



INVERTIR ES LA SEGURIDAD, PARA NUESTROS CLIENTES TAMBIEN

Cualquier persona que habla de la agricultura en Valonia, no pueda pasar por el lado del Grupo Joskin. La empresa familiar, cuya sede social se sitúa en Soumagne, es conocida a nivel mundial por sus sistemas de esparcimiento y sus remolques agrícolas. El dinámico fundador y jefe de empresa, Victor Joskin, nos recibió.

– Anne Vandenbosch

El grupo Joskin existe ahora desde hace 46 años. Fabrica también máquinas bajo el nombre de marca Joskin ya desde hace 30 años.

Además, la importación de material agrícola empezó desde hace cuarenta años. Desde hace dos años, esta actividad

fue colocada bajo el estandarte de una unidad de pleno derecho, DistriTECH. Entretanto, nuevos y grandes edificios salieron del suelo, tanto en el sitio en Soumagne como en Polonia. 2014 es así de nuevo una etapa en la historia de esta empresa valona.

Bajo los proyectores

No es evidente obtener una entrevista con el señor Joskin. Este jefe de empresa es muy ocupado. En efecto se desplaza a menudo entre la casa madre en Soumagne y las fábricas en Polonia y Francia. Estos últimos años, su entusiasmo y el crecimiento de la empresa familiar han sido puestos a menudo en primer plano, tanto en el interior del país como en el extranjero. Algunos ejemplos : en 2007, esta empresa era entre otras cosas finalista del famoso concurso "La empresa del año". El año pasado, el Grupo Joskin recibió de nuestros vecinos del sur la "Marianne de Cristal" y el "Premio del mejor inversor belga en Francia". Además, Victor Joskin fue nominado en nombre de "Manager del año". "Estas distinciones son una buena referencia para nuestra empresa y el personal",

GRUPO JOSKIN

Municipio Soumagne

Especialización , producción de cubas de purín y remolques agrícolas (Joskin), importación de Hardi, Quicke, Evrard, Rauch, Krone, Strautmann, Monosem, Sulky (JOSKIN DistriTECH)

Personal : 823

Sitio Internet : www.joskin.com y www.distribtech.be



declaró el señor Joskin. Nos dan también un reconocimiento fuera del sector agrícola. Pienso que es muy importante aparecer de manera positiva en los medios. Observamos, sobre todo en Valonia, que no es fácil mostrar el sector agrícola bajo una luz favorable.

Prestar la oreja a la práctica

Estos últimos 46 años, la sociedad Joskin ha crecido constantemente. Victor Joskin empezó en 1968 como empresario (para cesar esta actividad en 1977), fue entonces concesionario e importador de máquinas agrícolas y lanzó en 1984 la producción de sus propias cubas de purín. Soumagne era y permanece la sede de la sociedad. Sin embargo, en 1999, una unidad de producción complementaria fue construida en Trzcianka (Polonia) y en 2002, otra en Bourges (Francia). En nuestro país, una nueva implantación fue también abierta en Andrimont. Este año, los sitios en Soumagne y Trzcianka se extienden de nuevo. No es extraño que el expediente del personal evolucione también en este periodo. El Grupo Joskin contaba, desde hace alrededor de 10 años, 362 colaboradores. Hoy son 823, entre los cuales 380 en Bélgica. La sociedad preve, en un futuro próximo, otras contrataciones. El volumen de negocios consolidado del Grupo Joskin aumentó de 30 millones en 2000 a casi 99 millones de euros el año pasado. En 15 años, el volumen de negocios del Grupo se ha triplicado. "A la edad de 20 años, nunca había pensado que habría sido tan lejos", dice el señor Joskin. "Para evolucionar hay que tener constantemente una visión ad hoc del porvenir. Hoy es aún más el caso que antes. La competencia en el seno del sector agrícola es en efecto muy grande. Hay que buscar la técnica que hacemos mejor que los colegas. Por consiguiente tenemos que seguir de cerca los desarrollos. Progresar significa también satisfacer los deseos de los clientes aunque los empresarios, por ejemplo, se vuelvan cada vez más exigentes. Deben sacar lo mejor de su trabajo puesto que se trata de su ganancia final. Eso significa también que hay que evolucionar cada vez más de prisa como fabricante. Victor Joskin debe el lanzamiento de su producción de las cubas de purín a su oreja atenta. "Gracias al trabajo como empresario que realizaba a principios de mi carrera logré saber, gracias a la práctica, cuales eran las demandas cruciales. Dado que los fabricantes existentes no podían responder a las demandas me lancé en la producción de cubas de purín.

Con este fin prestaba atención a que el producto se quede económicamente asequible y me limité, de primero, al mercado interno." Aunque los tres hijos de Victor y su esposa Marie-José han tomado entretanto posiciones claves en la sociedad (Vinciane se ocupa de la gestión administrativa y financiera, Didier de la

de estudios engendran nuevos desarrollos. El enganche entre el tractor y el útil es extremadamente importante. Las dos máquinas necesitan una de otra y deben evolucionar así conjunto. Es la razón por la cual es importante mantener buenos contactos con los fabricantes de tractores."



Victor Joskin es un jefe de empresa dinámico que tiene una visión clara : "El año pasado hicimos grandes inversiones pero tenemos confianza en el mercado. Hay por seguro potencial para nuestro material."

.....
"Para evolucionar hay que tener constantemente una visión ad hoc del porvenir.

gestión de la producción y de la informática y Murielle interviene para la gestión del personal y del marketing), el jefe de empresa se ocupa siempre de las demandas específicas de los clientes. Sirve a este nivel como una especie de filtro a las (nuevas) ideas. Soy un "generalista" para la empresa, tengo que poder muy bien evaluar cual novedad o idea es realizable. Pienso también que la posibilidad de haber crecido en el medio agrícola es una ventaja inestimable. Además, me he rodeado de excelentes colaboradores. Hoy los nuevos desarrollos se hacen sobre todo a nivel de la automatización. Por eso nuestro taller de reparación y de mantenimiento de los tractores es muy importante para poder seguir de cerca estos desarrollos. El conocimiento de estos colaboradores combinado a él de los ingenieros de nuestro propio despacho

Sede social en Soumagne

La sede social se encuentra en Soumagne, a lo largo de la E40. Los nuevos edificios aumentan la visibilidad de la empresa. Aquí tienen lugar la gestión de la producción y el desarrollo de todo el grupo Joskin, al igual que el departamento informático y la automatización. En cada sitio, hay también departamentos contabilidad y comercial. El 95 % del acero utilizado llega en Soumagne. Tenemos aquí robots de corte al láser muy sofisticados. La mayor parte del acero europeo se produce en un radio de 200 km alrededor de la empresa. Se trata de una ventaja dado que el transporte de acero cuesta muy caro. Gracias a la gran competencia obtenemos mejores precios de compra y revendemos mejor los residuos restantes. Transportamos sólo material cortado a medida hacia Polonia. De esta manera, la carga puede ser maximizada. Todos los perfilados y piezas de precisión se realizan también en Soumagne.. Una parte de las cubas de purín es producida en la unidad especial de Spaw Tech en Andrimont (spaw quiere decir soldadura en polaco). Los modelos más pequeños son fabricados en Polonia. Una especie de esparcidores de estiércol

es producida en Soumagne, otra en Bourges y otras dos en Trzcianka. Las novedades, como el Drakkar, son fabricadas (temporalmente) en la sede de la sociedad. Invertimos muchísimo en los robots de soldadura. Proveen una excelente calidad en continuo. Disponemos por ejemplo de un robot muy grande que suelda las bañeras. En total, Hay aquí 8 robots de soldadura y 5 en Polonia. Para el resto, Joskin Distri-Tech se gestiona también aquí en Soumagne."

El sitio está en plena expansión. Estos últimos meses, 20.000 m² de edificios suplementarios fueron construidos, la superficie construida en el terreno pasa así de 15 hectáreas a 65.000 m². Los más notables son los 2 grandes almacenes automatizados. El primero sirve para almacenar los perfilados de acero hasta 12m, combinado a 2 láseres de corte completamente automáticos para cortarlos. Dadas nuestras posibilidades reducidas, hemos decidido trabajar en altura. Se trata de un sistema único en Europa. La torre alta está concebida para almacenar 4000 toneladas pero contendrá en reali-

nuestros desarrolladores. Nuestro método de producción puede mejorarse y desarrollarse de manera más eficaz. El segundo almacén se utilizará para las piezas de recambio para las cuales un gran stock es necesario y para el almacenamiento de las piezas de gran tamaño. Al contrario de otras numerosas empresas, Victor Joskin no quiere deslocalizar el departamento piezas de recambio.

Importante pilar extranjero

El Grupo Joskin está presente a nivel mundial, aunque Europa se queda naturalmente el mercado más grande. Joskin se implantó de primero en los Países-Bajos. Dado que su legislación en cuanto a los abonos había sido modificada, necesitaban en la época nuestras máquinas de esparcimiento especializadas. Entonces Francia siguió. El país agrícola más importante en el seno de Europa es siempre nuestro principal comprador. Alemania y Polonia son también muy buenos mercados de exportación. Hoy en día exportamos regularmente, vía concesionarios, dentro

"Durante visitas en Polonia en 1988, ya había visto que había posibilidades ahí.. Diez años más tarde busqué verdaderamente un lugar en Polonia. Este país me hizo soñar. Era un eldorado para abordar nuevos mercados y construir un nuevo sitio ahí. Había en efecto una falta cruel de material (agrícola) pero había una mano de obra suficiente y cualificada. Entretanto 340 personas ya trabajan en nuestro sitio en Trzcianka. Las simples cubas de purín y los esparcidores de estiércol así como las bañeras Tetra-Cap y los remolques de ensilaje son fabricados ahí. En 2011, su propia unidad de galvanización fue puesta en servicio. Además la mayor parte del transporte, en el seno de la sociedad así como hacia terceros, es organizada a partir de Polonia. El sitio está actualmente en fase de extensión con 12.000 m² de superficie construida suplementaria. Los departamentos producción (de soldadura) y logística se extienden. Una nueva línea de pintura polvo va también a añadirse, además de las dos líneas de pintura existentes, una automática y la otra semi-automática. El objetivo es también el de ganar en costos de mano de obra produciendo en serie y almacenando.

Confianza en el porvenir

Aunque Victor Joskin ha alcanzado entre tanto la edad de la pensión, tiene todavía proyectos de porvenir. "En 2012, hemos previsto doblar el volumen de negocios en cinco años. Hoy resulta que este objetivo no es realizable. Tenemos al mínimo 2 años de retraso. El mercado difícil y también las peripecias de los trabajos de acondicionamiento en los dos sitios son las causas de esto. Nuestro objetivo es ahora 20220. Nuestra tecnicidad y nuestro sistema de gestión nos ayudarán. Nuestros costos de producción pueden también ser disminuidos. Las recientes inversiones en la automatización son positivas. No se traduce por una disminución del personal, sino por menos personal con respecto a nuestro volumen de negocios. Sin embargo no hay que esperar un buen mercado para invertir. Hemos realizado grandes inversiones y hacemos confianza en el mercado; Hay por seguro potencial para nuestro material." Cuando le pedí, para concluir, cual era su realización más bonita hasta ahora, este dinámico jefe de empresa contestó con sonrisa:

"La más reciente es la que va a venir. Sin embargo estoy también orgulloso de nuestra propia unidad de galvanización!" ■



En 2011, el Grupo Joskin puso en servicio su propia unidad de galvanización en Trzcianka (Polonia). Victor Joskin, jefe de empresa, está orgulloso de esta realización ; la considero siempre como una de sus mejores inversiones

dad sólo 1800 toneladas dado que tenemos muchos tubos huecos. La gestión se hace vía un mando del operador. El material sólo debe ser cargado por el personal sobre el robot de corte. La pieza es automáticamente empujada, cortada y clasificada. El sistema será puesto en servicio en septiembre", cuenta Victor Joskin de manera entusiasta. "Estas nuevas técnicas dan también nuevas posibilidades a

de más de 45 países y ocasionalmente en otros algunos países. Así exportamos, por ejemplo, hacia Africa del Sur, vía emigrantes neerlandeses que siguen eligiendo nuestros útiles. En total, estamos presentes en alrededor de 65 países." Como mencionado anteriormente, Joskin abrió también otras unidades de producción fuera de Bélgica. "Tenemos desde siempre una penuria de soldados", afirma franquamente Victor Joskin.