

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
Kapitel: GVS auf neuen Wegen : 1969-1978. Die Ära von Hermann Sieber und Fritz Friedli
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: 18.01.2026

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



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 Importkontingen-ten 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 Ausliefe-
rung 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.

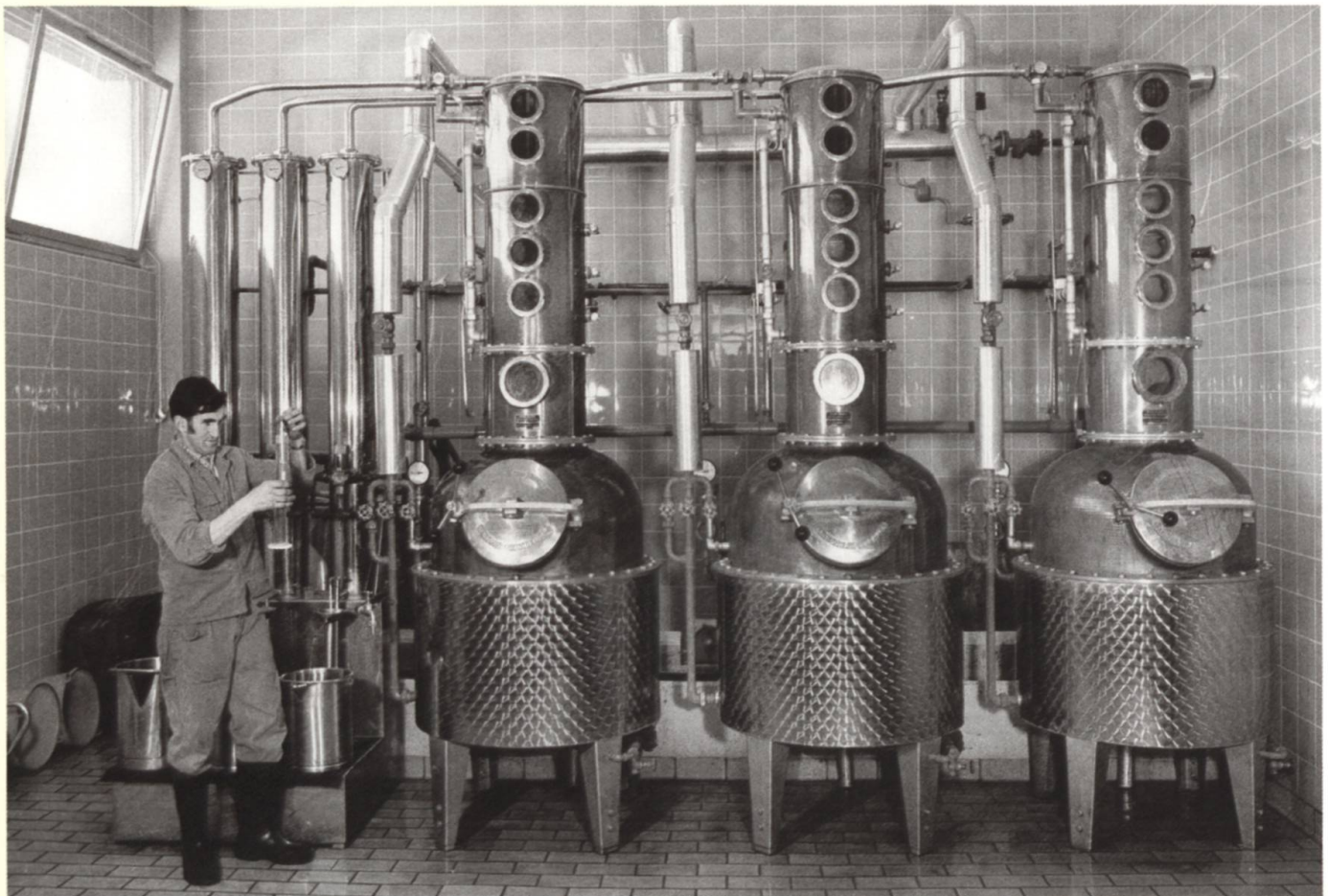
Aufbau der Weinkellerei

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 Neuhausen 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.

