



**AMAZONE**

Zeitschrift der AMAZONEN-WERKE H. DREYER SE & Co. KG  
für Mitarbeitende, Kunden und Freunde des Hauses

# report

Nr. 51 | April 2026



**Flexibel, schlagkräftig und präzise –  
Pflug Tyrok 400 und Säkombination Cirrus 8004**

Hervorragende, präzise Arbeitsqualität in der Bodenbearbeitung und Aussaat



Von links: Vorsitzende der Geschäftsführung und Inhaber Christian Dreyer und Dr. Justus Dreyer

21. MAI 2026

**AMATECHNICA**

WIR SEHEN UNS IN GASTE BEI OSNABRÜCK



## 11 % Wachstum, starke Messe, starkes Team

Hinter uns liegt ein intensives, herausforderndes, aber erfolgreiches Jahr. Besonders erfreulich: Unser Umsatz ist um 11 % gewachsen und hat die Marke von 850 Mio. € erreicht. Dieses Ergebnis ist nicht selbstverständlich – es ist das Resultat des engagierten Einsatzes aller Kolleginnen und Kollegen in Entwicklung, Fertigung, Logistik, Vertrieb, Service und vielen weiteren Bereichen. Ebenso danken wir unseren Kunden und Partnern, die AMAZONE mit Vertrauen, konstruktivem Feedback und einer langjährigen Zusammenarbeit unterstützen. Gemeinsam haben wir dieses starke Ergebnis möglich gemacht. Ein weiterer Beleg für die hohe Wertschätzung unserer Marke ist der erstmals 2. Platz von AMAZONE im aktuellen DLG-Imagebarometer aller Landtechnikfirmen.

Ein Highlight des vergangenen Jahres war die AGRITECHNICA 2025. Unser Messeauftritt war ein voller Erfolg: Gut besuchte Stände, intensive und hochwertige Gespräche, sehr positive Resonanz auf unsere Neuheiten sowie mehrere Auszeichnungen für wegweisende Lösungen. All das bestätigt unseren Kurs: praxisnahe Innovationen, höchste Qualität und konsequente Kundennähe. Unser Dank geht an alle Kolleginnen und Kollegen, die diesen Auftritt vorbereitet, aufgebaut, betreut und nachbereitet haben – von den ersten Konzepten bis zum letzten Messetag.

Trotz der erfreulichen Zahlen bleiben die Rahmenbedingungen weiterhin anspruchsvoll. Umso wichtiger ist es, dass wir als Team geschlossen auftreten: mit klarem Fokus auf unsere Kunden, eindeutigen Prioritäten in

unseren Projekten sowie einem hohen Anspruch an Sicherheit, Effizienz und Lieferperformance.

Wir investieren gezielt in unsere Mitarbeitenden, unsere Prozesse und unsere Standorte – damit AMAZONE auch künftig verlässlich liefert und Maßstäbe setzt. Ein aktuelles Beispiel ist unsere neue Niederlassung in El Dorado (Nordamerika), mit der wir unsere internationale Präsenz stärken und noch näher bei unseren Kunden in diesem wichtigen Markt sind.

Zum Schluss möchten wir einen Blick in die Zukunft unserer Familie und unseres Unternehmens werfen: Wir freuen uns sehr, dass Philipp Dreyer – die fünfte Generation der Familie Dreyer – in das Unternehmen eintritt. Für uns ist das ein starkes Zeichen für Kontinuität, Verantwortung und die tiefe Verbundenheit mit AMAZONE.

Allen Kunden, Partnern und Freunden von AMAZONE danken wir herzlich für die Unterstützung, das Vertrauen und den gemeinsamen Weg. Mit Ihnen zusammen möchten wir die Erfolgsgeschichte unseres Familienunternehmens fortschreiben – mit Bodenhaftung, Mut und der Freude an guten Lösungen. Diese Freude möchten wir auch auf unserer Hausmesse AMATECHNICA am 21. Mai 2026 mit Ihnen teilen, wenn wir gemeinsam zukunftsweisende Lösungen erleben und den Blick in die Zukunft richten. Wir freuen uns, Sie in Hasbergen begrüßen zu können.

Ihr Christian Dreyer und Dr. Justus Dreyer



# 25 Jahre Catros – Innovation never stops



Das besondere bei der Entwicklung der Catros war, dass er auf Antrieb gut angekommen ist, dass wir keine langen Erprobungszeiten hatten und gleich sehr erfolgreich mit dieser Maschine waren. Ein Kunde hat mir erzählt, die Catros wäre die beste Maschine auf seinem Hof.

**Klaus Dreyer**  
Inhaberfamilie, 3. Generation



Die letzten paar Jahre hat sich herausgestellt, dass die AMAZONE Catros unseren Herausforderungen am besten entspricht, weil sie die stabilste Maschine auf dem Markt ist. Wir hatten auch andere Fabrikate ausprobiert.

**Michael Hesselbach**  
Geschäftsführer des Lohnunternehmens Hesselbach GmbH



Die Dinge, die mich an der Maschine am meisten überzeugen, sind die leichte Handhabung und Einstellung. Ansonsten sind die Scheiben sehr robust. Wir können sie sehr lange fahren. Die halten die komplette Frühjahressaison durch.

**Martin Albers**  
Mitarbeiter des Lohnunternehmens Hesselbach GmbH



Wir haben die neue Catros 6003. Wir haben sie gewählt, weil wir ein Gerät haben wollten, wo wir mit der Messerwalze arbeiten können und wo ein integriertes Fahrwerk ist, weil wir wechselnde Bodenverhältnisse haben. [...] Wir hatten vorher ein anderes Gerät. Da wären wir zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht mit am Fahren gewesen. Mit dieser Maschine haben wir jetzt schon gut 200 Hektar fertig.

**Bernd Stricker, Geschäftsführer**  
der Stricker & Moormann GbR

Was mich an der Catros begeistert, ist die Einfachheit der Maschine: die Maschine ist einfach einzustellen, einfach zu warten dank der wartungsfreien Lager, hat ein perfektes Arbeitsbild und enorme Flächenleistung.

**Christoph Laumann**  
Produktlinienverantwortlicher  
Bodenbearbeitung



Ich bin immer wieder beeindruckt, wenn ich die Catros auf den großen Feldern in Nordamerika oder in Südamerika sehe, einmal natürlich über die Arbeitsschwindigkeit, aber auch was für ein tolles Arbeitsergebnis damit erzielt werden kann.

**Christian Dreyer**  
Inhaberfamilie, 4. Generation



Kompaktscheibenegge Catros – seit  
25 Jahren die beste Entscheidung



FILM:

Hervorragende Teamarbeit als Schlüssel zum Erfolg!

# Starker Messeauftritt auf der AGRITECHNICA 2025

Die Weltleitmesse für Landtechnik liegt hinter uns. Mit über 50 ausgestellten Maschinen und Funktionsmodellen – darunter über 30 Neuheiten – konnten wir uns als innovatives und starkes Team präsentieren und haben dabei ein großes, internationales Interesse an unseren technologischen sowie digitalen Lösungen erlebt. Unser Messestand mit rund 3.000 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche wurde als ein Ort wahrgenommen, an dem man sich wohlfühlt und Innovation hautnah erlebt. Zahlreiche Fachgespräche wurden geführt und wertvolle neue Kontakte geknüpft. Laut DLG-Angaben machten insgesamt 2.849 Aussteller aus 52 Ländern sowie rund 477.000 Fachbesucherinnen und Fachbesucher aus 171 Ländern die Veranstaltung zu einem herausragenden internationalen Branchentreffen.

Vom ersten Konzept über die Vorbereitung bis hin zu Auf- und Abbau sowie der Durchführung – alles war sorgfältig geplant und umgesetzt. Den Auf- und Abbau haben über 40 Mitarbeitende der Standorte Gaste, Leeden, Bramsche, Hude und Leipzig aus verschiedenen Abteilungen gemeinsam erfolgreich durchgeführt. Unser Messestand wurde durchschnittlich von 190 Kolleginnen und Kollegen betreut, wovon ein Viertel Mitarbeitende unserer internationalen Töchter oder Importeure waren. Diese gute Zusammenarbeit im Team hat unseren Messeauftritt nicht nur erfolgreich, sondern auch zu einem besonderen Erlebnis gemacht.



## AUSGEZEICHNET! Unsere Prämierungen im Überblick

Mit unseren Neuheiten ZA-TS 01 AutoSpread und EasyMatch wurden wir gleich doppelt geehrt: Beide erhielten jeweils eine DLG-Silbermedaille und zeigen damit eindrucksvoll unsere starke Innovationskraft. Außerdem wurde unser SoilDetect mit dem renommierten DLG-Agrifuture Concept Winner Award ausgezeichnet – eine Prämierung, die landtechnische Pionierarbeiten sowie visionäre Zukunftskonzepte würdigt. Auch bei den Farm Machine Awards konnten wir überzeugen:

ZA-TS 01 AutoSpread und EasyTram wurden von einer internationalen Fachjury prämiert und damit mit einem der begehrtesten Branchenpreise ausgezeichnet. Ein weiteres Highlight setzte unser Team im AGRILL-Wettbewerb. Der von unseren Auszubildenden entwickelte, voll funktionsfähige Hightechgrill AmaGrill, der aus einem Winterdienststreuer gebaut wurde, erhielt einen besonderen Innovationspreis.





## Internationaler Austausch beim Importeursabend

Ein fester Bestandteil unseres Messeauftritts ist seit vielen Jahren der Importeursabend, den wir erstmals anlässlich der AGRITECHNICA 2001 ins Leben gerufen haben. Seitdem hat sich diese Veranstaltung zu einer geschätzten Tradition entwickelt, die den internationalen Austausch und die persönliche Begegnung mit unseren Vertriebspartnern aus aller Welt fördert.

Auch im Rahmen der AGRITECHNICA 2025 führten wir diese Tradition fort und luden am Dienstag, den 11. November 2025, zum 12. AMAZONE Importeursabend ein. Vertriebspartner und Importeure aus 42 Ländern folgten der Einladung und nutzten den Abend für intensive Gespräche und den Austausch von Erfahrungen.





Werksbesuch in Bramsche mit Kundengruppe aus Griechenland am 4.12.2025



Miltiadis Charenis mit Jannis Antonakis, Eigentümer des griechischen AMAZONE Importeurs G. I. Antonakis S. A. (links)



Miltiadis Charenis mit AMAZONE Exportmanager Josef Hirtler (links)

Miltiadis Charenis –

## Erfolgreich mit Tradition und moderner AMAZONE Technik

In der fruchtbaren Region um Nea Gonia, Chalkidiki in Griechenland schreibt Landwirt Miltiadis Charenis seit vielen Jahren eine Erfolgsgeschichte, die traditionelle Landwirtschaft mit modernster Technik verbindet.

Herr Charenis bewirtschaftet einen Familienbetrieb mit rund 500 Hektar Ackerland, auf dem überwiegend Getreide, Wicke als Zwischenfrucht sowie Anis für die Ouzo-Produktion angebaut werden. Für Miltiadis Charenis ist Landwirtschaft nicht nur Beruf, sondern gelebte Lebensphilosophie — geprägt von Innovationsfreude und Effizienz.

Bereits seit ca. 15 Jahren setzt er auf AMAZONE Technik und nutzt Maschinen aus allen Produktlinien unseres Hauses. Zu den jüngsten Investitionen zählt die leistungsstarke Mulch-sämaschine vom Typ Cirrus 6003, die auf seinen Feldern beste Ergebnisse erzielt und den hohen Anspruch an Präzision und Schlagkraft unterstreicht. Sein klares Fazit dazu:

„Ich bin schon mein ganzes Leben in der Landwirtschaft, aber ich zähle meine Existenz als richtiger Landwirt erst, seit ich AMAZONE Maschinen einsetze“ – eine Kundenaussage, die für sich spricht.

Herr Charenis engagiert sich erfolgreich auch gesellschaftlich und politisch. Als langjähriger Ortsvorsteher und heutiger Kommunalpolitiker der Gemeinde New ProPontida setzt er sich aktiv für die ländliche Entwicklung ein. Für seine moderne Betriebsführung und seinen Innovationsgeist im Ackerbau wurde er zudem von der renommierten griechischen Agrarfachzeitschrift Agrenda als „Landwirt des Jahres 2023“ ausgezeichnet.

## 150 Jahre Stavermann – Innovation mit Tradition

Die Stavermann GmbH feierte 2025 ihr 150-jähriges Bestehen. Seit 1875 steht das Unternehmen für Kompetenz und Fortschritt in der Kommunal-, Garten- und Golfplatztechnik. Aus einem kleinen Familienbetrieb in Rulle entwickelte sich ein leistungsstarker Anbieter mit elf Standorten in Norddeutschland. Als AMAZONE Vertriebspartner im Bereich Kommunaltechnik bietet Stavermann maßgeschneiderte Lösungen für Kommunen, Industrie und Dienstleister.

Für die „Stavermänner“ ist eine enge Kundenbindung und Partnerschaften auf Augenhöhe mit den vielfältigen Lieferanten nicht bloße Unternehmensstrategie, sondern der wesentliche, täglich gelebte Baustein, dieser 150-jährigen Erfolgsgeschichte. Dementsprechend ausgelassen und dennoch bodenständig norddeutsch wurde dieses Jubiläum in der Hauptniederlassung in Wallenhorst gefeiert.



Feier anlässlich des 150-jährigen Jubiläums.

Von links nach rechts: Roland Kratz (AMAZONE Verkaufsleiter Region Zentral), Stefan Ludwig (Geschäftsführer / Gesellschafter), Johannes Vocke (Geschäftsführer / Gesellschafter), Rainer Stratemeyer (Gesellschafter / Filialleiter Melle), Andreas Petermöller (AMAZONE Werksbeauftragter Kommunaltechnik Nord)



Besuch bei AgroMashHolding in Kostanai: Mitarbeitende der AgroMashHolding (1. v. l. und 2. v. r.), Andreas Hemeyer, Geschäftsführender Direktor der AMAZONE-WERKE (2. v. l.), Dr. Tobias Meinel, Geschäftsführer der Tochtergesellschaft TOO AMAZONE in Kasachstan (3. v. l.), sowie AMAZONE Exportmanager Viktor Wolf (1. v. r.).

## Kooperation auf dem Business Forum vertieft Enge Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Kasachstan

Den Auftakt für die enge Zusammenarbeit bildete das Business Forum „Kasachstan–Deutschland“ im September 2024, organisiert von der AHK Zentralasien. Im Umfeld der Wirtschaftsdelegation unter Leitung von Bundeskanzler Olaf Scholz nahm auch Christian Dreyer teil und unterzeichnete dort das Abkommen zur industriellen Kooperation zwischen AgroMashHolding (AMH) und AMAZONE.

AgroMashHolding zählt zu den führenden Maschinenbauunternehmen Kasachstans und fertigt unter anderem für Deutz Fahr, Lovol, Kirovetz und Essil. Auf einem 29 Hektar großen Gelände mit 36.000 m<sup>2</sup> Fertigungsfläche in der Stadt Kostanai entstehen jährlich rund 1.000 Traktoren und 300 Mähdrescher. Der Standort verfügt über Gleisanschluss, eigenes Zolllager, Zollabteilung, Zertifizierungsstelle sowie eine eigene Konstruktion.

Im Rahmen der Lokalisierung von AMAZONE wurde 2025 bereits die erste Serie der Condor Sämaschinen vor Ort gefertigt und verkauft. Für 2026 ist eine erweiterte Baureihe geplant. Die Produktion umfasst echte Wertschöpfungsschritte wie Schweißen und Lackieren und wird maßgeblich durch den Einsatz der AMAZONE Mitarbeiter Waldemar Schäfer und Jakob Funk vor Ort getragen.



## 90 Jahre Partnerschaft zwischen AMAZONE und Hilaire Van der Haeghe

Die Zusammenarbeit zwischen AMAZONE und unserem Importeur in Belgien Hilaire Van der Haeghe blickt im Jahr 2025 auf eine beeindruckende Geschichte von 90 Jahren zurück. Was als frühe Vertriebspartnerschaft begann, hat sich über Jahrzehnte zu einer vertrauensvollen und erfolgreichen Kooperation entwickelt. Dieses besondere Jubiläum wurde im Rahmen des Importeursabends auf der Agri-technica 2025 feierlich gewürdigt, bei dem ein eigens gemaltes Bild als Symbol der langjährigen Partnerschaft überreicht wurde.

HH agri, die auf den Agrarsektor spezialisierte Business Unit von Hilaire van der Haeghe, ist ein Familienunternehmen mit 125 Jahren Erfahrung. Als exklusiver Importeur der Premiummarken Fendt und AMAZONE steht HH agri für Qualität, Zuverlässigkeit und Kundennähe. Ein starkes Händlernetz sowie erfahrene Mitarbeiter im Verkauf und Service gewährleisten eine professionelle und persönliche Betreuung. Ergänzt wird das Portfolio durch die Business Unit HH garden, die den Grünsektor und kommunale Dienstleistungen abdeckt.

Von links: Tom Van Looveren (Business Unit Manager HH agri), Christian Dreyer (Inhaber AMAZONE Gruppe), Julien Vanderhaeghe (COO HHgroup), Dr. Justus Dreyer (Inhaber AMAZONE Gruppe), Jonas Gasia (Manager für AMAZONE Produkte HH agri)



**Das sind die Besten!**  
**ImageBarometer 2025/26**

Rang	Landtechnik	Punkte
1	Fendt	58,7
2	<b>AMAZONE</b>	<b>57,9</b>
3	Claas	57,6
4	John Deere	54,3
5	Lemken	54,2
6	Horsch	47,9
7	Rauch	46,2
8	Köckerling	44,6
9	Kuhn	44,4
10	Krone	43,9

– Die 10 Besten in Deutschland –  
 Quelle: DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V.) – 03/2026

Ein neuer Spitzenwert

# AMAZONE springt auf Platz 2 unter den führenden Marken der Agrartechnik

Im DLG-ImageBarometer 2025/2026 erzielt AMAZONE ein hervorragendes Ergebnis und steigt erstmals auf Platz 2 auf. Damit wird die starke Verankerung unserer Marke in der landwirtschaftlichen Praxis erneut bestätigt. Landwirte und Lohnunternehmen bewerten AMAZONE seit vielen Jahren als einen der führenden Hersteller in der Landtechnik.

Als Familienunternehmen investieren wir gezielt in die Weiterentwicklung unserer Maschinen und digitalen Lösungen. Praxisnahe Forschung, intensive Erprobung neuer Verfahren sowie der enge Austausch mit Anwenderinnen und Anwendern bilden die Grundlage für präzise, effiziente und nachhaltige Technik-konzepte. Der Zugewinn an Markenstärke ist für uns Bestätigung und Ansporn zugleich. Unser Dank gilt allen Mitarbeitenden sowie unseren Kundinnen und Kunden und Partnerinnen und Partnern für ihr Vertrauen in AMAZONE.

## AMAZONE eröffnet neuen Standort in El Dorado, Kansas

Mit der Eröffnung eines neuen Standorts in El Dorado, Kansas, baut die AMAZONE Gruppe ihre Aktivitäten in Nordamerika weiter aus. Der neue US-Standort ergänzt die bisherigen Engagements auf dem Kontinent und stärkt die lokale Präsenz in einer der wichtigsten Agrarregionen der Vereinigten Staaten.

AMAZONE ist bereits seit den 1970er-Jahren auf dem nordamerikanischen Markt vertreten. Nach der Gründung von AMAZONE Inc. in Kanada im Jahr 2016 und AMAZONE USA Inc. im Jahr 2021 wurde die direkte Präsenz in den USA kontinuierlich ausgebaut. Heute betreuen über 30 Mitarbeitende in Kanada und den USA Landwirte und Handelspartner vor Ort.

Der neue Standort in El Dorado verfügt über eine Gesamtfläche von 2,63 Acres mit einer Lagerhalle von rund 3.000 m². Er dient künftig als Logistik-, Montage- und Versandzentrum

für Landmaschinen und Ersatzteile für den gesamten US Markt. Mit dieser Investition setzt AMAZONE ein klares Zeichen für weiteres Wachstum und Kundennähe in Nordamerika.



## Neuer AMAZONE Grasshopper für die Magdeburger Pferderennbahn



Mehr als 32 Jahre nach der ersten Vorführung konnte am 09.10.2025 ein neuer AMAZONE-Anbaumäher an den Magdeburger Renn-Verein übergeben werden. Bereits 1993 überzeugte eine Vorführung auf der Rennbahn mit einfacher, bedienerfreundlicher Technik und hoher Arbeitsqualität. Eine Anschaffung war damals aus finanziellen Gründen nicht möglich. Dank einer spendenfinanzierten Initiative konnte nun ein Grasshopper realisiert werden.

Von links: Andreas Petermöller (AMAZONE Werksbeauftragter Kommunaltechnik), Torsten Meyer (Geschäftsführer), Jens Hitzeroth (Technischer Leiter) und Christian Koch (Fahrer).



## Das bewegte Leben des Thomas Vogler **Die BBG, mein Leben**

Thomas Vogler, Jahrgang 1954, ist eine bekannte Persönlichkeit und Zeitzeuge der Leipziger Industriegeschichte sowie bis heute bemerkenswert aktiv. Während seines Berufslebens war er Werksbeauftragter beim VEB Bodenbearbeitungsgeräte Leipzig (BBG), dem heutigen AMAZONE Standort. Er kannte viele Landwirte der DDR persönlich und organisierte über Jahre hinweg zentrale Mitarbeitende- und Kundentreffen in Großzschocher.

Parallel dazu prägte der leidenschaftliche Fußballer den Leipziger Amateurfußball, unter anderem bei Chemie Leipzig, Lok Mitte und Motor Lindenau. Auch heute ist er fester Bestandteil verschiedener Fußballstammtische.

In seinem Buch „Die BBG, mein Leben“ (2025) verbindet Thomas Vogler persönliche Erinnerungen mit der Geschichte des Unternehmens – von den Produktionsbedingungen im VEB über die Wendezeit bis hin zur Privatisierung. Dabei wird deutlich, welchen Einfluss engagierte Menschen auf Unternehmen und Gemeinschaft haben können.

Dieses Verantwortungsgefühl zeigt sich auch heute noch: Gemeinsam mit der AG „Parkschloss Grünau“, AMAZONE Seniorchef Klaus Dreyer und dem Urenkel Rudolf Sacks, Dr. Wieland Sack, setzt er sich für den Erhalt des historischen Gebäudes und der Parkanlage ein – ein anspruchsvolles, aber lohnendes Vorhaben, von dem am Ende alle profitieren können.

## **Praktisch und individuell: Transportkiste Marke Eigenbau**

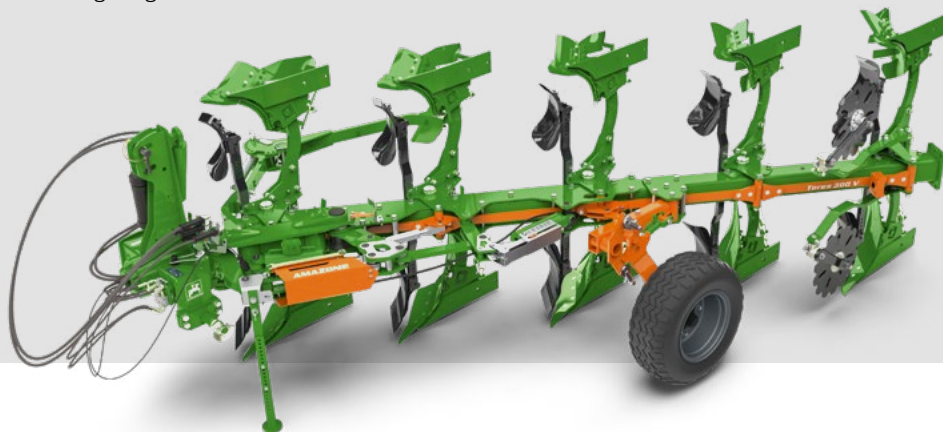
Herr Belitz hat sich für seinen Landwirtschaftsbetrieb (Rothenschirnbacher Agrargenossenschaft e.G.) eine eigene Transportkiste für die Fronthydraulik gebaut und exakt in den AMAZONE-Farben Grün-Orange lackiert – dafür hat er bei uns sogar die originalen Farbcodes angefragt. Die Kiste dient dem sicheren Transport von Pflanzenschutzmitteln – die passenden Aufkleber dafür haben wir ihm gerne zur Verfügung gestellt.



## Expertenstimme aus der Verkaufsförderung

### **„Teres von AMAZONE ist der beste Pflug auf dem Markt“**

„Eins kann ich Ihnen sagen: Ich vermisse die Arbeit bei AMAZONE“, sagt Hans Zens kurz nach seiner Pensionierung zu Klaus Dreyer, Miteigentümer der AMAZONE Gruppe. „Der Teres ist heute der beste Pflug auf dem Markt“, so Hans Zens weiter. Tatsächlich überzeugt der Teres durch robuste Rahmenrohre, patentierte SpeedBlade Pflugkörper mit großem Streichblech Vorderteil für minimalen Verschleiß sowie AutoAdapt für eine automatisch präzise Vorderfurchenanpassung. Highspeed Pflügen bis 10 km/h bei hoher Langlebigkeit – das zeichnet den Teres aus.





## Aus Überzeugung bei AMAZONE Vom Vorführfahrer zur Verkaufsleitung

Seit 2016 ist Sascha Bansberg Teil der AMAZONE-Familie. Bereits während seiner ersten Station als Vorführfahrer im Sommer in Leipzig überzeugten ihn die Unternehmenskultur, die Menschen sowie die Produkte nachhaltig.

Aufgewachsen und geprägt auf einem familiengeführten Milchviehbetrieb in Münster, entschied Herr Bansberg sich früh für eine landtechnische Laufbahn. Nach der Ausbildung zur Fachkraft Agrarservice absolvierte er die Weiterbildung zum Agrarservice-Meister.

Nach sieben Jahren Berufserfahrung in einem Lohnunternehmen führte Herrn Bansbergs ausgeprägter Wissensdrang zu einem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an die Hochschule Osnabrück. In dieser Zeit sammelte er erste Erfahrungen in der Verkaufsförderung und im Produktmarketing und erstellte seine Bachelorarbeit in Zusammenarbeit mit AMAZONE.

Seit 2018 lebt Herr Bansberg mit seiner Frau und den beiden gemeinsamen Kindern in Leipzig. Von 2018 bis 2021 verantwortete er die Verkaufsförderung im Raum Leipzig und von 2021 bis 2023 im Vertriebsinnendienst. Seit 2023 leitet er den Verkaufsbereich in Schleswig-Holstein sowie Ostdeutschland und ist Länderverantwortlicher für Polen.

Sein täglicher Antrieb ist es, kontinuierliche Verbesserungen voranzutreiben und die Marktanteile von AMAZONE nachhaltig weiter auszubauen.

## Der Weg von Thomas Backhaus Mehr als vier Jahrzehnte bei AMAZONE

Beim Vorstellungsgespräch stellte der damalige Betriebsleiter Herr Wiendieck Herrn Backhaus eine einfache, aber entscheidende Frage: „Haben Sie Ihre Prüfung zum Landmaschinenmechaniker bestanden? Wenn ja, können Sie morgen früh um 6 Uhr anfangen.“ Damit begann 1983 seine Laufbahn bei AMAZONE – eine Entscheidung, die er bis heute nicht bereut hat.

Sein erstes Jahr verbrachte Herr Backhaus in der Montage, wo damals Sämaschinen gefertigt wurden. Anschließend wechselte er in die Schweißerei, arbeitete als Schweißer und später an Schweißrobotern. 1991 übernahm Herr Backhaus Verantwortung als Vorarbeiter und bildete sich parallel in der Abendschule zum Metallbaumeister, Betriebswirt, Schweißfachmann und Refa-Techniker weiter.

1998 führte ihn sein Weg in die Arbeitsvorbereitung und Ende 2000 in den Bereich Zeitwirtschaft. Dort ist er bis heute tätig und übernimmt Aufgaben wie Zeitaufnahmen, Arbeitsplatzgestaltung und Projektarbeit.

Nach einem langen und erfüllten Berufsleben bei AMAZONE beginnt für Herrn Backhaus im Herbst ein neuer Lebensabschnitt. Mit dem Abschied aus dem Arbeitsalltag freut er sich besonders auf mehr Zeit für seine Familie und seine Enkeltochter. Sein ehrenamtliches Engagement im Sportverein sowie die Gartenarbeit bleiben für ihn wichtige Bestandteile seines Alltags.



Tim Summerhill

## Kontinuität und Engagement für die AMAZONE Academy

Tim Summerhill verbindet technisches Fachwissen, organisatorisches Talent und eine ausgeprägte Nähe zur Landwirtschaft. Seine berufliche Laufbahn begann mit einer Ausbildung zum Feinwerkmechaniker in der Stanz- und Umformtechnik. Auf Anstoß eines Freundes entschied er sich anschließend für ein Maschinenbaustudium an der FH Münster. Während der Semesterferien sammelte er praktische Erfahrungen im Versuch bei Krone, bevor er seine Abschlussarbeit bei Claas im Bereich der Mähdrescher-Vorentwicklung erstellte.

Der Einstieg bei AMAZONE erfolgte 2010 als Produktspezialist für Düngetechnik und Elektronik im After Sales. Bereits früh kam er mit technischen Schulungen und der Erstellung von Trainingsunterlagen in Berührung. Ab 2012 übernahm Tim Summerhill die Verantwortung für das Training Center in Hude und begleitete den Aufbau sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Academy von den ersten Anfängen bis zur heutigen Form maßgeblich. Ein Höhepunkt dieser langjährigen Arbeit war die Eröffnung der neuen AMAZONE Academy in Altmoorhausen im Sommer 2025.

Privat ist Tim Summerhill seit 2012 verheiratet und Vater von zwei Kindern. Neben seiner Tätigkeit bei AMAZONE arbeitet er zum Ausgleich regelmäßig auf dem landwirtschaftlichen Betrieb eines Freundes mit. Zeit mit seiner Familie verbringt er in der Natur, bei gemeinsamen Aktivitäten und auf Campingreisen durch Europa.



## „Bei AMAZONE packe ich Landtechnik an – mit Leidenschaft, Mut und voller Energie für neue Wege.“

Elena Reis ist 28 Jahre alt, stammt aus der Oberpfalz und bringt eine ausgeprägte Leidenschaft für Landtechnik mit. Während ihres Studiums der Agrarwissenschaften an der Technischen Universität München entwickelte sich ihr fachliches Interesse zunehmend in Richtung Landmaschinentechnik. Schon während des Studiums legte sie großen Wert darauf, Theorie und Praxis zu verbinden, und nutzte ihre Semesterferien für Einsätze auf regionalen Lohnunternehmerbetrieben. Dort sammelte sie wertvolle praktische Erfahrungen und kam erstmals intensiv mit AMAZONE Maschinen in Berührung.

Ein entscheidender Impuls für ihren weiteren Weg ergab sich auf der Agritechnica vor zwei Jahren. Durch ihre Aktivitäten in den sozialen Medien wurde Elena auf den AMAZONE Messestand eingeladen. Aus ersten Gesprächen entwickelte sich schnell eine konkrete Perspektive – heute ist sie als Verkaufsförderin für Bayern Teil des deutschen Vertriebs und unterstützt Kunden sowie Handelspartner mit Engagement und Fachwissen.

Auch außerhalb des Berufs ist Elena Reis aktiv: Ihre Freizeit

verbringt sie bevorzugt in den Bergen – beim Jagen, Wandern oder Skifahren. Gleichzeitig ist sie offen für neue Eindrücke und lässt sich gerne von anderen Regionen und Kulturen inspirieren.





# 40 Jahre Falcon – 20 Jahre gemeinsam mit AMAZONE

Falcon Agricultural Equipment (Pty) Ltd ist seit 1985 ein fester Bestandteil der afrikanischen Landtechnik. Mit Sitz in Howick, KwaZulu-Natal, hat sich das Unternehmen zum größten Hersteller von Rotationsmulchern in Afrika entwickelt. Eingebettet in eine stark landwirtschaftlich geprägte Region und in unmittelbarer Nähe eines führenden Agricultural Colleges entstehen hier praxisnahe und robuste Maschinen für den professionellen Einsatz.

Seit 2005 verbindet Falcon eine enge Partnerschaft mit AMAZONE – eine Zusammenarbeit, die für beide Seiten großen Mehrwert geschaffen hat. Mit AMAZONE expandierte Falcon erfolgreich im südafrikanischen Markt und etablierte die deutsche Premiummarke weiter



auch in Subsahara-Afrika. Umgekehrt profitierte AMAZONE vom starken Falcon-Händlernetzwerk mit Zugang zu großen Mechanisierungspartnern.

Ein sichtbares Ergebnis dieser Kooperation ist die Marktführerschaft bei Düngerstreuern: Auf nahezu jedem großen kommerziellen Betrieb in Südafrika ist heute ein grüner AMAZONE Streuer zu finden. Auch im Nischenmarkt der gezogenen Pflanzenschutzspritzen konnten Erfolge erzielt werden, ebenso mit Bodenbearbeitungsgeräten.

Moderne Großbetriebe verlangen höchste Präzision. Mit Innovationskraft, Marktkenntnis und Vertrauen bleibt AMAZONE für südafrikanische Landwirte ein verlässlicher Partner – heute und in Zukunft.

◀ AMAZONE Exportmanager Wilfried Koldehoff (links),  
Ruben van der Merwe, AMAZONE Verantwortlicher (rechts)





Von links: Sascha Bansberg (AMAZONE Verkaufsleiter), Helmut Rothe (BLT Geschäftsführer), Daniel Pade (BLT Verkaufsleiter) und Markus Gernt (AMAZONE Werksbeauftragter Brandenburg)

## Kompetenzpartner für AMAZONE Technik BLT Brandenburger Landtechnik

Die BLT Brandenburger Landtechnik GmbH mit Sitz in Wittstock/Dosse ist ein etablierter Landtechnikhändler in Brandenburg. Mit mehreren Standorten im Norden und Osten des Bundeslandes betreut das Unternehmen landwirtschaftliche Betriebe und Lohnunternehmen in den Bereichen Verkauf, Service und Ersatzteilversorgung moderner Landtechnik. Insgesamt beschäftigt die BLT 96 Mitarbeitende.

Gegründet wurde das Unternehmen am 1. Mai 1998 als Rothe Landtechnik, seit dem 1. Oktober 2001 firmiert es als BLT Brandenburger Landtechnik GmbH. Im Laufe der Jahre wurde das Standortnetz kontinuierlich erweitert, unter anderem durch die Eröffnungen in Nauen, Kerkow und Rhinow sowie die Übernahme des Standorts Löwenberg im Jahr 2024.

Ein zentraler Partner der BLT ist der Landmaschinenhersteller AMAZONEN-WERKE. Die Zusammenarbeit besteht seit den Anfangsjahren und umfasst heute den Vertrieb von Maschinen für Düngung, Bodenbearbeitung, Saattechnik und Pflanzenschutz. Als autorisierter AMAZONE Händler verbindet die BLT ihre regionale Markt- und Servicekompetenz mit der Innovationskraft von AMAZONE. Diese enge Partnerschaft zeigt sich auch in gemeinsamen Aktivitäten, wie der erfolgreichen Zusammenarbeit mit der Verkaufsförderung Leipzig und Göttingen, die den Mehrwert für Kunden gleichermaßen unterstreicht.

## Raiffeisen Technik HSL und AMAZONE Starke Partnerschaft für exzellenten Service

Die Zusammenarbeit zwischen der Raiffeisen Technik HSL GmbH und den AMAZONEN-WERKEN ist ein besonders erfolgreiches Beispiel für gelebte Servicequalität im Landtechnikbereich. Als etablierter Service-Stützpunkt in der Region Südliches Schleswig-Holstein und Westliches Mecklenburg-Vorpommern engagiert sich die Raiffeisen Technik HSL aktiv in der Ausbildung von AMAZONE Service Experten.

Aktuell werden dort zwei Servicetechniker im Rahmen des AMAZONE Ausbildungsprogramms geschult – darunter Philipp Pein, der bereits seit drei Jahren Teil des Programms ist. Die Ausbildung zum Land- und Baumaschinenmechaniker / Mechatroniker und die regelmäßig stattfindenden Servicetrainings bilden das Fundament für den Start in die weiterführende Experten Ausbildung. Die jährlich stattfindende, zweiwöchige Weiterbildung in der Academy Hude vermittelt den Teilnehmern der Experten Weiterbildung umfassendes Wissen zu allen AMAZONE Produktbereichen und legt damit die Grundlage für einen erstklassigen Kundendienst.

Philipp Pein wurde kürzlich mit einem neu folierten „AMAZONE Service Experte“ Fahrzeug ausgestattet, das mit sämtlichen notwendigen Servicetools bestückt ist. Somit ist er optimal vorbereitet für anstehende Erstein-sätze sowie Wartungs- und Reparaturarbeiten direkt beim Kunden.

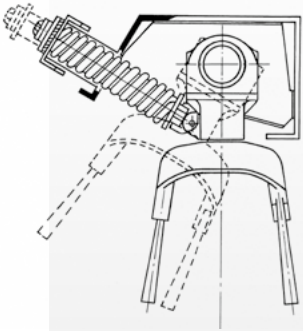
Insgesamt werden rund 60 AMAZONE Service Experten in der Academy ausgebildet. Diese sind in Deutschland, Österreich und Luxemburg im Einsatz und bilden ein starkes Netzwerk kompetenter Servicepartner.

Von links: Patrick Eichholz (AMAZONE Servicemanager) und die beiden AMAZONE Service Experten der Agravis Technik HSL Phillip Pein und Stephan Hoppe



Der Blick zurück:

# AMAZONE Kreiselgrubber KG



In den 1970er-Jahren erlebte die Kreiselegge ihre Blütezeit. Besonders in Kombination mit Sämaschinen fand sie große Anerkennung bei Landwirten. Die Kreiselegge arbeitet mit von der Zapfwelle angetriebenen Zinken, die „auf Schleppe“ stehen – also nicht aktiv in den Boden eindringen. Diese Konstruktion bringt jedoch eine entscheidende

Schwäche mit sich: Die Zinken schwimmen auf dem Boden und erreichen bei schweren Böden oft nicht die gewünschte Arbeitstiefe.

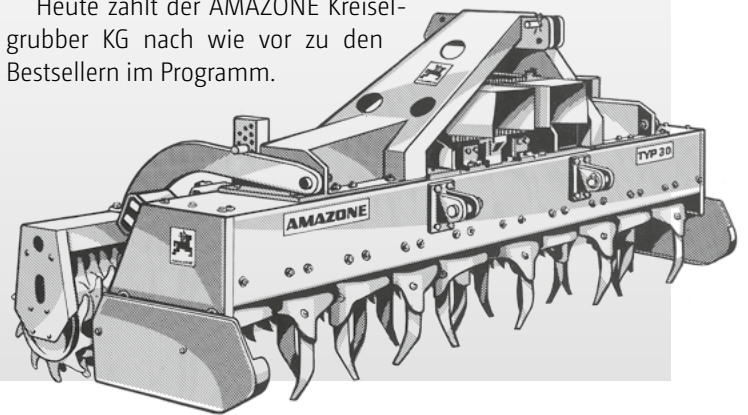
AMAZONE reagierte auf diese Herausforderung mit einer innovativen Lösung: dem Kreiselgrubber. Anders als bei der Kreiselegge stehen die Zinken hier „auf Griff“ – sie ziehen sich aktiv in den Boden ein, lockern ihn zuverlässig auf und ermöglichen eine präzise Einstellung der Arbeitstiefe.

Der erste AMAZONE Kreiselgrubber KG war technisch aufwendig konstruiert. Jedes Kreiselmodul verfügte über

ein eigenes Getriebe, und starke Druckfedern sorgten dafür, dass die Kreisel bei Widerstand ausweichen konnten. Diese Lösung war zwar funktional, aber teuer und anfällig für Störungen.

Mit der Weiterentwicklung der Technik setzte sich schließlich eine deutlich robustere und wirtschaftlichere Lösung durch: Grubberzinken aus vergütetem Stahl. Diese können bei Hindernissen selbsttätig ausweichen – ganz ohne zusätzliche Mechanik. Ein Prinzip, das sich über fast vier Jahrzehnte hinweg tausendfach bewährt hat.

Heute zählt der AMAZONE Kreiselgrubber KG nach wie vor zu den Bestsellern im Programm.



## Das „gelbe Monster“ von Reinhard Schwoppe Fertigstellung nach acht Jahren Restaurierung

Unser langjähriger Mitarbeiter Reinhard Schwoppe, Diplom Ingenieur für Maschinenbau und Informatik, begann seine berufliche Laufbahn bereits 1983 als Konstrukteur beim VEB Leipziger Bodenbearbeitungsgeräte. Seit 2005 gehört er zum Nachfolgeunternehmen in Leipzig, der BBG von AMAZONE – und verabschiedet sich in diesem Jahr in den wohlverdienten Ruhestand.

Seine Leidenschaft gilt der Erhaltung historischer Landtechnik. Den Anstoß für sein größtes Restaurierungsprojekt gab ein russischer Traktor vom Typ Kirowez K-700A, Baujahr 1974, mit einer Leistung von 230 PS sowie 16 Vorwärts- und 8 Rückwärtsgängen, der über 30 Jahre ungenutzt in der Scheune eines befreundeten Landwirts stand und bereits für die Verschrottung vorgesehen war.

Ab 2017 begann Reinhard Schwoppe mit der vollständigen Zerlegung des imposanten Fahrzeugs. Er überarbeitete den 8 Zylinder V Motor, das Getriebe, die Achsen sowie den Rahmen mit dem Knick Pendelblock. Um ausreichend Platz für die Restaurierung zu schaffen, errichtete er 2021 sogar ein eigenes Gebäude. Nach dem Wiederaufbau erhielt das „gelbe Monster“ 2025 seine Erstzulassung mit rotem H Kennzeichen. Für das Frühjahr sind die ersten Erprobungseinsätze geplant.



AMAZONE Standortvorstellung, Folge 5: Bramsche

## Erweiterungsbau am Standort Bramsche

Im Jahr 2013 wurde uns bewusst: Die Kapazitäten unserer bestehenden Werke würden langfristig nicht ausreichen, um den wachsenden Anforderungen gerecht zu werden. Deshalb begannen wir, nach einem geeigneten Grundstück für einen zusätzlichen Standort zu suchen – möglichst in der Nähe unseres Hauptsitzes in Gaste, um auch unsere erfahrenen Mitarbeiter einsetzen zu können.

Durch einen glücklichen Zufall ergab sich die Gelegenheit, einen kompletten Bauernhof mit 25 Hektar Fläche in Schleptrup, einem Ortsteil von Bramsche, zu erwerben. Das Grundstück gehörte dem Bruder eines langjährigen AMAZONE Mitarbeiters. Die Lage war ideal: direkt an der Autobahn Richtung Bremen, nahe einer Ausfahrt und mit ebenem Gelände – perfekte Voraussetzungen für ein neues Werk.

Die größte Herausforderung war die Genehmigung für den Bau einer Fabrik, die zu dieser Zeit alles andere als selbstverständlich war. Umso mehr freuten wir uns über die Zustimmung des Bramscher Stadtrates zu unserem Projekt.

2017 war es soweit: Wir kauften den Hof und setzten den ersten Spatenstich – gemeinsam mit Bramsches Bürgermeister Heiner Pahlmann und dem Bundestagsabgeordneten Mathias Middelberg. Der Bau unseres modernen Werkes ging zügig voran, sodass wir bereits im August des Folgejahres die feierliche Eröffnung begehen konnten.

Heute werden in Bramsche die Anbaufeldspritze UF, die gezogene Anhängfeldspritze UX, die selbstfahrende Feldspritze Pantera, die gezogenen Düngestreuer ZG sowie weitere Großgeräte montiert. Vom ursprünglichen Bauernhof blieb eine wunderschöne, historische Scheune erhalten, die wir für Präsentationen nutzen.

Bereits 2021 erweiterten wir das Werk um eine 8.000 m<sup>2</sup> große Halle und aktuell wird ein 13.000 m<sup>2</sup> großer Komplex für Produktion und Logistik sowie ein Bürogebäude auf 900 m<sup>2</sup> errichtet. Bramsche entwickelt sich weiter!





Familientradition wird fortgesetzt:

## Philipp Dreyer startet im Unternehmen



**M**it dem festen Einstieg von Philipp Dreyer im April 2026 setzt die Familie Dreyer die langjährige Familientradition konsequent fort. Als Vertreter der fünften Generation wird er nach seinem Studium und externer Berufserfahrung nun fest in das Familienunternehmen einsteigen.

Philipp Dreyer absolvierte sein Studium des International Business in Maastricht sowie

den Master in Management & Technologie an der TU München. Nach verschiedenen praktischen Erfahrungen bei AMAZONE und anderen Unternehmen war er zuletzt zweieinhalb Jahre als Unternehmensberater bei Bain & Company tätig. Wir haben mit ihm über seinen bisherigen Weg und seinen Start bei AMAZONE gesprochen.

**report:** Philipp, was begeistert dich persönlich an der Landtechnik und speziell an AMAZONE?

**Philipp Dreyer:** Zuerst einmal freue ich mich sehr darauf, nun Teil des AMAZONE Teams zu werden. Wir arbeiten in einer spannenden Industrie: Die Landwirtschaft muss mit weniger Ressourcen eine wachsende Weltbevölkerung ernähren. Innovative Landtechnik ist ein entscheidender Schlüssel, um dieser Herausforderung zu begegnen. Genau diese Lösungen bieten wir bei AMAZONE an – das begeistert mich. Dabei reizt mich insbesondere die Zusammenarbeit mit den Kollegen – das starke Engagement und das unternehmerische Denken im Haus bereiten mir viel Vorfreude auf die kommende Zeit.

**report:** Du bist mit AMAZONE aufgewachsen. Was sind deine bisherigen Erlebnisse auf deinem Weg mit dem Unternehmen?

**Philipp Dreyer:** Meine Schwester Elena und ich sind sehr eng mit AMAZONE aufgewachsen, das Unternehmen begleitet uns seit unserer Kindheit. Es gab schon viele besondere Erlebnisse mit dem AMAZONE Team. Ein prägendes Ereignis war meine Mitarbeit bei unserem australischen Importeur Landpower: Zu sehen, wie das Team und unsere Kunden auch auf der anderen Seite der Welt für AMAZONE brennen und unsere Maschinen im Einsatz zu erleben, war schon ziemlich cool!

**report:** Du hast dich gezielt auf deine Rolle vorbereitet. Wie sah dein bisheriger Weg im Studium und bei deinen Praktika aus?

**Philipp Dreyer:** Das ist richtig. Um mal ein paar Einblicke zu geben: Während meines Studiums in Management & Technology an der TU München habe ich am Entrepreneurship und Leadership Entwicklungsprogramm Manage and More der UnternehmerTUM teilgenommen. Dort haben wir zum einen anhand von Innovationsprojekten für Partner wie Bosch oder

E.ON die systematische Entwicklung von innovativen Produkten und Geschäftsmodellen erlernt, aber auch Coachings in Teamführung erhalten. Des Weiteren habe ich zum Beispiel im Rahmen eines Uni-Seminars Vorschläge zur Strukturierung von Innovationsprojekten erarbeitet und die Ergebnisse dem BMW-Vorstandsvorsitzenden Oliver Zipse vorstellen dürfen. Aber auch diverse Praktika bei AMAZONE sowie bei BMW und einem Software-Start-up waren mir wichtig, um frühzeitig unterschiedliche Unternehmen und Arbeitsweisen kennenzulernen und für einen Einstieg bei Amazone gut vorbereitet zu sein.

**report:** In den letzten zweieinhalb Jahren warst du als Berater bei der internationalen Strategieberatung Bain & Company tätig. Welche Erfahrungen konntest du dort sammeln?

**Philipp Dreyer:** Als Teammitglied bei Bain habe ich eng mit Kollegen unterschiedlichster Hintergründe und Nationalitäten zusammengearbeitet. Wir haben Entscheidungsprozesse für das Top-Management globaler Unternehmen begleitet, primär im Maschinenbau. Die Themen waren vielfältig und reichten von KI-Strategien, über Mergers & Acquisitions bis hin zur Einkaufsoptimierung. Diese Zeit hat mir einen wertvollen Werkzeugkasten, zum Beispiel für die strukturierte und ergebnisorientierte Projektarbeit mitgegeben.

**report:** Dein Einstieg ist für April 2026 geplant. Wie genau sieht dein Start bei AMAZONE aus?

**Philipp Dreyer:** Zu Beginn werde ich ein drei- bis viermonatiges Einarbeitungsprogramm absolvieren und dabei verschiedene Unternehmensbereiche durchlaufen. Ich freue mich darauf, mit dem AMAZONE Team, unseren Kunden und Partnern in den direkten Austausch zu gehen. Danach folgt eine schrittweise Einarbeitung, bei der ich zunächst ein Projekt im Bereich After Sales, konkret im Ersatzteilwesen, übernehmen werde.

**report:** Philipp, vielen Dank für das Gespräch und einen guten Start im April!

### Herausgeber:

AMAZONEN-WERKE  
H. DREYER SE & Co. KG  
Postfach 51  
D-49202 Hasbergen-Gaste  
Tel.: +49 (0)5405 501-0  
Fax: +49 (0)5405 501-147  
www.amazone.de  
amazone@amazone.de

### Redaktion:

Dipl.-Ing. Klaus Dreyer

### Konzeption und Gestaltung:

Martina Pottebaum-Bolte, Anna Sacharow,  
Christian Leiendecker

### Fotos:

AMAZONE Archiv

### Auflage:

10.000 Stück