

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 82 (2020)

**Heft:** 3

**Rubrik:** Markt

#### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

#### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

#### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 04.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Wirtschaftsingenieur Christian Dreyer verantwortet zusammen mit seinem Grosscousin Justus Dreyer als Geschäftsführer das Familienunternehmen Amazone mit rund 1900 Mitarbeitenden. Bilder: R. Engeler

# Pflanzenschutz verfügt weiter über Potenzial

Die Amazone-Werke wurden vor 137 Jahren gegründet. Mittlerweile verantwortet die vierte Generation das Unternehmen. Christian Dreyer, einer der beiden Geschäftsführer, äussert sich im Interview zu den aktuellen Herausforderungen und über die Zukunft dieses Familienunternehmens.

**Roman Engeler**

**Schweizer Landtechnik: 2018 konnte Amazone mit 481 Mio. Euro einen Umsatzrekord erreichen. Wie sehen die Zahlen für das letzte Jahr aus?**

Christian Dreyer: Für 2019 sieht es derzeit so aus, dass Amazone das Geschäftsjahr 2019 im Vergleich zum Vorjahr leicht unter der erwähnten Umsatz-Rekordmarke abschliessen wird.

**Wo sehen Sie die Gründe für diese nun erfolgte Abschwächung?**

Wir sind 2019 mit einem guten Auftragsbestand gestartet und haben auch ein intensives Frühjahr erlebt. Dann folgte aber eine Abschwächung, so im Heimmarkt

Deutschland, aber auch in Märkten wie Skandinavien, den baltischen Staaten, England, Australien oder Neuseeland. Ursachen dafür sehe ich in den Witterungsverhältnissen, wo sich doch die Trockenheit, auch noch jene von 2018, negativ auswirkte. Zudem sind die allgemeine Preissituation für Landwirte sowie die öffentliche Diskussion rund um Düngung, Pflanzenschutz und generelle Entwicklung der Landwirtschaft derzeit nicht gerade förderlich für unsere Branche.

**Gibt es Länder, in denen es für Sie 2019 besser lief?**

Ja, da möchte ich Frankreich, Polen, Un-

garn, Belgien, die Niederlande und Nordamerika erwähnen, die im letzten Jahr auf hohem Niveau geblieben sind. Auch in den wichtigen Landtechnikmärkten Deutschland und Russland wurden 2019 wieder gute Umsätze realisiert.

**Wie hoch ist die Exportquote derzeit?**

Die Exportquote beträgt derzeit 80%.

**Wie sind Sie mit dem Markt in der Schweiz zufrieden?**

Die Schweiz ist für uns ein kleiner, aber feiner Markt, auf dem wir mit unserem leistungsfähigen Partner Ott Landmaschi-

nen erfolgreich zusammenarbeiten. Wir stellten aber auch in der Schweiz im letzten Jahr eine gewisse Zurückhaltung fest. Ich führe dies auf die gleichen Umstände wie die bereits oben erwähnten zurück.

**Amazone betont stets seine Innovationsstärke, regelmässige Auszeichnungen belegen dies stets aufs Neue. Welche Mittel stecken Sie jährlich in die Forschung und Entwicklung?**

Für uns es ist nicht ganz einfach zu sagen, wo genau Forschung und Entwicklung stattfinden. Denn neben der eigentlichen Forschungs- und Entwicklungsabteilung sind auch viele andere Mitarbeitende an der Weiterentwicklung unserer Maschinen beteiligt. Ich denke da an Personen aus dem Vertrieb oder aus dem Produktmanagement. Amazone steckt mindestens zwischen 5 und 7 % des Umsatzes in Forschung und Entwicklung.

**Wie viele Mitarbeitende sind derzeit in diesem Bereich beschäftigt?**

Es sind über alle Standorte gegen 200 Mitarbeitende, die diesem Bereich zugeordnet werden können. Dazu gehören beispielsweise auch Personen, die sich um die praktische Erprobung neuer Maschinen bei Referenzkunden kümmern.

**Wo liegen derzeit Ihre Schwerpunkte in der Forschung und Entwicklung?**

Neben den stetigen Verbesserungen unserer Maschinen in den Segmenten Düngung, Pflanzenschutz, Bodenbearbeitung und Sätechnik, was teilweise dezentral an den jeweiligen Produktionsstandorten erfolgt, liegen die Schwerpunkte über das gesamte Produktpotfolio betrachtet bei der Sensorik, Elektronik und der Kamera-technik. Hinzu kommt mehr und mehr unterstützende Software, beispielsweise mit Apps und dergleichen.

**Arbeiten Sie in diesen neuen Forschungsgebieten mit spezialisierten, externen Partnern zusammen oder bewältigen Sie das inhouse?**

Amazone arbeitet mit einer grossen Anzahl von Partnern zusammen, speziell in diesen «neuen» Disziplinen, aber wir haben auch eigenes Know-how im Hause. Die Spezifizierung aller Steuerungen und Apps erfolgt durch uns, die Umsetzung teilweise mit externen Partnern.

**Im Herbst 2016 hat Amazone die Pflugfabrik von Vogel&Noot übernommen. Wie hat sich dieses neue**

**Produktsortiment ins bestehende Portfolio integriert?**

Bei Amazone als Spezialist der Ackerbau-Technik passt ein Pflug natürlich ideal ins Maschinenprogramm. So haben wir bereits 2013 mit dem «Cayron» den ersten Pflug präsentiert. Mit der angespro-

sich dann Schmotzer als möglicher Partner oder Übernahme-Kandidat angeboten. Das war für uns eine ideale Konstellation, um unser Know-how mit jenem eines ausgewiesenen Spezialisten zu erweitern. Das war die Geburtsstunde der neuen Firma Schmotzer-Hacktechnik.

**Viele haben bei uns seit Jahren nach einem Pflug gefragt, weshalb dieser Schritt überwiegend positiv aufgenommen wurde.**

chenen Übernahme hat sich 2016 für uns dann die Möglichkeit ergeben, gleich ein volles Programm von Pflügen mit entsprechendem Know-how, Fertigungskompetenzen und -kapazitäten zu integrieren. Die Pflüge haben sich mittlerweile gut in unser Angebot integriert.

**Wie hat der Handel dieses Produkt aufgenommen? Es gab doch sicher viele Vertriebspartner, die bereits einen Pflug im Programm hatten?**

Viele Händler – und auch Kunden – haben bei uns seit Jahren nach einem Pflug gefragt, weshalb dieser Schritt überwiegend positiv aufgenommen wurde. Für einen Vertriebspartner ist es durchaus von Vorteil, wenn er mit weniger Zulieferern zusammenarbeiten muss. Es gab aber auch Händler, die bereits mit einem Pflug eingedeckt waren und dieses Gerät von Amazone nicht benötigten.

**Üben Sie Druck aus, damit die Vertriebspartner Ihr volles Programm übernehmen?**

Nein, wir übten in der Vergangenheit und üben auch künftig keinen Druck aus. Es ist nicht unser Stil, den Vertriebspartnern vorzuschreiben, was sie zu verkaufen haben und was nicht.

**Vor etwas mehr als einem Jahr haben Sie mit Schmotzer einen Hackspezialisten übernommen und so das Produktpotfolio abermals ausgeweitet. Wie hat sich dieses Geschäft in der Zwischenzeit entwickelt?**

Wir haben uns bereits vor dieser Übernahme immer wieder mit der Hacktechnik oder der mechanischen Unkrautregulierung befasst. Nach intensiven Diskussionen mit verschiedenen Herstellern hat

**Können Sie Angaben zum Umsatzanteil, zu verkauften Maschinen von Schmotzer machen?**

Wir machen keine Aussagen, wie viel wir in einzelnen Maschinengruppen produzieren und im Markt absetzen. Ich kann Ihnen aber sagen, dass bei Amazone der Bereich Pflanzenpflege mit Düngung und Pflanzenschutz rund 40% des Umsatzes beträgt. Ungefähr 45% entfällt auf die Bereiche Bodenbearbeitung und Sätechnik. Der Rest verteilt sich auf die Bereiche Kommunaltechnik und Ersatzteile.

**In welchen Märkten sind Sie mit der Hacktechnik von Schmotzer aktiv?**

Schmotzer war früher schwerpunktmaßig in Deutschland, Österreich und in der Schweiz aktiv. Weiter bestanden gute Verbindungen nach Kanada, etwas weniger wurde in Osteuropa abgesetzt. In einem ersten Schritt sind wir mit dieser Technik nach Frankreich gegangen. Aber das Geschäft ist derzeit noch lange nicht so international, wie wir mit dem übrigen Portfolio unterwegs sind. Amazone ist heute in rund 70 Ländern vertreten.

**Halten Sie an den bestehenden Vertriebsstrukturen von Schmotzer fest?**

Ja, wir haben von Anfang an betont, dass wir an den bestehenden Strukturen festhalten. Dieser Markt ist überschaubar und bedingt eine ganz spezielle Beratung. Es ist aber unser Ziel, weitere Märkte mit dieser Technik zu beliefern.



Christian Dreyer glaubt weiterhin an den chemischen Pflanzenschutz, sieht darin aber noch erhebliches Verbesserungspotenzial.

## **Der chemische Pflanzenschutz ist derzeit in der Defensive. Wie gehen Sie als Hersteller eines breiten Feldspritzenprogramms damit um?**

Auch wir spüren diesen Druck aus der Öffentlichkeit und durch die Politik. Ich bin aber überzeugt, dass der chemische Pflanzenschutz weiterhin über viel Potenzial verfügt, speziell auch in umweltschonender Hinsicht. Ich denke auch, dass die Entwicklung der Pflanzenschutzmittel noch lange nicht abgeschlossen ist. Ich bin der festen Überzeugung, dass es ohne Chemie – ohne richtig angewandte Chemie – in der Landwirtschaft auch in den nächsten Jahrzehnten nicht gehen wird; außer, man verzichtet auf die heutigen Erträge.

## **Beschäftigt es Sie, wenn die Landwirtschaft in der öffentlichen Diskussion so in die Defensive gerät?**

Das beschäftigt uns sogar sehr. Wir äußern uns dazu auch in der Öffentlichkeit und weisen darauf hin, welch hohe Bedeutung die Landwirtschaft selbst, aber auch die vorgelagerten Bereiche und die Lebensmittelverarbeitung haben. Man darf sicher über vorhandene Probleme sprechen, noch mehr sollte man aber an entsprechenden Lösungen arbeiten. Ich

---

## **Auch wir als Hersteller spüren den Druck auf den chemischen Pflanzenschutz aus der Öffentlichkeit und durch die Politik.**

---

bin sicher, dass die Landwirtschaft und die Landtechnik in diesen Fragen die gewünschten Lösungen liefern können.

## **Wie sehen Sie persönlich die Zukunft des chemischen Pflanzenschutzes? Gibt es wirklich Alternativen?**

Im konventionellen Pflanzenschutz gibt es noch grosses Verbesserungspotenzial. Ich erwähne in diesem Zusammenhang die noch exaktere Applikation, was im Verbund mit vielen neuen Technologien möglich wird. Dann sehe ich Chancen in der Kombination von chemischen und mechanischen Methoden, beispielsweise die chemische Behandlung in den Reihen und eine mechanische Bearbeitung zwischen den Reihen.



«Die Schwerpunkte in unserer Forschung und Entwicklung liegen vermehrt bei der Sensorik, Elektronik und der Kameratechnik», betont Christian Dreyer im Interview mit der «Schweizer Landtechnik».

## **Kommen wir noch zum vielzitierten Schlagwort «Landwirtschaft 4.0». Wo steht Amazone diesbezüglich heute?**

Da stehen wir in der vordersten Reihe. Egal, ob in der Bodenbearbeitung, angefangen mit der Analyse des Bodens über die exakte Saat und die spezifische Düngung bis hin zum zielgerichteten Pflanzenschutz mit Sensoren und Kameras: Alles wird heute stark von der Digitalisierung geprägt. Zudem setzen wir digitale Techniken auch im Service unserer Maschinen ein. So kann ein Mechaniker irgendwo auf der Welt über Virtual-Reality-Methoden (VR-Brille) mit unseren Spezialisten kommunizieren, die ihm direkt zeigen können, was er an der Maschine genau reparieren oder wie ersetzen muss.

## **Arbeiten Sie bei der Digitalisierung oder im Datenaustausch auch mit anderen Landtechnikherstellern zusammen?**

Wir arbeiten intensiv mit anderen Geräteherstellern zusammen, sind aber auch im permanenten Gespräch mit Traktoren- oder Mähdrescherherstellern. Wir sind ja Mitinitiant von «Agrirouter», dieser Datenplattform, auf der fast alle landwirtschaftlichen Geräte miteinander kommunizieren können und die auch verschiedene Dienstleister miteinander verbindet.

## **Was darf man in Zukunft von Ihrem Unternehmen in Sachen Digitalisierung noch erwarten?**

Der Kunde kann von uns erwarten, dass wir in Sachen Digitalisierung ein führender Anbieter sind und auch in Zukunft

sein werden. Wir wollen die Landwirte aber nicht überfordern. Wir haben den Anspruch, nebst Innovationen rund um Sensoren, Elektronik, Kameras oder Datenverarbeitung auch bezahlbare und bedienbare Technik zu entwickeln.

## **Amazone ist im Markt als Gerätespezialist unterwegs. Wie spüren Sie den Druck der grossen Traktorenhersteller, die sich mehr und mehr zu Full-Linern entwickeln?**

Den Druck spüren wir aktuell – wir haben ihn aber auch in vergangenen Jahren schon immer gespürt. Als Gerätespezialist müssen wir uns stets in diesem Wettbewerb behaupten. Es gibt für den Kunden

---

## **Als Gerätespezialist müssen wir uns im Wettbewerb mit den Full-Linern behaupten.**

---

nur dann einen Grund, ein Gerät von Amazone zu kaufen, wenn dieses besser oder innovativer für eine spezielle Anwendung ist als ein anderes.

## **Was müssen Sie diesbezüglich im Vergleich vielleicht zu vor 10 bis 15 Jahren heute anders machen?**

Gefühlt sind die Probleme, die vor einem liegen, ja immer viel grösser als jene, die zurückliegen. Diese Full-Line-Strategien der Traktorenhersteller hat es doch immer schon gegeben. Manchmal gelingt es ih-

nen, häufiger aber nicht. Ich bin überzeugt, dass wir uns als Gerätespezialist besser und schneller auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden einstellen können, als dies Grosskonzerne können.

**Könnten Sie sich vorstellen, OEM-Lieferant für einen Full-Liner zu werden – oder machen Sie das bereits?**

Eines vorweg: Wir machen es nicht. Wir können es uns aber auch nicht vorstellen, weil gerade der Transport von Informationen an den Kunden und dessen Rückmeldung für uns sehr wichtig sind. Für einen Nur-Zulieferer von solch anspruchsvoller Technik würde dieser wichtige Informationsfluss kaum richtig funktionieren.

**Spannen Sie mit anderen Geräteherstellern im Vertrieb zusammen?**

Das können wir uns regional und situationsabhängig vorstellen, zumal es solche Zusammenarbeitsformen in unterschiedlichen Konstellationen bereits gibt. Es gibt ja Importeure, mittlerweile auch Händler, die gar keinen Traktor mehr im Angebot haben. Wir arbeiten bei Feldtagen, Ausstellungen oder Vorführungen mit ande-

ren mittelständischen Geräteherstellern zusammen und bilden so bewusst einen Gegenpol zu den Long- oder Full-Linern.

**Auch wenn man mit diesen Geräteherstellern im Wettbewerb steht?**

Ja, das kann durchaus sein. Wir pflegen den Grundsatz: Wenn die Vorteile überwiegen, dann machen wir es. Ein gutes Beispiel ist unser Schweizer Importeur Ott Landmaschinen, der ja auch Produkte von Mitbewerbern im Sortiment führt.

**Amazone kann auf eine bald 140-jährige Geschichte zurückblicken. Wird das Unternehmen weiterhin in Familienhand bleiben?**

Es ist unser grosses Ziel, dass es so bleibt. Für die Mitarbeitenden, für unsere Kunden ist es ein wichtiges Argument, bei einem oder mit einem Familienbetrieb zusammenarbeiten zu können. Gerade die Landwirte arbeiten auch in Familienbetrieben und denken in Generationen. Als Familienunternehmen bieten wir eine gewisse Kontinuität und sind berechenbar. Wir sind ja nicht damit beschäftigt, gewisse Aktionäre zufriedenstellen zu müssen.

**Erhalten Sie auch Übernahmeangebote?**

Ja, das kommt durchaus vor. Aber alle bekommen die gleiche Antwort, dass wir nämlich kein Interesse an einem Verkauf der Firma haben und dass wir weiter unabhängig bleiben wollen.

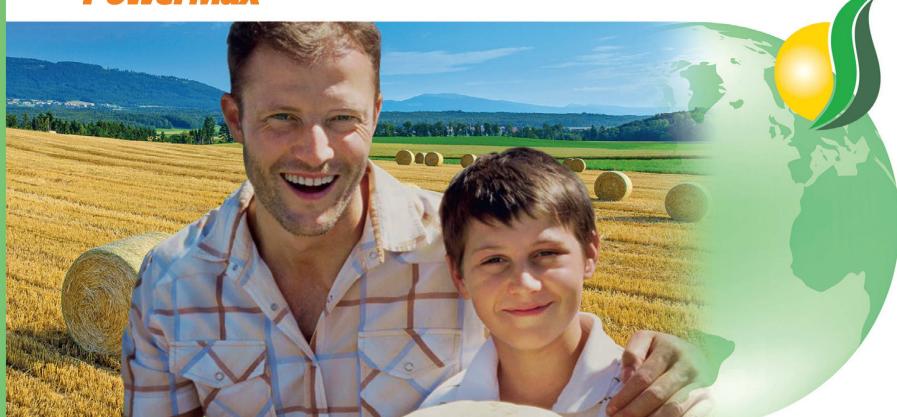
**Wird die Übergabe an die nächste Generation weiterhin nach dem Gesellschaftsvertrag erfolgen, wonach aus den ursprünglich zwei Familienstämmen jeweils nur ein Nachfolger die Firma weiterführt und die Anteile übernimmt?**

Ja, daran wollen wir auch weiterhin festhalten.

**Steht diese nächste Generation dann schon bereit?**

Mitglieder der nächsten Generation stehen momentan mitten in der Ausbildung und bekunden Interesse, ins Unternehmen einzusteigen. So gesehen bin ich zuversichtlich, dass es auch eine fünfte Generation von Dreyers geben wird, welche die Geschicke der Amazone-Werke bestimmen wird.

### Das Beste der Welt für die Schweizer Landwirtschaft



## Wir brauchen die beste Formulierung



Keine Schädigung der Wasser-Organismen



Beste Formulierung = weniger Wirkstoff für gleiche Wirkung



Kürzeste Wartezeiten bis zur Bodenbearbeitung

Roundup PowerMax hat die W-Nummer und ist ein sicheres Pflanzenschutzmittel. Fragen Sie den Schweizer Spezialisten für den Schutz Ihrer Kulturen.

- Feldversuche
- Analytik
- Registrierung
- Beratung
- Neue Produkte
- Warenverfügbarkeit
- Distribution
- Weiterbildung



Stähler Suisse SA  
Henzmannstrasse 17A  
4800 Zofingen  
Telefon 062 746 80 00  
[www.staehler.ch](http://www.staehler.ch)