



ВЛОЖЕНИЯ - ЭТО СИНОНИМ БЕЗОПАСНОСТИ, ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ ТОЖЕ

се, кто говорит о сельском хозяйстве, не могут не упомянуть о Группе Joskin. Семейная компания, расположенная в г. Сумань, известна во всем мире благодаря своим системам для внесения навозной жижи и прицепах для перевозок сельхозпродукции. Нас встретил энергичный основатель и директор компании Виктор Жоскен. — *Anne Vandenbosch*

Группе Joskin исполняется 46 лет. Техника под маркой Joskin выпускается в течение 30 лет.

Компания начала импортировать технику 40 лет назад. 2 года назад это направление начало работать под новой вывеской DistriTECH. За года были выстроены новые производственные здания и в

Сумани, и на польском заводе компании. 2014 г. стал серьезным этапом в истории этого валлонского предприятия.

В свете прожекторов

Встретиться с г-ном Жоскен непросто. Этот руководитель предприятия имеет очень плотный рабочий график. Он

постоянно перемещается между головным офисом компании и заводами в Польше и Франции. За последние годы его энтузиазм и рост семейного предприятия неоднократно оказывались в центре внимания и в Бельгии, и за рубежом. Вот несколько примеров: в 2007 г. компания вошла в состав финалистов престижного конкурса "Компания года". В прошлом году Группа Joskin была удостоена призом наших южных соседей "Marianne de Christal" и званием "Лучший бельгийский инвестор во Франции". Виктор Жоскен был номинирован на звание "Менеджер года". "Эти награды являются отличным ориентиром для нашей компании и сотрудников", сказал г-н Joskin. "Они способствуют признанию марки вне аграрного сектора. Это важно быть освещенными в СМИ с положительной стороны. Мы отмечаем, что здесь, в Валлонии, не всегда получается показать

ГРУППА JOSKIN

Коммуна: Сумань

Специализация: выпуск цистерн для жидкой органики и прицепов для перевозок сельхозпродукции (Joskin), импортер Hardi, Quicke, Evrard, Rauch, Krone, Strautmann, Monosem, Sulky (JOSKIN DistriTECH)

Персонал: 823

Сайт в Интернете: www.joskin.com et www.distritech.be



аграрный сектор в положительном ракурсе.

Быть внимательным к практике

В течение 46 последних дней компания Joskin непрерывно развивалась. Виктор Жоскен начал работать как предприниматель с 1968 года (эта деятельность было приостановлена в 1977 г.), а в дальнейшем стал импортером сельскохозяйственной техники. В 1984 г. он начал выпускать цистерны для жидкой органики. Сумань была и остается головным предприятием компании. В 1999 дополнительная производственная единица была построена в польском городе Тжчанка, а в 2002 - во французском Бурже. В нашей стране в 2007 г. был открыт новых цех в г. Андри-мон. В этом году промышленные комплексы в Сумани и Тжчанке расширились. Не удивительно, что кадровый состав компании также меняется. 10 лет назад в Группе работали 362 человека. Сегодня их 823, из которых 380 человек в Бельгии. В ближайшее время компания планирует создать новые рабочие места. Валовой доход компании увеличился с 30 миллионов в 2000 г. до 99 миллионов в прошлом году. Таким образом, он вырос втрое за 15 лет. "Когда мне было 20 лет, я не представлял, что смогу достичь такого результата", признается г-н Жоскен. "Чтобы развиваться, нужно иметь адекватное представление о будущем. И сегодня это еще более актуально. Конкуренция в аграрном секторе очень сильна. Нужно быть лучше своих коллег по сектору. И отслеживать изменения на рынке. Необходимо удовлетворять пожелания клиентов. Например, некоторые предприниматели становятся все более требовательными. Их работа должна быть выполнена как можно лучше, так как это их хлеб. А поэтому нам, как производителям, нужно развиваться как можно быстрее."

Виктор Жоскен смог освоить выпуск своих цистерн благодаря знанию потребностей клиентов. "Благодаря тому, что я работал как предприниматель на начальном этапе моей карьеры, я смог на практике понять, каковы основные потребности. А поскольку имеющиеся производители машин не могли их удовлетворить, я решил наладить выпуск цистерн для навозной жижи. Я следил, чтобы продукт оставался доступным с экономической точки зрения и в первое время ограничивался продажами на внутреннем рынке." Трое детей Виктора и его супруги Мари-Жозэ занимают ключевые позиции в компании: Винциана является административно-финансовым директором, Дидье руководит производством и программным обеспечением, Мюриэль возглавляет отдел кадров,

но директор компании по-прежнему ведет работу с клиентами компании. В некотором смысле он является фильтром для новых идей.

На предприятии я "универсал". Я должен решить, какая новинка или идея реализуема. Я уверен, что человек, выросший в

новым цехам, предприятие хорошо заметно. Здесь сконцентрировано управление производственным процессом и разработка новых продуктов Группы, а также расположен отдел информатики и автоматизации. На каждом заводе компании есть бухгалтерия и отдел продаж. "95



Виктор Жоскен - это руководитель динамичного предприятия с четким видением: "В прошлом году мы реализовали существенные капиталовложения и мы доверяем рынку. У нашей продукции есть большое потенциал."

.....
"Чтобы развиваться, нужно иметь адекватное представление о будущем."
.....

сельской среде, обладает огромным преимуществом. В моем окружении много превосходных сотрудников. В настоящее время новые технологии внедряются на уровне автоматизации производства. Поэтому мы сохраняем мастерскую по ремонту тракторов, которая дает нам возможность отслеживать их эволюцию. Умения таких сотрудников в сочетании с навыками инженеров из нашего конструкторского бюро являются мотором для новых разработок. Сцепка между трактором и прицепом является важнейшим узлом. Обе машины нуждаются одна в другой и должны развиваться вместе. Поэтому очень важно сохранять контакт с производителями тракторов".

предприятие в Сумани.

Главное предприятие расположено в Сумани вдоль автотрассы E40. Благодаря

% стали прибывает в Сумань. Завод оснащен автоматизированными платформами для резки стальных листов. Существенная часть всей европейской стали производится в радиусе 200 км от завода. Это большое преимущество, учитывая растущие цены на транспортные перевозки. Так как конкуренция в этом секторе высокая, мы ищем лучшие цены и продаем отходы от резки. В Польшу мы отвозим вырезанные по точным размерам комплектующие. Это позволяет оптимизировать перевозки. Все профили также нарезаются в Сумани. Часть цистерн для жидкой органики Joskin выпускаются в цехе Spraw Tech в Андри-моне (spraw означает сварка по-польски). Малотоннажные модели выпускаются в Польше. Одна серия разбрасывателей навоза производится в Бельгии, вторая - в Бурже, а две последние серии - в Польше. Новинки, как, например, Drakkar, разработаны и произведены на головном предприятии компании. Мы производим крупные закупки сварочных роботов. Качество непрерывной сварки этих роботов является непревзойденным. Так, у нас есть очень большой робот для сварки кузовов. В общей сложности у нас здесь находятся 8 роботов, и 5 - в Поль-

ше. Компания Distri-Tech также расположена в Сумани."

Промышленный комплект непрерывно расширяется. За последние месяцы мы построили 20 000 кв.м. дополнительных крытых производственных площадей. Общая площадь теперь составляет 65000 кв.м. Отдельного внимания заслуживают 2 больших автоматизированных склада. Первый служит для хранения стальных профилей длиной до 12 м и оснащен 2 лазерными пилами для их резки. "Обладая ограниченными площадями, мы решили расти в высоту. Это уникальная в Европе система. Высокая башня рассчитана на хранение 4000 профилей, но на практике в ней будут храниться 1800 тонн, так как мы используем полые профили. Подача профилей осуществляется оператором автоматически. Рабочим остается погрузить профили на резку. Заготовка автоматически подается, режется и сортируется. Система будет введена в эксплуатацию в сентябре", - рассказывает Виктор Жоскен. "Эти новые технологии открывают новые возможности нашим дизайнерам. Наша

ленных производителей, Виктор Жоскен не хочет переводить департамент запасных частей в другое место.

Важная доля экспортных поставок

Группа Joskin имеет мировое присутствие, при этом Европа остается крупнейшим рынком сбыта техники. "Сначала Joskin обосновался в Нидерландах. В связи с введением норм о внесении удобрений в то время голландские аграрии остро нуждались в наших специализированных машинах для внесения органики. Затем последовала Франция. Крупнейшая аграрная страна Европы до сих пор наш главный покупатель. Отличными рынками сбыта для нас являются Германия и Польша. Сегодня мы производим регулярные поставки через дилерскую сеть в 45 стран мира и точно в другие страны. Так наши машины попали, например, в Южную Африку, через эмигрантов из Голландии, которые продолжают заказывать нашу технику. В общей сложности наши машины представлены примерно в 65 странах." Как говорилось ранее, Joskin владеет завода-

тельство завода. Я связывал большие планы с этой страной. Это было эльдорадо для открытия новых рынков и постройки завода. Страна нуждалась в современных сельскохозяйственной технике и обладала квалифицированными рабочими. На сегодняшний день в Тжжанке работают 340 человек. Там выпускаются простые цистерны для жидкой органики, разбрасыватели навоза, прицепы Tetra-Cap и силосные прицепы. С 2011 г. открыт наш собственный цех по оцинковке. Большая часть внутрипроизводственных и прочих перевозок организуется из Польши. В настоящее время завод растет, строятся 12 000 кв.м. дополнительных площадей. "Сварочные участки и логистика расширяются. 2 существующие покрасочные линии (автоматическая и полу-автоматическая) дополнит новая линия для порошковой покраски. Цель та же - сократить расходы, выпуская серийную технику на склад."

Уверенность в будущем

Несмотря на то, что г-н Жоскен достиг пенсионного возраста, у него много планов на будущее. "В 2012 г. мы наметили удвоить валовой доход за пять лет. Сегодня ситуация такова, что достичь намеченную цель невозможно. Мы отстали минимум на 2 года. Причина этому - сложная ситуация на рынке, а также работы по обустройству 2 промышленных комплексов. Теперь мы перенесли этот стрк на 2020 год. Наша техничность и системы управления будут нам опорой. Наши производственные расходы также могут быть снижены. Недавние инвестиции в автоматизированное оборудование демонстрируют свою рентабельность. Но это не ведет к уменьшению рабочих мест, а означает меньшее количество рабочих мест относительно валового дохода. Не нужно ждать благоприятной ситуации на рынке для реализации капиталовложений. Мы вложили существенные средства в производства и уверены в рынке. У нашей продукции есть большое потенциал."

Когда я задал вопрос, что он может назвать своим лучшим на сегодняшний день творением, этот энергичный директор компании с улыбкой ответил: "Недавно построенные и будущие цеха. Также я горжусь нашим заводом по оцинковке. ■"



В 2011 г. Группа Joskin ввела в эксплуатацию свой собственный завод по цинкованию, расположенный в Тжжанке (Польша). Этот завод является объектом гордости г-на Жоскен. Он всегда рассматривал его как свое лучшее капиталовложение.

методика производства может улучшиться и стать более эффективной. Второй склад будет использован для хранения запасных частей, наличие которых в достаточном количестве необходимо, и для хранения крупногабаритных компонентов. В отличии от других многочис-

ми за пределами Бельгии. "Мы всегда испытывали недостаток в сварщиках", открыто рассказывает г-н Жоскен. В ходе поездки в Польшу в 1988 г, я увидел, что у страны большой потенциал. Десять лет назад я поставил перед собой задачу найти в Польше место под строи-