

**Zeitschrift:** Schweizer Pioniere der Wirtschaft und Technik. Sonderpublikationen  
**Herausgeber:** Verein für wirtschaftshistorische Studien  
**Band:** - (2011)

**Artikel:** Unabhängig, engagiert, solidarisch : 100 Jahre Landwirtschaftlicher Genossenschaftsverband Schaffhausen  
**Autor:** Ruetz, Bernhard  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1091257>

### **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:** 24.04.2026

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

**Unabhängig, engagiert, solidarisch**

**100 Jahre Landwirtschaftlicher  
Genossenschaftsverband  
Schaffhausen**





Bernhard Ruetz

**Unabhängig, engagiert, solidarisch**  
**100 Jahre Landwirtschaftlicher**  
**Genossenschaftsverband Schaffhausen**

© Copyright 2011 by Verein für wirtschaftshistorische Studien.  
Alle Rechte vorbehalten.

Herausgegeben vom Verein für wirtschaftshistorische Studien,  
Vogelsangstrasse 52, CH-8006 Zürich.  
[www.pioniere.ch](http://www.pioniere.ch)

Produktion: R + A Print GmbH, CH-8752 Näfels.

ISBN 978-3-909059-52-2

# Inhalt

## Vorwort

### Vom Selbstversorger zur modernen Agrarindustrie:

#### Die Geschichte der Schaffhauser Landwirtschaft

9

Hungersnöte durch regionale Abhängigkeit – Rückständigkeit oder Klugheit? – Melioration ermöglicht modernen Landbau – Bauernhofsterben nach 1945 – Erneuter Trend zum Ackerbau – Umorientierung der Agrarpolitik – Freihandel: Chance oder Risiko? – Harte Arbeit, wenig Geld – Permanent unterschätzt

### Die Wegbereiter des GVS:

#### Engagierte Bauern im 19. Jahrhundert

15

Debattierclubs der Elite – Begrenzte Ausstrahlung der «Herrenbauern» – Belehrung der grossen Masse – Wichtige Rolle für die moderne Landwirtschaft

### Kämpferische Aufbaujahre

#### 1911-1938: Die Ära von Alfred Erzingen und Karl Schmid

19

Die Macht der Händler brechen – Schwierige Suche nach einem Geschäftsführer – Eiserne Energie und klare Worte – Stürmische Zeiten – Viel Arbeit und Ärger im Ersten Weltkrieg – Dankesworte statt schnöder Verdächtigungen – Monumentales neues Gebäude – Viel angefeindete Kundenmühle – Solidarität verlangt – Kritik an schlampigen Sektionsgeschäftsführern – Anspruchsvolles Weingeschäft – Ein neues Heim für den GVS – Bedrohung durch den Nationalsozialismus – Nachdenkliche Worte am Lebensabend – Weitsichtiger und unternehmender Geschäftsmann – Entscheidende Figur des Aufbaus

### Durch Kriegsjahre und Hochkonjunktur

#### 1938-1960: Die Ära von Hermann Wettstein und Robert Keller

31

Herausforderung Kriegswirtschaft – Das Verhängnis nimmt seinen Lauf – Mehr Wertschätzung der Bauern gefordert – Den Hallauer wieder zu Ehren bringen – Dürre 1947 sorgt für eine afrikanische Landschaft – Moderne Chemie: Segen und Fluch zugleich – Hat der Bauer kein Geld... – Lebensfrage Landwirtschaftsgesetz – Bau des neuen Weinkellers: Ein beachtlicher «Lupf» – Karl Schmid: Der mutige erste GVS-Präsident verstirbt – Robert Keller: «Ein treuer Genossenschafter ist nicht mehr» – Paul Schwaninger: Ein neuer Präsident – Qualitätsprobleme beim Wein – ...und beim Mehl – Generationenwechsel beim GVS – Fritz Friedli: Wegbereiter des Wandels – Vervierfachung des GVS-Umsatzes

### Aufbruch und Neubeginn

#### 1960-1969: Die Ära von Rudolf Stamm und Fritz Friedli

45

Dramatische Brandkatastrophe – 242 Männer im Einsatz – Krise als Chance – Aufbruchstimmung und politische Visionen – Unternehmertum gedeiht nicht in der Fürsorge – Erfolgreiche Mischfutterproduktion – Wichtiges Getreidegeschäft – Festliche Stunden zum Jubiläum – Das Jahr der Entscheide – Landmaschinenimport als Meilenstein der GVS-Geschichte – Tief verwurzelte Ablehnung – Sorge um Schäden durch Pflanzenschutzmittel – GVS-Wein geniesst wieder einen guten Ruf – Lancierung der Marke «Goldsiegel» – Offen für den Strukturwandel – Einstieg ins Konsumgeschäft – Retter in der Krise und Wegbereiter

## **GVS auf neuen Wegen**

### **1969-1978: Die Ära von Hermann Sieber und Fritz Friedli**

**55**

Umwandlung in eine Aktiengesellschaft? – Stürmische Entwicklungszeit – Grosser Erfolg der neuen Bereiche – Professionalisierung und Fortschrittlichkeit – Wechselhafte Zeiten im Kerngeschäft – Experimente mit Sojabohnen – Milchkontingentierung mit zwiespältigen Folgen – Aufbau der Weinkellerei – Schritt über die Kantonsgrenzen – Aktiv in der Westschweiz – Erfolgreicher Treibstoffhandel – Abschied von Fritz Friedli als Präsident – Das historische Gewissen des GVS

## **Verfeinerung der Strategie**

### **1979-1987: Die Ära von Hermann Sieber und Adolf Keller**

**63**

Modernisierung der Unternehmensstrategie – Verbesserungen für die Angestellten – Bauern leiden unter Kälbermastskandal – Landmaschinen: Wachstum gegen den Trend – Erfolg weckt Neider – Neues Gebäude mit Holzschnitzelheizung – Düngen nach Bedarf – Neue Philosophie beim Pflanzenschutz – Klare Vorgaben für die Mühle – «Wunderwein» 1983 – Frostschutz-Krise – Zukunftsvisionen für den Bauernstand – GVS feiert 75-Jahr-Jubiläum – Das Image des Bauernstandes gestärkt

## **Die Unabhängigkeit verteidigt**

### **1987-1997: Die Ära von Hermann Sieber und Josef Schmid**

**71**

Unruhige Jahre – Fusion in Krisenzeiten? – Mut zur Freiheit – Umstellung auf Direktzahlungen – Umweltschutz gewinnt an Bedeutung – Abendschoppen und Bauerntage – Händöpfel aus kontrolliertem Anbau – Schaffhauser Mehl und Brot – Wechselhafte Zeiten für die Weinkellerei – Göxli und Champagner «Prélude» – Unruhe im Landmaschinenhandel – Umweltschutz auch beim Treibstoff – Weitsichtiger Präsident in wechselhaften Zeiten

## **Der GVS stellt sich neu auf**

### **1997-2008: Die Ära von Hermann Sieber und Kurt Müller**

**79**

Erneuerung von innen heraus – Effizientere Unternehmensstruktur – Unabhängigkeit für die Landmaschinenabteilung – Mutige Entscheide, grosser Erfolg – Ein untrügliches Gespür – Entscheidende Rolle des Controllings – Wachstumsrezepte Qualität und Markenstrategie – Privatkunden mit steigender Bedeutung – Liberalisierung als Chance bei Getreide und Ölsaaten – Neuausrichtung der Futtermühle – Dynamik im Landmaschinengeschäft – Die besten Produkte, die besten Händler – 70er-Jahre: Erneuern, ohne die Identität zu verraten – 80er-Jahre: Investitionen und Ökologie – 90er-Jahre: Eigenständigkeit trotz Strukturwandel – Jahrtausendwende: Umbau auf Basis der Genossenschaftsidee

## **GVS Gruppe schreitet selbstbewusst in die Zukunft**

### **Seit 2008: Die Ära von Ugo Tosoni und Kurt Müller**

**89**

Hermann Sieber: «Ich habe riesige Freude.» – Fritz Friedli: «Er kann hervorragend mit Menschen umgehen.» – Bauern sind faire Partner – Zum Jubiläum gut aufgestellt – GVS Agrar: Hälfte des Nettoumsatzes – Kooperation mit dem Rolls-Royce unter den Traktoren – Hoher Anspruch führt zum Erfolg – Turnaround im Weingeschäft – Investition in Infrastruktur und Service – Bereich Konsumenten mit grösstem Wachstumspotenzial – Aussergewöhnliches und Spezialitäten für Weinfreunde – Alles für Wärme und Mobilität – GVS agro: Enge Zusammenarbeit mit den Bauern – Kunden und Lieferanten zugleich – Mischfutterproduktion seit 50 Jahren – Zentrale Dienste: Strategierezepte für die Zukunft – Mitglieder beim Strukturwandel unterstützen – Freihandel: eine Frage der Geschwindigkeit – Eigenständigkeit als Stärke – Den Grundgedanken weiter leben

## **Schlusswort**

**99**

## **Chronik**

**100**

# Vorwort

100 Jahre Geschichte des Landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbandes Schaffhausen, kurz GVS – das ist tatsächlich ein Meilenstein. Das Unternehmen der Schaffhauser Bauern hat in den vergangenen 100 Jahren einiges erlebt und riesige Veränderungen mitgemacht.

Wir freuen uns, im Jubiläumsjahr ein Unternehmen zu feiern, das heute mit diversen Tätigkeiten zum Nutzen der Landwirtschaft und deren Betrieben engagiert ist. Dabei ist das System der Genossenschaft seit 100 Jahren nicht veraltet, sondern vielmehr gerade heute wieder topaktuell.

Die Mitgliederzahl der Genossenschaften ist in den vergangenen Jahrzehnten natürlich geschrumpft angesichts der Veränderungen und des Strukturwandels in der Landwirtschaft. Umso mehr freuen wir uns, die Schaffhauser Bauern sowie alle Bauernfamilien als unsere Mitglieder und Sympathisanten, als Eigner und Kunden, auf unserer Seite zu haben.

Als Arbeitgeber im Betrieb GVS haben wir eine grosse Vielfalt an Arbeitsplätzen geschaffen. Mit rund 250 Beschäftigten zählt der GVS zu den grösseren Betrieben im Kanton Schaffhausen. Dank guter und treuer

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind wir in der Lage, einen aktuellen Service für unsere Kunden zu leisten.

Die vorliegende Schrift zum 100-Jahr-Jubiläum bietet einen ausführlichen Überblick über die Geschichte des GVS und der Schaffhauser Bauern. Sie zeigt anhand von Text und Bild die wichtigsten Ereignisse der vergangenen 100 Jahre auf.

Wir freuen uns, dass die Schaffhauser Landwirtschaft und ihre Bauernbetriebe die wechselnden Herausforderungen der Schweizer Agrarpolitik mit viel Engagement gemeistert haben. Ich bin überzeugt, dass es auch die nächsten 100 Jahre – und noch länger – in Schaffhausen Bäuerinnen und Bauern geben wird. Denn eine gut ausgebildete Bauernschaft – junge Frauen und Männer – macht sich auf, in einer professionellen Landwirtschaft ein erfülltes Berufsleben zu verwirklichen.

Im Einklang mit Landwirtschaft und Natur, mit Mensch und Tier, wird es weiterhin unsere Aufgabe sein, den ländlichen Raum zu pflegen und zu gestalten.

**Kurt Müller**  
**Präsident des GVS**



# Vom Selbstversorger zur modernen Agrarindustrie: Die Geschichte der Schaffhauser Landwirtschaft

Die ersten Bauern sassen nicht auf Traktoren und nutzten keinen Mähdröschler – sie bearbeiteten den Boden mit ihren Händen oder allenfalls mit primitiven Werkzeugen. Und doch war der Übergang vom Jäger und Sammler zum sesshaften Ackerbauern und Viehzüchter vor rund 10000 Jahren ein entscheidender Schritt für die Entwicklung der Menschheit. Denn dank der verbesserten Ernährungssituation war es nun möglich, in grösseren Gruppen zusammen zu leben, feste Häuser zu bauen und sich in verschiedenen Berufen zu spezialisieren. Man kann zu Recht sagen, dass die Landwirtschaft die Basis war für die Entstehung von Handwerk und Kultur.

In der Schweiz entwickelte sich die Landwirtschaft vor rund 8000 Jahren mit den ersten Einwanderern. Sie diente Jahrtausende lang vorwiegend der Selbstversorgung; im Mittelalter waren noch 90 % der Bevölkerung Bauern.

## Hungersnöte durch regionale Abhängigkeit

Vor dem Siegeszug der modernen Verkehrsmittel waren Transporte extrem teuer, sie lohnten sich nur für wertvolle Güter wie Salz und Gewürze. Deshalb führten regionale Missernten immer wieder zu Hungersnöten. Das war auch im Kanton Schaffhausen der Fall, so etwa 1816, als ein regnerischer Sommer, Hagel und Überschwemmungen sowie ein verfrühter Frost

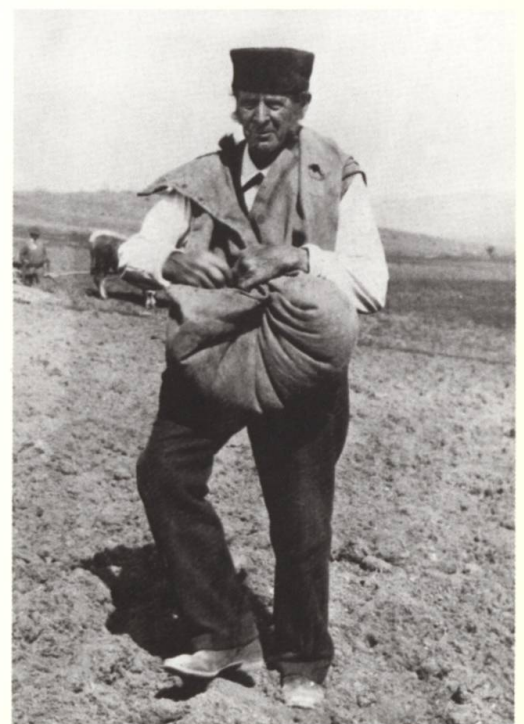
den Bauern zusetzten. Die Preise stiegen deshalb bis auf das Sechsfache.

Als in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts erst die Dampfschiffe, dann die Eisenbahnen auch die Schweiz eroberten, wurde erstmals der Import von Getreide aus Osteuropa oder sogar aus Übersee möglich, wie in der «Schaffhauser Kantongeschichte» dargestellt wird.\*

Dies führte zu einer neuen Herausforderung: Zwar war die Bevölkerung nun erstmals nicht mehr von dem Gelingen der regionalen Ernte abhängig, doch die Bauern spürten ab den 1870er-Jahren schmerzlich den Preiszerfall für ihre Produkte.

\* Diesem hervorragend recherchierten Kompendium sind zahlreiche Informationen dieses und des folgenden Kapitels entnommen.

*Fast ohne Hilfsmittel: Säender Handwerkerbauer mit Getreidesack. Die Körner wurden mit beiden Händen ausgeworfen, Schaffhausen um 1900.*





### Rückständigkeit oder Klugheit?

In der «Schaffhauser Kantonsgeschichte» wird festgehalten: «Die Schaffhauser Bauern wirtschafteten am Anfang des 20. Jahrhundert weniger spezialisiert, weniger marktorientiert, weniger individualisiert als die Bauern im übrigen schweizerischen Flachland.» Was die Schaffhauser Regierung und die Eliten des Kantons als Rückständigkeit, Trägheit und sogar Faulheit kritisierten, war aus der Sicht der Kleinbauern jedoch sinnvoll: Die bäuerlichen Familienbetriebe waren sehr flexibel und deshalb die beste Betriebsform, um die Selbstversorgung sicherzustellen. Auch die Preiskrise der 1880er-Jahre überstanden die Kleinbetriebe so relativ unbeschadet. Erst im 20. Jahrhundert erzwang die Industrialisierung der Landwirtschaft grundlegende Reformen.

Im Ersten Weltkrieg kam es noch ein letztes Mal zu einem Versorgungsengpass. Die Stadt Schaffhausen kaufte deshalb Nahrungsmittel zu und schaffte sogar eine eigene Viehherde an. Die Zwischenkriegsjahre waren ebenfalls eine schwierige Zeit, angesichts sehr niedriger Weltmarktpreise für Agrargüter und eingeschränkter Exportmöglichkeiten. Nur die umfangreichen Krisenausgaben von Bund und Kantonen konnten Konkurse in grösserem Ausmass verhindern. Die bedrängten Schaffhauser Bauern profitierten ausserdem von den zinslosen

Darlehen der Bauernhilfskasse, heisst es in der «Schaffhauser Kantonsgeschichte».

Nach wie vor bedeutete Landwirtschaft viel körperliche Arbeit, bei der die ganze Familie mithelfen musste – von klein auf. Besonders hart mussten die Dienstboten arbeiten. Im 20. Jahrhundert kamen die Knechte und Mägde zunehmend aus dem Ausland, zunächst aus Baden, Österreich und Oberschwaben, nach dem Zweiten Weltkrieg dann aus Italien. Manche Dienstmagd gewann den Hoferben als Ehemann: In der Zeit zwischen den Kriegen wurde in Gemeinden wie Barga, Ramsen, Buch, Buchthalen, Dörflingen und Hemishofen rund ein Drittel der Ehen zwischen einem Schweizer und einer Ausländerin geschlossen.

### Melioration ermöglicht modernen Landbau

In den 1920er- und 1930er-Jahren kam es zu ersten Güterzusammenlegungen im Kanton Schaffhausen, den so genannten Meliorationen. So besaßen die Bauern in der Gemeinde Lohn 1921 durchschnittlich 16 Parzellen, 1926 waren es nur noch fünf entsprechend grössere. Die meisten Zusammenlegungen fanden zwischen 1941 und 1953 statt. In Schaffhausen wurde in dieser Zeit mehr als die Hälfte des landwirtschaftlich genutzten Bodens zusammengelegt. Das

*Familienache:*

*Bei der Weinernte mussten alle mit anpacken, um 1900.*

grösste Projekt, die 1942/1943 beschlossene Melioration Unter-Klettgau, umfasste Hallau, Oberhallau, Osterfingen, Trasadingen und Wilchingen. Nun erst wurde eine moderne Landwirtschaft mit maschineller Unterstützung überhaupt möglich.

Zu Beginn des Zweiten Weltkriegs griff der Bund in die Nahrungsproduktion ein und sicherte mit Preiskontrollen und Rationierungen die Versorgung. Bereits 1938 war das Gesetz zur Sicherstellung der Landesversorgung mit lebenswichtigen Gütern erlassen worden. Im Kanton Schaffhausen wurde das Ackerland von 4500 auf 6000 Hektaren ausgedehnt, Privatpersonen und Unternehmungen beteiligten sich an der «Anbauschlacht». Vor diesem Hintergrund wurde im Landwirtschaftsgesetz von 1951 auch noch einmal der Versorgungsauftrag der Landwirtschaft festgelegt.

weniger dramatisch. Gleichzeitig war der Wandel vom Selbstversorger in Handarbeit zum modernen Agrarunternehmer notwendig und sinnvoll: Die Umstände, unter denen viele Kleinbauern noch Anfang des 20. Jahrhunderts lebten, würden dem an den Wohlstand gewöhnten Schweizerbürger von heute als äusserst hart, beschwerlich und auch als ärmlich erscheinen.

Die immensen Veränderungen waren nur möglich durch den technischen Fortschritt und die neuen Erkenntnisse der Wissenschaft: Kunstdünger, chemische Pflanzenschutzmittel und neue Züchtungen steigerten die Erträge, Traktor und Mähdröschler ersetzten die helfenden Hände der Familienangehörigen, so die «Schaffhauser Kantonsgeschichte». 1955 war bereits jeder zweite Betrieb in Schaffhausen mit einem Traktor ausgerüstet, 1975 verfügte der durchschnittliche Betrieb sogar über 1.5 Traktoren. Parallel zur Mechanisierung gab es einen Trend zur Spezialisierung, viele Bauern gaben die Viehhaltung oder den Obstanbau auf.

#### **Erneuter Trend zum Ackerbau**

Hatte sich zwischen 1850 und 1930 der Anteil der Ackerbaufläche von drei Vierteln der Nutzfläche auf ein

*Strukturwandel:  
Nach dem Zweiten Weltkrieg hielten die Traktoren Einzug in Schaffhausen. Hier ein italienischer Landarbeiter auf einem Schaffhauser Bauernbetrieb, um 1950.*

#### **Bauernhofsterben nach 1945**

In der Nachkriegszeit gab es in der Landwirtschaft Schaffhausens einen dramatischen Strukturwandel: Zwischen 1945 und 1965 halbierte sich die Zahl der hauptberuflich geführten Betriebe, denn in Zeiten der Hochkonjunktur lockte die Industrie. Auch in den folgenden Jahrzehnten ging das Bauernhofsterben weiter, wenngleich





*Artenvielfalt: Die Landwirte im Kanton Schaffhausen nehmen verstärkt auch landschaftsgärtnerische Aufgaben wahr.*

Drittel reduziert, kehrte sich dieser Trend ab dem Zweiten Weltkrieg um: Heute sind wieder mehr als zwei Drittel der Fläche im Kanton Schaffhausen Ackerland. Neben Getreide und Kartoffeln werden Raps und Zuckerrüben angebaut, dazu neue Kulturen wie Sonnenblumen oder Sojabohnen. Gemüse hat eher an Bedeutung verloren.

Während bis zum Zweiten Weltkrieg Rinder noch als Mehrzwecktiere gehalten wurden – zwei Drittel der Rinderbesitzer nutzten ihre Tiere auch zur Arbeit – ging später der Trend dahin, sich entweder auf Milchwirtschaft bzw. Tiermast zu spezialisieren oder gar keine Tiere mehr zu halten. Die Ende des 19. Jahrhunderts als «Kuh des kleinen Mannes» sehr populäre Ziege wurde selten auf den Schaffhauser Höfen. Dafür nimmt seit längerem die Anzahl der Schafe zu, weil sie sich bestens für Nebenerwerbsbetriebe eignen.

In den 1980er- und 1990er-Jahren wandelte sich das gesellschaftliche Bild der Landwirtschaft: Den Menschen wurde immer mehr bewusst, dass Dünger und Pflanzenschutzmittel auch Gefahren bergen. Gleichzeitig wuchsen die Ansprüche an die Ästhetik der Landschaft. Der Landwirt geriet so verstärkt in die Rolle des Landschaftsgärtners. Der Kanton Schaffhausen fördert seit 1989 ökologische Ausgleichsflächen wie Magerwiesen, Hecken oder Brachestreifen. 2008 waren bereits 11.6 % des Schaffhauser Agrarlands solche Ausgleichs-

flächen. Auch private Initiativen engagieren sich für die Artenvielfalt im Kanton.

### **Umorientierung der Agrarpolitik**

Dieser gesellschaftliche Wandel führte auch zu einer Umorientierung der Agrarpolitik des Bundes: Statt Produkte-Subventionen setzt man nun verstärkt auf Direktzahlungen, die zum Teil an ökologische Leistungen gebunden sind. Dieser Anspruch ist auch im neuen Landwirtschaftsartikel 104 in der Bundesverfassung verankert, dem der Schweizer Souverän 1996 mit grosser Mehrheit zugestimmt hat. Die Bauern haben ebenfalls umgedacht und die Verwendung von Dünger und Pflanzenschutzmitteln erheblich reduziert.

Auch vor diesem Hintergrund konnte sich in der Schweiz die Bio-Landwirtschaft besser entwickeln als im europäischen Ausland – im Jahr 2007 war schon jeder zehnte landwirtschaftliche Betrieb ein Bio-Bauernhof. Im Kanton Schaffhausen produziert allerdings nur jeder 25. Bauer Bio-Produkte. Der Grund dafür liegt in der Produktionsausrichtung: Im Acker- und Weinbau ist die biologische Produktion schwieriger zu verwirklichen als etwa bei der Milchwirtschaft auf der einfachen Basis von Grasland.

Doch auch für die konventionellen Bauern sind die rechtlichen Regelungen im Vergleich zu den europäischen Nachbarn relativ streng – dies führt zu einem vergleichsweise hohen Stan-

dard z.B. in Bezug auf Tierschutz, aber auch zu relativ hohen Produktionskosten. Gleichzeitig ist die gebirgige Schweiz ein anspruchsvolleres Terrain für die Landwirtschaft als beispielsweise die grossen ebenen Flächen, die vielerorts in Deutschland vorzufinden sind.

### Freihandel: Chance oder Risiko?

Vor diesem Hintergrund stellten die Liberalisierung des Getreidemarktes im Jahr 2001, die vollständige Öffnung des Käsemarktes gegenüber der EU 2007 und die Aufhebung der Milchkontingentierung 2009 grosse Herausforderungen für die Schweizer Bauern dar. Gleichzeitig gibt es seit 2006 Gespräche zwischen Bundesrat und EU für ein Freihandelsabkommen. Ein solches würde der einheimischen Nahrungsmittelindustrie den Einstieg in die EU erleichtern. Zugleich würde ein Freihandel aber mit grosser Wahrscheinlichkeit zu einem weiteren starken Preisdruck in der Landwirtschaft führen und damit zu einem noch massiveren Strukturwandel als bis anhin.

Skeptisch angesichts dieser Entwicklung ist der amtierende GVS-Präsident Kurt Müller. Er hat in einem Zeitungskommentar die Besorgnis geäussert, dass bei einer vollständigen Liberalisierung des Agrarhandels nochmals mindestens die Hälfte der Landwirte ihre Existenz verlieren würde. Auch grosse Teile der inländischen

Nahrungsindustrie wären gefährdet, so seine Überzeugung.

### Harte Arbeit, wenig Geld

2010 gab es im Kanton Schaffhausen noch rund 630 bäuerliche Betriebe, darunter 230 im Nebenerwerb. Von den 75 000 Einwohnern des Kantons arbeiten lediglich noch gut 1 800 in der Landwirtschaft. Trotzdem ist das Landschaftsbild nach wie vor stark von den Äckern und Wiesen der Schaffhauser Bauern geprägt.

Der durchschnittliche Arbeitsverdienst eines Schweizer Landwirts im Talgebiet lag 2007 bei rund 50 000 Franken – dabei arbeitet ein selbständiger Bauer im Schnitt 60 Stunden pro Woche. Das ergibt einen Stundenlohn von knapp 17 Franken. Die Arbeit eines Landwirts ist höchst verantwortungsvoll, er muss sich sehr eigenständig organisieren, sich dabei stets flexibel dem Wetter anpassen, wachsam sein gegenüber Tierseuchen oder Pflanzenschädlingen. Sein Fahrzeugpark muss permanent einsatzbereit sein, seine Gebäude funktionsfähig. Gleichzeitig muss er strategisch planen und die Marktentwicklungen beobachten. Die wechselhaften Rahmenbedingungen von Markt und Agrarpolitik erschweren ihm dabei eine langfristige Strategie.

### Permanent unterschätzt

Viele Landwirte bauen sich durch Direktvermarktung oder im Agrotourismus ein zweites Standbein auf. In diesem Fall kommt eine noch höhere Arbeitsbelastung auf sie zu. Trotz ihrer vielfältigen unternehmerischen Aufgaben werden Bauern von der Bevölkerung oft unterschätzt, so die Beobachtung des GVS-Geschäftsführers Ugo Tosoni: «Das ärgert mich, denn Bauern sind in der Regel kluge Unternehmer. Wer ihnen zuhört, kann viel von ihnen lernen.»

### Immer weniger Höfe im Kanton Schaffhausen

| Jahr | Anzahl | In % |
|------|--------|------|
| 1905 | 4079   | 100  |
| 1929 | 3149   | 77   |
| 1955 | 2168   | 53   |
| 1975 | 1223   | 30   |
| 1996 | 845    | 21   |
| 2010 | 630    | 15   |

*Höfesterben: In den vergangenen 100 Jahren haben 85 % der Schaffhauser Betriebe aufgegeben.*



# Die Wegbereiter des GVS

## Engagierte Bauern im 19. Jahrhundert

«Gemeinsam sind wir stärker» – unter diesem Motto entstanden in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts die ersten bäuerlichen Genossenschaften im Kanton Schaffhausen. Die Pioniere waren die Bauern von Buch, die sich bereits 1868 zur Selbsthilfe zusammenschlossen. Es folgten Löhnlingen (1872), Neunkirch (1875), Beringen (1885), Osterfingen (1889), Trasadigen (1890), Dörflingen (1891) und Buchberg (1893), später kamen weitere hinzu. Im Vordergrund des Genossenschaftsgedankens stand die bessere Vermittlung von land- und hauswirtschaftlichen Bedarfsartikeln, darunter Sämereien, Kunstdünger und Futtermittel.

### Debattierclubs der Elite

Bereits 1818 war in Schaffhausen ein erster landwirtschaftlicher Verein ge-

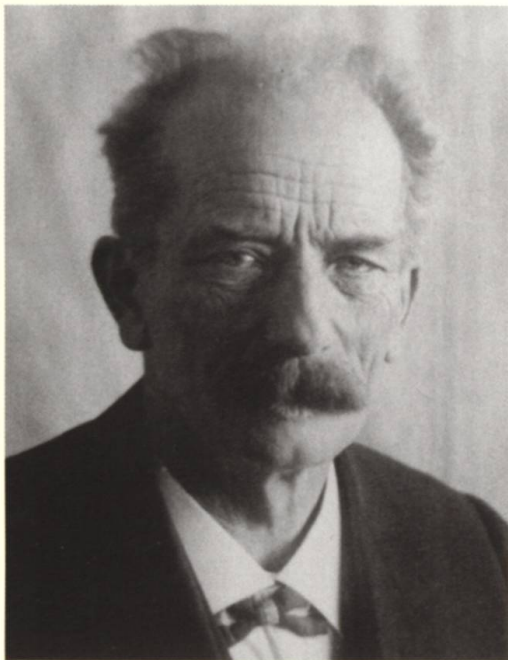
gründet worden. Dort trafen sich allerdings eher städtische Gelehrte und Gutsbesitzer zum Debattieren. Der Wilchinger Zacharias Gysel (1818-1878) war 1850 einer der Initianten des Kantonalen Landwirtschaftlichen Vereins. Dieser ist bis heute eng mit dem GVS verknüpft. Unter den 71 Gründungsmitgliedern fanden sich drei Geistliche, mehrere Lehrer und fünf von neun Mitgliedern der Schaffhauser Regierung. Somit repräsentierte der Verein für Jahrzehnte eher die modernisierungswillige Bildungselite als die bäuerliche Bevölkerung, wie in der «Schaffhauser Kantonsgeschichte» klargestellt wird.

### Begrenzte Ausstrahlung der «Herrenbauern»

Die Ratschläge des Vereins zur Gewinnorientierung, Güterzusammenlegung und systematischen Viehhaltung waren zwar modern und auch sinnvoll, hatten aber wenig mit der Lebenswirklichkeit der Kleinbauern zu tun. Ein Kritiker kommentierte deshalb im Jahr 1854: «Man möchte eben Herren und Knechte – eine Bauernaristokratie, die verächtlicher und unerträglicher ist als jede andere.» Dieses Vorurteil hielt sich hartnäckig. Noch um die Jahrhundertwende wurden die Vorstandsmitglieder des Vereins als «Herrenbauern» kritisiert, so berichtet die «Schaffhauser Kantonsgeschichte». Somit blieb die Ausstrahlung des Kantonalen Landwirtschaftlichen Vereins im 19. Jahrhundert zunächst begrenzt.

*Modernisierer:  
Zacharias Gysel  
(1818-1878) war  
Mitbegründer des  
Kantonalen Land-  
wirtschaftlichen  
Vereins.*





in die Dörfer hinab organisiert zu sein. Dementsprechend engagierte sich Waldvogel für den Aufbau der landwirtschaftlichen Genossenschaften auf dem Land und gründete 1908 die Landwirtschaftsschule. Er war auch einer der Gründer des Genossenschaftsverbands Schaffhausen.

*Weitblickend: Traugott Waldvogel (1861-1930), Schaffhauser Regierungsrat, Gründer der Landwirtschaftsschule Schaffhausen und Mitinitiator des Genossenschaftsverbands Schaffhausen (GVS).*

### **Wichtige Rolle für die moderne Landwirtschaft**

Die bäuerlichen Genossenschaften in den Dörfern waren dabei nicht nur wichtig als Interessensvertretung der Bauern. Sie spielten auch eine grosse Rolle bei der Modernisierung der Landwirtschaft. Die Entwicklung von einem arbeitsintensiven Landbau mit viel Handarbeit hin zu einer mechanisierten und zunehmend industriellen Arbeitsweise wäre wohl ohne die Genossenschaften nicht möglich gewesen.

### **Belehrung der grossen Masse**

Näher an der Welt der Kleinbauern war der Regierungsrat Traugott Waldvogel (1861-1930). Sein Ziel war es, die Ausbildung und Organisation der Bauern im Kanton zu verbessern. Im Jahr 1902 sagte er bei einem Vortrag: «Die Landwirtschaft findet sich in einem Übergangsstadium. Der eine Fuss steckt immer noch in einer vergangenen Welt, der Naturalwirtschaft, der andere bemüht sich, mit der modernen Welt, der Geldwirtschaft, Schritt zu halten.» Deshalb setzte er auf die «Belehrung» der «grossen Masse». Dazu sei es aber wichtig, bis

*Landgewinnung: Arbeiter bei der Drainage sumpfiger Flächen in Schleithelm, 1910.*





*Theorie und Praxis:  
Ausbildung von  
jungen Bäuerinnen  
an der Landwirt-  
schaftlichen Schule  
Charlottenfels.*



# Kämpferische Aufbaujahre 1911-1938: Die Ära von Alfred Erzinger und Karl Schmid

27 Delegierte aus 15 Gemeinden gründeten am 1. Oktober 1911 den Genossenschaftsverband Schaffhausen, kurz GVS. Als weitere Mitglieder kamen 1913 Beggingen und der Landwirtschaftliche Verein Oberhallau dazu, 1917 Neunkirch und Barga, 1919 Herbalingen und Barzheim, 1921 schliesslich Buchthalen.

Die treibenden Kräfte für die Gründung waren Regierungsrat Traugott Waldvogel und Landwirtschaftslehrer Johann Jakob Gabathuler (1883-1958). Sie hatten drei Jahre zuvor bereits die landwirtschaftliche Schule errichtet. Fritz Friedli schrieb dazu: «Die gleichen weitblickenden Männer, welche die Bedeutung einer sorgfältigen Berufsschulung richtig erkannten, betrieben auch den Ausbau der genossenschaftlichen Selbsthilfe. Beide Werke übten auf die Schaffhauser Landwirtschaft einen richtunggebenden Einfluss aus und begründeten ihre heutige Leistungsfähigkeit.»

## Die Macht der Händler brechen

Das Ziel der Gründer war es, die Bauern aus ihrer wirtschaftlichen Abhängigkeit gegenüber den Händlern zu lösen: Einerseits wollten sie durch eine eigene Verteilerorganisation die Kosten der benötigten Produktionsmittel senken, andererseits die erzeugten Landesprodukte zu vernünftigen Bedingungen selbst vermarkten. Es ging also nicht nur um den Ankauf von Futtermitteln, Saatgut, Dünger und

Schädlingsbekämpfungsmitteln, sondern auch um den Verkauf von landwirtschaftlichen Erzeugnissen wie Getreide, Obst und Gemüse. Dabei war es das Ziel des GVS, das Risiko von Preisschwankungen zumindest teilweise zu übernehmen und insgesamt bessere Konditionen für die Mitglieder auszuhandeln. Schon bald sollte sich diese Selbsthilfe als eine der wichtigsten Stützen der Landwirtschaft erweisen.

Vorerst allerdings verhielten sich viele Bauern gegenüber der ihnen noch fremden Genossenschaftsidee skeptisch und waren nur begrenzt bereit, sich finanziell zu engagieren. Deshalb blieb die Haftung auf bescheidene zehn Franken pro Einzelmitglied beschränkt. Die ersten drei Vorstandsmitglieder – Karl Schmid, Ramsen (Präsident), Jakob Keller, Schleithem (Vizepräsident), und Jean Stamm, Thayngen (Aktuar) – hingegen mussten persönliche Bürgschaft für den



*Mutig und engagiert:  
Alfred Erzinger war  
der erste Geschäftsführer  
des GVS.*

GVS leisten, so Fritz Friedli: «Es brauchte Mut, der Richtigkeit des eingeschlagenen Weges zu vertrauen und das Risiko von Fehlschlägen auf sich zu nehmen. Umso mehr verdient der Pioniergeist Bewunderung, der die ersten drei Vorstandsmitglieder be-seelte.»

### **Schwierige Suche nach einem Geschäftsführer**

Wie dem Protokoll der zweiten Delegiertenversammlung vom 10. Dezember 1911 zu entnehmen ist, gestaltete sich die Suche nach einem Geschäftsführer als schwierig. Zwar hatte die Sektion Schaffhausen bereits bei der Gründungsversammlung Alfred Erzinger (1862-1938) ins Spiel gebracht, doch man hatte sich für eine öffentliche Ausschreibung entschieden. Leider verfügte keiner der vielen Bewerber über die notwendigen Qualifikationen – neben kaufmännischer Erfahrung wurden Kenntnisse der kleinbäuerlichen Verhältnisse verlangt.

Beinahe wäre die Geschichte des GVS dann bereits nach wenigen Wochen zu Ende gegangen: Die Delegierten diskutierten bereits bei der zweiten Sitzung darüber, ob sie sich nicht mit dem Genossenschaftsverband Thurgau zusammenschliessen sollten. Doch nach ausgiebiger Diskussion entschied man sich für den Weg der Selbständigkeit. Es wurde beschlossen, am 19. Dezember 1911 einen Geschäftsführer zu wählen. Dabei setzte sich der Kandidat der Sektion Schaffhausen, Alfred Erzinger, gegen einen Herrn Eggimann aus Frick durch.

Erzinger gewann die Wahl auch deshalb, weil er bereits ein eigenes Ladenlokal mit Lager vorweisen konnte. Dieses betrieb er von nun an für den GVS. Wenngleich verschiedene Delegierte Kritik an seiner – vermutlich schon damals recht selbstbewussten – Persönlichkeit äusserten, sprachen doch seine

grosse geschäftliche Routine und seine speziellen Kenntnisse der bäuerlichen Verhältnisse klar für ihn.

### **Eiserne Energie und klare Worte**

Fritz Friedli wertet es als ausgesprochenen Glücksfall für den GVS, dass dieser die Leitung des neugegründeten Genossenschaftsbetriebes in die Hände eines so dynamischen Geschäftsmannes wie Alfred Erzinger legen konnte. Denn dieser hatte bereits ab den 1880er-Jahren für die landwirtschaftliche Genossenschaft Schaffhausen und den kantonalen landwirtschaftlichen Verein gearbeitet, zuletzt hatte er sein Ladengeschäft an der Goldsteinstrasse geleitet. Auch hatte er ein Jahr in Russland gelebt – «dort holte er sich vermutlich die notwendige Abhärtung für seinen späteren Hauptberuf als Leiter eines Genossenschaftsverbandes», hiess es in seinem Nachruf im «Schaffhauser Bauer». Erzinger übte das Amt des GVS-Geschäftsführers von 1911 bis zu seinem Tod im Jahre 1938 aus.

In den folgenden Jahrzehnten machte er aus dem GVS ein leistungsfähiges Unternehmen, so Fritz Friedli: «Mit eiserner Energie und Tatkraft verfolgte er seine Ziele, und sein initiativer Geist liess ihn nie auf dem Erreichten ausruhen.» Dabei scheute Alfred Erzinger weder Konflikte noch klare Worte, wie seine Jahresberichte beweisen. Er-

*Einzelkämpfer: In den ersten Jahren brauchte es viel Überzeugungsarbeit, um die Mitglieder vom Genossenschaftsgedanken zu überzeugen.*



Stagnation: Der Umsatz des GVS blieb zwischen 1920 und 1938 annähernd konstant.

### Stagnierender Umsatz in den 1920er- und 1930er-Jahren

| Berichtsjahr  | 1920 | 1921 | 1922 | 1924 | 1928 | 1930 | 1932 | 1934 | 1936 | 1938 |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Umsatz*       | 2.13 | 1.44 | 1.24 | 1.47 | 1.79 | 1.65 | 1.53 | 1.84 | 1.81 | 1.95 |
| * in Mio. CHF |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |

zingers Jahresgehalt betrug zu Beginn 2.000 Franken plus Umsatzbeteiligung und wurde 1923 dann auf 4.000 Franken plus Provisionen erhöht.

#### Stürmische Zeiten

Alfred Erzinger ging in den Anfangsjahren mit dem Genossenschaftsverband durch stürmische Zeiten. Bereits den ersten Jahresbericht leitete er mit den Worten ein: «Das erste Geschäftsjahr hat unter sehr ungünstigen Verhältnissen begonnen.» Als Hauptproblem bezeichnete er die fehlende Solidarität und den mangelnden Genossenschaftssinn der Mitglieder. Dieses Thema sollte ihn bis zum Lebensende weiter beschäftigen. Doch gleichzeitig konnte er bereits 1912 einen Umsatz von 257.000 Franken und einen Gewinn von 9.530 Franken generieren. Umsatzstärkste Sektion war Schleithelm mit gut 29.000 Franken.

Anfänglich betrieb Alfred Erzinger das GVS-Ladenlokal in seinem Haus an der Goldsteinstrasse – und verfügte über Lagerräume von 200 m<sup>2</sup> Fläche. Weil diese jedoch bald zu klein wurden, mietete der GVS ein Lager im Schaffhauser Korn- und Lagerhaus mit einer Grösse von 340 m<sup>2</sup> an.

#### Viel Arbeit und Ärger im Ersten Weltkrieg

1914 brach der Erste Weltkrieg aus und verringerte die Möglichkeiten für Importe und Exporte. Für die Schaffhauser Bauern hatte dies zunächst positive Folgen, denn es kam zu starken Preissteigerungen. So verdoppelte sich der Milchpreis, und der Produzentenpreis für Getreide stieg sogar auf das Zweieinhalbfache. Dies bedeutete

gute, wenngleich arbeitsreiche Jahre. Gleichzeitig wurde jedoch die Versorgung mit Düngemitteln und Samen sowie Saatkartoffeln zunehmend zur Herausforderung. Zwar konnte der GVS nach wie vor aus dem benachbarten Ausland, namentlich Frankreich und Deutschland, importieren, doch es gab bei einzelnen Artikeln immer wieder auch Engpässe.

#### Dankesworte statt schnöder Verdächtigungen

1917 kam es zu einem Konflikt über die Preisgestaltung im Kartoffelhandel, der laut Protokoll der Delegiertenversammlung vom 19. Februar 1918 in einen «Fehdefeldzug gegen die Geschäftsleitung» mündete. Dieser sei jedoch im hohen Masse ungegerechtfertigt, denn die gesamte Familie Erzinger habe eine Riesenarbeit geleistet. Deshalb sei statt schnöder Verdächtigungen ein Dankeswort angebracht. Offensichtlich hatten die Mitglieder höhere Kartoffelpreise erwartet, als sie vom GVS gewährt wurden.

1920 konstatierte Erzinger, das Berichtsjahr habe in der ersten Hälfte noch ganz im Zeichen der Kriegsmassnahmen gestanden, sei in der zweiten Hälfte aber in die Phase des Preisabbaus getreten. Der GVS musste in diesem Jahr oftmals Samen, Getreide und Kartoffeln zu niedrigeren Preisen verkaufen, als er für diese bezahlt hatte. So vergütete er den Produzenten 60-61 Franken für Gerste, konnte diese jedoch nur zu 50-55 Franken «losschlagen». «In solchen orkanartigen Zeiten, die mit Zusammenbruch drohen, hat es dann absolut keinen Sinn, sich auf die be-



zahlten Ankaufspreise versteifen zu wollen. Die Gefahr wird, je weiter die Preise sinken, täglich drohender und die Verluste grösser», beklagte der Geschäftsführer. Deshalb sei die einzige Lösung, die Ware rasch zu liquidieren, kleine Mengen quasi von der Hand in den Mund anzukaufen und sich schnell der neuen Marktlage anzupassen.

Alfred Erzinger konnte in diesen Jahren bereits auf die Solidarität der grossen Mehrheit der Bauern in Schaffhausen zählen, wenngleich manche von ihnen auch Geschäfte mit den Privathändlern machten und gegen die Genossenschaft agitierten. Diese Abweichler forderte der GVS-Geschäftsführer auf: «Gehet hin zu den organisierten Arbeitern und lernt von ihnen. Wir haben noch grosse Aufgaben zu erfüllen, die der Bauernsame zugut kommen, das können wir aber nur, wenn man uns kräftig unterstützt.»

### **Monumentales neues Gebäude**

Stolz vermerkte Alfred Erzinger 1920, man habe eine Liegenschaft mit einem mächtigen Lagerhaus, einen ehemaligen Torfschuppen, angekauft,

«der nun für alle Zeiten für unsere Platzbedürfnisse ausreicht.» Vor dem Umzug in die Spitalstrasse hinter dem Schaffhauser Bahnhof war der GVS im «Korn- und Lagerhaus» eingemietet gewesen. Insgesamt war das Jahr 1921 von einem massiven Preiszerfall geprägt – der Umsatz ohne Kartoffeln sank von 2.1 Mio. im Jahr 1920 auf 1.4 Mio. im Jahr 1921, bei ähnlichen Quantitäten. Die Situation der Bauern und damit des GVS sollte bis zum Zweiten Weltkrieg schwierig bleiben.

Als «weitere Lebensfrage» bewertete Erzinger 1921 den Beschluss über den Einbau einer Kundenmühle. Hier ergab sich das Kuriosum, dass eine kleine Mehrheit der Sektionen sich gegen das Mühlenprojekt entschied, die Delegierten aber dennoch den Bau beschlossen. Grund war die starke Opposition der Kundenmüller: Diese waren in der Versammlung aufmarschiert und vertraten vehement die fehlende Notwendigkeit und die Aussichtslosigkeit des Unternehmens. Daraufhin wurden die Delegierten stutzig und sprachen sich doch noch für das Projekt aus. Die Kosten für die Genossenschaftsmühle betragen 164 000 Franken.

*Wegweisend: Der GVS erwarb bereits 1920 ein mächtiges Lagerhaus. 1932 wurde dort zudem ein Verwaltungsgebäude, das «Landhaus», errichtet. Aufnahme von 1937.*

### Viel angefeindete Kundenmühle

Bereits 1922 mahlte die «viel angefeindete Kundenmühle» langsam, aber sicher. Alfred Erzinger wehrte sich gegen den Vorwurf, der GVS hätte die «liederumspinnene Klappermühle am Dorfbache stillgelegt» – dies treffe nur dann zu, wenn diese von ihrer Ursprünglichkeit nichts eingebüsst habe und in ihrer primitivsten Einrichtung weiter klappere. Im Übrigen mahle man noch teurer als die privaten Møller, dafür aber mit zuverlässiger Qualität.

Im Jahr 1921 übernahmen die Genossenschaftsverbände zum ersten Mal im Auftrag des Ernährungsamtes die Abnahme des Inlandgetreides. Dabei kam es immer wieder zu Konflikten, wenn der GVS aufgrund schlechter Qualität oder zu hoher Feuchtigkeit Abzüge vornahm. «Dass auch hier Irr-

tümer unterlaufen, ist menschlich, aber sehr oft waren die Lästerungen und der Aufwand an Kraftausdrücken die Sache nicht wert», bedauerte Erzinger. Zu Konflikten kam es auch mit den SBB um einen Eisenbahnanschluss an das Lagerhaus – den der GVS wünschte, aber die Bundesbahnen nicht realisieren wollten.

### Solidarität verlangt

1924 klagte Alfred Erzinger, die Solidarität zwischen den Bauern habe wieder einmal gründlich versagt: «Man hat uns nur Kartoffeln versprochen, aber nicht geliefert, und je höher die Preise von Fall zu Fall stiegen, desto kleiner wurde das Erntergebnis, wenigstens für uns.» So kam er zu der Schlussfolgerung, die gemeinsame Produkteverwertung sei eine schöne, dankbare Sache, aber sie bedinge absolute Treue und geschlossenes Zusammengehen.

Auf diese Treue und Solidarität konnte Erzinger indes in Bezug auf seine Person zählen: Nicht nur der Präsident Karl Schmid stand voll hinter ihm, wie aus den Protokollen der Delegiertenversammlungen hervorgeht. Auch wurde Alfred Erzinger von den Delegierten regelmässig einstimmig als Geschäftsführer wiedergewählt, so beispielsweise 1927. Die persönlichen Bedenken einiger Delegierter vor seiner Wahl als Geschäftsführer hatten sich anscheinend aufgrund von Erzingers starken Leistungen über die Jahre in Luft aufgelöst.

### Kritik an schlampigen Sektionsgeschäftsführern

Der GVS verfügte bereits in den 1920er-Jahren über eine detaillierte und anspruchsvolle doppelte Buchführung mit Abschreibungen, Rückstellungen, Posten für Saläre und Löhne (30000 Franken), aber auch etwa für Porti und Telegramme, Post-

*Präzise: Bereits in den 1920er-Jahren verfügte der GVS über eine detaillierte doppelte Buchführung – und erwartete auch von den Sektionsgeschäftsführern Professionalität. Ausschnitt aus dem Jahresabschluss von 1924.*

#### Unkosten-Konto.

|  | Verluste<br>Fr. |
|--|-----------------|
| Allgemeine Unkosten . . . . .            | 1,331.08        |
| Bureau . . . . .                         | 2,733.35        |
| Porti und Telegramme . . . . .           | 1,298.19        |
| Telephon . . . . .                       | 1,273.45        |
| Saläre, Löhne . . . . .                  | 28,910.05       |
| Postcheckgebühren . . . . .              | 629.50          |
| Bankkommissionen . . . . .               | 946.70          |
| Versicherungen . . . . .                 | 4,822.—         |
| Ueberlandfahrten-Zuschläge . . . . .     | 136.—           |
| Elektrisches Licht . . . . .             | 626.20          |
| Heizung, Reinigung . . . . .             | 432.40          |
| Bureau- und Ladenmiete . . . . .         | 1,600.—         |
| Reisespesen und Sitzungsgelder . . . . . | 1,059.15        |
| Steuern . . . . .                        | 3,227.70        |
| Drucksachen . . . . .                    | 1,042.95        |
| Zeitungs-Abonnements . . . . .           | 84.15           |
| Insertionen . . . . .                    | 193.15          |
| Total der Unkosten . . . . .             | 50,346.02       |

#### Autobetrieb.

|                                       | Verluste<br>Fr. | Gewinne<br>Fr. |
|---------------------------------------|-----------------|----------------|
| Betriebsmittel . . . . .              | 10,893.45       |                |
| Versicherungen und Abgaben . . . . .  | 2,365.20        |                |
| Reparaturen und Ersatzteile . . . . . | 9,470.35        |                |
| Fuhrlohne-Ertrag . . . . .            |                 | 17,908.40      |
| „ „ aus Getreide . . . . .            |                 | 493.20         |
| „ „ aus Backmehl . . . . .            |                 | 1,346.10       |
| „ „ aus div. Waren . . . . .          |                 | 2,981.30       |
|                                       | 22,729.—        | 22,729.—       |

checkgebühren, Versicherungen, Reisespesen und Sitzungsgelder. Diese Professionalität erwartete Erzinger auch von den Sektionen und ging recht hart mit denjenigen ins Gericht, die bei der Revision Anlass zu Klagen gaben. Meistens seien die betreffenden Funktionäre mit ihren Büchern stark im Rückstand. Es gebe Sektionsgeschäftsführer, «die von ihrem Dasein herzlich wenig verspüren lassen.»

Das Jahr 1930 erwies sich für den GVS als Krisenjahr, denn die Preise für alle Getreidearten stürzten dramatisch. So sank der Preis für Manitoba-Weizen in 16 Monaten von 35 Franken auf 15.50 Franken. Über diese Krise half dem GVS in erster Linie die «früher so schwer kritisierte» Mühle, aber auch das Samengeschäft, die verminderten Bankzinsen und Steuern sowie ein sparsames Haushalten. Einmal mehr rief Alfred Erzinger die Mitgliedssektionen zur Solidarität auf: «Unser Geschäft ist Euer Geschäft, unser Wohl ist Euer Wohl. Wir sind Brüder einer Familie und wo das Haupt leidet, leiden auch die Glieder.»

### **Anspruchsvolles Weingeschäft**

1931 wurde der GVS erstmalig im Weingeschäft aktiv, wenngleich mit Herzklopfen – «denn wenn man keinen Keller, kein Fass und keine Fla-

sche hat, so sieht das gerade so aus, wie wenn ein Bauer Viehzucht treiben will und keinen Stall hat.» Durch die grosse Jahresproduktion sah sich der GVS dennoch gezwungen, beim Absatz mitzuhelfen – er kaufte annähernd 300 Hektoliter auf. Das Engagement im Weingeschäft begann Erzinger «mehr der Not gehorchend als dem Trieb», wie es in seinem Nachruf im «Schaffhauser Bauer» heisst. Dementsprechend skeptisch äusserte er sich, es lasse sich noch nicht sagen, was bei diesem Geschäft herauskommen werde. «Vorläufig ruht der ganze Vorrat in des Kellers tiefsten Gründen.»

Ein Jahr später räumte der GVS-Geschäftsführer ein, dass man mit dem säurereichen Jahrgang 1931 nicht allzu viel Reklame machen könne – der Jahrgang 1932 biete allerdings mehr Aussichten für ordentlichen Absatz. Im Jahr 1933 ergab sich die Gelegenheit, von einer Frau Müller einen Weinkeller im Musikhof für 10000 Franken zu erwerben. Im Kaufpreis enthalten waren 17 Weinfässer. 1934 nahm der GVS «aus lauter Solidarität» 900 Hektoliter Wein auf Lager, der sich allerdings nicht gut verkaufen liess – die Qualität war mässig, aber auch die Wirtschaftskrise machte sich bemerkbar.

*Einstieg ins Weingeschäft: Der Lastwagen des GVS vor dem Musikhof. Auf der Ladefläche sind Weinfässer zu erkennen. Aufnahme aus den 1930er- oder 1940er-Jahren.*



*Neubau: Das Landhaus an der Spitalstrasse diente dem GVS jahrzehntelang als Verwaltungsgebäude, Treffpunkt und Fortbildungszentrum, 1936.*



Diese Probleme zogen sich weiter ins Jahr 1935, das eine weitere Rekordernte und Absatzprobleme beim Wein mit sich brachte. Alfred Erzinger forderte deshalb, man solle Importbeschränkungen für ausländische Weine forcieren. Er könne nicht verstehen, warum im benachbarten Thurgau und St. Gallen der Tiroler Wein als allein seligmachend gelte. Ein sanfter Druck «zu Gunsten unserer herberen Ostschweizerweine» könne gewiss nicht schaden; «denn so empfindlich jene Bevölkerung auch sein mag, würde sie von unserm Wein gewiss keine Magenleiden bekommen.» Erst 1936 liessen sich die Weinbestände von 1934 und 1935 erfolgreich verkaufen – wenngleich auf Kosten des «ungemein sauren» Jahrgangs 1936.

### **Ein neues Heim für den GVS**

Am 2. Oktober 1932 konnte das neue GVS-Verwaltungsgebäude an der Spitalstrasse, das Landhaus, nach einjähriger Bauzeit eingeweiht werden. Es grenzte an das bestehende Lagergebäude. In diesem Heim seien alle In-

teressen – auch diejenigen des Bäuerinnen-Verbandes – möglichst berücksichtigt, dort träfen sich Berufskollegen, dort gebe es die notwendigen Räume für Lehr- und Unterhaltungszwecke und einen geräumigen Stall für das Vieh, freute sich Alfred Erzinger.

Allerdings gab es bald Probleme mit dem Wirt der angeschlossenen Gastwirtschaft – wegen dessen mangelnder Bereitschaft, Bauernspezialitäten auf die Speisekarte zu setzen. Ausserdem frequentierten erst die rechtsextremen Frontisten und dann die Sozialisten das Lokal im Landhaus. Beide Gruppen waren nicht gern gesehen, wollte doch der GVS-Vorstand, dass das Landhaus einen neutralen Charakter behielt. Deshalb beschloss man, die Sache im persönlichen Kontakt mit den Parteispitzen zu klären. Auch in den folgenden Jahren gab die Wirtschaft immer wieder Anlass zu Diskussionen, denn die Wirte wechselten anfänglich recht häufig, es war schwierig, eine geeignete Person zu finden.



TELEPHON:  
GESCHÄFTSLEITUNG N<sup>o</sup> 60  
BUCHHALTUNG - 3.35  
MÜHLE - 7.70  
LADEN - 3.84  
TELEGRAMME:  
LANDVERBAND  
POSTCHECK-CONTO  
VIII<sup>a</sup> 170

## Landw. Genossenschaftsverband des Kantons Schaffhausen

### Bedrohung durch den Nationalsozialismus

In den 1930er-Jahren finden sich verstärkt auch politische Anmerkungen in den Jahresberichten des GVS: Alfred Erzinger beobachtete die turbulenten aussenpolitischen Entwicklungen aufmerksam und kritisch. Bereits 1932 konstatierte er, die ganze Welt sei zum Narrenhaus geworden. Zwei Jahre später gab er seiner Sorge Ausdruck, dass der Nationalsozialismus auf die Schweiz überschwappen könnte: «Es fehlt nur noch, dass die arische Frage neben vielem Importierten auch noch in der eidgenössischen Ratsküche auf den Speisezettel kommt.» Alfred Erzinger war selbst ebenfalls politisch aktiv: Bis 1920 FDP-Mitglied, wechselte er dann zur Bauernpartei, für die er 1929-1932 im Kantonsrat sass.

In seinem letzten Tätigkeitsjahr 1938 sah sich Alfred Erzinger wieder einmal mit persönlichen Anfeindungen konfrontiert: Ein Mitarbeiter streute das Gerücht, die Besoldung des Geschäftsführers habe phantastische Höhen erreicht. Gegen diesen Vorwurf wehrte sich Erzinger bei der Vorstandssitzung am 11. Februar vehement: Seine Besoldung sei zwar deutlich besser als sein Anfangsgehalt, doch er beziehe keinen Franken, der ihm nicht nach Genossenschaftsbeschluss zukomme. Wie aus dem Protokoll einer Vorstandssitzung vom 22. August 1938 hervorgeht, hatte er faktisch neben seinem Fixum von

4 000 Franken noch 0.5 % des Umsatzes erhalten und so jährliche Einnahmen von rund 11 000 bis 13 000 Franken realisiert.

### Nachdenkliche Worte am Lebensabend

Im letzten Jahresbericht vor seinem Tod, Alfred Erzinger verfasste ihn im März 1938, stellte er fest, die Produktverwertung sei zur Haupttätigkeit geworden. Die Zeiten der blossen Beschaffung landwirtschaftlicher Hilfsstoffe, Dünger und Futtermittel seien längst vorbei. Ansonsten war er mit seinem letzten Berichtsjahr zufrieden und gab ihm das Prädikat «gut». Fast prophetisch mutet die Einleitung an – sollte er doch wenige Monate später versterben: «Wenn an der Jahreswende die Silvesterglocken das alte Jahr zur Ruhe begleiten und das neue Jahr einläuten, so ist der Moment da, wo man am Fenster steht und in die Nacht hinaussieht und fünf Minuten der Vergangenheit und zwei Minuten der Zukunft widmet mit den bekannten guten Vorsätzen, und zwischen Nacht und Sternen fliegt unser bisheriges Leben an uns vorüber.»

Am 5. Juli 1938 starb Alfred Erzinger im Alter von 76 Jahren an einem Herzschlag. Drei Tage später wurde sein Leichnam auf dem Waldfriedhof von Schaffhausen den Flammen übergeben. Obwohl er sich eine stille Beerdigung gewünscht hatte, kam eine grosse Trauergemeinde in die Kapelle, eine Fülle von Kränzen und Blumen

*Streitbar: Alfred Erzinger scheute keine Konflikte – weder mündlich noch schriftlich. Briefkopf des GVS aus den Anfangsjahren.*

zeigten, welch grosse Wertschätzung er genoss. Regierungsrat Traugott Wanner hielt die Trauerrede. Er kannte Erzinger seit Jahrzehnten: Bereits 1915 war Wanner als damaliger Geschäftsführer von Schleithem zum GVS-Rechnungsprüfer gewählt worden und hatte viele Jahre als Vizepräsident geamtet.

### **Weitsichtiger und unternehmender Geschäftsmann**

Im «Schaffhauser Bauer» vom 8. Juli 1938 wurde Alfred Erzinger ausführlich mit einem Nachruf gewürdigt: «Von sehr bescheidenen Anfängen entwickelte sich unser Verband zum heutigen grossen Geschäftsunternehmen.» Je länger je mehr habe sich der Geschäftsführer als ein zielbewusster und weitsichtiger Geschäftsmann entpuppt, dessen Selbstvertrauen ihn vor keiner Aufgabe habe zurückschrecken lassen. Die «Schaffhauser Nachrichten» schrieben, es verliere nicht nur seine Familie einen liebevollen, treusorgenden Gatten und Vater, die Landwirtschaft einen ihrer stärksten Förderer, sondern auch das Land «einen Mann und Bürger vom alten Schrot und Korn, von gut schweizerischer Eigenart und Charakterstärke, einen der älteren Garde, der für die jüngere Generation Vorbild und Beispiel gewesen ist.»

Auch der Jahresbericht 1938 begann mit einer Würdigung von Alfred Erzinger: «Ängstliches Rechnen war nicht seine Sache, Grundsätze und Ziele bestimmten sein Handeln und liessen ihn an grosse Aufgaben herantreten und diese auch lösen.» Mit Ruhe und Besonnenheit, Mut und Tat-

kraft habe er das Schiffelein des Verbandes ein Vierteljahrhundert durch alle Klippen gesteuert. Auch wenn nicht immer alles nach Wunsch gegangen sei, habe er das Hauptziel doch erreicht. «Der Baum, den Vater Erzinger auspflanzte, ist grad gewachsen und für unsere Verhältnisse gross geworden, ein Denkmal für den Dahingeschiedenen.»

### **Entscheidende Figur des Aufbaus**

Auch mehr als 70 Jahre nach Erzingers Tod lässt sich diese Einschätzung aufrecht erhalten: In den entscheidenden Anfangsjahren war es dem engagierten und unternehmerisch denkenden Geschäftsführer zu verdanken, dass sich der GVS aus kleinsten Anfängen – dem Ladengeschäft in der Goldsteinstrasse – zu einer erfolgreichen Organisation entwickelte. Wichtig dafür waren auch Alfred Erzingers Initiativen wie der Neubau des Landhauses und der Kundenmühle sowie der Aufbau des Weingeschäfts. Mit Stärke und Beharrlichkeit führte er den GVS ebenfalls durch die nicht enden wollenden Krisenjahre der 20er- und 30er-Jahre. Wie seine Anmerkungen zeigen, war er nicht immer sehr diplomatisch, sondern ein Freund klarer Worte. Dies machte ihn zu einem der kämpferischsten Geschäftsführer des GVS und führte immer wieder zu persönlich gefärbten Konflikten. Dies muss ihn menschlich belastet haben: Denn Alfred Erzinger war von ganzem Herzen für den GVS engagiert. Ihm widmete er mehr als ein Vierteljahrhundert seines Lebens.

# Geschäftstüchtige Bäuerinnen als Retterinnen in der Absatzkrise

«Die Bäuerin verkörpert die Seele des Hofes, wie jeder verständige Bauer dankbar anerkennt. Gleichzeitig ist sie sich gewöhnt, im Stillen zu wirken», schrieb Fritz Friedli in der 50-Jahr-Jubiläumsschrift des GVS. Vor allem in früheren Zeiten hatten die Bäuerinnen allerdings auch praktisch eine grosse Bedeutung für die Höfe. Besonders entscheidend war diese in den Krisenjahren der Zwischenkriegszeit. In dieser Situation sorgten nicht wenige Landfrauen durch eigene Vermarktungsaktivitäten für das Überleben des Hofes.



Wichtig für diesen geschäftlichen Erfolg war der 1928 gegründete Kantonale landwirtschaftliche Frauenverband Schaffhausen, 1932 in Bäuerinnenverband Schaffhausen, BVS, umbenannt. Heute heisst die Organisation Verband Schaffhauser Landfrauen. Seine Entwicklung ist ausführlich in der «Schaffhauser Kantonsge-

schichte» beschrieben. Die Initiantin war Emilie Dettwyler-Jecker, welche auf dem Gutshof des Schlosses Herblingen wirkte. Sie hatte bereits Mitte der 1920er-Jahre begonnen, Eier im Auftrag ihrer Nachbarinnen weiterzuverkaufen. Weil das Interesse immer grösser wurde, kam sie auf die Idee, einen Zusammenschluss der Landfrauen anzuregen. An der Gründungsversammlung waren mehr als 120 Frauen anwesend. Sie wählten Emilie Dettwyler zur ersten Präsidentin, wenngleich sie nur kurz im Amt blieb. Zwei Jahre später hatte der Verband bereits knapp 700 Mitglieder.

## Hohe Umsätze mit Eiern, Butter und Geflügelfleisch

Eine weitere wichtige Führungsfigur war Emma Tappolet-Brühlmann, Geschäftsführerin des Bäuerinnenverbandes bis zu ihrem Tod im Jahr 1946. Sie verhandelte mit Behörden und bäuerlichen Organisationen, half beim Aufbau lokaler Sektionen in den Dörfern und war im Vorstand des Schweizerischen Landfrauenverbandes engagiert. Bereits im ersten Geschäftsjahr betrug der Umsatz des BVS durch Eier-, Butter- und Geflügelfleischverkauf rund 100 000 Franken.

Neben der Selbstvermarktung organisierten die lokalen Landfrauenverbände auch Kurse und Vorträge für eine rationelle Selbstversorgung im bäuerlichen Haushalt. Die Domänen der Frauen waren neben der Hühnerhaltung auch der Gemüse- und Beerenanbau. So trugen die organi-

*Visionärin: Emilie Dettwyler-Jecker (1880-1951) war die Gründerin des Kantonalen landwirtschaftlichen Frauenverbands Schaffhausen.*

*Direktvermarktung:  
Der Gemüsemarkt  
auf dem Herrenacker  
war bekannt in  
Schaffhausen. Dort  
waren auch die  
Landfrauen vom  
Bäuerinnenverband  
anzutreffen. Auf-  
nahme um 1930.*



sierten Bäuerinnen mit dazu bei, in der Absatzkrise der 1930er-Jahre ein Auskommen für die Betriebe zu erwirtschaften. Manche Bäuerin generierte in diesen Krisenjahren mit ihren «Nebenaktivitäten» sogar einen höheren Anteil am Familieneinkommen als ihr Ehemann mit den Kerngeschäften Ackerbau und Viehwirtschaft. Ein sicherer Abnehmer der 30er-Jahre war die Migros, für die die Landfrauen im Auftrag Lauch, Sellerie, Zwiebeln und Karotten anbauten.

### **Konzentration auf den hauswirtschaftlichen Bereich**

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde der Landfrauenverband, wie der Bäuerinnenverband nun hiess, zunehmend im hauswirtschaftlich-freizeitlichen Bereich aktiv. Denn die Bäuerinnen nahmen immer mehr den Status einer Hausfrau an, vor allem aufgrund der verstärkten Technisierung. Dennoch ist ihre Mitarbeit auf den Betrieben bis heute unentbehrlich geblieben.



*Engagiert: Die Schaffhauser Landfrauen tragen mit diversen Aktionen zum Gemeindeleben bei.*



# Durch Kriegsjahre und Hochkonjunktur 1938-1960: Die Ära von Hermann Wettstein und Robert Keller

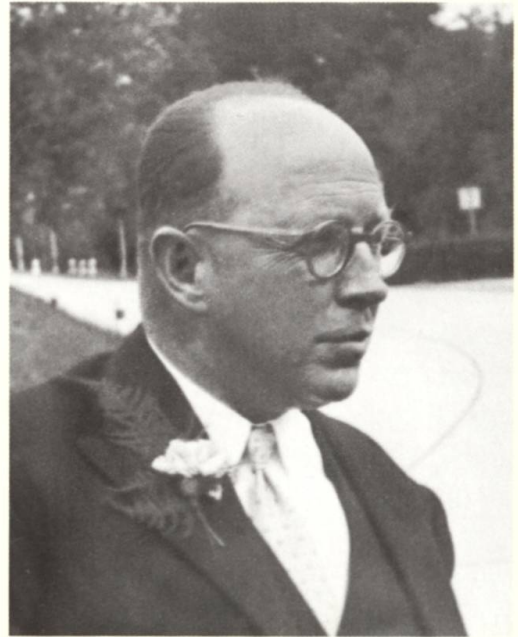
*Führte den GVS durch die Kriegsjahre: Der zweite Geschäftsführer Hermann Wettstein.*

*Versorgungsengpass: Nicht nur die Landwirtschaft, auch die Schaffhauser Industrie litt während des Zweiten Weltkriegs unter der Rohstoffknappheit. Im Bild Kinder beim Metallsammeln. Aufnahme von 1942.*



Als bewährte Kraft übernahm Hermann Wettstein (1898-1991) die Leitung des GVS. Dem GVS-Buchhalter war bereits am 11. Juli 1938 die provisorische Geschäftsführung übergeben worden. In der erweiterten Vorstandssitzung vom 21. Juli 1938 erklärten verschiedene Vorstandsmitglieder aus der «alten Generation» ihren Rücktritt, darunter auch der bisherige GVS-Präsident Karl Schmid. Als neuer Präsident wurde noch an derselben Sitzung der Kantonsrat Robert Keller (1883-1955) aus Hallau gewählt. Er war bislang Aktuar des Vorstands gewesen. Der Landwirt und Rebbauer erhielt 51 von 53 Stimmen der Abgeordneten, mit zwei Enthaltungen. Keller blieb bis 1954 in seinem Amt.

Im Laufe des Sommers entschied der Vorstand, die Funktion des Geschäftsführers ohne Ausschreibung dem bisherigen Buchhalter Hermann



Wettstein anzubieten. Es gab allerdings noch harte Verhandlungen um das Salär. Denn der Vorstand war nicht bereit, ihm mehr als ein Fixum von 9000 Franken mit möglicher Erhöhung auf bis zu 10000 Franken, je nach Umsatz, zu gewähren. Ursprünglich hatte Wettstein deutlich mehr gefordert, erklärte sich aber schliesslich einverstanden. Am 15. September 1938 wurde auf einer ausserordentlichen Abgeordnetenversammlung der neue Geschäftsführer gewählt, mit 45 von 46 Stimmen.

## **Herausforderung Kriegswirtschaft**

Bereits kurz nach Amtsantritt musste Wettstein den Geschäftsbetrieb in die Kriegswirtschaft eingliedern. Gleichzeitig galt es, sich in einer relativ rigiden und nahezu planwirtschaftlichen Organisation der Landwirtschaft zu-

rechtzufinden. Diese Erfahrung sollte seine Tätigkeit prägen – auch in der Nachkriegszeit plädierte er klar für einen Schutz der Schweizer Bauern vor dem Weltmarkt.

1938, im ersten Amtsjahr von Hermann Wettstein, brach die gefürchtete Maul- und Klauenseuche auch im Kanton Schaffhausen aus und trug wirtschaftliches Unglück in manche Bauernfamilie. 1939 berichtete Wettstein, dass bereits vor Ausbruch des Krieges die Zufuhren stockten und es zu Versorgungsengpässen kam. Doch die daraus entstehende Kriegskonjunktur war von kurzer Dauer, denn sie wurde durch die Eidgenössische Preiskontrolle in geordnete Bahnen gelenkt und damit eine Inflation der Preise verhindert. In diesem Jahr wurde zum ersten Mal im Kanton auch die Zuckerrübe angebaut, von 75 Betrieben.

Die Kundenmühle musste im Jahr 1941 mit grossen Kosten renoviert und modernisiert werden. Trotzdem war die Frequenz rückläufig – nach Überzeugung von Hermann Wettstein aufgrund der vorgeschriebenen hohen Ausmahlquote. Zwar vermochte der GVS mit seinen modernen Einrichtungen ein qualitativ hochwertiges, sauberes und backfähiges Mehl zu erzeugen, doch der Markt verlangte nach weisserem Mehl, bei dem ein geringerer Teil des Korns vermahlen wurde.

### **Das Verhängnis nimmt seinen Lauf**

1941 schrieb Hermann Wettstein, das Verhängnis nehme seinen Lauf: «Die grossen Völker dieser Erde verbrauchen ihre besten Kräfte, sie verzehren sich in Hass und Zwietracht.» Nur über einige wenige Neutrale, darunter auch die Schweiz, sei das Schlimmste noch nicht hereingebrochen. Doch auch in Schaffhausen galt, dass der Krieg jeden Einzelnen belastete. Die

Rohstoffknappheit wurde zunehmend fühlbar, die Ernährungslage immer angespannter. Wachsende Versorgungsschwierigkeiten, Beschränkungen, staatliche Eingriffe und zusätzliche Aufgaben erschwerten in den nächsten Jahren die Tätigkeit des GVS. Allerdings war es in der gesamten Kriegszeit möglich, mit den kriegführenden Parteien beschränkt Handel zu treiben, wie Wettstein hervorhob. Trotzdem gab es beispielsweise 1943 Probleme bei der Beschaffung von Saatgut, Kunstdünger und Kraftfuttermitteln.

Im Jahresbericht 1943 berichtete Wettstein über die Anbauschlacht, weite Kreise seien in den Produktionsprozess eingeschaltet worden, im Rahmen des obligatorischen Landdienstes und des Industriepflanzwerks. Trotz Mehranbau und Mehrproduktion gebe es aber keine Absatzschwierigkeiten – «Krieg heisst eben auch Mangelwirtschaft.» Gegen Kriegsende wurde die Ernährungslage in Schaffhausen geradezu prekär, wenngleich eine genaue und gut funktionierende Rationierung für eine gerechte Verteilung des Wenigen sorgte.

### **Mehr Wertschätzung der Bauern gefordert**

In der Nachkriegszeit kritisierte Wettstein: «Es zeigt sich leider, dass die Wertschätzung der Urproduzenten in dem Masse abnimmt, als die Ernährungslage besser wird.» Er war der Ansicht, dass der Bauer eine gewisse Sicherung gegen die Konkurrenz erwarten dürfe. Denn den inländischen Produkten gebühre ein Vorzug gegenüber den ausländischen – auch in der Landwirtschaft. In einem gewissen Widerspruch dazu steht, dass er gleichzeitig für den «grösstmöglichen Import von ausländischem Kartoffelsaatgut» plädierte und sich über erfolgreiche Apfelexporte nach Bel-

*In den Kriegsjahren:  
Rheinhalder-Etikett  
von 1944.*

gien, Frankreich, Schweden und in die Tschechoslowakei freute.

### **Den Hallauer wieder zu Ehren bringen**

Der Weinhandel entwickelte sich in den Kriegsjahren langsam, aber stetig. Der GVS tätigte zunehmend weniger Engros-Verkäufe und setzte statt dessen verstärkt auf die Wirte als Kunden: «Wir erhalten auf diese Weise mehr Einfluss auf den Konsumenten, unsere Etikette wird nach und nach im Publikum zur Vertrauensmarke.» So bringe man den Hallauer, Osterfinger oder Steiner wieder dort zu Ehren, wo er nur noch in der Erinnerung existiert habe, meinte Hermann Wettstein.

Im Jahr 1946 wurden 2260 Hektoliter Blauburgunder, 542 Hektoliter RieslingxSilvaner und 71 Hektoliter Räuschling eingekellert, während man

*Der Osterfinger als  
Vertrauensmarke:  
Hermann Wettstein  
setzte verstärkt auf  
Wirte als Kunden.*



240 Hektoliter Elbling direkt verkaufte: Der GVS kelterte bereits einen wesentlichen Teil selber. Zu diesem Zweck hatte man eine neue, leistungsfähige Traubenpresse angeschafft, welche die Arbeit wesentlich erleichterte. Ausserdem konnte der GVS vom Kanton den freigewordenen Rosenbergekeller mieten und gewann mehr Stauraum.

### **Dürre 1947 sorgt für eine afrikanische Landschaft**

Das Jahr 1947 stand im Zeichen einer ungewöhnlichen Dürre. Hermann Wettstein schrieb: «Unsere Landschaft verlor die trauten Merkmale der gemässigten Zone und vertauschte sie mit dem braunen Kleid einer ausgedorrten nordafrikanischen Sommerlandschaft.» Im Gebiet des GVS blieb deshalb erst das Heu aus, gegen Ende des Sommers gab es dann überhaupt kein Grünfutter mehr. Der GVS war in dieser Situation sehr gefordert, um die Zuteilungen der Schweizerischen Genossenschaft für Getreide- und Futtermittel schnellstmöglich weiterzugeben. Auch der Kanton Schaffhausen unterstützte die Bauern durch Futterzukaufe und Verlegung des Viehs in andere Gebiete.

Gleichzeitig war das Weinjahr 1947 ein Spitzenjahrgang. Man müsse wohl auf 1834 oder gar auf 1540 zurückgehen, um einen gleichwertigen zu vermuten, schrieb Wettstein. Die Oechslegradierungen lagen beim RieslingxSilvaner um 85°, beim blauen Burgunder um 90°, doch auch Gradierungen über 100° waren keine Selten-



heit. Trotzdem gab es beim RieslingxSilvaner einige Absatzschwierigkeiten. Sie entstanden durch die Konkurrenz der «billigeren und dieses Jahr ebenfalls guten und reichlich vorhandenen Westschweizer Weissweine».

### **Moderne Chemie:**

#### **Segen und Fluch zugleich**

Erst der Einsatz der modernen Chemie ermöglichte den Schaffhauser Bauern die so dringend notwendige Produktivitätssteigerung durch höhere und vor allem zuverlässigere Ernten. Es war daher überlebenswichtig, diese Möglichkeiten zu nutzen. Dass die Einstellung zur Chemie in den 40er-Jahren noch ungetrübt war, zeigen Hermann Wettsteins Anmerkungen von 1948: «Es ist sicher richtig, unsere Böden mit wichtigen Einzelnährstoffen wie z.B. Phosphorsäure wieder anzureichern. Dann gilt es auch, dem weiter fortbestehenden erhöhten Nährstoffbedürfnis der meliorierten Flächen Rechnung zu tragen.» Auch berichtete er im Bereich der Schädlingsbekämpfung, dass Gesarol 50 (DDT) in Konkurrenz mit dem Kalkarsen trete. Bereits 1946 hatte er geschrieben, dass sich der Umsatz des «vielseitig verwendbaren Insektizides Gesarol» gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt habe.

Erst viele Jahre später traten auch die Schattenseiten des regelmässigen Einsatzes von chemischen Mitteln hervor. In den 1960er-Jahren begann die Diskussion über Umweltschäden durch übermässige Düngung der Felder. Auch die Schädlingsbekämpfungsmittel gerieten in die Kritik. So sollte sich herausstellen, dass beide von Hermann Wettstein erwähnten Produkte hochgefährlich waren: Das Kalkarsen führte bei Weinbauern nach regelmässigem Genuss von Tresterrewein zu Arsenvergiftungen, DDT wurde 1972 in der Schweiz verboten. Es war nicht nur für Bienen und Vögel gefährlich, sondern geriet auch in den Verdacht, beim Menschen Krebs zu erregen.

#### **Hat der Bauer kein Geld...**

Das Geschäftsjahr 1949 erwies sich als problematisch: Eine neuerliche Dürre führte zu unbefriedigenden Kartoffelerträgen, Not bei Gemüse und Rüben, einer minimalen Obsternte und einem Ausfall des Emds. Zweifellos hatte sich die Lage der Landwirtschaft im Kanton verschlechtert, vor allem bei den nicht Weinbau treibenden Gemeinden. Darunter litt auch der Geschäftsgang des GVS, so Wettstein: «Hat der Bauer kein Geld, dann hält er mit Anschaffungen und

*Ohne Wasser geht nichts: Im Dürrejahr 1947 litt die Schaffhauser Landwirtschaft erheblich. Doch es gab weniger Möglichkeiten für die Bewässerung als heute (2008).*



*Trend zur Chemie:  
Neben den traditionellen  
Düngemitteln  
Mist und Gülle –  
wie hier im Bild –  
kam ab den 1940er-  
Jahren auch verstärkt  
chemischer Dünger  
zum Einsatz.*



Kaufen zurück.» Gleichzeitig hatten die Genossenschaften zunehmend Zahlungsausstände zu beklagen. Schliesslich, so beklagte Hermann Wettstein, fehlten die Produkte, vor allem die Kartoffeln, um die langjährige Kundschaft zu bedienen: «Verwertungsprobleme zu lösen ist schwierig, das erlebten wir im Vorjahre, Fehlernten und Produktmangel sind aber weit schlimmer!»

Anfang der 50er-Jahre erfreute sich die Schweiz einer guten Konjunktur, die Arbeitslosenzahlen gingen auf ein Minimum zurück. Anlässlich des 40-Jahr-Jubiläums des GVS zog Hermann

Wettstein 1951 den Schluss, «dass der Verband damit seine Lebensfähigkeit trotz seiner relativen Kleinheit bewiesen hat.» Gleichzeitig vermeldete er, dass man Reserven in Höhe von 200 000 Franken äufnen konnte. Allerdings verschärfte die Vollbeschäftigung die Landflucht und verteuerte die italienischen Hilfskräfte. Schon 1946 hatte Hermann Wettstein bemängelt: «Es ist heute für den Bauernstand ausserordentlich schwierig, Dienstboten zu finden, vom Lohn und dessen Tragbarkeit für den Betrieb gar nicht zu reden.»

### **Lebensfrage**

#### **Landwirtschaftsgesetz**

Von vitalem Interesse war für den GVS Anfang der 1950er-Jahre die Annahme des Bundesgesetzes über die Förderung der Landwirtschaft durch das Parlament. Wettstein bedauerte, dass gegen dieses «Verständigungswerk» das Referendum ergriffen worden sei: «Es ist zu hoffen, dass die Mehrheit unseres Schweizervolkes die Bedeutung und den Charakter dieses wichtigen Gesetzes erkennt und auch anerkennen wird.» Bereits am 6. Juli 1947 hatte sich der Souverän für einen neuen Artikel 31 in der Bundesverfassung ausgesprochen. Dieser erteilte dem Bund die Befugnis, Vorschriften zur Erhaltung eines

#### **Umsatzentwicklung des GVS von 1912 bis 2009**

| <b>Berichts-<br/>jahr</b> | <b>Umsatz<br/>in Mio. CHF</b> |
|---------------------------|-------------------------------|
| 1912                      | 0.26                          |
| 1920                      | 2.13                          |
| 1930                      | 1.65                          |
| 1940                      | 3.11                          |
| 1950                      | 5.87                          |
| 1960                      | 8.00                          |
| 1970                      | 23.74                         |
| 1980                      | 59.74                         |
| 1990                      | 88.69                         |
| 2000                      | 101.96                        |
| 2009                      | 174.36                        |

Quelle: Jahresberichte GVS

*Extremes Wachstum:  
In seiner 100-jährigen  
Geschichte hat der  
GVS seinen Umsatz  
fast vertausendfacht.*

gesunden Bauernstandes und einer leistungsfähigen Landwirtschaft zu erlassen.

Nun ging es darum, ob die in den 30er-Jahren eingeführten Einfuhrbeschränkungen für Gemüse, Obst, Wein, Schlachtvieh, Fleisch, Fleischwaren und Butter sowie die Regulierungen im Bereich Milch und Käse auf eine neue gesetzliche Basis gestellt werden konnten. Tatsächlich wurde das Landwirtschaftsgesetz am 30. März 1952 mit 480852 zu 413944 Stimmen vom Souverän angenommen, wie der «Schaffhauser Bauer» bereits am 31. März berichtete.

Damit habe die Existenzberechtigung der schweizerischen Landwirtschaft endlich auch die gesetzliche Verankerung gefunden, freute sich Wettstein. Im Kanton Schaffhausen wurde das Gesetz indes knapp abgelehnt, auch wenn alle Landgemeinden sich dafür aussprachen, am eindeutigsten Buchberg mit 128 Ja-Stimmen und 6 Nein-Stimmen. Zum ne-

gativen Ergebnis führte jedoch das Abstimmungsverhalten von Schaffhausen, Neuhausen und Herblingen.

### **Bau des neuen Weinkellers:**

#### **Ein beachtlicher «Lupf»**

Für die Verbandstätigkeit des GVS war 1951 der Bau des neuen Weinkellers «ein beachtlicher Lupf», wie Wettstein berichtete. Auch finanziell schlug der Neubau zu Buche – mit rund 154000 Franken inklusive Mobiliar. Notwendig wurde das Projekt, weil der Mietvertrag über die Keller im Pfarrhof gekündigt worden war. Aus Gründen der Betriebskonzentration entschloss man sich, den Keller hinter dem Lagerhaus zu bauen.

Mit den neuen Einrichtungen konnte das Abladen und Abbeeren der Trauben deutlich beschleunigt werden. Die gut ausgerüsteten Räume erlaubten ein wirtschaftliches Arbeiten und eine übersichtliche Lagerhaltung, so Wettstein. 1953 stellte er fest, das Weingeschäft sei die schwierigste Auf-

*Harte Arbeit: Damals wie heute war die Pflege der Rebstöcke aufwändig und anspruchsvoll.*



gabe des Verbandes: «Es bedarf tatsächlich der Mithilfe aller, wenn dieses schwierige Problem gemeistert und der einheimische Weinbau erhalten werden soll.»

### **Karl Schmid: Der mutige erste GVS-Präsident verstirbt**

Im Jahr 1955 war der Tod zweier wichtiger Verbandspersönlichkeiten zu beklagen: Am 18. Juni starb, fast 80-jährig, Karl Schmid, der erste Präsident des GVS. In seiner Amtszeit von 1911 bis 1938 hatte er die Organisation an der Seite des ersten Geschäftsführers, Alfred Erzinger, betreut. Eine grosse Trauergemeinde nahm Abschied von diesem stillen, aber tatkräftigen Förderer landwirtschaftlicher Bestrebungen im Kanton Schaffhausen. Seinem persönlichen Mut und Einsatz ist es zu verdanken, dass der GVS überhaupt ins Leben gerufen werden konnte – schliesslich hatte er sich 1911 bereit erklärt, persönlich mit seinem Vermögen für den neuen Genossenschaftsverband zu bürgen.

### **Robert Keller: «Ein treuer Genossenschafter ist nicht mehr»**

Noch unerwarteter traf den GVS die Kunde vom Ableben Robert Kellers, des zweiten GVS-Präsidenten von 1938 bis 1954. Er verstarb am 8. November 1955 überraschend an einer Herzlähmung. Hermann Wettstein schrieb über ihn: «Das Schicksal unserer Organisation lag ihm sehr am Herzen und alle, die seine Mitarbeit miterleben durften, werden sich noch lange an seine weisen Ratschläge und seine konziliante und vermittelnde Tätigkeit erinnern.» Er erwarb sich vor allem beim Weinbau grosse Verdienste – war es doch ihm im hohen Masse zu verdanken, dass das Überschussproblem eine Lösung fand. So kam Hermann Wettstein zu dem Fazit: «Ein überzeugter und treuer Genossenschafter

ist nicht mehr.» Auch der «Schaffhauser Bauer» widmete Robert Keller einen Nachruf. Darin hiess es, mit Robert Keller sinke ein Mann ins Grab, «der für die Schaffhauser Landwirtschaft und für die gesamte Öffentlichkeit unendlich viel getan hat und dessen Wirken nicht sobald vergessen sein wird.»

### **Paul Schwaninger: Ein neuer Präsident**

1955 trat der Nachfolger von Robert Keller, Paul Schwaninger aus Wilchingen, seine Tätigkeit als GVS-Präsident an. In seinem zweiten Amtsjahr, 1956, waren die Schaffhauser Bauern mit grossen Ernteaussfällen aufgrund extremer Märzfröste und eines regnerischen Sommers konfrontiert. Lediglich die Kartoffeln gelangen in diesem Jahr gut. Trotzdem konnte der Verband ein finanziell erfolgreiches Jahr abschliessen. 1957 wurde der Umbau der Mühle annähernd vollendet: Dank der Modernisierung wurde sie wieder stärker genutzt.

Schwaningers Tragik war, dass in diesem Jahr einige weitere Probleme auftauchten, die wenig später zum Wechsel fast des gesamten Vorstands führen sollten. So hatte er keine Chance, sich in seiner Position ausreichend einzuarbeiten und zu profilieren.

### **Qualitätsprobleme beim Wein**

Das Jahr 1957 war für den Weinbau verheerend: Im Kanton Schaffhausen war mit knapp 1800 Hektolitern die kleinste Ernte seit 100 Jahren zu beklagen, sie betrug nur gut ein Zehntel des jährlichen Mittels. Noch schlimmer war, dass der GVS Qualitätsprobleme mit dem selbst gekelerten Wein hatte: Einige Zeit nach dem Flaschenabzug machte sich ein Fehlton bemerkbar. Seine Ursache konnte im Berichtsjahr 1957 nicht schlüssig ab-

geklärt werden, trotz Weinbaukommission und diverser Massnahmen. Dies muss Hermann Wettstein sehr belastet haben, hatte er sich doch in den 50er-Jahren immer wieder für die Qualität des GVS-Weins eingesetzt und vehement gegen einen Verschnitt gewehrt, wie verschiedene Vorstandsprotokolle aus dieser Zeit beweisen.

Fritz Friedli benennt als Ursache für diesen «penetranten Missgeschmack», dass der Wein in uralten, teilweise defekten Eichenfässern gelagert wurde, welche kaum mehr fachgerecht gereinigt werden konnten. Zudem waren die Weinbestände des GVS mittlerweile auf fünf in der Stadt gelegene Keller verteilt. Es stellte sich heraus, dass 80 % des Weinbestands von dem Qualitätsproblem betroffen waren und zu einem Billigpreis veramscht oder zu Schnaps verarbeitet werden mussten. Dies bedeutete für den GVS eine existenzbedrohende Einbusse und weckte natürlich auch Zweifel an dessen Professionalität.

### **...und beim Mehl**

Doch als ob dies noch nicht genug des Ärgers gewesen wäre, gab es darüber hinaus noch ernsthafte Probleme mit der Brotgetreidemühle; dort war buchstäblich «der Wurm drin»: Im Rohrsystem der Pneumatik hatte sich eine feste Schicht aus verdorbenem Mehl mit Maden abgelagert, welche das durchfliessende Mehl immer wieder infizierte. Selbstredend führte auch dies zu empörten Beschwerden von Seiten der Kunden und zu einem extremen Imageschaden für den GVS.

«Diese Verlustquellen zehrten bedrohlich an den finanziellen Reserven», lautet das Urteil von Fritz Friedli. Auch waren wegen dieser Probleme bereits drei Genossenschaften, Oberhallau, Trasadingen und Guntmadingen, zum VOLG (Verband Ostschweizerischer Landwirtschaftlicher

Genossenschaften) übergetreten. Darüber hinaus erwarb der VOLG in Marthalen kurz vor der Kantonsgrenze nach Schaffhausen eine ehemalige Düngerfabrik und baute diese zu einem regionalen Zentrum aus. Es gibt also einige Anhaltspunkte dafür, dass der VOLG seine Fühler in Richtung Schaffhauser Gebiet ausstreckte.

### **Generationenwechsel beim GVS**

In dieser prekären Situation versammelte der Thaynger Landwirt Hans Neukomm die Präsidenten der örtlichen GVS-Genossenschaften im Oktober 1959 zu einer Krisensitzung – ein aussergewöhnliches Beispiel für eine grundlegende Erneuerung von der Basis aus. In der Folge kam es zu diversen personellen Veränderungen. Hermann Wettstein trat im Februar 1960 nach 22-jähriger Tätigkeit als Geschäftsführer und nach insgesamt 40 Jahren in den Diensten des GVS zurück.

Er übergab das Amt an Rudolf Stamm, den Sohn des früheren Gemeindepräsidenten von Thayngen und Oberrichters Jean Stamm. Rudolf Stamm hatte sich zuvor bereits als Geschäftsführer der Genossenschaft Thayngen sowie als Leiter eines Bauernbetriebs profiliert. Auch der übrige Vorstand konstituierte sich neu. Der «Schaffhauser Bauer» sprach in der Ausgabe vom 29. Oktober 1959 von der «Wachtablösung im Kantonalen Genossenschaftsverband Schaffhausen». Wettstein blieb dem GVS jedoch noch bis Ende 1963 als Prokurist erhalten und unterstützte aus dem Hintergrund seinen Nachfolger.

### **Fritz Friedli:**

#### **Wegbereiter des Wandels**

Wegbereiter des Wandels war ganz klar Fritz Friedli (geb. 1926). Der diplomierte Agraringenieur ETH und damalige Bauernsekretär hatte bereits

*Wegbereiter des Wandels: Fritz Friedli übernahm in schwierigen Zeiten die GVS-Spitze und wagte eine Neuausrichtung des Verbandes. Aufnahme aus dem Jahr 1963.*



1958 die Funktion des Präsidenten übernommen und in einer chaotischen Zeit den GVS zusammengehalten. Ihm ist es massgeblich zu verdanken, dass der GVS eine der grössten Krisen seiner Existenz erfolgreich überwinden konnte und den Mut zu einem neuen Anfang fand. Auch in den kommenden Jahrzehnten sollte Fritz Friedli den GVS weiterhin entscheidend prägen.

#### **Vervierfachung des GVS-Umsatzes**

Hermann Wettstein hat den GVS nach Alfred Erzingers Tod erfolgreich durch die Kriegsjahre geführt und im streng regulierten Markt sehr geschickt im Sinne der Schaffhauser Bauern agiert. So gelang es ihm, den gesamten Krieg hindurch die GVS-Mitglieder mit den notwendigen Sämereien, Futtermitteln, Düngern und Schädlingsbekämpfungsmitteln zu versorgen. In den Aufbruchjahren der Nachkriegszeit vermochte er den GVS-Umsatz zu

vervierfachen – auch dies ein klarer Erfolgsausweis.

Gleichzeitig blieb Hermann Wettstein jedoch auf das Ideal einer geschützten Landwirtschaft konzentriert, wie viele seiner Anmerkungen in den Jahresberichten zeigen. Dies mag am Ende seiner Amtszeit dazu geführt haben, dass der GVS zu wenig zukunftsorientierte Projekte lancierte. Hinzu kamen die erwähnten Qualitätsprobleme, welche nicht nur die Finanzen, sondern auch die öffentliche Reputation des GVS bedrohten. Diese Entwicklung hat Wettstein sicherlich nicht gewollt, war er doch, wie Fritz Friedli 1963 schrieb, «ein Mann von bewunderungswürdiger Integrität und kompromisslosem Pflichtbewusstsein». Wer ihm gerecht werden will, sollte deshalb angesichts der unglücklichen Ereignisse zum Ende von Wettsteins Amtszeit seine grossen Erfolge in den Jahrzehnten zuvor nicht vergessen.

# Technik für den modernen Bauer

## Die Geschichte der Landmaschinenfirma Agrar

Die Geschichte der erfolgreichen Landmaschinenproduktion beim GVS begann am 12. November 1936 in Wil SG: Adolf Gutzwiller (1882-1955) gründete die Agrar, Fabrik landw. Maschinen AG. Hansjörg Furter, Verantwortlicher für das Marketing bei der heutigen GVS Agrar AG, berichtete 2001 zum 65-Jahr-Jubiläum von Agrar, dass Gutzwiller die Fabrikanlagen aus der Konkursmasse des Landmaschinenunternehmens A. Hoeggerts Erben übernahm – sie waren «äusserst bescheiden und der Maschinenpark veraltet». Anfänglich waren lediglich sieben Arbeiter angestellt, sie produzierten Graszettmaschinen und Schwadenrechen für den Pferdezug.

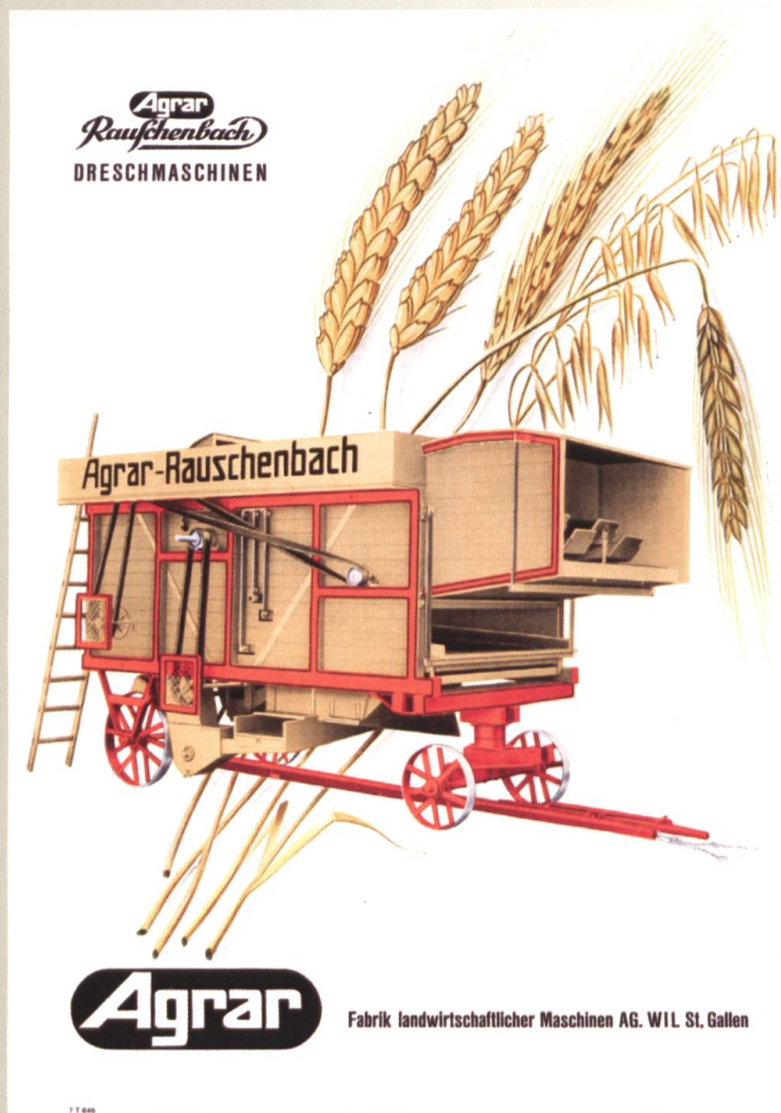
### Mit Unternehmergeist und Zukunftsglauben

Es brauchte viel Mut, Unternehmergeist und den Glauben an die Zukunft, um in der krisengeschüttelten Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg ein Unternehmen der Landmaschinenbranche ins Leben zu rufen. Umso erstaunlicher erscheint es, dass Agrar bereits 1939 die Dreschmaschinenfabrikation der Firma Rauschenbach aus Schaffhausen übernahm, eine Ausgliederung aus der Eisengiesserei Georg Fischer.

Das traditionsreiche Unternehmen Rauschenbach steckte in den 1930er-Jahren in der Krise, denn die Nachfrage nach Landmaschinen war in

dieser Zeit rückläufig. Deshalb wurde die Produktion stark zurückgefahren und Rauschenbach fertigte vermehrt Werkzeugmaschinen. So war es eine glückliche Fügung, dass Rauschenbach im November 1939 an die Agrar verkauft wurde – laut Hansjörg Furter, «um den nach wie vor einen sehr guten Ruf geniessenden Dreschmaschinen eine Zukunft zu geben.»

*Tradition: Die Dreschmaschinen von Rauschenbach hatten einen guten Ruf. Agrar übernahm diese Firma 1939.*



*Nachfrage durch Anbauschlacht: Im Zweiten Weltkrieg waren die Agrar-Schwadenrechen sehr gefragt.*



#### **Erweiterung dank «Anbauschlacht»**

Was damals wohl nur wenige voraussehen konnten: Der zwei Monate vorher ausgebrochene Zweite Weltkrieg führte dazu, dass die Nachfrage nach fahrbaren Dreschmaschinen einen ungeahnten Auftrieb erfuhr. Schliesslich galt es, im Rahmen der «Anbauschlacht» die landwirtschaftlichen Produktionskapazitäten stark zu erhöhen. Dementsprechend mussten die Fabrikanlagen in Wil deutlich erweitert werden.

In der Nachkriegszeit konzentrierte sich Agrar dann auf die Produktion von zapfwellengetriebenen Heuerntegeräten. Auch der Schwadenrechen Agrar-Duplex, wahlweise für Pferdezug oder Traktorbetrieb einsetzbar, wurde tausendfach verkauft. Er war in der Lage, das Futter entweder schonend zu wenden oder in luftige Schwaden zu ziehen. Darüber hinaus wurden auch Geräte für die Bahnsicherung und Weichenantriebe hergestellt, im Auftrag der Firma Integrasignum, einer weiteren Gründung von Adolf Gutzwiller.

#### **Wechselvolle**

#### **Geschichte der Mistzetter**

Ab Mitte der 50er-Jahre wurden in Wil ausserdem die ersten Miststreuer gefertigt, mit denen die Bauern präzise und effektiv Mist streuen konnten. In den 1960er-Jahren gab Agrar allerdings die Eigenproduktion der Miststreuer wieder auf: Das Unternehmen übernahm die ersten Generalvertretungen von europäischen Landmaschinenherstellern. Die bedeutendste unter ihnen war die deutsche Firma Welger.

Die besondere Stärke der Welger-Mistzetter war die regelmässige und feine Streuung, die auch das Übermisten von Grünland erlaubte. Deshalb konzentrierte sich Agrar von nun an auf den Vertrieb dieser Produkte. Erst Mitte der 90er-Jahre, als Welger sich aus diesem Segment zurückzog, begann man wieder mit der Eigenproduktion. Heute bietet GVS Agrar drei eigene Modelle aus der Reihe «Mistral» an, ausserdem 14 Modelle des Herstellers Jeantil, darunter Wannemistzetter und Universalzetter.

## **Siegeszug der Ladewagen**

1962 begann Agrar mit der Produktion von Ladewagen. Die ersten Modelle glichen Gatterwagen mit vorgebautem Futterlader. Doch sie waren noch zu wenig zur Verdichtung des Futters geeignet. Also stieg Agrar auf die Produktion von Ladewagen mit Aufsammel-Pickup und Elevator um und wurde daraufhin auch in diesem Segment erfolgreich.

Für viele Jahre war der Ladewagen nun das Erfolgsprodukt aus Wil. Agrar verfügte über eine grosse Typenvielfalt, sowohl in Tiefgang- als auch in Hochladerausführung. Hansjörg Furger urteilt in seinem Jubiläumsbeitrag, dass die Agrar-Ladewagen wegen ihrer einfachen und robusten Bauweise bei den Schweizer Landwirten sehr beliebt waren. Ausserdem wurden sie «stets weiterentwickelt und modernen Bedürfnissen angepasst.» Zwischen 1972 und 1975 stellte das Unternehmen sogar rund 50 Selbstfahr-Ladewagen her. Diese boten als technische Besonderheit neben einem Allradantrieb eine hydraulische Vierradlenkung.

Auch als die meisten Mitbewerber auf das einfachere Rotorladesystem umstiegen, blieb Agrar dem Elevator-Ladesystem treu. Denn damit wird das Futter schonender geladen und weniger gepresst. Noch heute ist Agrar der einzige Hersteller, der nach wie vor Ladewagen in diesem System im Angebot hat – die Modelle «Mammut» und «Jumbo». Mittlerweile gibt es allerdings auch Agrar-Ladewagen mit dem preisgünstigen Rotorsystem. So kann Agrar den Kunden gemäss ihren persönlichen Bedürfnissen jeweils die für sie beste Lösung bieten.

## **Erfolgsprodukt Güllenfass**

Ein weiteres sehr erfolgreiches Produktsegment von Agrar waren und

sind die Güllenfässer. Diese wurden bis Mitte der 90er-Jahre inklusive Kompressor komplett in Wil gebaut. Wegen der Rezession im Landmaschinenbau entschied man sich dann jedoch, die Fässer kostensparend in Italien fertigen zu lassen. Leider zeigte sich, dass diese Silverjet-Baureihe die hohen Qualitätsanforderungen der Schweizer Landwirte nicht erfüllen konnte.

Deshalb beschloss Agrar, wieder eine eigene Baureihe zu lancieren. Dank den Anstrengungen des Konstrukteurs Daniel Stahl, heute Leiter Produktion und Technik sowie stellvertretender Geschäftsführer der GVS Agrar AG, verfügt das Unternehmen mit der Reihe «Swissline» seit 1999 wieder über eigene Produkte, die höchsten Ansprüchen gerecht werden. Sie werden aus selbst gefertigten sowie bewährten Komponenten führender Hersteller gebaut. Heute werden Fässer in Grössen zwischen 3 000 und 19 000 Liter Inhalt gefertigt – in fünf Modellreihen mit insgesamt 50 verschiedenen Produkten.

Der Gründer der Agrar, Adolf Gutzwiller, hat noch weitere Unternehmen gegründet, darunter die bereits erwähnte Signum AG für Bahnsignaltechnik. Diese Firmen sind bis heute unter dem Dach der Integra-Holding mit Sitz in Wallisellen zusammengefasst. In den 90er-Jahren suchte die Integra-Gruppe einen Käufer für den Bereich der Landmaschinen, denn dieses Segment entsprach nicht mehr den Kernkompetenzen der Gruppe. Ausserdem war Agrar ein kleiner Hersteller ohne Export, der den Händlern kein komplettes Programm bieten konnte und in diesen Jahren mit einer schwierigen Wirtschaftslage zu kämpfen hatte.

### Der GVS packt seine Chance

«Der GVS hingegen suchte in dieser Zeit eine Erweiterung des Landmaschinenprogramms, denn wir waren bis dahin eher ackerbaubetont», verdeutlicht Ugo Tosoni, Geschäftsführer der GVS Gruppe und ebenfalls Leiter des Bereichs GVS Agrar AG. Bereits ab 1964 hatte der Genossenschaftsverband Schaffhausen seine Landmaschinenabteilung ausgebaut. Im selben Jahr begann auch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Fendt.

Als Mitte der 1990er-Jahre klar wurde, dass Betriebe mit Vieh- und Futterwirtschaft stärker von der Agrarpolitik gefördert werden, wollte der GVS sein Produktportfolio anpassen. Mit der Übernahme der Firma Saxer im Jahr 1998 gewann der Genossenschaftsverband Zugang zu einem Grundsortiment von Futterbaumaschinen, auch durch die Kooperation mit der deutschen Firma Krone, einem starken Partner in diesem Segment. Es fehlten jedoch noch der leichte Ladewagen für hügeliges Gelände und die Ballenpresse. Hier kam Agrar ins Spiel.

### Geglückte Firmenehe

So entschied sich der GVS zur Fusion: Bereits Mitte 2000 kam es zur strategischen Allianz, seit dem 1. Januar 2001 firmiert das neue Landtechnikunternehmen nun unter dem Namen GVS Agrar AG. Firmensitz, Verkauf und Ersatzteillager befinden sich in Schaffhausen, nicht weit vom ehemaligen «Rauschenbach»-Standort entfernt. Die Produktion wurde nach Flawil verlegt, da es nicht möglich war, die Produktionsstätten in Wil von der Integra zu übernehmen. In den folgenden Jahren wurden dank der Rücken- deckung durch den GVS diverse neue Produkte entwickelt, darunter der Grossraumladewagen «Bison» mit Rotor-Ladetechnik oder die neuartigen Güllenfässer aus Kunststoff.

«Für den GVS hat sich diese Fusion absolut bewährt», blickt Ugo Tosoni zurück: «Wir haben so die Kosten gesenkt und schlankere Strukturen geschaffen, konnten also Synergieeffekte realisieren. Gleichzeitig können wir unseren Kunden nun alle landwirtschaftlichen Maschinen aus einer Hand bieten, sind somit auch attraktiver geworden.»

*Vorreiter: Der Erfolg der Agrar-Ladewagen begann mit dem Tempolader.*





# Aufbruch und Neubeginn

## 1960-1969: Die Ära von Rudolf Stamm und Fritz Friedli

Bis der dritte Geschäftsführer Rudolf Stamm (1926-1984) sein Amt Anfang 1960 antreten konnte, lag es in den Händen des Präsidenten Fritz Friedli, die drängendsten Probleme anzugehen: Er veranlasste eine Sanierung der Mühle und stellte einen gelernten Müller ein, um wieder Mehl von einwandfreier Qualität produzieren zu können.

Bei der Sanierung der Kelteranlagen zeigte sich, dass von den Fässern mit 800 000 Litern Fassungsvermögen gerade einmal Anlagen mit einem Volumen von 100 000 Litern gerettet werden konnten. Hier übernahm der VOLG gegen Entgelt die Restaurierung. Ausserdem wurden Betontanks im Lagerhaus Spitalstrasse eingebaut. Auch bei der fachlichen Führung der Weinkellerei half der VOLG. Er stellte dem GVS einen im eigenen Betrieb ausgebildeten jungen Kellermeister zur Verfügung, der auf Anhieb gute

Arbeit leistete. So kam es zu einem ersten Erfolgserlebnis – die neuen Weine erwiesen sich als hervorragend und fanden bei den Kunden eine begeisterte Aufnahme.

### Dramatische Brandkatastrophe

Doch dann folgte schon der nächste Schicksalsschlag: Bereits wenige Wochen nach Amtsantritt von Rudolf Stamm, in der Nacht vom 25. auf den 26. Februar 1960, brannte ein Grossteil des GVS-Gebäudes bis auf die Grundmauern nieder.

«Die eine, wertvollere Hälfte des Lagerhauses an der Spitalstrasse in Schutt und Asche, die neue Mühlenanlage zur Unkenntlichkeit zerstört, Hunderte von Tonnen an Getreide und Futtermitteln aller Art durch Feuer und Wasser vernichtet – das ist die trostlose grobe Bilanz der Nacht», hiess es anschliessend im «Schaffhauser Bauer». Der heroische Einsatz aller städtischen Feuerwehren sowie der diversen Fabrikfeuerwehren konnte immerhin das «Landhaus» und die westliche Hälfte des Lagerhauses retten sowie eine zweifellos folgenschwere Explosion des unterirdischen Benzintanks verhindern.

### 242 Männer im Einsatz

Als Glück im Unglück erwies sich auch das regnerische Wetter, sonst hätte der Brand vermutlich sogar auf die Altstadt übergegriffen. Insgesamt waren 242 Männer im Einsatz, Feuer-

*Totalsanierung:  
Die GVS-Mühle in  
der Spitalstrasse 11.  
Aufnahme aus dem  
Jahr 1957.*





wehrleute, Polizisten und Sanitäter. Der Schaden an Gebäuden, Maschinen, Betriebseinrichtungen, Waren usw. betrug insgesamt 1 135 000 Franken. Die Versicherungen übernahmen davon nach langen Verhandlungen schliesslich rund 821 000 Franken.

Nach den Aufregungen der vergangenen Jahre stellte der Grossbrand für den GVS den ultimativen Schock dar – der Verband stand buchstäblich vor den Trümmern seiner Existenz. Es ist äusserst bemerkenswert und zeugt von grossem Mut, dass der GVS-Vorstand in dieser Situation einen Neubeginn wagte. Dies gilt umso mehr, als der VOLG Übernahmeavancen machte und durch seine Unterstützung beim Wein- und Mühlengeschäft bereits eine gute Ausgangslage hatte. Die Unabhängigkeit des GVS war also bereits zum zweiten Mal ernsthaft bedroht. Der Anschluss an den VOLG wurde dann tatsächlich von den Delegierten intensiv diskutiert – mit dem Ergebnis, dass man selbständig bleiben wollte. Hier spielte der starke innere Zusammenhalt des neuen GVS-Vorstandes eine grosse Rolle: Man war

gemeinsam entschlossen, für die Zukunft zu kämpfen.

### **Krise als Chance**

Somit erwies sich das abgebrannte GVS-Gebäude nicht nur als Krise, sondern der Brand markierte auch den Aufbruch in eine neue Ära. Denn GVS-Vorstand und Delegierte entschieden sich bereits am 12. April 1960, wenige Wochen nach dem Brand, für einen Neubau im Herblingertal. Stadt und Kanton Schaffhausen hatten grosses Interesse an dem strategisch wichtigen Land hinter dem Schaffhauser Bahnhof, deshalb erklärte sich die Stadt bereit, dem Verband im Herblingertal ein Grundstück zur Verfügung zu stellen. Dort hatte der GVS Aussichten auf einen direkten Gleisanschluss. Dann jedoch verzögerte sich der definitive Entscheid wegen längerer Verhandlungen zwischen Stadt und Kanton.

Schliesslich konnte bei der Delegiertenversammlung am 18. April 1961 der Verkauf der Liegenschaft Spitalstrasse an den Kanton Schaffhausen definitiv beschlossen werden, und

*Katastrophe: Nach dem verheerenden Brand des GVS-Lagerhauses an der Spitalstrasse stand der Verband buchstäblich vor den Trümmern seiner Existenz.*

*Erneuerer: Rudolf Stamm, der dritte Geschäftsführer des GVS. Aufnahme von 1964.*



zugleich wurde der Kauf des Landes im Herblingertal genehmigt. Das Landhaus in der Innenstadt von Schaffhausen verblieb indes im Eigentum des GVS und wurde weiter als Treffpunkt genutzt. Erst später wurde es an den Kanton verkauft.

Am 11. September 1961 genehmigten die Delegierten einen Kredit von knapp 6 Mio. Franken für den Neubau im Industriegebiet Herblingertal: Im Mai 1963 konnte die Gastrocknungsanlage in Betrieb genommen werden, im Juli die Reinigungs- und Trocknungsanlage für Getreide. Im September 1963 erfolgte die Verlegung des Lagerhausbetriebes mit der Gemüseabteilung ins Herblingertal, Ende Dezember konnte das «schmucke Bürogebäude» bezogen werden. In den Neubau war auch Fritz Friedli stark involviert, hatte doch der neue Geschäftsführer mit dem Aufbau des Geschäftes alle Hände voll zu tun.

*Auf der grünen Wiese: Der GVS errichtete seinen Neubau im Herblingertal. Aufnahme aus dem Jahr 1963.*



## **Aufbruchstimmung und politische Visionen**

Der Neu-Aufbau in Herblingen war symbolisch auch für die gesamte Arbeit des GVS, die am neuen Ort auch deutlich moderner und zukunftsorientierter geführt wurde. Bereits in der Einleitung zum Jahresbericht 1960 war die Aufbruchstimmung zu spüren. Darin konstatierte Rudolf Stamm, die Diskrepanz zwischen Agrarwirtschaft und industrieller Wirtschaft lasse sich durch keinen noch so starken Protektionismus allein kurieren.

Deshalb müsse die schweizerische Landwirtschaft auf Dauer europäisch denken lernen: «Unsere Chance kann nicht darin bestehen, uns in der Produktion von Gütern normaler Qualität mit den grossen Agrarräumen unserer Partner oder sogar anderer Kontinente zu messen.» Vielmehr werde man sich behaupten, wenn die Schweizer Landwirtschaft in der Lage sei, bestimmte Produkte in einer Spitzenqualität zu erzeugen, die anderswo nicht produziert werden könne. «Gelingt es uns, dieses Ziel zu erreichen, so verlieren grosse Wirtschaftsräume für uns ihren Schrecken und können sogar interessant werden.»

## **Unternehmertum gedeiht nicht in der Fürsorge**

Weiterhin kritisierte Stamm, dass der Bauernstand ständig in der negativen Diskussion einer Mehrheit des Volkes stehe – dies nage am beruflichen und nationalen Selbstbewusstsein hauptsächlich der jungen Bauerngeneration. Der damit angerichtete Schaden könne finanziell gar nicht ausgedrückt werden: «Wenn unser Volk die Landwirtschaft immer nur zum einzigen nationalen Almosenempfänger herabwürdigt, so verkümmern die wertvollsten Talente. Denn unter dem Deckmantel der öffentlichen Fürsorge sind keine Unternehmer grosszuziehen.»

Das Jahr 1963 brachte eine fast vollständige Umgestaltung der Statuten des GVS, sie wurden modernisiert und den aktuellen Erfordernissen angepasst. Dabei wurden vor allem die Kompetenzen des Vorstands entscheidend gestärkt. In der Vollversammlung wurde auf Wunsch der Delegierten die persönliche Haftung jedes einzelnen Mitgliedes beibehalten. Diese wurde auf 300 Franken pro Mitglied festgesetzt. Anschliessend wurden die neuen Statuten einmütig verabschiedet.

Ebenfalls 1963 hielt Rudolf Stamm fest, dass der Kanton Schaffhausen unverkennbar zu den düngintensivsten Gebieten gezählt werden dürfe. Er bedauerte, dass in Sachen Tierfutter mancher Schaffhauser Bauer «sich zu stark der suggestiven Überredungskunst von Reisevertretern unterwirft und den so oft gerühmten kritischen Geist dann vermissen lässt».

## Erfolgreiche

### Mischfutterproduktion

Trotzdem habe sich der Umsatz der vom GVS vertriebenen UFA- und SEG-Futtermittel weiterhin erfreulich entwickelt, so Rudolf Stamm. Seit 1964 produzierte der GVS diese selbst in der Mischfutttermühle im Herblingerthal. Rudolf Stamm berichtete: «Der Silo ist uns zu einem wertvollen Instrument in der prompten Ausliefe-

rung von Ware geworden.» Mehr und mehr wurden grössere Mengen an Futter von den Landwirten direkt ab Silo bezogen. Dies erlaubte dem GVS eine Reduktion der Fuhrleistungen, war aber auch für den Verbraucher preislich interessant. 1965 genehmigten die GVS-Delegierten in einer ausserordentlichen Versammlung einen Kredit für den Ausbau der Mischfuttieranlage: Sie stimmten zu, dass eine Würfelpresse und eine leistungsfähige Melassieranlage mit hohem Automatisierungsgrad eingebaut wurde.

Auch die Gemüseabteilung wurde Anfang der 1960er-Jahre ausgebaut: Das neue Lagerhaus in Herblingen ermöglichte ein rationelleres Arbeiten. Der Umzug vom Stadtzentrum in einen Aussenbezirk führte nicht zum gefürchteten Umsatzrückgang, vielmehr schätzten die Kunden die guten Zufahrts- und Verlademöglichkeiten am neuen Standort. Rudolf Stamm prophezeite deshalb 1963: «Unternehmergeist und Freude am Handel werden auf diesem Gebiet noch ein dankbares Tätigkeitsfeld finden.»

### Wichtiges Getreidegeschäft

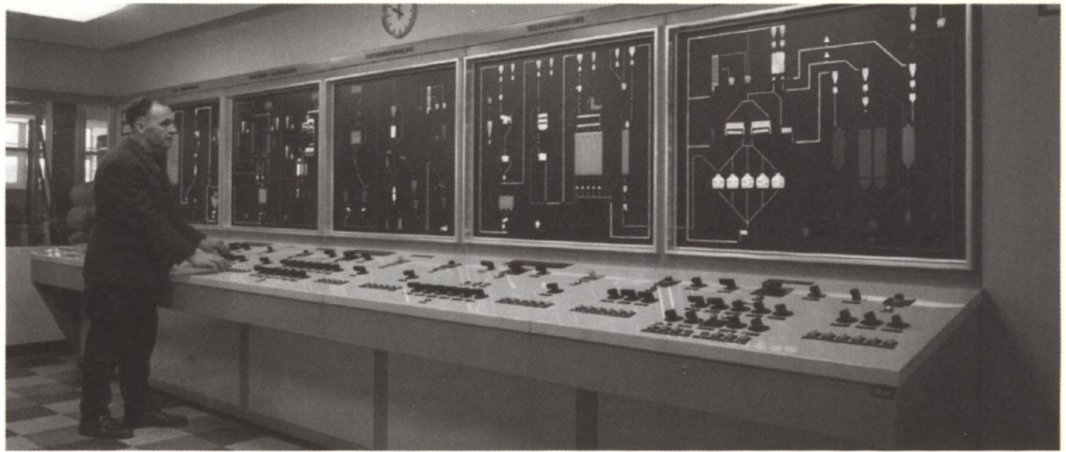
Als weniger lukrativ erwies sich die Vermarktung von Getreidesamen. Diese übernahm der GVS am 1. Juli 1963 offiziell von der Saatzuchtgenossenschaft Schaffhausen, nachdem

*Neues Team:  
Vorstandssitzung  
des GVS im Jahr  
1964 im Restaurant  
«Altes Schützenhaus»,  
Schaffhausen.  
Auf dem Bild  
sind zu sehen:*

*Rudolf Stamm,  
Alfred Tappolet,  
Theodor Külling,  
Adolf Keller,  
Fritz Friedli,  
Hans Reich,  
Hans Meier und  
Hans Vogelsanger  
(von links).*



*High Tech: Die Kommandozentrale der Kundenmühle im Herblingertal. Aufnahme aus den 60er-Jahren.*



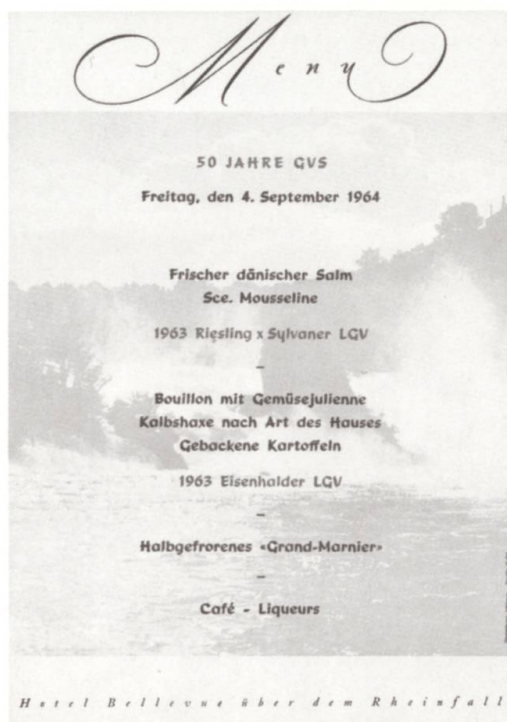
man bereits seit Jahren in deren Auftrag das Getreide gereinigt und verteilt hatte. Mit der seit Jahrzehnten bestehenden Marge von 75 Rappen pro Doppelzentner bei Brotgetreide konnten die Kosten der Verteilung jedoch nicht gedeckt werden.

Für die Annahme von Getreide, das der GVS direkt an den Bund weitergab, nahm man 1963 eine neue Anlage für Trocknung und Reinigung von Getreide in Betrieb. Diese musste sich wegen der reichlichen, aber zum Teil sehr nassen Ernte sogleich einer Bewährungsprobe unterziehen, so Rudolf Stamm: «Unser Personal hat sich ohne Einarbeitungsmöglichkeit mit der schlimmsten Situation konfrontiert gesehen.»

### **Festliche Stunden zum Jubiläum**

Im Jahr 1964 konnte dann die Kundenmühle am neuen Standort wieder in Betrieb genommen werden – mit überraschend wenig Schwierigkeiten. Bereits nach kurzer Anlaufzeit gelang es den GVS-Fachleuten, ein absolut einwandfreies Mehl herzustellen – «die Anlage hat sich glänzend bewährt», urteilte Rudolf Stamm. Weniger befriedigen konnte der Zustrom an Kundengetreide: Es erwies sich als schwierig, die nach dem Brand und den Qualitätsproblemen der späten 50er-Jahre verloren gegangenen Kunden zurück zu gewinnen.

Am 4. September 1964 feierte der GVS die Einweihung des neuen Lagerhauses Herblingertal und gedachte zugleich nachträglich des 50-jährigen Bestehens des Verbandes. 228 Gäste und Delegierte verbrachten gemeinsam im Hotel Bellevue in Neuhausen festliche Stunden, musikalisch umrahmt vom Kammertrio Schaffhausen, der Musikgesellschaft Gächlingen und dem Frauen- und Töchterchor Hallau. Zu diesem Anlass gab der GVS auch die bereits erwähnte Festschrift von Fritz Friedli heraus.



*Festlich: Die Menu-Karte zur Feier anlässlich des 50-Jahr-Jubiläums.*

### **Das Jahr der Entscheide**

Das Jahr 1964 brachte ausserdem einige wichtige Entscheide: Am 22. November stimmten die Stimmberechtigten der Stadt und des Kantons

Schaffhausen dem Kreditbegehren der Behörden zum Ausbau des Industriegebiets Herblingertal zu. «Damit hat das Wagnis des GVS zur Aussiedlung in ein vollständig neues und unerschlossenes Industriegebiet das solide gesetzliche Fundament erhalten», schrieb dazu Rudolf Stamm. Die Anbindung des Herblingertals an den öffentlichen Verkehr blieb allerdings unbefriedigend, was in den 60er-Jahren zum Handicap bei der Personalrekrutierung wurde.

### **Landmaschinenimport als Meilenstein der GVS-Geschichte**

Als einer der wichtigsten Meilensteine in der GVS-Geschichte erwies sich 1964 der Entscheid, den Import der deutschen Traktorenmarke Fendt aufzunehmen. Dazu kam es, weil man von Seiten der Landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände der Schweiz einen Importeur für diese Landmaschinenmarke suchte und sich Schaffhausen geographisch anbot. Dank dem Entschluss Rudolf Stamms und Fritz Friedlis, dieses Angebot anzunehmen, konnte sich der GVS in den kommenden Jahrzehnten zum führenden Landmaschinenhändler der Schweiz entwickeln. Der Generalimport der Fendt-Traktoren stellte dafür den Startschuss dar. Wegen des grossen Erfolgs des neuen Bereichs bat der GVS-Vorstand bereits im Jahr 1965 seine Delegierten um Genehmigung eines Kredits für den Bau einer Landmaschinenhalle – dieser wurde ohne Gegenstimme bewilligt.

### **Tief verwurzelte Ablehnung**

Der parallele Aufbau einer Landmaschinenabteilung zum 1. Januar 1964 mit eigener Reparaturwerkstätte wurde nicht überall gern gesehen, wie Rudolf Stamm 1965 kommentierte: «Unsere Versuche, mit dem ortsansässigen Gewerbe zu einer erträglichen Zusam-

menarbeit zu kommen, haben leider noch keine nennenswerten Früchte getragen. Vorläufig begegnen wir nur einer tief verwurzelten Ablehnung.»

Am 1. Februar 1965 begann der GVS mit dem Aufbau eines eigenen Beratungsdienstes für die Mitglieder. Man konzentrierte sich dabei auf die Veredelungsproduktion. So wollte man den kleinen und mittelbäuerlichen Betrieben helfen, den Anschluss an die neue Zeit zu finden. Der diplomierte Landwirt Fritz Locher erklärte sich bereit, das Amt zu übernehmen. «Wir wissen, dass dieser Entschluss etwas spät gekommen ist und der GVS in dieser Hinsicht noch viel Versäumtes nachholen muss», hiess es im Jahresbericht 1965. In den kommenden Jahren lag der Schwerpunkt auf der Beratung für Tierzüchter und -mäster.

In aller Stille eröffnete der GVS 1966 die neue Abteilung Brenn- und Treibstoffe. Diese verfolgte vor allem zwei Ziele: den Aufbau einer Engros- und Detailkundschaft im Kanton und das Ausnützen des Standortes Herblingertal nach dem Anschluss ans Bahnnetz. Der Umsatz entwickelte sich in den kommenden Jahren sehr positiv.

### **Sorge um Schäden durch Pflanzenschutzmittel**

Zum ersten Mal war 1966 in einem GVS-Jahresbericht etwas über das Thema Umweltschutz zu lesen: «Obschon wir sehr gut wissen, dass ohne modernen Pflanzenschutz unsere heutige Nahrungsmittelproduktion nicht



*Meilenstein:  
Der erste vom  
GVS verkaufte  
Fendt-Traktor.*

*Strukturwandel:  
Auch bei der Vieh-  
produktion gab es in  
den 1960er-Jahren  
grosse Veränderungen.  
Schweinemarkt auf  
dem Seidenhof, 1962.*



mehr möglich ist, macht uns doch die Entwicklung in diesem Sektor Sorgen.» Rudolf Stamm verwies auf die sich mehrenden Stimmen ernsthafter Wissenschaftler, die vor einer unbedenklichen Steigerung des Pestizideinsatzes und vor irreparablen Schäden am biologischen Gleichgewicht warnen. In Zukunft könne in diesem Bereich eine Notlage eintreten, deren Behebung, «mindestens so wichtig ist wie die Fahrt auf den Mond.»

Zwei Jahre später forderte der GVS-Geschäftsführer, dass jeder verantwortungsvolle Landwirt ein eidgenössisches Pflanzenschutz-Gesetz zur Verhinderung von Missbräuchen bei der Verwendung stark giftiger Mittel unterstützen müsse – im Sinne des Lebens und der Gesundheit der Mitbürger und Konsumenten. Parallel dazu sei es aber ebenfalls wichtig, alle importierten Agrarprodukte auf Rückstände zu untersuchen, schliesslich komme bereits die Hälfte der in der Schweiz verzehrten Lebensmittel aus dem Ausland, im Bereich Obst und Gemüse sogar noch mehr.

### **GVS-Wein genießt wieder einen guten Ruf**

Bereits im Jahr 1960 stellte Rudolf Stamm fest, dass sich der GVS-Wein erneut einen guten Ruf erworben habe. Mehrere Jahre lang musste er gar die Abgabe von Wein kontingentieren, weil einer steigenden Nachfrage eine zu kleine Produktion gegenüberstand. So konnten neue Kunden nicht beliefert werden, obwohl verlockende Geschäftsbeziehungen angeboten wurden. Auch Fritz Friedli urteilt rückblickend, das Weingeschäft sei in den 60er-Jahren erstaunlich schnell wieder gut gelaufen – die Kunden trugen dem GVS die Qualitätsprobleme der späten 50er-Jahre nicht nach.

Gleichzeitig wurde die maschinelle Ausrüstung der Weinkellerei weiter verstärkt und zusätzliche Stahltanks angeschafft. Hingegen musste man aus Gründen der Qualitätstreue darauf verzichten, Flaschenweine des Jahrgangs 1965 in den Handel zu bringen. Ebenfalls in diesem Jahr verstärkte der GVS seine Bemühungen um den Aufbau eines eigenen Rebgrundes. Dieses

lieferte bereits 1968 10 % der gesamten beim GVS verarbeiteten Trauben.

### Lancierung der Marke «Goldsiegel»

Rudolf Stamm wies noch auf einen weiteren Vorteil des Weins hin – den der Markentreue: «Blumenkohl, Weizen und teilweise auch Golden-Delicious aus dem Kanton Schaffhausen oder Südfrankreich sind vom Verbraucher kaum zu unterscheiden. Wenn ein Konsument aber einen halben Liter Osterfinger will, so trinkt er keinen Bordeaux.» 1967 berichtete er über die Lancierung der Marke «Goldsiegel» – gemäss der Devise «Zurückhaltung in der Aufmachung – höchste Qualität im Inhalt» werde man künftig dem Freund einer wirklichen Spezialität etwas Besonders bieten.

Seither werden die Trauben für den Goldsiegel erst 10-14 Tage nach der Haupternte gelesen, nur die allerbesten Partien ab 88 Oechsle-Graden werden zu Goldsiegelweinen gekellert. Die beiden «Väter» des Goldsiegel waren Heinrich Dickenmann, der langjährige und markante Leiter der GVS-Weinkellerei, sowie Jack Rüedi, der damalige Präsident der Rebbaugenossenschaft Gächlingen.

Ebenfalls im Jahr 1967 löste der GVS seine Gemüseabteilung als selbständigen Zweig auf und gliederte sie in die Landesprodukte-Abteilung ein. Damit wurde die Belieferung von Detailkunden sowie der Handel mit Südfrüchten aufgegeben, gleichzeitig wurde aber die Vermarktung von Lagergemüse und Knollenfrüchten aus dem GVS-Gebiet weitergeführt.

Ein weiterer Erfolg war der Geleisanschluss der Betriebsgebäude im Herblingertal am 14. Juli 1969 nach mehreren Jahren zäher Verhandlungen. Auch wenn dieser gewisse Investitionen bedingte, konnten anschliessend doch die Transportkosten deutlich gesenkt werden.

### Offen für den Strukturwandel

1967 kritisierte Rudolf Stamm, grosse Volkskreise seien der Meinung, man solle die Grundlast der Schweizer Nahrungsmittelversorgung dort decken, wo preis- und qualitätsgünstig produziert werden könne, allenfalls könne der Rest der Inlandproduktion überlassen werden. «So einfach kann die Lösung nun auch wieder nicht sein, wenn wir nicht das Prinzip der Sicherung der Landesversorgung auch in Kriegszeiten völlig über Bord werfen wollen», wehrte sich der GVS-Geschäftsführer. Gleichzeitig war er der Meinung, die Landwirtschaft könne und dürfe sich vor einschneidenden strukturellen Änderungen nicht abkapseln: «Sterbende Betriebe am Leben zu erhalten darf nicht unser einziges und erklärtes Ziel sein.»

Anstelle pauschaler Lösungen plädierte Stamm dafür, von innen heraus Verbesserungen zu suchen: Erstens sei dringend mehr Interesse an Fortbildungen vonnöten. Zweitens dürfe man nicht auf dem absoluten Schutz des Absatzes beharren, dieser wirke sich fortschritthemmend aus. Drittens bedürfe es mehr Initiative im Bereich der überbetrieblichen Zusammenarbeit, wobei unerheblich sei, wie diese genau aussehe – entscheidend sei nur der Erfolg, hielt er im Jahresbericht 1968 fest.



Qualitätsmarke:  
Der Goldsiegel  
wurde 1967 lanciert.



*Ruf gerettet: Der GVS-Wein gewann unter Rudolf Stamm und Fritz Friedli schnell wieder an Ansehen.*

Die Überschussproblematik betreffe allerdings nicht nur die Schweiz, sondern mehr oder weniger alle westlichen Staaten – während man in anderen Ländern Hunger leide. Dieses Thema beschäftigte den GVS-Präsidenten Fritz Friedli so sehr, dass er sich 1967-1969 beurlauben liess, um in Ruanda Entwicklungszusammenarbeit zu leisten. Sein Stellvertreter Adolf Keller, Gemeinderat aus Beringen, wurde in dieser Zeit zum Präsidenten ad interim.

### **Einstieg ins Konsumgeschäft**

1968 konnte der GVS stolz vermelden, dass die Landwirtschaftliche Genossenschaft Gächlingen in Zusammenarbeit mit einem Grossverteiler einen sehr gelungenen Selbstbedienungsladen eröffnet habe. Die Aufnahme des Konsumgeschäftes in ländlichen Regionen könne «zu einer echten Dienstleistung an der Gesamtheit der dörflichen Bevölkerung werden und Wesentliches zur Verhinderung der Landflucht beitragen». Im November 1969 nahm auch die Genossenschaft

Wilchingen einen zweiten Selbstbedienungsladen in Betrieb. Beide hatten von Anfang an einen guten Umsatz.

### **Retter in der Krise und Wegbereiter**

Zum 30. September 1969 verliess Rudolf Stamm den GVS, um als Generalsekretär der Vereinigung der Landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände der Schweiz eine neue Aufgabe im Dienste der Landwirtschaft zu übernehmen. Dies war für den GVS ein klarer Verlust: Gemeinsam mit dem charismatischen GVS-Präsidenten Fritz Friedli hatte Rudolf Stamm den GVS aus der grössten Krise seiner Existenz gerettet und den Weg bereitet für ein modernes Geschäftskonzept. In seine Wirkungszeit fallen entscheidende Projekte wie der Neubau im Herblingertal, der Aufbau eines eigenen Weingutes, der Einstieg ins Konsumgeschäft, die Eigenproduktion von Mischfutter und vor allem der Aufbau der Landmaschinenabteilung. Der Entscheid, den Generalimport der Fendt-Traktoren zu übernehmen, sollte sich später als entscheidend für das dauerhafte eigenständige Überleben des GVS erweisen.

Was Rudolf Stamm darüber hinaus auszeichnete, war seine Fähigkeit, in grösseren Zusammenhängen zu denken. Immer wieder finden sich in den Jahresberichten aus seiner Ära kluge Anmerkungen zur wirtschaftspolitischen Zukunft der Landwirtschaft. Er sah den Strukturwandel in der Landwirtschaft kritisch, aber zugleich positiv. Mit Ideen wie überbetrieblicher Zusammenarbeit, intensiver Weiterbildung und Offenheit für marktwirtschaftliche Lösungen gelang es ihm, den Genossenschaftsgedanken angesichts veränderter Rahmenbedingungen mit neuem Leben zu erfüllen.



# GVS auf neuen Wegen

## 1969-1978: Die Ära von Hermann Sieber und Fritz Friedli

*Langjährige Führungspersönlichkeit:  
Hermann Sieber,  
der vierte Geschäftsführer des GVS.*



Zum 1. Oktober 1969 folgte Hermann Sieber (geb. 1943) als vierter Geschäftsführer auf Rudolf Stamm. Er sollte diese Aufgabe in den kommenden 37 Jahren mit viel Engagement ausfüllen. Der kämpferische Appenzeller war von Fritz Friedli als Nachfolger von Rudolf Stamm zum GVS geholt worden. Als eidg. dipl. Buchhalter hatte Hermann Sieber zuvor in Ruanda für eine Genossenschaft unter Führung des heutigen DEZA als Finanzchef gearbeitet. Dort hatte er auch Fritz Friedli kennen gelernt.

### **Umwandlung in eine Aktiengesellschaft?**

Anfang der 1970er-Jahre stand der GVS an der Schwelle von einer traditionellen landwirtschaftlichen Genossenschaft zu einem modernen Unter-

nehmen. Es wurde sogar intensiv darüber diskutiert, ob man den GVS nicht in eine Aktiengesellschaft umwandeln solle. Für Fritz Friedli und Hermann Sieber war aber schnell klar, dass dies keine gute Lösung wäre. Damit standen sie ausserhalb des Zeitgeistes, denn in den 70er- und 80er-Jahren galt das System der Genossenschaft als veraltet und wurde sogar zuweilen belächelt.

Rückblickend ist sich Hermann Sieber sicher, dass der Entscheid für das Beibehalten der Genossenschaftsidee genau richtig war. Denn die Verbindung des Grundgedankens «Gemeinsam sind wir stärker» mit einer zeitgemässen Umsetzung gebe eine grosse Stärke. Der Genossenschaftsverband habe ein System geschaffen, das ihn vor groben Fehlern bewahrt habe. Denn die Geschäftsführung musste mit allen grossen Projekten vor die Delegiertenversammlung. Dieser Zwang, die Pläne zu begründen und zu erklären, führte dazu, dass die Risiken besser abgewogen und die Projekte vorgängig besser durchdacht wurden. Hermann Sieber sieht deshalb keine Nachteile: «Ich bestreite kategorisch, dass eine Genossenschaftsform Entwicklungen behindert.»

### **Stürmische Entwicklungszeit**

Faktisch hat sich der GVS in der Ära Sieber stark entwickelt und modernisiert. Dabei behielt zwar das traditionelle Kerngeschäft des GVS – die Ver-

sorgung der Mitglieder mit Futtermitteln, Samen, Düngern und Pflanzenschutzmitteln sowie die Vermarktung bäuerlicher Produkte – seine Bedeutung, doch vor allem wurden die neuen Geschäftsbereiche stetig und erfolgreich ausgebaut.

Im Jahr 1973 war der Geschäftsbereich Mühle/Diverses mit gut 32 % Umsatzanteil noch der grösste des GVS, der Bereich Landesprodukte trug 19 % zum Umsatz bei, die Landmaschinenabteilung generierte 17 % des Umsatzes, ebenso die Weinkellerei. Kleinster Bereich waren die Brenn- und Treibstoffe mit 14 % Umsatzanteil. Man kann auch sagen, dass die beiden neuen Bereiche Landmaschinen sowie Brenn- und Treibstoffe bereits ein knappes Drittel am Gesamtumsatz erwirtschafteten.

### **Grosser Erfolg der neuen Bereiche**

Diese Anteile sollten sich in den kommenden Jahren immer wieder verschieben. Doch als Trend ist klar zu erkennen, dass die traditionellen Geschäftsfelder Mühle und Landesprodukte einen immer kleineren Umsatzanteil repräsentierten. 1974 lag der Anteil dieser beiden Bereiche zum ersten Mal unter 50 % vom Gesamtumsatz, bis Ende der 70er-Jahre sank er auf gut 40 %. Ursache war jedoch nicht ein Rückgang im traditionellen Geschäft, sondern vielmehr der grosse Erfolg in den neuen Bereichen, die sich immer wieder weitere Geschäftsfelder erschlossen.

### **Professionalisierung und Fortschrittlichkeit**

In vielen Bereichen professionalisierte der GVS seine Arbeit weiter: 1975 wurden drei Fakturierautomaten – frühe Computer auf Lochstreifenbasis – in Betrieb genommen; die Daten wurden in einem externen Rechenzentrum verarbeitet. Mit diesem frühen Einsatz



von Computertechnik bewies der GVS seine Fortschrittlichkeit. Auf anderer Ebene weitblickend war, dass bereits 1975 Vorstand und Geschäftsführung zusammen mit führenden Mitarbeitern ein Leitbild für den GVS entwickelten.

Auch im Bereich der Kommunikation und des Marketings war der GVS bereits in den 1970er-Jahren sehr modern: So kamen die Jahresberichte mit dem Antritt von Hermann Sieber im DIN-A4-Format daher, enthielten deutlich mehr Fotos und zudem Beiträge von allen Abteilungsleitern zu ihren Geschäftsbereichen. Dies machte die Berichte anschaulicher und informativer. Ausserdem rief der GVS Ende der 70er-Jahre eine Mitarbeiterzeitschrift ins Leben, den «Mülistei». Darüber hinaus wurde der Kontakt zur lokalen Presse im Rahmen von «bodeständige Puure-Z'morge» gepflegt. Zum 50-Jahr-Jubiläum von Fendt organisierte

*Effizienter: In den 1970er-Jahren modernisierte der GVS seine Kartoffel-Abpackanlage.*

der GVS sogar eine Pressereise mit schweizerischen Agrarjournalisten zu den Produktionsanlagen von Fendt im deutschen Marktoberdorf.

### **Wechselhafte Zeiten im Kerngeschäft**

Das traditionelle Kerngeschäft des GVS, die Landesprodukte, gingen durch wechselhafte Zeiten: Der Vertrieb von Speisekartoffeln, Saatkartoffeln, Obst sowie Heu und Stroh hing jeweils von der Ernte und den aktuellen Preisen ab, von Importkontingenten und Exportmöglichkeiten sowie der Zusammenarbeit mit der Alkoholverwaltung. Bei Düngern und Pflanzenschutzmitteln machten sich Turbulenzen auf dem Weltmarkt bemerkbar, aber auch politische Entwicklungen: So wurden 1978 alle Geschäftsführer der GVS-Genossenschaften verpflichtet, eine theoretische Prüfung abzulegen, wenn sie für ihre Mitglieder Pflanzenschutzmittel verkaufen wollten.

Im wichtigen Bereich der Kartoffeln stieg der GVS in das Geschäft mit küchenfertigen Produkten ein, um eine weitere Absatzquelle zu generieren. Deshalb wurde u.a. 1974 ein Kühlwagen zur Auslieferung gefrorener Pommes Frites angeschafft. Die Kartoffel-Abpackerei wurde modernisiert

und ausgebaut. Ausserdem startete der GVS Ende der 70er-Jahre eine Marketing-Offensive für den guten «Schaffuuser Händöpfel». Auftakt war ein Medienanlass, bei dem der Fernsehkoch Robert Schär Kartoffelgerichte präsentierte.

### **Experimente mit Sojabohnen**

Im Bereich «Mühle» organisierte der GVS weiterhin die Abnahme von Getreide und Raps und den Vertrieb von Mischfutter und Saatgetreide. Auch hier gab es grosse Abhängigkeiten von Wetter, politischen Entscheiden und den Entwicklungen auf dem Weltmarkt.

So experimentierten in diesen Jahren einige GVS-Bauern aufgrund extrem hoher Rohstoffpreise mit Sojabohnen. Doch zu Anfang schien es, als ob das Schaffhauser Klima für diese sonnenhungrige Pflanze zu rau wäre – die Bohnen wurden nicht reif. Erst später gelang es, die Sojabohne erfolgreich anzubauen.

### **Milchkontingentierung mit zwiespältigen Folgen**

Die hohen Preise für Futtermittel veranlassten einige Schweinehalter, das Geschäft aufzugeben und verstärkten so den Trend zu grossen Mastbetrieben. In dieser Situation bewährte sich



*Nah beim Kunden:  
Dieser Kühlwagen  
diente in den 1970er-  
Jahren zur Auslieferung  
tiefgekühlter  
Pommes Frites.*

die Schweinehandels-Organisation des GVS, welche den Schweinezüchtern und Mästern in Schaffhausen auch in turbulenten Zeiten einen gesicherten Absatz ermöglichte.

Für die Schaffhauser Bauern war ausserdem die 1977 eingeführte Milchkontingentierung von grosser Bedeutung. Denn fortan war festgelegt, wie viel Milch ein Bauer pro Jahr produzieren durfte. In den ersten 15 Jahren der Kontingentierung bestimmte der Bundesrat Jahr für Jahr den Milchpreis. Das bedeutete, dass der freie Markt faktisch ausser Kraft gesetzt wurde: Die Schaffhauser Bauern verfügten nun zwar über eine hohe Planungssicherheit, gleichzeitig bedeutete die Kontingentierung oftmals ein sinkendes Einkommen in diesem Bereich.

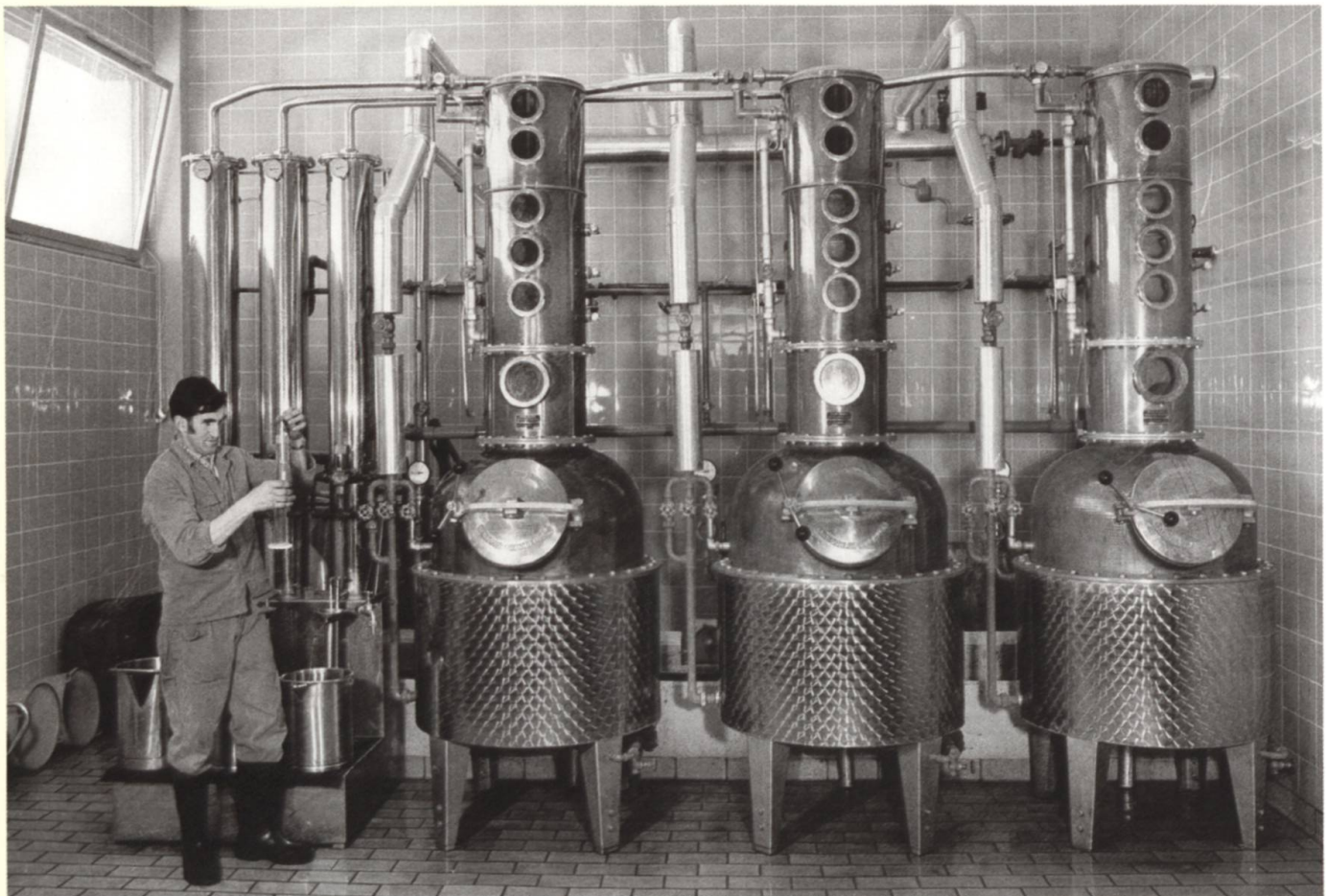
#### **Aufbau der Weinkellerei**

Die Weinkellerei machte in den 1970er-Jahren erneut gute Geschäfte. Bereits Anfang Herbst 1970 waren die

Offenwein-Qualitäten des Jahrgangs 1969 ausverkauft, auch die Flaschenweine reichten nicht bis zum Weihnachtsgeschäft. 1971 kam es dann zum Entscheid für den Neubau einer modernen Kellerei, der erste Spatenstich erfolgte am 12. Juli desselben Jahres. 1972 konnte der neue Bau im Herblingertal noch vor der Traubenernte bezogen werden. Ausserdem übernahm der GVS 1972 die Weinhandlung Gottfried Schelling. 1974 wurde die Brennerei in Betrieb genommen und sogleich von vielen Lohnbrennern genutzt.

Insgesamt bemühte man sich in der Weinkellerei in den 1970er-Jahren um eine Diversifizierung: Neben Schaffhauser Weinen wurden auch Produkte aus anderen Landesteilen vertrieben, ausserdem brannte man eigene Spirituosen, verkaufte Bier und alkoholfreie Getränke. Im Herblingertal betrieb der GVS einen Getränkemarkt, die Läden in Schaffhausen und Neuhäusern waren auf Spirituosen speziali-

*Modern: 1974 wurde die Brennerei des GVS neu gebaut.*





*Handschlag: Hermann Sieber und ein Fendt-Mitarbeiter bei einer Presseorientierung der Landmaschinenabteilung. Aufnahme aus dem Jahr 1972.*

siert. Sie wurden allerdings 1977 geschlossen – denn den aktuellen Einkaufsgewohnheiten entspreche eher ein Getränkemarkt, wie der GVS ihn im Herblingertal betreibe, hiess es im Jahresbericht. 1973 schloss der GVS einen Depotvertrag mit der Sibra-Gruppe ab (heute Feldschlösschen). Seither vertrieb der GVS auf eigene Rechnung Bier der Marke «Cardinal» in den Kantonen Schaffhausen, Thurgau, Appenzell sowie im nördlichen Teil des Kantons St. Gallen. 1975 folgte ein Depotvertrag für Bier der Anker-Brauerei, gleichzeitig wurde das Cardinal-Depot eingeschränkt. 1976 wurde die Zusammenarbeit mit der Schaffhauser Falken-Brauerei intensiviert.

#### **Schritt über die Kantonsgrenzen**

Bereits 1972 entschied sich der Vorstand zur Zusammenarbeit mit privaten Landmaschinenhändlern: Der GVS

übernahm die Generalvertretung in der Schweiz für Fendt-Traktoren. In einem ersten Schritt verpflichtete man in den Kantonen St. Gallen, Appenzell Innerrhoden, Appenzell Ausserrhoden, Glarus sowie im Fürstentum Liechtenstein fünf neue Landmaschinen-Vertretungen für den Fendt-Verkauf. 1973 konnten weitere fünf Vertretungen im Kanton Waadt gewonnen werden. Dieser Ausbau sollte sich bewähren: 1974 lag der Marktanteil der Fendt-Traktoren in der Schweiz erstmalig über 5%. 1975 kam die Generalvertretung für Bomford-Böschungsmäher hinzu, 1976 wurde der GVS Generalimporteur für das Rabewerk, einen deutschen Hersteller von Bodenbearbeitungsgeräten. Ein Jahr später übernahm man die Regionalvertretung von Claas-Maschinen, allerdings ohne Mähdrescher. Ab 1979 importierte der GVS darüber hinaus auch noch Dreiseitenkipper der Marke «Weckmann» aus Finnland.

Hintergrund dieser Initiativen war, dass der GVS beschränkt auf den Kanton Schaffhausen keine dauerhafte Chance im Markt hatte – Fendt benötigte einen Importeur, der in der Lage war, die gesamte Schweiz abzudecken. Gleichzeitig war dem Vorstand klar, dass das bisherige Kerngeschäft – die Vermarktung bäuerlicher Produkte und Hilfsmittel – nicht mehr viel Wachstumspotenzial hatte. Deshalb setzte man vermehrt auf die Landmaschinen. Diese Ausrichtung stärkte die Stellung des GVS erheblich.

#### **Aktiv in der Westschweiz**

Folgerichtig wagte der GVS im Herbst 1977 dann auch mit dem Landmaschinenhandel den Schritt in die Westschweiz und errichtete in Etagnières, an der Strecke Lausanne – Yverdon, eine Dependance für die Romandie mit Reparaturwerkstatt, Ersatzteillager und Verkauf. Ausserdem wurden Un-

tervertreter in den Kantonen Waadt, Neuchâtel, Wallis und Genf von dort aus betreut. Dieses Unternehmen namens Etrama S.A. wurde mit der Unterstützung der Genossenschaftsverbände in Bern, Fribourg und Waadt gegründet. Der GVS hielt im Jahr 1980 eine 60 %-Mehrheit daran.

Ausserdem baute der GVS in den 1970er-Jahren seine Dienstleistungen kontinuierlich aus: Bereits im Januar 1971 wurde das neue Ersatzteillager bezogen. Auch die Landmaschinenwerkstatt Herblingen war das ganze Jahr über voll ausgelastet. 1974 eröffnete der GVS eine zweite Werkstätte in Wilchingen – «zur grossen Freude unserer zahlreichen Klettgauer Kundschaft», wie es im Jahresbericht hiess.

### Erfolgreicher Treibstoffhandel

Der Bereich Brenn- und Treibstoffe konnte in den 1970er-Jahren ebenfalls weiter ausgebaut werden: 1972 eröffnete der GVS in Zusammenarbeit mit der Genossenschaft Beringen die vierte Agrola-Tankstelle im Verbandsgebiet. Ein Jahr später kaufte man die

Firma Stöckli, Shell-Depot in Feuerthalen. 1977 wurde eine Kundenzeitschrift namens «GVS-Brennpunkt» ins Leben gerufen. Und Ende 1978 bewilligte eine ausserordentliche Delegiertenversammlung den Kredit für ein Tanklager.

1973 arbeiteten bereits rund 20 Personen im Bereich Magazin/Versand/Fuhrpark. Speziell in der Erntezeit musste trotzdem immer wieder auch das lokale Speditionsgewerbe eingespannt werden, um alle Aufträge erfüllen zu können. In der zweiten Hälfte der 70er-Jahre wurde dieser Bereich neu strukturiert und übernahm weitere Aufgaben: die Camionnage für externe Kunden, die Vermietung von Lagerraum sowie den Salzhandel.

### Abschied von Fritz Friedli als Präsident

1979 trat Fritz Friedli wegen einer neuen Aufgabe nach mehr als 20 Jahren als Präsident des GVS zurück. Er hatte 1958 das Steuer des Genossenschaftsverbandes in einer dramatischen Lage übernommen. Nachdem

*Erfolgreiches Konzept: Im Jahr 1972 eröffnete der GVS in Beringen die vierte AGROLA-Tankstelle im Verbandsgebiet.*



er rigorose Sanierungsmassnahmen initiiert hatte und diese wirksam zu werden begannen, stand das Unternehmen, nachdem das Lagerhaus gebrannt hatte, bereits 1960 erneut vor der Existenzfrage. Dass er in dieser Situation den Mut zum Neubeginn aufbrachte, war Ausdruck eines tiefen Glaubens an die Kraft der Schaffhauser Bauern, wie es im Jahresbericht 1979 heisst: «Dieses Vertrauen in unsere Landwirtschaft entspringt bei unserem Präsidenten einer echten, innerlichen Überzeugung. Er wurde darin nie enttäuscht.»

Neben der starken Verwurzelung in der Bauernschaft seien es aber auch «die überdurchschnittlichen unternehmerischen Fähigkeiten, welche Fritz Friedli auszeichnen und seine Person als 'Idealfall' eines Verbandspräsidenten prädestinieren», so seine Würdigung. Denn ihm sei es gelungen, die Anforderungen und Gedanken des Genossenschaftswesens im ursprünglichen Sinn und Geist mit den Wirklichkeiten des Wirtschafts- und Markt-Systems wirkungsvoll zu verbinden.

*Ehrenpräsident  
des GVS:  
Fritz Friedli 2011.*

### **Das historische Gewissen des GVS**

Nach seinem Rücktritt als Präsident wurde Fritz Friedli wegen seiner ausserordentlichen Verdienste um den GVS zum Ehrenpräsidenten ernannt. In dieser Funktion bildet er gleichsam das «historische Gewissen» des GVS und stellt angesichts des massiven Strukturwandels der vergangenen 50 Jahre bis heute das Bindeglied dar zwischen den Werten der traditionellen Landwirtschaft und dem Unternehmertum des 21. Jahrhunderts.



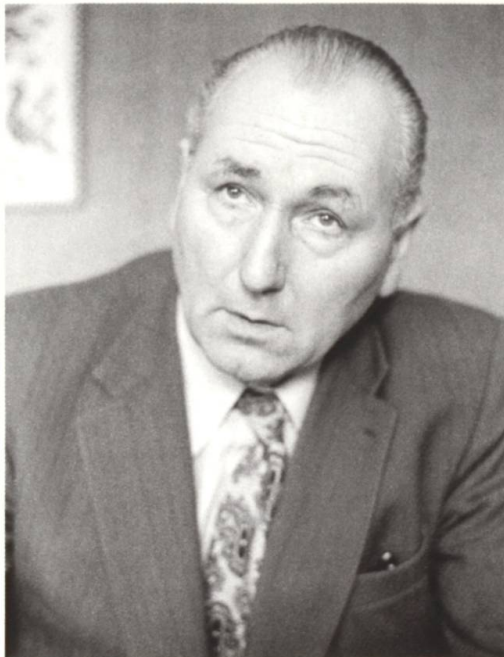


# Verfeinerung der Strategie

## 1979-1987: Die Ära von Hermann Sieber und Adolf Keller

Zum Nachfolger von Fritz Friedli als Präsident wurde bei der Delegiertenversammlung vom 11. April 1979 Adolf Keller (1916-1994) gewählt. «Mit der Erfahrung seiner langjährigen Tätigkeit im GVS-Vorstand und mit dem Weitblick des unternehmerischen Bauern führt er unsere Geschäfte nahtlos weiter», hiess es im Jahresbericht 1979.

*Langjährig engagiert: Adolf Keller amtierte nicht nur acht Jahre als GVS-Präsident, sondern war auch insgesamt fast 40 Jahre als Vorstandsmitglied für den Verband engagiert.*



Tatsächlich stand bereits 1979 die Realisierung grosser Projekte an: Im Oktober genehmigten die Delegierten Kredite für einen neuen Silo (2.6 Mio. Franken) zwischen Landmaschinenhalle und Tanklager sowie die Anschaffung von knapp 70 Aren Land. Die Siloanlage wurde als selbständige Sammelstelle konzipiert, mit einem Fassungsvermögen von 5000 Tonnen

und einer stündlichen Annahmleistung von 60 Tonnen. 1982 hatte der GVS dann die Gelegenheit, der Falken-Brauerei ein Grundstück von knapp 4000 qm im Majorenacker abzukauften. Dieses ermöglichte später eine Aussiedlung der Landmaschinenabteilung aus dem «alten» GVS-Areal in den Majorenacker.

### Modernisierung der Unternehmensstrategie

Der GVS entschied sich 1979 nochmals zur Verfeinerung und Modernisierung seiner Unternehmensstrategie: Neu sollte nicht mehr auf Basis von Drei-Jahres-Plänen gearbeitet werden, sondern jede Abteilung präsentierte eine Langfristplanung bis ins Jahr 1990. Dabei galt es vor allem, Marketing-Strategien festzulegen sowie die Investitions- und Personalplanung zu quantifizieren. Die detaillierten Jahresbudgets wurden auf einen Horizont von zwei Jahren reduziert.

Zu seiner Verantwortung für Mitarbeitende, Gesellschaft und Umwelt bekannte sich der GVS 1980 im «Versuch eines Sozialberichts». Ein Jahr später veröffentlichte man eine Beilage zum Jahresbericht «Der GVS und seine Umwelt». Darin wurde betont, dass gerade der Bauer ein primäres Interesse an allem habe, was helfen könne, die Natur ins Gleichgewicht zu bringen. Schliesslich lebe er ja von den Erträgen des Bodens und seiner Tiere.

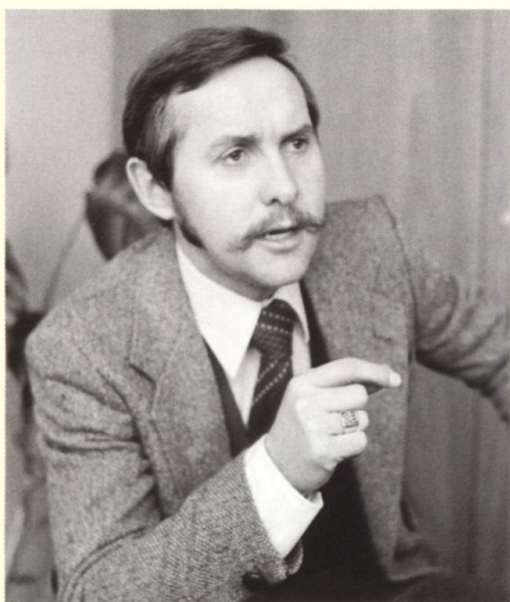
1981 investierte der GVS nach einer sorgfältigen Evaluierung 500 000 Franken in eine Computeranlage, inklusive Programmierung, Mobiliar und Installation. In den kommenden Jahren wurde die EDV laufend ausgebaut, immer mehr Abteilungen wurden auf die neue Technik umgestellt.

### Verbesserungen für die Angestellten

Die GVS-Mitarbeiter erhielten ab 1980 die Möglichkeit, mit Unterstützung des GVS Kapital zu bilden. 35 von 130 Angestellten machten von dieser Möglichkeit bereits im ersten Jahr Gebrauch. 1986 waren schon 79 GVS-Mitarbeiter beteiligt und hatten gemeinsam bereits 1 Mio. Franken gespart. Weitere Verbesserungen für die GVS-Angestellten in diesen Jahren waren die Einführung einer Krankentaggeldversicherung, die Verkürzung der Wochenarbeitszeit von 45 auf 43 Stunden, die Verlängerung der Ferien und die Einführung des 13. Monatslohns.

### Bauern leiden unter Kälbermastskandal

Der Herbst 1980 stand im Zeichen einer emotionalen Kampagne – einzelne Mäster in Deutschland und in der Schweiz hatten den Kälbern unerlaubterweise Hormone gefüttert, um



die Fleischleistung zu steigern. Ein Einbruch im Kalbfleischkonsum war die Folge und traf auch die Schaffhauser Bauern. Dabei hatten diese ihre Kälber seriös und legal gefüttert und aufgezogen. Hermann Sieber fand dazu im Jahresbericht klare Worte: «Die Behörden tun gut daran, den eingeschlagenen Weg konsequent zu realisieren.» Die Nahrungsmittelproduktion müsse den bäuerlichen (Familien-)Betrieben erhalten bleiben, gewerbliche und übergrosse Tierbestände sollten mit Nachdruck abgebaut werden.

### Landmaschinen: Wachstum gegen den Trend

Die Landmaschinen-Branche kämpfte mehr oder weniger die gesamten 1980er-Jahre mit rückläufigen Verkaufszahlen bei den Traktoren. Der Bereich «Landmaschinen» beim GVS konnte sich aber von diesem Trend abkoppeln, dank der hohen Qualität der Fendt-Traktoren. So gab es in den Jahren 1981 und 1982 sogar lange Wartefristen auf diese begehrten Arbeitsfahrzeuge. Im Herbst 1986 konnte der 5000. Traktor in der Schweiz ausgeliefert werden. Auch die Produkte von Rabe und Bomford verkauften sich gut. In den kommenden Jahren nahm der GVS noch zusätzlich die Krone-Kipper ins Programm, die Walzen der Firma Tigges, die Hoftraktoren der Firma Weidemann sowie die Mineraldüngerstreuer

*Gegen den Trend: Der GVS-Landmaschinenabteilung gelang es in den 1980er-Jahren, sich vom allgemeinen Branchentrend abzukoppeln und ein deutliches Umsatzwachstum zu erreichen. Aufnahme der Landmaschinenausstellung in Gächlingen vom Mai 1981.*

*Kämpferisch: Im Interview mit den Schaffhauser Nachrichten, veröffentlicht am 20.2.1980, wehrte sich GVS-Geschäftsführer Hermann Sieber gegen die Kritik am Ausbau der Landmaschinenwerkstätten.*

von Rotina. Insgesamt entwickelte sich der Umsatz der Abteilung äusserst positiv, von rund 11 Mio. Franken im Jahr 1979 auf 21 Mio. Franken im Jahr 1987.

### **Erfolg weckt Neider**

Dieser Erfolg weckte sehr schnell Neider: Als der GVS 1980 die Eröffnung einer weiteren Landmaschinenwerkstatt in Gächlingen, Klettgau, ankündigte, wurde dies von den privaten Händlern und Landmaschinenmechanikern vor Ort kritisch gesehen – sie fürchteten die Konkurrenz. So hiess es in den «Schaffhauser Nachrichten» vom 20. Februar 1980: «Die Vielfalt der Landmaschinenwerkstätten wird in Zukunft beschnitten, und die Einschränkung dieser Vielfalt ist eine ungesunde Entwicklung. Man sah das in den vergangenen zwei Jahrzehnten bei den Lebensmitteldetaillisten. Grossverteiler rafften in jener Branche die kleinen Detailbetriebe dahin. Mit dem Wachsen der landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände werden die Weichen in eine ähnliche Richtung gestellt.» Dem hielt Hermann Sieber in einem Interview entgegen: «Würde kein Bedarf bestehen, so hätten die Delegierten des GVS, und das sind ja die Bauern, dem Projekt überhaupt nicht zugestimmt.»

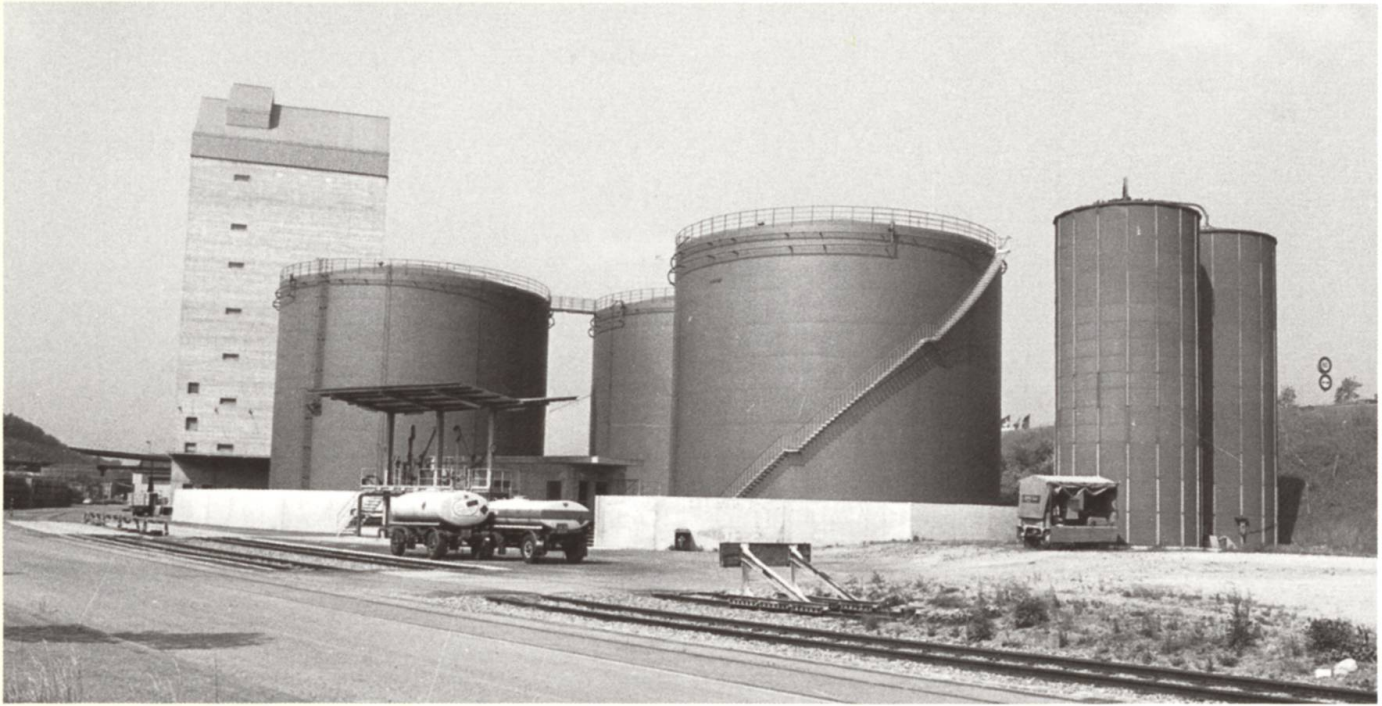
### **Neues Gebäude mit Holzschnitzelheizung**

Ebenfalls Zustimmung bei den Delegierten fand das Grossprojekt eines Neubaus der Landmaschinen-Abteilung auf dem Baugelände zwischen Majorenacker- und Thayngerstrasse. Im Dezember 1985 konnte diese neue Landmaschinenabteilung eröffnet werden, mit Bürogebäude, einer Werkstätte mit Wasch- und Spritzraum, einer Vorführhalle sowie einem rationalen Ersatzteillager. Zur offiziellen Einweihung im Frühjahr 1986 strömten mehr als 3000 Besucher ins Herblingertal. Besonderes Interesse fand die neu eingebaute Holzschnitzelheizung – die erste Anlage dieser Art in einem Schweizer Unternehmen.

Der Bereich «Brenn- und Treibstoffe» war in den Jahren 1980 und 1981 der grösste des GVS, wurde aber bald von der Landmaschinenabteilung überholt. Bis Ende der 1980er-Jahre sollte er sogar zum kleinsten der fünf GVS-Bereiche werden. In absoluten Zahlen veränderte sich eher wenig – der Umsatz sank von 1979 bis 1987 nur leicht, von 10 Mio. Franken auf 9 Mio. Franken. Mitte der 80er-Jahre gewann auch der Vertrieb von Holzscheiten für die immer beliebter werdenden Cheminéeöfen an Bedeutung.



*Erweitertes Angebot:  
Der GVS eröffnete  
Ende 1985 seine  
neue Landmaschinen-  
abteilung. Aufnahme  
von 1986.*



Der Unternehmensbereich «Landesprodukte» konnte seinen Umsatz in den 1980er-Jahren von rund 11 Mio. Franken auf rund 17 Mio. Franken steigern, musste allerdings immer unter den Rahmenbedingungen der vom Bundesrat festgelegten Produzentenpreise für Speisekartoffeln agieren und war im Fall von Überproduktionen von den Verwertungsaktionen der Eidgenössischen Alkoholverwaltung abhängig. 1981 musste das neue Kartoffellager in Ramsen mit einem Fassungsvermögen von fast 1000 Tonnen Speisekartoffeln nach einer Rekorderte bereits seine erste Bewährungsprobe bestehen.

### Düngen nach Bedarf

Im Bereich Düngemittel ging der GVS Mitte der 80er-Jahre neue Wege: Im Frühjahr 1981 wurde erstmals in grösserem Rahmen eine Methode der Eidgenössischen Forschungsanstalt für landwirtschaftlichen Pflanzenbau angewendet. Damit erhielt der Landwirt innert Tagen Informationen über die noch vorhandenen Mengen von mineralisiertem Stickstoff im Boden, um dann die notwendigen Düngemittel gezielter einsetzen zu können.

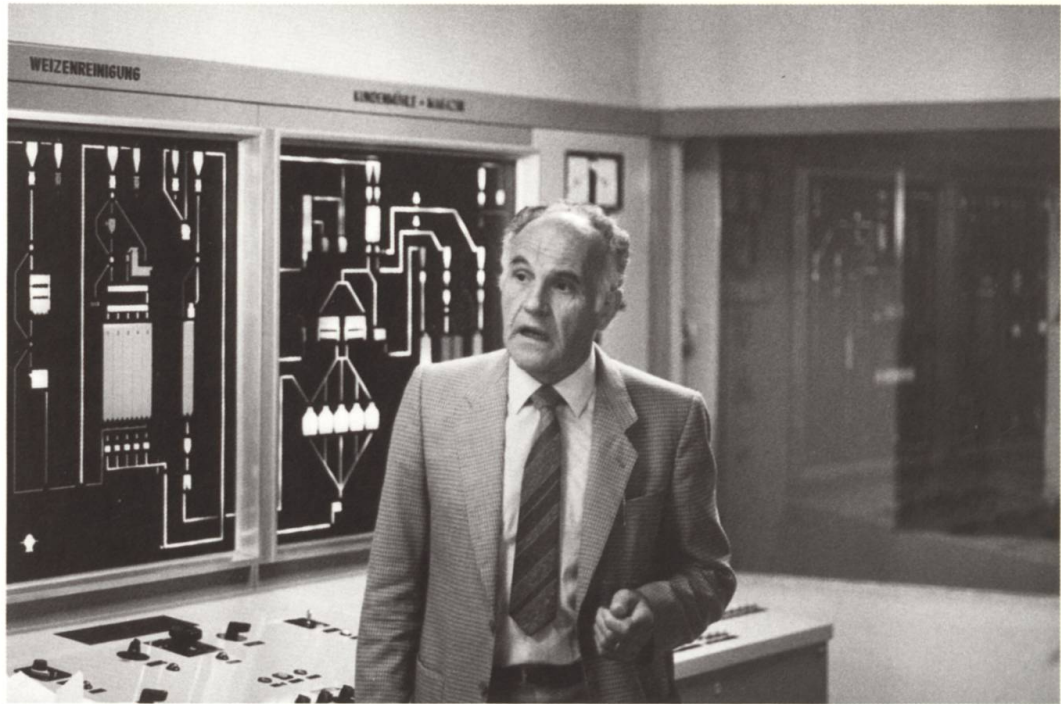
1985 wurde die Bodenprobeaktion ausgeweitet, so dass in den kommenden Jahren alle Interessierten von dieser neuen Möglichkeit profitierten. So konnten die Schaffhauser Bauern künftig nach Bedarf düngen – «der Landwirt spart Geld, und die Umwelt wird geschont», schrieb Hermann Sieber im Jahresbericht. Mit dem Ausbau der Dienstleistungen im Bereich Dünger und Pflanzenschutz sowie mit der gezielten, später computerunterstützten Futtermittelberatung bei der Tiermast profilierte sich der GVS bei seinen Mitgliedern als Informationszentrum und wirtschaftlicher Partner.

*Grosse Kapazität:  
Das Heizöltanklager  
des GVS im Jahr 1982.*

*Im Sinne der Umwelt:  
Der GVS veranstaltete  
1984 eine Informa-  
tionstagung zum  
Thema «Integrale  
Bodenbearbeitung».*



*Auf dem neuesten Stand: Der GVS modernisierte seine Mischfutteranlage im Jahr 1984. Im Bild Ernst Frank (Obermüller).*



### **Neue Philosophie beim Pflanzenschutz**

1983 und 1984 empfahl der GVS den Bauern im Sinne der Umwelt, Pflanzenschutzmittel erst dann zu verwenden, wenn Unkräuter, Schädlinge oder Krankheiten sichtbar seien, nicht bereits vorsorglich. Doch dieser «integrierte Pflanzenschutz» erforderte ein grosses Fachwissen und eine sehr gute Beobachtung der Kulturen. Der GVS unterstützte die neue Philosophie durch eine grosse Lieferbereitschaft, damit die notwendigen Mittel kurzfristig beschaffbar waren. Auch gründete man 1983 die Kunstdünger-Importfirma Landor AG mit Lagerhaus in Beggingen.

Gleichzeitig unterstützte der GVS seine Mitglieder bei der biologischen Schädlingsbekämpfung: So nutzte man beispielsweise 1986 auf 600 ha Maisfläche die Trichogramma-Wespe als natürlichen Feind des Maiszünslers und hatte grossen Erfolg damit. Auch wurde 1986 bereits «fast jedes Getreidefeld» nach der Ernte mit einer Zwischenfrucht oder einer Gründüngungspflanze angesät – «das ist echter Kampf für die Bodenfruchtbarkeit», schrieb Hermann Sieber im Jahresbericht.

### **Klare Vorgaben für die Mühle**

Auch in der Abteilung «Mühle/Mischfutter» steigerte sich der Umsatz in den 80er-Jahren von rund 10 Mio. Franken auf etwa 14 Mio. Franken. Das Geschäft blieb aber natürlich stark vom Gelingen der jeweiligen Getreideernte abhängig. Zunehmend gab es einen Trend dahin, dass die GVS-Bauern ihr eigenes Getreide produzierten und dieses beim GVS zu Mischfutter und Würfeln verarbeiten liessen. Dank der GVS-Dienstleistung der Grundfutteranalyse konnte ab den 80er-Jahren für jeden Kunden der Bedarf an Zusatzfuttern individuell berechnet werden.

Nach wie vor galt ein recht regulierter Markt mit klaren Vorgaben des Bundes, der beispielsweise den Rapsanbau kontingentierte oder die Ausmahlquote des Mehls vorgab. 1985 war das letzte Jahr der Selbstversorgungspflicht, dies sollte sich später auf die Vermahlungsmengen in der Kundenmühle spürbar auswirken.

### **«Wunderwein» 1983**

In den 1980er-Jahren war die Weinkellerei für den GVS ein wirtschaftlich sehr interessanter Bereich: Regelmäs-



*Für Winzer: 1981 präsentierte der GVS in Hallau Traktoren sowie Geräte, welche die Arbeit im Rebberg erleichtern. Die Schaffhauser Nachrichten berichteten am 11.7.1981 darüber.*

sig übertraf die Nachfrage das Angebot an Wein. So hiess es etwa für das Jahr 1981: «Unsere Hauptsorge wird das Weineinkaufen sein und nicht das Weinverkaufen.» Dies lag vor allem daran, dass der Import ausländischer Weine kontingentiert war. Mit einer Erweiterung des Weinkellers um 500000 Liter Lagerkapazität konnte der GVS auch den «Wunderwein» von 1983 problemlos einlagern. Dieser kam passend zum 50-jährigen Bestehen der GVS-Weinkellerei im Jahr 1984 auf den Markt.

Nachdem der GVS bereits in den 60er-Jahren mit den Grossverteilern zusammengearbeitet hatte, führte er diese Partnerschaft in den 80er-Jahren erfolgreich weiter. Mit einer Mehrkanalstrategie – dem Ansprechen von Privatkunden, Grossverteilern und Gastronomen gleichzeitig – verlief das Weingeschäft viele Jahre erfolgreich und gewinnbringend. Auch gelang es, die Marke «Goldsiegel» als einen der besten Blauburgunder der Schweiz zu positionieren. Beispielsweise war der Eisenhalder Goldsiegel von 1979 innerhalb von dreieinhalb Monaten ausverkauft. Wie es im Jahresbericht 1986 hiess, ist die Schweiz kein Land für Massen-Weine: «Billige Weine können wir in unserem Lande aus Kostengründen nicht produzieren, also müssen es

eben gute Weine sein.» Dazu gehörte auch ein verfeinertes Marketing.

### **Frostschutz-Krise**

Daneben engagierte sich der GVS gegen die spekulativen Rebland-Käufe von Weinkellereien und landwirtschaftsfremden Kreisen und schlug eine «Stiftung zur Erhaltung bäuerlichen Reblandbesitzes» vor. 1983 konnte dann mit acht bedeutenden Kellereien ein Abkommen getroffen werden, dass diese ohne Einverständnis des Kantonalen Weinbauverbandes weder Rebland kaufen noch pachten würden.

1985 wurde die Zugabe von Frostschutzmitteln in österreichischen Weinen aufgedeckt. Dieser Skandal wirkte sich auch auf das Vertrauen der Schaffhauser Kunden in das Produkt Wein negativ aus. Viele stiegen auf Bier oder vergorene Obstweine um. Für die Weinkellerei war dies ein schwieriges Jahr. Entlassungen konnten dennoch vermieden werden. Insgesamt steigerte sich der Umsatz in diesen Jahren leicht – von 9 Mio. Franken im Jahr 1979 auf 11 Mio. Franken im Jahr 1987.

### **Zukunftsvisionen für den Bauernstand**

In den 1980er-Jahren setzte sich der GVS auch mit Zukunftsvisionen für

den Bauernstand auseinander. So hiess es im Jahresbericht 1984, man freue sich über den Trend in Richtung freier Marktwirtschaft im 6. Landwirtschaftsbericht. Denn die Stellung der Bauern habe sich in den vergangenen Jahren laufend verschlechtert. Dies liege auch an der Sondersituation der Schweizer Landwirte: «Auf der einen Seite wünschen und akzeptieren wir immer grössere Auflagen zum Schutze von Umwelt und Tieren, auf der andern Seite importieren wir Nahrungsmittel aus Ländern, welche genau jene Haltungsarten und Produktionsverfahren praktizieren, die wir bei uns verbieten», war im GVS-Jahresbericht zu lesen.

1986 forderte der GVS-Vorstand einen Ausbau der Direktzahlungen, auch für gemeinwirtschaftliche Leistungen der Landwirtschaft. Gleichzeitig forderte er die Bauern auf: «Nehmen wir unser Geschick in die eigene Hand und finden Lösungen im Rahmen unserer marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen!»

### **GVS feiert 75-Jahr-Jubiläum**

Ein schwerer Sturz kurz vor seinem 70. Geburtstag führte zu einem langwierigen Spitalaufenthalt von Adolf Keller und zu einer dauerhaft eingeschränkten Bewegungsfähigkeit. Deshalb entschied er sich im Herbst 1986, dem Vorstand seinen Rücktritt bekanntzugeben. An der nächsten Delegiertenversammlung im Frühjahr 1987 wurde sein bisheriger Stellvertreter, Josef Schmid aus Ramsen, zum Nachfolger gewählt.

Bereits bei der Delegiertenversammlung zum 75-Jahr-Jubiläum am 3. April 1986 hatte Josef Schmid den verunfallten Adolf Keller vertreten. In seiner Ansprache liess er die Geschichte des Verbandes Revue passieren. Er hob die Bedeutung der grossen Investitionen in den vergangenen 25

Jahren hervor und zeigte sich zufrieden, dass der GVS seine Marktleistungen habe laufend verbessern können. Schliesslich appellierte er an die Solidarität der Mitglieder: «Gerade wenn die Zeiten wieder etwas härter werden, steigt auch die Bedeutung der Zusammenarbeit. Auf einer gesunden Basis wollen wir die Zukunftsaufgaben anpacken und werden auch in den nächsten 75 Jahren die Bauernfamilien unterstützen, ihre Probleme zu lösen.» Im Mai folgte ein Abend für die Mitarbeitenden und die Wegbegleiter des GVS.

### **Das Image des Bauernstandes gestärkt**

Als Adolf Keller 1949 in den GVS-Vorstand gewählt wurde, war er gerade einmal Anfang 30 und ein junger Gemeinderat aus Beringen. Nachdem er telefonisch von seiner Wahl erfahren hatte, fuhr er mit dem Velo ins «Landhaus» nach Schaffhausen, um sich der Delegiertenversammlung vorzustellen. Von nun an sollte er 38 Jahre lang die Geschicke des GVS mitgestalten.

Als GVS-Präsident in den 80er-Jahren hat Adolf Keller den Vorstand mit grossem Weitblick durch wichtige Entwicklungsjahre geführt. Als wichtigstes Projekt seiner Ära ist der Neubau der Landmaschinenabteilung und der Ausbau der Geschäftstätigkeit in diesem Bereich zu nennen. In diesen Jahren wurde die Grundlage für den heutigen unternehmerischen Erfolg des GVS gelegt. Doch Adolf Keller machte sich auch verdient um die Modernisierung des Weingeschäfts. Ausserdem unterstützte er die zunehmende Sensibilisierung des GVS für gesellschaftliche und ökologische Themen und stärkte damit das Image des Bauernstandes in einer Zeit, in der die Öffentlichkeit oftmals kritisch oder gar negativ gegenüber der Landwirtschaft eingestellt war.



# Die Unabhängigkeit verteidigt

## 1987-1997: Die Ära von Hermann Sieber und Josef Schmid

Mit Josef Schmid (\*1928), dem bisherigen Vizepräsidenten und neuen Präsidenten des GVS, konnte Hermann Sieber auch in den späten 80er- und 90er-Jahren auf die Unterstützung und den Rat einer bewährten Kraft zählen. War der Landwirt aus Ramsen doch ebenfalls seit 28 Jahren im GVS aktiv und hatte die Entwicklungen der vergangenen Jahrzehnte mitgetragen.

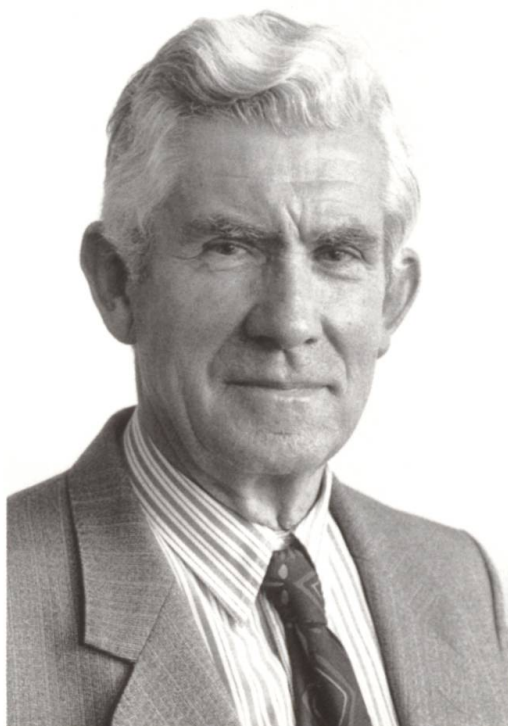
In der Ära unter Josef Schmid, also den späten 80er-Jahren und der ersten Hälfte der 90er-Jahre, setzte sich ein Trend fort, der bereits in den 70er-Jahren begonnen hatte: Die traditionellen Geschäftsbereiche «Landesprodukte» sowie «Mühle/Mischfutter» verloren nicht inhaltlich, aber vom Umsatz her gesehen an Bedeutung. Der Grund da-

für waren die sinkenden Getreidepreise. Die Weinkellerei und der Bereich «Brenn- und Treibstoffe» blieben relativ stabil, während die Landmaschinen recht stürmische Zeiten erlebten, aber sich als wichtigster Bereich des GVS klar behaupteten.

### Unruhige Jahre

Insgesamt waren die frühen 90er-Jahre unruhige Zeiten für den GVS, mit stagnierendem oder sogar zurückgehenden Umsatzzahlen. Man reagierte darauf mit Massnahmen zur Kostensenkung, ohne aber Mitarbeiter entlassen zu müssen. Ausserdem bemühten sich die Abteilungen verstärkt, neues Umsatzpotenzial durch Innovationen zu gewinnen. Eine grosse Freude war es für Josef Schmid und alle GVS-Mitglieder, als 1990 Trasadingen und 1992 Guntmadingen in die «GVS-Familie» zurückkehrten. Damit waren nun wieder alle Schaffhauser Genossenschaften Mitglied im GVS.

1994 folgte der selbständige Landwirt und Agrarökonom Ernst Landolt als neuer Bauernsekretär auf Hans Neukomm. Als Geschäftsführer des Kantonalen Landwirtschaftlichen Vereins und Vorstandsmitglied des Schweizerischen Bauernverbandes war Landolt für den GVS ein wichtiger Partner. Von 2008 bis zu seinem Amtsantritt als Schaffhauser Regierungsrat im Jahr 2011 war Ernst Landolt auch Vorstandsmitglied des GVS.



*Bewährte Kraft: Josef Schmid war vor seiner GVS-Präsidentschaft bereits lange Jahre im Verband aktiv.*



*Marketing-Offensive:  
Der GVS lancierte in  
den 1980er-Jahren  
verschiedene Eigen-  
marken.*

### **Fusion in Krisenzeiten?**

Das Jahr 1992 zeigte sich als Krisenjahr der Landwirtschaft – trotz einer sehr guten Ernte bei Kartoffeln und Obst gingen die Einnahmen der Bauern erkennbar zurück, als Folge der Tiefpreise bei Schlachtvieh, gestiegener Zinsen und gestrichener Anbau-prämien für Körnermais. 35 000 Bauern protestierten in Bern, Luzern und Weinfelden gegen die Landwirtschaftspolitik des Bundesrates. In diesem Jahr gab es ausserdem weltweit grosse Einbrüche an der Börse.

In diesen unsicheren Zeiten beschlossen sechs grosse bäuerliche Genossenschaftsverbände der Schweiz ihre Fusion zur «fenaco». Damit waren ab dem 1. Januar 1994 fast alle landwirtschaftlichen Genossenschaften der Schweiz unter einem Dach vereint. Die einzigen Genossenschaftsverbände, die sich nicht beteiligten, waren der Landverband St. Gallen, die Agricola S.A. – und der GVS. Diese Situation war für Josef Schmid, Hermann Sieber und den gesamten Vorstand die wohl grösste Herausforderung ihrer Amtszeit. Denn der Zusammenschluss der Gros-

sen stellte die eigenständige Existenz des GVS grundsätzlich in Frage. «Nur dank seiner Stärke im Landmaschinenhandel konnte sich der GVS erlauben, seine Weichen anders zu stellen und eigenständig zu bleiben», erinnert sich Hermann Sieber.

### **Mut zur Freiheit**

Dies entsprach auch dem Willen der Mitglieder und Delegierten, die sich im Rahmen einer emotionalen ausserordentlichen Delegiertenversammlung ganz klar für die Verteidigung der Eigenständigkeit aussprachen. Als der GVS seine Mitglieder am 8. Oktober 1992 befragte, erhielt er ein eindeutiges Resultat: 181 von 190 Bäuerinnen und Bauern, also 95 % der Anwesenden, erklärten ihren Willen, die Selbständigkeit zu verteidigen.

### **Umstellung auf Direktzahlungen**

Im Jahr 1993 wurden dann die Agrarsubventionen auf das Direktzahlungssystem umgestellt – der Bundesrat entschied sich für eine klare Trennung von Preis- und Einkommenspolitik und gewährte Direktzahlungen sowohl als Ergänzung zum Einkommen

als auch für ökologische Leistungen. Dies geschah auch vor dem Hintergrund der GATT-Verhandlungen und der EU-Gründung im Jahr 1994, wenngleich das Schweizer Stimmvolk einen Beitritt zum EWR abgelehnt hatte. Für die Schaffhauser Bauern bedeutete die Umstellung zunächst eine grosse Verunsicherung. Hermann Sieber konstatierte für das Jahr 1995, die Produktpreise würden weiter gesenkt und die Direktzahlungen faktisch nur dort erhöht, wo damit ökologische Zusatzleistungen verbunden seien. Insgesamt sanken die bäuerlichen Einkommen von 1989 bis 1995 um rund 20 %.

Am 23. Oktober 1996 demonstrieren erneut 15000 Bauern und Bäuerinnen auf dem Bundesplatz in Bern. Sie wollten ihrer Enttäuschung und Traurigkeit über den zu schnellen Wandel und über ihre wirtschaftlichen Sorgen Ausdruck verleihen. Auch eine GVS-Delegation war dabei. Doch eine kleine Gruppe von Randalierern und eine provozierte Polizei liessen den Aufmarsch in Tränengas versinken.

## **Umweltschutz**

### **gewinnt an Bedeutung**

Unter dem Eindruck von Katastrophen wie Tschernobyl und Schweizerhalle wurde das Thema «Umweltschutz» Ende der 80er-Jahre noch einmal ein Stück wichtiger. So schrieb Hermann Sieber im Jahresbericht 1987: «Wenn wir uns in der Vergangenheit bewusst waren, dass wir von der Natur Kredit und Vorschüsse aufgenommen haben, so bezahlen wir diese jetzt mit Zins und Zinseszinsen zurück. So richtig dies ist, das Wirtschaften wird jetzt bedeutend teurer.»

Ein Jahr später berichtete er, die Schaffhauser Bauern gingen «mit grossem Elan» daran, ihr Wissen über umweltschonendere Methoden und Produkte zu vertiefen und es in die Praxis umzusetzen. Doch, so schränkte er ein, «viele Ideen müssen die Nagelprobe noch bestehen.» Diese erfolge nämlich wie immer im Markt. «Und es ist noch nicht bewiesen, dass der Konsument schon bereit ist, die Konsequenzen seiner Wünsche in Kauf zu nehmen.» Es sei Aufgabe der Genossenschaften, in dieser Phase



*Umstellung auf Direktzahlungen im Jahr 1993: Auch bei der Viehhaltung mussten die Bauern neu kalkulieren.*



des Abtastens mitzuhelfen – beim Tragen des Risikos, mit neuen Ideen und beim Auffangen von Rückschlägen.

### **Abendschoppen und Bauertage**

Der GVS baute bereits Ende der 80er-Jahre seine Öffentlichkeitsarbeit noch einmal aus: So lud er 1987 zweimal die Schaffhauser Bürger zu einem «Abendschoppen auf dem Bauernhof» ein. 1989 organisierten die Lehrer von Thayngen einen Bauertag für ihre Schüler. 1990 erlebten sogar gleich elf Klassen der Real- und Sekundarschule «Gräfler» einen Tag bei Landwirten aus der Region. Ausserdem setzten sich in diesen Jahren der GVS-Vorstand und die Unternehmensleitung erneut mit der Unternehmensstrategie auseinander und erarbeiteten ein neues Leitbild. Auch das 1990 eingeführte Controlling ermöglichte eine bessere Übersicht über die Unternehmensentwicklung.

### **Härdöpfel aus kontrolliertem Anbau**

Der Umsatzanteil des Bereichs «Landesprodukte» ging in den 90er-Jahren langsam, aber stetig zurück – von rund 19 Mio. Franken im Jahr 1988 auf

rund 14 Mio. Franken im Jahr 1996. 1987 bot der GVS erstmals seinen Kartoffelkunden «Schaffuuser Härdöpfel» aus kontrolliertem Anbau an. Mit einer Gruppe von Bauern wollte man dabei die Möglichkeiten einer vollintegrierten Produktion praktisch erfahren.

Die Initiative der regelmässigen Bodenproben zeigte bereits Ende der 80er-Jahre klare Erfolge – der Verbrauch an Phosphatdüngern konnte massiv gesenkt werden. Auch im Bereich Pflanzenschutz fand ein klares Umdenken statt. Die GVS-Bauern kauften verstärkt diejenigen Produkte, welche eine gute Wirkung mit einer schnellen Abbaubarkeit kombinieren und somit die Umwelt weniger belasten.

### **Schaffhauser Mehl und Brot**

Auch im Geschäftsbereich Mühle/Mischfutter fand ein Umsatzrückgang statt: Hatte der Bereich Mitte bis Ende der 80er-Jahre noch einen Umsatz von rund 14 Mio. CHF generiert, waren es 1996 nur noch 12 Mio. CHF. Die Neuorganisation der Getreideübernahme im Kanton Schaffhausen, mit Annahmestellen in Hemishofen und

*Erfolgreicher Start: Im Jahr 1992 veranstaltete der GVS den ersten Rebbau-Kurs, der sogleich auf grosses Interesse stiess.*

einem Getreideverlad im Klettgau, war einer der unternehmerischen Schwerpunkte des GVS im Jahr 1988. Ein Jahr später kam noch eine Verladeanlage in Neunkirch dazu. Die Aufhebung der Mehlkontingentierung zum 31.12.1994 stellte eine weitere Herausforderung für diesen Bereich dar.

1988 lancierte der GVS das neue Produkt «Schaffhauser Mehl – 100 % Getreide aus unserem Kanton». Damit wurde ein neues Markenprodukt für die Endverbraucher im Kleinpäckungsbereich geschaffen. 1989 folgte das «Schaffhauser Brot» aus reinem Schaffhauser Weizen aus voll integriertem Anbau. Auch im Bereich Saatgut setzte man auf die Markenstrategie und brachte 1994 das «Schaffhauser Saatgut» auf den Markt. In diesem Jahr wurden auch erstmalig im Kanton Schaffhausen Sonnenblumen angebaut und führten zu grosser Resonanz. Im Bereich Mischfutter wurden ab Ende der 80er-Jahre neu auch Thermoflocken produziert, die sich von Anfang an sehr gut verkauften.

*Leuchtend: Seit 1994 werden im Kanton Schaffhausen Sonnenblumen angebaut.*

### **Wechselhafte Zeiten für die Weinkellerei**

In der Ära Josef Schmid stieg der Umsatz der Weinkellerei zunächst von rund 11 Mio. Franken auf 13 Mio. Franken, um dort für einige Jahre zu verharren und dann bis 1996 wieder auf 11 Mio. Franken zu sinken. Ende der 80er-Jahre konnte der Umsatz indes erst einmal gesteigert werden, trotz eines Abwärtstrends im Gastgewerbe. Dafür profitierte man von guten Umsätzen im Bereich der Grossverteiler und Getränkehändler.

1989 wurde eine neue Abfüllanlage realisiert, im Herbst 1994 folgte eine Einzeltankkühlung. Diese ermöglichte eine optimalere Gärführung bei Weiss- und Roséweinen. 1995 konzentrierte sich die Abteilung auf die Erweiterung und den Umbau des Getränkemarktes. Er wurde im November der Öffentlichkeit vorgestellt. Dabei wurde das bisherige Weinsortiment erweitert, nach Regionen geordnet und an verschiedenen «Marktständen» neu präsentiert.



### **Göxli und Champagner «Prélude»**

Ausserdem schuf die Weinkellerei in diesen Jahren einige Innovationen: 1988 lancierte der Bereich das bis heute genutzte Logo mit dem Schriftzug GVS, bei dem im V eine Traubendolde ruht. Bereits 1987 hatte man die Etiketten für die GVS-Edelbrände wie Zwetschgenwasser, Kräuter oder Kirsch neu gestaltet. Hinzu kam 1993 die Lancierung des Obstbrandes Göxli. Dieser «Calvados nach Schaffhauser Art» wird aus dem Cox-Orange-Apfel gebrannt. Er sollte später an der «Monde Sélection» in Rom eine Goldmedaille gewinnen. 1994 kamen weitere Produkte hinzu: der Schaffhauser Champagner mit dem Namen «Prélude» sowie der Eisenhalder Blauburgunder «Aus alten Reben». 1996 folgte der «Chäferstein und Blaurock» in der Antico-Linie. In diesem Jahr ging die GVS-Weinkellerei auch ins Internet. Seit Anfang der 90er-Jahre bietet der GVS darüber hinaus die bis heute sehr beliebten Rebbau-Kurse an.

### **Unruhe im Landmaschinenhandel**

Der Bereich Land- und Kommunalmaschinen war bereits Ende der 80er-Jahre mit rund 21 Mio. Franken Umsatz zum grössten und wichtigsten Bereich des GVS geworden. 1996 hatte er wieder einen ähnlichen Umsatz mit 25 Mio. Franken. Dazwischen lagen allerdings immer wieder Jahre mit deutlich höheren Umsätzen. Besonders hervorzuheben ist 1989 mit einem Umsatz von 35 Mio. Franken. In diesem Jahr feierte der GVS auch das 25-jährige Jubiläum der Partnerschaft mit Fendt.

Anfang der 90er-Jahre brachen die Verkaufszahlen ein – nicht nur beim GVS, sondern in der gesamten Schweiz. Innerhalb von zwei Jahren sanken die schweizweiten Traktor-Zulassungen von 5 000 auf 2 500. Ursache waren die unsicheren politischen Rahmenbedingungen, welche die Bau-

ern vor grösseren Investitionen zurückschrecken liessen.

1988 nahm der GVS den Hersteller Willibald ins Programm auf, als Anbieter für Mulchgeräte, Steinzerkleinerer sowie Geräte der Abfallentsorgung. 1990 kam der schwedische Forstmaschinenhersteller Valmet hinzu. Diese Zusammenarbeit bewährte sich allerdings nicht und wurde drei Jahre später wieder aufgegeben. Auch die Partnerschaft mit dem österreichischen Hersteller Rasant für Kommunalmaschinen und Maschinen der Berglandwirtschaft dauerte nur vier Jahre.

### **Umweltschutz auch beim Treibstoff**

Der Bereich Brenn- und Treibstoffe konnte seinen Umsatz in den 90er-Jahren leicht steigern: von rund 9 Mio. Franken auf etwa 11 Mio. Franken. Mit Zufriedenheit konstatierte 1987 der GVS, dass das umweltfreundlichere bleifreie Benzin bereits einen Anteil von 31 % am Gesamtumsatz erreicht habe. 1993 lag dieser sogar schon bei stolzen 85 %. Im Bereich Diesel stellte der GVS 1992 an der Tankstelle im Herblingertal sein

*Grund zum Feiern: Im Jahr 1989 feierte der GVS nicht nur das 25-Jahr-Jubiläum der Partnerschaft mit Fendt, sondern konnte im Bereich der Landmaschinen auch einen Spitzenumsatz von rund 35 Mio. Franken generieren.*



*Unterwegs: Die Logistikabteilung des GVS wurde 1996 in die GVS-Planzer AG ausgegliedert. Diese übernahm den Stückguttransport für den Raum Schaffhausen von der SBB.*



Angebot komplett auf Öko-Diesel mit einem minimalen Schwefelgehalt um. 1988 feierte die auch vom GVS vertriebene Marke AGROLA ihr 25-Jahr-Jubiläum. Ausserdem eröffnete der GVS 1992 mit MR. FIXXX eine Servicestation für Autos mit Tankstelle, Waschanlage und Autokosmetik.

Zum 1. Juli 1996 wurde mit der Firma GVS-Planzer AG ein Logistik-Unternehmen gegründet, welches die Aufgaben der SBB für den Stückguttransport im Raum Schaffhausen übernahm. Die bisherige Logistikabteilung wurde dafür ausgegliedert.

### **Weitsichtiger Präsident in wechselhaften Zeiten**

Als GVS-Präsident in den späten 80er-Jahren und der ersten Hälfte der 90er-Jahre stand Josef Schmid in wechselhaften Zeiten an der Spitze des GVS: Es galt, sich mit stagnierenden Umsätzen und Sparmassnahmen auseinanderzusetzen, angesichts der veränder-

ten politischen Rahmenbedingungen den Bauern wieder Mut und Zukunftsglauben zu vermitteln und ihnen durch die Tätigkeit des GVS Perspektiven aufzuzeigen. Mit einer Vielzahl von Innovationen reagierte der GVS in diesen Jahren auf die Herausforderungen aus Politik und Wirtschaft.

Eine Schicksalsstunde für den GVS war 1992 die Delegiertenversammlung zur Frage, ob man trotz der schweizerischen Grossfusion fast aller regionalen Genossenschaftsverbände zur «fenaco» eigenständig bleiben könne. Auch dank dem nachdrücklichen Engagement von Josef Schmid stärkten die Delegierten dem GVS-Vorstand mit ihrem klaren Votum den Rücken. So würdigte Hermann Sieber den scheidenden Josef Schmid im Jahresbericht von 1997 als «aktiven und weitsichtig planenden Präsidenten», der sich die hohe Anerkennung der Schaffhauser Bauernschaft und des GVS verdient habe.



# Der GVS stellt sich neu auf

## 1997-2008: Die Ära von Hermann Sieber und Kurt Müller

*Grosse Erfahrung:  
Seit 1997 ist Kurt  
Müller (geb. 1946)  
Präsident des GVS.*

Nach den wirtschaftlich schwierigen und politisch unruhigen frühen 90er-Jahren kamen die Schaffhauser Bauern und damit der GVS um die Jahrtausendwende in ein ruhigeres Fahrwasser. So stabilisierte sich das Einkommen der Schweizer Landwirte seit Mitte der 90er-Jahre auf tiefem Niveau, 2004 stieg es zum ersten Mal wieder leicht an. Allerdings führte die BSE-Krise in den Jahren 1996 und 1997 zu tiefen Schlachtviehpreisen und verursachte sowohl bei den Produzenten als auch bei den Konsumenten eine tiefe Verunsicherung.

Politisch freute sich der GVS im Jahr 1998 über die Ablehnung der so genannten «Kleinbauerninitiative». Diese hatte unter anderem eine Begrenzung der Direktzahlungen bei 17 Hektaren gefordert. Die Bauern wehrten sich mit grossem Einsatz gegen eine solche «Ballenberg-Landwirtschaft». Am 12. März 2000 stimmte die Schaffhauser Bevölkerung mit einem klaren Ja-Anteil von 73 % dem ersten Landwirtschaftsgesetz im Kanton zu. «Die Hoffnung der Bäuerinnen und Bauern richtet sich jetzt darauf, dass die Regierung die damit eröffneten Möglichkeiten fair und grosszügig nutzt», schrieb Hermann Sieber dazu im Jahresbericht.

### **Erneuerung von innen heraus**

Diese stabileren Rahmenbedingungen nutzte der GVS, um sich von innen heraus zu erneuern und seine Struk-



tur komplett neu aufzustellen. Symbolisch dafür stand der Abbruch des traditionsreichen Landhauses hinter dem Schaffhauser Bahnhof im Jahr 1999. In dieser Phase der Neuorganisation profitierte der Genossenschaftsverband auch von dem neuen Präsidenten Kurt Müller (\*1946). Denn als gelernter Landwirt und langjähriger Leiter der Landi Thayngen brachte Kurt Müller viel unternehmerische Erfahrung und ein grosses Wissen über die Situation der Schaffhauser Landwirtschaft mit.

### **Effizientere Unternehmensstruktur**

Um die Unternehmensstruktur effizienter zu gestalten, wurden 2001 die traditionellen Abteilungen Mühle und



*Wegweisend:  
Der symbolische  
Spatenstich für  
den GVS Markt  
im Jahr 2005.*

Landwirtschaft zusammengelegt, 2003 kam noch der Bereich Brenn- und Treibstoffe hinzu. Der neue Geschäftsbereich firmierte ab 2004 unter dem Namen «GVS agro». 2008 wurden dann der Treibstoffbereich und der GVS Markt im neugeschaffenen Bereich «GVS Konsumenten» zusammengefasst.

Bereits im Jahr 1998 hatte die GVS-Weinkellerei mit der traditionsreichen Kellerei Schachenmann zur GVS Schachenmann AG fusioniert, zunächst mit hälftiger Beteiligung der Feldschlösschen AG, ab 2004 wieder als 100%-ige Tochter der GVS Gruppe. Als Aktiengesellschaft war die ehemalige Weinkellerei nun noch näher am Kunden. Ausserdem hatte die GVS Schachenmann AG eine ausreichende Grösse erreicht, um sich langfristig in einem schrumpfenden Markt zu behaupten – war doch in der Schweiz der Pro-Kopf-Konsum von Wein seit den 80er-Jahren um 20 % zurückgegangen. Auch die Senkung der Promillegrenze für Autofahrer auf 0.5 im Jahr 2005 führte zu rückläufigem Weinkonsum, vor allem in der Gastronomie.

### **Unabhängigkeit für die Landmaschinenabteilung**

Der dritte Streich in der Ära von Hermann Sieber als Geschäftsführer und Kurt Müller als Präsident war 2000 die Ausgliederung der Landmaschinenabteilung, ebenfalls in eine eigene Aktiengesellschaft. Gleichzeitig kaufte man am 1. Oktober 2000 einen traditionellen Landmaschinenhersteller, die Agrar AG, Landtechnik, in Wil SG. So konnte das Produktesortiment stark ausgebaut werden. Zum 1. Januar 2001 wurde der Firmensitz dieser Gesellschaft nach Schaffhausen verlegt und mit dem ausgegliederten Geschäftsbereich Land- und Kommunalmaschinen verschmolzen, unter gleichzeitiger Namensänderung auf GVS Agrar AG.

«Der Entscheid, die Landmaschinenabteilung in eine AG umzuwandeln, brauchte Mut», hiess es 2000. Doch die Argumente besserer Entwicklungs- und Kooperationsmöglichkeiten überwogen schliesslich die Bedenken: Die Neugründung wurde bei der ausserordentlichen Delegiertenversammlung am 3. Juli 2000 mit 63 zu 11 Stimmen angenommen.

### Mutige Entscheide, grosser Erfolg

Der Erfolg gab dem GVS Recht: Als Folge dieser mutigen Entscheide konnte die GVS Gruppe ihren Umsatz deutlich steigern und übertraf im Jahr 2000 erstmalig die 100-Millionen-Marke. Im letzten Geschäftsjahr von Hermann Sieber, 2007, hatte der Umsatz sogar bereits mehr als 150 Mio. Franken erreicht.

Es gab in diesen Jahren nur wenige Experimente, die nicht dauerhaft erfolgreich waren: So musste die 2001 auch vom GVS unterstützte Biogasraffinerie bereits nach zwei Jahren Konkurs anmelden. Ausserdem gab es im Landmaschinenbereich einige Importpartner, mit denen sich die Zusammenarbeit auf die Dauer nicht lohnte.

### Ein untrügliches Gespür

Im Grossen und Ganzen hatte der GVS indes ein bewundernswertes Gespür für die Wahl der richtigen Kooperationspartner, so dass sich annähernd alle eingegangenen unternehmerischen Risiken als Gewinn für den Genossenschaftsverband erwiesen.

Das galt auch für das zunächst umstrittene Projekt des grossen GVS

Marktes im Herblingertal im Jahr 2005: Das Projekt führte zu Diskussionen, weil von den beiden neu zu errichtenden Gebäuden eines an Aldi Suisse vermietet wurde. Schliesslich fand es aber doch eine klare Mehrheit bei den Delegierten, sollten doch die realisierten Gewinne zu Gunsten der Landwirtschaft eingesetzt werden. Als Vermittler war hier vor allem Kurt Müller aktiv. Er wies darauf hin, dass Aldi ohnehin nach Schaffhausen kommen werde – «wenn nicht auf unsere Seite der Strasse, dann auf die andere.» Also sei es besser, vom Markteintritt des Discounters wenigstens zu profitieren, unter anderem durch einen gemeinsamen Parkplatz, anstatt sich zu sperren.

500 Bäuerinnen und Bauern feierten in der Nacht vom 30. auf den 31. August 2006 gemeinsam mit dem GVS die Eröffnung des Marktes – ein rauschendes Fest. 600 weitere Gäste kamen am 3. September 2006 zum Buure-Zmorge. Seitdem finden die Schaffhauser Kunden Landi-Laden, Vinothek und Motor-Gerätecenter an einem Ort, direkt daneben den Aldi-Laden.

Ebenfalls zum Erfolg wurde der 2001 eröffnete Tankstellenshop im Majorenacker, der TopShop. Dieser läuft seither hervorragend und übertrifft jährlich die Umsatzerwartungen. 2003 folgte die erste Erdgastankstelle von Schaffhausen.

### Entscheidende Rolle des Controllings

Für die Konsolidierung und Neugestaltung der GVS-Struktur war das Controlling unter Leitung von Daniel Leinhäuser von entscheidender Bedeutung. Es war Aufgabe des Bereichs Zentrale Dienste, die Wirtschaftlichkeit aller Akquisitionen und Umstrukturierungen zu prüfen und zu überwachen. Stets standen Effizienzsteige-



Unter einem Dach:  
Landi-Laden, Vinothek und Motor-Gerätecenter des GVS.



*Setzen auf Qualität:  
Christian Häberli,  
Geschäftsführer der  
GVS Schachenmann  
AG (rechts im Bild),  
und Kellermeister  
Michael Fuchs.*

rungen und Kostenersparnisse im Vordergrund.

Diese Vorgaben führten jedoch nicht dazu, dass die übrigen Abteilungen des GVS ihre Kreativität und Innovationsfreude verloren. Im Gegenteil, aus dem Bereich Zentrale Dienste selbst kam 2005 eine Innovation im Sinne der Kunden: Der GVS realisierte ein zukunftsorientiertes, Web-basiertes System für Bestellungen und Auftragsabwicklungen. Die GVS-Kunden können ihre Rechnungen nunmehr elektronisch erhalten, diese direkt in ihre eigenen Buchhaltungssysteme einlesen und sowohl Beträge wie auch Warenbewegungen automatisch verbuchen.

Ebenfalls zur Kundenbindung trug das Rückvergütungssystem bei, das der GVS 2002 lancierte: Bauern, die als treue Kunden regelmässig beim GVS einkaufen, erhalten seither jeweils Ende Jahr einen Bonus ausbezahlt. Bereits im ersten Jahr meldeten sich 70 % der Schaffhauser Bauern an.

### **Wachstumsrezepte**

#### **Qualität und Markenstrategie**

Mit der Gründung der GVS Schachenmann AG reagierte der Genossenschaftsverband auf den Strukturwan-

del im Schweizer Weinmarkt mit seiner zunehmenden Konzentration auf der Nachfrageseite, gravierenden Umsatzrückgängen in der Gastronomie und einem schlechteren Absatz der Ostschweizer Weine. Mit der neuen Firmenstruktur konnte der GVS die Kapazitäten seiner bisherigen Weinkellerei im Herblingertal erheblich besser auslasten. Zudem übernahm man 300 000 Liter Tankraum aus der ehemaligen Weinkellerei Schachenmann in den Gruben und konnte so die Lagerkapazität auf 1 800 000 Liter erhöhen. Der Marktanteil des neuen Unternehmens im Kanton Schaffhausen lag bei 24 %. Somit hatte man nun eine bessere Verhandlungsposition auf dem Markt.

Als Wachstumsrezept im rückläufigen Markt setzte die GVS Schachenmann AG auf eine Qualitäts- und Markenstrategie. Bereits Ende der 90er-Jahre lancierte man das Cuvée Octavia, das ausserordentlich beliebte Spitzenprodukt der GVS Schachenmann AG. 2002 präsentierte man Margritli, den frischen und frechen Weisswein mit Sommerstimmung. Ein Jahr später folgte der Relaunch der Marke Goldsiegel. Im Jahr 2005 kamen der Schaffhauser AOC Cuvée Rot

«CR 2003» und der Schaffhauser AOC Cuvée Weiss «CW 2004» hinzu. Geradezu sensationell war der Weinjahrgang des Jahres 2003, mit Oechslegraden von 106.2° im Reiat und sogar von 109.2° im Klettgau.

Bereits 2002 war der GVS an der Gründung des Branchenverbands der Schaffhauser Weinbauern und Keltereien beteiligt gewesen. Dieser vertritt seither ein einheitliches Marketing-Konzept für den Schaffhauser Wein unter dem Namen «Schaffhauser Blauburgunderland».

### **Privatkunden mit steigender Bedeutung**

«Es zeigt sich, dass eine konsequent auf Markennamen ausgerichtete Kampagne nachhaltig wirkt und positive Ergebnisse zeigt», hiess es im Jahresbericht 2003. Auch deshalb konnte die GVS Schachenmann AG ihren Umsatzanteil bei Privatkunden ausbauen, welche zu einem bedeutenden Absatzsegment wurden. 2004 setzte man erneut verschiedene Marketingmassnahmen um, darunter war die spektakulärste die Gebäudebeschriftung der Weinkellerei mit dem grössten Plakat im gesamten Kanton.

Doch der eigentliche Umschwung begann erst 2007/2008, auch dank dem sehr begabten Kellermeister Michael Fuchs – er macht laut Hermann Sieber «den besten Weisswein der Deutschschweiz». Bei der internationalen Weinprämierung der Expovina holte das Blauburgunderland beispielsweise 2007 mit Abstand die meisten Auszeichnungen. Mit zwei Goldmedaillen und fünf Silbermedaillen war GVS Schachenmann die meistausgezeichnete Weinkellerei des Kantons. In diesem Jahr wurde auch die Erneuerung der Kälteanlage beschlossen.

Für Hermann Sieber fängt die Qualität bereits bei den Reben an. «Wir

wollten gerne genau wissen, welche Trauben an uns geliefert werden. Wir wollten aber die Weinbauern nicht drängen, ihre Reben anzuschreiben.» Also wurde eine Tafel kreiert, auf der stand, wie die Bauernfamilie heisst, welche Traubensorte angepflanzt wird, wie alt die Reben sind – und unten der Name GVS Schachenmann. Diese wurden kostenlos verteilt: «Daraufhin haben sich die Bauern gegenseitig überboten, diese Tafeln möglichst schön zu präsentieren.»

### **Liberalisierung als Chance bei Getreide und Ölsaaten**

Die Bereiche Mühle und Landesprodukte waren um die Jahrtausendwende mit zunehmend liberalisierten Märkten konfrontiert. 2001 war das Jahr 1 im freien Brotgetreidemarkt. Mit der Gründung der Nordostgetreide AG (NOGA) entschied sich der GVS für die Vermarktung von Getreide und Ölsaaten in Kooperation mit verschiedenen anderen Getreidesammelstellen.

Nach dem ersten Jahr konnte man eine positive Bilanz ziehen: «Eine hohe Akzeptanz durch die Verarbeitungsfirmen auf der einen und eine professionelle Geschäftsführung auf der anderen Seite stimmen optimistisch für die zukünftige Vermarktung unserer Qualitätsprodukte», hiess es im Jahresbericht 2001. Erfreulich dabei: Knapp ein Drittel des Brotgetreides konnte bereits unter dem Label IP Suisse übernommen werden.

Im Oktober 2002 mobilisierte der GVS mit dem ersten Schaffhauser Händöpfel-Fäscht rund 2000 Konsumenten, Bäuerinnen und Bauern. Die Pferdehalter unter den GVS-Kunden in der gesamten Schweiz spricht der GVS seit 2001 unter dem Markennamen 4horses.ch an. Ein Internetauftritt unterstützt dabei die Aussendienstbemühungen.



Die gute Stimmung in der Abteilung Landwirtschaft wurde getrübt durch einen Brand der Trocknungsanlage im Getreidesilo am 9. Oktober 2001. Dabei erlitt der Trockner einen Totalschaden, das gesamte Gebäude wurde durch massive Rauch- und Hitzeentwicklung in Mitleidenschaft gezogen. Der Schaden belief sich auf über 1 Mio. Franken.

### Neuausrichtung der Futtermühle

2004 entschied sich der GVS, nach langjähriger Partnerschaft mit der «fenaco»-Tochter UFA zu einem neuen Futtermittellieferanten zu wechseln – die Provimi Kliba. Die Delegierten unterstützten diesen Entscheid von Vorstand und Unternehmensleitung anlässlich einer ausserordentlichen Versammlung am 9. November 2004 soli-

darisch mit 47 Ja- gegen 11 Nein-Stimmen.

Hintergrund war eine Neuausrichtung und Spezialisierung der Futtermühle auf Thermoflocken, welche nach neuen Formen der Zusammenarbeit im Bereich Mischfutter verlangte. Der Vertrag mit der Provimi Kliba garantierte einen langfristigen Absatz von Thermoflocken, was den Futtergetreideanbau im Kanton Schaffhausen sicherstellte und so auch die Schaffhauser Bauern unterstützte. Tatsächlich konnte der Absatz von Thermoflocken so mehr als verdreifacht werden.

Die «fenaco» jedoch nahm diesen Entscheid nicht gut auf und gründete in der Folge 2005 die Landi Klettgau AG mitten auf dem Gebiet des GVS. Daraufhin schloss der GVS-Vorstand eine Vereinbarung über die Zusammenarbeit mit der «fenaco», welche die Delegierten bei einer ausserordentlichen Versammlung am 3. Oktober 2006 mit grosser Mehrheit annahm.

### Dynamik im Landmaschinengeschäft

Auch die Abteilung Land- und Kommunalmaschinen, seit April 1996 unter Leitung von Ugo Tosoni, gewann seit Mitte der 90er-Jahren noch einmal an Dynamik: Fendt wurde 1997 Teil der amerikanischen Agco-Gruppe. 1998 übernahm der GVS die Firma Saxer AG in Hegnau-Volketswil und damit den Generalimport für Niemeyer-Grünfüttererntemaschinen. Mittlerweile verfügte man über sieben Tochtergesellschaften in verschiedenen Regionen der Schweiz.

Der entscheidende Meilenstein in diesen Jahren war aber die Ausgliederung der Landmaschinenabteilung in die GVS Agrar AG im Jahr 2000. Bereits nach dem ersten Geschäftsjahr zog Geschäftsführer Ugo Tosoni ein positives Fazit: «Ein Jahr, während

*Grossbrand:  
2001 stand die  
Trocknungsanlage  
im Getreidesilo in  
Flammen – es  
entstand ein Schaden  
von mehr  
als 1 Mio. Franken.*

dem viel bewegt und erreicht wurde.» So konnte die Firma Agrar erfolgreich integriert werden, die Produktpalette wurde bereinigt und es wurde eine neue Verkaufsorganisation aufgebaut: Diese basiert auf den beiden Absatzschiene Fendt-Station, welche den exklusiven Fendt-Händlern vorbehalten ist, und den Agrar-Centern, welche sich für den Verkauf der übrigen Marken einsetzen.

Es stellte sich heraus, dass sich die Sortimente von Agrar und GVS sehr gut ergänzen, lediglich im Bereich Mulchgeräte musste eine Marke aus dem Sortiment genommen werden. Im Herbst 2001 übergab die deutsche Firma Krone Maschinenbau der GVS Agrar AG den Generalimport für ihr gesamtes Produkteprogramm. Damit konnte man die Kompetenz im Bereich Grünlandtechnik noch verstärken.

2003 kam der Vertrieb von Massey Ferguson-Traktoren hinzu. In der Folge wurde eine dritte Verkaufsschiene – die «Massey Ferguson Ser-

vices» – aufgegleist. 2006 verlor die GVS Agrar AG den Import von Schäfer. Danach kaufte man 2007 für 1.5 Mio. Franken Aktien der Valtra Traktoren AG in Marthalen und übernahm von der Agco den Generalvertrieb dieser dritten Traktorenmarke.

### **Die besten Produkte – die besten Händler**

Das gesamte Verkaufssortiment von GVS Agrar AG basiert auf einer klaren Qualitätsstrategie. Ugo Tosoni: «Wir wollen mit Landmaschinenherstellern zusammenarbeiten, die im führenden Qualitätssegment tätig sind. Die besten Produkte mit Hilfe der besten Händler in der Schweiz absetzen, so lautet unsere Devise.» So ist es kein Wunder, dass die Hausausstellung der GVS Agrar AG von Jahr zu Jahr mehr Besucherinnen und Besucher anzog, nämlich bis zu 8000.

Neben der Verkaufsorganisation in Schaffhausen galt es auch, die Produktion eigener Produkte am neuen Standort in Flawil aufzubauen: Bereits Ende

*Eigenproduktion: In der Montagehalle in Flawil werden Ladewagen, Druckfässer und Mistzetter der Marke Agrar gebaut.*





*Gelungen: Im Herbst 2006 lancierte AGRAR mit den Baureihen «Bison» und «Leon» neue Ladewagen, die sich hervorragend für die Silageernte eignen. Hier im Einsatz mit einem modernen Fendt-Vario Traktor.*

2001 lief die Fertigung von Ladewagen, Druckfässern und Mistzettern auf vollen Touren. Die erste Verkaufssaison des Intensivaufbereiters «Sprinter» fand 2004 statt. Ausserdem präsentierte die GVS Agrar AG bei der Hausausstellung im Oktober 2004 das neue Programm an Ballengeräten.

### **70er-Jahre: Erneuern, ohne die Identität zu verraten**

Hermann Sieber hat den GVS zu einem modernen und erfolgreichen Wirtschaftsunternehmen umgestaltet. Bereits in der Ära mit Fritz Friedli in den 1970er-Jahren lancierte er diverse wichtige Projekte, darunter die Erweiterung der Weinkellerei mit dem Neubau im Herblingental, die neue Abteilung Brenn- und Treibstoffe sowie die Gründung der «Tanklager Herblingental AG» und den Aufbau einer Zusammenarbeit mit privaten Landmaschinenhändlern.

Ebenfalls sehr wichtig für den GVS war die Professionalisierung der Buchhaltung und der Unternehmensführung. Im Bereich der Kommunikation und des Marketings ging der GVS neue und innovative Wege, die ihm

zu einer stärkeren externen Sichtbarkeit verhalfen. Gleichzeitig ist es Hermann Sieber zu verdanken, dass der GVS langfristig seiner genossenschaftlichen Philosophie treu blieb und nicht den Verlockungen der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft erlag.

### **80er-Jahre: Investitionen und Ökologie**

In den 1980er-Jahren, in der Ära unter dem Präsidenten Adolf Keller, förderte der GVS vor allem die beiden Bereiche Wein- und Landmaschinenhandel. Mit bedeutenden Investitionen wurden die Weichen gestellt, um den GVS langfristig zukunftsfähig zu machen. Angesichts des gestiegenen Umweltbewusstseins der Bevölkerung engagierte sich auch der GVS zunehmend für ökologische Belange.

Vor allem in den Bereichen Düngemittel und Schädlingsbekämpfung wurden grosse Fortschritte im Sinne einer nachhaltigen Landwirtschaft erreicht. Gleichzeitig war der GVS in den 80er-Jahren mit zwei grossen Skandalen im Lebensmittelsektor konfrontiert – der verbotenen Kälbermast mit Hormonen und dem gepanschten, mit

Frostschutzmitteln versetzten österreichischen Wein. Obwohl in beiden Fällen keine Schaffhauser Bauern involviert waren, mussten sie den Imageverlust doch mittragen.

### **90er-Jahre: Eigenständigkeit trotz Strukturwandel**

Die schwierigen 90er-Jahre standen im Schatten der Umwälzungen in der Schweizer Landwirtschaftspolitik. Diese führten zunächst zu einer grossen Verunsicherung bei den Schaffhauser Bauern. Umso bemerkenswerter ist es, dass die Mitglieder des GVS unter dem Präsidium von Josef Schmid den Mut aufbrachten, sich gegen den Fusionsdruck der bäuerlichen Genossenschaftsverbände in der Schweiz zu stellen und dem Werben der «fenaco» zum Anschluss nicht nachgaben. Doch gerade dieses Beharren schuf die Basis dafür, dass sich der GVS zu Beginn des neuen Jahrtausends noch einmal stark entwickeln konnte.

*Gut besucht: Bei der Hausausstellung präsentierte die GVS Agrar AG 2004 erfolgreich ihre Markengeräte.*

### **Jahrtausendwende: Umbau auf Basis der Genossenschaftsidee**

Vor allem in den letzten zehn Jahren seines Wirkens als Geschäftsführer hat Hermann Sieber gemeinsam mit dem Präsidenten Kurt Müller durch Auslagerungen, Akquisitionen und Neuaufstellungen die Struktur des GVS den Erfordernissen modernen Wirtschaftens angepasst. Dadurch brachte er die umsatzträchtigen Bereiche Landmaschinen und Weinhandel noch näher an den Markt.

Gleichzeitig ist das Kunststück gelungen, die Nähe zu den Schaffhauser Bauern zu wahren und weiterhin die Klugheit und Erfahrung der GVS-Delegierten zum Vorteil des Verbandes zu nutzen. Damit haben Hermann Sieber und Kurt Müller dem GVS zu einem historisch einmaligen Umsatzwachstum und ökonomischen Erfolg verholfen – ohne dabei jedoch die Grundidee der Genossenschaft zu verraten. Dabei hat sich auch die Unabhängigkeitsstrategie klar bewährt.





# GVS Gruppe schreitet selbstbewusst in die Zukunft. Seit 2008: Die Ära von Ugo Tosoni und Kurt Müller

Dem Vorstand und Hermann Sieber war es ein grosses Anliegen, seine Nachfolge zu regeln. Als Sieber zum Jahreswechsel 2007/2008 nach 37 Jahren in Pension ging, war der künftige GVS-Geschäftsführer bereits seit längerem bekannt: der bisherige Geschäftsführer der GVS Agrar AG, Ugo Tosoni. Das Landmaschinenunternehmen leitet Tosoni seither gemeinsam mit dem begabten Wirtschaftsingenieur Daniel Stahl.

*Erfolgreich: Ugo Tosoni ist seit 2008 Geschäftsführer der GVS Gruppe.*



## **Hermann Sieber:**

**«Ich habe riesige Freude.»**

Die Arbeit seines Nachfolgers sieht Hermann Sieber sehr positiv: «Ich habe riesige Freude an dem, was Ugo Tosoni auf die Beine gestellt hat. Er hat 2009 das beste Geschäftsergebnis

in der Geschichte des GVS erzielt, mit einem tollem Team, er führt die Mannschaft phantastisch.» Den bereits von Hermann Sieber eingeschlagenen betriebswirtschaftlichen Kurs habe Ugo Tosoni noch verstärkt – und das sei richtig so. Denn die jungen Bauern von heute erwarteten einen professionellen Geschäftspartner, der im Markt erfolgreich ist. Und genau das biete ihnen heute die GVS Gruppe. Gleichzeitig sei der GVS nach wie vor eine ganzheitlich geführte Genossenschaft mit starker Identität: «Ich erlebe wenige Unternehmen, die so zukunftsorientiert und strategisch arbeiten wie der GVS und gleichzeitig so bodenständig und solide sind.»

## **Fritz Friedli: «Er kann hervorragend mit Menschen umgehen.»**

Auch der GVS-Ehrenpräsident Fritz Friedli ist von dem neuen GVS-Geschäftsführer überzeugt: «Im schwierigen Spagat zwischen einer erfolgreichen Geschäftsführung und gleichzeitiger grosser Nähe zu den Bauern behauptet er sich gut.» Friedli schätzt an Ugo Tosoni vor allem seine Professionalität und die konsequente Marketing-Strategie. Ausserdem habe er ein sehr gutes Gespür für Menschen: «Gerade in der Landmaschinenszene muss man die Leute zu nehmen wissen. Ugo Tosoni kann hervorragend mit ihnen umgehen.»



*Der GVS-Vorstand  
im Jahr 2009:*

*Erich Werner,  
Josef Würms,  
Hanspeter Gygax,  
Kurt Müller,  
Christoph Hafner,  
Josef Müller und  
Ernst Landolt  
(v.l.n.r.).*

### **Bauern sind faire Partner**

Der mehrheitlich aus Bauern zusammengesetzte Vorstand ist das Beste, was einem Unternehmen passieren könne, urteilt Ugo Tosoni. Denn ein solcher Vorstand könne das Grosse vom Kleinen unterscheiden, er interessiere sich nicht für die vierte Stelle hinter dem Komma, aber er habe ein gutes Gefühl dafür, was in die Welt passt und was nicht. «Er bewahrt einen vor dem Abheben und vor ganz grossen Dummheiten.»

Dies gelte auch für die Zusammenarbeit mit den Bauern allgemein – diese wüssten aus eigener Erfahrung, dass es gute und schlechte Jahre gebe und erwarteten nicht jedes Quartal von neuem ein riesiges Wachstum. Bauern beurteilten vielmehr das Verhalten ihres Geschäftspartners danach, ob er das Bestmögliche versucht habe. Das gelte nicht nur kommerziell, sondern auch in Bezug auf sein soziales Verhalten, den Umgang mit den Menschen und für das Anbieten sinnvoller Leistungen.

### **Zum Jubiläum gut aufgestellt**

Zu seinem 100-Jahr-Jubiläum ist der GVS höchst erfolgreich. Der Umsatz hat sich in den vergangenen 50 Jahren mehr als verzwanzigfacht. Die GVS Gruppe gehört zu den zehn bedeu-

tendsten Arbeitgebern im Kanton Schaffhausen. Die AG-Struktur ermöglicht ein marktwirtschaftlicheres Handeln und schafft so Freiräume, um in anderen Bereichen den Genossenschaftsgedanken aufrecht zu erhalten und die Bauern weiter zu unterstützen.

Bei der Tochter GVS Agrar AG liegt die Eigenkapitalbasis bereits bei 40 %, in der gesamten Gruppe bei 24 %. Das Ziel ist es, diese bis 2015 auf 30 % zu steigern. Rund 250 Mitarbeitende arbeiten für den GVS, zwei Drittel von ihnen wohnen im Kanton Schaffhausen. Bereits 2008 haben sich Vorstand und Unternehmensleitung intensiv mit der künftigen Strategie der Gruppe beschäftigt. Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken aller Geschäftsbereiche wurden durchleuchtet. Nun verfügt der GVS mit GVS agro, GVS Konsumenten, GVS Agrar AG und GVS Schachenmann AG über vier solide Standbeine. Alle Abteilungen des Unternehmens sind gut aufgestellt.

### **GVS Agrar: Hälfte des Nettoumsatzes**

Zum mit Abstand grössten und wichtigsten Bereich hat sich die ehemalige Landmaschinenabteilung entwickelt. Der Geschäftsbereich GVS Agrar AG generierte 2009 mit rund 92 Mio.



*Reise in die USA: Ugo Tosoni und Hermann Sieber erhielten den «Circle of Excellence» von Agco, 2004.*

Franken etwa die Hälfte des Nettoumsatzes der GVS Gruppe und beschäftigte mit 144 Festangestellten und Lernenden mehr als die Hälfte aller GVS-Mitarbeiter. Seit 1990 konnte man den Umsatz in diesem Bereich annähernd verdreifachen.

GVS Agrar ist heute der führende Landmaschinenimporteur der Schweiz und Generalimporteur namhafter europäischer Hersteller. Das Unternehmen vertrieb 2010 unter anderem Traktoren der Marken Fendt, Massey Ferguson, Valtra und Challenger sowie Landmaschinen und Geräte von Krone, Jeantil, Maraton, Mulchgeräte von Perfect, Ackerbaugeräte von Rabe und schliesslich Forst- und Kommu-

nalmaschinen von Hydrac, Wiedemann, S + R sowie Werner. Spurführungssysteme von Leica runden die Produktpalette ab.

### **Kooperation mit dem Rolls-Royce unter den Traktoren**

Ein flächendeckendes, schweizweites Netz von 130 Vertragshändlern, Agrarcentern und Fendt-Stationen sorgt für die notwendige Präsenz auf dem Schweizer Markt. Die auf Fendt, Massey Ferguson und Valtra spezialisierten Händler durchlaufen zur Qualitätssicherung ein Zertifizierungsverfahren. Im Kanton Schaffhausen ist die GVS Agrar AG darüber hinaus auch selbst Händler und verkauft direkt an die Endkunden. Ausserdem vermietet der Genossenschaftsverband rund 35 Fendt-Traktoren an Bauern, die beispielsweise nur in der Erntezeit einen grossen Traktor benötigen.

Auf die Kooperation mit Fendt ist man bei GVS Agrar besonders stolz: «Mit Fendt verfügen wir über das Premium-Produkt, welches insbesondere auch bei landwirtschaftlichen Lohnunternehmen sehr gefragt ist, weil diese für ihre schlagkräftigen Einsätze bei ihren bäuerlichen Auftraggebern auf eine hohe technologische Verlässlich-

*Führend in der Schweiz: Die GVS Agrar AG ist heute nicht nur der führende Landmaschinenimporteur der Schweiz, sondern auch Generalimporteur namhafter europäischer Hersteller.*



keit angewiesen sind», erläutert Ugo Tosoni. Diese Zusammenarbeit habe sich als Glücksfall erwiesen: «Als wir vor fast 50 Jahren mit dem Import angefangen haben, war der Fendt bereits eine sehr gute Marke, allerdings noch nicht der Technologieleader und Rolls-Royce unter den Traktoren wie heute.» Auch bei der Auswahl der weiteren Kooperationspartner hat man sehr auf Qualität geachtet sowie darauf, dass die Produkte mit dem Fendt zusammenpassen. Ein guter Kundendienst der Anbieter ist ein weiteres wichtiges Kriterium.

Gleichzeitig hat sich die eigene Marke Agrar sehr gut im Markt etabliert. Mit den Silier- und Dosierladewagen ist Agrar technisch führend, ebenso bei den Güllefässern. Dank dem grossen Erfolg entschlossen sich Ugo Tosoni und Daniel Stahl 2008, die Kapazitäten in der Fertigung auszubauen – die Produktion von Aufbereitern und Ballengeräten wurde nach Schaffhausen verlegt. Somit steht nun in Flawil mehr Raum für

die Montage von Gülletechnik und für die Komponentenfertigung zur Verfügung.

### **Hoher Anspruch führt zum Erfolg**

Als Aktiengesellschaft steht die GVS Agrar heute im Markt. Auch faktisch ist das Unternehmen ein rein privater Anbieter, der durch Leistung und Qualität überzeugen will. «Es gibt vielleicht das Vorurteil, dass Genossenschaften schwerfälliger sind als andere Unternehmensformen», glaubt Ugo Tosoni. «Wir haben aber vielmehr den Anspruch, z.B. punkto Kundenservice auf dem Markt die besten zu sein, es ist also genau das Gegenteil der Fall.» Im aktuellen Verdrängungskampf könnten nur diejenigen erfolgreich bleiben, die eine gute Marktbeurteilung, eine professionelle Dienstleistung und einen Top-Service böten.

Um diesen hohen Standard zu sichern, setzt die GVS Agrar nicht nur auf eine professionelle Ausbildung bei Mitarbeitenden und Händlern, sondern misst beispielsweise bei allen

*Konzentriert: GVS-Rebleute in Gächlingen bei der Arbeit.*



*Echtes Weinerlebnis:  
Die neue Vinothek  
des GVS.*



Messeauftritten und Veranstaltungen systematisch den Erfolg. Mit einem Marktanteil von über 25 % bei den Traktoren hat die GVS Agrar AG bereits eine sehr gute Position auf dem Schweizer Markt. Doch Ugo Tosoni hat noch einen weiteren Traum: «Ich möchte gerne, dass jeder Bauer der Schweiz ein GVS Agrar-Produkt auf dem Hof stehen hat.»

### **Turnaround im Weingeschäft**

Auch die ehemalige Weinkellerei, die heutige GVS Schachenmann AG, hat nach einigen schwierigen Jahren den Turnaround geschafft und schreibt nun Gewinne. Ähnlich wie bei den Landmaschinen ist im Weingeschäft

der Markt ebenfalls umkämpft. Angesichts des rückläufigen Weinkonsums ist ein Wachstum ausgesprochen schwierig.

Gerade deshalb hat die GVS Gruppe seit 2008 in diesem Bereich die Hauptinvestitionen getätigt. Der neue Geschäftsführer Christian Häberli, der die GVS Schachenmann AG seit 2007 leitet, hat auf Basis der bei den Kunden anerkannt hohen Produkte- und Servicequalität eine klare Marketingstrategie definiert und im Team umgesetzt. Darüber hinaus wurden Abläufe verbessert, die Organisation angepasst und Strukturen optimiert.

### **Investition in Infrastruktur und Service**

Als Infrastrukturinvestition wurde 2008 der Holzfasskeller renoviert, im November 2009 wurde der neue Besucherraum mit Degustationszentrum eröffnet. Denn, so Christian Häberli: «Es war an der Zeit – und gegenüber unseren Kunden und Gästen eine Verpflichtung – unsere Weine von höchster Güte und Qualität auch in entsprechenden Lokalisationen präsentieren zu können.»

Die Partner der GVS Schachenmann AG im Marktsegment Gastronomie sind Unternehmen, welche ein

*Tradition und Innovation:  
Der neue Holzfasskeller der GVS  
Schachenmann AG.*





*Die Unternehmensleitung des GVS im Jahr 2009: Christian Häberli, Daniel Stahl, Antonio Filomeno, Ugo Tosoni, Daniel Leinhäuser und Peter Felder (v.l.n.r.).*

klares Konzept haben, einen guten Service bieten und deshalb auch in wirtschaftlich wechselhaften Zeiten erfolgreich sind. Der GVS profiliert sich in diesem Segment durch seine gute Dienstleistung in Bezug auf Auftragsabwicklung, Lieferung und Logistik. Wichtig ist auch die Information und Ausbildung von Gastronomen und Servicepersonal. Im Grossverteilersegment will die GVS Schachenmann AG ihre Position weiter festigen. Bei den Privatkunden ist es das Ziel, mit delikaten Weinneuheiten, hervorragenden Innovationen und einer individuellen, hoch stehenden Beratung neue Marktanteile zu gewinnen.

#### **Bereich Konsumenten mit grösstem Wachstumspotenzial**

Das grösste Wachstumspotenzial sieht Ugo Tosoni im 2008 neu geschaffenen Geschäftsbereich GVS Konsumenten unter Leitung von Antonio Filomeno. Darin zusammengefasst ist die Abteilung Brenn- und Treibstoffe mit den Tankstellen, der Waschanlage, dem TopShop und dem Tanklager Herblingertal AG sowie der GVS Markt mit Landi-Laden, Vinothek und Motor-Gerätecenter. «Hier werden wir ausbauen und die Investitionen fliesen lassen», kündigt Tosoni an.

Schon heute bietet der Landi-Laden im GVS Markt ein breites Sortiment an Getränken, Haushaltsprodukten, Do-it-yourself- und Gartenartikeln sowie ein vielfältiges Angebot im Grünbereich. In einer speziell bezeichneten Regio-Ecke werden in enger Zusammenarbeit mit den zahlreichen Bauern aus dem Kanton mehr als 150 regionale Produkte im Angebot geführt – darunter Brot, Äpfel, Honig, Konfitüren, Essig, Öle, Frischfleisch und Milchprodukte.

#### **Aussergewöhnliches und Spezialitäten für Weinfreunde**

In der GVS Vinothek finden Weinfreunde aus der Region ebenfalls eine reichhaltige Produktpalette. Im Zentrum stehen selbstverständlich die zahlreichen prämierten GVS-Weine aus dem Blauburgunderland, darunter auch der bekannte Goldsiegel-Wein, eine Spätlese der höchsten Qualität. Daneben bietet die Vinothek ihren Kunden aber auch Weine aus anderen Schweizer Weinbauregionen sowie Produkte aus dem europäischen Ausland und aus Übersee. Das Angebot wird abgerundet durch exklusive Spirituosen, Zigarren, Accessoires und Geschenkartikel. Ein besonderer Service ist, dass die GVS-Mit-

arbeiter die ausgesuchten Produkte ansprechend verpacken.

Das Motorgerätecenter führt ein grosses Angebot an diversen Benzin-, Elektro- und Akku-Rasenmähern, ausserdem an Bodenbearbeitungsgeräten, Holzspaltern, Motorsägen, Reinigungsgeräten und Elektrowerkzeugen. Besonders grossen Wert legt das Team auf fachkundige Beratung, betriebsbereite Auslieferung mit fachlicher Instruktion und auf einen zuverlässigen und schnellen Reparaturservice.

### **Alles für Wärme und Mobilität**

Im Bereich Brenn- und Treibstoffe ist der GVS erfolgreich als Betreiber von Tankstellen und Verkäufer von Heizöl, Diesel, Benzin und Holzpellets. Der GVS strebt nach einer stetigen Verbesserung der Dienstleistungen für die Kunden. Dazu gehören beispielsweise der Notfallservice, wenn plötzlich der Heizöltank leer ist und das Haus kalt wird, aber auch das Angebot einer Heizöltanksanierung mit dem lokalen Partner Bürgin Service AG. Im Top-Shop an der Tankstelle Herblingertal erhalten die Kunden 365 Tage im Jahr alle Produkte des täglichen Bedarfs sowie Lottoscheine.

### **GVS agro: Enge**

#### **Zusammenarbeit mit den Bauern**

Seit Gründung des GVS ist die «Übernahme und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse» im Sinne der Selbsthilfe eine seiner wichtigsten Aufgaben. Dieser Auftrag ist auch in den Statuten definiert. Nach wie vor vermarktet der GVS für die Schaffhauser Bauern Getreide, Ölsaaten und Kartoffeln und handelt mit Mischfutter, Dünger, Feldsamen, Pflanzenschutzmitteln und Produkten für Pferde. Hinzu kommen die regionalen Marken wie «das Mehl mit der Sonne», die Kartoffeln «Schaffhauser Chnolli», Schaffhauser Saatgut und Schaffhauser Getreide.

Seit 2008 wird dieser wichtige Bereich von Peter Felder geleitet.

Gerade angesichts der zunehmend liberalisierten Märkte ist und bleibt diese Tätigkeit des GVS sehr wichtig. Getreu dem Gedanken «gemeinsam sind wir stark» versucht der GVS, möglichst gute Verkaufspreise für die Produzenten zu realisieren, ihnen aber gleichzeitig als Kunden faire Einkaufspreise zu bieten.

### **Kunden und Lieferanten zugleich**

Wie bereits vor 100 Jahren sind auch heute noch viele Getreideproduzenten im Kanton Schaffhausen gleichzeitig Lieferanten und Kunden des GVS: Sie verkaufen beispielsweise ihr Getreide direkt an den GVS, während sie die Produktionsmittel wie Dünger und Pflanzenschutzmittel über ihre örtliche Genossenschaft beziehen. Das Saatgetreide wird von der Vermehrungsorganisation Schaffhauser Saatgut, VOSS, produziert und im GVS-Betrieb in Herblingen gereinigt, kontrolliert und gebeizt.

Viele Produzenten liefern ihr Getreide direkt an die Sammelstellen im Herblingertal oder Gächlingen an: «Ich schätze die flexiblen Annahmezeiten und die prompten Auszahlungen beim GVS», wird Getreideproduzent Felix Ruh im Jahresbericht 2008 zitiert. Das übernommene Brotgetreide wird über die Getreidevermarktungsorganisation NOGA an die verschiedenen Mehlmühlen in der gesamten Schweiz verkauft. Ein Teil wird aber nach wie vor auch selbst vermahlen. Nachdem die Mehlproduktion des GVS bis 2006 aufgrund der harten Wettbewerbssituation kontinuierlich abgenommen hatte, konnte sie ab 2007 wieder gesteigert werden. Käufer für «das Mehl mit der Sonne» sind zahlreiche Pizzerien, Bäcker und Lebensmittelgrossisten, welche auf hochwertige Produkte aus der Region setzen.

## **Mischfutterproduktion seit 50 Jahren**

2011 kann GVS agro auf 50 Jahre Produktion und Vermarktung von Mischfutter zurückblicken. Kunden sind Nutztierhalter aus dem Kanton Schaffhausen. Im Jahresbericht 2008 wurde als Beispiel Ralph Schudel aus Beggingen vorgestellt. Entscheidend für ihn ist, «dass das Futter aus der Region stammt und somit mit Futtergetreide aus der Region Schaffhausen produziert wird.» Beim GVS schätzt er die Qualität, die prompten Belieferungen und den guten technischen Beratungsdienst.

Im Bereich GVS agro ist eine enge und konstruktive Zusammenarbeit mit den Genossenschafts-Geschäftsführern und ihren Mitgliedern besonders wichtig. Die guten Beziehungen zu ihnen pflegt der GVS mit Fachtagungen, Flurbegehungen und Buurehöcks. Denn, so GVS agro-Geschäftsführer Peter Felder: «Die Nähe zur Schaffhauser Landwirtschaft ist eine unserer Chancen.» Für die nächsten Jahre rechnet der GVS damit, dass sich einige kleinere Genossenschaften zusammenschliessen werden: «Der Trend geht zu grösseren Einheiten», prognostiziert Ugo Tosoni.

### **Zentrale Dienste:**

#### **Strategierezepte für die Zukunft**

Mit Strategierezepten für die Zukunft beschäftigt sich der Geschäftsführer des Bereichs GVS Zentrale Dienste, Daniel Leinhäuser. Er hat 2008 und 2009 die Informatik noch einmal komplett modernisiert und auf die Bedürfnisse der Gegenwart und Zukunft angepasst. Nun sind alle Module miteinander vernetzt, sämtliche Daten müssen nur einmal erfasst werden. Gemäss dem revidierten Aktienrecht hat die Abteilung Zentrale Dienste für alle GVS-Firmen einen Risikomanagement-Prozess eingeführt und die Do-

kumentation des internen Kontrollsystems für alle Bereiche umgesetzt. Nach wie vor ist die Planung und das Controlling von Investitionen eine wichtige Aufgabe der Zentralen Dienste.

Auch die Personalkommission unter der Leitung von Daniel Item leistet wichtige Arbeit. Sie vertritt die Interessen aller Arbeitnehmer innerhalb der GVS Gruppe. 2009 wurden die Personalkommissionen von GVS Agrar, GVS Schachenmann und GVS Stammhaus zusammengelegt. Somit kann die Personalkommission ihrer Aufgabe noch besser gerecht werden.

### **Mitglieder beim Strukturwandel unterstützen**

Im Jubiläumsjahr 2011 ist das GVS-Haus solide gebaut, modern eingerichtet und hervorragend organisiert. Nachdem die Gruppe sich zukunftsfähig aufgestellt hat, liegen die Herausforderungen weniger in der Organisation oder im Tagesgeschäft. Vielmehr ist der GVS nun wieder verstärkt gefragt, die Mitglieder im Kanton Schaffhausen bei der Bewältigung des fortschreitenden Strukturwandels zu unterstützen. Dies gilt vor allem angesichts der zunehmenden Liberalisierung und der zu erwartenden weiteren Öffnung der Märkte gegenüber Europa. Die grossen Erfolge in den Aktiengesellschaften verschaffen dem GVS hierzu den notwendigen Spielraum.

### **Freihandel – eine Frage der Geschwindigkeit**

Ugo Tosoni glaubt, dass der Freihandel nicht mehr aufzuhalten ist, «unabhängig davon, ob wir das wollen oder nicht, es ist nur eine Frage der Geschwindigkeit.» Hier ist es das Anliegen des GVS, dass die Öffnung so gestaltet wird, dass sie erträglich ist. GVS-Präsident Kurt Müller sieht das ähnlich: «Es wird ein Leben nach dem

Freihandel geben, auch für den GVS. Aber die Frage ist, in welchem Masse der Freihandel greift. Wenn es für die Bauern schwierig wird, dann wird es auch für uns schwierig.» Geschäftsführer wie Präsident legen grossen Wert darauf, dass die Schweizer Landwirte gleich lange Spiesse wie die europäischen Konkurrenten haben und nicht durch höhere Auflagen benachteiligt werden.

Auf politischer Ebene setzt der GVS auf die Zusammenarbeit mit dem Kantonalen Landwirtschaftlichen Verein, welcher über den Bauernsekretär die politischen Anliegen der Schaffhauser Bauern im Kanton und auch auf Bundesebene vertritt: «Der Freihandel stellt mit Sicherheit eine grosse Herausforderung dar. Bereits jetzt sind die Preise für Milch und Getreide extrem gesunken», urteilt Ernst Landolt, Bauernsekretär bis 2011 und seither Regierungsrat. Mittel- und langfristige gesehen ist er jedoch optimistisch, dass die Landwirtschaft eine gute Zukunft hat: «Wegen des weltweiten

Bevölkerungswachstums können die Nahrungsmittelpreise auch wieder steigen und die Selbstversorgung der Schweiz könnte eine Renaissance erleben.» Ausserdem glaubt er an die unternehmerische Kraft der Schaffhauser Bauern, für ihre Betriebe einen guten Weg zu finden.

### **Eigenständigkeit als Stärke**

Der GVS ist stolz darauf, dass man die Eigenständigkeit verteidigen konnte – notabene neben dem Landverband St. Gallen als einziger Genossenschaftsverband der Schweiz. GVS-Präsident Kurt Müller betont: «Wären wir der 'fenaco' beigetreten, wären wir heute noch eine Getreidesammelstelle, sonst nichts.» Er schätzt vor allem, dass man als Kleiner den anderen manchmal «zwischen den Beinen durchrennen» könne. Die relative Kleinheit mache flexibel und gebe Dynamik. Durch die überschaubaren Strukturen sei man schnell und effizient. «Und eine massvolle Zusammenarbeit mit Partnern bringt eine Öffnung zum Markt.»



*Gemeinsam in die Zukunft: Schaffhauser Bauern bei einer Feldbesichtigung.*

GVS-Ehrenpräsident Fritz Friedli ist ebenfalls überzeugt, dass der Wille zur Eigenständigkeit den GVS speziell gemacht hat. Die Delegiertenversammlungen sind ausgesprochen lebendig, die Delegierten fühlen sich stark verbunden mit dem Verband und erlauben sich gerade deshalb auch einmal Kritik. Deshalb lautet Friedlis Fazit: «Grösse allein ist nicht entscheidend für den Erfolg, sondern die Qualität der Führung.»

Nichtsdestotrotz ist die Zusammenarbeit mit anderen landwirtschaftlichen Organisationen über die Kantonsgrenzen hinaus sehr wichtig, wie Ugo Tosoni betont: «Wir schätzen und pflegen unser partnerschaftliches Verhältnis zur 'fenaco'.» Heute arbeite man in vielen Bereichen konstruktiv zusammen, etwa bei den Landiläden oder bei der Marke AGROLA. Denn die «fenaco» sei hochprofessionell und verfüge über sehr gute Produkte.

### Den Grundgedanken weiter leben

Gerade angesichts der Herausforderungen der Zukunft ist es für den GVS wichtig, seinen Grundgedanken, die Solidarität unter den Bauern, weiter zu leben und zu entwickeln: «Unsere Stärke und unser Abgrenzungsmerkmal als GVS ist die Nähe zum Bauern», so Ugo Tosoni. Der grosse Teil der Landwirte im Kanton Schaffhausen ist Mitglied der GVS-Genossenschaften und kann über die rund 70 Delegierten mitbestimmen. Die Nähe ist extrem, jeder kann, darf und soll mitreden. Ugo Tosoni schätzt dabei vor allem den grossen Zusammenhalt – «der Genossenschaftsgedanke ist bei unseren Eignern sehr tief verankert.» Kurt Müller ergänzt: «Wir werden auch in Zukunft erfolgreich sein, wenn wir unserer Genossenschaftsidee treu bleiben. Wichtig ist, dass wir unserem bestehenden Auftrag nachkommen und gleichzeitig beweglich bleiben angesichts der modernen Gegebenheiten.»

*Engagiert: Die Teilnehmer der Präsidentenkonferenz des GVS im Jahr 2011.*



# Schlusswort

Es war ein weiter Weg vom Ladengeschäft in der Goldsteinstrasse bis zum Millionenunternehmen im Herblingertal. Der GVS hat sich in den vergangenen 100 Jahren in einem Masse entwickelt, das sich seine Gründerväter nicht hätten träumen lassen.

Mit Sicherheit wären sie fasziniert, dass der Genossenschaftsverband heute einer der wichtigsten Traktorenhändler der Schweiz ist und darüber hinaus sehr erfolgreich eigene Landmaschinen herstellt. Auch die Professionalität und Qualität, mit welcher der GVS heute Wein produziert, war für die Genossenschaftsgründer noch nicht denkbar.

Gleichzeitig wären Männer wie Traugott Waldvogel und Alfred Erzinger hochzufrieden, dass auch heute noch der GVS seine Grundaufgabe erfüllt – die Beschaffung landwirtschaftlicher Hilfsmittel und die Vermarktung der bäuerlichen Erzeugnisse im Sinne der Genossenschaftsmitglieder vor Ort.

Wenn die Gründerväter von damals bei einer der heutigen GVS-Delegiertenversammlungen dabei sein könnten, würden sie vermutlich schmunzeln, dass immer noch genauso intensiv und oftmals hitzig diskutiert wird wie in den Anfangsjahren.

Die Vorfahren der heutigen Schaffhauser Bauern würden wohl erschrecken angesichts der oftmals dramati-

schen Situationen der vergangenen 100 Jahre: Zwei Weltkriege, Qualitätsprobleme Ende der 50er-Jahre, Grossbrand 1960, Übernahmeavancen 1993 und eine ganze Reihe weiterer Herausforderungen mehr. Umso stolzer wären sie über die erreichten Meilensteine – Umzug ins Herblingertal, Einstieg ins Landmaschinengeschäft, Übernahme von Schachenmann und Agrar oder auch der Aufbau des Konsumentengeschäfts.

Die aktuellen Herausforderungen und die Dynamik des internationalen Handels würden den GVS-Gründern vermutlich Angst machen. Vielleicht hätten sie auch Mitleid mit ihren Urenkeln auf den Höfen, weil deren Arbeit heute viel hektischer und komplizierter geworden ist.

Wahrscheinlich wären die Gründerväter sehr stolz darauf, dass der GVS auch nach 100 Jahren seine Eigenständigkeit bewahrt hat.

Und ganz bestimmt wären sie froh und zufrieden, dass der GVS in den vergangenen 100 Jahren seine Genossenschaftsidee niemals verraten hat. Denn nicht der Vorteil des Verbandes ist das Ziel allen Handelns, sondern die Unterstützung der Bauern in Schaffhausen, damit diese weiterhin eine Zukunft haben. Denn dafür ist der GVS gegründet worden. Und dafür steht er gestern, heute und morgen.

# 100 Jahre GVS – Chronik der wichtigsten Ereignisse

|           |   |
|-----------|---|
| 1.10.1911 | Gründung des GVS durch 27 Delegierte aus 15 Gemeinden   |
| 1911-1938 | Karl Schmid amtiert als erster Präsident des GVS  |
| 1911-1938 | Amtszeit von Alfred Erzinger als erster Geschäftsführer des GVS   |
| 1920      | Ankauf der Liegenschaft Spitalstrasse mit Lagerhaus beim Schaffhauser Bahnhof   |
| 1922      | Inbetriebnahme der Kundenmühle  |
| 1931      | Einstieg des GVS ins Weingeschäft   |
| 2.10.1932 | Einweihung des neuen GVS-Verwaltungsgebäudes «Landhaus»   |
| 5.7.1938  | Tod von Alfred Erzinger   |
| 1938-1954 | Amtszeit von Robert Keller als zweiter GVS-Präsident  |
| 1938-1960 | Hermann Wettstein amtiert als zweiter GVS-Geschäftsführer   |
| 1941      | Aufwändige Reparatur und Modernisierung der Kundenmühle   |
| 1951      | Bau eines neuen Weinkellers hinter dem Lagerhaus Spitalstrasse  |
| 30.3.1952 | Annahme des Bundesgesetzes zur Förderung der Landwirtschaft   |
| 18.6.1955 | Tod von Karl Schmid   |
| 8.11.1955 | Tod von Robert Keller   |
| 1955-1958 | Amtszeit von Paul Schwaninger als dritter GVS-Präsident   |
| 1957/58   | Massive Qualitätsprobleme beim Wein und bei der Getreidemühle   |
| 1958-1979 | Amtszeit von Fritz Friedli als vierter GVS-Präsident  |
| 1960-1969 | Rudolf Stamm amtiert als dritter GVS-Geschäftsführer  |
| 26.2.1960 | Verheerender Brand des GVS-Lagergebäudes – 1.1 Mio. Franken Schaden   |
| 12.4.1960 | Delegierte und Vorstand entscheiden sich für den Neubau im Herblingertal  |
| 1961      | Einstieg in die Produktion von Mischfutter, 1965 Ausbau der Anlage  |
| 1963      | Modernisierung der GVS-Statuten, Stärkung der Vorstandskompetenzen. Die persönliche Haftung jedes Mitglieds wird beibehalten und auf 300 Franken festgesetzt. |
| 1963      | GVS übernimmt die Vermarktung von Getreidesamen von der Saatzuchtgenossenschaft Schaffhausen  |
| 1963      | Inbetriebnahme einer neuen Anlage zur Reinigung und Trocknung von Getreide, Verlegung des Lagerhauses und des Bürogebäudes ins Herblingertal                  |
| 1964      | Die Kundenmühle wird am neuen Standort wieder in Betrieb genommen   |
| 24.9.1964 | Einweihungsfeier für das neue Lagerhaus Herblingertal und nachträgliche Feier zum 50-Jahr-Jubiläum des GVS  |
| 1964      | Entscheid für den Import der deutschen Traktorenmarke Fendt und Gründung einer Landmaschinenabteilung mit eigener Reparaturwerkstätte                         |
| 1.2.1965  | Start des GVS-Beratungsdienstes für Mitglieder  |
| 1966      | Eröffnung der Abteilung Brenn- und Treibstoffe  |
| 14.7.1969 | Das Betriebsgebäude im Herblingertal erhält einen Geleiseanschluss  |
| 1970-2008 | Hermann Sieber amtiert als vierter GVS-Geschäftsführer  |
| 1972      | Entscheid für die Zusammenarbeit mit privaten Landmaschinenhändlern und Übernahme der Generalvertretung Schweiz für Fendt-Traktoren                           |
| 1973      | Depotvertrag mit der Sibra-Gruppe, 1975 Depotvertrag mit der Anker-Brauerei, ab 1976 Zusammenarbeit mit der Falken-Brauerei intensiviert                      |
| 1977      | Einführung der Milchkontingentierung  |
| 1977      | Aufbau des Landmaschinenhandels in der Westschweiz: Gründung der Etrama S.A.  |
| 1979      | Ernennung von Fritz Friedli zum Ehrenpräsidenten des GVS  |
| 1979-1987 | Amtszeit von Adolf Keller als fünfter GVS-Präsident   |
| 1979      | Die GVS-Delegierten genehmigen einen Kredit für einen neuen Silo  |

|           |   |
|-----------|---|
| 1986      | Auslieferung des 5 000sten Fendt-Traktors   |
| 1985      | Eröffnung der neuen Landmaschinenabteilung auf dem 1982 gekauften Gelände Majorenacker  |
| 1987-1997 | Amtszeit von Josef Schmid als sechster GVS-Präsident  |
| 1992      | Nach der Rückkehr von Trasadingen und Guntmadingen sind wieder alle landwirtschaftlichen Genossenschaften auf Schaffhauser Kantonsgebiet Mitglieder des GVS     |
| 8.10.1992 | Die ausserordentliche Delegiertenversammlung beschliesst mit 95%iger Mehrheit, die Unabhängigkeit des GVS beizubehalten   |
| 1993      | Umstellung der Agrarsubventionen auf das Direktzahlungssystem   |
| 1.1.1994  | Fast alle Schweizer Genossenschaftsverbände der Landwirtschaft fusionieren zur «fenaco» – der GVS bleibt autonom  |
| 1.1.1995  | Aufhebung der Mehlkontingentierung in der Schweiz   |
| 1.7.1996  | Gründung der GVS-Planzer AG, Ausgliederung der bisherigen Logistik-Abteilung  |
| 1997      | Fusion der GVS-Weinkellerei mit der traditionsreichen Kellerei Schachenmann zur GVS Schachenmann AG   |
| 1997      | Kurt Müller wird siebter GVS-Präsident  |
| 1999      | Abbruch des traditionsreichen Landhauses hinter dem Schaffhauser Bahnhof  |
| 12.3.2000 | Die Schaffhauser Bevölkerung spricht sich mit einer klaren Mehrheit von 73 % für das kantonale Landwirtschaftsgesetz aus  |
| 2000      | Der Umsatz des GVS überschreitet erstmalig die 100-Millionen-Marke  |
| 1.1.2001  | Fusion des traditionellen Landmaschinenherstellers Agrar AG mit dem ausgegliederten Landmaschinenbereich des GVS zur GVS Agrar AG                               |
| 1.1.2001  | Liberalisierung des Brotgetreidemarktes   |
| 2001      | Zusammenlegung der beiden Abteilungen Mühle und Landwirtschaft, ab 2004 unter dem Namen «GVS agro»  |
| 2001      | Generalvertretung Krone-Futtererntemaschinen  |
| 2001      | Eröffnung des Tankstellenshops TopShop, 2003 Eröffnung der ersten Erdgas-Tankstelle   |
| 9.10.2001 | Brand der Trocknungsanlage im Getreidesilo mit einem Schaden von mehr als 1 Mio. Franken  |
| 2001      | Die GVS Agrar AG beginnt mit der Eigenproduktion von Ladewagen, Druckfässern und Mistzettern in Flawil, später kommen Intensivaufbereiter und Ballengeräte dazu |
| 2003      | Der GVS übernimmt den Vertrieb der Traktorenmarke Massey Ferguson   |
| 2004      | Relaunch der Weinmarke «Goldsiegel»   |
| 2004      | Start der Partnerschaft mit dem Futtermittellieferanten Provimi Kliba, Spezialisierung der Futtermühle auf Thermoflocken  |
| 1.9.2006  | Eröffnung des GVS Marktes   |
| 3.10.2006 | Die GVS-Delegierten stimmen mit grosser Mehrheit einer Vereinbarung über die Zusammenarbeit mit der fenaco zu   |
| 2007      | Generalvertretung Valtra-Traktoren  |
| 2008      | Zusammenlegung der Treib- und Brennstoffabteilung mit dem GVS Markt im neugeschaffenen Bereich «GVS Konsumenten»  |
| 2008      | Ugo Tosoni wird fünfter Geschäftsführer des GVS   |
| 2009      | Aufhebung der Milchkontingentierung   |
| 11.2009   | Eröffnung des neuen Besucherraums mit Degustationszentrum bei der GVS Schachenmann AG   |
| 2009      | Der GVS beschäftigt rund 250 Mitarbeitende und gehört damit zu den 10 grössten Arbeitgebern im Kanton Schaffhausen  |
| 2010      | Gründung der GVS Landi AG   |
| 2011      | Der GVS feiert das 100-jährige Bestehen   |

# Bildnachweise

S. 8: GA Schleithem; S. 9: GA Schleithem; S. 10: Archiv Rolf Wessendorf; S. 11: GA Schleithem; S. 12: Schaffhauser Bauernverband; S. 14: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/9.b; S. 15: Dorfmuseum Wilchingen; S. 16 oben: Schaffhauser Kantonsgeschichte, Bd. I; S. 16 unten: GA Schleithem; S. 17: Berufsbildungszentrum Schaffhausen; S. 18: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/57.3.a; S. 19: Staatsarchiv Schaffhausen; S. 20: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/20.a; S. 22: Stadtarchiv Schaffhausen; S. 24: Stadtarchiv Schaffhausen; S. 25: Archiv GVS; S. 26: Archiv GVS; S. 28: Schweizerische Nationalbibliothek; S. 29 oben: Stadtarchiv Schaffhausen; S. 29 unten: Schaffhauser Bauernverband; S. 30: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/24.c; S. 31 oben: Lilly Wettstein; S. 31 unten: Stadtarchiv Schaffhausen; S. 33 oben und unten: Sammlung Dr. Carl Richter, STASH, Kultur II/3.1001.15 und 1001.114; S. 34 unten: Schaffhauser Bauernverband; S. 35 oben: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/5.2.d; S. 36: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/77; S. 39: Archiv B. + E. Bühler; S. 40 und 41: Archiv GVS; S. 43: Archiv GVS; S. 44: Archiv Max Baumann; S. 45: Archiv Rolf Wessendorf; S. 46: Archiv B. + E. Bühler; S. 47 oben: Archiv B. + E. Bühler; S. 47 unten: Archiv GVS; S. 48: Archiv B. + E. Bühler; S. 49 oben: Archiv B. + E. Bühler; S. 49 unten: Archiv GVS; S. 50: Archiv GVS; S. 51: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/99.a; S. 52: Sammlung Dr. Carl Richter, STASH, Kultur II/3.1003.270; S. 53: Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/88.b; S. 54: Archiv GVS; S. 55: Archiv Rolf Wessendorf; S. 56: Archiv Rolf Wessendorf; S. 57: Archiv GVS; S. 58: Archiv Rolf Wessendorf; S. 59: Archiv B. + E. Bühler; S. 60: Archiv Max Baumann; S. 61: Fritz Friedli; S. 62: Archiv Max Baumann; S. 63: Archiv Max Baumann; S. 64 oben: Archiv GVS; S. 64 unten: Archiv Max Baumann; S. 65: Archiv Max Baumann; S. 66 oben: Archiv B. + E. Bühler; S. 66 unten: Archiv Max Baumann; S. 67: Archiv B. + E. Bühler; S. 68: Archiv Max Baumann; S. 70: Schaffhauser Bauernverband; S. 71: Archiv Rolf Wessendorf; S. 72: Archiv GVS; S. 73: Schaffhauser Bauernverband; S. 74: Archiv GVS; S. 75: Schaffhauser Bauernverband; S. 76: Archiv GVS; S. 77: Archiv Rolf Wessendorf; S. 78: Schaffhauser Bauernverband; S. 79: Archiv GVS; S. 80: Schaffhauser Bauernverband; S. 81: Archiv GVS; S. 82: Archiv GVS; S. 84: Archiv GVS; S. 85: Archiv GVS; S. 86: Archiv GVS; S. 87: Archiv GVS; S. 88: Hermann Sieber; S. 89: Archiv GVS; S. 90: Archiv GVS; S. 91 oben: Schaffhauser Bauernverband; S. 91 unten: Archiv GVS; S. 92: Archiv GVS; S. 93 oben und unten: Archiv GVS; S. 94: Archiv GVS; S. 97: Schaffhauser Bauernverband; S. 98: Archiv GVS.

## **Umschlag vorne:**

Sammlung Hans Walter, STASH, AV Medien 1/51.b (Aufnahme in Gächlingen, 1958).

## **Umschlag hinten:**

Archiv GVS.

# Dank

Zunächst danke ich dem GVS-Vorstand und der Unternehmensleitung sowie dem ganzen GVS-Team für die konstruktive Begleitung bei diesem Projekt. Alle Beteiligten haben mich bei den Recherchen, der Abfassung des Manuskripts und nicht zuletzt beim Gegenlesen engagiert unterstützt.

Besonders danken möchte ich dem GVS-Präsidenten Kurt Müller sowie dem Geschäftsführer der GVS Gruppe, Ugo Tosoni, für zahlreiche Auskünfte und Informationen über die jüngere GVS-Geschichte. Ein grosses Dankeschön geht auch an Ernst Landolt, Schaffhauser Regierungsrat und ehemaliges GVS-Vorstandsmitglied. Der Band hat von seinen journalistischen Fähigkeiten, seinen Anregungen und Fotos sehr profitiert.

Meinen Interviewpartnern Christian Häberli und Daniel Leinhäuser von der GVS-Unternehmensleitung danke ich für spannende Informationen im Rahmen meiner Recherchen.

Ebenfalls danken möchte ich Antonio Filomeno, Peter Felder, Daniel Stahl und Michael Fuchs für ihre Hinweise.

Mein spezieller Dank gilt Hermann Sieber, dem langjährigen GVS-Geschäftsführer, für seine umfassenden Auskünfte. Er hat mir sehr dabei geholfen, die Geschichte des GVS in den vergangenen Jahrzehnten besser zu verstehen. Dies gilt vor allem auch für Fritz Friedli, den Ehrenpräsidenten des GVS. Er hat mich ebenfalls mit grosser Hilfsbereitschaft und Kompetenz bei meiner Arbeit unterstützt.

Für die Projektleitung und Koordination gilt mein herzlicher Dank Hansjörg Furter. Er hat mir speziell bei der Vermittlung der Interviewpartner sowie bei der Bilderbeschaffung geholfen, ausserdem habe ich von seinem Wissen über die Geschichte der Landmaschinenfirma Agrar profitiert.

Für die wertvolle Unterstützung bei der Bilderbeschaffung möchte ich besonders dem Staatsarchiv des Kantons Schaffhausen danken, hier vor allem Dr. Roland E. Hofer sowie Elisabeth Ehrat. Dasselbe gilt für das Stadtarchiv Schaffhausen, hier bin ich vor allem Dr. Peter Scheck sowie Marlise Wunderli für ihre Hilfsbereitschaft und Unterstützung zu Dank verpflichtet. Ebenfalls danken möchte ich Nora Winzeler vom Schaffhauser Bauernverband für zahlreiche Bilder sowie Willi Bächtold aus Schleithem für diverse Informationen.

Ein grosses Merci geht ebenfalls an Rolf Wessendorf, Max Baumann sowie Bruno und Eric Bühler, welche unkompliziert und unbürokratisch ermöglicht haben, dass ihre Bilder in dieser Publikation abgedruckt werden dürfen. Auch Lilly Wettstein, Franziska Dubach sowie Thomas Stamm danke ich bestens für ihre Unterstützung.

Schliesslich möchte ich nochmals dem Team der Schaffhauser Kantonsgeschichte danken. In den ersten Kapiteln der Publikation habe ich von den Recherchen und Erkenntnissen dieser Historiker sehr profitiert.

Falls ich beim Dank jemanden vergessen haben sollte, so bitte ich um Nachsicht.