

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 80 (2018)
Heft: 12

Rubrik: Markt

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 04.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Immer die Kundenbedürfnisse vor Augen: Gründer und Seniorchef Victor Joskin im Interview mit der «Schweizer Landtechnik». Bilder: D. Senn

«Kunden-Feedback ist wichtig»

«Wir sind mit den Bedürfnissen gewachsen und stets darauf bedacht, die Kundschaft bestmöglich zu bedienen», begründet im Interview der Gründer und Seniorchef Victor Joskin im belgischen Soumagne den Firmenerfolg in aller Bescheidenheit.

Dominik Senn

Schweizer Landtechnik: Sie starteten 1968 mit dem Lohnunternehmen, stiegen in den Import ein und produzieren heute Landmaschinen. Was waren Ihre Beweggründe zur Gründung dieses Unternehmens?

Victor Joskin: Ich fühlte mich damals nicht besonders beflügelt, bereits mit 19 Jahren eine Firma zu gründen. Alles hat sich aber auf natürliche Weise ergeben. Wir sind mit den Bedürfnissen gewachsen und stets darauf bedacht, die Kundschaft bestmöglich zu bedienen.

Welche Idee stand der Gründung des Lohnunternehmens Pate?

Das Lohnunternehmen entstand, weil damals moderne Maschinen zu teuer für Fa-

milienbetriebe waren. Man musste diese Maschinen besser auslasten, indem man sie überbetrieblich einsetzt. Zudem war der Hof meiner Eltern zu klein, um zwei Familien ernähren zu können. So blieb mir nichts anderes übrig, als mit den landwirtschaftlichen Dienstleistungen anzufangen.

Und weshalb der Einstieg in den Maschinenimport?

Der Grund war, dass viele Landwirte mit dem Handling kleiner Ballen sich nicht mehr zu helfen wussten. Der belgische Markt bot nichts, aber ich fand intelligente Lösungen im Ausland. Zunächst habe ich Kleinballensammelwagen und dann Ladewagen importiert. Und so hat alles angefangen.

Welche Marken vertreten Sie heute?

Das Programm von Joskin «DistriTech» umfasst Kreisel- und Sämaschinen von Breviglieri, Feldspritzen von Evrard, Hardi und Matrot, Monosem-Sä- und Hackmaschinen, Frontlader und Geräte von Quicke, Düngerstreuer von Rauch, Mischwagen, Ladewagen, Stallungstreuer und Anhänger von Strautmann sowie Düngerstreuer und Sämaschinen von Sulky.

Existiert das Lohnunternehmen immer noch?

1977 habe ich es einem Berufskollegen aus der Region überlassen. Dieses existiert immer noch.

Aus welchem Grund haben Sie das Lohnunternehmen überlassen?

Der regionale und der nationale Vertrieb nahmen viel Zeit in Anspruch.

Sie starteten im Jahre 1984 mit der Produktion von Güllefässern. Was veranlasste Sie, in dieses Nischensegment zu investieren?

Die Güllefässer der achtziger Jahre, die ich vertrieb, entsprachen nicht mehr den An-

forderungen der modernen Landwirtschaft. Mir wurde klar, dass die Änderung je nach den Marktbedürfnissen teurer als die eigene Herstellung war, insbesondere als mein Lieferant plötzlich seine Preise um 20% aufstockte, weil ich scheinbar zu viel verkaufte.

Welches waren für Sie die wichtigsten Meilensteine in den vergangenen 50 Jahren?

Ich erwähne da sechs Etappen: Die erste war der Beginn meiner Aktivitäten, die einer Emanzipation gleichkam und mich ausserhalb ausgetretener Pfade brachte. Die zweite erfolgte mit Beginn der eigenen Produktion 1984, die uns schnell zur Industrialisierung führte.

Drittens nenne ich die Geburtsstunde der Injektoren und weiterer Anbaugeräte Ende der achtziger Jahre in den Niederlanden, denn sie bildete die Grundlage für die exponentielle Expansion der Produktpalette. Das veranlasste uns, ein professionelles Management einzuführen.

Viertens die Gründung von Joskin Polska im Jahr 1999 und von Joskin Bourges im Jahr 2002. Das machte aus einer nationalen Firma die heute international tätige Gruppe.

Fünftens der Bau der Feuerverzinkungseinheit an unserem polnischen Standort in den Jahren 2010 bis 2011.

Sechstens schliesslich der heutige Anlass, die Feierlichkeiten zu unserem halben Jahrhundert!

Warum haben Sie die Palette mit Anhängern und Weidepflagemaschinen erweitert?

Die Weidepflagemaschinen waren Teil des Programms eines meiner Hauptunterlieferanten (Bottin). Nach dessen Konkurs haben wir diese Firma übernommen.

Da wären noch die Transportanhänger ...

... die genannte Entwicklung erklärt auch die Erweiterung des Programms mit den Transportanhängern und den Dungstreuern. Ziel war, uns noch besser in den Dienst der Händler zu stellen. Diese kommen besser mit weniger Lieferanten aus und können entsprechend mit jedem Lieferanten richtig arbeiten. Wir wollten eine Art Longliner in unserem Fachgebiet der landwirtschaftlichen Anhänger werden.

Was wird in den verschiedenen Werken hergestellt?

Die Werke in Soumagne und in Trzcianka

(Polen) sind allgemeine Montagewerke. In Soumagne wird der Rohstoff (Blechbearbeitung und CNC) bearbeitet, der in die anderen Fabrikabteilungen geschickt wird. In das Werk in Trzcianka ist zudem eine Schweisserei integriert, wo man auch für andere Betriebe produziert, einschliesslich für Soumagne und Leboulch. Das ist auch der Fall beim Werk in Andrimont (Spaw Tech). Dort sind die Unterheiten grossvolumiger, da es sich vor allem um Fässer und Transportwagen handelt. Jedes Werk produziert das, was es hinsichtlich Kosten, Verfügbarkeit von Arbeitskräften und notwendigen Kompetenzen am besten kann.

Wo erfolgen die Endmontagen?

Was die Endprodukte anbelangt, werden bei Joskin Soumagne ein Teil der Güllefässer und der Dungstreuer (eher grossvolumige), die meisten Ausbringbalken und die Anhänger sowie sämtliche Nullserien produziert. Zudem werden die Weidebelüfter montiert. In Polen produzieren wir den anderen Teil der Güllefässer und der Stalldungstreuer, alle Dreiseitenkipper, die Silagewagen, die Ausbringergeräte, die Weidepflagemäher und Mulcher, einen Teil der Weidebelüfter, die Wasserfässer und die Viehtransporter. Joskin Bourges baut die selbsttragenden Muldenkipper und die Ballentransportwagen.

Können Sie die wichtigsten Produktions- und Mitarbeiterzahlen der fünfzigjährigen Firmengeschichte nennen?

Bis 1982 lagen wir mit 23 Mitarbeitenden bei 4,4 Mio. Euro Umsatz. Zum 25-Jahr-Jubiläum 1993 verzeichneten wir je eine Verfünffachung. Im Berichtsjahr 2018 beschäftigten wir 780 Mitarbeitende und erreichten einen Umsatz von rund 98,5 Mio. Euro.

Welches waren die grössten Herausforderungen der Firmengeschichte?

Zuerst einmal die Komplexität des Güllfasses: mehrere Pumpenarten, viele Ansaug- und Ausbringsysteme, die Anzahl möglicher Reifen oder unzählige Optionen von Fasskörpern mit variablem Durchmesser. Dann der Übergang vom Händler zum Hersteller: Es waren stets wichtige Entscheide notwendig: vom Kauf von Baugrundstücken über die Planung von Gebäuden bis hin zur Anstellung neuer Mitarbeiter. Obwohl wir ja seit vielen Jahren im Landtechnikgeschäft tätig waren, erforderte vor allem der Wechsel vom Händler zum Hersteller viel Neues. Vieles mussten wir neu lernen und begreifen, speziell im Gebiet der Informatik. Weiter war auch der Gang ins Ausland eine grosse Herausforderung.

Als Hofdünger-Spezialist sind Sie bestimmt darauf bedacht, emissionsvermindernde Auflagen und Vorschriften der Hofdüngerausbringung einzuhalten. Was bieten Sie in diesem Bereich an, was Sie von der Masse anderer Anbieter abhebt?

Ich denke, dass Joskin weltweit die breiteste Produktpalette bietet, auch wenn es im-



Victor Joskin: «Die Güllefässer der achtziger Jahre entsprachen nicht mehr den Anforderungen der modernen Landwirtschaft.»

mer irgendwo einen lokalen oder regionalen Hersteller gibt, der eine Technik hat, die wir vielleicht (noch nicht) haben. Unser Programm besteht aus Injektoren, Düsenbalken und Schleppschlauchverteilern. Mit der Isobus-Technologie sind wir auch im Bereich des Smart Farmings dabei.

Darüber hinaus arbeiten wir seit rund zehn Jahren an verschiedenen Reguliersystemen der Dosierung: vom traditionellen System (zur Fahrtgeschwindigkeit proportionaler Durchfluss) bis zum komplexeren (Dosierung per NIR-Sensor), dies in Zusammenarbeit mit einigen Traktorherstellern (z. B. John Deere).

Welche Neuentwicklungen stecken in der Joskin-Pipeline?

Wir verfolgen die Trends, wie sie bei Feldspritzen oder anderen Ausbringern erkennbar sind, die gleichmässige Substanzen ausbringen. Viele Kunden verlangen heute, dass man auch Gülle so exakt wie Pflanzenschutzmittel ausbringen kann, und dies mit entsprechenden Applikationskarten. Weiter sind es die Anforderungen des Umweltschutzes, die neue Entwicklungen forcieren. Details kann ich aber nicht verraten.

Fliesen in Ihre Entwicklungen Kundenrückmeldungen ein, falls ja, wie?

Das Feedback der Kunden ist natürlich wichtig: Woher wissen wir sonst, was produziert werden muss? Zu diesem Zweck müssen wir alle Mittel einsetzen: Messen, Vorführungen, Vorstellungen, Garantien, Geschäftsverhandlungen, Gespräche bei technischen Eingriffen. Jede Kleinigkeit hilft, den Kunden zu verstehen. Zudem haben wir die Chance, dass viele unserer Mitarbeiter von einem Bauernhof stammen oder einmal als Fahrer bei einem Lohnunternehmer tätig waren. Ihre praktische Erfahrung hilft uns bei der Entwicklung.

Wie schafften Sie den internationalen Durchbruch?

Als die Produktion gestartet wurde, haben wir schnell den internationalen Markt ins Auge gefasst. Alles, was ausserhalb der Maas-Region und des «Herver Landes» liegt, das an die Niederlande und Deutschland grenzt, war für uns zu dieser Zeit das «Ausland». Es hat sich schnell gezeigt, dass Belgien zu klein war, um eine solche komplexe industrielle Produktion nachhaltig zu bewirtschaften.

Weiter war ich immer davon überzeugt, dass man die Sprache der Kunden sprechen muss, um guten Kontakt mit ihnen



Victor Joskin: «Wir messen dem Schweizer Markt die gleiche Bedeutung zu wie jenem in Deutschland oder in Frankreich.»

zu halten und sie richtig verstehen zu können. Da ich nie sprachbegabt war, habe ich schnell mehrsprachige Mitarbeitern eingestellt. Unsere geographische Lage in der Nähe einer dreisprachigen Region und die landwirtschaftliche Denkweise haben uns geholfen. Dies ist ein Teil unseres Erfolges. Der andere Teil sind natürlich unsere Produkte.

Welche Vertriebsstrukturen waren dafür nötig?

Ausserhalb seines eigenen Dorfes ist man schon fast ein Ausländer! Daher braucht es für einen grösseren Vertrieb örtliche Fachvertreter mit guten Kenntnissen des jeweiligen Marktes. Für uns kam ein kommerzielles Tochterunternehmen nie in Frage. Es wäre auch zu teuer für unseren heutigen Umsatz.

Wie sind Sie mit dem dualen Vertrieb (Deutsch- und Westschweiz) in der Schweiz zufrieden?

Wir versuchen immer, mehr zu tun. Die Firma Baudet war einer unserer ersten Kunden und ein echtes Beispiel unserer Vertriebswerte: Das Vertrauen und die Treue in einer Win-win-Geschäftsbeziehung, die unseren Geschäftspartnern ausreichenden Freiraum gibt. Damals hat diese Firma zugegeben, dass sie nicht optimal ausgestattet war, um den Vertrieb in der Deutschschweiz zu übernehmen. Von daher kam ein neuer Händler hinzu, dessen Vertriebsgebiet inzwischen von dem heutigen Geschäftspartner Robert Aebi Landtechnik übernommen wurde. Wie in vielen Regionen muss noch der eine und der andere auf gewisse Weise das

Potenzial unserer Produktpalette besser ausschöpfen.

Halten Sie an der genannten Vertriebsstruktur fest?

Soweit sie zu positiven Ergebnissen führt, gibt es keinen Grund die Vertriebsweise zu ändern.

Wie wichtig ist Ihnen der Schweizer Markt im Vergleich zu den benachbarten Ländern?

«Wer den Pfennig nicht ehrt, ist des Talers nicht wert», sagt das Sprichwort. Meiner Meinung nach ist jeder Markt, ob gross oder klein, wichtig. Tatsächlich messen wir der Schweiz, Frankreich oder Deutschland die gleiche Bedeutung bei. Den Beweis erbringen wir beispielsweise mit dem «Alpina2», ein spezifisches Güllefass für Bergregionen. Als belgische Firma haben wir vielleicht einen zusätzlichen Vorteil, um die Schweiz verstehen zu können. In der Tat ist die Schweiz ein mehrsprachiges Land mit regionalen Mentalitäten wie Belgien.

Wie sieht Ihre Nachfolgeplanung aus?

Ich glaube, die Reden und Vorstellungen der Jubiläumsveranstaltung zeugen davon. Meine drei Kinder sind in der Firma tief verwurzelt. Ohne sie wäre Joskin nicht, was wir heute sind. Sie haben erklärt, wie sie die Firma in der Zukunft sehen. Heute besteht meine Rolle hauptsächlich darin, meinen Kindern zu helfen und ihnen meine Erfahrung mitzugeben, um Probleme zu erkennen und mit ihnen zu lösen. Die Zukunft von Joskin ist also gesichert. ■

GPS FAHREN FÜR ALLE – NEUES AUTOTRAC UNIVERSAL 300-PAKET



+ IHR JOHN DEERE VORTEIL

- Das beste Spurführungssystem zu einem attraktiven Festpreis
- Wesentliche Produktivitätssteigerung
- Einsparungen bei Kraftstoff, Düngemitteln und Chemikalien
- Präzise Arbeitsergebnisse auch bei schlechter Sicht
- Ermüdungsfreies Arbeiten

ATU300-Paket

12 900.– CHF inkl. MwSt.
beinhaltet: 4240 8" Display, StarFire 6000 Empfänger SF1, ATU300, Montagematerial für über 600 verschiedene Modelle und FarmSight Standard Paket



StarFire
6000-SF1



Gen4 4240
Display mit AutoTrac-
Aktivierung



Universelle
AutoTrac 300
Lenkeinheit

deere.ch

Nur bei teilnehmenden Vertriebspartnern. Änderungen und Irrtum vorbehalten, gültig solange Vorrat, exkl. Montage.



«Serco24» und «First Claas Used» sollen den Händler bei der Maschinenrücknahme unterstützen und den neuen Kunden über den Zustand einer Occasionsmaschine exakter informieren. Bild: Serco Landtechnik

Neues Gebrauchtmaschinenkonzept

Mit der Inbetriebnahme des Gebrauchtmaschinen-Centers führt Serco Landtechnik auch das zertifizierte System «First Claas Used» in der Schweiz ein. Der Kunde weiss damit genau, in welchem Zustand eine Occasionsmaschine ist.

Roman Engeler

Neue Maschinen werden stets komplexer, grösser und in der Regel auch teurer. Diese Entwicklung hat unter anderem zur Folge, dass auch der Umgang mit gebrauchten Maschinen höhere Anforderungen stellt. Die Rücknahme von Maschinen und deren Aufbereitung sowie letztlich auch der Verkauf erfordern heute vertiefte Markt- und Technikenkenntnisse, will man letztlich ein für alle Beteiligten faires Geschäft abschliessen können. Und nur dann wird der neue Kunde mit seiner erstandenen Occasionsmaschine auch zufrieden sein.

Schritt für Schritt

Mit «Serco24» hat Serco Landtechnik nun einen für die Schweiz einmaligen Geschäftsbereich aufgebaut, der allen diesen Anforderungen gerecht werden soll. Dieser Aufbau sei in den letzten drei Jahren Schritt für Schritt erfolgt, betonten die Verantwortlichen bei der Präsentation im Rahmen der Agrama. Zuerst sei die notwendige Gebäudeinfrastruktur in Oberbipp BE erstellt worden. Auf einer grosszügigen Ausstellungsfläche kann das Sortiment jederzeit besichtigt und auch getestet werden. Die eigens programmierte

Plattform serco24.ch basiert auf neuester Technologie und stellt eine App für die Systeme iOS und Android zur Verfügung.

«First Claas Used»

Mit «Serco24» sei auch die internationale Vernetzung sichergestellt – dies dank langjähriger Erfahrung der französischen Niederlassung Dousset Matelin. Zudem kann Serco Landtechnik als erster Importeur weltweit das bisher den eigenen Claas-Niederlassungen vorbehaltene System «First Claas Used» integrieren.

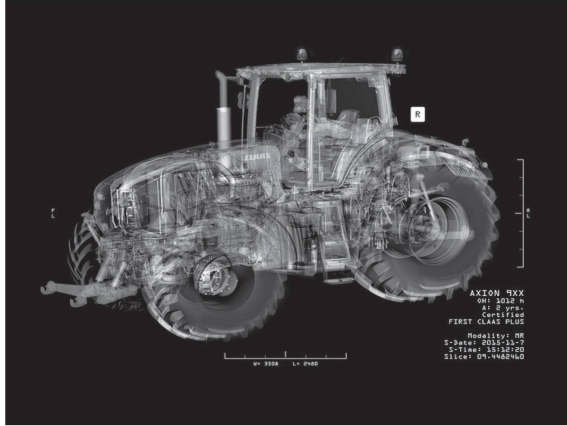
«First Claas Used» ist ein Programm zur Zertifizierung von Gebrauchtmaschinen und definiert mittels Zuordnung von Labels (Platinum, Gold, Silver, Bronze) gewisse Mindestvoraussetzungen an die Qualität des Händlers und der Maschinen (*siehe Kasten*), so dass für die Occasionsmaschinen (Mähdrescher, Feldhäcksler, Traktoren) ein einheitlicher Qualitätsstandard gesichert ist und der Kunde genau weiss, in welchem Zustand die Gebrauchtmaschine sich befindet. Er hat so die Wahl, die Maschine entweder komplett aufbereitet oder im aktuellen Zustand zu kaufen. ■

	Bronze	Silver	Gold	Platinum
Marke	beliebig	beliebig	Claas	Claas
Alter	unbegrenzt	max. 5 Jahre	max. 5 Jahre	max. 3 Jahre
Betriebsstunden	unbegrenzt	Traktor: max. 5000 Mähdrescher: max. 2500 Feldhäcksler: max. 2500		Traktor: max. 2000 Mähdrescher: max. 500 Feldhäcksler: max. 1000
Check:	Probelauf	Gold/Silver oder NEC*		Platinum oder NEC*
Reparatur/Wartung	nein	nein	ja	ja
Garantie	nein	nein		Maxi Care Used

*NEC: Nacherntecheck

Serco24.ch

Das erste Gebrauchtmaschinencenter der Schweiz.



Laden Sie die App
um mehr zu erfahren.



Serco Landtechnik AG
4538 Oberbipp
sercolandtechnik.ch

CLAAS



ZUVERLÄSSIGE REIFEN FÜR EINE WELT IM WANDEL



Schlammige Felder, rutschiges Grünland, hügelige Landschaften und lange Transportwege - Mitas Reifen arbeiten zuverlässig und effizient in jeder Lage. Zugeschnitten auf unterschiedliche Arten von Landwirtschaftsmaschinen und geeignet für zahlreiche Anwendungen - Mitas Reifen stellen sicher, dass Agrar-Profis mit der sich schnell entwickelnden Welt der Landwirtschaft Schritt halten können. Mitas, hart arbeitende Reifen seit 1932.

mitas-tyres.com

Mitas