



VIJFTIG JAAR MAATWERK

Gesteund door het enthousiasme van haar medewerkers heeft de familie Joskin ervoor gezorgd dat het vijftigjarig jubileum van de firma Joskin niet onopgemerkt voorbijgegaan is. Zelf maakten we een evenement mee waarop – naast tientallen landbouwjournalisten uit allerlei landen – ook enkele honderden dealers aanwezig waren. De dag begon met een persmeeting, waarop Victor en Didier Joskin het woord voerden, samen met commercieel directeur Valéry Bailly. – *Patrick Dieleman*

Ontwikkelingen

Uit de uiteenzetting van Valéry Bailly onthouden we vooral dat de campagne '50 jaar', waarbij nettoprijzen gehanteerd werden, vooral bedoeld was om ook andere producten dan mengmesttanks onder de aandacht te brengen. Hij kondigde ook de lancering aan van enkele handige hulpmiddelen: een prijslijst in pocketformaat en in de toekomst een versie voor de smartphone. Verder zal de Joskinapp voor de tablet, die nog niet beschikbaar is voor het grote publiek, alle nodige informatie over de producten bevatten, in de vorm van teksten, afbeeldingen, animatie of filmpjes. De Joskin-dealers krijgen een uitgebreide versie met een configurator, waarmee ze samen met de klant de gekozen machine kunnen uitrusten met alle gewenste accessoires. Die zal hen ook toelaten om prijzen en de machinevoorraad te consulteren. Verder

wordt de toepassing 'My Joskin' op computer uitgebreid. "Via dit IT-platform zal iedere Joskindealer de handleidingen en geïndividualiseerde onderdelenboeken per chassisnummer kunnen doorbladeren, de voorraad van de reserveonderdelen raadplegen, online bestellen, de technische bibliotheek doorzoeken of technische hulp vragen via een ticketingsysteem." Met dit systeem kan hij ook alle machines opvolgen die hij verkocht heeft. Didier Joskin vertelde dat hij en zijn zussen klaar zijn om voor nieuwe uitdagingen. De wereld van de landbouwmechanisatie wordt minder dan veel andere sectoren in de economie gedomineerd door grote spelers, maar het gevaar loert om de hoek. "Onze structuur en onze familiale werking zijn de duidelijkste eigenschappen van de Joskin Groep om het hoofd te kunnen bieden aan de grootsten, hoewel achthonderd mede-



Didier Joskin kreeg en nam duidelijk heel wat ruimte, om aan te geven dat hij en zijn twee zussen klaar zijn om de fakkel over te nemen van hun ouders.

werkers in eerste instantie niet aan een familiebedrijf doen denken.” Victor Joskin ziet een aantal uitdagingen. Hij stelde dat het nodig is om grotere series van dezelfde machine te bouwen, om zo de kosten te verlagen. Dat staat wel enigszins haaks op de flexibiliteit die tot nu toe bij Joskin gehanteerd werd. Wellicht vinden ze een optimum tussen de beide uitersten.

Workshops

Vervolgens verzorgden enkele medewerkers workshops, die plaatsvonden tussen de machines in enkele loodsen op de bedrijfszettel in Soumagne. We kregen demonstraties van de Joskinapp en ‘My Joskin’ versie 2, waarover we hiernaast al vertelden. We kregen ook een uiteenzetting over de marketingstrategie van Joskin. Het bedrijf onderscheidt zich van de concurrentie door sterk aanwezig te zijn, onder meer via het moderne design van de machines, maar ook door de brede keuze aan miniatuuruitvoeringen, die niet alleen speelgoed maar ook verzamelobjecten zijn. Verder is er het grote gamma kledij en allerlei professionele accessoires. Ook de cijfers van de nieuwe media zijn niet slecht: maandelijks trekt de website 50.000 bezoekers uit meer dan 45 landen en er zijn meer dan 105.000 volgers op Facebook. “Dit is maar

.....

De kern van Joskins marketingstrategie is aanwezigheid.

.....

mogelijk dankzij veel en gevarieerd marketingmateriaal, dat constant geüpdatet wordt, en door geregeld aanwezig te zijn in vakbladen.”

We stonden ook stil bij de 30ste verjaardag van de snijverdeler Scalper, die de hoeksteen geworden is van alle injectiewerktuigen. Het gamma mestverspreidingsbomen blijft evolueren. We kregen meerdere versies van de Pendislide Pro te zien. Die is uitgerust met sleufkouters en vereist geen hefinrichting op tanks met wielen waarvan de diameter kleiner is dan 1,67 m. Het pendelframe is uitgerust met het antidrupsysteem Twist en met een hellingverstelling die ervoor zorgt dat de helling van de boom onafhankelijk is van die van de tank. Onlangs werden de modellen Penditwist en Pen-



1 Door samen aan één touw te trekken kan je mooie dingen realiseren. Symbolischer kon het niet gezegd worden. 2 Naast tientallen landbouwjournalisten waren er ook enkele honderden dealers aanwezig op het verjaardagsevent.

dislide Basic ontworpen. De term ‘Basic’ verwijst naar de eenvoudige, rechtstreekse montage op de uitlaat van de tank achteraan.

Bij de nieuwe Silo-Space 2 worden onderstel en dissel rechtstreeks op de laadbak bevestigd. Daardoor verlaagt het chassis, wat toelaat om de bakhogte te verhogen met 200 mm en het gewicht te verlagen. Daardoor vergroot dan weer het transportvolume. We kregen ook een toelichting over het gamma stalmeststrooiers. Er zijn 6 modellen, 4 met verticale en 2 met horizontale strooiwalsen. In totaal zijn er 37 types, met een inhoud variërend van 8 tot 25 m³ (zonder opzetschotten). Opties zoals een weeginrichting en Isobus laten toe om te strooien aan de hand van taakkaarten.

Er samen voor gaan

Na de workshops wachtte nog een uitdaging. De dealers en medewerkers moesten een mestspreader van 12 ton die aan een kraan hing omhoogtrekken. Toen dat een fluitje van een cent bleek te zijn, kon Didier Joskin bij het afsluiten van het evenement refereren naar de kracht van samenwerking tussen de familie Joskin, de medewerkers en de mensen in het commercieel netwerk. Victor Joskin stelde al de viering van het 55-jarig bestaan in het vooruitzicht. ■