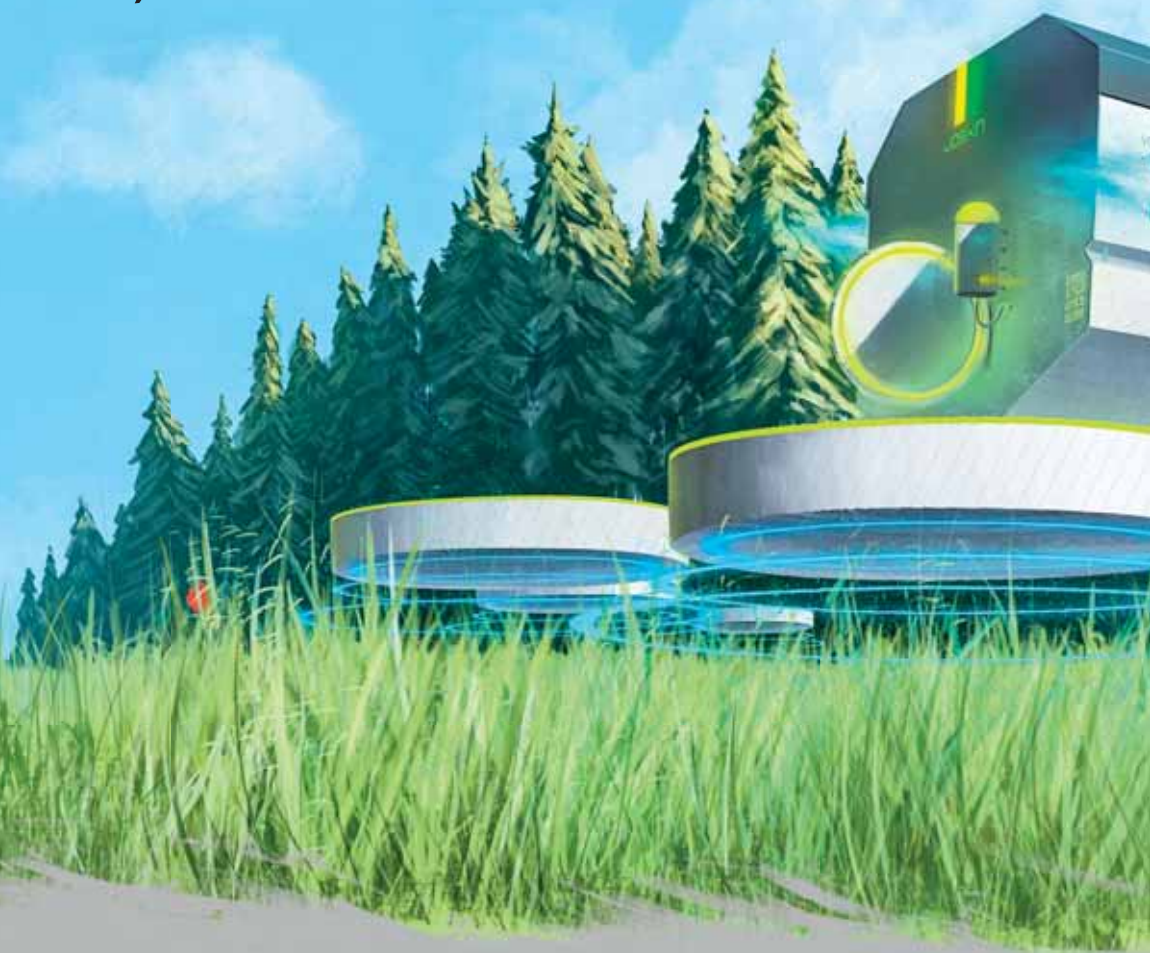
Prototype of bolt indicator



Prototype of mudguards for livestock trailer

The future... Let's build it together!

El futuro, lo construimos con ustedes





2068
JOSKIN

*50 years at the farmer's service
50 years at the service of the agricultural machine*

*50 años al servicio del agricultor
50 años al servicio de la maquinaria agrícola*



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