

The background of the entire page is a deep blue gradient, overlaid with numerous white, starburst-like patterns resembling fireworks or sparks. These patterns are concentrated in the upper half of the image, creating a celebratory atmosphere.

JOSKIN

fifty
1968

50th
Anniversary

JOSKIN



1968 || 2018



50

years of evolution
лет эволюции

1968 || 1977

|| Farm contractor

|| Сельскохозяйственное предприятие



1972 || →

|| Local dealer

|| Региональный дилерский центр

1974 || →

|| Import

|| Импорт



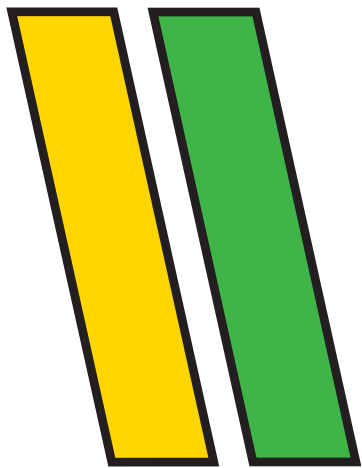
1984 || →

|| Manufacturing

|| Производство



fifty
1968



JOSKIN

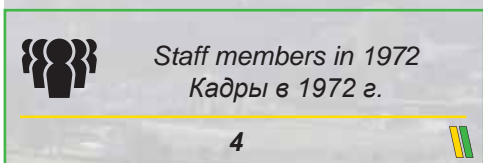
1968 « 1972

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

В 1968 году ферма моих родителей, с её 14 гектарами луговых угодий, была маленькой. Но мы хотели её оснастить качественной техникой. Семейно было принято решение инвестировать в оборудование, которое в дальнейшем окупилось бы за счёт оказания услуг соседям. Работа по найму была воспринята с успехом, и в 1972 году наше предприятие уже насчитывало 10 тракторов, 4 сотрудника, сезонных рабочих и... мою супругу, на чью бесценную помощь я мог рассчитывать.

Виктор Жоскен

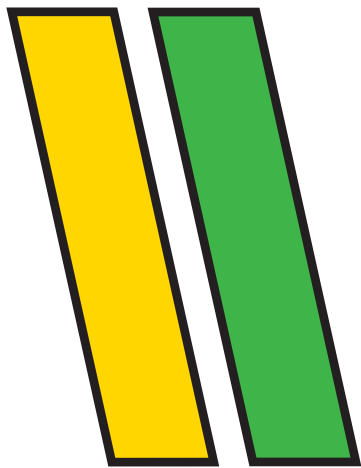


1968 || 1972



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

Сельхозпредприятие растет и начинает заниматься поставками запасных частей и тракторов Fendt клиентам, закладывая основы региональной дилерской компании **JOSKIN**. Техника обновляется, следуя прогрессу той эпохи. Начиная с 1973 года, компания обосновывается на 5000 кв.м. на территории нынешнего промышленного комплекса в Сумани и с 1974 года начинает заниматься импортом техники (третья сфера деятельности). В это время я начинаю продавать погрузчики рулонов марки Ravenna, так как аграрии нуждались в технике для перевозок рулонов сена и соломы. Успех пришел настолько быстро, что мне пришлось уступить сельскохозяйственную компанию коллеге в 1977 году.

Виктор Жоскен



Turnover in 1977
Товарооборот 1977 г.

1.467.819 € (59.211.690 BEF)



Staff members in 1977
Кадры в 1977 г.

10



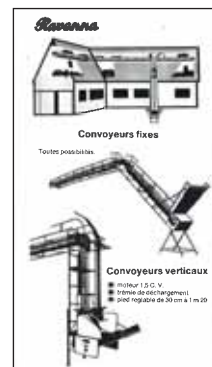
Imported brands in 1977
Импортируемые бренды в 1977 г.

3



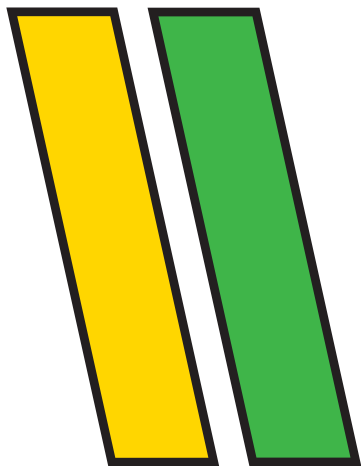
Buildings m² in 1977
Площадь застройки в м² в 1977 г.

2.040 m²



1973 || 1977





JOSKIN

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

Эти 5 лет будут посвящены укреплению регионального дилерского центра и росту продаж импортируемой техники. В программу входят новые бренды как AGRAM и STRAUTMANN, затем прицепы-самосвалы, к которым я стремился добавить машины для внесения навозной жижи. Снижение курса бельгийского франка, совпавшее с аграрной выставкой в Брюсселе, подтолкнуло меня в феврале 1982 года к идее закупок в местной валюте, что в итоге привело к налаживанию производства в Бельгии.

Виктор Жоскен

1978 \ 1982



Turnover in 1982
Товарооборот 1982 г.

4.412.644 € (178.005.603 BEF)



Staff members in 1982
Кадры в 1982 г.

23



Imported brands in 1982
Импортируемые бренды в 1982 г.

11



Buildings m² in 1982
Площадь застройки в м² в 1982 г.

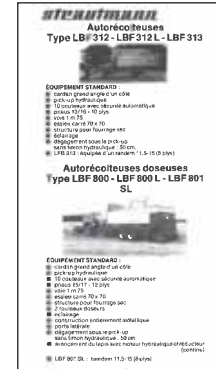
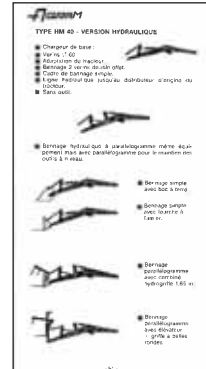
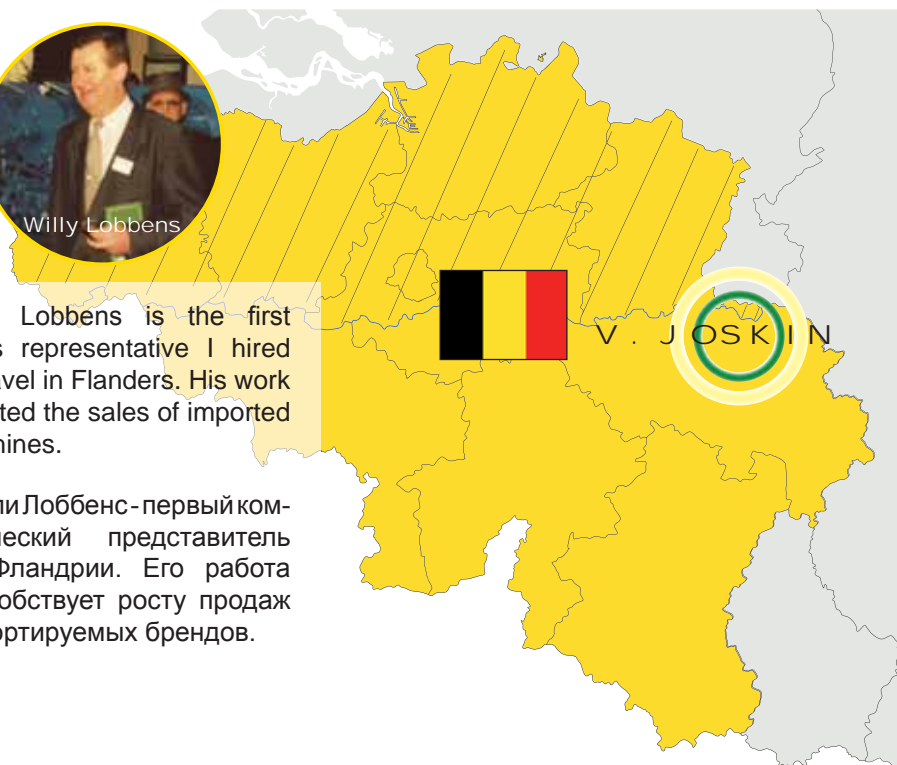
2.040 m²



Willy Lobbens

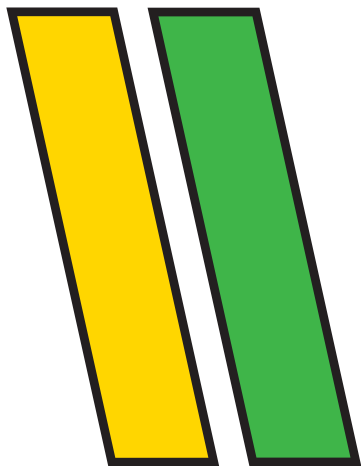
Willy Lobbens is the first sales representative I hired to travel in Flanders. His work boosted the sales of imported machines.

Вилли Лоббенс - первый коммерческий представитель во Фландрии. Его работа способствует росту продаж импортируемых брендов.



1978 || 1982





JOSKIN

1983 « 1987



Turnover in 1987
Товарооборот 1987 г.

8.675.419 € (349.965.541 BEF)

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

Запуск производства **JOSKIN** в 1984 году стал результатом снижения курса бельгийского франка в 1982 году. Вслед за цистернами для внесения навозной жижи и аэраторами лугов **JOSKIN** в 1986 году был освоен выпуск косилок для растительных остатков. Чтобы гарантировать высокий уровень качества изготовления и услуг своим клиентам, а также наладить производство самосвальных прицепов и разбрасывателей навоза, ранее закупаемых у субподрядчиков, за эти 5 лет был принят ряд важных решений для производства, таких как приобретение платформ для лазерной резки и покупка в 1987 году компании Bottin - одного из крупных субподрядчиков. **JOSKIN** начал осуществлять поставку своей техники на экспорт с 1985 года. С этого года компания стала представлять производителя опрыскивателей HARDI.

Виктор Жоскен



Staff members in 1987
Кадры в 1987 г.

47



Imported brands in 1987
Импортируемые бренды в 1987 г.

9

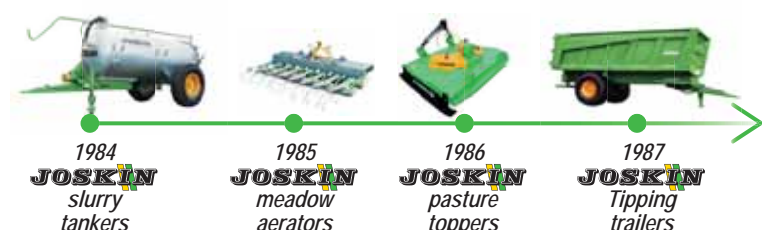


Buildings m² in 1987
Площадь застройки в м² в 1987 г.

10.002 m²



Year of introduction of the **JOSKIN** ranges:
Год запуска модельного ряда **JOSKIN**:

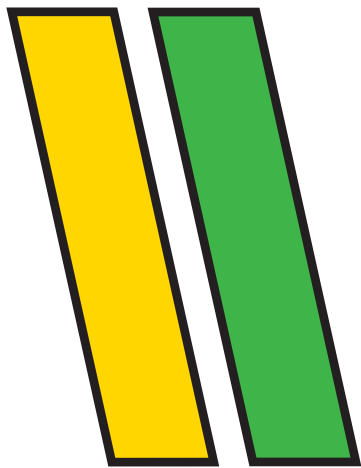


ISEKI distinction for the regional sales - 1983



1983 || 1987





JOSKIN

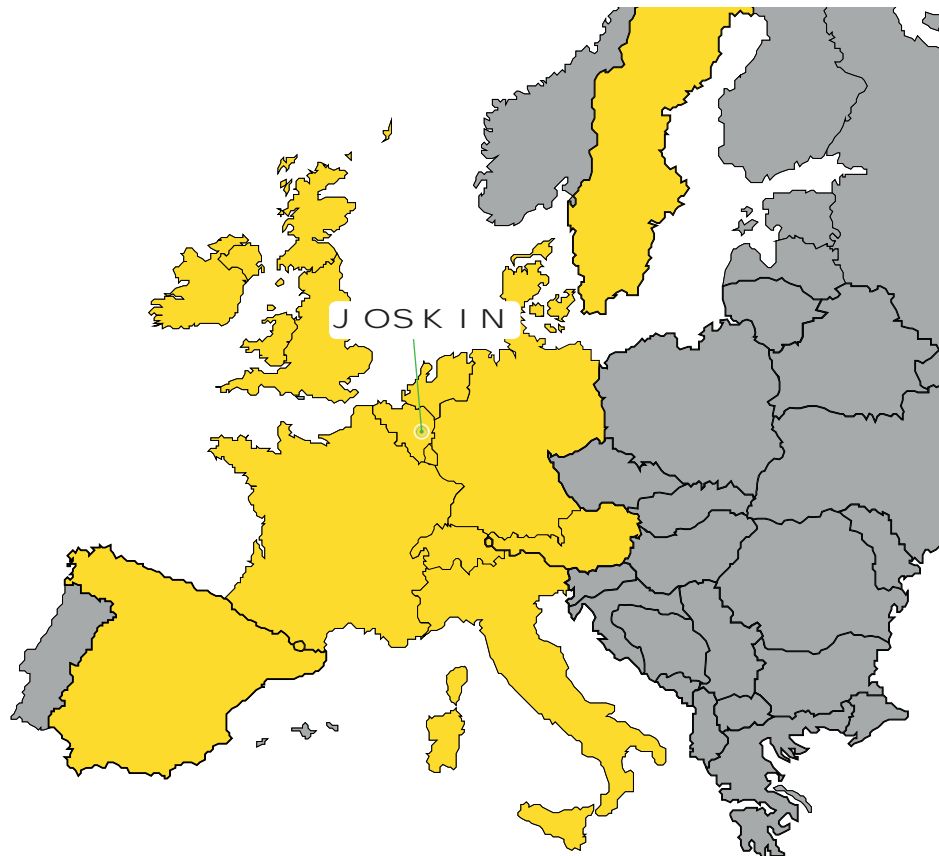
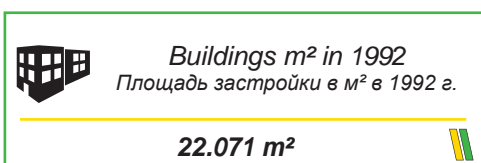
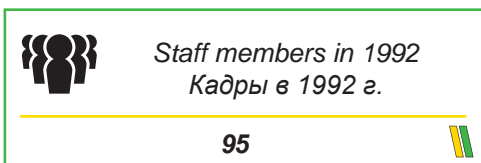
1988 « 1992

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.

Следующие пять лет с 1988 по 1992 г. посвящены развитию продаж импортируемой техники, к которой добавились 5 новых мировых брендов: LEMKEN, SULKY, QUICKE, GALLIGNANI и GASPARD. Что касается производства, то оно ориентировано на тенденции Нидерландов - самого крупного на тот момент рынка, где регламент обязывает аграриев перейти к внутрипочвенному внесению жижи. Все наши усилия сконцентрированы на разработке инжекторов **JOSKIN** и их рабочих органов, в том числе, распределителя-измельчителя Scalper, ставшего основой успеха модельного ряда **JOSKIN**.

Victor Joskin

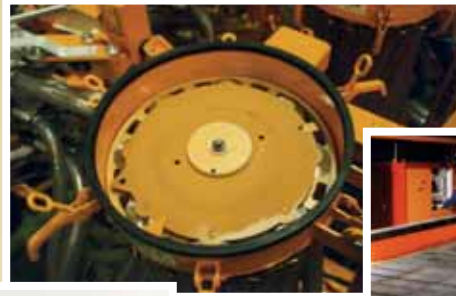
Виктор Жоскен

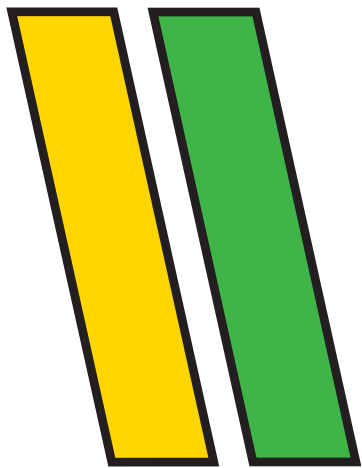


1. Silver Ear in 1990 for the **JOSKIN** unloader-feeder (B)
2. Silver Ear in 1992 for the **JOSKIN** slurry macerator (B)



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

За период с 1993 по 1997 г. мы смогли укрепить наш статус импортера в Бельгии, расширяя продажи наших брендов. В это время компания продолжает вкладывать средства в новые здания и оборудование, а также в разработки: первые прицепы-самосвалы Trans-KTP, система CARGO, премированная на выставке Agribex, силосные прицепы Silo-SPACE. В 1995 году мой сын получает диплом программиста. Он сразу же приступает к работе в семейной компании и внедряет персонализированный каталог запасных частей **JOSKIN**, ставший необходимым для управления производственным процессом и оказания сервисных услуг клиентам предприятия. Мы делаем стратегически важный выбор стать специалистом №1 в области сельскохозяйственных прицепов, орудий для внесения навозной жижи и ухода за пастбищами.

Виктор Жоскен



Turnover in 1997
Товарооборот 1997 г.

21.190.083 € (854.805.814 BEF)



Staff members in 1997
Кадры в 1997 г.

123



Imported brands in 1997
Импортируемые бренды в 1997 г.

8



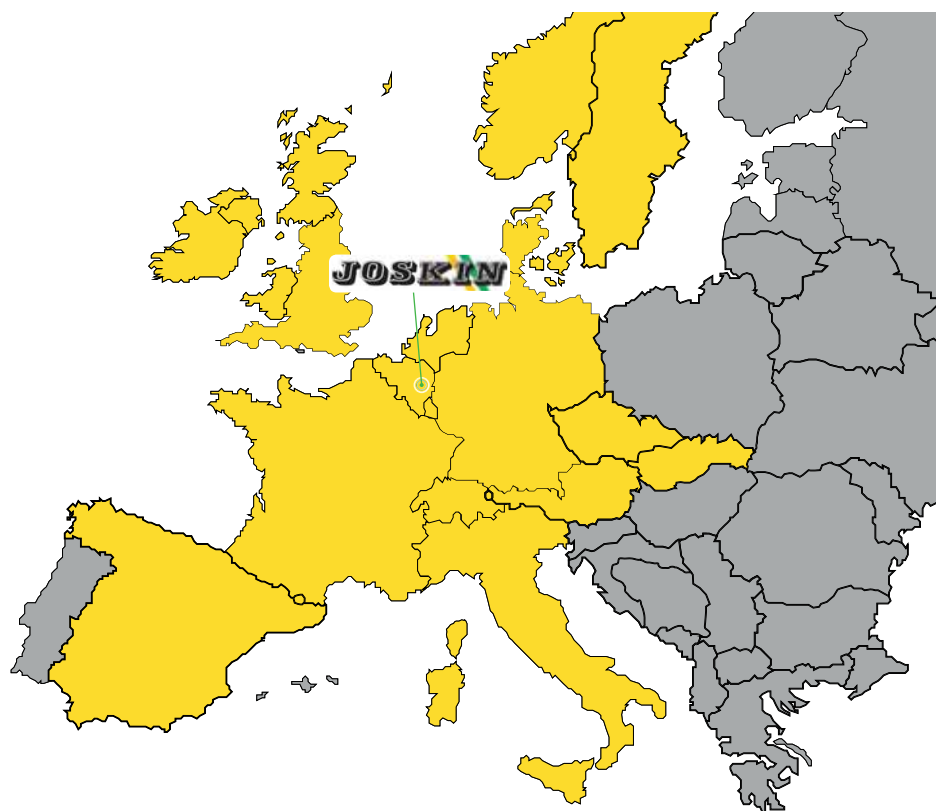
Export countries in 1997
Страны экспорта в 1997 г.

14



Buildings m² in 1997
Площадь застройки в м² в 1997 г.

23.521 m²



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

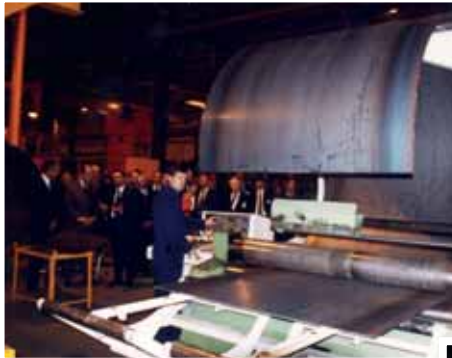
1993 || 1997

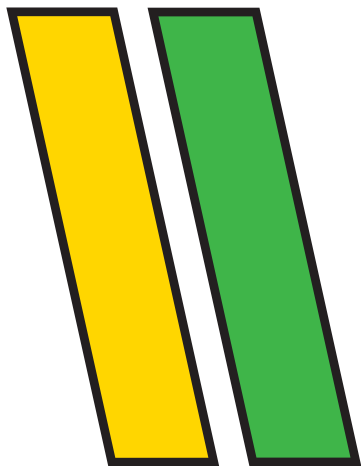


Didier Joskin



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





JOSKIN

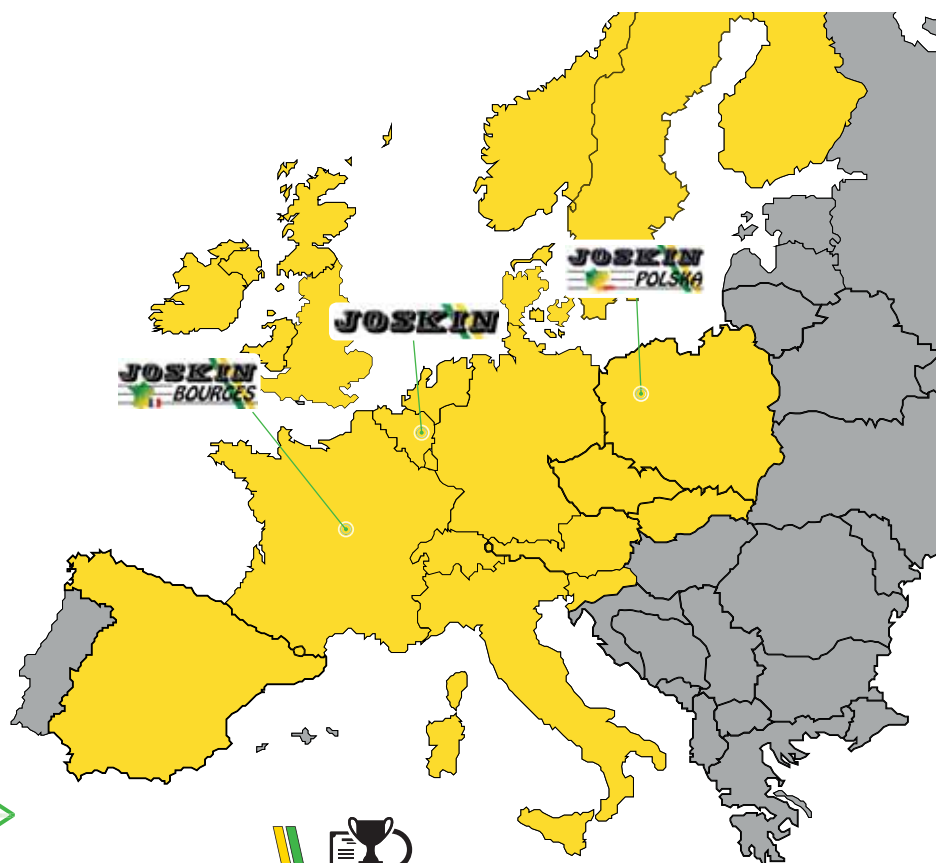
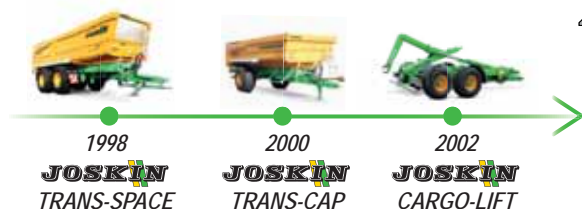
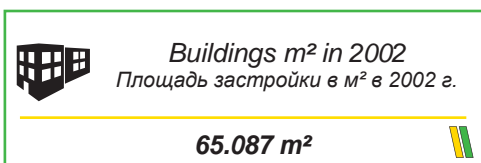
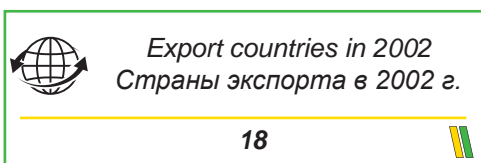
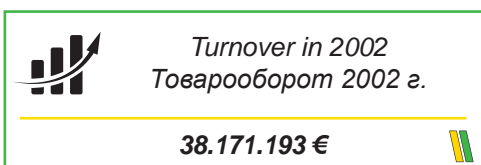
1998 « 2002

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

В 1998 году завод хорошо оснащен, но начинает чувствоваться нехватка квалифицированного персонала. Приход в компанию моих дочерей Мюриэли (чьё парамедицинское образование усилило интерес к социальному аспекту) и Винсианы (диплом «Менеджмент») позволил создать семейную команду, способную рассматривать возможность расширения предприятия в международном масштабе, чтобы производить больше готовой продукции **JOSKIN**: завод **JOSKIN** Polska (Польша) открывается в 1999г. и **JOSKIN** Bourges в 2002. В сфере импорта к имеющимся брендам прибавились такие производители как KRONE, MONOSEM, BREVIGLIERI и EVRARD. На семейной ферме был открыт центр обучения.

Виктор Жоскен



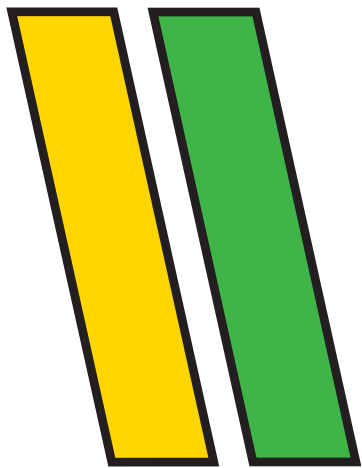
1. Golden Ear at Agribex for the **JOSKIN** CARGO - 1998 (B)
2. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** CARGO-LIFT - 2001 (B)
3. Selected for the Mecanic Show with the **JOSKIN** SOLODISC - 2002 (B)

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



1998 || 2002





JOSKIN

2003 2007



Turnover in 2007
Товарооборот 2007 г.

70.306.000 €



Staff members in 2007
Кадры в 2007 г.

449



Imported brands in 2007
Импортируемые бренды в 2007 г.

10



Export countries in 2007
Страны экспорта в 2007 г.

41



Buildings m² in 2007
Площадь застройки в м² в 2007 г.

86.140 m²

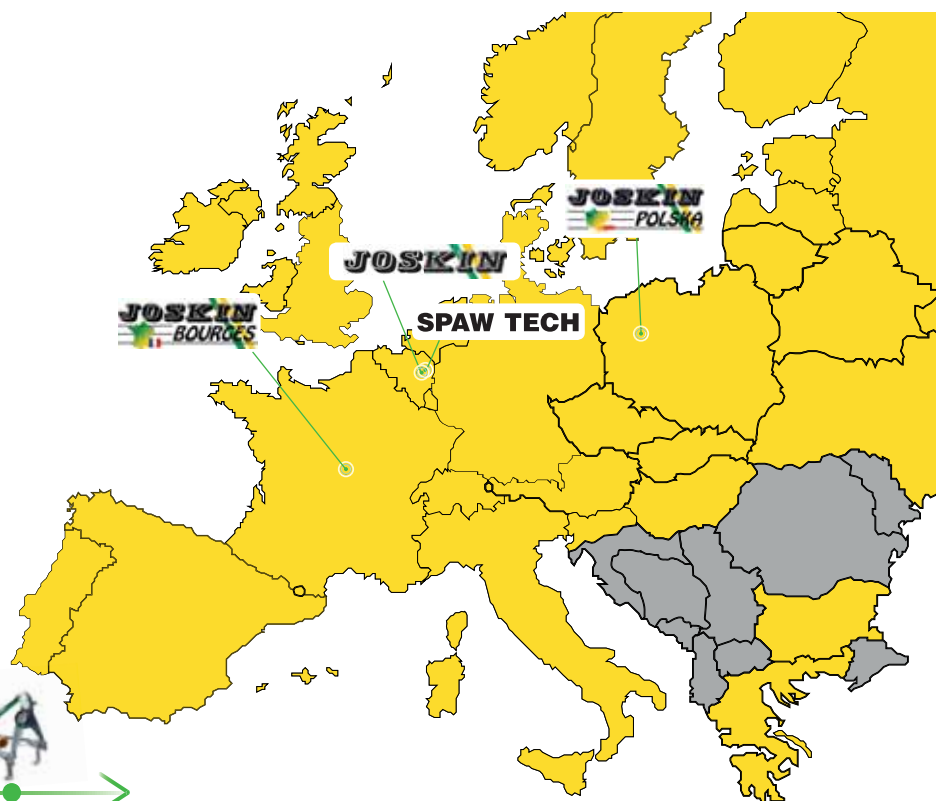


The years 2003-2007 were devoted to **JOSKIN**'s mutation into an international group. The interconnection between the production sites, to which the welding workshop Spaw Tech (Belgium) was added in 2007, increased the needs for buildings and manufacturing tools: investments kept coming. At the same 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.

Victor Joskin

Годы с 2003 по 2007 стали периодом превращения **JOSKIN** в Группу международного масштаба. Взаимосвязанные промышленные комплексы, к которым добавляется сварочный цех Spaw Tech (Бельгия) в 2007 году, нуждаются в новых помещениях и оборудовании, компания осуществляет новые вложения. Параллельно с этим и благодаря усилиям, предпринимаемым в области разработок, происходит расширение модельных рядов техники и адаптация имеющихся моделей к новым требованиям клиентов. Мы начинаем выпускать первые игрушечные модели и предлагаем рекламные товары с логотипом **JOSKIN**, которые и сегодня играют немаловажную роль в нашем успехе. К импортируемым брендам присоединяется RAUCH.

Виктор Жоскен



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)



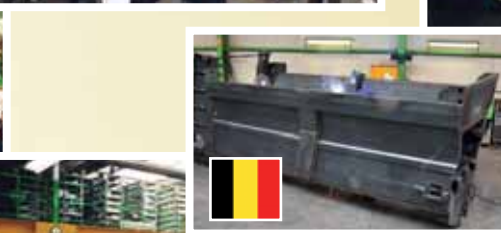
2003 || 2007



SPAW TECH

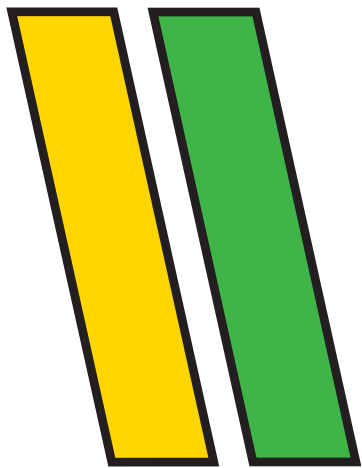


Official opening of Joskin Polska - 2004



Official opening of the Joskin showroom in Soumagne - 2003





JOSKIN

2008 \ 2012



Turnover in 2012
Товарооборот 2012 г.

107.084.000 €



Staff members in 2012
Кадры в 2012 г.

666



Imported brands in 2012
Импортируемые бренды в 2012 г.

9



Export countries in 2012
Страны экспорта в 2012 г.

51



Buildings m² in 2012
Площадь застройки в м² в 2012 г.

118.115 m²

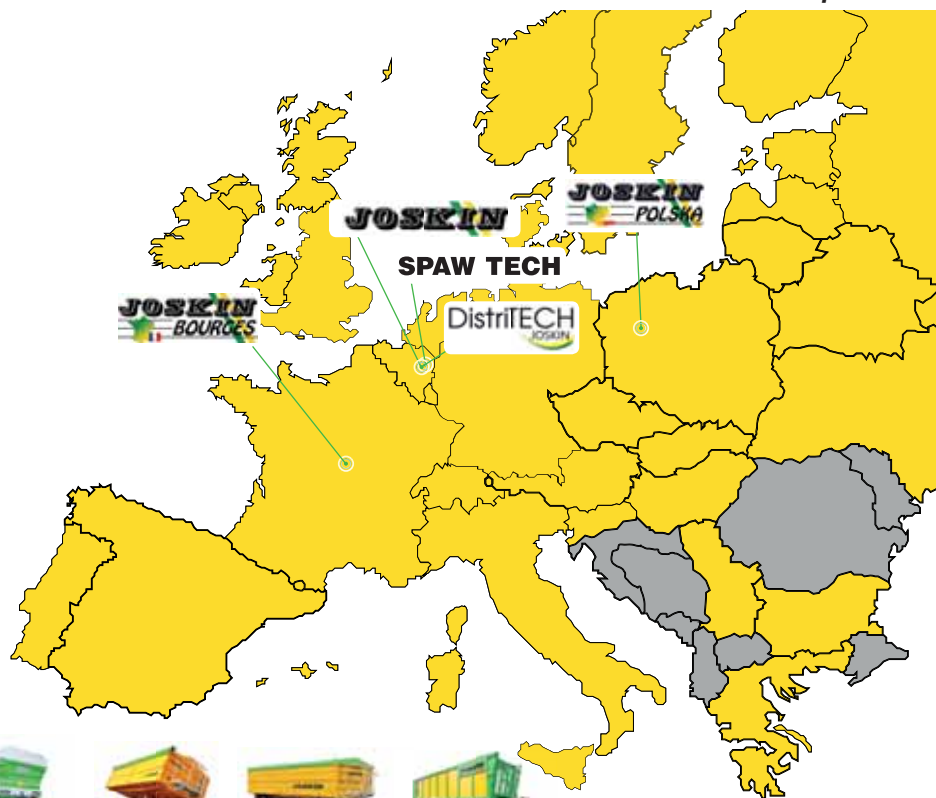


In 2009, the development had reached such a stage that the SAP management software had to be implemented to link all the activities of the **JOSKIN** Group (distribution, import activities and production on 4 sites). This did not brake the continuous efforts to invest (with **JOSKIN GALVANISATION** in 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

Разработки принимают такой масштаб, что в 2009 году возникает потребность в переходе к программе управления SAP, которая соединяет все звенья Группы **JOSKIN** (продажи, импорт и производство на 4 заводах). Но постоянные усилия в области инвестиций (новый завод по оцинковке **JOSKIN GALVANISATION** в Польше) и улучшения качества продукции **JOSKIN** на этом не заканчиваются. Изготовители импортируемых марок в этот период начинают менять свой подход к продажам в Европе и первым сигналом становится уход LEMKEN, что является причиной отделения деятельности по продажам импортной техники от **JOSKIN** и появления **JOSKIN** DistriTECH.

Виктор Жоскен



2010

JOSKIN
TORNADO3



2010

JOSKIN
SIROKO



2010

JOSKIN
FERTI-CAP



2010

JOSKIN
FERTI-SPACE



2011

JOSKIN
DELTA-CAP



2011

JOSKIN
TETRA-CAP



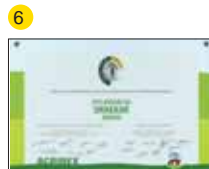
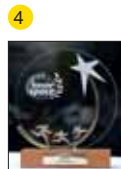
2012

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

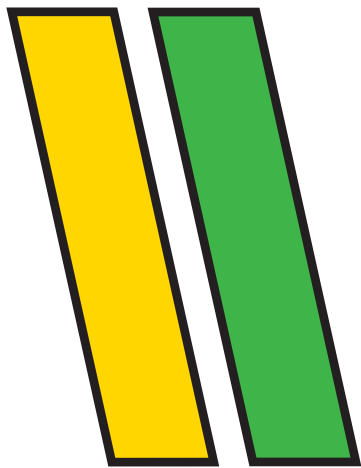


20,000th JOSKIN tanker



DistriTECH
JOSKIN





JOSKIN

2013 « 2017



Turnover in 2017
Товарооборот 2017 г.

81.874.000 €



Staff members in 2017
Кадры в 2017 г.

639



Imported brands in 2017
Импортируемые бренды в 2017 г.

10



Export countries in 2017
Страны экспорта в 2017 г.

60



Buildings m² in 2017
Площадь застройки в м² в 2017 г.

164.465 m²

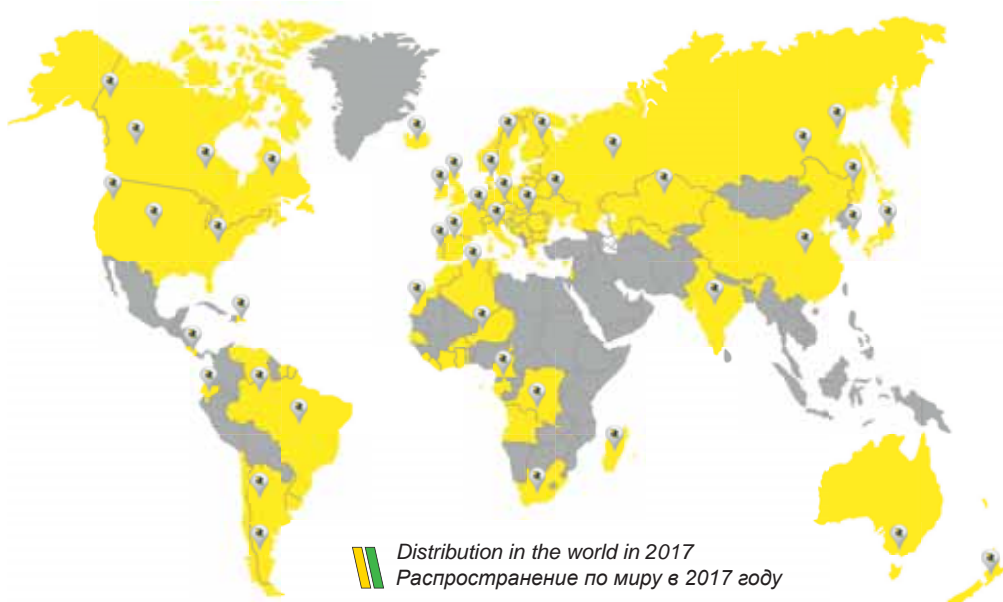


The years 2013-2017 were marked by a crisis in the agricultural world. **JOSKIN** took the opportunity to restructure all over the place, especially on the **JOSKIN** production sites, which caused a decrease of the turnover from 2015 to 2017, a backwardness that has been caught up at the end of 2018. 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

Годы с 2013 по 2017 останутся в памяти как годы кризиса в аграрном секторе. **JOSKIN** пользуется данной ситуацией для проведения реструктуризации во всех областях, на всех промышленных комплексах Группы, что приводит к снижению товарооборота в период 2015-2017 годов. Тем не менее, в конце 2018 года удастся вернуться к прежним финансовым результатам. Инвестиции в модернизацию производства и разработки новых продуктов **JOSKIN** (Drakkar, цистерна Volumetra, новая модель Silo-SPACE и новые штанги) продолжают и по сей день. В начале 2013 года Группа приобретает завод Leboulch. А **JOSKIN** DistriTECH встречает новый бренд MATROT в 2017.

Виктор Жоскен



Distribution in the world in 2017
Распространение по миру в 2017 году



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

Один, я никогда не смог бы проделать путь длиной в 50 лет на службе у сельского хозяйства и Группы **JOSKIN**. Поэтому я хочу поблагодарить всех, кто прошел его вместе со мной.

В первую очередь, я хочу поблагодарить от всего сердца всех сотрудников, построивших сельскохозяйственное предприятие и наш дилерский центр продаж в первые годы. Спасибо им за их труд, самоотверженность, уважение и динамизм. Без этих людей, на которых я смог положиться в момент становления компании, я не нашел бы достаточно мужества и мотивации, чтобы вложить средства и посвятить себя вместе с моей супругой эволюции, которая привела нас к тому, чем стала Группа **JOSKIN**.

Спасибо также и тем сотрудникам в Польше, Франции и Бельгии, присутствующим сегодня или нет, которые вложили свой динамизм и лучшие профессиональные качества в работу в Группе **JOSKIN**. Ведь что мы можем делать без опоры на надежных сотрудников, чтобы сохранить стремление и желание идти вперед в работе, в решениях и в инвестициях?

В этом отношении я должен искренне поблагодарить членов моей семьи, которые посвятили себя Группе **JOSKIN**. Спасибо моей супруге Мари-Жозе, без которой мне было бы сложно или практически невозможно вести бухгалтерию, её помощь и понимание были неоценимыми в трудные часы. Спасибо нашей старшей дочери Винциане, которая, опираясь на диплом в области менеджмента, смогла внедрить в административный и финансовый отделы современные методики, и которая решает все сложные вопросы в Бельгии и за рубежом. Спасибо нашему сыну Дидье, получившему образование программиста, который преобразил контроль за производством в профессиональное управление Группой, интегрированное в программу SAP. Спасибо нашей младшей дочери Мюриэли, получившей парамедицинское образование и направившей свой гуманизм в русло кадровой работы и организации мероприятий, выставок и деловых поездок.

Большое спасибо нашим клиентам. Ведь что бы мы делали без аграриев, предпринимателей, дилеров, коммерческих представителей и сервисных специалистов, которые отнеслись к нам с доверием, приобретая нашу технику, делая выбор представлять **JOSKIN** и DistriTECH и/или обеспечить сервисное обслуживание продуктов **JOSKIN** и DistriTECH?

Спасибо всем поставщикам, производителям и банковским специалистам, которые сопровождали нас. Они также были необходимы для эволюции Группы **JOSKIN**. Я надеюсь, что они останутся с нами для продолжения нашего развития.

Закончим словом о представителях властей, с которыми пересеклась дорога Группы **JOSKIN**. Признаю, что у меня не всегда хватало терпения, чтобы следовать ритму административных процедур, но мы всегда находили общий язык и вместе приходили к решениям, учитывающим интересы каждого. Спасибо за ваш позитивный настрой.

За эти 50 лет столько людей приложили усилия, чтобы сделать из Группы **JOSKIN** то, чем она стала сегодня ! Я никогда не смогу воздать должное - и, поверьте, я об этом жалею – всем тем, кто принимал участие в этой эволюции, вкладывая свои лучшие качества с искренностью и признательностью по отношению ко мне, коллегам и всей Группе **JOSKIN**.

Я не смогу участвовать в следующих 50 годах - я жалею и об этом :) - но я буду продолжать, пока это будет возможно, отдавать все мои умения и навыки, а также мой опыт Группе **JOSKIN**, помогая ей продвигаться вперед. Я убежден, что со всем, имеющимся на сегодняшний день, **JOSKIN** и DistriTECH смогут добиться большего прогресса, одновременно повышая значимость аграрного сектора сегодня и завтра.

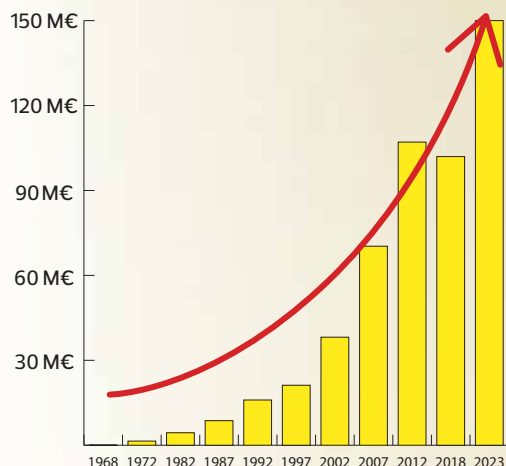
Благодарю вас за доверие.

Виктор Жоскен

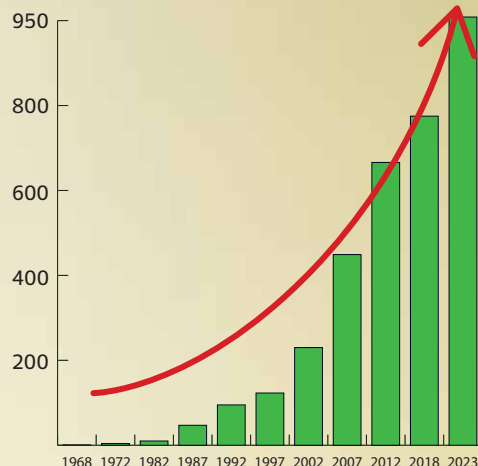


Marie-José, Didier, Vinciane, Murielle & Victor Joskin

1968 || 2018



Evolution of the turnover
Эволюция оборота



Staff members
Эволюция персонала



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.

Насчитывая более 50 000 месячных просмотров своего интернет-сайта и более 100 000 фанов, следящих за новостями компании в социальных сетях, **JOSKIN** смогла создать международное сообщество вокруг своих продуктов и сблизиться со своими пользователями.



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.

Интерес со стороны производителей игрушек к марке **JOSKIN** и повальный спрос, которым пользуются наши рекламные товары у широкой публики, начиная с 2002 года, являются для нас лучшим признанием имиджа качества продуктов **JOSKIN**.



Tour de France 2017 (02-07-17, stage Düsseldorf – Liège): giant bicycle of 80x50 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.

Велогонка Тур де Франс 2017 (02-07-17, этап Дюссельдорф - Льеж): гигантский велосипед 80x50м из 50 единиц техники, анимированный 12 автопоездами трактор-прицеп. Более 700 000 просмотров в социальных сетях!



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 - ...

fifty
1968

2018

||

2019 - ...

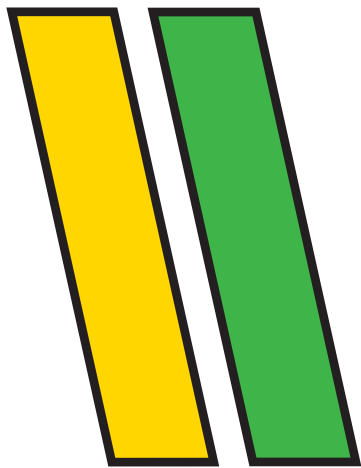
JOSKIN

2018 - ...



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





JOSKIN

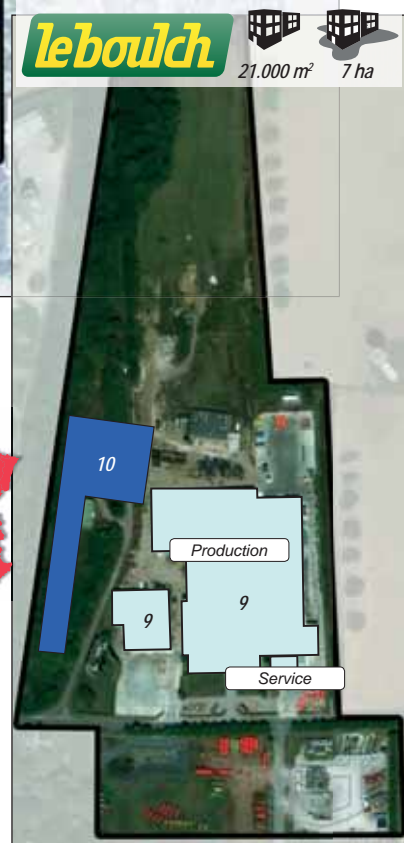
2018 « 2022

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

50 лет пролетели - вперед к 2068 году! Мы можем смотреть в будущее с определенной уверенностью благодаря наследию прошлого: 56 незагрязненных гектаров земли, распределенных на 5 промышленных комплексах, 184 664 м² производственных площадей, отвечающих актуальным нормам конкурентоспособности и безопасности в 2022 году, ультра-современное производственное оборудование, отвечающее высочайшим нормам производительности, ассортимент продукции, высоко оцененный в 60 странах и бренд, известный во всем мире. Все это гарантированно заложено в базу будущего успеха марки **JOSKIN**...

Дидье Жоскен



Legend - Легенда

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

Общая площадь
5 заводов

2018
164.465 m²

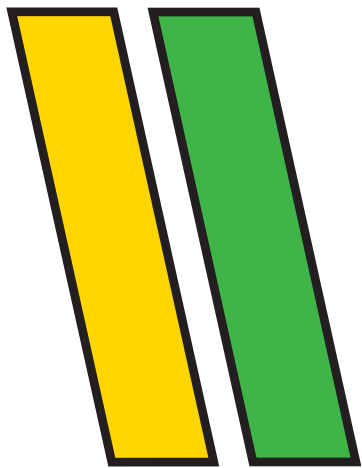
2022
184.664 m²

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

На 5 ближайших лет перед нами стоит простая задача: мы должны использовать имеющиеся производственные мощности Группы **JOSKIN** с максимальной отдачей, а также увеличить товарооборот, чтобы закрепить нашу позицию, начиная с агрария собственника техники и Группы **JOSKIN** и заканчивая дилерами, партнерами, сотрудниками и их семьями. Но мы также должны упростить наши машины, придать им привлекательный вид, снизить себестоимость, увеличивая серийное производство, а также инвестировать в автоматизацию производства для гарантии максимальной однородности и качества. Что касается компании **JOSKIN** DistriTECH (Бельгия), то несмотря на разрыв с маркой KRONE в середине 2018, она сохраняет 9 сильных брендов и должна стать мультиспециалистом, делающим ставку на пару продукт/сервис качества, превышающего стандартную программу крупных групп, не всегда имеющих подход к условиям работы бельгийских аграриев и предпринимателей.

Дидье Жоскен



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

После 2 лет регрессии, 2018 год вернул нас на хорошие рельсы. В компании **JOSKIN** мы всегда смотрели с уверенностью в будущее. Начиная с сегодняшнего дня, мы делаем все возможное, чтобы за 5 следующих лет добиться прочной эволюции качества, сервиса и конкурентоспособности.

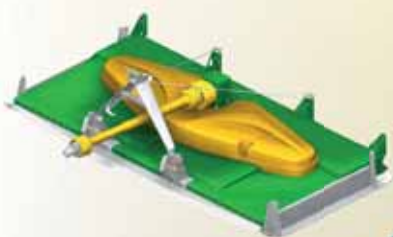
Департамент разработок **JOSKIN** концентрирует усилия на улучшении дизайна, в частности, в плане эстетики, простоты производства, увеличении грузоподъемности, соблюдении норм нового дорожного регламента и упрощении внешних и внутренних логистических операций. Особое внимание уделяется сопротивлению используемых материалов и поиску более легких материалов в сравнении со сталью.

Не отстает и отдел программирования, внедривший новые инструменты для отдела продаж и клиентов, необходимость которых диктуется эрой цифровых технологий.

Промышленное развитие будет продолжаться, стремясь перейти к концепции Производство 4.0.

Мы готовы к вызовам будущего, чтобы гарантировать развитие Группы **JOSKIN** на многие годы.

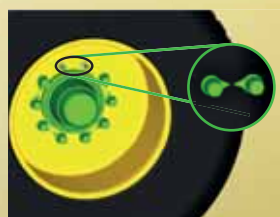
Дидье Жоскен



Prototype of new cover of pasture topper



Material resistance



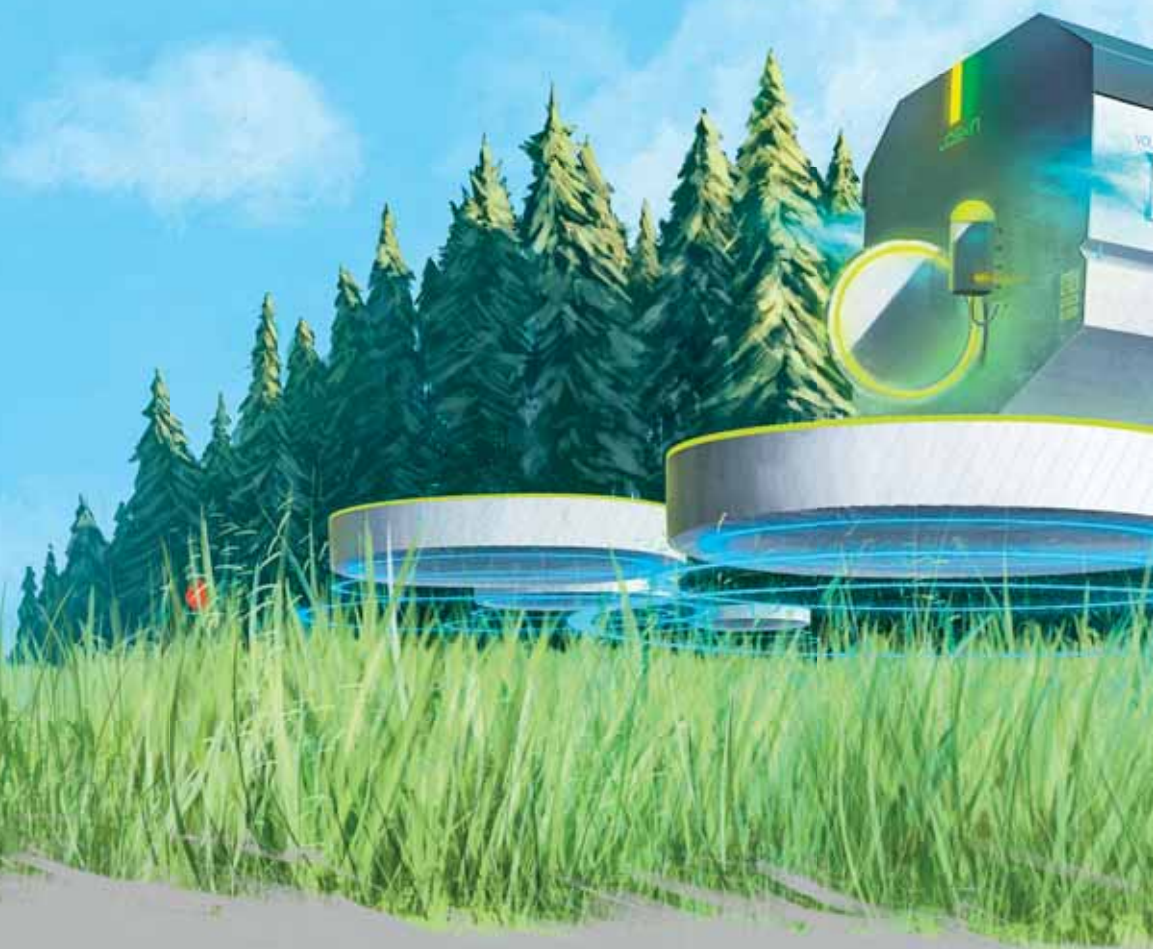
Prototype of bolt indicator



Prototype of mudguards for livestock trailer

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

Мы строим будущее вместе с вами!





2068
JOSKIN

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

*50 лет на службе фермера
50 лет на службе сельскохозяйственной машины*



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