

2018: EEN TYPISCH JAAR VOOR JOSKIN



Vestiging van Soumagne (B)

Wereldleider in de verspreiding en landbouwtransport heeft JOSKIN zich een sterke naam gemaakt na 50 jaar bestaan. Vandaag heeft de groep 780 medewerkers, 164 000 m² van gebouwen op een totale oppervlakte van 56 ha, 5 productievestigingen (Soumagne (B), Spaw TECH (B), Trzcianka (PL), Bourges (FR), JLB Leboulch (FR)), en is aanwezig in bijna 80 landen over 5 continenten. Zijn ambitie stopt hier niet, vooral na het afgelopen vruchtbare jaar. Wat moeten we van het jaar 2018 onthouden?

EEN STIJGENDE PRODUCTIVITEIT

Na 2 jaar van laagconjunctuur in 2016-2017 heeft de Groep weer kunnen groeien. Met deze resultaten hoopt hij een gemiddelde groei van ca. **10 % per jaar** te bereiken. Tegelijkertijd werden meerdere investeringsprogramma's gelanceerd, zoals de aankoop van steeds meer ro-

bots om de JOSKIN productie verder te automatiseren en de productiekwaliteit en-ritme te verbeteren. Dit programma is nodig om de doelen te bereiken maar het zal ook en vooral ten goede komen aan de eindkoper.

VOORDELEN VAN SERIEFABRICAGE

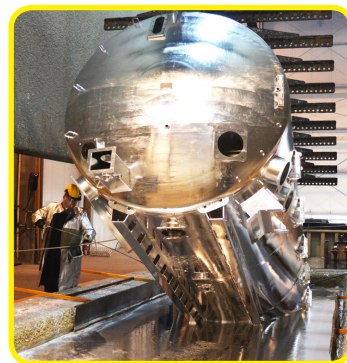
JOSKIN heeft kunnen bewijzen dat het mogelijk was om de prijs van de landbouwmachines te verlagen zonder in te boeten op de kwaliteit. Dankzij zijn investeringsprogramma dat zijn productiecapaciteiten blijft versterken, heeft de Groep de **serieproductie** kunnen lanceren, die tot nu toe weinig werd gebruikt in de landbouwsector. Een grote hoeveelheid van modellen produceren betekent immers lagere inkooprijzen van de grondstoffen, een betere benutting van de werknemers en een grotere efficiëntie van de geautomatiseerde machines. De gerealiseerde bezuinigingen kunnen dus rechtstreeks verhaald worden op de verkoopprijs en maken het mogelijk om een topklasse product te leveren aan de prijs van een standaard product. Deze serieproducties, ook "**Advantages Series**" genoemd, hebben al talrijke kopers blij gemaakt in 2018 en ze zullen ook 2019 en de volgende jaren zeker weten markeren.



EEN MOOIE ERKENNING

JOSKIN blijft in een constant verbeteringsproces investeren en het minste wat er over te zeggen valt, is dat de talrijke inspanningen resultaten opleveren. Het laatste voorbeeld is de 18de editie van de Pro Days, die in januari 2019 door het bedrijf op de vestiging van Soumagne (België) georganiseerd werd. De gebeurtenis heeft nog een groot succes geboekt. Er was zelfs een record aantal van bezoekers! Niet minder dan 11 200 landbouwers, loonwerkers en liefhebbers van landbouwmachines vanuit allerlei landen zijn immers naar het bedrijf gekomen. Geïnspireerd door dit succes, heeft de JOSKIN Groep trouwens dit jaar beslist om de gebeurtenis uit te breiden. Voor de eerste keer zal het bedrijf op **29 en 30 maart** zijn dochtermaatschappij van Trzcianka (Polen) aan het publiek tonen. Bekend voor zijn galvanisatie-eenheid van 8 750 m², die één van de modernste van de wereld is, is deze fabriek essentieel en onontbeerlijk voor de algemene organisatie van de groep en vormt deze een echte commerciële brug naar Oost-Europa. Met dit initiatief wilt het bedrijf een ander aspect van de groep aan het publiek laten ontdekken.

Het bedrijf wilt dicht bij zijn publiek blijven en hem een aantrekkelijke inhoud constant aanbieden; daarom heeft het niet gearzeld om zijn activiteit op de sociale netwerken deze laatste jaren te versterken. Volgens de statistieken is dit initiatief ook in de smaak van het publiek gevallen. JOSKIN heeft immers de grens van **119 000 geabonneerden op Facebook** (www.facebook.com/joskin.official) net overschreden en kan er zeker van zijn dat JOSKIN over een actieve gemeenschap beschikt.



Van 9 tot 17 uur
29-30 maart
OPENDEUR-
DAGEN
Polen



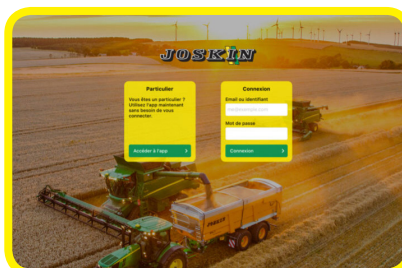
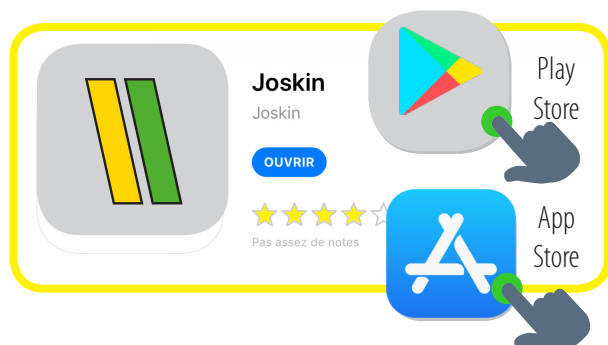
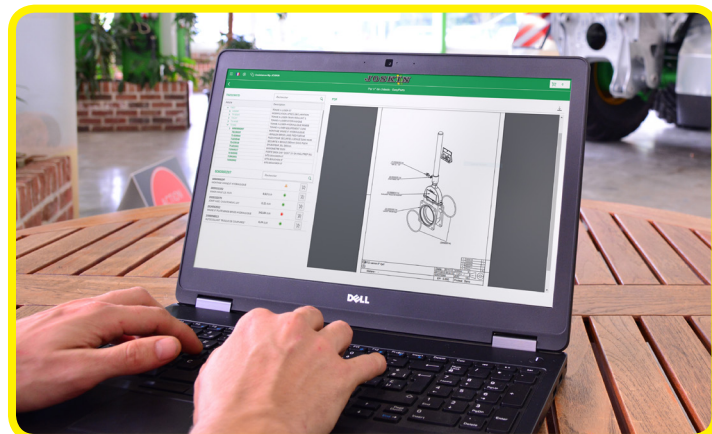
DIGITALE ONTWIKKELING

Altijd bewust dat deel uitmaken van een digitale tijdperk het mogelijk maakt om zijn aanbod te versterken, heeft het bedrijf zijn diensten in deze richting ontwikkeld. Trouw met zijn strategie is het doel van JOSKIN duidelijk: aan de behoeften van zijn klanten voldoen, en zelfs erop anticiperen.

In 2018 heeft hij een nieuwe portaal, genoemd **"MyJOSKIN"**, gelanceerd. Deze heeft als doel om de autonomie en de kwaliteit van de diensten van de dealers verder te verhogen. Dankzij dit digitale, moderne en efficiënte platform beschikken alle dealers over een directe toegang tot de handleidingen, geïndividualiseerde onderdelenboeken per chassisnummer, de technische documenten, de voorraden van reserveonderdelen, enz. om een ongeëvenaarde reactiviteit aan de klanten te kunnen aanbieden.

Een **IOS/Android** applicatie, die op de Playstore en Applestore onder de naam **"JOSKIN"** gedownload kan worden, werd ook ontwikkeld. Beschikbaar voor de dealers en het grote publiek heeft het als doel om informatie over de producten van het gamma eenvoudiger te kunnen verzamelen. De verschillende modellen van machines en hun kenmerken zijn immers vol-

ledig gedetailleerd. Deze elementen worden ook vervolledigd door een welbedachte mediatheek met video's, foto's, PDF brochures, een prijslijst van de accessoires en andere voorstellingen van het bedrijf.



In het licht van dit jaar 2018 heeft JOSKIN kunnen bewezen dat zijn ontwikkeling niets met toeval te maken had. Gemo-tiveerd sinds de eerste dagen door zijn wil om zijn klanten op zijn best te kunnen dienen, is de Groep de initiatieven constant aan het vermeerderen om in deze richting te kunnen gaan. Met zo'n leidmotief bij zijn strategische lijn is het heel waarschijnlijk dat de groep zo stralend blijft voor de talrijke komende jaren. Het is trouwens alles wat we hem wensen!