

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 Gruppe schreitet selbstbewusst in die Zukunft : seit 2008. Die Ära von Ugo Tosoni 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: 25.04.2026

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



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, Agrarcentren 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 Dosierladowagen 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 Gülle-technik 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 Marktbe-arbeitung, 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 langfristig 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.

