

## **Interview mit Christian Dreyer, Amazone Gruppe**

# **„Praktisch keine Stornierung von Aufträgen“**

Der eilbote sprach mit Christian Dreyer, einem der beiden Geschäftsführer der Amazone Gruppe, und Andreas Hemeyer, Mitglied der Geschäftsleitung Vertrieb und Kundendienst, über die Auswirkungen der aktuellen Krise, die Position des weltweit agierenden Unternehmens in den verschiedenen Märkten und die technische Ausrichtung.



© Amazone

Im Werk Tecklenburg-Leeden baut Amazone Feldspritzen.

**eilbote: Wie ist die Situation in Ihren Werken – läuft die Produktion weiter? Welche Herausforderungen stellen sich für Amazone durch die Corona-Pandemie?**

**Christian Dreyer:** Die Produktion unserer Landmaschinen läuft unter Einhaltung expliziter Schutzmaßnahmen derzeit in allen Werken weiter. Auch unsere Logistik im neuen Ersatzteilzentrum am Standort Tecklenburg-Leeden arbeitet sehr zuverlässig. Dieses 10.000 m<sup>2</sup> große, hochmoderne Ersatzteillager haben wir übrigens erst Ende letzten Jahres sukzessive in Betrieb genommen.

**Andreas Hemeyer:** Die Probleme und Anforderungen sind in dieser Zeit ganz vielfältig. Die Lage ist sehr dynamisch und kann sich fast stündlich ändern. Das Management, die Vorgesetzten und die Mitarbeiter müssen sehr wachsam sein und bei Bedarf flexibel reagieren. Wichtig ist es auch in einer solchen Zeit, unsere Belegschaft und unsere Geschäftspartner – insbesondere unsere Händler - klar und offen zu informieren.

**Beeinflusst die Pandemie die Nachfrage nach Neumaschinen – wie hat sich der Auftragseingang aus besonders betroffenen Ländern wie USA, Italien, Frankreich und Großbritannien entwickelt?**

**Dreyer:** Das Jahr 2020 ist gut gestartet und wir haben das 1. Quartal 2020 auf einem hohen Umsatzniveau abgeschlossen. Momentan liegen unsere Auslieferungen weiterhin auf hohem Niveau und wir haben ein gutes Auftragspolster. Auch in den besonders betroffenen Ländern werden weiter Maschinen bestellt. Das ist aber auch nachvollziehbar, denn die Saison läuft und es müssen von der Landwirtschaft weiterhin Lebensmittel produziert werden, um die Ernährungssicherheit international so gut wie möglich sicherzustellen. Gefreut hat uns besonders, dass wir in dieser schwierigen Zeit praktisch keine Stornierungen von Aufträgen erhalten haben. Und dies trotz der während der Corona-Krise nicht zu vernachlässigenden negativen Währungseffekte gegenüber Ländern wie Polen, Ungarn oder Russland.

**Hemeyer:** Wir teilen die Einschätzung und Hoffnung vieler Vertriebspartner, dass sich die Gesamtlage schon in diesem Sommer stabilisiert und die Nachfrage nach Landtechnik wieder ansteigt. Im Bereich Messen sehen wir allerdings, dass bis zum Herbst 2020 schon sehr viele Veranstaltungen abgesagt wurden, die natürlich für den Neumaschinenverkauf wichtige Kontaktpunkte sind. So oder so: Die Aufgabe und der Anspruch von Amazone ist, dass wir weiter Landmaschinen produzieren, ausliefern und wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern diese Maschinen betreuen.

**Ihr Geschäftsjahr 2019 haben Sie auf einem sehr befriedigenden Niveau abschließen können. Gab es Umsatzverschiebungen zwischen den einzelnen Produktbereichen?**

**Dreyer:** Wir sind mit dem Geschäftsjahr 2019 durchaus zufrieden – alle Produktbereiche sind gut gelaufen. Die Bodenbearbeitungs- und Sätechnik aufgrund von vielen neuen Modellen, die wir auf der Agritechnica vorgestellt haben, sogar sehr gut. Auch der neue Bereich Schmotzer Hacktechnik ist sehr erfolgreich gestartet. Sicherlich erwarten viele aufgrund der öffentlichen Diskussionen, dass der Verkauf von Dünge- und Pflanzenschutztechnik rückläufig ist. Für Amazone können wir das nicht feststellen.

**Hemeyer:** Es gibt eher Verschiebungen innerhalb der Produktbereiche, aber kaum zwischen den Bereichen. Besonders bei den Maschinen für Düngung und Pflanzenschutz geht der Trend hin zu größeren, höherwertig ausgestatteten Modellen. Mit dem Ziel einer immer präziseren Arbeit, um gleichzeitig die Kosten zu senken und die Umwelt zu schonen. Ein Beispiel dafür ist die elektrische Einzeldüsenschaltung bei Feldspritzen, die mittlerweile fast zum Standard wird.

**In Ihrem Geschäftsbericht teilen Sie mit, dass sich besonders die Märkte Frankreich, Polen, Großbritannien, Ungarn und Nordamerika gut entwickelt hätten. Worauf führen Sie dies zurück?**

**Dreyer:** Die Landwirte in den einzelnen Ländern haben oft sehr unterschiedliche Ansprüche an die jeweils bevorzugten Arbeitsverfahren. Grundsätzlich profitieren wir von unserer Stärke, dass wir für beinahe jeden Boden, jedes Klima, jedes Anbauverfahren und jede Betriebsstruktur die passende Lösung haben.

**Hemeyer:** Darüber gab es 2019 in den aufgeführten Märkten länderspezifische Sondereffekte. In Frankreich, wo wir ohnehin sehr gut aufgestellt sind, ist es die Markterholung, von der wir überproportional profitieren konnten. In Polen haben wir ein eigenes, starkes Verkaufsteam. Zudem bewirkte hier die Förderung von Landmaschineninvestitionen mit EU-Mitteln sehr gute Verkaufszahlen und in Großbritannien kamen im Vorfeld des Brexit möglicherweise vorgezogene Bestellungen zum Tragen. In Großbritannien und Ungarn haben wir unsere Vertriebsorganisation ausgebaut und in neue moderne Vertriebsniederlassungen investiert. In Nordamerika profitieren wir jetzt von unserer inzwischen immer stärkeren eigenen Vertriebsorganisation.

**Besonders mit Ihrem enorm breiten Bodenbearbeitungstechnik-Programm bedienen Sie praktisch jede**

## **Glaubensrichtung. Kann man das überzeugend argumentieren?**

**Dreyer:** Genau das ist unsere Stärke: Wir bieten als globaler Spezialist für den „Intelligenten Pflanzenbau“ optimierte Systemketten für Pflug-, Mulch- und Direktsaattechnik für fast die gesamte Welt an. Selbst innerhalb dieser Verfahren gibt es aufgrund von Diskussionen im Bereich Umweltschutz und Nachhaltigkeit dynamische Entwicklungen, wenn man z.B. an die Themen Hacktechnik oder Düngeneffizienz denkt. Im Übrigen wollen wir auch nicht Missionieren. Unser Konzept lautet: Wir entwickeln im Austausch mit den landwirtschaftlichen Praktikern, der Beratung und Wissenschaft anwendungsnahe Maschinenkonzepte für unterschiedliche Betriebsstrukturen. Der einzelne Betriebsleiter – mit seinem Expertenwissen – leitet daraus dann gemeinsam mit unserem Vertriebspartner bzw. unseren Spezialisten die individuell beste Lösung für seinen Betrieb ab.

**Hemeyer:** Die Erweiterung unserer Bodenbearbeitungs-Palette um den Pflug ist aber auch eine gewichtige Forderung des Landmaschinenhandels an Amazone gewesen. Ohne einen Pflug im Programm können sie besonders auf vielen internationalen Märkten nicht wachsen. Deshalb war die Entscheidung für den Pflug richtig und wichtig.

## **Bei der Unkrautbekämpfung haben Sie jetzt auch Biobetriebe entdeckt. Hackgeräte galten über Jahrzehnte in der Branche als Nischenprodukte. Wo gibt es hier noch technisches Potenzial, damit diese sich breiter durchsetzen?**

**Dreyer:** Konkret sehen wir für die Hacktechnik international ein großes Potenzial im integrierten Pflanzenbau, der weltweit mehr an Bedeutung gewinnt. Gute Gründe sind, parallel zur Diskussion um eine Reduzierung des Pflanzenschutzmitteleinsatzes, Themen wie wachsende Resistenzen und ein Mangel an Wirkstoffen. Nichtsdestotrotz wird auch der chemische Pflanzenschutz parallel zur mechanischen Unkrautbekämpfung international sehr wichtig bleiben.

**Hemeyer:** Wir sehen die Entwicklung im Sinne einer Ökologisierung der konventionellen Landwirtschaft. Die Kombination aus Maschinenhacke und Bandspritze kann hier als Beispiel dienen. Mitteleinsparungen von zwei Drittel sind hier möglich. Künftig weitere Möglichkeiten zur Optimierung des Ackerbaus werden die Kombination der Hacktechnik mit der Flüssigdüngung und der gezielten oder gar selektiven Pflanzenschutzanwendung im gleichen Arbeitsgang eröffnen. Wir sehen Potential auch in der Kamera-Software, die als lernendes System immer besser Pflanzen unterscheidet und deren Zustand erkennt. Insgesamt sind wir auch im Segment der Hacktechnik mit Schmotzer einer der Innovationsführer.

## **Im Bereich der Robotertechnik arbeiten Sie unter anderem viele Jahre eng mit der Hochschule Osnabrück zusammen. Wann sind hier serienreife Lösungen aus Ihrem Hause zu erwarten?**

## **Gibt es Ideen, Ihr Elektronik Know-How auch für andere Automatisierungslösungen in der Landwirtschaft, wie z.B. die Ernte von Sonderkulturen, Pflanzenschutz mit Drohnen, zu nutzen?**

**Dreyer:** Wir differenzieren zwischen der Robotertechnik als Zukunftsmarkt sowie den aktuellen Möglichkeiten bei Elektronik- und Automatisierungslösungen. Fakt ist: Wir setzen bereits in allen höherwertig ausgestatteten Maschinen auf die Elektronik und bieten, anders als viele Wettbewerber, sogar eigene Terminals wie den AmaTron 4 mit eigenentwickelter Software an. Unsere Stärke ist hier unser hauseigenes Elektronik-Know-how in Form einer erfahrenen Entwicklerteamschaft mit mehr als 30 Mitarbeitern, die mittlerweile auch die Software selbst programmiert. Hieraus erwachsen unsere Innovationen, für die wir auch schon vielfach ausgezeichnet worden sind. Und beim Thema „Drohne“ haben wir auf der Agritechnica bereits in Zusammenarbeit mit DroneWerkers aus den Niederlanden die Lösung AmaSelect Spot mit DroneLink für die teilflächenspezifische Unkrautbehandlung auf Basis von hochgenauen Drohnenaufnahmen vorgestellt.

**Hemeyer:** Beim Thema Robotertechnik sind die Herausforderungen, um wirklich sinnvolle, rentable und praxisreife Lösungen auf den Markt zu bringen, vor allem auch wegen der Sicherheitsthematik doch recht groß. Deshalb wird es bis zur Markteinführung von Serienprodukten sicherlich noch ein paar Jahre dauern. Aber die in Zusammenarbeit mit der Hochschule in Osnabrück laufenden Projekte sind spannend und erfolversprechend.

Wir schauen uns diese Bereiche natürlich zusammen mit der Wissenschaft genau an. Ein passendes Geschäftsmodell, das dem Landwirt einen entsprechenden Mehrwert bietet, fehlt allerdings. Das zeigt auch die Volatilität bei Startups im Bereich Feldrobotik und Automatisierung. Hier werden die ersten vielversprechenden Ideen häufig wieder verworfen oder überarbeitet. Allerdings verschieben sich durch die Rahmenbedingungen in der Landwirtschaft die Grenzen ständig, so dass hier dauernd Neubetrachtungen notwendig sind.

## **Wo sehen Sie bei Anbaugeräten Möglichkeiten, bzw. Vorteile der Elektrifizierung?**

**Dreyer:** Bei der Elektrifizierung müssen zwei Bereiche betrachtet werden. Bei der Elektrifizierung im Hochvolt-Bereich (>

400 V) sehen wir für die Maschinen in unserem Produktbereich keine nennenswerten Vorteile. Falls doch Vorteile vorhanden sind, stehen Kosten und Nutzen in einem so schlechten Verhältnis, dass wir das aktuell bei unseren Maschinen nicht verfolgen.

**Hemeyer:** Im Bereich kleinerer Spannungen (ca. 24 V bis 60 V) wird es jedoch sehr interessant. Um den Anforderungen des Smart-Farming gerecht zu werden, werden die Maschinen immer intelligenter. Um schneller und kleinräumiger agieren zu können, werden mehr Sensoren und präzise Aktoren eingesetzt. An dieser Stelle spielen elektrische Antriebe und Komponenten ihre Stärken in Geschwindigkeit und Genauigkeit aus.

**Amazone war hier in Europa nie verdächtig, mit einem der Konzerne Kooperationen eingehen zu wollen. Wie beurteilen Sie solche Möglichkeit in Überseemärkten?**

**Dreyer:** Stimmt, Amazone ist und bleibt ein traktor- und konzernunabhängiges Familien- unternehmen, das möglichst kundenorientiert auf Augenhöhe mit unseren landwirtschaftlichen Partnern spricht. Diese Neutralität gegenüber den Konzernen gilt auch international und liegt unserer Einschätzung nach auch im Kunden- und Händlerinteresse.

**Hemeyer:** Wir sind allerdings offen für internationale Kooperationen auf verschiedenen Ebenen. Ein gutes und sehr positives Beispiel ist hier die Zusammenarbeit von mittlerweile 16 Shareholdern und vielen Software-Partnern bei der Datenaustauschplattform agrirouter der DKE-Data. Diese Zusammenarbeit bringt viel für uns aber auch für den Landwirt. Wir sind eigenständig, setzen aber in Exportmärkten, dort wo es sich anbietet, auf die Zusammenarbeit beispielsweise mit starken Importeuren oder anderen befreundeten Herstellern.

*Die Fragen stellten Jürgen Boomgaarden und Bernd Pawelzik*



Christian Dreyer (li.) und Andreas Hemeyer.