



AMAZONE

140 ANS AMAZONE

UNE HISTOIRE, DES SUCCÈS
par Klaus Dreyer





1883

„Amazone“



140 ANS AMAZONE

UNE HISTOIRE,
DES SUCCÈS

par Klaus Dreyer

140 ans AMAZONE – UNE HISTOIRE, DES SUCCÈS par Klaus Dreyer

Je profite de l'anniversaire des 140 ans d'AMAZONE pour revenir sur les décennies passées et sur le développement de notre entreprise. Mon cousin Heinz et moi-même avons eu le grand honneur de contribuer ensemble à la formidable évolution de ces 65 dernières années.



Statue de bronze AMAZONE devant l'ACTIVE-Center de l'usine de Hasbergen-Gaste

Les raisons du développement de notre groupe familial sont multiples. Ce livre a la volonté de les retranscrire. Le décès de mon cousin au printemps 2023 m'incite d'autant plus à retracer les événements qui ont marqué les succès de l'entreprise.

En novembre 1957, mon cousin Heinz et moi avons été frappés par un coup de sort ; en effet le père de Heinz, alors le seul gérant de la société AMAZONE, est décédé du jour au lendemain. Comme mon père Erich, frère et partenaire de Heinrich, avait déjà été tué dans les derniers jours de la Seconde Guerre mondiale, la société n'avait donc plus de dirigeant.

A cette époque, la situation de l'entreprise était difficile. La situation santé était extrêmement tendue, la production obsolète, la gamme de produits peu attrayante, l'administration en retard sur son temps et la distribution mal organisée. De plus la nouvelle succursale de Hude était structurée de manière inefficace et n'était pas encore payée. Seule l'image de la marque AMAZONE était encore intacte et le nom jouissait d'une bonne réputation.

Les deux héritières, ma tante Lieselotte Dreyer et ma mère Erna Dreyer, ont décidé, après le décès de Heinrich Dreyer, ingénieur diplômé, qu'il incombait à leurs fils aînés et non à un inconnu de diriger l'entreprise. Avec le recul, c'était certainement une bonne décision, mais à l'époque, c'était courageux et risqué.

Heinz et moi, n'avions pas encore terminé notre formation, mais nous devions tous deux faire immédiatement nos premiers pas dans l'entreprise. Mon cousin Heinz avait certes déjà obtenu son diplôme d'ingénieur en mécanique à l'université technique de Munich, mais il travaillait encore à sa thèse de doctorat. J'avais également terminé mes études de mécanique à l'école supérieure spécialisée de Cologne, mais je commençais un apprentissage commercial à la société Cramer de Leer.

Nous avons donc abandonné nos projets en cours à l'époque et le 1^{er} janvier 1958, nous avons repris l'activité à Gaste. Très tôt, nous nous sommes répartis les tâches. Mon cousin Heinz a pris en charge le développement de notre gamme de produits et je me suis concentré sur les domaines de l'administration, de la distribution et de la production. Nous étions confrontés à une situation où la part de marché des épandeurs d'engrais AMAZONE diminuait très fortement, car depuis le milieu des années 50 les épandeurs centrifuges avaient conquis le marché. A l'époque, notre rôle dans le secteur des semoirs et des épandeurs de fumier était mineur. La part de marché des arracheuses de pommes de terre, qui représentait parfois un volume important, avait également fortement diminué.



Depuis la droite : mon cousin le Dr Heinz Dreyer et moi-même

Il était donc urgent de renouveler la gamme de produits, mais simultanément AMAZONE avait besoin d'une modernisation significative de l'ensemble de l'entreprise. Je me suis d'abord concentré sur les domaines importants de la distribution, de l'administration et de la production qui, comme je l'ai déjà mentionné, avaient besoin d'être fortement remaniés. Mon cousin Heinz en développant l'épandeur deux disques ZA, puis le semoir D4 et le semoir grande capacité DMC a réussi à mettre sur le marché des produits qui ont connu un grand succès. Avec mes efforts pour rationaliser la production, mieux organiser l'administration et assurer une distribution efficace, nous avons ensemble placé AMAZONE sur une nouvelle voie vers le succès.

Production

Mon cousin s'est concentré dès le début sur le développement. Il m'incombait donc, dans un premier temps, de moderniser la production et d'organiser la gestion à Gaste, mais aussi de renforcer la distribution. La production existante à cette époque était malheureusement très inefficace ; elle était dirigée par trois maîtres qui travaillaient de la même manière depuis des décennies. Aucun d'entre eux n'avait la moindre idée de ce qu'était une production moderne. Dans toute l'usine, il n'y avait ni grue ni chariot élévateur.

Les matériaux livrés par camion devaient être déchargés manuellement. Pour ce faire, les salariés de la production étaient mis à contribution. Ainsi par exemple le personnel du montage des épandeurs d'engrais devait décharger manuellement les matériaux et les amener à l'entrepôt. Chaque planche, chaque barre d'acier, les fers plats, le bois pour les timons - même les pièces de fonte comme les roues dentées et les moyeux en fonte étaient traités de cette manière et déposés à la main sur le sol de l'entrepôt ou placés sur des étagères. Quelques caisses en bois non empilables étaient disponibles pour le transport des éléments semi-finis. Cependant, la plupart des pièces étaient transportées dans des seaux de peinture vides, à l'aide d'un chariot manuel et déposées directement sur les postes de travail respectifs ou dans l'entrepôt.

Dans un premier temps, j'ai converti toute la logistique en un système de chariots élévateurs et de caisses empilables. J'ai conçu ces caisses moi-même et elles ont été fabriquées directement dans notre usine. Cela a représenté un gros investissement,

ainsi qu'un énorme changement dans l'esprit des employés, mais au fil des années, les économies réalisées ont été notables, en termes de temps et d'énergie.

L'atelier d'apprentissage constituait une exception réjouissante au niveau de l'entreprise. Il était dirigé par maître Karl Sindt qui dispensait une formation exemplaire. Il était certes très strict, mais son enseignement apportait beaucoup aux jeunes apprentis ; il était très apprécié et estimé. De plus, il était très ouvert aux nouvelles idées. Avec son aide, mon cousin Heinz et moi-même avons mis en œuvre de nombreuses idées, fabriqué les nouveaux prototypes de nos machines ou encore des dispositifs et des outils pour la production.

La production dans le secteur de la forge avait beaucoup vieilli. Six feux de forge permettaient de chauffer les pièces d'acier qui finissaient d'être forgées à la main sur une enclume. Un marteau pneumatique était disponible pour les pièces plus importantes, mais il n'était que rarement utilisé. Un générateur de deux mètres de haut produisait le gaz nécessaire aux machines de soudage et d'oxycoupage. Des soupapes de sécurité protégeaient le générateur face aux pressions trop élevées, mais un jour, il a cependant explosé et le couvercle supérieur a traversé le toit du hall de production dans un énorme fracas.

Heureusement, l'explosion n'a blessé personne. Elle n'a laissé qu'un trou dans le toit assorti d'une grosse frayeur.



Notre atelier d'apprentissage vers 1980



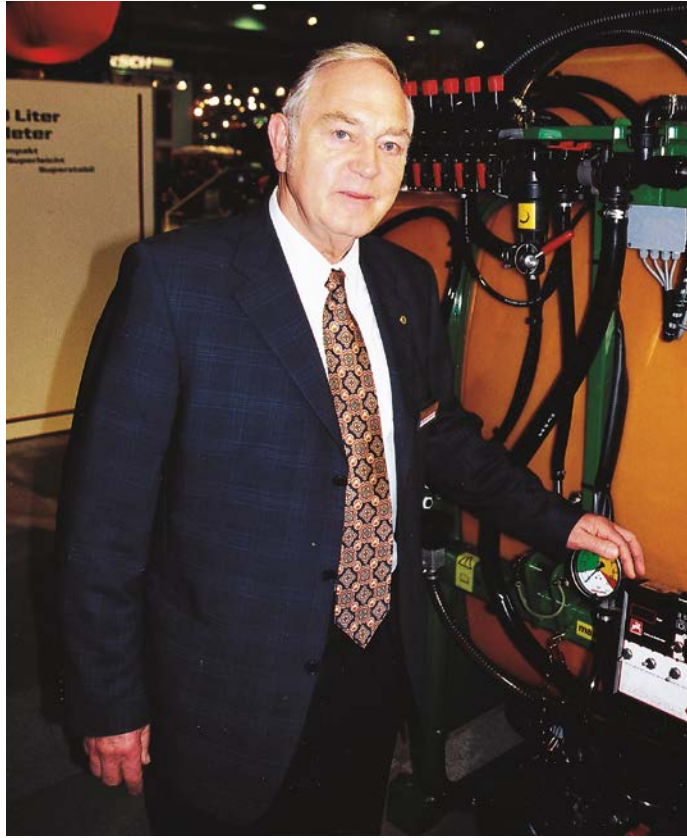
Notre forge vers 1970

A l'époque, forger à la main devant des feux ouverts était déjà obsolète, tout comme produire son propre gaz de soudage. Finalement, les foyers de forge ont été progressivement abandonnés et les pièces détachées fabriquées à moindre coût avec nos propres outils. Aujourd'hui, le hall que nous appelons toujours "la forge", abrite l'usinage, le formage de la tôle et une partie des installations de soudage robotisé.

Lorsque j'ai commencé chez AMAZONE, la fabrication des rouleaux pour nos épandeurs d'engrais, dont la production totale s'est élevée à environ 250 000 unités, avait quelque chose de

très particulier. Les rouleaux de ces épandeurs étaient composés d'un tube, entouré d'une barre profilée triangulaire. Les barres, d'une longueur de six mètres, étaient stockées à la main dans la cave située sous l'atelier d'outillage au sud-ouest de la forge, puis enroulées de manière assez laborieuse sur un tour par deux employés sur le tube du rouleau d'épandage. Les lignes correspondantes étaient tracées au préalable, ce qui prenait naturellement un temps considérable. Pour simplifier ce travail, j'ai transformé un vieux tour, assisté par le maître de l'atelier d'apprentissage. Ainsi, le bobinage pouvait être effectué facilement, avec une grande précision par un seul employé, avec un gain de temps important. Les coûts de fabrication ont ainsi été réduits significativement et la rentabilité des épandeurs s'est nettement améliorée.

Un atelier d'outillage était disponible pour réaliser les outils les plus simples, utilisés sur les presses excentriques ; il ne méritait toutefois pas vraiment son nom à l'époque. Il n'y avait là qu'une perceuse, un rabot et une simple meule à affûter. J'ai alors embauché un nouveau directeur, Monsieur Bönig. Ingénieur diplômé, il avait préalablement suivi une formation d'outilleur et acquis une expérience professionnelle dans le domaine de la technique agricole. Son dernier poste était à la société Cramer de Leer. Ensemble, nous avons fait progresser avec détermination



Ing. dipl. Karl-Wilhelm Wiendieck

d'importants projets de modernisation de la production. Grâce à sa formation, il a lui-même conçu des outils de poinçonnage, d'estampage et de découpe très complexes et sophistiqués pour nos presses, améliorant ainsi considérablement notre productivité. Il a continuellement modernisé notre atelier d'outillage et plus tard, il l'a fait transférer dans un hall plus grand. Karl-Wilhelm Wiendieck que j'ai embauché ultérieurement pour succéder à monsieur Böning a poursuivi cette évolution. M. Wiendieck a débuté sa carrière chez AMAZONE en 1955 en tant qu'apprenti à Gaste. Après une interruption pendant laquelle il a fait ses études à l'école supérieure spécialisée de Cologne, puis exercé une activité d'ingénieur à Lengerich, je lui ai demandé de revenir chez AMAZONE en 1968 en tant que directeur. Il a notamment fait progresser la rationalisation de la production, mis en place notre département plastique et conçu notre nouvelle installation de peinture par cataphorèse.

Nos outilleurs eux-mêmes ont été formés à l'époque, et le sont encore aujourd'hui, afin de pouvoir répondre aux exigences accrues, en suivant une formation initiale et



Pièces en plastique fabriquées par nos soins

fabrication, ont joué un rôle important. Aujourd'hui comme hier, nous devons être en mesure de fabriquer nos produits, non seulement avec la meilleure qualité, mais aussi à des prix compétitifs. Ce savoir interne nous rend très rapides et flexibles pour nos nouveaux développements et nous permet en outre de comparer en permanence les coûts avec ceux des fournisseurs externes.

Extension de la fabrication interne

L'extension de notre production interne a débuté en cherchant un moyen d'employer nos salariés en période de ralentissement économique, afin de ne pas avoir à licencier. Dès le début, j'ai noté qu'une grande partie de notre personnel était hautement qualifié, peut-être parce qu'il avait suivi sa formation chez AMAZONE. En partant du constat que nous utilisons désormais beaucoup de vérins hydrauliques sur nos machines, notamment deux sur les milliers d'épandeurs d'engrais ZA fabriqués, j'ai calculé, avec notre directeur de production M. Wiendieck, le coût de revient d'un vérin si nous le

continue ciblée. Aujourd'hui, notre atelier d'outillage est équipé de machines de tournage, de rectification, de fraisage et à roder dernier cri. Elles permettent une fabrication assistée par ordinateur, selon les plans de construction. Ainsi AMAZONE est en mesure de fabriquer, de modifier ou de réparer elle-même des outils d'estampage et de découpe voire des outils d'injection les plus compliqués pour notre département plastique.

Sous notre direction, AMAZONE est devenue une entreprise dotée d'un savoir-faire très spécialisé dans la production, avec un taux d'intégration élevé pour notre secteur d'activité. La fabrication d'outils, ainsi que l'expertise dans les différents secteurs de

fabriquions nous-mêmes. D'un point de vue machines, nous étions désormais parfaitement équipés pour une production interne. Nous disposions même de plusieurs tours pour travailler les barres qui nous permettaient d'usiner des tubes et des pistons.

Les calculs ont finalement montré qu'en produisant nous-mêmes, nous pouvions même gagner 10 DM par vérin. A l'époque, c'était une réduction importante des coûts. Comme M. Wiendieck se sentait capable d'assurer lui-même la fabrication, il s'est tout de suite mis au travail. C'est ainsi que nous avons commencé à fabriquer la majeure partie de nos vérins spécialisés. Aujourd'hui, nous en produisons plus de 100 000 pièces par an pour nos épandeurs d'engrais, nos semoirs et nos pulvérisateurs. Depuis les années 90, nous avons même créé un département spécifique à cet effet, avec des conditions de salle blanche (air exempt de poussière).



Fabrication des vérins hydrauliques

Nous nous sommes également familiarisés avec la technologie de fabrication des matières plastiques et nous avons débuté la production dans notre usine de Gaste. Je me souviens d'un congrès de la VDMA, au cours duquel j'étais assis à côté d'un fabricant de machines à injecter les plastiques. Après une longue discussion, il m'a donné l'idée qu'AMAZONE pouvait aussi fabriquer ses pièces en plastique. Peu de temps après, j'ai envoyé au constructeur le plan de nos soufflets de semoirs en lui demandant un devis pour un minimum de 100 000 pièces par an. Le résultat était impressionnant : AMAZONE pouvait effectivement économiser beaucoup d'argent grâce à la fabrication en interne. Je n'ai pas besoin de mentionner ici que M. Wiendieck était également très intéressé par ce projet.

Nos outilleurs ont travaillé d'arrache-pied et, au bout d'un certain temps, tout a fonctionné comme nous le souhaitions. Les collaborateurs étaient très fiers d'eux et à juste titre. Le grand défi était d'avoir choisi le soufflet, le produit le plus difficile de notre gamme de pièces, car il est injecté en entier et son fond est ensuite découpé. Il n'est pas démoulé normalement, mais doit être expulsé par soufflage. Pour cela, il faut un spray lubrifiant et l'air comprimé nécessaire pour que le soufflet se détache. Cela a pris du temps, mais la fabrication s'est finalement déroulée sans problème. Au fil des années, en y travaillant même durant ses soirées, M. Wiendieck a ac-

quis un savoir très complet sur la fabrication des plastiques. Je lui en suis infiniment reconnaissant encore aujourd'hui. Sans son soutien actif, nous n'aurions pas pu mettre en place notre département plastique. La fabrication en interne nous a permis depuis d'acquérir un savoir-faire important pour le développement de nouvelles pièces tout en réalisant des économies notables.



Carter de distribution en plastique

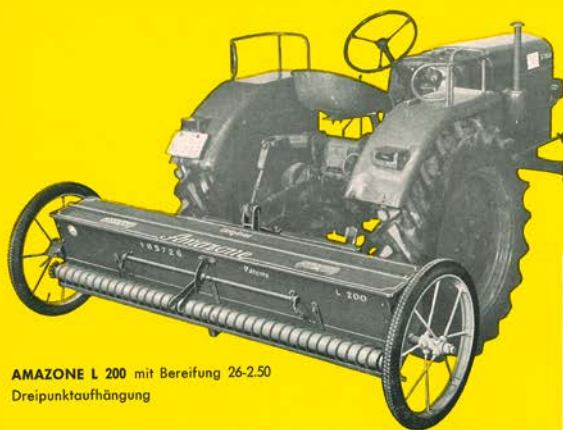
Pour prendre un autre exemple, le carter de distribution de nos semoirs, montre clairement à quel point notre entrée dans le domaine de la plasturgie nous a permis de progresser. Avant de produire nous-mêmes cette pièce, nous l'achetions à un prix élevé auprès d'une société spécialisée à Damme. Chez le fournisseur, le carter devait

être retiré manuellement individuellement après le processus d'injection et placé sur un dispositif de refroidissement pour obtenir la forme correcte. Dans notre atelier d'outillage, nous avons alors construit un outil qui injectait simultanément deux carters qui tombaient ensuite automatiquement du moule et ne nécessitaient plus de traitement particulier. En outre, nous avons conçu le carter de distribution pour ne plus avoir à le fixer par des vis, mais par des crochets surmoulés dans des trous prédécoupés, où il se verrouille finalement lui-même. Il a aussi été équipé d'une fermeture dans laquelle la vanne d'arrêt peut être insérée. Le résultat a été une économie incroyable : multipliée par 21 pour un semoir de 3 mètres. Dès lors, nos ingénieurs du bureau d'études ont été amenés à "penser plastique". En d'autres termes, ils ont commencé à réfléchir, dès la phase de conception, à la manière de fabriquer des pièces non seulement plus légères et plus résistantes à la corrosion, mais aussi plus économiques. Jusqu'à présent, cela a très bien fonctionné pour de nombreuses pièces.

Aujourd'hui, je pense que nous faisons partie des rares entreprises de construction mécanique à posséder un taux d'intégration verticale aussi élevé, à avoir notre propre département plastique et à pouvoir en outre fabriquer nous-mêmes les outils nécessaires à la production. De fait, cela nous procure une grande flexibilité et des avantages importants par rapport à la concurrence.



Outil d'injection plastique fabriqué dans notre atelier d'outillage



AMAZONE L 200 mit Bereifung 26-250
Dreipunktaufhängung



Prinzip AMAZONE L
(für ebenes Gelände)

Für ebenes bzw. nur leicht bergiges Gelände empfehlen wir Ihnen den Düngerstreuer **AMAZONE L 200** (Arbeitsbreite 2 m) bzw. **L 250** (Arbeitsbreite 2,5 m) mit einer Streuwalze.

Für bergiges Gelände empfehlen wir Ihnen den Düngerstreuer **AMAZONE BL 200** mit zwei sich ausgleichenden Streuwalzen. Dieser Streuer streut bergauf und bergab immer gleichmäßig.

AMAZONE-Düngerstreuer sind für sämtliche Düngersorten geeignet



Prinzip AMAZONE BL (für bergiges Gelände)



AMAZONE BL 200 mit Bereifung 4.00-19
Dreipunktaufhängung

AMAZONEN-WERKE H. Dreyer · Gaste, Kreis Osnabrück

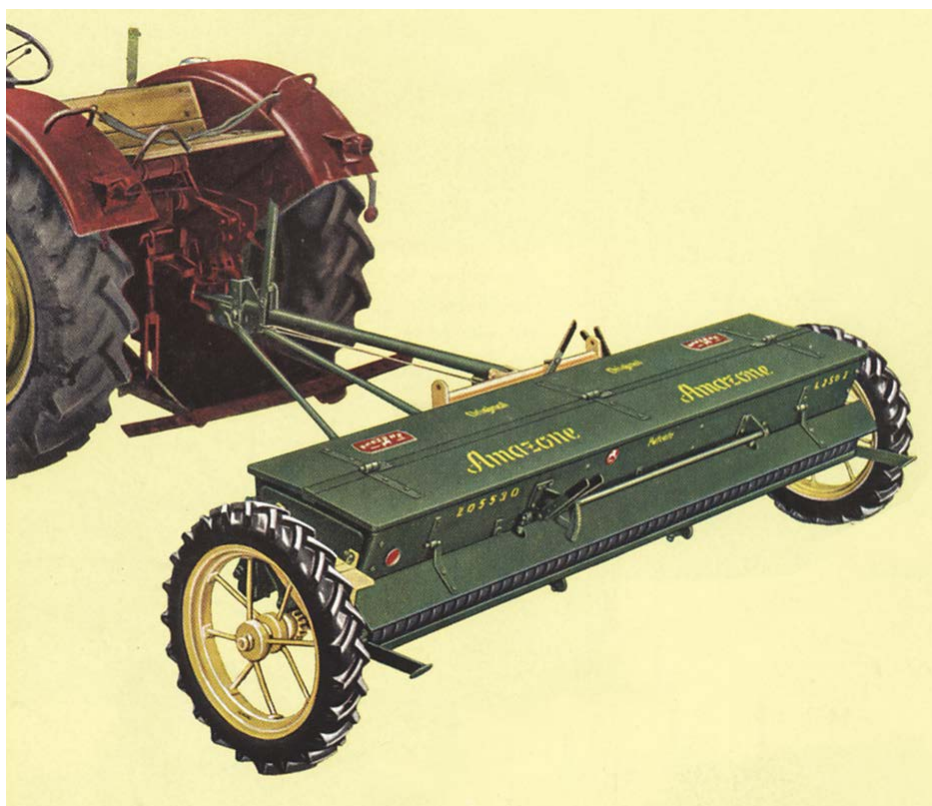
Fabriken für:

Düngerstreuer, Kartoffelsortier- u. Verlesemaschinen, Stallungstreuer, Kartoffel-Sammelroder, Drillmaschinen u. Förderanlagen

Épandeur d'engrais L 200, prospectus de 1961

Extension de la gamme de produits

Durant les premières années de mon activité pour AMAZONE, j'ai réalisé que je ne pouvais pas me concentrer uniquement sur la production, l'administration et les ventes, car la gamme de produits présentait également des points faibles qui mettaient en péril le développement positif de l'entreprise. Ainsi par exemple, nous avions perdu des parts importantes de marché dans le secteur des épandeurs à saison qui jouaient encore un rôle essentiel pour AMAZONE. À cette époque, des versions bon marché de chez "Rauch" et "Schieferstein" et même de "Fritzen in Coesfeld" étaient apparues sur le marché. Ils étaient vendus environ 300 DM la pièce et nous disputaient les parts de marché de nos épandeurs d'engrais à rouleaux. C'est pourquoi j'ai décidé de développer une variante moins coûteuse pour prendre des parts de marché. Nos épandeurs d'engrais à rouleaux série L sont nés. Cela a



Épandeur d'engrais L 200

commencé avec l'épandeur ultra simple de 2 mètres, le L 200, ensuite l'épandeur double disque, le BL 200 pour finir avec l'épandeur deux variétés d'engrais, le LZ 200, qui existait respectivement en modèle 2 mètres et 2,50 m. Ces versions bon marché de nos épandeurs à rouleaux traditionnels, un simple caisson en bois avec des extrémités en tôle estampée et de simples petites roues en fer, se sont vendues par milliers et nous ont permis de retrouver notre ancienne position, y compris dans le domaine des épandeurs à caisson. Dans les années 60, nous avons vendu en un an 45 000 épandeurs d'engrais, 35 000 épandeurs centrifuges ZA et plus de 10 000 épandeurs à rouleaux.

Dans les années 80, j'ai saisi l'opportunité d'élargir la branche des machines agricoles avec le secteur Espaces Verts. Un jour, notre partenaire français M. Dezort est venu me consulter pour savoir si nous serions intéressés par la production chez AMAZONE du "Groundhock", importé des États-Unis. Il s'agissait d'une tondeuse qu'il avait jusqu'alors vendue à plus de 100 pièces par an et dont le fabricant ne souhaitait plus poursuivre le développement. Je me suis alors fait une idée personnelle de la machine en l'essayant sur nos terrains. La tondeuse fonctionnait très bien et de mon point de vue, après quelques améliorations, elle avait un gros potentiel sur nos marchés européens. Sans plus attendre, je me suis décidé à reprendre la



Le défilé des tondeuses à gazon

production de cette machine et c'est ainsi qu'est né le Tondobalai AMAZONE avec un nouveau site de production à Forbach (France). Notre responsable d'usine de l'époque à Forbach, M. Wilfried Schomäker, a ensuite remanié la construction de la machine et l'a perfectionnée en très peu de temps. Le Tondobalai et l'automoteur Profihopper sont encore aujourd'hui des produits phare de notre filiale de Forbach.

Modernisation et extension des usines

Le développement d'une entreprise prospère passe aussi par le renouvellement et l'extension constants des sites. En règle générale, nous nous sommes projetés très loin dans l'avenir lors du choix de nos terrains et de l'utilisation des surfaces ; nous avons toujours prévu suffisamment d'espace pour des extensions à long terme. AMAZONE a une longue histoire sur le site de Gaste, mais de nombreux bâtiments ont eu besoin d'être rénovés au fil du temps ou sont devenus tout simplement trop petits. Les transformations et les extensions ont dû toutefois être effectuées sans interrompre la production.

Un jour M. Wiendieck m'a informé que nous devons démolir la grande menuiserie construite par mon grand-père vers 1910, car la charpente était déjà fortement déformée. Il ne voyait pas comment réparer la construction. Cela aurait cependant nécessité de quitter le bâtiment, générant de fait l'obligation de construire un nouveau hall pour la période de transition. Nous aurions eu du mal à trouver un endroit approprié pour cela et le déménagement de la production hors du grand bâtiment aurait également représenté un énorme effort. C'est ainsi que j'ai eu l'idée de remplacer la construction existante en fermes gauchies par une construction supplémentaire avec des fermes en bois collées. Pour cela, nous avons installé des poteaux en acier au niveau du mur intérieur du bâtiment, sur lesquels les fermes collées ont été posées. Une fois ces dernières en mesure de supporter le toit, nous avons retiré les anciennes fermes à l'aide de la tronçonneuse. Cela s'est fait petit à petit, de sorte que l'ensemble des réparations a été réalisé sans interrompre l'activité. Globalement, le bâtiment bénéficie désormais de beaucoup plus de lumière naturelle et je suis fier que nous ayons pu sauver cette œuvre de mon grand-père. Cette partie de l'entreprise a désormais plus de 100 ans et abrite aujourd'hui l'atelier de soudage de rampes avec plusieurs robots.



Construction de la toiture avant (à gauche) et après (à droite)

Nous avons par la suite également modernisé de façon similaire le hall voisin. Il n'était auparavant que partiellement occupé par une installation de séchage du bois et par la production de roues à rayons en bois. Actuellement, on y trouve notre atelier de formation, l'atelier d'outillage, l'atelier d'électricité et de construction de gabarits, ainsi qu'une aile sociale attrayante avec des salles de repos, des vestiaires et des sanitaires. Le hall a été modernisé extérieurement par une grande façade vitrée.

Gestion et finances

Du fait de nos études d'ingénieur, mon cousin et moi avons chacun une formation purement technique. Par contre, nos nouvelles fonctions chez AMAZONE nous confrontaient aussi à des défis commerciaux et administratifs. Juste après notre arrivée dans l'entreprise, nous avons dû faire face à un gros problème. Du temps de mon oncle Heinrich, un fondé de pouvoir nommé Hoffmann avait essayé de le faire chanter. Il le menaçait de dénoncer au trésor public la comptabilité des stocks manuscrite et erronée, si Heinrich ne répondait pas à ses exigences. Mon oncle a cependant pris la seule décision qui s'imposait et l'a licencié sans préavis. M. Hoffmann s'est cependant réellement adressé à l'administration fiscale pour lui faire part de ses accusations. Lorsque les agents du fisc ont commencé à enquêter,

mon oncle Heinrich était décédé et Heinz et moi, en tant que successeurs, étions à peine en mesure d'aider les contrôleurs. L'ancien fondé de pouvoir Wilhelm Thies, désormais à la retraite, a réfuté toutes les accusations avec des arguments convaincants (et un sourire), à la suite de quoi le fisc a mis fin à l'enquête, à notre grand soulagement. Pour mon cousin et moi-même cependant, ces accusations et ces expériences douloureuses furent une leçon de vie.

Le Dr Meyer, recruté par mon oncle Heinrich, a succédé à M. Hoffmann. C'est avec lui que j'ai essayé d'optimiser la gestion. Cependant, la tâche fût difficile, car nos idées étaient très différentes. Il refusait notamment d'acheter une grue et un chariot élévateur pour l'entreprise. Il voulait investir dans un système IBM pour moderniser la gestion. J'ai refusé car, d'une part, le système était très coûteux et, d'autre part, je craignais que nos collaborateurs ne soient dépassés par IBM et l'organisation rigide qui leur était imposée.

Nous n'étions pas d'accord sur de nombreux points et après six mois environ, le Dr Meyer a tiré les conséquences et démissionné de son propre chef. J'ai ensuite fait la connaissance du Dr Friederichs et l'ai embauché pour lui succéder. Ce fût une aubaine pour AMAZONE et pour moi, car en plus de ses excellentes compétences professionnelles, il avait une capacité de compréhension très rapide et des qualités relationnelles particulièrement remarquables. De plus, il s'est toujours fortement investi et a travaillé intensément pour l'entreprise. Il a notamment réussi, grâce à son habileté, à mener à bien les négociations pour l'achat de notre site de production de Forbach. C'est grâce à lui que nous avons racheté en France, en 1988, la société Bara à des conditions avantageuses. Nous avons ainsi posé deux jalons importants pour nos activités d'exportation. Le Dr Friederichs a aussi défendu l'entreprise dans des situations critiques.

Notamment lorsque l'Office de la concurrence a enquêté sur une prétendue infraction aux lois sur la concurrence dans une filiale étrangère et qu'AMAZONE risquait une lourde amende. L'intervention du Dr Friederichs et les preuves qu'il a apportées de manière très convaincante ont permis de réfuter les accusations et il n'en est heureusement resté qu'un avertissement. Dans l'ensemble, une collaboration très étroite et basée sur la confiance s'est développée pendant plus de 30 ans, au cours desquels nous avons pris ensemble de nombreuses décisions importantes pour le bien de l'entreprise.



L'équipe dirigeante ›FG 1‹ au moment du 100^{ème} anniversaire de l'entreprise, en 1983 : depuis la gauche :
Dr Rolf Friederichs, Klaus Dreyer, Willy Meyer, Dr Heinz Dreyer, Dr Franz Scharmann



L'équipe dirigeante ›FG 1‹ 1999 : rangée du haut en partant de la gauche : Dr Bernd Scheufler, Christian Dreyer, Justus Dreyer, Wilfried Schomäker, rangée du bas en partant de la gauche : Friedhelm Brömstrup, Klaus Dreyer, Dr Heinz Dreyer, Bernd Gattermann



L'équipe dirigeante ›FG 1‹ 2010 : de gauche à droite sur la machine : Dr Justus Dreyer (associé gérant), Dr Stephan Evers (Production et Qualité), Christian Dreyer (associé gérant) et Dr Rainer Resch (Recherche et Développement).

De gauche à droite devant la machine : Prof. h.c. Dr Dr h.c. Heinz Dreyer, Ludger Braunsmann (Controlling), Andreas Hemeyer (Distribution et Service après-vente) et Klaus Dreyer.

Willy Meyer, qui avait fait son apprentissage à l'époque de Heinrich Dreyer, fondateur de l'entreprise AMAZONE, est un autre fondé de pouvoir sur lequel mon cousin et moi pouvions nous appuyer. Lorsque j'ai rejoint l'entreprise, il avait déjà de nombreuses années d'expérience professionnelle, il était très flexible et dirigeait les achats et les ressources humaines. Il s'est très vite adapté à notre style de direction et il est devenu un pilier de la direction. Outre les personnes mentionnées, dans les années 1960, la gestion du groupe a été complétée par le Dr Scharmann en tant que directeur d'usine de notre site de Hude et membre de notre équipe de direction FG1.

Au début, il n'y avait pas encore d'ordinateurs dans l'administration. Les factures, les confirmations de commande et les bons de livraison étaient rédigés à la machine à écrire. Les remises à prendre en compte étaient calculées sur une machine à calculer à manivelle, puis inscrites manuellement sur les factures ou déduites du montant final. Les commandes de matériel étaient également rédigées à la main avec une machine à écrire et les salaires étaient versés en espèces dans un sac à salaire. C'est difficile à imaginer aujourd'hui, mais c'était une réalité à l'époque.

Dans le cadre de la modernisation, AMAZONE n'a pas pu éviter de travailler avec des ordinateurs. Je ne voulais toutefois pas trop solliciter nos salariés, mais les emmener progressivement sur ce chemin. Le premier investissement a donc été une simple machine à écrire avec un support de données sur lequel les 20 articles les plus importants pouvaient être enregistrés et ensuite appelés en cas de besoin, par exemple lors de la rédaction d'une facture. C'était déjà un grand soulagement. Peu de temps après, nous avons utilisé un appareil de facturation qui permettait d'insérer les différents articles sous forme de cartes, qui étaient ensuite inscrits avec les prix lors du calcul. L'étape suivante a consisté en un autre appareil de facturation, dans lequel d'autres services, comme la préparation du travail, étaient intégrés. Ce système avait en mémoire tous les articles avec les prix et les taux de remise saisis et pouvait imprimer simultanément tous les documents nécessaires. Cette méthode a été utilisée jusqu'à ce que nous développions et mettions en place, avec l'entreprise Kienzle et le soutien actif de M. Schomäker, un programme d'organisation complet, capable de générer automatiquement tous les documents, des confirmations de commande aux factures, en passant par les bons de livraison. C'était le début d'une organisation informatique complète chez AMAZONE et nous étions

déjà très progressistes par rapport à de nombreuses autres entreprises. Nos salariés ont toujours vécu ces évolutions de près, ont participé eux-mêmes à leur élaboration et ont ainsi grandi lentement dans l'organisation moderne. Heureusement, nous n'avons jamais eu de panne grave ou d'interruption, comme cela a souvent été le cas dans d'autres entreprises.

Bien sûr, il y a aussi des points autour des finances qui, comme pour toute autre entreprise, n'ont pas toujours été roses. Ainsi par exemple, il y eut une époque où la situation financière chez AMAZONE est restée très tendue pendant plusieurs mois. Les factures importantes étaient alors payées par lettres de change (promesses de paiement écrites entre deux parties). Heureusement, cela a changé lorsque les affaires se sont améliorées, jusqu'à ce que nous choissions finalement la voie plus avantageuse du paiement à court terme et que nous puissions même payer avec un escompte.

Quelques années plus tard, notre situation financière s'était stabilisée à tel point que nous avons effectivement conservé les effets entrants, dont certains se chiffraient en millions, dans notre propre coffre-fort. Ceci afin de ne pas avoir à payer d'intérêts/frais d'escompte supplémentaires. Comme les banques nous ont fortement mis sous pression au début, nous avons toujours été réticents à recourir à des financements externes. Avec le Dr Friederichs, j'ai beaucoup misé sur des finances solides et des risques calculés. Ainsi AMAZONE a été en mesure d'évoluer continuellement, même dans une branche mouvementée, comme celle de la technique agricole où il y a toujours des hauts et des bas. En revanche, de nombreuses entreprises de notre secteur ont connu à plusieurs reprises des difficultés considérables ou ont déposé le bilan. Je considère désormais que c'est l'une des forces principales de la société AMAZONE d'être aujourd'hui en mesure d'autofinancer l'essentiel de ses investissements.

Renforcement de la distribution / internationalisation

Le réseau de distribution actuel, qui compte de nombreux importateurs et partenaires commerciaux exceptionnels, représente un autre atout essentiel de l'entreprise AMAZONE.

Après mon arrivée dans l'entreprise, nos activités étaient plutôt basées sur le plan national ; ce n'est qu'avec le temps que nous avons gagné un certain nombre de partenaires solides à l'étranger, notamment : au Danemark, en Suède, en Norvège, en Tchéquie et en Italie. A l'époque, nous n'avions pas encore prévu de commercialiser nos machines



Simon Brown

au Danemark, mais j'ai été démarché par la société Bröns. Anna Hamann, l'épouse du directeur a représenté la force motrice pour débiter cette coopération. Elle m'a appelé pour m'expliquer qu'elle était intéressée par nos machines et aimerait les distribuer pour nous au Danemark. Le Dr Meier pensait cependant qu'entrer sur ce marché ne serait pas intéressant en raison de la forte concurrence locale. Je trouvais cependant la famille Hamann sympathique. Notamment parce que j'avais remarqué qu'ils avaient choisi les produits AMAZONE de manière ciblée et par conviction. Par ailleurs, Anna Hamann ne se laissait pas facilement éconduire. C'est ainsi qu'a commencé notre coopération, malgré les doutes de M. Meier. Jeppe Hamann, le mari d'Anna, a alors organisé plusieurs présentations avec notre technique de semis et le succès fut au rendez-vous. Aujourd'hui encore, nous travaillons toujours en étroite coopération avec la société Bröns et ma décision s'est définitivement avérée être la bonne.

Bien sûr, il n'a pas toujours été possible de trouver des distributeurs dans les différents pays. C'est ainsi que la décision de mettre en place nos propres filiales a été prise. Ainsi en 1983, nous avons fondé notre propre société de distribution en Grande-Bretagne. Notre importateur local de l'époque rencontrait des difficultés importantes et nous avons profité de cette occasion pour prendre en main la commercialisation de nos machines. Je me suis souvent rendu à Lambourn Woodlands dans le Berkshire pour l'installation et la nouvelle organisation de la distribution. Nous avons commencé à commercialiser nos machines sur un ancien aérodrome militaire désaffecté, appelé Cuckoo Copse. Avec Rod Baker, l'ancien directeur des ventes de notre importateur, j'ai voyagé plusieurs jours à travers l'Angleterre pour trouver des concessionnaires qualifiés. Simon Brown fut le premier collaborateur recruté et petit à petit sont venus s'ajouter d'autres collègues qualifiés. Les affaires se sont développées très positivement et rapidement au cours des premières années. Simon Brown travaille toujours pour nous aujourd'hui. Au cours des décennies passées, il s'est investi avec beaucoup de passion et d'engagement pour AMAZONE et il a récolté beaucoup de succès ; il est devenu le directeur général de AMAZONE Ltd. M. Brown est l'un des nombreux collaborateurs et cadres de longue date de notre famille AMAZONE ayant largement contribué au succès international de l'entreprise.



Michał Wojciechowski

Nos ventes en Pologne ont débuté par le biais du contact de notre salarié, M. Holtkamp avec l'entreprise chimique BASF qui encourageait différents projets. M. Holtkamp a d'abord travaillé chez nous au Département Brevets, pour passer ensuite à la distribution, afin de faire progresser les ventes avec les pays de l'Est.

Finalement, une collaboration s'est mise en place au niveau de 10 exploitations équipées de la technique AMAZONE et de fertilisants BASF. Ce projet s'est très bien déroulé et les différentes entreprises ont été convaincues par notre technique. Michał Wojciechowski travaillait dans l'une de ces exploitations. Il est venu nous voir après ce projet et nous a exprimé son envie de mettre en place une distribution de machines AMAZONE en Pologne. Il nous a convaincu par son engagement et ses compétences et petit à petit, il est arrivé à faire connaître AMAZONE en Pologne grâce à des présentations de machine et à son flair pour trouver les bons partenaires. Lui aussi travaille encore pour nous aujourd'hui.

La Tchèque est aussi un exemple intéressant pour notre internationalisation. Depuis 1948, un organisme était chargé de centraliser les achats de marchandises et de matières premières pour les entreprises publiques. La directrice de l'époque avait des hautes ambitions et ne traitait qu'avec quelques entreprises occidentales. Avec M. Holtkamp et après plusieurs rencontres, je suis arrivé à hisser AMAZONE au 1er plan et finalement la convaincre des performances de nos produits. Nous avons également bénéficié du soutien d'un collaborateur responsable du secteur du machinisme agricole au sein du ministère, Jan Wotawa. Après la chute du mur en 1989, il s'est mis à son compte avec la société UNICOM et a mis en place, petit à petit, la distribution de machines AMAZONE sur place.

Je suis très heureux d'avoir rencontré des collaborateurs aussi fiables, engagés et compétents dans de nombreux pays. Ils ont assuré la distribution des produits AMAZONE avec beaucoup de ferveur et de dynamisme. Pour certains projets importants, j'ai aussi lié des contacts personnels et décroché des contrats intéressants. Ainsi, par exemple, à l'occasion du salon de la machine agricole SIMA à Paris, sur le stand de notre représentant local, la société Bara, j'ai fait la connaissance du directeur de la grande société "New Idea" venu des USA. J'ai réussi à convaincre M. Hank Rempel, qui est par la suite devenu un ami, qu'il serait intéressant pour sa société de commercialiser nos épandeurs d'engrais aux USA. Il nous a fallu un certain temps pour parvenir à un accord, mais ensuite "New Idea" a finalement vendu plus de 5 000 épandeurs d'engrais AMAZONE en trois ans.

Le recrutement de nouveaux partenaires commerciaux en Autriche a également constitué une étape importante ; en effet notre distribution par un importateur a

été convertie en un solide réseau de concessionnaires. Avec notre représentant local, Heinz Obermayr, je me suis rendu chez chaque concessionnaire pour les convaincre personnellement des atouts des produits AMAZONE – et nous y sommes parvenus en équipe, car nos parts de marché sur place n'ont cessé d'augmenter à partir de ce moment-là et sont restées exceptionnelles jusqu'à aujourd'hui.

Outre les marchés existants, il y a toujours eu des opportunités de décrocher des contrats prometteurs par le biais de projets. Ainsi, dans les années 70, nous avons conclu un contrat intéressant en Algérie. Pour convaincre les partenaires locaux de la qualité des produits AMAZONE, j'ai fait visiter nos usines aux représentants de l'autorité nationale des achats et je me suis aussi rendu en Algérie. Cela a directement porté ses fruits, car j'ai conclu un contrat d'un million de dollars, portant sur des épandeurs d'engrais qui ont été expédiés dans 18 wagons depuis la gare de Hasbergen. 800 semoirs D7 en largeur de travail 4 mètres des usines de Hude sont venus compléter la commande.



Photo des wagons chargés à la gare de Hasbergen

Publicité et salons

Depuis que j'ai rejoint AMAZONE, je me suis aussi investi dans la publicité. D'abord seul, puis après quelques années avec notre nouveau directeur des ventes Friedhelm Brömstrup. Tout comme son père, il a fait un apprentissage chez nous et a ensuite été embauché en CDI. Ses talents se sont révélés très tôt, notamment dans la vente. Après quelques années à occuper différentes fonctions, je lui ai finalement demandé de prendre la direction des ventes.

Pour la conception de nos imprimés, nous avons collaboré avec différents graphistes externes. Mais surtout avec M. Vogel, un graphiste/artiste d'Osnabrück. C'est avec lui que j'ai non seulement développé notre logo d'entreprise actuel, mais j'ai également conçu de nombreuses annonces pour différents hebdomadaires agricoles. Les dessins très artistiques ont attiré et continuent d'attirer l'attention à tous points de vue. Ils ont été utilisés et publiés de manière rationnelle.



Publicité épandeur deux disques ZA-F



Logo actuel AMAZONE

Le logo AMAZONE, tout comme l'entreprise, a connu une évolution au cours du temps. De son vivant, mon oncle Heinrich n'a pas eu une grande influence sur les graphistes et les designers. Chacun d'entre eux a toujours mis en œuvre sa propre vision et le logo a été modifié à plusieurs reprises. Lorsque j'ai rejoint l'entreprise, j'ai décidé qu'il n'y aurait désormais plus qu'une seule version du logo. Avec M. Vogel, nous avons atteint cet objectif.



1900



1946



1933



1952



1938



1956



1938



1962



1939



1963



1942

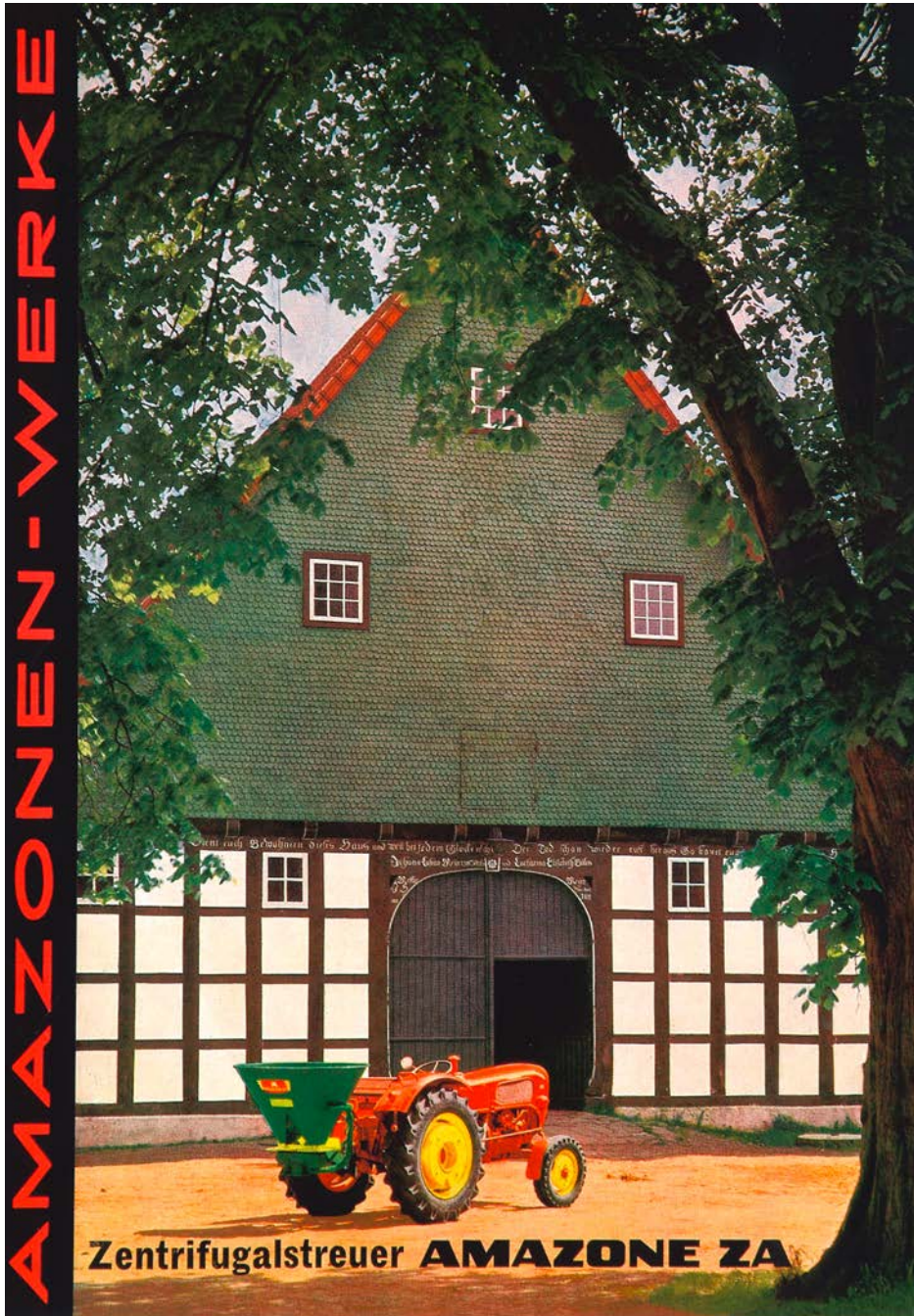


1964

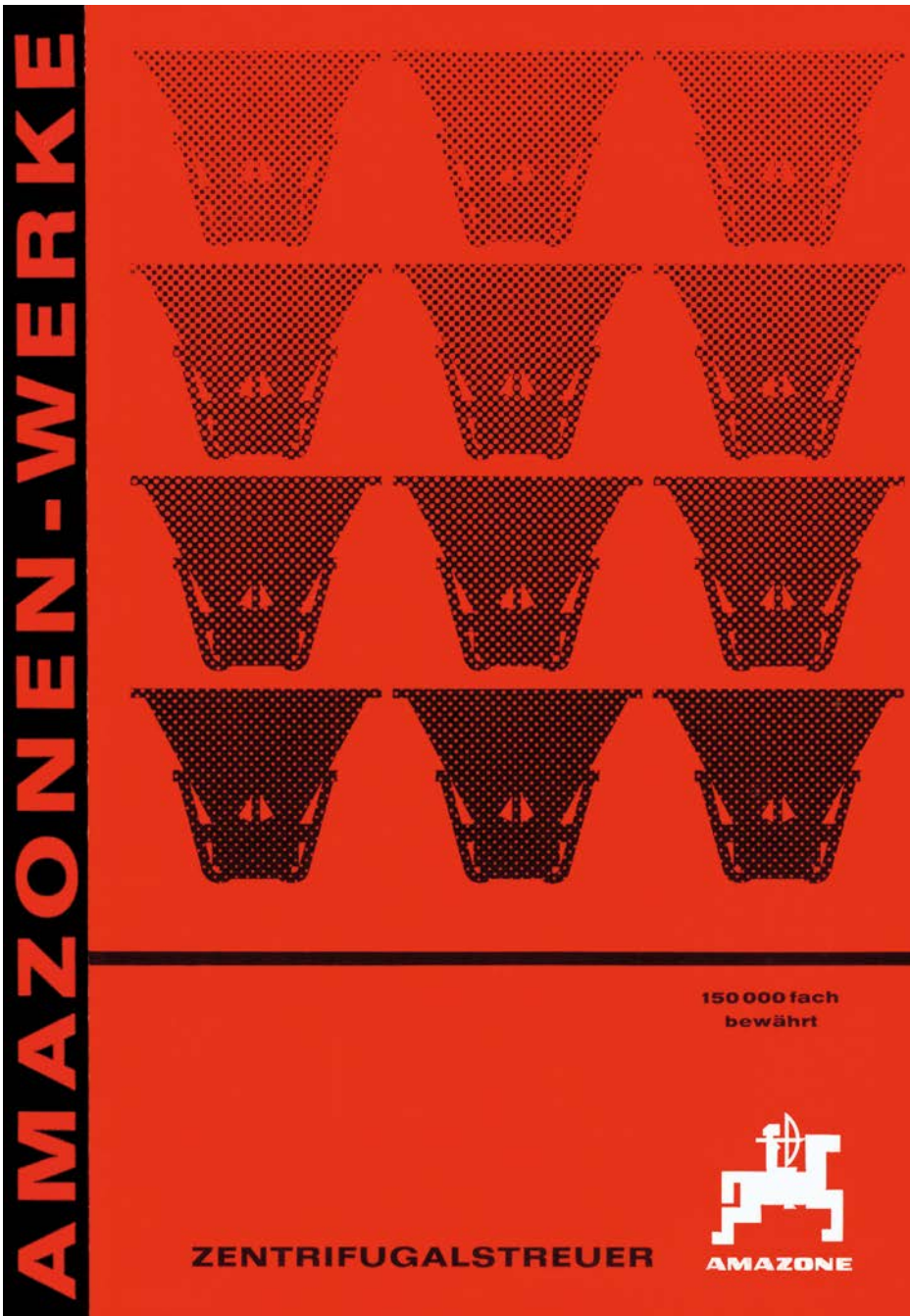
Évolution du logo depuis 1900

Au début, la cavalière AMAZONE était sur un fond rouge qui, pour des raisons esthétiques, a été modifié pour devenir l'orange actuel. Pour moi cet orange représente le lever du soleil et nos machines en vert, la plante bien nourrie.

J'ai également joué un rôle important dans la conception de nos prospectus. J'ai non seulement participé de manière déterminante au développement de la mise en page, mais j'ai également rédigé les textes et parfois pris moi-même



Titre du prospectus de l'épandeur centrifuge ZA AMAZONE



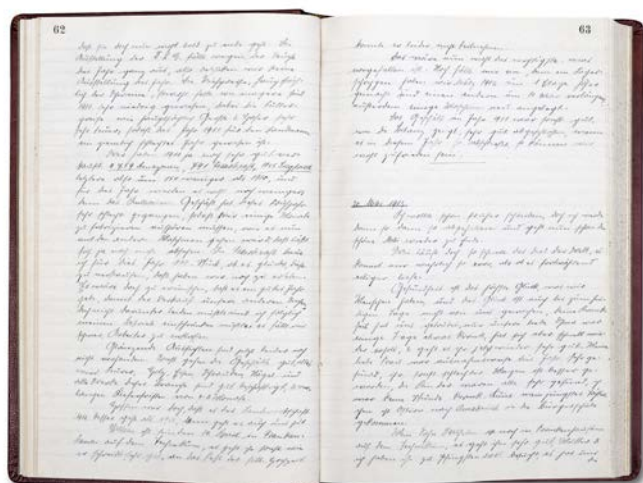
Titre du prospectus ZA dans le style d'Andy Warhol

les photos des machines. Au début, j'ai engagé un photographe professionnel. Comme la coordination pour les prises de vue sur le terrain s'est avérée difficile à plusieurs reprises, j'ai commencé à photographier les machines lorsque cela s'avérait nécessaire.

Le secteur de la publicité est généralement très concurrentiel et les avis sur la meilleure façon de s'y prendre sont nombreux, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'entreprise. Cependant, l'accueil réservé par nos partenaires commerciaux à nos outils promotionnels a toujours été extrêmement positif. Un prospectus pour notre ZA, que nous avons conçu dans le style moderne d'Andy Warhol, est considéré à ce jour par de nombreux experts comme l'un des plus novateurs et des plus attrayants de tout le secteur.

J'ai par ailleurs rédigé plusieurs livres, comme l'"histoire de la BBG", "Œuvres d'art du machinisme agricole", "Encyclopédie des machines agricoles allemandes", "1 000 épandeurs d'engrais" ou "Une technique agricole inoubliable", mais l'œuvre majeure et la plus complète reste la "Chronique de notre entreprise".

Je me suis basé sur l'histoire manuscrite, écrite par mon grand-père qui était rédigée jusqu'en 1934 en écriture Sütterlin. Je l'ai traduite en allemand standard et complétée en permanence jusqu'à aujourd'hui.



Extrait du journal manuscrit du fondateur AMAZONE, Heinrich Dreyer



Logo du musée AMAZONE

Cultiver la tradition et l'histoire de la société AMAZONE

Dès le début de mon activité, je me suis particulièrement investi dans l'histoire d'AMAZONE et son évolution. Un heureux hasard m'a facilité la tâche. Lors d'une de mes tournées dans l'entreprise, j'ai vu qu'un de nos employés était en train de brûler dans un four des papiers provenant de classeurs. Les classeurs fort nombreux étaient dans une brouette. Je suis allé le voir et j'ai regardé ce qu'il détruisait ; il s'agissait de documents historiques AMAZONE et d'autres sociétés qui étaient très intéressants techniquement et graphiquement. J'ai donc eu beaucoup de chance d'arriver à temps car peu de documents avaient finalement été détruits.

L'employé avait été chargé de vider une armoire entière pour faire de la place aux dossiers plus récents. Certains documents à jeter avaient parfois plus de 100 ans et avaient été collectés par le fondateur Heinrich Dreyer personnellement.

J'ai immédiatement stoppé l'acte de destruction et ordonné à la place que les affaires soient apportées dans mon bureau. C'est ainsi que sont nées nos archives. Elles contenaient toute la documentation concernant les produits AMAZONE. Au cours des années, sont venus s'ajouter plus de 50 000 documents, issus de l'ensemble du secteur du machinisme agricole.

Ces archives sont extrêmement variées et précieuses. Je reçois des documents historiques très fascinants, qui sont non seulement archivés, mais aussi mis à la disposition de toutes les personnes intéressées sur notre site web www.landtechnik-historisch.de sous forme numérisées, avec des annotations concernant les différentes entreprises. Je suis très heureux de voir que le site internet est consulté en moyenne 30 000 fois par mois et suscite donc un large intérêt. La présentation de la technique agricole historique du monde entier me tient à cœur.



Aperçu du musée AMAZONE



2022 : inauguration du musée AMAZONE sur le domaine de Wambergen avec le porte-outil Ruhrstahl (année de construction 1954)

En plus des prospectus historiques archivés, j'ai réuni des machines anciennes AMAZONE, mais aussi de nos concurrents, qui sont présentées dans le musée de notre ferme expérimentale Warmbergen à Hasbergen-Gaste, mais aussi à la ferme Hof Plenter de Leeden et qui témoignent de l'évolution technique d'AMAZONE.

Parmi les machines présentées, on trouve un "porte-outils Ruhrstahl" extrêmement rare, équipé d'un épandeur à rouleaux AMAZONE et d'un semoir AMAZONE des années 1950. Je suis très heureux de constater que le musée et notre site Internet attirent un nombre considérable de visiteurs, ce qui maintient vivant l'intérêt pour notre histoire et l'évolution du machinisme agricole.

Salons et foires

AMAZONE était et reste toujours représentée sur de très nombreux salons de machinisme agricole. Elle fait notamment partie des premières entreprises à avoir présenté ses machines à l'"exposition DLG". Mon grand-père y était déjà en 1893. Aujourd'hui, cette exposition est devenue l'AGRITECHNICA : le plus grand salon de machinisme agricole au monde. Actuellement notre stand s'étend sur plus de 2 500 m² et 150 salariés sont mobilisés sur place ; ils fournissent des informations sur les machines et répondent aux demandes des clients (en comparaison : sur les salons plus petits en Allemagne et en Autriche, ce sont 500 m² et 6 salariés du département commercial). La proximité avec le client et les rencontres face à face sont essentielles pour moi sur les salons. Chaque visiteur de notre stand est important pour nous et il doit le sentir. C'est donc par conviction que je suis encore aujourd'hui sur le stand de l'AGRITECHNICA, afin de discuter avec le plus grand nombre possible de visiteurs.

Toutefois, une grande partie des foires agricoles se déroule aujourd'hui, comme jadis, en plein air. Lorsque j'ai intégré l'entreprise, il y avait un pavillon AMAZONE très imposant, essentiellement utilisé pour l'exposition DLG. Notre pavillon était très beau et faisait une excellente impression, mais il avait l'inconvénient majeur de nécessiter un travail énorme pour le monter. De plus, il était trop grand et trop coûteux pour les nombreuses expositions régionales, si bien qu'il n'était finalement pas utilisé pour ces manifestations. Suite à une suggestion de ma part, nous avons construit notre propre stand AMAZONE pour les salons, il peut être installé en une heure. Il est toujours utilisé aujourd'hui. Toutefois, en raison de son âge et de l'affluence sur les salons, une deuxième remorque-bungalow moderne a été ajoutée entre-temps.

De manière générale, notre représentation sur le salon a évolué au fil du temps, tout comme l'entreprise. Au fur et à mesure du développement de l'entreprise, nos stands d'exposition sont devenus de plus en plus grands, car la gamme de produits s'est élargie et des machines de plus en plus grandes ont été exposées. Alors qu'au début nous produisions des semoirs en largeur de travail de 3 mètres, aujourd'hui les semoirs font jusqu'à 15 mètres de large. Pendant cette phase de croissance, j'ai veillé, en étroite collaboration avec le service de publicité (qui est devenu le service

de marketing en 2000), à ce que notre stand soit moderne, simple et surtout modulable. Il est crucial que l'identité AMAZONE soit clairement identifiable par le client et qu'elle se présente de manière uniforme sur tous les marchés. Nos filiales et nos autres marques produits, telles que BBG (outils de préparation du sol Leipzig) ou Schmotzer sont également présentées. Avec l'internationalisation croissante, notre entreprise expose dans plus de salons mondiaux. Bien entendu, nos filiales et nos importateurs bénéficient du soutien actif du département Ventes et marketing de la maison mère de Hasbergen-Gaste.

En 1999, dans le cadre de l'Agrotechnica, mon cousin Heinz et moi-même avons reçu un diplôme d'honneur pour nos 40 ans de réussite entrepreneuriale et d'innovation en machinisme agricole. Nous avons également reçu quatre médailles d'argent pour des nouveaux développements avancés. J'en suis encore très fier aujourd'hui.



Quatre médailles d'argent et récompense du DLG pour le Dr Heinz Dreyer et Klaus Dreyer à l'occasion de leurs succès durant les 40 ans d'activité dans l'entreprise, 1999



Notre tente d'exposition dans les années 20



Notre pavillon d'exposition dans les années 50



Notre premier bungalow d'exposition dans les années 60 qui est encore utilisé aujourd'hui



Notre remorque-bungalow actuelle depuis 2012

Recrutement de collaborateurs et de cadres dirigeants

Le recrutement de collaborateurs et de cadres talentueux est essentiel pour toute entreprise, afin d'atteindre les objectifs fixés et d'assurer une réussite à long terme. C'est un processus continu qui demande de l'engagement, des ressources et du temps. Un peu de chance fait bien sûr toujours partie de l'équation.

Comme je l'ai mentionné à plusieurs reprises dans mon récit, le recrutement de nos cadres n'a pas toujours été un succès. Cependant, je peux affirmer que j'ai souvent eu du flair. Car ce n'est pas un hasard si de nombreux collègues font partie de la famille AMAZONE depuis des décennies, tout comme moi. Jeppe Hamann du Danemark, mais aussi Jan Wotawa de Tchéquie sont venus à nous plus ou moins spontanément. Pour d'autres, comme Simon Brown en Grande-Bretagne ou le Dr Friederichs, j'ai eu une bonne intuition et j'ai reconnu très tôt leur potentiel.

De mon point de vue, j'ai une compréhension approfondie des exigences des différents postes au sein de l'entreprise et j'identifie les candidats non seulement en fonction des qualifications professionnelles requises, mais je regarde également s'ils incarnent notre culture et nos valeurs d'entreprise. Ce dernier point est à mon avis indispensable.

Par exemple, dès sa formation chez AMAZONE, j'ai remarqué que M. Wiendiek, notre directeur, était aussi talentueux que qualifié et qu'il s'intégrait très bien dans notre entreprise. Après avoir terminé son apprentissage, il a finalement étudié l'ingénierie mécanique pour ensuite travailler dans une autre société. Lorsque nous avons eu besoin de lui, je l'ai tout simplement contacté directement pour qu'il devienne directeur.

J'ai vécu une situation similaire avec un autre salarié très méritant, M. Meise, qui a commencé sa carrière dans notre entreprise en tant qu'agent administratif. Après avoir fait brillamment ses preuves au département Comptabilité, je lui ai proposé la direction du département Comptabilité et Finances, puis celle du Personnel dans laquelle il s'est investi avec beaucoup d'énergie et de persévérance pendant de nombreuses années.

Image et culture d'entreprise

Lorsque mon cousin et moi avons intégré l'entreprise en 1958, AMAZONE était avec son chiffre d'affaires annuel de 10 millions de D-Mark un constructeur parmi tant d'autres. Au cours des décennies qui ont suivi, de nombreux noms importants ont disparu ou ont été rachetés par des entreprises plus importantes. Durant cet énorme processus de consolidation du secteur du machinisme agricole, il a fallu sans cesse recentrer et réorienter l'entreprise AMAZONE.

Pendant plus de 60 ans, en tant qu'un des propriétaires de l'entreprise, j'ai pu contribuer de manière décisive à ce que la marque AMAZONE et nos produits soient perçus et connus de manière positive dans le monde. Etre ambassadeur de l'entreprise est une grande responsabilité qui était et reste importante pour moi. Comme sur les salons, le contact personnel avec les clients, les concessionnaires, les importateurs et les salariés est très important pour moi et m'a toujours tenu particulièrement à cœur. J'ai initié de nombreux contacts et contribué au maintien et au développement de ces contacts. C'est ainsi que j'ai toujours été proche de l'action



J'inaugure ici le AMAZONE Sales, Parts and Service Centre à Harworth, le 4 septembre 1990 avec le Dr Friedrichs



et j'ai pu constater par moi-même les avis de nos clients et de nos partenaires sur nos produits et notre service après-vente. C'est extrêmement important, surtout si l'on souhaite améliorer et développer continuellement son entreprise. De plus, je n'ai pas seulement noué des relations d'affaires, mais aussi de nombreuses amitiés. Heureusement, ma famille a toujours été très compréhensive et m'a soutenu de toutes ses forces dans mes projets.

Aujourd'hui AMAZONE est synonyme de technique agricole novatrice, de qualité supérieure, mais aussi de continuité et de partenariat fiable. C'est une richesse particulièrement précieuse et essentielle en période de grands changements, comme ceux que nous vivons à l'heure actuelle.

Au cours de mes nombreuses années d'activité, j'ai effectué d'innombrables voyages d'affaires dans les pays les plus divers, sur tous les continents. J'étais le plus souvent accompagné par le représentant de l'usine/du pays concerné de notre entreprise.



Mon épouse Malu et moi-même avec les salariés et leur famille lors de la fête pour le 30^{ème} anniversaire de AMAZONE LTD Harworth (2013)

Ensemble, nous avons rendu visite aux principaux concessionnaires, ainsi qu'aux agriculteurs locaux. Nos partenaires étaient toujours très contents lorsque je leur rendais visite, parfois avec ma femme, et que nous pouvions rencontrer des distributeurs et des agriculteurs importants. Nous avons souvent réussi à transmettre l'esprit de la famille AMAZONE, même dans les endroits les plus reculés.

Lorsque nos partenaires allemands et étrangers venaient nous rendre visite dans nos usines de Hasbergen-Gaste, dans la mesure du possible je faisais en sorte de les saluer personnellement. J'accueillais souvent la veille les partenaires de distribution particulièrement importants, avec leurs collaborateurs, et je les invitais au restaurant. Lors de visites guidées de l'usine, que j'ai volontiers effectuées personnellement, je leur présentais les particularités et les points forts de la fabrication AMAZONE.

J'ai également représenté l'entreprise lors d'événements officiels en tant qu'un des associés gérant et j'ai aussi assumé de nombreuses fonctions bénévoles. Ainsi, j'ai

été actif au conseil d'administration du LAV (Syndicat des machines agricoles et des tracteurs agricoles), de l'Organisation patronale de la Commission tarifaire et au conseil d'administration du syndicat professionnel. En outre, je suis membre de toutes les associations locales, telles que l'association de tir et de chant, l'association culturelle et touristique et les clubs sportifs. J'avais et j'ai toujours à cœur de participer personnellement à des événements importants.

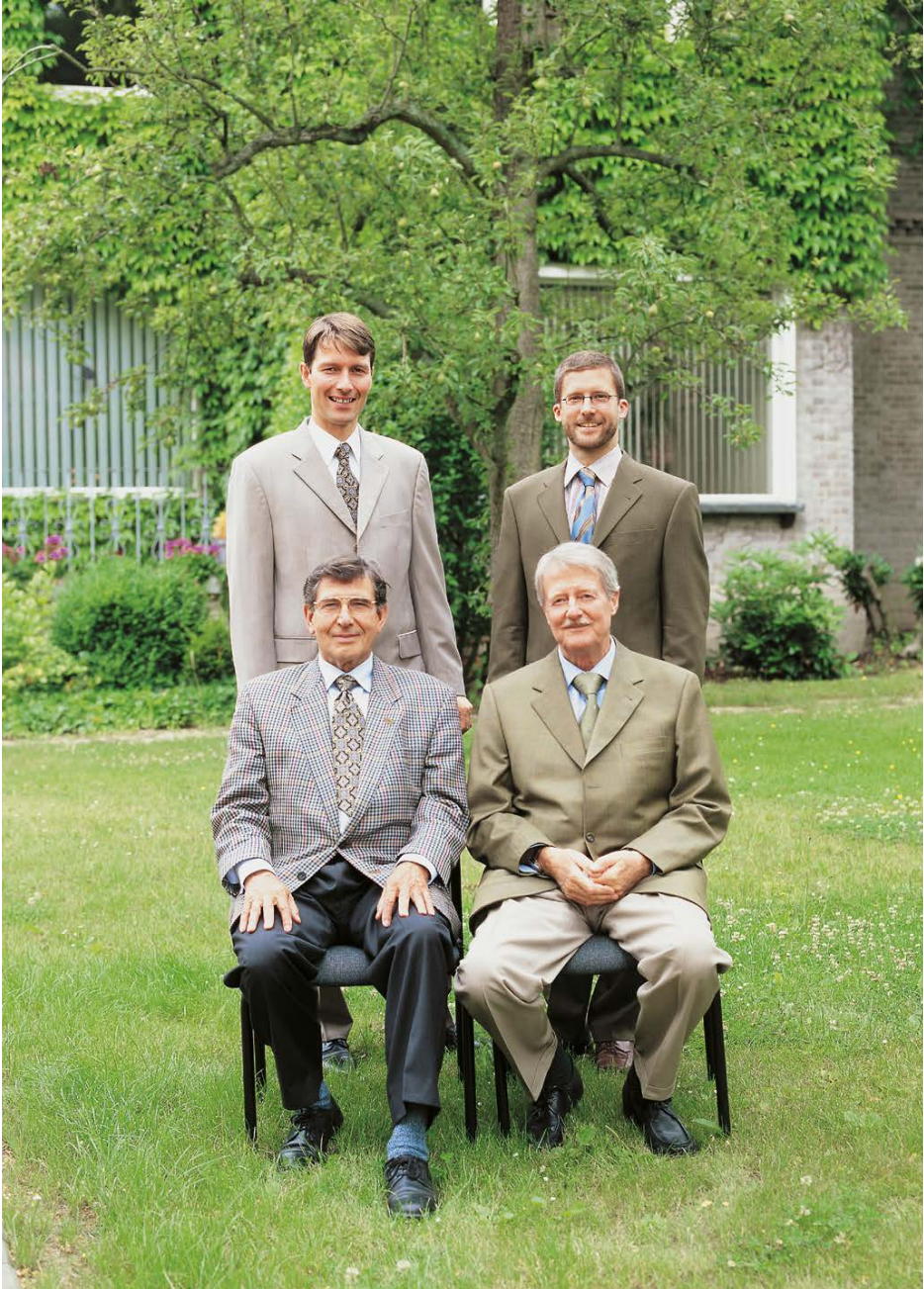
J'ai toujours entretenu de bonnes relations avec le monde politique et les services de l'administration publique. Parallèlement, AMAZONE a toujours été un point de convergence pour les institutionnels locaux, mais aussi les personnalités de haut rang. Lors de ces rencontres, il était primordial pour moi d'avoir des échanges "carte sur table". J'ai toujours défendu la position selon laquelle notre entreprise apporte en plus du développement économique, une contribution à la société et au bien commun.

J'ai bien sûr toujours été à l'écoute des représentants des syndicats et pris clairement position sur de nombreux points, ce qui ne leur a pas toujours plu bien sûr.

Cependant, je n'ai pas seulement représenté AMAZONE à l'extérieur. J'ai aussi marqué durablement la culture d'entreprise en interne. Mon engagement en faveur d'une communication ouverte, d'une interaction personnelle et du maintien des traditions a eu une influence durable sur l'entreprise.

Il me tient à cœur que tous les salariés se sentent bien et se considèrent comme faisant partie de la famille AMAZONE. J'ai toujours été à l'écoute et j'ai pu repérer de nombreux points faibles et problèmes, car je faisais quotidiennement le tour des couloirs de l'administration et des halls de production. À cette occasion, je saluai personnellement de nombreux(ses) salarié(e)s. J'ai ainsi pu avoir de nombreuses discussions avec eux et, bien sûr, nouer des contacts privés. Non seulement j'ai besoin d'être proche de mes salariés, mais je veux aussi exprimer de cette manière l'importance que j'accorde à chaque personne et combien j'apprécie le travail de chacun.

Mon parcours en tant qu'ambassadeur AMAZONE reste très intéressant et m'enrichit sur le plan professionnel et personnel.



**Christian et Justus Dreyer, la quatrième génération,
derrière leur père Klaus Dreyer et le Dr. Heinz Dreyer (1999)**

Succession

Comme il est toujours important de penser à l'avenir d'AMAZONE, j'ai commencé relativement tôt à chercher mon successeur. Avec mon épouse Malu, nous avons élevé nos 3 enfants en les familiarisant très tôt avec AMAZONE. Dès l'enfance, tous ont été impliqués dans l'entreprise et ont intériorisé les gènes AMAZONE.

Après ses études et sa première expérience professionnelle, notre deuxième fils Christian a décidé en 1994 d'entrer dans l'entreprise familiale. Le 5 mai 1999 (juste avant mon 65^{ème} anniversaire), je lui ai confié la direction d'AMAZONE. Aujourd'hui l'entreprise est dirigée par la quatrième génération de la famille Dreyer. Mon cousin Heinz a également transmis la direction de l'entreprise en 2004 à son fils Justus qui venait de terminer sa thèse de doctorat à Hohenheim.

Aujourd'hui Christian et le Dr Justus Dreyer travaillent en étroite coopération et poursuivent l'histoire familiale riche de traditions, en tant que représentants de la 4^{ème} génération.



Depuis la gauche : les présidents du conseil d'administration et propriétaires Christian Dreyer et le Dr Justus Dreyer (2023)

Au terme de mon rapport, on peut dire en résumé que la société, en 1958 au moment de notre prise de poste, n'était pas florissante. C'est seulement grâce aux développements de mon cousin Heinz, associés à mon travail de rationalisation de la production, de bonne gestion et de commercialisation efficace qu'AMAZONE est devenue une entreprise prospère.

Bien entendu, les performances et l'engagement de nos nombreux cadres et salariés investis et qualifiés ont également contribué à ce qu'est AMAZONE aujourd'hui : une entreprise active à l'international, connue pour sa technique agricole et espaces verts, employant plus de 2 500 salariés sur 9 sites de production différents et 10 filiales internationales. Le chiffre d'affaires annuel, qui est désormais supérieur à 800 millions d'Euros, parle de lui-même et l'entreprise avec la 4^{ème} génération, le Dr Justus et Christian Dreyer, envisage un avenir positif.



Notre équipe AMAZONE à l'Agritechnica 2023 à Hanovre

Quelques jalons des 140 dernières années

- 1883 Fondation de la société par Heinrich Dreyer
- 1891 Développement de la machine à nettoyer les céréales "AMAZONE"
- 1894 Première charrue (charrue légère)
- 1910 Développement du premier trieur de pommes de terre "Federkraft"
- 1912 Changement de nom de l'entreprise, la MASCHINENFABRIK H. DREYER devient AMAZONENWERK
- 1915 Dépôt du brevet de l'épandeur d'engrais à rouleau "Michel"
- 1942 Première arracheuse de pommes de terre S 42
- 1949 Premier semoir D1 AMAZONE
- 1956 Création de la première succursale AMAZONE à Delmenhorst-Hoykenkamp
- 1958 Premier épandeur deux disques ZA AMAZONE
- 1964 Premier semoir moderne pour tracteur D4 AMAZONE
- 1969 Premier pulvérisateur porté S 400 AMAZONE
- 1970 Inauguration de la filiale à Forbach (France)
- 1972 Premier semoir D7 AMAZONE, une grande réussite
- 1979 Premier cultivateur rotatif à dents pointées en avant KG AMAZONE
Nouvel épandeur porté ZA-F jusqu'à 15 m

- 1980 Nouvel épandeur porté AMAZONE ZA-U jusqu'à 24 m
- 1983 Premier hall de test au monde pour épandeurs d'engrais,
Création de notre propre société de distribution AMAZONE Ltd. à
Harworth (Grande-Bretagne)
- 1987 Premier semoir monograine ED AMAZONE
- 1989 Nouvel épandeur porté ZA-M AMAZONE jusqu'à 36 m,
Nouveau pulvérisateur porté UF AMAZONE,
Rachat de la société BARA à Méré (France) et donc propre distribution
- 1991 Première cuve frontale FT pour pulvérisateurs portés
- 1992 Premier pulvérisateur traîné UG
- 1993 Premier semoir direct avec coutres semeurs Primera DMC pour
semis direct, semis mulch et semis conventionnel
- 1995 Premier semoir porté pneumatique AD-P AMAZONE
- 1998 Reprise de la BBG Bodenbearbeitungsgeräte Leipzig – notamment
avec le pulvérisateur traîné S et le pulvérisateur automoteur SF
- 2000 Premier déchaumeur à disques indépendants Catros
- 2002 Premier combiné de semis grande capacité Cirrus
- 2003 Nouveau pulvérisateur traîné UX
- 2006 Premier semoir grande capacité Citan largeur de travail jusqu'à 12 m
- 2007 Semoir monograine EDX avec système de sélection et d'implanta-
tion Xpress

- 2009 Nouveaux semoirs à dents Cayena et Condor jusqu'à 15 m, nouveau hall de test d'épandage d'engrais la plus moderne au monde
- 2010 Nouvel automoteur Pantera 4001
- 2012 Nouveau pulvérisateur traîné UX 11200
- 2013 Nouvel épandeur d'engrais ZA-TS jusqu'à 54 m, Nouvelle charrue Cayron AMAZONE
- 2016 Nouveau combiné de semis mécanique Cataya
- 2016 Rachat de la production de charrues de Vogel & Noot à Mosonmagyaróvár en Hongrie, Nouvelles charrues Cayros
- 2017 Nouveau combiné déchaumeur à disques-dents Ceus, Nouveau semoir pneumatique compact Centaya
- 2018 Le groupe AMAZONE rachète SCHMOTZER Hacktechnik
- 2020 Premier semoir monograine Precea
- 2021 Nouvelle charrue semi-portée Tyrok 400 AMAZONE
- 2022 Nouvelle charrue portée réversible Teres 300, Nouveau déchaumeur superficiel traîné Cobra-2TX
- 2023 Nouveau semoir grande capacité Cirrus 9004-2C Grand, Nouvelle charrue semi-portée Tyrok 400 Onland, Nouveau semoir monograine traîné Precea-TCC, Nouvel épandeur combiné ZG-TX, Nouveau pulvérisateur automoteur Pantera 7004

Mentions légales

Éditeur : AMAZONEN-WERKE H. Dreyer SE & Co. KG
Am Amazonenwerk 9 – 13
49205 Hasbergen-Gaste
GERMANY

www.amazone.fr

Auteur : Klaus Dreyer
Conception : Martina Pottebaum-Bolte
Impression : J. F. Niemeyer GmbH & Co. KG, Ostercappeln

1^{ère} édition

Reproduction, même partielle, uniquement avec l'autorisation écrite de l'éditeur.

© AMAZONEN-WERKE 2024

ML1621





Je profite de l'anniversaire des 140 ans d'AMAZONE pour revenir sur les décennies passées et sur le développement de notre entreprise.

Mon cousin Heinz et moi-même avons eu le grand honneur de contribuer ensemble à la formidable évolution de ces 65 dernières années. Les raisons du développement de notre groupe familial sont multiples. Ce livre a la volonté de les retranscrire. Le décès de mon cousin au printemps 2023 m'incite encore plus à retracer les événements qui ont marqué les succès de l'entreprise.

Klaus Dreyer



Dr. Heinz Dreyer