



AMAZONE

140 JAHRE AMAZONE

EINE ERFOLGSGESCHICHTE
aus Sicht von Klaus Dreyer





1883

„Amazone“



140 JAHRE AMAZONE

EINE
ERFOLGSGESCHICHTE

aus Sicht von Klaus Dreyer

140 Jahre AMAZONE – EINE ERFOLGSGESCHICHTE aus Sicht von Klaus Dreyer

Das 140-jährige Bestehen der AMAZONEN-WERKE möchte ich zum Anlass nehmen, auf die vergangenen Jahrzehnte und eine beeindruckende Unternehmensentwicklung zurückzublicken. Mein Vetter Heinz und ich hatten das große Glück, die letzten 65 Jahre gemeinsam maßgeblich mitgestalten zu dürfen.



**AMAZONE Bronzestatue vor dem ACTIVE-Center
am Stammwerk Hasbergen-Gaste**

Die Gründe für die außerordentliche Entwicklung der Firma AMAZONE sind vielfältig. Leider ist mein Vetter im Frühjahr 2023 verstorben – umso mehr möchte ich aus meiner Sicht die wichtigsten Ereignisse der Firma aufzeigen.

Im November 1957 traf meinen Vetter Heinz und mich ein schwerer Schicksalsschlag, als der Vater von Heinz, der damals alleiniger Geschäftsführer der AMAZONEN-WERKE war, von einem Tag auf den anderen verstarb. Da mein Vater Erich, Heinrichs Bruder und Partner bereits in den letzten Tagen des Zweiten Weltkriegs gefallen war, hatte die Firma von da an keinen Geschäftsführer mehr.

In dieser Zeit befand sich das Unternehmen in einer schwierigen Situation. Die finanzielle Lage war äußerst angespannt, die Produktion veraltet, das Produktprogramm unattraktiv, die Verwaltung rückständig und der Vertrieb unzureichend organisiert. Hinzu kam das neu errichtete Zweigwerk in Hude, das ineffizient strukturiert und noch nicht bezahlt war. Einzig das Image der Marke AMAZONE war noch intakt und der Name genoss einen guten Ruf.

Die beiden Erbinnen, meine Tante Lieselotte Dreyer und meine Mutter Erna Dreyer, trafen nach dem Tode von Dipl.-Ing. Heinrich Dreyer die Entscheidung, dass der

jeweils älteste Sohn und kein Fremder die Firma weiterführen sollte. Aus heutiger Sicht war das sicher eine gute Entscheidung, damals aber auch ein mutiger und risikoreicher Schritt.

Obwohl Heinz und ich unsere Ausbildung noch nicht abgeschlossen hatten, sollten wir beide sofort in die Firma einsteigen. Mein Vetter Heinz hatte zwar schon sein Studium als Dipl.-Ing. Maschinenbau an der Technischen Universität München absolviert, arbeitete aber noch an seiner Doktorarbeit. Auch ich hatte mein Maschinenbaustudium an der Fachhochschule in Köln beendet, begann aber im Anschluss noch eine kaufmännische Lehre bei der Firma Cramer in Leer.

So brachen wir unsere damals aktuellen Vorhaben ab und übernahmen beide am 1. Januar 1958 die Geschäfte in Gaste. Schon früh teilten wir unsere Aufgaben auf. Mein Vetter Heinz übernahm die Entwicklung unseres Produktprogramms und ich die Bereiche Verwaltung, Vertrieb und Produktion. Wir standen vor der Situation, dass der Marktanteil, der für uns sehr wichtigen AMAZONE Düngerstreuer sehr stark zurückging, weil seit Mitte der 50er-Jahre die sogenannten Schleuderstreuer den Markt eroberten. Bei Sämaschinen und Stallungstreuern spielten wir nur eine



Von rechts: Mein Vetter Dr. Heinz Dreyer und ich

untergeordnete Rolle. Auch bei den Kartoffelerntemaschinen, die zeitweise ein großes Volumen ausmachten, war der Marktanteil stark zurückgegangen.

Eine Erneuerung des Produktprogramms war also dringend erforderlich, gleichzeitig brauchte AMAZONE aber auch eine deutliche Modernisierung des gesamten Unternehmens. Ich konzentrierte mich zunächst auf die wichtigen Bereiche im Vertrieb, in der Verwaltung und in der Produktion, die, wie bereits erwähnt, stark überholungsbedürftig waren. Meinem Vetter Heinz gelang es, mit der Entwicklung des Zweischeibenstreuers ZA und später mit der Drillmaschine D4 sowie der Großflächendrillmaschine DMC sehr erfolgreiche Produkte auf den Markt zu bringen. Zusammen mit meinen Anstrengungen um eine rationelle Fertigung, eine besser organisierte Verwaltung und einen effektiven Vertrieb setzten wir AMAZONE gemeinsam auf einen neuen Erfolgskurs.

Produktion

Da sich mein Vetter von Anfang an stark auf die Entwicklung konzentrierte, stand ich zunächst vor der Aufgabe, sowohl die Produktion als auch die Verwaltungsorganisation in Gaste zu modernisieren und den Vertrieb zu stärken. Die bestehende Produktion war zu diesem Zeitpunkt leider sehr ineffizient und wurde von drei Meistern geleitet, die seit Jahrzehnten in der gleichen Art und Weise arbeiteten. Keiner von ihnen hatte eine Vorstellung von einer modernen Produktion. In der ganzen Fabrik gab es weder einen Kran noch einen Gabelstapler.

Das Material, das von Lastwagen angeliefert wurde, musste von Hand entladen werden. Dazu kamen Mitarbeitende aus der Fertigung zum Einsatz. So mussten zum Beispiel Männer aus der Düngerstreuermontage das Material manuell abladen und ins Lager bringen. Jedes Brett, jede Stange Stahl, Flacheisen, das Holz für die Deichseln - selbst Gussteile wie Zahnräder und Gussnaben wurden so behandelt und im Magazin von Hand auf den Hallenboden abgestellt oder in Regale gelegt. Für die Beförderung der Halbfertigteile standen einige nicht stapelbare Transportkisten aus Holz zur Verfügung. Die meisten Teile wurden jedoch in leeren Farbeimern mit einem Handwagen transportiert und direkt an den jeweiligen Arbeitsplätzen oder im Lager abgestellt.

Im ersten Schritt stellte ich die gesamte Logistik auf ein System mit Gabelstaplern und stapelbaren Kisten um. Diese Kisten habe ich selbst entworfen und sie wurden direkt in unserem Werk gefertigt. Das bedeutete zunächst eine große Investition sowie eine gewaltige Umstellung in den Köpfen der Mitarbeitenden, brachte jedoch über die Jahre gesehen auch eine entscheidende Einsparung an Arbeitszeit und körperlicher Arbeit.

Eine erfreuliche Ausnahme des Betriebes war die Lehrwerkstatt. Sie wurde von Meister Karl Sindt geleitet, der eine vorbildliche Ausbildung betrieb. Er war zwar sehr streng, brachte den jungen Lehrlingen (heute Auszubildenden) aber viel bei und genoss ein hohes Ansehen. Außerdem war er neuen Ideen gegenüber sehr aufgeschlossen. Gemeinsam mit ihm haben mein Vetter Heinz und ich viele neue Ideen verwirklicht und neue Prototypen unserer Maschinen oder auch Vorrichtungen und Werkzeuge für die Fertigung hergestellt.

Die Produktion in der Schmiede war in die Jahre gekommen. Es gab sechs Schmiedefeuere, in denen die Stahlteile erhitzt und von Hand auf einem Amboss fertig geschmiedet wurden. Für größere Teile gab es einen Drucklufthammer, der aber nur selten zum Einsatz kam. Zur Erzeugung von Gas für die Schweiß- und Brennschneidmaschinen stand ein zwei Meter hoher Entwickler zur Verfügung. Dieser war eigentlich durch Sicherheitsventile vor zu hohem Druck geschützt, dennoch explodierte eines Tages der Entwickler und der obere Verschlussdeckel flog mit einem gewaltigen Knall durch das Hallendach.

Glücklicherweise hinterließ die Explosion nur einen großen Schrecken und ein Loch im Dach. Verletzt wurde dabei niemand.



Unsere Lehrwerkstatt um 1980



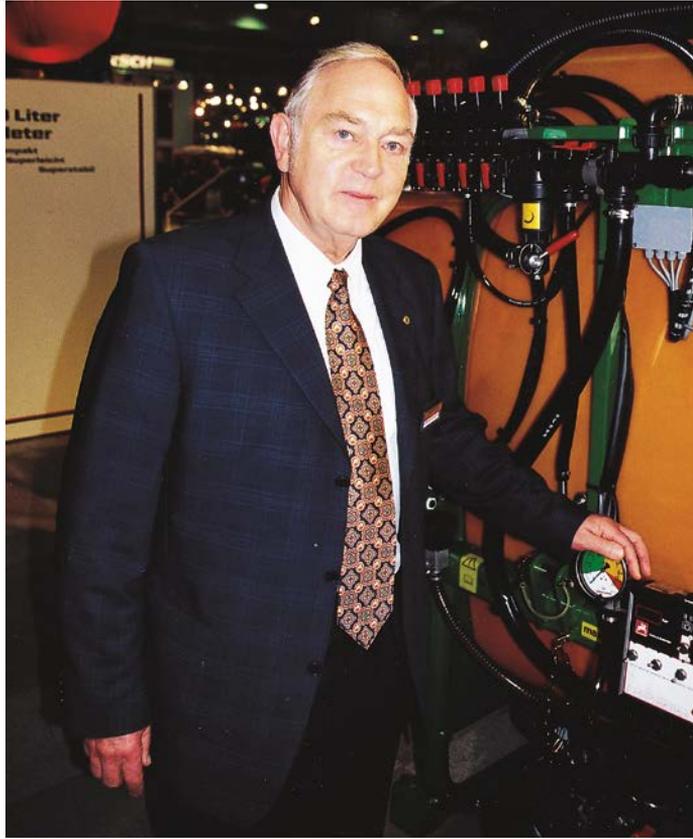
Unsere Schmiede um 1970

Das Schmieden von Hand vor offenen Feuern hatte damals schon keine Zukunft mehr, ebenso die eigene Erzeugung von Schweißgas. Schließlich wurden die Schmiedefeuere Schritt für Schritt aufgegeben und die Einzelteile günstiger mit eigenen Werkzeugen hergestellt. Heute befindet sich in der Halle, die wir immer noch Schmiede nennen, die Zerspanung, Blechumformung und ein Teil der Roboterschweißanlagen.

Als ich bei AMAZONE anfangte, war die Fertigung der Streuwalzen für unsere Walzendüngerstreuer, von denen wir insgesamt ca. 250.000 Stück hergestellt haben, etwas ganz Besonderes. Die Wal-

zen dieses Streuers bestanden aus einem Rohr, das mit einem dreieckigen Profilstab umwickelt wurde. Die Stäbe wurden in einer Länge von sechs Metern im Keller unter der Werkzeugmacherei im Südwesten der Schmiede von Hand gelagert und von zwei Mitarbeitenden auf einer Drehbank recht umständlich auf das Rohr der Streuwalze gewickelt. Die entsprechenden Linien wurden vorgezeichnet, was natürlich viel Zeit in Anspruch nahm. Um diese Arbeit zu vereinfachen, habe ich zusammen mit dem Meister der Lehrwerkstatt eine alte Drehbank umgebaut. Damit konnte das Wickeln einfach und sehr genau von einem Mitarbeitenden durchgeführt und Zeit eingespart werden. Die Herstellungskosten sanken auf einen Bruchteil und die Wirtschaftlichkeit der Streuer verbesserte sich deutlich.

Für die einfachsten Werkzeuge, die auf den Exzenterpressen arbeiteten, gab es eine Werkzeugmacherei, die allerdings ihren Namen damals nicht wirklich verdiente. Es existierten dort nur eine Bohrmaschine, ein Stahlhobel (Schepping) und ein einfacher Schleifstein. Ich habe dann Herrn Bönig als neuen Betriebsleiter eingestellt. Ein studierter Ingenieur, der vorab eine Ausbildung zum Werkzeugmacher absolviert und Berufserfahrung in der Landtechnik gesammelt hatte und zuletzt bei der Firma Cramer in Leer tätig war. Gemeinsam mit ihm habe ich wichtige Projekte



Dipl.-Ing. Karl-Wilhelm Wiendieck

zur Modernisierung der Fertigung zielstrebig vorangetrieben. Mein Plan sollte aufgehen, denn aufgrund seiner Ausbildung, konstruierte er selbst sehr komplexe und anspruchsvolle Stanz-, Präge- und Schnittwerkzeuge für unsere Pressen, die unsere Produktivität entscheidend verbesserten. Er hat unseren Werkzeugbau kontinuierlich modernisiert und später auch in eine größere Halle verlegen lassen. Diese Entwicklung setzte sich auch mit Dipl.-Ing. Karl-Wilhelm Wiendieck fort, den ich später als Nachfolger von Herrn Bönig einstellte. Herr Wiendieck startete seine Karriere bei AMAZONE 1955 als Lehrling in Gaste. Nach einer Unterbrechung, in der er sein Studium an der Fachhochschule in Köln und eine Ingenieurstätigkeit in Lengerich absolvierte, holte ich ihn 1968 als Betriebsleiter zurück zu AMAZONE. Er trieb unter anderem die Rationalisierung der Fertigung stetig voran, baute unserer Kunststoffabteilung auf und projektierte unsere neue KTL Farbgebung.

Unsere Werkzeugmacher selbst wurden damals und werden auch heute noch durch gezielte Aus- und Weiterbildung an die gestiegenen Anforderungen herangeführt.



Selbthergestellte Kunststoffteile

bereichen eine wichtige Rolle. Damals wie heute lautet die Vorgabe, dass wir in der Lage sein müssen, unsere Produkte nicht nur in höchster Qualität, sondern auch zu marktfähigen Preisen herzustellen. Dieses interne Wissen macht uns bei Neuentwicklungen sehr schnell, flexibel und ermöglicht uns zudem einen permanenten Kostenvergleich mit externen Lieferanten.

Erweiterung der Fertigungstiefe

Die Ausweitung unserer Fertigungstiefe begann damit, dass wir in einer Flaute nach einer Möglichkeit suchten, unsere Mitarbeitenden zu beschäftigen, um keine Entlassungen durchführen zu müssen. Ich habe von Anfang an festgestellt, dass ein großer Teil unserer Belegschaft hoch qualifiziert war, was auch dran liegen mag, dass wir viele von ihnen selbst ausgebildet haben. Dann fiel mir ein, dass wir in unseren Maschinen inzwischen sehr viele Hydraulikzylinder verbauen. Allein in den zu Tausenden gebauten ZA-Streuern sind es jeweils zwei. Ich habe daraufhin gemeinsam

Heute ist unser Werkzeugbau mit modernsten Dreh-, Schleif-, Fräs- und Erodermaschinen ausgestattet. Sie ermöglichen eine computergestützte Fertigung nach Konstruktionszeichnungen. Damit ist AMAZONE in der Lage, selbst komplizierteste Stanz- und Schnittwerkzeuge und sogar Spritzwerkzeuge für unsere Kunststoffabteilung selbst herzustellen, zu ändern oder zu reparieren.

Unter meiner Führung haben sich die AMAZONEN-WERKE zu einem Unternehmen mit einem sehr spezialisierten Know-how in der Produktion und einer, für unsere Branche, hohen Fertigungstiefe entwickelt. Dabei spielten sowohl der Werkzeugbau, als auch die Fachkenntnis in den einzelnen Fertigungsbereichen eine wichtige Rolle.

mit unserem Betriebsleiter Herrn Wiendieck ausgerechnet, was ein Zylinder kosten würde, wenn wir ihn selbst herstellen. Maschinell waren wir inzwischen für eine Eigenfertigung bestens ausgerüstet – wir hatten sogar mehrere Stangendrehautomaten, mit denen wir Zylinderrohre und Kolben von der Stange bearbeiten konnten.

Die Kalkulation ergab schließlich, dass wir durch die Eigenfertigung sogar 10 DM pro Zylinder einsparen konnten. Das war damals eine erhebliche Kostenreduzierung. Nachdem ich Herrn Wiendieck gefragt hatte, ob er sich die Eigenfertigung zutrauen würde, war er sofort Feuer und Flamme. So haben wir schließlich begonnen, einen wesentlichen Teil unserer spezialisierten Zylinder selbst zu bauen. Für unsere Düngerstreuer, Sämaschinen und Spritzen sind das heute über 100.000 Stück pro Jahr. Seit den 90er-Jahren wurde dafür sogar eine eigene Abteilung mit Reinraumbedingungen (staubfreier Luft) gegründet.



Hydraulikzylinder-Herstellung

Auch im Bereich der Kunststofffertigung haben wir uns in die Technologie eingearbeitet und in unserem Werk in Gaste mit der Produktion begonnen. Ich erinnere mich an eine VDMA-Tagung, auf der ich neben einem Hersteller von Kunststoff-Spritzgießmaschinen saß. Nach einem längeren Gespräch brachte er mich auf die Idee, dass AMAZONE auch Kunststoffteile selbst herstellen könnte. Kurz darauf schickte ich eine Zeichnung unserer Faltenbälge für unsere Sämaschinen, von denen wir über 100.000 Stück pro Jahr benötigen, an den Hersteller und bat ihn, mir dazu eine Kalkulation zu erstellen. Das Ergebnis war beeindruckend: AMAZONE konnte durch die Eigenfertigung tatsächlich sehr viel Geld sparen. Dass Herr Wiendieck auch an diesem Projekt direkt interessiert war, brauche ich an dieser Stelle nicht extra zu erwähnen.

Unsere Werkzeugmacher legten sich mächtig ins Zeug und nach einiger Zeit funktionierte alles wie gewünscht. Die Kollegen waren zu Recht sehr stolz auf sich. Die große Herausforderung blieb nur, dass ich mir mit dem Faltenbalg gleich das schwierigste Produkt aus unserem Teilespektrum ausgesucht hatte, da er als Ganzes gespritzt und der Boden des Faltenbalgs anschließend ausgestanzt wird. Er wird dann nicht normal entformt, sondern muss herausgeblasen werden. Dazu braucht man ein Gleitspray und die nötige Druckluft, damit sich der Balg löst. Es hat lange

gedauert, aber schließlich lief die Fertigung reibungslos. Herr Wiendieck hat sich im Laufe der Zeit, auch nach Feierabend, ein sehr umfangreiches Wissen über die Kunststofffertigung angeeignet. Dafür bin ich ihm bis heute unendlich dankbar. Ohne seine tatkräftige Unterstützung hätten wir unsere Kunststoffabteilung nicht aufbauen können und durch die Eigenfertigung haben wir seither viel wichtiges Know-how für die Entwicklung neuer Bauteile gewonnen und viel Geld gespart.



Sägehäuse aus Kunststoff

An einem weiteren Beispiel, dem Sägehäuse unserer Sämaschinen, kann man sehr gut erkennen, wie sehr uns der Einstieg in die Kunststofftechnik voran gebracht hat. Bevor wir dieses Teil selbst

herstellten, kauften wir es zu einem hohen Preis bei einer spezialisierten Firma in Damme ein. Beim Lieferanten musste das Gehäuse nach dem Spritzvorgang einzeln von Hand aus der Vorrichtung genommen und auf eine Kühl-Vorrichtung gesteckt werden, um die richtige Form zu erhalten. In unserem Werkzeugbau haben wir daraufhin ein Spritzwerkzeug gebaut, mit dem zwei Gehäuse gleichzeitig gespritzt werden konnten, die dann automatisch aus der Form fielen und nicht mehr besonders behandelt werden mussten. Dazu haben wir das Sägegehäuse so umkonstruiert, dass es nicht mehr mit Schrauben befestigt werden muss, sondern mit angespritzten Haken in vorgestanzte Löcher gesteckt werden kann, wo es sich schließlich selbst verriegelt. Außerdem hat es einen Verschluss bekommen, in den der Absperrschieber eingeschoben werden kann. Das Ergebnis war eine unglaubliche Einsparung: bei einer 3-Meter-Sämaschine gleich 21-mal. Von nun an waren unsere Konstrukteure angehalten „in Kunststoff zu denken“. Das heißt, sie machten sich von da an bereits in der Konstruktionsphase Gedanken dazu, wie man Teile nicht nur leichter und korrosionsbeständiger, sondern auch kostengünstiger herstellen kann. Das hat bisher bei vielen Bauteilen sehr gut funktioniert.

Heute denke ich, dass wir zu den wenigen Maschinenbaubetrieben gehören, die eine so hohe Fertigungstiefe besitzen, eine eigene Kunststoffabteilung betreiben und zudem die in der Produktion benötigten Werkzeuge selbst herstellen können. Das allein verschafft uns eine große Flexibilität und wichtige Vorteile gegenüber dem Wettbewerb.



Kunststoffspritzwerkzeug aus eigener Werkzeugmacherei



AMAZONE L 200 mit Bereifung 26-250
Dreipunktaufhängung

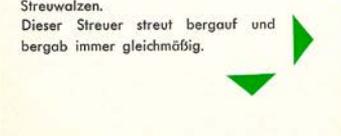


Prinzip AMAZONE L
(für ebenes Gelände)

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)



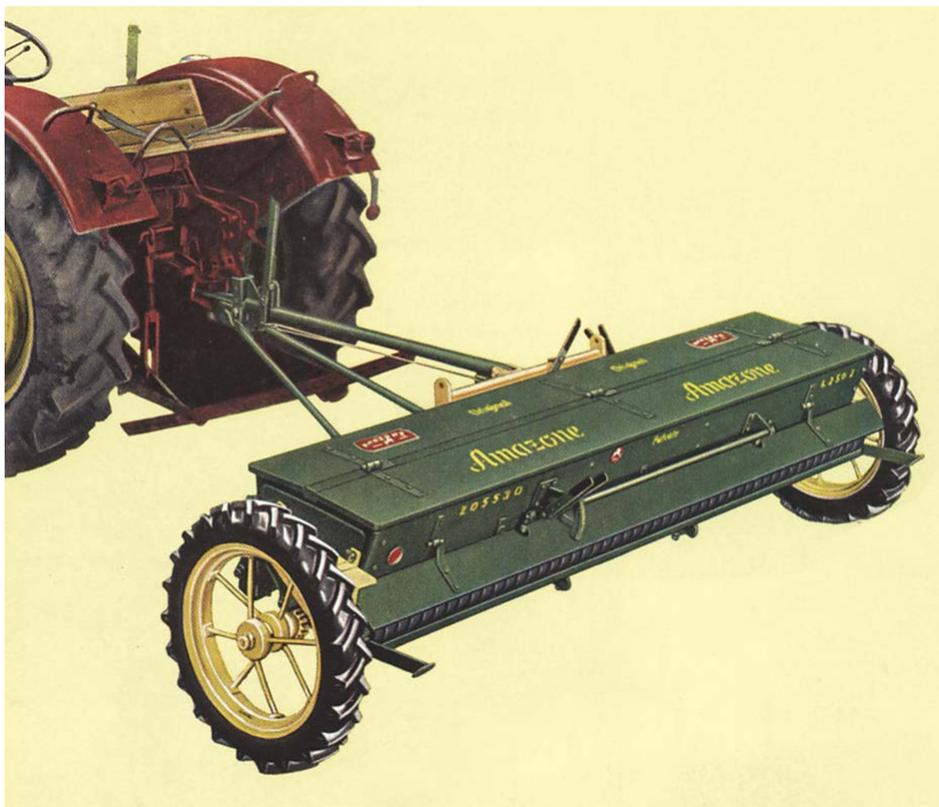
AMAZONE BL 200 mit Bereifung 4.00-19
Dreipunktaufhängung

AMAZONEN-WERKE H. Dreyer · Gaste, Kreis Osnabrück
Fabriken für:
Düngerstreuer, Kartoffelsortier- u. Verlesemaschinen, Stallungstreuer, Kartoffel-Sammelroder, Drillmaschinen u. Förderanlagen

Düngerstreuer L 200 Prospekt aus dem Jahre 1961

Erweiterung des Produktprogramms

Noch in den ersten Jahren meiner Tätigkeit für AMAZONE merkte ich, dass ich mich nicht allein auf die Produktion, die Verwaltung und den Vertrieb konzentrieren konnte, denn auch im Produktprogramm gab es Schwachstellen, die eine positive Entwicklung des Unternehmens in Gefahr brachten. So hatten wir zum Beispiel im Bereich der Kastenstreuer, die noch eine wichtige Rolle für AMAZONE spielten, stark an Marktanteilen verloren. In dieser Zeit waren Billigversionen von „Rauch“ und „Schieferstein“ und sogar von „Fritzen in Coesfeld“ auf den Markt gekommen, die für ca. 300 DM pro Stück verkauft wurden und uns die Marktanteile bei unseren Walzendüngerstreuern streitig machten. Daraufhin entschloss auch ich mich, unter die Konstrukteure zu gehen und eine preisgünstigere Variante zu entwickeln. Das Ergebnis waren unsere Walzendüngerstreuer der L-Serie. Es begann mit dem ein-



Düngerstreuer L 200

fachsten 2-Meter-Streuer L 200, ging weiter mit dem Doppelwalzenstreuer BL 200 und endete mit dem Zweisortenstreuer LZ 200, die es jeweils in einer 2-Meter- und einer 2,5-Meter-Ausführung gab. Diese preiswerten Versionen unserer traditionellen Walzenstreuer, ein einfacher Holzkasten mit geprägten Blechendstücken und einfachen, zugekauften kleinen Eisenrädern, wurden zu Tausenden verkauft und halfen uns, unsere alte Position auch bei den Kastenstreuern wieder zu erobern. In den 60er-Jahren verkauften wir in einem Jahr über 45.000 Düngerstreuer, 35.000 Zentrifugalstreuer ZA und über 10.000 Walzenstreuer.

In den 80er-Jahren nutzte ich dann die Gelegenheit, die Landmaschinensparte um den Kommunalbereich zu erweitern. Eines Tages kam unser französischer Partner Herr Dezort auf mich zu und fragte, ob wir nicht Interesse hätten, den aus Amerika importierten „Groundhock“ bei AMAZONE zu produzieren. Es handelte sich hier um einen Grasmäher, von dem er bis dahin über 100 Stück pro Jahr verkauft hatte und dessen Hersteller die Entwicklung nicht weiterführen wollte. Ich habe mir dann



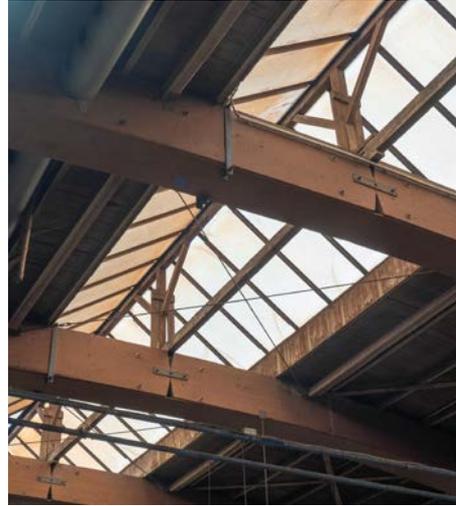
Die Grasmäher-Parade

ein persönliches Bild von der Maschine gemacht und sie auf unseren Flächen ausprobiert. Der Mäher funktionierte sehr gut und hatte aus meiner Sicht mit einigen Verbesserungen auch für andere europäische Märkte großes Potential. Kurzerhand entschloss ich mich, die Produktion dieser Maschine zu übernehmen und so wurde der „AMAZONE Grasshopper“, mit neuem Produktionsstandort in Forbach (Frankreich) geboren. Unser damaliger Werksleiter vor Ort, Herr Wilfried Schomäker, hat dann in kürzester Zeit die Maschine konstruktiv überarbeitet und weiter entwickelt. Der „Grasshopper“ ist neben dem selbstfahrenden „Profihopper“ auch heute noch ein zentrales Produkt unseres Tochterunternehmens in Forbach.

Modernisierung und Erweiterung der Werke

Zur Entwicklung eines erfolgreichen Unternehmens gehört auch die regelmäßig Erneuerung und Erweiterung der Standorte. Wir haben in der Regel bei der Auswahl unserer Gelände und den Flächenplanungen sehr weit in die Zukunft geblickt und auch immer Raum für langfristige Erweiterungen eingeplant. Da AMAZONE gerade am Standort Gäste auf eine lange Geschichte zurückblicken konnte, waren gerade hier viele Gebäude im Laufe der Zeit renovierungsbedürftig oder einfach zu klein. Umbauten und Erweiterungen mussten aber, um die Produktion nicht zu unterbrechen, bei laufendem Betrieb durchgeführt werden.

Eines Tages teilte mir Herr Wiendieck mit, dass wir die große Tischlerei, die mein Großvater um 1910 gebaut hatte, abreißen müssten, da die Dachbinderkonstruktion bereits stark verzogen war. Er sah keine Möglichkeit, die Konstruktion zu reparieren. Das hätte allerdings den Auszug aus der Halle erfordert, was wiederum für die Übergangszeit den Bau einer neuen erfordert hätte. Dafür hätten wir nur schwer einen geeigneten Platz gefunden und auch der Umzug der Produktion aus der großen Halle wäre ein enormer Aufwand gewesen. So kam ich auf die Idee, die vorhandene, verzogene Binderkonstruktion durch eine zusätzliche mit verleimten Holzbindern zu ersetzen. Dazu mussten wir an der Innenwand der Halle Stahlstützen aufstellen, auf die die geleimten Binder gestellt werden konnten. Als diese dann in der Lage waren das Dach zu tragen, konnten wir die alten Binder mit der Motorsäge entfernen. Das geschah Stück für Stück, so dass die gesamte Reparatur bei laufendem Betrieb durchgeführt werden konnte. Die Halle hat jetzt insgesamt



Dachkonstruktion vorher (links) und nachher (rechts)

viel mehr Tageslicht und ich bin stolz, dass wir dieses Werk meines Großvaters retten konnten. Inzwischen ist dieser Teil der Firma über 100 Jahre alt und beherbergt heute die Gestänge-Schweißerei mit mehreren Schweißrobotern.

In ähnlicher Weise haben wir später auch die benachbarte Halle modernisiert. Sie war zuvor nur teilweise mit einer Holz Trocknungsanlage und der Produktion von Holzspeichenrädern belegt. Aktuell befinden sich hier unsere Ausbildungswerkstatt, die Werkzeugmacherei, die Elektrowerkstatt und der Vorrichtungsbau sowie ein attraktiver Sozialtrakt mit gemütlichen Aufenthalts-, Wasch- und Spinträumen. Die Halle bekam außen eine moderne Glasfassade.

Verwaltung und Finanzen

Mit unserem Ingenieursstudium besaßen mein Vetter und ich beide jeweils eine rein technische Ausbildung. Dagegen wurden wir in unserer neuen Funktion bei AMAZONE auch insbesondere mit kaufmännischen und administrativen Herausforderungen konfrontiert. Ein großes Problem erwartete meinen Vetter und mich direkt nach unserem Einstieg in die Firma. Schon zu Zeiten meines Onkels Heinrich versuchte ein Prokurist namens Hoffmann, ihn zu erpressen. Er drohte damit, die

handgeschriebene und fehlerhafte Lagerbuchhaltung beim Finanzamt anzuzeigen, wenn Heinrich nicht auf seine Forderungen eingehe. Mein Onkel traf jedoch die einzig richtige Entscheidung und entließ ihn fristlos. Danach hat sich Herr Hoffmann jedoch wirklich mit den Vorwürfen an das Finanzamt gewandt. Als die Beamten die Sache dann untersuchten, war mein Onkel Heinrich allerdings schon verstorben und Heinz und ich als seine Nachfolger konnten den Prüfern kaum helfen. Der ehemalige Prokurist Wilhelm Thies, inzwischen im Ruhestand, widerlegte mit guten Argumenten (und einem Lächeln im Gesicht) alle Vorwürfe, woraufhin das Finanzamt, zu unserer großen Erleichterung, die Ermittlungen einstellte. Für meinen Vetter und mich waren die Anschuldigungen und die schmerzhaften Erfahrungen aber eine Lehre fürs Leben.

Nachfolger von Herrn Hoffmann wurde Herr Dr. Meyer, der noch von meinem Onkel Heinrich eingestellt worden war. Mit ihm habe ich dann versucht, die Verwaltung zu optimieren. Das war jedoch ein schwieriges Unterfangen, da wir sehr unterschiedliche Vorstellungen hatten. Unter anderem lehnte er es ab, einen Kran und einen Gabelstapler im Betrieb anzuschaffen. Dafür wollte er in ein System von IBM investieren, um die Verwaltung zu modernisieren. Das wiederum lehnte ich ab, denn zum einen war das System sehr teuer und zum anderen hatte ich großes Bedenken, dass unsere Mitarbeitenden durch IBM und die vorgegebene, starre Organisation überfordert sein würden.

Auch bei vielen anderen Themen kamen wir nicht auf einen Nenner, woraufhin Dr. Meyer nach etwa einem halben Jahr die Konsequenzen zog und von sich aus kündigte. Ich habe dann Dr. Friederichs kennen gelernt und als seinen Nachfolger eingestellt. Das war ein großes Glück für AMAZONE und mich, denn er hatte neben seiner guten, fachlichen Kompetenz eine sehr schnelle Auffassungsgabe und besonders herausragende Fähigkeiten im Umgang mit Menschen. Dazu hat er sich stets stark engagiert und intensiv für das Unternehmen eingesetzt. Unter anderem gelang es ihm mit seinem Geschick erfolgreich die Verhandlungen zum Kauf unserer Produktionsstätte in Forbach zu führen. Zudem war es sein Verdienst, dass wir im Jahre 1988 die Firma Bara in Frankreich zu günstigen Konditionen erwerben konnten. Damit setzten wir zwei wichtige Meilensteine für unsere Exportgeschäfte. Dr. Friederichs ist aber auch in kritischen Situationen für das Unternehmen eingetreten.



Die Führungsmannschaft »FG 1« zum Zeitpunkt des 100-jährigen Firmenjubiläums, 1983: von links: Dr. Rolf Friederichs, Klaus Dreyer, Willy Meyer, Dr. Heinz Dreyer, Dr. Franz Scharmann



Die Führungsmannschaft »FG 1« 1999: obere Reihe von links: Dr. Bernd Scheufler, Christian Dreyer, Justus Dreyer, Wilfried Schomäker, untere Reihe von links: Friedhelm Brömstrup, Klaus Dreyer, Dr. Heinz Dreyer, Bernd Gattermann



Die Führungsgruppe 1 im Jahr 2010: Von links nach rechts auf der Maschine: AMAZONE Geschäftsführer Dr. Justus Dreyer, Dr. Stephan Evers (Produktion und Qualität), Geschäftsführer Christian Dreyer und Dr. Rainer Resch (Forschung und Entwicklung).

Von links nach rechts vor der Maschine: Prof. h.c. Dr. Dr. h.c. Heinz Dreyer, Ludger Braunsmann (Controlling), Andreas Hemeyer (Vertrieb und Kundendienst) und Klaus Dreyer.

Es gab einen Fall, in dem das Kartellamt wegen eines angeblichen Vergehens gegen Wettbewerbsgesetze in einer ausländischen Tochtergesellschaft ermittelte und AMAZONE drohte eine hohe Strafe. Dank des Einsatzes von Dr. Friederichs und der von ihm sehr überzeugend eingebrachten Beweismittel konnte der Vorwurf aber entkräftet werden und es blieb glücklicherweise nur bei einer Verwarnung. Insgesamt entwickelte sich eine sehr enge und vertrauensvolle über 30-jährige Zusammenarbeit, während der wir mit ihm viele wichtige Entscheidungen zum Wohle des Unternehmens getroffen haben.

Ein weiterer Prokurist, auf den mein Vetter und ich uns stützen konnten, war Willy Meyer, der schon unter dem Firmengründer Heinrich Dreyer bei AMAZONE eine Lehre abgeschlossen hatte. Als ich ins Unternehmen eintrat, besaß er bereits viele Jahre Berufserfahrung, war sehr flexibel und leitete den Einkauf und die Personalabteilung. Er hat sich sehr schnell auf den Führungsstil von Heinz und mir, den „jungen Dreyers“, eingestellt und wurde zu einer tragenden Säule der Geschäftsleitung. Neben den genannten Personen ergänzte in den 60er-Jahren noch Dr. Scharmann als Werksleiter unseres Standortes in Hude und Mitglied unseres Führungsteams FG1 das AMAZONE Management.

In der Verwaltung gab es anfangs noch keine Computer. Rechnungen, Auftragsbestätigungen und Lieferscheine wurden mit der Schreibmaschine geschrieben. Die zu berücksichtigenden Rabatte wurden daneben auf einer Rechenmaschine mit Handkurbel ermittelt und dann manuell in die Rechnungen eingetragen bzw. vom Endbetrag abgezogen. Die ausgehenden Materialbestellungen wurden ebenfalls von Hand mit der Schreibmaschine erstellt und die Löhne in bar in einer Lohntüte ausgezahlt. Das mag heute schwer vorstellbar sein, war aber damals Realität.

Im Zuge der Modernisierung kam aber auch AMAZONE nicht umhin, mit Computern zu arbeiten. Ich wollte unsere Mitarbeitenden allerdings nicht überfordern, sondern sie langsam auf diesen Weg mitnehmen. Die erste Investition war daher zunächst eine einfache Schreibmaschine mit einem Datenträger, auf dem die 20 wichtigsten Artikel gespeichert werden konnten und dann bei Bedarf, z.B. beim Schreiben einer Rechnung, abgerufen werden konnten. Das war schon eine große Erleichterung. Kurze Zeit später kam dann ein Fakturiergerät, in das man die einzelnen Artikel in Form von Karten einlegen konnte, die dann bei der Berechnung mit

Preisen aufgeführt wurden. Der nächste Schritt war ein weiteres Fakturiergerät, in das auch andere Abteilungen wie die Arbeitsvorbereitung integriert waren. Dieses System hatte alle Artikel mit Preisen und eingegebenen Rabattsätzen im Speicher und konnte gleichzeitig alle notwendigen Dokumente ausdrucken. Das ging so lange, bis wir zusammen mit der Firma Kienzle und der aktiven Unterstützung von Herrn Schomäker, ein komplettes Organisationsprogramm entwickelt und eingeführt haben, das alle Dokumente von der Auftragsbestätigung über Lieferscheine bis hin zu Rechnungen automatisch erstellen konnte. Das war der Start einer durchgängigen EDV-Organisation bei AMAZONE und wir waren damit im Vergleich zu vielen anderen Firmen bereits sehr fortschrittlich. Unsere Mitarbeitenden haben diese Entwicklungen immer hautnah miterlebt, selbst mitgestaltet und sind so langsam in die moderne Organisation hineingewachsen. Glücklicherweise gab es nie einen ernsthaften Absturz oder eine Unterbrechung, wie es bei anderen Unternehmen immer wieder der Fall war.

Natürlich gibt es auch Punkte rund um das Thema Finanzen, die wie bei jedem anderen Unternehmen auch nicht immer rosig waren. So gab es zum Beispiel eine Zeit, in der die finanzielle Situation bei AMAZONE über mehrere Monate sehr angespannt war. Damals haben wir größere Rechnungen mit Wechseln (schriftliche Zahlungsversprechen zwischen zwei Parteien) bezahlt. Das änderte sich aber glücklicherweise wieder, als das Geschäft besser lief, bis wir schließlich den günstigeren Weg der kurzfristigen Zahlung wählten und sogar mit Skonto bezahlen konnten.

Ein paar Jahre später hatte sich unsere finanzielle Situation so weit stabilisiert, dass wir tatsächlich eingehende Wechsel, teilweise in Millionenhöhe, in unserem eigenen Tresor verwahrten, um keine zusätzlichen Zinsen/Diskontgebühren zahlen zu müssen. Weil uns die Banken in der Anfangszeit stark unter Druck gesetzt haben, waren wir immer zurückhaltend mit Fremdfinanzierungen. Gemeinsam mit Dr. Friederichs habe ich sehr auf solide Finanzen und kalkulierbare Risiken gebaut. So konnte sich AMAZONE auch in einer bewegten Branche wie der Landtechnik, in der es immer Höhen und Tiefen gibt, kontinuierlich entwickeln. Viele Unternehmen unserer Branche sind dagegen immer wieder in erhebliche Schwierigkeiten gekommen oder mussten Insolvenz anmelden. Ich sehe es inzwischen als eine der zentralen Stärken von AMAZONE, dass wir heute in der Lage sind, unsere Investitionen im Wesentlichen selbst zu finanzieren.

Verstärkung des Vertriebs / Internationalisierung

Eine weitere, wesentliche Stärke der Firma AMAZONE ist das heutige Vertriebsnetz mit vielen herausragenden Importeuren und Handelspartnern.

Nach meinem Einstieg in die Firma waren wir eher national aufgestellt und gewannen erst mit der Zeit eine Reihe starker Partner im Ausland, darunter unter anderem in: Dänemark, Schweden, Norwegen, Tschechien und Italien. Geschäfte in Dänemark hatten wir seinerzeit noch nicht geplant, doch dann ist die Firma Bröns auf mich zugekommen. Anna Hamann, die Frau des Geschäftsführers war hier die

treibende Kraft, um eine Zusammenarbeit zu beginnen. Sie hatte mich angerufen und ihr Interesse an unseren Maschinen bekundet und dass sie diese gern für uns in Dänemark vertreiben würde. Unser Dr. Meier war allerdings der Meinung, dass ein Markteintritt aufgrund der starken Konkurrenz vor Ort uninteressant sein würde. Mir war die Familie Hamann jedoch sympathisch. Unter anderem, da ich merkte, dass sie sich die AMAZONE Produkte gezielt und aus Überzeugung ausgewählt hatten. Zusätzlich ließ sich Anna Hamann nicht so schnell abweisen. So begann also, trotz der Bedenken seitens Herrn Meier, unsere Zusammenarbeit. Jeppe Hamann, Annas Mann, organisierte dann mehrere Vorführungen mit unserer Sätechnik und war sehr erfolgreich. Noch heute arbeiten wir sehr eng mit der Firma Bröns zusammen und meine Entscheidung der Zusammenarbeit hat sich definitiv als richtig herausgestellt.



Simon Brown

Natürlich gelang es nicht immer in den verschiedenen Ländern geeignete Vertriebspartner zu finden. So wuchs der Entschluss auch eigene Tochtergesellschaften zu installieren. Unter anderem entschieden wir uns im Jahr 1983 eine eigene Vertriebsfirma in Großbritannien zu gründen. Unser damaliger Importeur vor Ort war in eine größere Schwächephase gekommen und wir nutzten diesen Anlass, unseren Maschinenvertrieb in unsere Hände zu nehmen. Ich bin dazu für den anfänglichen Aufbau und die Organisation häufiger selbst in die Lambourn Woodlands gereist, wo wir auf einem stillgelegten ehemaligen Militärflugplatz namens Cuckoo Copse mit den ersten Geschäften starteten. Zusammen mit Rod Baker, dem ehemaligen Verkaufsleiter unseres Importeurs, bin ich mehrere Tage lang durch England gereist, um geeignete Vertriebspartner zu finden. Als ersten Mitarbeiter stellte ich Simon Brown ein und nach und nach kamen immer weitere qualifizierte Kollegen hinzu, sodass sich die Geschäfte in den ersten Jahren rasch sehr positiv entwickelten. Simon Brown ist sogar noch heute für uns tätig. Er hat sich in den vergangenen Jahrzehnten mit viel Herzblut und Engagement sehr erfolgreich für AMAZONE eingesetzt und ist mittlerweile der General Manager der AMAZONE Ltd. Herr Brown ist einer von vielen weiteren langjährigen Mitarbeitenden und Führungskräften in unserer AMAZONE Familie, die den internationalen Erfolg des Unternehmens maßgeblich mitgetragen haben.



Michał Wojciechowski

Unsere Geschäfte in Polen starteten über den Kontakt unseres Mitarbeiters Herrn Holtkamp zum Chemieunternehmen BASF, das verschiedene Projekte förderte. Herr Holtkamp arbeitete bei uns zunächst in der Patentabteilung und wechselte dann in den Vertrieb, um die Ost-Geschäfte voranzutreiben. Schließlich kam es zu einer

Zusammenarbeit, bei der 10 Betriebe mit AMAZONE Technik und Düngemittel von BASF ausgestattet wurden. Dieses Projekt lief sehr erfolgreich und die einzelnen Betriebe waren überzeugt von unserer Technik. Auf einem der Höfe arbeite Michał Wojciechowski. Er kam nach dem Projekt auf uns zu und bekundete sein Interesse den AMAZONE Maschinenvertrieb in Polen für uns aufzubauen. Er überzeugte durch sein Engagement und seine Kompetenz und schaffte es nach und nach mit Maschinenvorfürungen und gutem Gespür für die richtigen Partner AMAZONE in Polen bekannt zu machen. Auch er ist noch heute für uns tätig.

Tschechien ist ein weiteres interessantes Beispiel für unsere Internationalisierung. Es gab dort seit 1948 eine Einkaufsorganisation, die für die zentralisierte Beschaffung von Waren und Rohstoffen für staatliche Unternehmen zuständig war. Die damalige Leiterin hatte hohe Anforderungen und machte nur mit wenigen westlichen Unternehmen Geschäfte. Gemeinsam mit Herrn Holtkamp gelang es mir nach mehreren Treffen AMAZONE in eine gute Position zu bringen und sie schließlich komplett von unseren Produkten zu überzeugen. Ebenfalls unterstützte uns damals ein Mitarbeiter, der im Ministerium für den Landtechnik-Bereich zuständig war, Jan Wotawa. Nach der Wende im Jahr 1989 machte er sich dann mit der Firma UNICOM selbstständig und baute den AMAZONE Vertrieb vor Ort nach und nach auf.

Ich bin sehr froh, dass ich in vielen Ländern auf so zuverlässige, engagierte und kompetente Mitarbeitende gestoßen bin, die den Vertrieb für AMAZONE übernommen haben. Bei einigen großen Projekten habe ich jedoch auch persönlich Kontakte geknüpft und wertvolle Aufträge hereingeholt. So habe ich zum Beispiel in Paris anlässlich der Landtechnikausstellung SIMA auf dem Stand unseres dortigen Vertreters, der Firma Bara, den Direktor der großen Firma „New Idea“ aus den USA kennengelernt. Herrn Hank Rempel, mit dem ich mich später angefreundet habe, konnte ich davon überzeugen, dass es für seine Firma vorteilhaft wäre, unsere Düngerstreuer in den USA zu vertreiben. Es hat dann eine Weile gedauert, bis wir zu einer Vereinbarung gekommen sind, aber dann hat „New Idea“ schließlich ca. 5.000 Düngerstreuer innerhalb von drei Jahren von AMAZONE bezogen.

Ein wichtiger Meilenstein war auch die Gewinnung von neuen Handelspartnern in Österreich, nachdem wir den Vertrieb dort von einem Importeur auf ein starkes

Netzwerk von Händlern umgestellt hatten. Zusammen mit unserem dortigen Werksbeauftragten Heinz Obermayr fuhr ich in diesen Tagen zu jedem einzelnen Händlern, um diese persönlich von den AMAZONE Produkten zu überzeugen – das ist uns im Team auch sehr gut gelungen, denn unsere Marktanteile vor Ort stiegen von da an stetig und sind bis heute herausragend.

Neben den bestehenden Märkten ergaben sich immer wieder Chancen auch durch Projektgeschäfte interessante Aufträge zu erlangen. So konnte ich in den 70er-Jahren einen wichtigen Geschäftsabschluss in Algerien erzielen. Um die Partner dort von unserer AMAZONE Qualität zu überzeugen, habe ich den Repräsentanten der staatlichen Einkaufsbehörde unsere Werke gezeigt und bin selbst nach Algerien geflogen. Das zahlte sich direkt aus, denn ich konnte einen Millionenauftrag abschließen, mit Düngerstreuern, die 18 Waggons auf dem Hasberger Bahnhof gefüllt haben. Zusätzlich dabei waren 800 Sämaschinen D7 mit 4-Meter-Arbeitsbreite aus Hude.



Blick auf die beladenen Waggons am Hasberger Bahnhof

Werbung und Ausstellungen

Seit meinem Eintritt bei AMAZONE habe ich mich für die Werbung eingesetzt. Erst allein und nach einigen Jahren dann zusammen mit unserem neuen Vertriebsleiter Friedhelm Brömstrup. Er absolvierte, genau wie sein Vater, eine Lehre bei uns und wurde im Anschluss in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen. Schon früh zeigten sich seine Talente, besonders im Vertrieb. Nach ein paar Jahren in verschiedenen Aufgaben, bat ich ihn schließlich die Leitung des Verkaufs zu übernehmen.

Für die Gestaltung unserer Drucksachen haben wir mit verschiedenen externen Grafikern zusammengearbeitet. Vor allem aber mit Herrn Vogel, einem Grafiker/Künstler aus Osnabrück. Gemeinsam mit ihm entwickelte ich nicht nur unser heutiges Firmenlogo, sondern gestaltete auch zahlreiche Anzeigen für verschiedene landwirtschaftliche Wochenzeitungen. Die sehr künstlerischen Zeichnungen waren und sind in jeder Hinsicht ein Blickfang und wurden wirkungsvoll platziert und veröffentlicht.



Anzeige Zweiseibenstreuer ZA-F



Aktuelles AMAZONE Logo

Das AMAZONE Logo hat, wie das Unternehmen selbst, im Laufe der Zeit eine lange Entwicklung durchgemacht. Mein Onkel Heinrich hat zu Lebzeiten keinen großen Einfluss auf die Grafiker und Designer genommen. Jeder von ihnen setzte stets seine eigene Vorstellung um, wodurch das Logo immer wieder verändert wurde. Als ich schließlich in das Unternehmen eintrat, entschied ich, dass es von nun an nur



1900



1946



1933



1952



1938



1956



1938



1962



1939



1963



1942

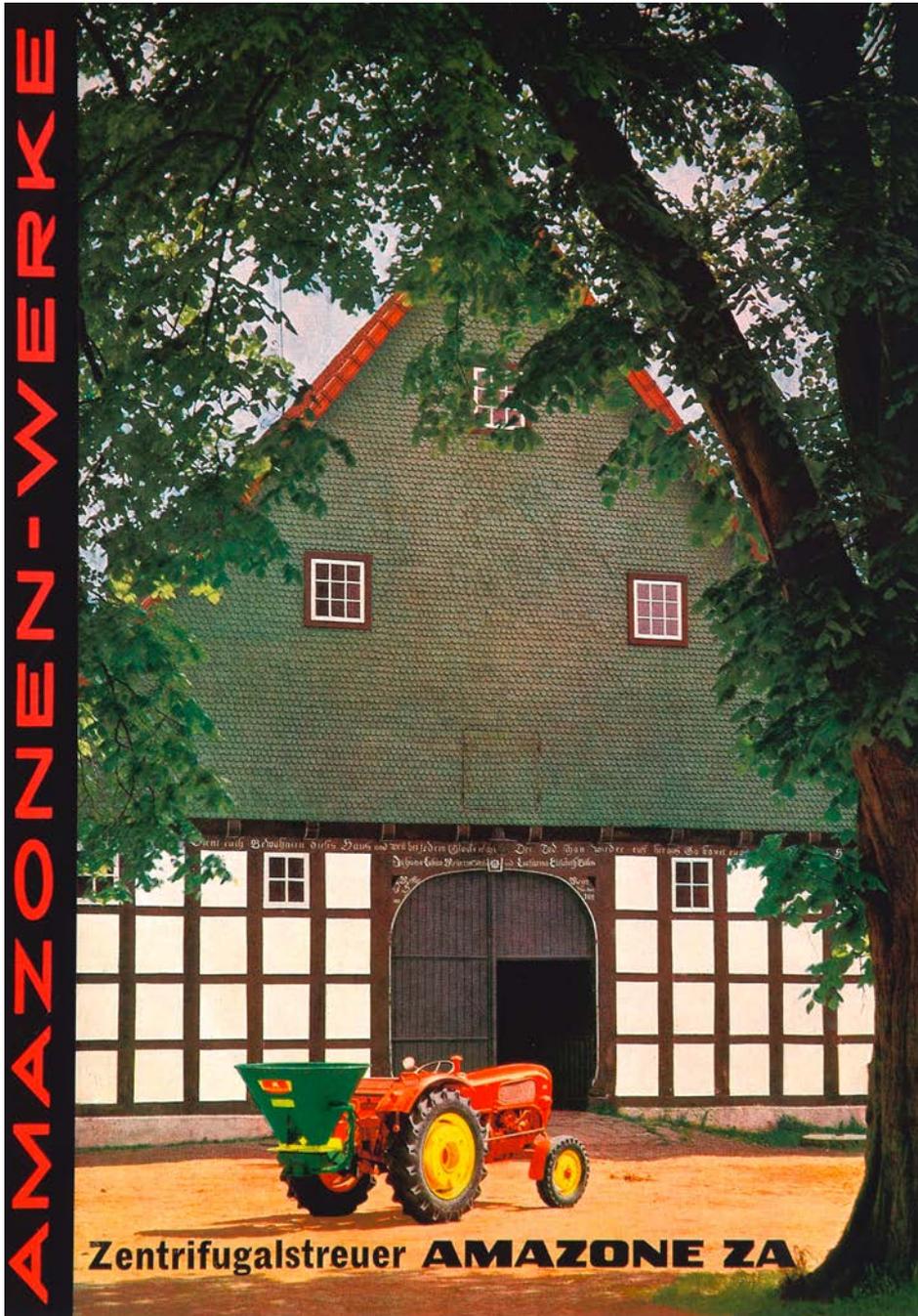


1964

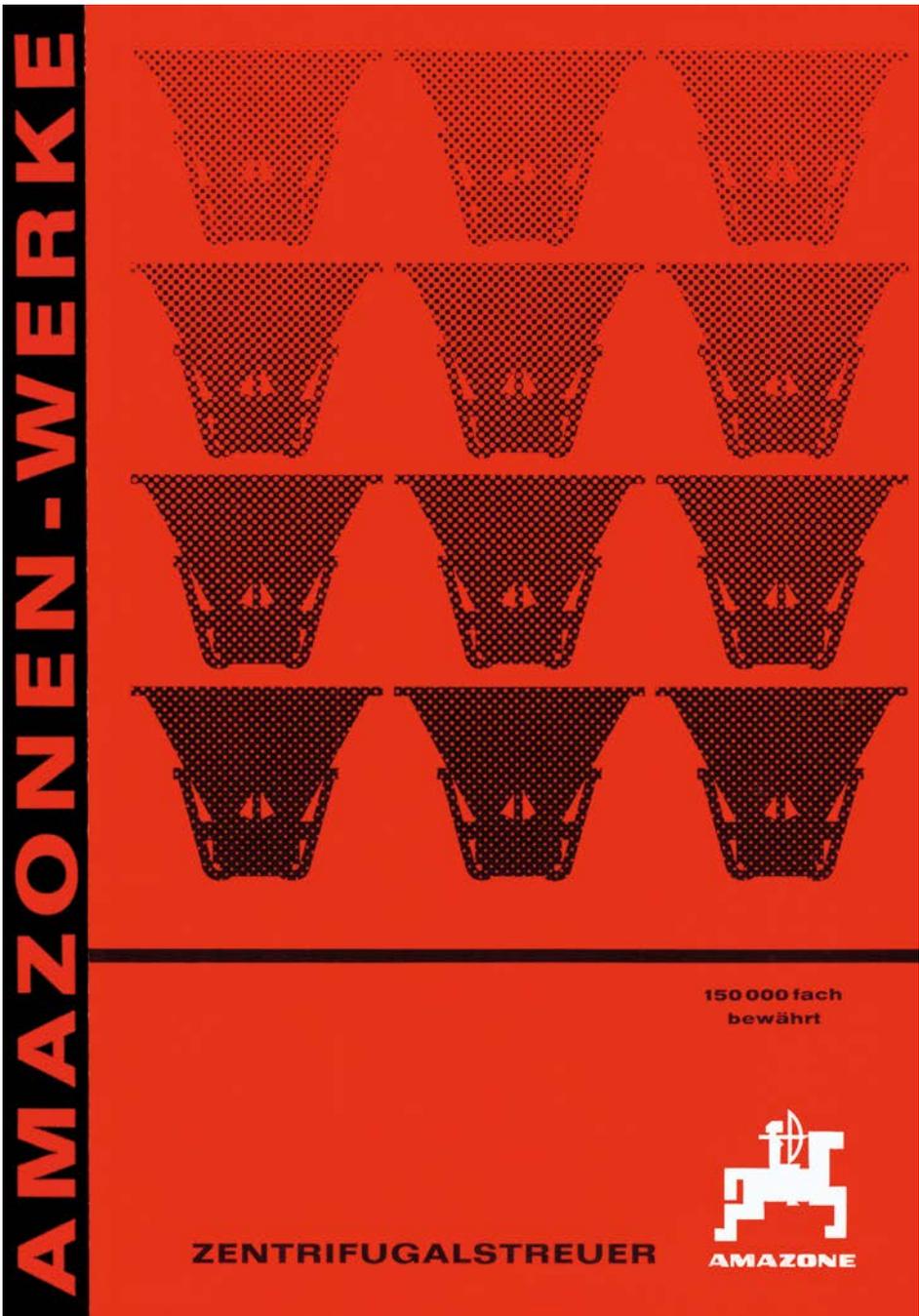
Logo Entwicklung ab 1900

noch eine Version des Logos geben sollte. Gemeinsam mit Herrn Vogel gelang es uns, dieses Ziel erfolgreich umzusetzen.

Anfangs befand sich die AMAZONE Reiterin im Logo auf einem roten Hintergrund, der aus ästhetischen Gründen in das heutige Orange geändert wurde. Für mich repräsentiert dieses Orange „die aufgehende Sonne“ während unsere Maschinen im „Grün der gut genährten Pflanze“ erstrahlen.



Prospekttitel Zentrifugalstreuer AMAZONE ZA

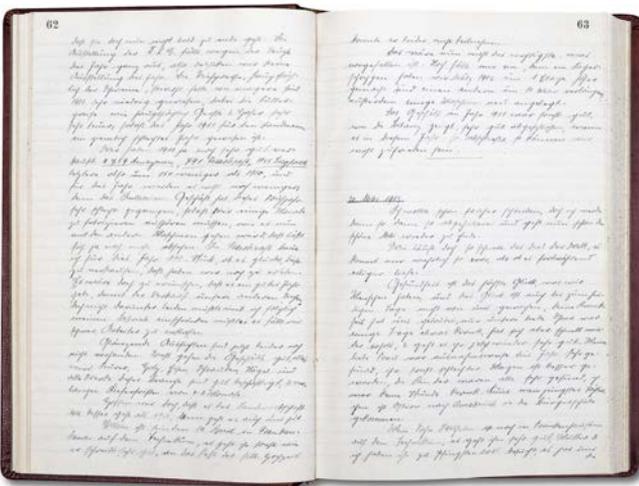


Prospekttitel ZA im Stil von Andy Warhol

Auch bei der Gestaltung unserer Prospekte habe ich eine entscheidende Rolle gespielt. Hier war ich an vielen Stellen nicht nur maßgeblich an der Entwicklung des Layouts beteiligt, sondern habe auch die Texte verfasst und gelegentlich sogar die erforderlichen Fotos der Maschinen selbst aufgenommen. Zu Beginn engagierte ich einen professionellen Fotografen. Da sich die Koordination für die Feldaufnahmen als wiederholt schwierig erwies, begann ich bei Bedarf damit, die Maschinen selbst zu fotografieren.

Die Werbebranche ist in der Regel ein hart umkämpftes Gebiet, und es gibt sowohl innerhalb als auch außerhalb des Unternehmens zahlreiche Meinungen darüber, wie man es am besten angehen sollte. Die Resonanz unserer Vertriebspartner auf unsere Werbematerialien war jedoch stets äußerst positiv. Ein Prospekt für unseren ZA, den wir im modernen Stil von Andy Warhol gestaltet haben, wird nach Meinung vieler Experten bis heute als einer der innovativsten und ansprechendsten in der gesamten Branche angesehen.

Darüber hinaus habe ich verschiedene Bücher, wie „Die Geschichte der BBG“, „Kunstwerke der Landtechnik“, „Enzyklopädie Deutscher Landmaschinen“, „1.000 Düngerstreuer“ oder auch „Unvergessene Landtechnik“ verfasst, wobei das bedeutendste und umfassendste Werk die Chronik unseres Unternehmens ist.



**Auszug aus dem handgeschriebenen Tagebuch vom AMAZONE
Gründer Heinrich Dreyer**

Als Grundlage hierzu diente mir die von meinem Großvater handschriftlich niedergeschriebene Geschichte, die bis 1934 in altdeutscher Schrift (Sütterlin) verfasst war. Ich habe sie ins Hochdeutsche übersetzt und bis heute laufend ergänzt.



Logo AMAZONE Museum

Pflege der Tradition und der Geschichte der AMAZONEN-WERKE

Schon zu Beginn meiner Tätigkeit habe ich mich mit besonderem Engagement um die Geschichte von AMAZONE und seiner Entwicklung befasst. Dabei kam mir ein glücklicher Zufall zu Hilfe. Bei einem meiner Rundgänge sah ich, dass einer unserer Mitarbeiter dabei war, Papier aus Ordnern in einem Ofen zu verbrennen. Die zahlreichen Ordner lagen in einer Schiebkarre. Ich ging zu ihm und schaute, was er dort vernichtete und fand heraus, dass es sich dabei um historische Unterlagen von AMAZONE und anderen Firmen handelte, die sowohl technisch als auch grafisch sehr interessant waren. Ein großes Glück also, dass ich rechtzeitig vorbei kam und noch nicht sehr viele Unterlagen verbrannt waren.

Der Mitarbeiter wurde beauftragt einen ganzen Schrank zu leeren, um Platz für aktuelle Akten zu schaffen. Die Unterlagen, die dabei entsorgt werden sollten, waren teilweise an die 100 Jahre alt und noch vom Firmengründer Heinrich Dreyer persönlich gesammelt.

Ich habe den Akt der Vernichtung sofort gestoppt und stattdessen angeordnet, dass die Sachen in mein Büro gebracht werden. Das war die Geburtsstunde unseres Archivs. Tatsächlich waren darin nicht nur sämtliche Dokumentationen zu AMAZONE Produkten enthalten, sondern im Laufe der Jahre kamen auch mehr als 50.000 Unterlagen aus der gesamten Landtechnikbranche hinzu.

Diese Archive sind äußerst vielfältig und wertvoll. Ich bekomme immer wieder sehr faszinierende historische Unterlagen, die nicht nur archiviert werden, sondern auch für alle Interessierten auf unserer Website www.landtechnik-historisch.de digitalisiert und mit Informationen zu den einzelnen Unternehmen versehen werden. Es erfüllt mich mit großer Freude zu sehen, dass die Website im Schnitt monatlich rund 30.000 Mal aufgerufen wird und somit auf breites Interesse stößt. Die Präsentation historischer Landtechnik aus aller Welt ist für mich eine Herzensangelegenheit.



Blick ins AMAZONE Museum



2022: Eröffnung des AMAZONE Museums auf Gut Wambergen mit Ruhrstahl Geräteträger (Baujahr 1954)

Zusätzlich zum archivierten historischen Prospektmaterial, habe ich historische Maschinen von AMAZONE und auch unseren Wettbewerbern zusammengetragen, die ich in unserem Werkmuseum auf unserem Versuchsgut Wambergen in Hasbergen-Gaste, sowie auch teilweise auf dem Hof Plenter in Leeden, präsentiere und die die technische Entwicklung der AMAZONEN-WERKE unvergesslich dokumentiert.

Unter den gezeigten historischen Maschinen befindet sich ein äußerst seltener „Ruhrstahl Geräteträger“, der vollständig mit einem AMAZONE Walzenstreuer und einer AMAZONE Sämaschine aus den 1950er-Jahren ausgestattet ist. Es erfüllt mich mit großer Freude zu sehen, dass sowohl das Museum als auch unsere Website eine beträchtliche Anzahl von Besuchern anziehen, was das Interesse an unserer Geschichte und der Entwicklung der Landtechnik lebendig hält.

Ausstellungen

AMAZONE war und ist auf sehr vielen Ausstellungen der Landtechnik Branche vertreten und gehört unter anderem zu einer der ersten Firmen, die auf der „DLG-Ausstellung“ ihre Maschinen präsentiert haben. Mein Großvater war im Jahre 1893 bereits dabei. Heute ist aus dieser Ausstellung die AGRITECHNICA geworden: die größte Landtechnik Messe der Welt. Aktuell umfasst unser Stand dort über 2.500 m² und es sind rund 150 Mitarbeitern vor Ort, die unsere Maschinen erklären und den Besuchern Rede und Antwort stehen (Zum Vergleich: Auf den kleineren Messen in Deutschland und Österreich sind es ca. 500 m² mit einer Standbesetzung von 6 Mitarbeitenden aus Verkauf und Vertrieb). Die Nähe zum Kunden und die Begegnungen auf Augenhöhe sind für mich auf Messen von besonderer Bedeutung. Jeder einzelne Besucher unseres Standes ist für uns gleichermaßen wichtig und soll das auch vermittelt bekommen. Ich stehe daher aus Überzeugung auch heute noch selbst auf der AGRITECHNICA, um Gespräche mit möglichst vielen Besuchern zu führen.

Ein Großteil der landwirtschaftlichen Messen findet allerdings damals wie heute im Freien statt. Als ich in das Unternehmen eintrat, gab es einen sehr imposanten AMAZONE Pavillon, der hauptsächlich für die DLG-Ausstellung genutzt wurde. Unser Pavillon war sehr schön und machte einen hervorragenden Eindruck, hatte jedoch den großen Nachteil, dass das Aufstellen ein enormer Aufwand war. Zudem war er bei den zahlreichen regionalen Ausstellungen zu groß und zu kostspielig, so dass er zu diesen Veranstaltungen gar nicht eingesetzt wurde. Nach einer Anregung von mir, bauten wir für die kleineren Messen schließlich einen eigenen AMAZONE Ausstellungswagen, der innerhalb von einer Stunde aufgestellt werden kann. Er ist noch heute im Einsatz. Aufgrund seines Alters und des Messeaufkommens ist mittlerweile allerdings noch ein zweiter moderner Trailer hinzugekommen.

Generell hat sich unser Messeauftritt mit der Zeit, genau wie auch das Unternehmen, stetig weiterentwickelt. Je größer die Firma wurde, umso größer wurden auch nach und nach unsere Messestände, da natürlich mit erweitertem Produktprogramm immer mehrere und auch größere Maschinen ausgestellt wurden. Während wir zu Beginn Sämaschinen mit 3-Meter-Arbeitsbreite produzierten, sind es heute Sämaschinen mit bis zu 15 Meter Breite. Ich habe in dieser Wachstumsphase in

enger Abstimmung mit der Werbeabteilung (die seit dem Jahr 2000 die Marketing-Abteilung wurde), darauf geachtet, dass unser Stand modern, jedoch auch immer angemessen und nicht übertrieben ausgelegt wird. Wichtig war immer eine für den Kunden deutlich erkennbare, eindeutige AMAZONE Identität und ein einheitliches Auftreten des Unternehmens in allen Märkten. Auch unsere Töchter und unsere weiteren Produktmarken wie die BBG (Bodenbearbeitungsgeräte Leipzig) oder auch Schmotzer werden immer mitberücksichtigt und präsentiert. Mit der wachsenden Internationalisierung ist die Anzahl an weltweiten Messeauftritten auch weiter gestiegen. Natürlich erhalten unsere Tochtergesellschaften und Importeure dabei aktive Unterstützung aus unserem Stammwerk in Hasbergen-Gaste aus Vertrieb und Marketing.

Im Jahr 1999 erhielten mein Vetter Heinz und ich für unsere 40-jährige erfolgreiche Unternehmertätigkeit und Innovation in der Landtechnik im Rahmen der Agritechnica eine Ehrenurkunde. Außerdem bekamen wir vier Silbermedaillen für fortschrittliche Neuentwicklungen. Darauf bin ich auch heute noch sehr stolz.



Vier Silbermedaillen und Auszeichnung der DLG für Dr. Heinz Dreyer und Klaus Dreyer anlässlich ihrer 40-jährigen erfolgreichen Unternehmertätigkeit, 1999



Unser Ausstellungszelt in den 20-er Jahren



Unser Ausstellungs-Pavillon in den 50-er Jahren



Unser erster Ausstellungswagen aus den 60-er Jahren, der heute noch teilweise eingesetzt wird



Unser aktueller Ausstellungswagen seit 2012

Gewinnung von Mitarbeitern und Führungskräften

Die Gewinnung von talentierten Mitarbeitern und Führungskräften ist für jedes Unternehmen von entscheidender Bedeutung um gesetzte Ziele zu erreichen und langfristige Erfolge sicherzustellen. Es ist ein fortlaufender Prozess, der Engagement, Ressourcen und Zeit erfordert. Ein bisschen Glück gehört natürlich auch immer dazu.

Wie an vielen Stellen in meiner Erzählung bereits erwähnt, hatte ich bei der Auswahl unserer Führungskräfte nicht immer Erfolg. Jedoch kann ich behaupten, dass ich dabei oft das richtige Gefühl hatte. Denn es kommt schließlich nicht von ungefähr, dass viele Kollegen genau wie ich schon seit Jahrzehnten zur AMAZONE Familie gehören. Jeppe Hamann aus Dänemark oder auch Jan Wotawa aus Tschechien kamen dabei mehr oder weniger von selbst zu uns. Bei anderen, wie Simon Brown in Großbritannien oder auch Dr. Friederichs hatte ich ein gutes Gespür und habe ihre Potentiale früh erkannt.

Ich habe aus meiner Sicht ein tiefes Verständnis für die Anforderungen der verschiedenen Positionen im Unternehmen und identifiziere die Kandidaten nicht nur über die erforderlichen fachlichen Qualifikationen, sondern schaue auch, ob sie unsere Unternehmenskultur und -werte verkörpern. Gerade letzteres ist meiner Meinung nach unumgänglich.

Bei unserem Betriebsleiter Herrn Wiendiek habe ich beispielsweise schon während seiner Ausbildung bei AMAZONE gemerkt, dass er so talentiert wie qualifiziert ist und einfach sehr gut in unser Unternehmen passt. Als er nach abgeschlossener Lehre schließlich Maschinenbau studierte und später in einer anderen Firma arbeitete, sprach ich ihn, als wir Bedarf hatten, einfach direkt an, um ihn als Betriebsleiter zu gewinnen.

Ähnlich ging es mir bei einem weiteren sehr verdienten Mitarbeiter, Herrn Meise, der als Sachbearbeiter seine Karriere in unserer Firma begann. Nachdem er sich hervorragend in unserer Buchhaltung bewährt hatte, beförderte ich ihn zum Leiter der Abteilung Buchhaltung und Finanzen später auch zum Leiter Personal, wo er viele Jahre lang sehr erfolgreich und zuverlässig für das Unternehmen tätig war.

Außendarstellung und Unternehmenskultur

Als mein Vetter und ich 1958 ins Unternehmen einstiegen war AMAZONE mit 10 Millionen D-Mark Jahresumsatz ein Hersteller unter vielen. In den darauffolgenden Jahrzehnten verschwanden viele bedeutende Namen oder wurden von größeren Unternehmen übernommen. In diesem gewaltigen Konsolidierungsprozess der Landtechnikbranche galt es das Unternehmen AMAZONE immer wieder zu fokussieren und neu auszurichten.

Ich konnte als einer der Inhaber des Unternehmens über 60 Jahren maßgeblich daran mitwirken, dass die Marke AMAZONE und unsere Produkte in der Welt positiv wahrgenommen und bekannt werden. Meine Verantwortung, selbst als Botschafter für die Firma unterwegs zu sein, war und ist mir dabei sehr wichtig. Wie auch auf Messen ist mir auch an dieser Stelle der persönliche Kontakt zu Kunden, Händlern, Importeuren und Mitarbeitern sehr wichtig und war mir immer ein besonderes Anliegen. Viele Kontakte habe ich selbst mit aufgebaut, gehalten und weiter ausgebaut. Auf diese Weise war ich immer nah am Geschehen und konnte das Urteil unserer



Hier eröffne ich das AMAZONE Sales, Parts and Service Centre in Harworth am 4. September 1990 zusammen mit Herrn Dr. Friedrichs



Kunden und Partnern zu unseren Produkten und unserem Service selbst erleben. Das ist extrem wichtig, besonders wenn man sein Unternehmen kontinuierlich verbessern und weiter entwickeln möchte. Zusätzlich sind im Laufe meiner Arbeit nicht nur Geschäftsbeziehungen, sondern auch viele Freundschaften entstanden. Glücklicherweise hatte meine Familie dafür immer viel Verständnis und unterstützte mich nach Kräften bei meinen Vorhaben.

AMAZONE steht heute für innovative und qualitativ hochwertige Landtechnik aber auch für Kontinuität und verlässliche Partnerschaft. Das ist in Zeiten von großen Veränderungen, wie wir Sie heute erleben, ein besonders hohes und essentielles Gut.

Im Laufe meiner langjährigen Tätigkeit habe ich unzählige Geschäftsreisen in die verschiedensten Länder auf allen Kontinenten unternommen. Bei den meisten Reisen wurde ich von dem zuständigen Werks-/Ländervertreter unseres Unternehmens begleitet. Gemeinsam besuchten wir die wichtigsten Handelspartner und auch



Meine Frau Malu und ich mit den Mitarbeitenden und deren Angehörigen bei der Festveranstaltung zum 30-jährigen Jubiläum der AMAZONE LTD Harworth (2013)

Landwirte vor Ort. Unsere Partner freuten sich immer sehr, wenn ich sie, nicht selten gemeinsam mit meiner Frau, besuchte und wir wichtige Vertriebspartner und Landwirte treffen konnten. Häufig ist es uns gelungen den Geist der AMAZONE Familie auch in die entferntesten Orte zu tragen.

Wenn uns unsere Partner aus dem In- und Ausland in unserem Werk in Hasbergen-Gaste besuchten, habe ich sie wenn möglich immer persönlich begrüßt. Besonders wichtige Vertriebspartner und ihre Mitarbeiter habe ich dabei häufig am Vorabend empfangen und zu einem gemeinsamen Essen eingeladen. Bei Werksführungen, die ich sehr gerne auch persönlich durchgeführt habe, konnte ich ihnen die Besonderheiten und Stärken der AMAZONE Fertigung hautnah zeigen.

Auch bei offiziellen Anlässen vertrat ich das Unternehmen als einer der Geschäftsführer und ich nahm außerdem viele ehrenamtliche Funktionen wahr. So war ich im Vorstand des LAV (Landmaschinen und Ackerschlepperverband), im

Arbeitgeberverband in der Tarifkommission und im Vorstand der Berufsgenossenschaft tätig. Darüber hinaus bin ich Mitglied in allen örtlichen Vereinen wie Schützen- und Gesangverein, Kultur- und Verkehrsverein sowie Sportvereinen. Es war und ist mir noch heute ein besonderes Anliegen, an wichtigen Veranstaltungen persönlich teilzunehmen.

Zur Politik und den Stellen der öffentlichen Verwaltung habe ich stets ein gutes Verhältnis gepflegt. Umgekehrt war AMAZONE auch immer wieder Anlaufstelle für Besucher der lokalen aber auch hochrangigen nationalen Politiker. Wichtig war mir bei diesen Treffen immer der ehrliche Austausch. Ich habe immer die Position vertreten, dass wir mit unserem Unternehmen auch einen Beitrag für die Gesellschaft und das Gemeinwohl leisten.

Für Vertreter der Gewerkschaften hatte ich natürlich auch immer ein offenes Ohr und habe zu vielen Punkten klare Stellung bezogen, was diesen natürlich auch nicht immer gefallen hat.

Ich habe AMAZONE allerdings nicht nur nach außen vertreten, sondern auch die Unternehmenskultur nach innen nachhaltig geprägt. Mein Einsatz für eine offene Kommunikation, ein persönliches Miteinander und die Pflege von Traditionen haben das Unternehmen nachhaltig beeinflusst.

Es ist mir ein großes Anliegen, dass sich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wohlfühlen und sich als Teil der AMAZONE Familie verstehen. Ich hatte immer ein offenes Ohr und konnte viele Schwachstellen und Probleme herausfiltern, da ich täglich einen Rundgang durch die Gänge der Verwaltung und der Produktionshallen gemacht habe. Dabei habe ich viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter persönlich mit Handschlag begrüßt. So konnte ich mit ihnen immer wieder Gespräche führen und natürlich auch private Kontakte knüpfen. Es ist mir nicht nur ein Bedürfnis, meinen Mitarbeitenden nahe zu sein, sondern ich möchte auf diese Weise auch ausdrücken, wie wichtig mir jede Person ist und wie sehr ich die Arbeit von jedem schätze.

Mein Weg als Botschafter für AMAZONE ist bis heute erfüllend und bereichert mich beruflich und persönlich.



**Christian und Justus Dreyer, die vierte Generation,
hinter ihren Vätern Klaus Dreyer und Dr. Heinz Dreyer (1999)**

Nachfolge

Da es immer wichtig ist, auch an die Zukunft von AMAZONE zu denken, habe ich rechtzeitig begonnen einen geeigneten Nachfolger für mich zu finden. Gemeinsam mit meiner Frau Malu haben wir unsere 3 Kinder schon früh mit AMAZONE vertraut gemacht. Schon von Kindesbeinen an waren alle mit im Unternehmen eingebunden und haben die AMAZONE Gene verinnerlicht bekommen.

Unser zweiter Sohn Christian entschloss sich schließlich nach seinem Studium und seinen ersten Berufserfahrungen 1994 mit ins Familienunternehmen einzutreten. Am 5. Mai 1999 (kurz vor meinem 65. Geburtstag) übergab ich ihm die Geschäftsführung der AMAZONEN-WERKE. Das Unternehmen wird heute in der vierten Generation von der Familie Dreyer geleitet. Auch meinem Vetter Heinz gelang es die Geschäftsführung ab 2004 an seinen Sohn Justus zu übergeben, nachdem dieser seine Promotion in Hohenheim abgeschlossen hatte.

Christian und Dr. Justus Dreyer arbeiten heute eng zusammen und setzen die traditionsreiche Familiengeschichte in der 4. Generation fort.



Von links: Vorsitzende der Geschäftsführung und Inhaber Christian Dreyer und Dr. Justus Dreyer (2023)

Am Ende meines Berichtes kann man zusammenfassend sagen, dass sich die Firma bei unserer Übernahme im Jahr 1958 in keinem guten Zustand befunden hat. Erst durch die Entwicklungen meines Veters Heinz in Kombination mit meiner Arbeit an einer rationellen Produktion, einer gut organisierten Verwaltung und einem effektiven Vertrieb ist AMAZONE zu einem erfolgreichen Unternehmen geworden.

Dazu zählt selbstverständlich auch die Leistung und der Einsatz unserer vielen engagierten und qualifizierten Führungskräfte und Mitarbeitenden, die AMAZONE zu dem gemacht haben, was es heute ist: ein international tätiges Unternehmen für Land- und Kommunaltechnik mit über 2.500 Mitarbeitenden an 9 verschiedenen Produktionsstandorten sowie 10 internationalen Vertriebsniederlassungen. Der Jahresumsatz von mittlerweile über 800 Millionen Euro spricht für sich und das Unternehmen blickt unter der Leitung der 4. Generation, Dr. Justus und Christian Dreyer, in eine positive Zukunft.



Unser AMAZONE Team auf der Agritechnica 2023 in Hannover

Einige Meilensteine der letzten 140 Jahre

- 1883 Gründung der Firma durch Heinrich Dreyer
- 1891 Entwicklung der Getreidereinigungsmaschine „AMAZONE“
- 1894 Erster Pflug (Karrenpflug)
- 1910 Entwicklung des ersten Kartoffelsortierers „Federkraft“
- 1912 Umbenennung der Firma von MASCHINENFABRIK H. DREYER in AMAZONENWERK
- 1915 Patentanmeldung des Walzendüngerstreuers Michel
- 1942 Erster Kartoffelsammelroder S 42
- 1949 Erste Sämaschine AMAZONE D1
- 1956 Errichtung des ersten Zweigwerk von AMAZONE in Delmenhorst-Hoykenkamp
- 1958 Erster Zweiseiben-Anbaustreuer AMAZONE ZA
- 1964 Erste moderne Traktorsämaschine AMAZONE D4
- 1969 Erste Anbau-Pflanzenschutzspritze AMAZONE S 400
- 1970 Eröffnung des Tochterunternehmens in Forbach (Frankreich)
- 1972 Neue Erfolgssämaschine AMAZONE D7
- 1979 Erster Kreiselgrubber mit Zinken auf Griff „AMAZONE KG“, Neuer Anbaustreuer AMAZONE ZA-F bis 15 m

- 1980 Neuer Anbaustreuer AMAZONE ZA-U bis 24 m
- 1983 Erste Düngestreuer-Testhalle der Welt,
Gründung der eigenen Vertriebsfirma AMAZONE Ltd. in Harworth
(Großbritannien)
- 1987 Erstes Einzelkornsäugerät AMAZONE ED
- 1989 Neuer Anbaustreuer AMAZONE ZA-M bis 36 m,
Neue Anbaufeldspritze AMAZONE UF,
Übernahme der Firma BARA in Méré (Frankreich) und damit
eigener Vertrieb
- 1991 Erster Fronttank FT für die Anbaufeldspritze
- 1992 Erste gezogene Pflanzenschutzspritze UG
- 1993 Erste Direktsämaschine mit Meißelscharen Primera DMC für
Direkt-, Mulch- und konventionelle Saat
- 1995 Erste pneumatische Anbau-Sämaschine AMAZONE AD-P
- 1998 Übernahme der BBG Bodenbearbeitungsgeräte Leipzig – u. a. mit der
Anhängefeldspritze S und der selbstfahrenden Feldspritze SF
- 2000 Erste Kompaktscheibenegge Catros
- 2002 Erste Großflächensäkombination Cirrus
- 2003 Neue gezogene Feldspritze UX
- 2006 Erste Großflächensämaschine Citan bis 12 m Arbeitsbreite
- 2007 Einzelkornsämaschine EDX mit Xpress-Kornvereinzelnungs-
und Ablagesystem

- 2009 Neue Zinkenscharsämaschinen Cayena und Condor bis 15 m,
Neue modernste Düngerstreuer-Testhalle der Welt
- 2010 Neuer Selbstfahrer Pantera 4001
- 2012 Neue Anhängespritze UX 11200
- 2013 Neue Düngerstreuer ZA-TS bis 54 m,
Neuer Pflug AMAZONE Cayron
- 2016 Neue mechanische Säkombination Cataya
- 2016 Kauf der Pflugproduktion von Vogel & Noot
im ungarischen Mosonmagyaróvár,
Neue Aufsatteldrehpflüge Cayros
- 2017 Neue Scheibeneggen-Grubber-Kombination Ceus,
Neue Pneumatische Aufbausämaschine Centaya
- 2018 AMAZONE-Gruppe übernimmt SCHMOTZER Hacktechnik
- 2020 Erste Precea Einzelkornsämaschine
- 2021 Neuer AMAZONE Aufsatteldrehpflug Tyrok 400
- 2022 Neuer Anbau-Volldrehpflug Teres 300,
Neuer Anhängeflachgrubber Cobra-2TX
- 2023 Neue Großflächensämaschine Cirrus 9004-2C Grand,
Neuer Aufsattel-Volldrehpflug Tyrok 400 Onland,
Neue Anhänge-Einzelkorn-Sämaschine Precea-TCC,
Neuer Kombistreuer ZG-TX,
Neue Selbstfahrende Feldspritze Pantera 7004

Impressum

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

www.amazone.de

Autor: Klaus Dreyer
Gestaltung: Martina Pottebaum-Bolte
Druck: J. F. Niemeyer GmbH & Co. KG, Ostercappeln

1. Auflage
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung
des Herausgebers.

© AMAZONEN-WERKE 2024

ML1619





Das 140-jährige Bestehen der AMAZONEN-WERKE möchte ich zum Anlass nehmen, auf die vergangenen Jahrzehnte und eine beeindruckende Unternehmensentwicklung zurückzublicken.

Mein Vetter Heinz und ich hatten das große Glück, die letzten 65 Jahre gemeinsam maßgeblich mitgestalten zu dürfen. Die Gründe für die außerordentliche Entwicklung der Firma AMAZONE sind vielfältig. Leider ist mein Vetter im Frühjahr 2023 verstorben – umso mehr möchte ich aus meiner Sicht die wichtigsten Ereignisse der Firma aufzeigen.

Klaus Dreyer



Dr. Heinz Dreyer