



AMAZONE

Magazine de la société AMAZONEN-WERKE H. DREYER SE & Co. KG
pour ses salariés, clients et partenaires

AMAnews

N° 51 | May 2026



**Flexibles, puissants et précis –
Charrue Tyrok 400 et combiné de semis Cirrus 8004**

Une qualité de travail exceptionnelle et précise pour le travail du sol et le semis



De gauche à droite : Les présidents du conseil d'administration et propriétaires
Christian Dreyer et le Dr Justus Dreyer

Une croissance de 11 %, un salon très réussi, une équipe solide

L'année passée a été intense, pleine de défis, mais couronnée de succès. Ce qui nous réjouit particulièrement : notre chiffre d'affaires a augmenté de 11 % et a franchi la barre des 850 millions d'euros. Ce résultat ne va pas de soi, il est le fruit de l'engagement sans faille de tous nos collègues des services de Développement, Fabrication, Logistique, Ventes, Service après-vente et de nombreux autres domaines. Nous tenons également à remercier nos clients et nos partenaires qui soutiennent AMAZONE par leur confiance, leurs commentaires constructifs et leur collaboration de longue date. C'est ensemble que nous avons pu atteindre ce résultat remarquable. Une autre preuve de la grande estime dont jouit notre marque est la deuxième place obtenue pour la première fois par AMAZONE au dernier Baromètre d'image de la DLG, qui recense toutes les entreprises du secteur des machines agricoles.

L'un des temps forts de l'année dernière a été le salon AGRITECHNICA 2025. Notre participation au salon a été un véritable succès : stands très fréquentés, échanges approfondis et de grande qualité, accueil très favorable réservé à nos nouveautés, ainsi que plusieurs distinctions pour des solutions innovantes. Tout cela confirme que nous sommes sur la bonne voie avec des innovations axées sur la pratique, une qualité irréprochable et une proximité constante avec nos clients. Nous tenons à remercier tous nos collègues qui ont préparé, installé, animé et suivi ce salon, depuis les premières ébauches jusqu'au dernier jour de l'événement.

Malgré ces chiffres encourageants, le contexte général reste difficile. Il est donc d'autant plus important d'agir en équipe soudée, en mettant clairement l'accent sur nos clients, en définissant des priorités claires dans nos projets et en appliquant des normes élevées en matière de sécurité, d'efficacité et de respect des délais de livraison.

Nous investissons de manière ciblée dans nos collaborateurs, nos processus et nos sites, afin qu'AMAZONE continue de fournir des prestations fiables et de faire figure de référence. Notre nouvelle succursale à El Dorado (Amérique du Nord) en est un exemple récent : elle nous permet de renforcer notre présence internationale et d'être encore plus proches de nos clients sur ce marché important.

Pour finir, nous souhaitons nous projeter dans l'avenir de notre famille et de notre entreprise : Nous sommes très heureux que Philipp Dreyer, représentant la cinquième génération de la famille Dreyer, rejoigne l'entreprise. Pour nous, c'est un signe fort de continuité, de responsabilité et d'un attachement profond à AMAZONE.

Nous remercions chaleureusement tous les clients, partenaires et amis d'AMAZONE pour leur soutien, leur confiance et le chemin parcouru ensemble. Avec vous, nous souhaitons poursuivre la réussite de notre entreprise familiale, en gardant les pieds sur terre, avec courage et en prenant plaisir à trouver de bonnes solutions. Nous nous réjouissons de continuer à parcourir ce chemin à vos côtés.

Christian Dreyer et Dr Justus Dreyer



Les 25 ans du Catros – L'innovation ne s'arrête jamais



Ce qui est remarquable dans le développement du Catros, c'est qu'il a tout de suite été bien accueilli, que nous n'avons pas eu à passer par de longues phases d'essai et que nous avons immédiatement rencontré un grand succès avec cette machine. Un client m'a dit que le Catros était la meilleure machine de son exploitation.

Klaus Dreyer
Famille propriétaire,
3e génération



Ces dernières années, nous avons constaté que le Catros d'AMAZONE était la machine la mieux adaptée à nos besoins, car c'est la plus robuste du marché. Nous avons aussi essayé d'autres marques.

Michael Hesselbach
Gérant de l'entreprise de travaux
agricoles Hesselbach GmbH



Ce qui me convainc le plus dans cette machine, c'est sa simplicité d'utilisation et de réglage. De plus, les disques sont très résistants. Ils offrent une durée d'utilisation particulièrement longues. Ils tiennent tout au long de la saison printanière.

Martin Albers
Employé de l'entreprise agricole
Hesselbach GmbH



Nous avons le nouveau Catros 6003. Nous l'avons choisi parce que nous voulions une machine permettant d'utiliser le rouleau hacheur et équipée d'un châssis intégré, car nous sommes confrontés à des conditions de sol variables. [...] Nous avions auparavant un autre matériel. À ce stade, nous n'aurions pas encore lancé la saison. Avec cette machine, nous avons déjà traité pas moins de 200 hectares.

Bernd Stricker, gérant de la société
Stricker & Moormann GbR

Ce qui me plaît particulièrement dans le Catros, c'est la simplicité de la machine : elle est facile à régler, facile à entretenir grâce à ses roulements sans maintenance, tout en assurant un rendu de travail parfait et un rendement exceptionnel.

Christoph Laumann
Responsable de la gamme de
produits pour le travail du sol



Je suis toujours impressionné lorsque je vois les Catros à l'œuvre dans les grands champs d'Amérique du Nord ou d'Amérique du Sud, d'abord bien sûr par leur vitesse de travail, mais aussi par l'excellent résultat qu'ils permettent d'obtenir.

Christian Dreyer
Famille propriétaire,
4e génération



Un excellent travail d'équipe, la clé du succès !

Forte présence au salon AGRITECHNICA 2025

Le salon international de référence dans le domaine des machines agricoles est désormais derrière nous. Avec plus de 50 machines et maquettes fonctionnelles exposées, dont plus de 30 nouveautés, nous avons pu nous présenter comme une équipe innovante et solide, et nous avons suscité un vif intérêt international pour nos solutions technologiques et numériques. Notre stand, d'une superficie d'environ 3 000 m², a été perçu comme un lieu où l'on se sent à l'aise et où l'on peut découvrir l'innovation de près. De nombreuses discussions techniques ont eu lieu et de nouveaux contacts précieux ont été noués. Selon les chiffres fournis par la DLG, les 2 849 exposants venus de 52 pays et les quelque 477 000 visiteurs professionnels issus de 171 pays ont fait de cet événement un rendez-vous international incontournable pour le secteur.

De la conception initiale à la préparation, en passant par le montage, le démontage et la mise en œuvre, tout a été soigneusement planifié et réalisé. Le montage et le démontage ont été menés à bien par plus de 40 collaborateurs issus de différents services des sites de Gaste, Leeden, Bramsche, Hude et Leipzig. Notre stand a été tenu en moyenne par 190 collègues, dont un quart étaient des collaborateurs de nos filiales internationales ou de nos importateurs. Cette excellente collaboration au sein de l'équipe a non seulement fait de notre participation au salon un succès, mais aussi une expérience unique.



RÉCOMPENSES ! Un aperçu de nos distinctions

Nos nouveautés ZA-TS 01 AutoSpread et EasyMatch nous ont valu une double distinction : elles ont toutes deux remporté une médaille d'argent de la DLG, ce qui témoigne de manière impressionnante de notre capacité d'innovation. De plus, notre SoilDetect a remporté le prestigieux prix DLG-Agrifuture Concept Winner Award, une distinction qui récompense les travaux pionniers dans le domaine des technologies agricoles ainsi que les concepts d'avenir visionnaires. Nous

avons également su nous démarquer dans le cadre des Farm Machine Awards : les ZA-TS 01 AutoSpread et EasyTram ont été récompensés par un jury international d'experts et ont ainsi reçu l'un des prix les plus convoités du secteur. Notre équipe s'est également illustrée lors du concours AGRILL. L'AmaGrill, un barbecue high-tech entièrement fonctionnel mis au point par nos apprentis à partir d'un épandeur hivernal, a reçu un prix spécial de l'innovation.





Échanges internationaux lors de la soirée des importateurs

Depuis de nombreuses années, la soirée des importateurs, que nous avons organisée pour la première fois à l'occasion du salon AGRITECHNICA 2001, fait partie intégrante de notre présence au salon. Depuis lors, cet événement est devenu une tradition très appréciée qui favorise les échanges internationaux et les rencontres personnelles avec nos partenaires commerciaux du monde entier.

Dans le cadre du salon AGRITECHNICA 2025, nous avons perpétué cette tradition et avons organisé, le mardi 11 novembre 2025, la 12e soirée des importateurs AMAZONE. Des partenaires commerciaux et des importateurs de 42 pays ont répondu à l'invitation et ont profité de cette soirée pour mener des discussions approfondies et échanger sur leurs expériences.



AMACamp – Le siège social français accueille les commerciaux de concession pendant deux semaines pour un programme de formation produits.

Après une première session organisée à l'automne 2025 durant laquelle plus de 450 vendeurs ont été formés, le dispositif se poursuit activement au printemps 2026 avec un programme orienté sur des thématiques saisonnières telles que la pulvérisation, la fertilisation, ainsi que les semoirs monograinne et les bineuses. Ces sessions permettent d'approfondir les connaissances produits, de renforcer la compréhension des enjeux agronomiques avec des démonstrations et de développer un discours commercial encore plus pertinent sur le terrain.

Ces journées de formation renforcent la proximité avec les équipes commerciales et améliorent la qualité du conseil apporté aux clients finaux. Durant la journée, les commerciaux participent en petits groupes à plusieurs ateliers animés par les chefs produits, responsables commerciaux et démonstrateurs AMAZONE autour d'enseignements théoriques et pratiques.

Le programme se poursuivra à l'automne 2026 avec de nouvelles sessions de formation, AMAZONE s'inscrit ainsi dans une démarche durable de transmission des savoirs et d'accompagnement du réseau.



AMACamp 2025 : des commerciaux de concession en formation produits au siège français d'AMAZONE.

150 ans de Stavermann, l'innovation dans la tradition

La société Stavermann GmbH a fêté son 150^e anniversaire en 2025. Depuis 1875, l'entreprise est synonyme de compétences et de progrès dans le domaine des équipements techniques destinés aux collectivités locales, aux jardins et aux terrains de golf. Ce qui n'était au départ qu'une petite entreprise familiale à Rulle est devenu un prestataire performant comptant onze sites dans le nord de l'Allemagne. En tant que partenaire commercial d'AMAZONE dans le domaine de la technique des espaces verts, Stavermann propose des solutions sur mesure pour les collectivités locales, l'industrie et les prestataires de services.

Pour le concessionnaire Stavermann, la fidélisation étroite de la clientèle et les partenariats d'égal à égal avec leurs nombreux fournisseurs ne constituent pas seulement une stratégie d'entreprise, mais aussi le pilier essentiel, mis en pratique au quotidien, de cette réussite de 150 ans. C'est dans une ambiance à la fois festive et typiquement nord-allemande que cet anniversaire a été célébré au siège social de Wallenhorst.



Célébration à l'occasion du 150^e anniversaire.

De gauche à droite : Roland Kratz (directeur commercial AMAZONE pour la région Centre), Stefan Ludwig (directeur général / associé), Johannes Vocke (directeur général / associé), Rainer Stratemeyer (associé / directeur de la succursale de Melle), Andreas Petermöller (responsable d'usine AMAZONE pour la division des espaces verts Nord)



Visite chez AgroMashHolding à Kostanai : des collaborateurs d'AgroMash-Holding (1er à gauche et 2e à droite), Andreas Hemeyer, directeur général d'AMAZONE-WERKE (2e à partir de la gauche), le Dr Tobias Meinel, directeur général de la filiale TOO AMAZONE au Kazakhstan (3e à partir de la gauche), ainsi que Viktor Wolf, responsable des exportations chez AMAZONE (1er à partir de la droite).

Renforcement de la coopération lors du Business Forum Une étroite collaboration entre l'Allemagne et le Kazakhstan

Cette étroite collaboration a débuté en septembre 2024 avec le forum d'affaires « Kazakhstan-Allemagne », organisé par la Chambre de commerce allemande en Asie centrale. Christian Dreyer a également pris part à la délégation économique dirigée par le chancelier fédéral Olaf Scholz et y a signé l'accord de coopération industrielle entre AgroMashHolding (AMH) et AMAZONE.

AgroMashHolding figure parmi les principales entreprises de construction mécanique du Kazakhstan et a notamment pour clients Deutz Fahr, Lovol, Kirovetz et Essil. Sur un site de 29 hectares comprenant 36 000 m² de surface de production, situé dans la ville de Kostanai, environ 1 000 tracteurs et 300 moissonneuses-batteuses sont construits chaque année. Le site dispose d'un embranchement ferroviaire, de son propre entrepôt douanier, d'un service douanier, d'un organisme de certification ainsi que de son propre service de conception.

Dans le cadre de la délocalisation d'AMAZONE, la première série de semoirs Condor a déjà été construite et commercialisée sur place en 2025. Une gamme élargie est prévue pour 2026. La production comprend des étapes de construction à part entière, comme le soudage et la peinture, et repose en grande partie sur l'intervention sur place de Waldemar Schäfer et Jakob Funk, deux collaborateurs d'AMAZONE.



90 ans de partenariat entre AMAZONE et Hilaire Van der Haeghe

En 2025, nous fêtons les 90 ans de la collaboration entre AMAZONE et notre importateur belge, Hilaire Van der Haeghe. Ce qui a commencé comme un simple partenariat commercial s'est transformé, au fil des décennies, en une collaboration fructueuse et basée sur la confiance. Cet anniversaire particulier a été célébré en grande pompe lors de la soirée des importateurs organisée dans le cadre du salon Agritechnica 2025, au cours de laquelle un tableau spécialement réalisé pour l'occasion a été remis en tant que symbole de ce partenariat de longue date.

HH agri, l'unité commerciale d'Hilaire van der Haeghe spécialisée dans le secteur agricole, est une entreprise familiale forte de 125 ans d'expérience. En tant qu'importateur exclusif des marques haut de gamme Fendt et AMAZONE, HH agri est synonyme de qualité, de fiabilité et de proximité avec ses clients. Un solide réseau de concessionnaires ainsi qu'une équipe expérimentée dans la vente et le service après-vente garantissent un accompagnement professionnel et personnalisé. Le portefeuille est complété par la division HH garden, qui couvre le secteur des espaces verts et les services municipaux.

De gauche à droite : Tom Van Looveren (directeur de la division HH agri), Christian Dreyer (propriétaire du groupe AMAZONE), Julien Vanderhaeghe (directeur des opérations de HHgroup), Dr Justus Dreyer (propriétaire du groupe AMAZONE), Jonas Gasia (responsable des produits AMAZONE chez HH agri)



Ce sont les meilleurs ! Baromètre d'image 2025/26

Rang	Technique agricole	Points
1	Fendt	58,7
2	AMAZONE	57,9
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

– Les 10 meilleurs en Allemagne –
Source : DLG (société allemande d'agriculture) – 03/2026

Un nouveau record

AMAZONE se hisse à la deuxième place parmi les marques leaders du secteur des machines agricoles

Au Baromètre d'image DLG 2025/2026, AMAZONE obtient un excellent résultat et se hisse pour la première fois à la deuxième place. Cela confirme une nouvelle fois la forte implantation de notre marque dans le secteur agricole. Depuis de nombreuses années, les agriculteurs et les entrepreneurs agricoles considèrent AMAZONE comme l'un des principaux fabricants de matériel agricole.

En tant qu'entreprise familiale, nous investissons de manière ciblée dans le développement de nos machines et de nos solutions numériques. Une recherche axée sur la pratique, des essais approfondis de nouveaux procédés ainsi qu'un dialogue étroit avec les utilisateurs constituent la base de concepts techniques précis, efficaces et durables. Le renforcement de notre image de marque est pour nous à la fois une confirmation et une source de motivation. Nous tenons à remercier l'ensemble de nos collaborateurs, ainsi que nos clients et partenaires, pour la confiance qu'ils accordent à AMAZONE.

AMAZONE ouvre un nouveau site à El Dorado, au Kansas

Avec l'ouverture d'un nouveau site dans la ville d'El Dorado, au Kansas, le groupe AMAZONE poursuit résolument l'expansion de ses activités en Amérique du Nord. Ce nouveau site américain complète les engagements existants sur le continent et renforce la présence locale dans l'une des régions agricoles les plus importantes des États-Unis.

AMAZONE est présent sur le marché nord-américain depuis les années 1970. Depuis la création d'AMAZONE Inc. au Canada en 2016 et d'AMAZONE USA Inc. en 2021, la présence directe aux États-Unis n'a cessé de se développer. Aujourd'hui, plus de 30 collaborateurs au Canada et aux États-Unis accompagnent les agriculteurs et les partenaires commerciaux sur place.

Le nouveau site d'El Dorado s'étend sur une superficie totale de 1,06 hectares et comprend un entrepôt d'environ 3 000 m². Il servira désormais de centre logistique, d'assemblage et d'expédition pour les machines agricoles et les pièces

détachées destinées à l'ensemble du marché américain. Avec cet investissement, AMAZONE affiche clairement sa volonté de poursuivre sa croissance et de se rapprocher de ses clients en Amérique du Nord.



Nouvelle gamme GH AMAZONE pour l'hippodrome de Magdebourg



Plus de 32 ans après sa première présentation, une nouvelle tondeuse autoportée AMAZONE a été remise au club hippique de Magdebourg le 9 octobre 2025. Dès 1993, une démonstration sur l'hippodrome avait convaincu grâce à une technologie simple et intuitive ainsi qu'une grande qualité de travail. À l'époque, cet achat n'était pas possible pour des raisons financières. Grâce à une initiative financée par des dons, l'acquisition d'un GrassHopper (GH) a pu être concrétisée.

De gauche à droite : Andreas Petermöller (responsable d'usine AMAZONE pour la Technique des espaces verts), Torsten Meyer (directeur général), Jens Hitzeroth (directeur technique) et Christian Koch (conducteur).



La vie mouvementée de Thomas Vogler

« Die BBG, mein Leben » (La BBG, ma vie)

Thomas Vogler, né en 1954, est une personnalité connue et un témoin de l'histoire industrielle de Leipzig ; il reste d'ailleurs très actif à ce jour. Au cours de sa carrière, il a occupé le poste de délégué d'usine chez VEB Bodenbearbeitungsgeräte Leipzig (BBG), aujourd'hui site AMAZONE. Il connaissait personnellement de nombreux agriculteurs de l'ancienne RDA et a organisé pendant des années des réunions importantes réunissant collaborateurs et clients à Großzschocher.

Parallèlement, ce passionné de football a marqué de son empreinte le football amateur à Leipzig, notamment au sein des clubs Chemie Leipzig, Lok Mitte et Motor Lindenau. Aujourd'hui encore, il fait partie intégrante de divers regroupements de supporters de football.

Dans son livre « Die BBG, mein Leben » (2025), Thomas Vogler mêle ses souvenirs personnels à l'histoire de l'entreprise, depuis les conditions de production au sein de la VEB jusqu'à la privatisation, en passant par la période de la réunification. Cela montre clairement l'influence que peuvent avoir des personnes engagées sur les entreprises et la communauté.

Ce sens des responsabilités se manifeste encore aujourd'hui : en collaboration avec l'association « Parks Schloss Grünau », Klaus Dreyer, directeur général d'AMAZONE, et le petit-fils de Rudolf Sacks, le Dr Wieland Sack, il s'engage pour la préservation de ce bâtiment historique et de son parc, un projet ambitieux mais gratifiant dont tout le monde pourra profiter.

Pratique et personnalisé : caisse de transport faite maison

M. Belitz a fabriqué pour son exploitation agricole (Rothenschirmbacher Agrargenossenschaft e.G.) sa propre caisse de transport pour le système hydraulique avant et l'a peinte exactement aux couleurs d'AMAZONE, vert et orange – il nous a même demandé les codes couleur d'origine pour cela. Cette caisse sert à transporter en toute sécurité des produits phytosanitaires – nous lui avons volontiers fourni les autocollants adaptés.



L'avis d'un expert en promotion des ventes

« Le modèle Teres d'AMAZONE est la meilleure charrue du marché »

« Je peux vous dire une chose : le travail chez AMAZONE me manque », confie Hans Zens à Klaus Dreyer, copropriétaire du groupe AMAZONE, peu après son départ à la retraite. « La Teres est aujourd'hui la meilleure charrue du marché », poursuit Hans Zens. En effet, la Teres séduit par ses poutres de châssis robustes, ses corps de labour SpeedBlade brevetés dotés d'une grande étrave pour une usure minimale, ainsi que par le système AutoAdapt qui assure un ajustement automatique et précis du sillon avant. Un labour à grande vitesse jusqu'à 10 km/h et une longue durée de vie : voilà ce qui caractérise la Teres.





Chez AMAZONE par conviction

De démonstrateur à directeur commercial

Sascha Bansberg a rejoint la famille AMAZONE en 2016. Dès son premier poste de démonstrateur à Leipzig cet été-là, la culture d'entreprise, les collaborateurs et les produits l'ont profondément convaincu.

Ayant grandi et été formé dans une exploitation laitière familiale à Münster, M. Bansberg s'est très tôt orienté vers une carrière dans les machines agricoles. Après avoir suivi une formation de technicien en services agricoles, il a suivi une formation continue de Master en agricole.

Après sept ans d'expérience professionnelle dans une entreprise de travaux agricoles, la soif de connaissances de M. Bansberg l'a conduit à suivre des études d'ingénierie industrielle à l'université d'Osnabrück. C'est à cette époque qu'il a acquis ses premières expériences dans la promotion des ventes et le marketing produit, et qu'il a rédigé son mémoire de licence en collaboration avec AMAZONE.

Depuis 2018, M. Bansberg vit à Leipzig avec sa femme et leurs deux enfants. De 2018 à 2021, il a été responsable de la promotion des ventes dans la région de Leipzig, puis, de 2021 à 2023, du service commercial interne. Depuis 2023, il dirige le service commercial du Schleswig-Holstein et de l'Allemagne de l'Est et est responsable de la Pologne.

Sa motivation quotidienne est de promouvoir l'amélioration continue et de continuer à développer durablement les parts de marché d'AMAZONE.

Le parcours de Thomas Backhaus

Plus de quarante ans chez AMAZONE

Lors de son entretien d'embauche, M. Wiendieck, qui était alors directeur d'exploitation, a posé à M. Backhaus une question simple mais décisive : « Avez-vous réussi votre examen de mécanicien en machines agricoles ? Si oui, vous pouvez commencer demain matin à 6 heures. » C'est ainsi qu'a débuté sa carrière chez AMAZONE en 1983 – une décision qu'il n'a jamais regrettée jusqu'à aujourd'hui.

M. Backhaus a passé sa première année au service du montage, où l'on fabriquait alors des semoirs. Il a ensuite rejoint l'atelier de soudure, où il a travaillé comme soudeur, puis sur des robots de soudage. En 1991, M. Backhaus a pris ses fonctions de contremaître tout en poursuivant ses études du soir pour obtenir les diplômes de maître métallier, de gestionnaire d'entreprise, de spécialiste en soudage et de technicien Refa.

En 1998, il s'est orienté vers la préparation de la production, puis, fin 2000, vers la gestion des temps. Il y travaille encore aujourd'hui et s'occupe notamment de la saisie des temps, de l'aménagement des postes de travail et de la gestion de projets.

Après une longue et riche carrière chez AMAZONE, M. Backhaus entame une nouvelle étape de sa vie à l'automne. En quittant la vie active, il se réjouit tout particulièrement de pouvoir passer plus de temps avec sa famille et sa petite-fille. Son engagement bénévole au sein du club sportif ainsi que le jardinage restent pour lui des activités importantes de son quotidien.



Tim Summerhill

Continuité et engagement envers l'AMAZONE Academy

Tim Summerhill allie expertise technique, talent d'organisateur et un attachement profond à l'agriculture. Sa carrière professionnelle a débuté par une formation de mécanicien de précision spécialisé dans les techniques d'estampage et de formage. Sur les conseils d'un ami, il a ensuite décidé de suivre des études d'ingénierie mécanique à l'université de sciences appliquées de Münster. Pendant les vacances semestrielles, il a acquis une expérience pratique au sein du service d'essais de Krone, avant de rédiger son mémoire chez Claas dans le domaine du développement préliminaire des moissonneuses-batteuses.

Il a rejoint AMAZONE en 2010 en tant que spécialiste produit pour la technique de fertilisation et l'électronique au sein du service après-vente. Très tôt, il s'est familiarisé avec les formations techniques et l'élaboration de supports de formation. À partir de 2012, Tim Summerhill a pris la direction du centre d'entraînement de Hude et a joué un rôle déterminant dans la mise en place et le développement continu de l'Academy, depuis ses débuts jusqu'à sa forme actuelle. L'un des temps forts de ce travail de longue haleine a été l'inauguration de la nouvelle AMAZONE Academy à Altmoorhausen à l'été 2025.

Sur le plan privé, Tim Summerhill est marié depuis 2012 et père de deux enfants. En plus de son travail chez AMAZONE, il aide régulièrement dans l'exploitation agricole d'un ami pour se détendre. Il passe du temps avec sa famille dans la nature, en pratiquant des activités en commun et en faisant du camping à travers l'Europe.



« Chez AMAZONE, je m'investis dans le domaine des machines agricoles – avec passion, courage et une énergie débordante pour explorer de nouvelles voies. »

Elena Reis a 28 ans, elle est originaire du Haut-Palatinat et se passionne pour les machines agricoles. Au cours de ses études en sciences agronomiques à l'université technique de Munich, son intérêt professionnel s'est progressivement orienté vers la technologie des machines agricoles. Dès ses études, elle a toujours attaché une grande importance à l'alliance entre théorie et pratique, et a mis à profit ses vacances universitaires pour effectuer des stages dans des entreprises agricoles régionales. C'est là qu'elle a acquis une précieuse expérience pratique et qu'elle a découvert pour la première fois les machines AMAZONE.

C'est lors du salon Agritechnica, il y a deux ans, qu'elle a trouvé l'élan décisif pour la suite de son parcours. Grâce à son activité sur les réseaux sociaux, Elena a été invitée au stand AMAZONE. Les premiers entretiens ont rapidement débouché sur une perspective concrète : aujourd'hui, en tant que chargée de promotion des ventes pour la Bavière, elle fait partie de l'équipe commerciale allemande et apporte son soutien aux clients et aux partenaires commerciaux avec engagement et expertise.

En dehors de son travail, Elena Reis est également très active : elle préfère passer son temps libre à la montagne, à chasser, à faire de la randonnée ou à skier. Par ailleurs, elle est ouverte aux nouvelles expériences et aime puiser son inspiration dans d'autres régions et cultures.





Les 40 ans de Falcon – 20 ans aux côtés d'AMAZONE

Falcon Agricultural Equipment (Pty) Ltd fait partie intégrante du secteur des machines agricoles en Afrique depuis 1985. Basée à Howick, dans le KwaZulu-Natal, l'entreprise est devenue le plus grand fabricant de broyeurs rotatifs d'Afrique. C'est au cœur d'une région à forte vocation agricole, à proximité immédiate d'une grande école d'agriculture, que sont construites des machines robustes et adaptées à la pratique, destinées à un usage professionnel.

Depuis 2005, Falcon entretient un partenariat étroit avec AMAZONE, une collaboration qui a apporté une grande valeur ajoutée aux deux parties. Grâce à AMAZONE, Falcon s'est développée avec succès sur le marché sud-africain et a continué à implanter la marque allemande haut de gamme en Afrique subsaharienne. De son côté,



AMAZONE a tiré profit du solide réseau de concessionnaires Falcon, qui lui a permis d'accéder à d'importants partenaires dans le domaine de la mécanisation.

L'un des résultats tangibles de cette coopération est notre position de leader sur le marché des épandeurs d'engrais : on trouve aujourd'hui un épandeur AMAZONE dans presque toutes les grandes exploitations commerciales d'Afrique du Sud. Des résultats positifs ont également été enregistrés sur le marché de niche des pulvérisateurs trainés, tout comme dans le domaine des outils de préparation du sol.

Les grandes entreprises modernes exigent une précision maximale. Grâce à sa capacité d'innovation, à sa connaissance du marché et à la confiance qu'elle inspire, AMAZONE reste un partenaire fiable pour les agriculteurs sud-africains, aujourd'hui comme demain.



◀ Wilfried Koldehoff, responsable des exportations chez AMAZONE (à gauche), et Ruben van der Merwe, responsable chez AMAZONE (à droite)





De gauche à droite : Sascha Bansberg (directeur commercial chez AMAZONE), Helmut Rothe (directeur général de BLT), Daniel Pade (directeur commercial chez BLT) et Markus Gernt (responsable régional AMAZONE pour le Brandebourg)

Partenaire de référence pour les technologies AMAZONE BLT Brandenburger Landtechnik

La société BLT Brandenburger Landtechnik GmbH, dont le siège se trouve à Wittstock/Dosse, est un distributeur bien établi de matériel agricole dans le Brandebourg. Avec plusieurs sites situés dans le nord et l'est du Land, l'entreprise accompagne les exploitations agricoles et les entreprises de travaux agricoles dans les domaines de la vente, du service après-vente et de la fourniture de pièces détachées pour les machines agricoles modernes. Au total, la BLT emploie 96 personnes.

L'entreprise a été fondée le 1er mai 1998 sous le nom de Rothe Landtechnik ; depuis le 1er octobre 2001, elle opère sous le nom de BLT Brandenburger Landtechnik GmbH. Au fil des ans, le réseau de sites n'a cessé de s'étendre, notamment grâce aux ouvertures à Nauen, Kerkow et Rhinow, ainsi qu'à la reprise du site de Löwenberg en 2024.

Le constructeur de machines agricoles AMAZONEN-WERKE est l'un des principaux partenaires de BLT. Cette collaboration remonte aux premières années et porte aujourd'hui sur la distribution de machines destinées à la fertilisation, au travail du sol, aux techniques de semis et à la protection phytosanitaire. En tant que concessionnaire agréé AMAZONE, BLT allie son expertise régionale en matière de marché et de service à la force d'innovation d'AMAZONE. Ce partenariat étroit se traduit également par des activités communes, comme la collaboration fructueuse avec les services de promotion des ventes de Leipzig et de Götting, qui met en évidence la valeur ajoutée pour les clients.

Raiffeisen Technik HSL et AMAZONE

Un partenariat solide pour un service d'excellence

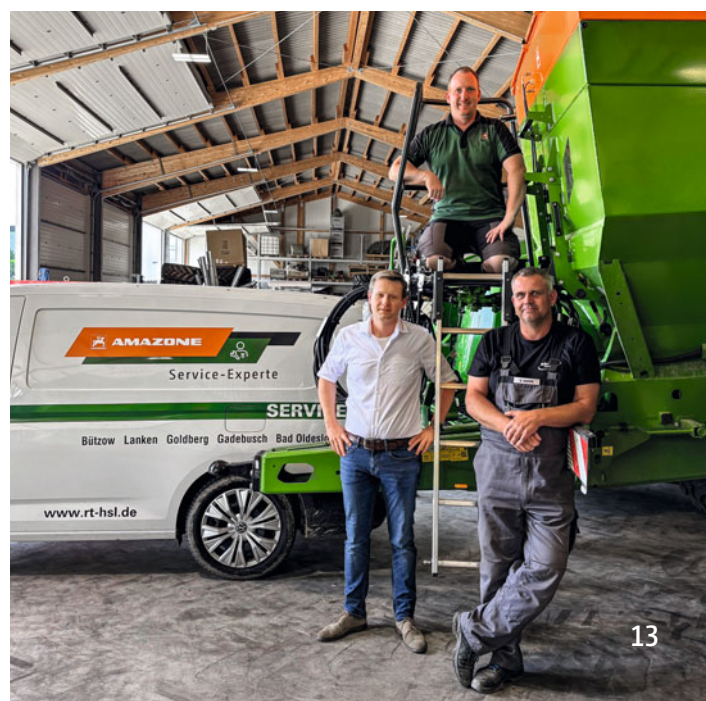
La collaboration entre Raiffeisen Technik HSL GmbH et AMAZONE est un exemple particulièrement réussi de qualité de service mise en pratique dans le secteur des machines agricoles. En tant que centre de service bien établi dans le sud du Schleswig-Holstein et l'ouest du Mecklembourg-Poméranie occidentale, Raiffeisen Technik HSL s'engage activement dans la formation d'experts de service AMAZONE.

Actuellement, deux techniciens de maintenance y suivent une formation dans le cadre du programme de formation d'AMAZONE, parmi lesquels Philipp Pein, qui participe à ce programme depuis déjà trois ans. La formation de mécanicien / mécatronicien en machines agricoles et de chantier, ainsi que les formations de maintenance organisées régulièrement, constituent la base nécessaire pour accéder à la formation d'expert. La formation continue annuelle de deux semaines dispensées à l'Academy Hude permet aux participants à la formation pour experts d'acquérir des connaissances approfondies sur toutes les gammes de produits AMAZONE, jetant ainsi les bases d'un service après-vente de premier ordre.

Philipp Pein s'est récemment vu attribuer un véhicule « Service AMAZONE » fraîchement habillé d'un nouveau film adhésif, équipé de tous les outils de service nécessaires. Il est ainsi parfaitement préparé pour les premières interventions à venir ainsi que pour les travaux de maintenance et de réparation à domicile chez le client.

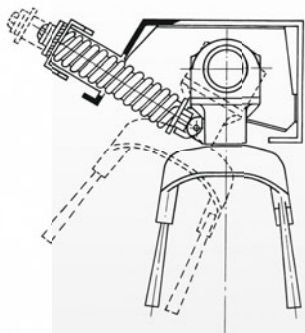
Au total, environ 60 experts du service AMAZONE suivent une formation au sein de l'Academy. Ils sont présents en Allemagne, en Autriche et au Luxembourg et forment un solide réseau de partenaires de service compétents.

De gauche à droite : Patrick Eichholz (responsable du service AMAZONE chez AMAZONE) et les deux experts du service AMAZONE chez Agravis Technik HSL, Philipp Pein et Stephan Hoppe



Rétrospective :

Le cultivateur rotatif AMAZONE KG



C'est dans les années 1970 que la herse rotative a connu son apogée. Elle a été particulièrement appréciée des agriculteurs, notamment en association avec des semoirs. La herse rotative fonctionne avec des dents entraînées par la prise de force qui sont en « mode échappement », c'est-à-dire qu'elles ne pénètrent pas activement dans le sol. Cette conception a toutefois un point faible conséquent : les dents glissent sur le sol et, dans les sols lourds, n'atteignent souvent pas la profondeur de travail souhaitée.

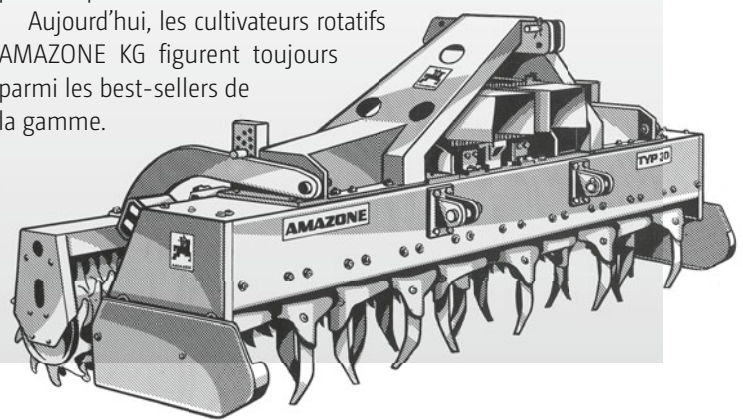
AMAZONE a relevé ce défi en proposant une solution innovante : les cultivateurs rotatifs. Contrairement à la herse rotative, les dents sont ici « pointées en avant » : elles s'enfoncent activement dans le sol, l'ameublissent efficacement et permettent un réglage précis de la profondeur de travail.

Le premier cultivateur rotatif AMAZONE KG était de conception très sophistiquée. Chaque module de toupie

était équipé de son propre mécanisme d'engrenage, et de puissants ressorts de pression permettaient aux toupies de s'écarter en cas de résistance. Cette solution était certes fonctionnelle, mais coûteuse et sujette aux pannes.

Avec les progrès techniques, c'est finalement une solution nettement plus robuste et plus économique qui s'est imposée : des dents de cultivateur en acier trempé. Elles peuvent contourner automatiquement les obstacles, sans aucun dispositif mécanique supplémentaire. Un principe qui a fait ses preuves des milliers de fois depuis près de quatre décennies.

Aujourd'hui, les cultivateurs rotatifs AMAZONE KG figurent toujours parmi les best-sellers de la gamme.



Le « monstre jaune » de Reinhard Schwope Achèvement après huit ans de restauration

Notre collaborateur de longue date, Reinhard Schwope, ingénieur diplômé en génie mécanique et en informatique, a débuté sa carrière professionnelle dès 1983 en tant que concepteur chez VEB Leipziger Bodenbearbeitungsgeräte. Depuis 2005, il fait partie de la société qui a pris la relève à Leipzig, la BBG d'AMAZONE, et prend cette année une retraite bien méritée.

Il se passionne pour la préservation du matériel agricole historique. C'est un tracteur russe de type Kirovets K-700A, construit en 1974, d'une puissance de 230 chevaux et doté de 16 vitesses avant et 8 vitesses arrière, qui a été à l'origine de son plus grand projet de restauration. Ce tracteur était resté inutilisé pendant plus de 30 ans dans la grange d'un agriculteur de ses amis et était déjà destiné à la casse.

À partir de 2017, Reinhard Schwope a commencé à démonter entièrement cet imposant véhicule. Il a revu le moteur V8, la boîte de vitesses, les essieux ainsi que le châssis équipé du bloc pendulaire articulé. Afin de disposer de suffisamment d'espace pour les travaux de restauration, il a même fait construire un bâtiment dédié en 2021. Après sa restauration, le « monstre jaune » a été immatriculé pour la première fois en 2025 avec une plaque d'immatriculation rouge de catégorie H. Les premières missions d'essai sont prévues pour le printemps.





Présentation de site AMAZONE, suite 5 : Bramsche

Extension du site de Bramsche

En 2013, nous en avons pris conscience : à long terme, les capacités de nos usines existantes ne suffiront pas à répondre à la demande croissante. C'est pourquoi nous avons commencé à chercher un terrain adapté pour un site supplémentaire, si possible à proximité de notre siège social à Gaste, afin de pouvoir aussi faire appel à nos collaborateurs expérimentés.

C'est par un heureux hasard que l'occasion s'est présentée d'acquérir une ferme complète de 25 hectares à Schleptrup, un hameau de Bramsche. Le terrain appartenait au frère d'un collaborateur de longue date d'AMAZONE. L'emplacement était idéal : juste à côté de l'autoroute en direction de Brême, près d'une sortie et sur un terrain plat – des conditions parfaites pour une nouvelle usine.

Le plus grand défi a été d'obtenir l'autorisation de construire une usine, ce qui était loin d'être acquis à l'époque. Nous avons donc d'autant plus apprécié que le conseil municipal de Bramsche ait donné son accord à notre projet.

En 2017, le moment est enfin venu : nous avons acheté la ferme et donné le premier coup de pelle, en présence du maire de Bramsche, Heiner Pahlmann, et du député Mathias Middelberg. La construction de notre usine moderne a avancé à grands pas, si bien que nous avons pu célébrer son inauguration officielle dès le mois d'août de l'année suivante.

Aujourd'hui sont assemblés à Bramsche le pulvérisateur porté UF, le pulvérisateur traîné UX, le pulvérisateur automoteur Pantera, les épandeurs d'engrais traînés ZG ainsi que d'autres machines de grande taille. De l'ancienne ferme, il reste une magnifique grange historique que nous utilisons pour nos présentations.

Dès 2021, nous avons agrandi le site avec un hall de 8 000 m² et, actuellement, un complexe de 13 000 m² destiné à la production et à la logistique, ainsi qu'un immeuble de bureaux de 900 m², sont en cours de construction. Bramsche continue d'évoluer !



La tradition familiale se perpétue :

Philipp Dreyer rejoint l'entreprise



Avec l'arrivée définitive de Philipp Dreyer en avril 2026, la famille Dreyer perpétue avec cohérence une tradition familiale de longue date. Représentant de la cinquième génération, il va désormais rejoindre définitivement l'entreprise familiale après avoir terminé ses études et acquis une expérience professionnelle à l'extérieur.

Philipp Dreyer a obtenu son diplôme en commerce international à Maastricht ainsi qu'un master en gestion et technologie à l'université technique de Munich. Après avoir acquis diverses expériences professionnelles chez AMAZONE et dans d'autres entreprises, il a occupé pendant deux ans et demi le poste de consultant en gestion chez Bain & Company. Nous avons discuté avec lui de son parcours jusqu'à présent et de ses débuts chez AMAZONE.

Journaliste : Philipp, qu'est-ce qui te passionne personnellement dans le domaine des machines agricoles, et plus particulièrement chez AMAZONE ?

Philipp Dreyer : Tout d'abord, je suis très heureux de rejoindre l'équipe AMAZONE. Nous travaillons dans un secteur passionnant : l'agriculture doit nourrir plus de monde avec moins de ressources. Les technologies agricoles innovantes sont essentielles pour relever ce défi. C'est exactement ce genre de solutions que nous proposons chez AMAZONE, et cela me passionne. Ce qui me séduit particulièrement, c'est la collaboration avec mes collègues : leur engagement sans faille et l'esprit d'équipe qui règne au sein de l'entreprise me rendent très impatient de voir ce que l'avenir nous réserve.

Journaliste : Tu as grandi avec AMAZONE. Quelles ont été tes expériences jusqu'à présent au sein de l'entreprise ?

Philipp Dreyer : Ma sœur Elena et moi avons grandi au cœur d'AMAZONE ; cette entreprise nous accompagne depuis notre enfance. J'ai déjà vécu de nombreux moments exceptionnels avec l'équipe AMAZONE. Ma collaboration avec notre importateur australien Landpower a été une expérience marquante : voir à quel point l'équipe et nos clients, même à l'autre bout du monde, sont passionnés par AMAZONE et découvrir nos machines en action, c'était vraiment génial !

Journaliste : Tu t'es préparé de manière ciblée pour ton rôle. Quel a été ton parcours jusqu'à présent, tant au niveau de tes études que de tes stages ?

Philipp Dreyer : C'est exact. Pour vous donner un petit aperçu : pendant mes études en gestion et technologie à l'Université technique de Munich, j'ai participé au programme de développement de l'entrepreneuriat et du leadership « Manage and More » proposé par UnternehmerTUM. C'est là que nous avons, d'une part, appris à développer de manière systématique des produits

et des modèles commerciaux innovants dans le cadre de projets menés pour des partenaires comme Bosch ou E.ON, mais aussi bénéficié d'un accompagnement en matière de gestion d'équipe. Par ailleurs, j'ai par exemple élaboré, dans le cadre d'un séminaire universitaire, des propositions visant à structurer des projets d'innovation et j'ai eu l'occasion de présenter les résultats à Oliver Zipse, président du directoire de BMW. Mais les différents stages que j'ai effectués chez AMAZONE, chez BMW et dans une start-up spécialisée dans les logiciels ont également joué un rôle important pour moi : ils m'ont permis de découvrir très tôt différents types d'entreprises et de méthodes de travail, et d'être bien préparé pour mes débuts chez AMAZONE.

Journaliste : Au cours des deux dernières années et demie, tu as travaillé comme consultant au sein du cabinet international de conseil en stratégie Bain & Company. Quelles expériences as-tu pu y acquérir ?

Philipp Dreyer : En tant que membre de l'équipe chez Bain, j'ai travaillé en étroite collaboration avec des collègues issus d'horizons et de nationalités très divers. Nous avons accompagné les processus décisionnels des dirigeants d'entreprises internationales, principalement dans le secteur de la construction mécanique. Les thèmes abordés étaient variés et allaient des stratégies en matière d'IA aux fusions et acquisitions, en passant par l'optimisation des achats. Cette expérience m'a permis d'acquérir un ensemble d'outils précieux, notamment pour mener à bien des projets de manière structurée et axée sur les résultats.

Journaliste : Ton arrivée est prévue en avril 2026. À quoi ressemblent exactement tes débuts chez AMAZONE ?

Philipp Dreyer : Au début, je suivrai un programme d'intégration de trois à quatre mois qui me permettra de découvrir différents services de l'entreprise. Je me réjouis de pouvoir échanger directement avec l'équipe AMAZONE, nos clients et nos partenaires. Je serai ensuite intégré progressivement, et je commencerai par prendre en charge un projet dans le domaine du service après-vente, plus précisément dans la gestion des pièces de rechange.

Journaliste : Philipp, merci beaucoup pour cet entretien et bonne rentrée en avril !

Éditeur :

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

Rédaction :

Ing. Dipl. Klaus Dreyer

Conception et mise en page :

Martina Pottebaum-Bolte, Anna Sacharow,
Christian Leiendecker

Photos :

Archive AMAZONE

Tirage :

10 000 exemplaires