

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: Der GVS stellt sich neu auf : 1997-2008. Die Ära von Hermann Sieber und Kurt Müller
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>



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 annahmen.

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.

