

Francis Wiertz van Joskin

De toekomst staat op groengeel

Francis Wiertz is in ons land al vele jaren het gezicht van Joskin. LandbouwMechanisatie sprak met Wiertz bij het 10-jarig bestaan van Joskins fabriek in het Poolse Trzcianka. De Belgische fabrikant investeerde daar fors in een eigen verzinkerij en stelde er de Cargo Track voor.



Het verhaal van de Belgische fabrikant Joskin in Soumange, ten oosten van Luik, gaat terug naar 1968: boerenzoon Victor Joskin begint als 21-jarige met de verkoop van onderdelen en werktuigen. Zo ontstaat het landbouwmechanisatiebedrijf Joskin. Door zijn dynamische aanpak krijgt Joskin vanaf 1974 geleidelijk aan een serie importschappen voor België, zoals Hardi, Krone, Monosem, Quicke, Rauch, Strautmann en Sulky. In 1984 begint Joskin ook mesttanks te maken. Die vallen in de smaak, zowel in België als in het buitenland. De export wordt belangrijk. Joskin groeit uit tot een van de grotere fabrikanten van Europa en tot een van de grotere importeurs van België. In 2000 start Joskin, vooral voor laswerk, een klein productiebedrijf in Trzcianka in het noordwesten van Polen. Deze vestiging groeit als kool en heeft de laatste vier jaar de totale bebouwde oppervlakte (los van de nieuwe verzinkerij) verviervoudigd naar nu 50.000 m². Joskin, nog steeds met Victor aan het hoofd, biedt werk aan 680 medewerkers, waarvan 270 in Polen en 40 in Frankrijk, en fabriceert een breed gamma voor onder andere mest, grasland en transport. Francis Wiertz (41) werkt al sinds het eind van de tachtiger jaren bij Joskin en heeft Nederland in zijn portefeuille. Met zijn guitige uitstraling en spontane lach is hij een graag geziene gast bij dealers.

Wat is volgens u de kracht van Joskin?
 "Als ik die vraag loskoppel van de techniek die we maken, dan denk ik dat Joskins kracht zit in het familie karakter van het bedrijf. Naast Victor Joskin zijn ook zijn vrouw Marie-José, zijn zoon Didier en zijn dochters Murielle en Vinciane nauw bij de zaak betrokken. Dat geeft een bijzondere sfeer en zorgt ervoor dat iedereen echt hart voor de zaak heeft."

Speelt de nieuwe verzinkerij een rol in het streven naar kwaliteit?
 "Dat staat als een paal boven water. In Polen besteedden we tot voor kort het galvaniseerwerk uit aan drie bedrijven. Als we het zelf doen in een nieuwe en moderne fabriek wordt de kwaliteit in ieder geval uniform, maar volgens ons ook beter. Het 'uitharden' gebeurt hier in Trzcianka nu onder dak, terwijl het bij de anderen buiten plaatsvindt."

Rechtvaardigt kwaliteit 12 miljoen investering?
 "Ik kan daar volmondig 'ja' op antwoorden. De hoge transportkosten van en naar de drie verzinkerijen zijn ook een belangrijke drijfveer. Een van die verzinkerijen ligt op 350 km afstand en daar moeten de grote delen naartoe. We rijden dag in, dag uit met vijf combinaties. Alleen al door het elimineren van dat transport verdienen we de investering terug. Het vervallen van dat transport (opspattend vuil en grind en zout in de winter) komt ook weer de kwaliteit ten goede."

'De boer kiest een werktuig dat decennia lang goed blijft'

Gaat Joskin ook galvaniseren voor derden?
 "Dat is zeker de bedoeling. De capaciteit van onze nieuwe installatie ligt op 40.000 ton per jaar. Daarvan benutten we de eerste tijd zelf nog geen kwart; we kunnen dus ook werk van derden aantrekken. Om dat te stimuleren, staat de galvaniseerhal los van de fabriek en heeft die een eigen oprit."

Wat ziet de boer liever: verzinkt of geveerd?
 "Waar het gebruik van het werktuig het toelaat, kiezen we voor verven. Ook de landbouw is nu eenmaal gevoelig voor een mooie kleur. Maar overal waar roest op de loer ligt, valt voor ons de keuze op galvaniseren. We denken dat de boer uiteindelijk het liefst een werktuig kiest dat decennialang goed blijft. Verven en verzinken op hetzelfde oppervlak is ook mogelijk."

Jullie jongste project is de Cargo Track. Is een zelfrijder een riskante stap?
 "We denken met de Veldhuizen Hovertrack en ons bewezen Cargo-concept de risico's van deze nieuwe activiteit te minimaliseren. De Hovertrack heeft in zijn korte bestaan al echt weten te imponeren met een comfortabele top van 80 km/h en uitstekende terreinvaar-

digheden. De Cargo Track is in theorie ideaal voor de loonwerker. We denken dat de praktijk er net zo over denkt."

Wat zijn de highlights van de Cargo Track?
 "Hij heeft vier aangedreven en geveerde assen, waarvan drie gedwongen bestuurd zijn. Het onderstel komt dus probleemloos de bocht door en een dam in. Samen met een motorvermogen van 330 kW/450 pk en een hoge transporttop is de landbouwpotentie groot. De silage-opbouw heeft een inhoud van 45 kuub en is makkelijk uit te wisselen met een drijfmesttank of grote kieperbak. Ook is er nu al een passende stalmeststrooier beschikbaar. Daar verwachten we veel van."

Zien boer en loonwerker Joskin als een merk dat ook zelfrijders levert?
 "Nog niet, maar dat probleem hebben ook andere fabrikanten succesvol overwonnen. Denk bijvoorbeeld aan Grimme en Krone."

Hoe zit het met de omzet?
 "De afgelopen jaren lag die voor het totale bedrijf Joskin, dus inclusief het landbouwmechanisatiebedrijf en de import, rond 90 miljoen euro per jaar, met als opvallend feit dat hij vorig jaar ondanks de wereldwijde dip niet schokkend lager was dan in 2008. We vielen slechts 8 procent terug terwijl anderen op het dubbele zaten. Dit jaar hopen we 100 miljoen omzet te halen; voor 2013 denken we dat 150 miljoen euro haalbaar is."

Zijn die hoge verwachtingen realistisch?
 "Daar gaan we uiteraard vanuit, anders zouden we ze niet naar buiten brengen. Van die 90 miljoen heeft ruim tweederde betrekking op het product Joskin. Daarvan is 54 miljoen export. Duitsland en Polen hebben daarvan elk zo'n 20 procent, Frankrijk heeft zo'n 14 procent en Nederland zal dit jaar goed zijn voor zo'n 10 procent van de omzet. Ons aandeel op de West-Europese markt is vrij constant; als we daar groeien is er sprake van verdringing. Dat is een langzaam proces. In Oost-Europa is echte groei mogelijk."

Hoe moeten we de mooie schaalmodellen van Joskin zien in de marketingfilosofie?
 "Een kind dat speelt met techniek van Joskin houdt dat beeld ook bij zich als hij volwassen is. Mooie schaalmodellen passen dus vooral in de langetermijnvisie, net zoals mooie folders en fabrieksbezoeken. Het valt allemaal onder imago, maar eerstverantwoordelijk daarvoor zijn de Joskin-techniek zelf en de mensen die het op de markt brengen." **LM**

