

«MIINI MEINIG»

Hello again

VON SANNA BÜHRER WINIGER



Ich war früher trendy, habe mich auf Facebook, LinkedIn und Twitter vernetzt. Bei Letzterem beeindruckte mich schwer, dass ich fast per sofort zwei Follower

hatte. Sie wurden wohl enttäuscht: Ich habe meinem Dabeisein ohne Aktivitäten kurz darauf wieder ein Ende gesetzt und auch meine anderen Profile «abgeräumt». Der Ton war mir vielfach zu rau. Nun hat mich das Landwirtschaftsbashing aber wieder aus dem digitalen Busch gelockt. Neu ist zudem der Schaffhauser Bauernverband auf Facebook präsent. Da macht das «Posten» Spass, etwa des Fotos der Schaffhauser Landwirte, deren Kühe an der DV von Swissherdbook Ost für eine Lebensleistung von 100 000 Kilo Milch ausgezeichnet wurden. Die am Anlass geehrten Tiere waren situationsgemäss alle «gestandene Semester», die jüngste unter ihnen 11, die älteste, Sofi, 19. Das ist klimabezogen clever, denn junges Milch-Rindvieh pupst und rülpsst zunächst ja eine Zeit lang ohne Nutzen für den Menschen. Es macht fürs Klima Sinn, Milchkühe lange im Bestand zu haben. Wie das allerdings gehen soll, wenn die Bauern ihre Direktzahlungen (DZ) verlieren, falls sie betriebsfremdes Futter zukaufen, wie das die Trinkwasser-Initiative (TWI) will, das ist für mich ein Fragezeichen. Futternknappheit haben wir vor nicht allzu langer Zeit erlebt, und im Zeichen des Klimawandels müssen wir damit auch wieder rechnen. Nach den Spielregeln der TWI muss dann bei ausgehenden Futtervorräten den Tierbestand reduzieren, wer seine DZ nicht verlieren will. Dabei werden die Kühe kaum beim Nachbarn landen, bei dem auf dem Heuboden gleichfalls Notstand herrscht, sondern im Schlachthaus. Auch wenn das nächste Jahr futtermässig wieder Entlastung bringen würde. Schade um die Kühe, schade um ihr Leben, schade um den «Ressourcenverschleiss». Schade, dass viele Leute solches wohl gar nicht sehen. Es sei denn, man postet zum Beispiel solche Zusammenhänge in den Social Media. Es gibt noch viel zu tun.

ANZEIGE

Agrikultura.ch

Kitzbüheler Alpen
4 Tage Do–So, 21.–24. Mai Fr. 740.–

KWF Messe Hessen
3 Tage Mi–Fr, 1.–3. Juli ab Fr. 410.–

Paris mit Kornkammer Europas
4 Tage So–Mi, 23.–26. Aug. ab Fr. 555.–

Tessin mit Kastanienfest
3 Tage Fr–So, 9.–11. Oktober ab Fr. 450.–

Badische Spargelstrasse
Mittwoch, 27. Mai Fr. 79.–

Weitere Reiseangebote unter www.agrikultura.ch

Diverse Einsteigeorte – auch in Ihrer Nähe! Haben Sie noch Fragen? Rufen Sie uns an:

Tel. 052 633 00 00 A1491724
Rattin AG, Zollstrasse 95, 8212 Neuhausen

«Wir wollen wissen, wo wir stehen»

Am Weiterbildungsmorgen der Schaffhauser Weinbranche vom 18. Januar haben sich Winzerinnen und Winzer frische Inputs geholt. Unter anderem präsentierte die Branchenorganisation Schaffhauser Blauburgunderland ihre «Strategie 2.0».

VON SANNA BÜHRER WINIGER

Einfach hat es sich das Schaffhauser Blauburgunderland (BBL) nicht gemacht. Die externe Expertise «Strategie 2.0» des Unternehmensberaters Johannes Ermatinger zeigt Gelungenes, aber auch Defizite der Branchenorganisation auf. Verbandspräsident Christian Roth scheut diese kritischen Aspekte nicht. «Wir sind für eine schonungslose Analyse dankbar. Wir wollen wissen, wo wir stehen», erklärt der Präsident des BBL, der selber Winzer ist, gegenüber dem «Schaffhauser Bauer». «Johannes Ermatinger hat uns aufgezeigt, dass wir in verschiedenen Bereichen auf dem rechten Weg sind und vieles bereits sehr gut läuft im Kanton. Doch er spricht auch Schwachstellen an und zeigt Möglichkeiten auf, wie diese angegangen werden können.»

Erfolg und Herausforderungen

Einer kritischen Analyse von Ist und Soll hat sich die Branchenorganisation bereits vor 18 Jahren im Rahmen der «Strategie 1.0» gestellt. Nun hat das BBL mit Ermatinger wiederum einen externen Berater geholt, der neben einer detaillierten Lagebeurteilung auch neue Ziele und Strategien entworfen hat.

Am Weiterbildungsmorgen in Schleithelm stellte der Schaffhauser Unternehmensberater im Rahmen seines Referats gewonnene Erkenntnisse vor. Viel ist seit 2002 erreicht worden, eine deutlich verbesserte Weinqualität beispielsweise und die Etablierung von «Leuchtturm-Events» wie der Gourmetwoche, der «Wiiiprob» und dem Traubenblütenfest. «Der Schaffhauser Wein hat sich im Kanton selber sehr gut positioniert, insbesondere auch in der Gastronomie. Doch Schaffhausen ist ein kleiner Markt und das Blauburgunderland ist ausserkantonale noch nicht etabliert», konstatierte Ermatinger am Anlass. Entsprechend besteht Handlungsbedarf, Schaffhauser Wein



BILD MARCUS GYGER

Die Schönheit der hiesigen Reblandschaften soll künftig noch mehr Wein-Begeisterte zur Reise ins Schaffhauser Blauburgunderland motivieren.

auch über die Kantonsgrenzen hinaus bekannt zu machen.

Dabei stösst die Branchenorganisation aber auf verschiedene Hürden. Die Pionierhaltung der Anfangsjahre sei verfliegen, analysierte Ermatinger. Das Blauburgunderland müsse mit knappen Ressourcen viel erreichen; die Erwartungen der Mitglieder seien hoch und heterogen. Die Dominanz einiger Grossabnehmer stelle er mangelnder Einheit unter den Produzenten gegenüber, dies bei einem grossen Marktdruck aus dem übrigen In- sowie dem Ausland und einem rückläufigen Weinkonsum. Überproduktionen in den Schaffhauser Reben ziehen eine Deklassierung von AOC-Trauben mit sich. Die entsprechend geringere Abgeltung für die betroffenen Traubenkontingente führt zu einer teilweise defizitären Produktion. Herausforderungen entstehen zudem einerseits durch die geforderte Ökologisierung seitens Gesellschaft und Politik sowie andererseits durch das Auftreten neuer Schadorganismen, die es in den Griff zu bekommen gilt.

In einer internen Analyse hatte Ermatinger das Qualitäts- und Preisgefüge beim Traubenhandel im Kanton Schaffhausen durchleuchtet. Dabei zeigte sich, dass nur gerade drei Prozent der Ernte in ein AOC-Premiumse-

gment geliefert und überdurchschnittlich bezahlt werden.

91 Prozent werden zwar zu AOC-Bedingungen produziert. Sie erreichen im Verkauf den für eine kostendeckende Produktion nötigen Preis teilweise aber deutlich nicht. Auch die sechs Prozent Landwein-Trauben können oft nicht zu einem wirtschaftlichen Preis gehandelt werden.

Erlebniskanton hoch drei

Aufgrund der branchenintern erhobenen Zahlen geht Ermatinger von einer Überproduktionsfläche von 80 bis 100 Hektaren aus, rund einem Fünftel des aktuellen Rebgebiets im Kanton. Entsprechend besteht Handlungsbedarf. Die Studie zeigt dabei verschiedene Möglichkeiten auf, vom Ausreissen überalterter Reben mit einer möglichen Rodungsprämie über eine zusätzliche Mengenregulierung oder die Einführung neuer Sorten bis zu einer anders ausgerichteten Segmentierung des Marktes, wie sie in der neuen Markenarchitektur der Strategie 2.0 angedacht ist. Eine weitere Option sei, nichts zu tun, fügte der Referent an. Dies führe zu einer automatischen Bereinigung der Situation. «Es ist zugleich aber die schlechteste Option, da es nur Verlierer gibt», warnte er. Entsprechend setzt die Strategie 2.0 auf si-

tuationsangepasstes Erkennen und Handeln. In ihrer Vision sieht sie Schaffhausen als Erlebniskanton hoch 3 – Wein, Menschen und Emotionen sollen über die Region hinausstrahlen und Weinaffine motivieren, das Blauburgunderland zu erleben. Die Rebberge bieten viele Möglichkeiten, Biodiversität noch mehr zu fördern – ein zusätzlicher Parameter, der künftig Schaffhauser Wein auszeichnen soll.

Neue Markenarchitektur entwickelt

Um weiterzukommen, will das BBL die eigenen organisatorischen Strukturen straffen und vermehrt wieder auf Pioniergeist sowie insbesondere auf innovative Köpfe setzen. Qualität, Absatz und Image der Schaffhauser Weine wird eine gezielte werberische Kommunikation voranbringen, mit dem Ziel, ein breites Angebot entlang einer neuen Marketingarchitektur zu pflegen.

Letztere definiert eine klar gegliederte Klassenhierarchie, mit dem Hochpreissegment «Grand Cru» an der Spitze, gefolgt von AOC Schaffhausen, AOC «Ortsname» sowie dem kostengünstigen Landwein. Jedes Segment unterliegt festgelegten Anforderungen, was etwa die Mengenregulation am Stock, den Ausbau in der Kellerei, den Verkaufspreis des Weins sowie die Verkaufsstrategie betrifft.

Das gehört zum «grünen Rebbau»

Dabei soll sich insbesondere der Landwein durch vermehrte Biodiversitätsförderung auszeichnen, auch dies nach definierten Vorgaben, welche sich zentral an Konsumentenbedürfnissen orientieren.

Zum «grünen Rebbau» gehören neben der Förderung der Artenvielfalt in den Weinbergen unter anderem auch der Schutz der Verbraucher-, Produzenten- und Mitarbeitergesundheit, der richtige Umgang mit Abfällen und Abwässern sowie der Einsatz von natürlichen Regulierungsmechanismen bei Schädlingen.

«Mit unseren bestehenden Hauptsorten ist biologischer Rebbau äusserst schwierig», erklärt Christian Roth. «Doch es gibt die Möglichkeit des grünen Rebbaus. Dieser werden wir in den kommenden Jahren nachgehen und so einen Beitrag zur Biodiversität und Nachhaltigkeit leisten.»

WEITERBILDUNG

5. GVS Pflanzen- und Ackerbautag brachte viel Neues

«Gesund vom Acker bis zur Mühle»: Unter diesem Motto vermittelte der 5. GVS Pflanzen- und Ackerbautag in Schaffhausen ein breites Spektrum an Informationen rund um Pflanzengesundheit an einem Anlass unter einem Dach. Am Nachmittag lag der Fokus auf Social Media.

Über 150 Landwirte bildeten sich am Anlass vom 9. Januar weiter, der Pflanzengesundheit sowie Erntequalität in den Mittelpunkt stellte.

So informierte Elmar Caldart (GVS) über die Pilzkrankheiten Fusarien sowie Steinbrand im Getreide und zeigte mögliche Massnahmen dagegen auf. Rückstände beider Pilze sind gesundheitsgefährdend und bedeuten für die Getreide-Sammelstellen eine grosse Herausforderung bei der Reinigung des Ernteguts. Patrik Eicher (GVS) analysierte alternative Möglich-

keiten der Krankheitsbekämpfung im Gerstenanbau nach dem Verbot von Chlorothalonil.

Dass Humus mit seiner Mikrofauna einen wichtigen Beitrag zur Pflanzengesundheit leistet, dazu informierte Mel Zürcher (Fenaco, s. auch Interview im Schaffhauser Bauer vom 16. Januar).

Daniel Item (GVS) porträtierte verschiedene Futtermischungen sowie aktuelle Körner- und Silomaissorten. Und neben den Inputs weiterer Referenten rund um Pflanzenschutz bestand zudem die Möglichkeit des direkten Austausches mit Fachleuten.

Tagungsorganisator Reto Joos hatte damit auch heuer ein attraktives und aktuelles Programm zusammengestellt.

Weltweit vernetzt

Social Media standen im Mittelpunkt des Nachmittagsprogramms, das

traditionellerweise vom Schaffhauser Bauernverband bestritten wurde.

Eingeladen hatte der SHBV den landwirtschaftserfahrenen Social-Media-Fachmann Florian Poprat der Fair-Factory GmbH mit Sitz in Fanas und Zürich.

Dieser nahm die Anwesenden mit auf eine Tour d'Horizon durch ein Universum, das im digitalen Alltag omnipräsent ist, das jedoch ungeahnte Winkel und Weiten aufweist – so etwa die Tatsache, dass Facebook nicht nur die Daten der eigenen User im Detail sammelt, sondern auch Daten der Besucher aller Websites, welche mit einem Facebook-Account verbunden sind.

Oder die Popularität, welche die sozialen Netzwerke weltweit genießen. So waren 2018 2,26 Milliarden Leute global mit einem Profil auf Facebook präsent, 3,84 Mio. davon in der Schweiz. Instagram zählte im selben

Jahr immerhin 1 Milliarde Accounts, davon 2,5 Mio. in der Schweiz. Und die 6,5 Mio. Whatsapp-Nutzer in der Eidgenossenschaft belegen: Sozusagen jeder Smartphone-User hierzulande ist an diese Plattform angeschlossen.

Gleichfalls interessant: Sowohl Instagram sowie Whatsapp gehören Facebook.

Facebook & Co. sinnvoll einsetzen

Facebook selber habe in der Schweiz punkto Wachstum seinen Zenit bereits überschritten, erklärte Poprat. Die Plattform ist aktuell vor allem für Nutzer über 30 attraktiv. Er zeigte jedoch verschiedene Vorteile auf, warum Facebook sich für das Anbieten von Dienstleistungen und Produkten nach wie vor sehr lohnt. Poprat demonstrierte, wie für wenig finanziellen

Fortsetzung auf Seite 2

LANDFRAUEN SEKTION

Abendrot – Gutwetterbot – «Landfrauen-Bot»

Landfrauen aus Stetten, die bedacht sind, zu einem Abendrot zu verhelfen.

Erst scheint es noch eine ganze Weile zu dauern. Eine Zeit, die bleibt, sich weiter ins Werken zu vertiefen und Gewünschtes zu einem guten Abschluss zu bringen.

Nur die langen Schatten der Bäume und die langsam aufkommende Kühle kündigen uns das Ausklingen an. Ein paar Schwalben ziehen ihre Runden in der Höhe, ganz so, als möchten sie uns einen Reigen vortanzen.

Und dann ganz plötzlich sind sie wie im Nu hinter dem Horizont verschwunden, die letzten Sonnenstrahlen des heutigen Tages.

Schon lässt das kleine Wunderwerk am Himmel nicht mehr lange auf sich warten. Ein Schauwerk von Farben über Rot, Gelb, Orange bis hin zu Violett vermischt mit einem tiefen Blau. Ein Moment der Mystik, einen Moment zum Pausieren und Geniessen. In Dankbarkeit für die Schöpferkraft der Natur innehalten. Wer will das schon verpassen!

Ein Abendrot, das uns zudem als Vorbote für den nächsten Tag die Vorfreude auf einen prachtvollen Tag schenkt.

Ambiente schaffen

Ganz so, wie es die Natur meistert, zauberhafte Momente zu schaffen, so sind die Landfrauen Stetten stets besorgt, sich untereinander oder in ihren Familiengemeinschaften und den Gemeindemitgliedern zu ebensolchen Erlebnissen zu verhelfen.

In Ruhe und fernab vom Alltag bieten unter anderem spannende Abende das Eintauchen in verschiedene Themen mit Gleichgesinnten. Sei es, sich bei Kursen in kreatives Schöpfen zu vertiefen oder in das erweiterte Wissen über das Wunderwerk Natur einzutau-chen.

Ein andermal sind es neue Kochideen, die begeistern oder ganz einfach das Auffrischen der Nothilfe für das Gemeinschaftswohl. Dies hilft unter anderem auch, das Wirken gegen

aussen zu verschönern. Denn weder bei der Pausenmilch noch beim Verwöhnt werden nach dem Räbelichtlitzumzug noch bei der Chilbi in Stetten ist die wunderbare Handschrift der Landfrauen wegzudenken.

Eintauchen und Farben spielen lassen

Ein besonderes Erlebnis bot auch der stimmungsvolle Novemberabend in der Amsler-Laffonstrasse in Schaffhausen beim legendären Kerzenziehen. Die christliche Gemeinde der Evangelischen Allianz Schaffhausen bietet die Möglichkeit, eine allumfassende Infrastruktur vom Kerzenziehen bis hin zum Wachstum selber beschichten, für besondere Anlässe zu mieten.

Nachdem sich jede für eine Kerzendicke entschlossen hat und den dementsprechenden Docht in der Hand hält, werden diejenigen mit Bedacht in das flüssige Wachs getaucht. Wichtig ist, das Werk gleich danach im kalten Wasser zu kühlen.

Natürlich darf das Abtrocknen nicht fehlen, will man beim Kerzen-schein nicht durch das dauernde Zischen gestört werden oder dem ständigen Ablöschen ausgesetzt sein. Inspiriert von einer grossen Auswahl an Farben wird von einem Topf zum anderen gewechselt und ein fast meditatives Schaffen beginnt.

Zum Abschluss dürfen die Kerzen unter Anleitung fleissiger Helfer verziert werden – Farbenformationen die berühren.

Nebenan durfte frau bei Raclette und feinem Gebäck dem geselligen Beisammensein frönen. Wertvolle Momente, die uns verhelfen, den Austausch unter Frauen zu pflegen.

Längst ist das vergilbte Bild der Landfrauen abgelegt und ein neuer Wind weht.

Ein Engagement, getragen von begeisterungsfähigen Frauen aus unserem Dorf mit einer grossen Wirkung für die ganze Gesellschaft.

Für die Landfrauen Stetten:
Regina Hinder Lang,
Vereinsmitglied



BILD SILVIO MARUGG BILDERMACHER STETTEN

Beindruckende Abendstimmung in Stetten.

... Fortsetzung von Seite 1

Aufwand ein sehr zielgenaues Publikum beworben werden kann. Im Weiteren zeigte der Fachmann, dass das eigene Unternehmen über den Service Google MyBusiness bei der Internetsuche durch Dritte besser gefunden wird, dass dort verschiedene Angaben wie Adresse und Öffnungszeiten hinterlegt werden können und auch das Erstellen einer einfachen Website damit möglich ist.

Wie eine solche attraktiv gestaltet wird und mit welchen Tools Newsletters kostenlos versandt werden können, stellte der Profi ebenfalls vor. Seine Tipps, wie die gewählten Social-Media-Kanäle für Kunden ansprechend betrieben werden können, gaben den Anwesenden zudem weitere wertvolle Inputs mit auf den Weg.*sbw

* Im nächsten «Schaffhauser Bauer» erscheint ein ausführliches Interview mit Florian Poprat zu Social Media.

DAS SCHWARZE BRETT

■ **Newsletter SHBV**
u.a. Pflanzenbau: Sonnenblumen.

■ **Die Ländliche Familienhilfe SH**
hilft im Kanton, wo die Bäuerin/Hausfrau ausfällt. Infos: Doris Neidhart, 077 493 22 44, 052 743 17 07. www.landfrauen-sh.ch

■ **Info-Morgen Landi Wilchingen**
Mi., 19. Febr., 9 Uhr, Rötibergstube Wilchingen. Gewässerschutz – fit für die Kontrolle? Informationen aus der Flur. Infos Landi.

Impressum Schaffhauser Bauer

Offiz. Organ des Schaffh. Bauernverbands. Erscheint jeden Do. Redaktion: Sanna Bühler Winiger (sbw), www.schaffhauserbauer.ch.

Anzeigen: Verlag «Schaffhauser Nachrichten»
Tel.: 052 633 31 11, Mail: anzeigen@shn.ch
Annahmeschluss: jeweils Dienstag, 9.00 Uhr

GVS

Herausforderungen angepackt

Der Landwirtschaftliche Genossenschaftsverband Schaffhausen GVS ist als namhafte Unternehmensgruppe im Schweizer Agrarsektor unterwegs. Doch er hält auch am Genossenschaftsgedanken fest. Das Jahr 2019 hat Hürden gebracht. Ugo Tosoni, Geschäftsführer der GVS-Gruppe, zieht Bilanz:

Schaffhauser Bauer: An der Weiterbildung der Weinbranche vom letzten Samstag wurde einmal mehr deutlich, dass die Weinproduktion sich in einem schwierigen Umfeld behaupten muss, mit weniger Weinkonsum sowie einem grossen Konkurrenz- und Preisdruck aus dem In- und Ausland. Wie hat sich die GVS-Weinkellerei 2019 entwickelt?



Ugo Tosoni, Geschäftsführer GVS-Gruppe: Die GVS-Weinkellerei ist mitten im Wandel, bezüglich Lieferanten, Kunden und dem Sortiment. Längerfristig sind im Investitionsbereich verschiedene Neuerungen in der Weinkellerei geplant.

Im 2018 konnten wir einen erfreulichen Abschluss schreiben – das Team hat sehr gut gearbeitet. Im 2019 hat sich der Umsatz wegen dem Wandel und der ausserordentlich grossen Ernte 2018 sowie der überdurchschnittlichen Ernte 2019 leicht reduziert. Der Wein dieser Jahrgänge muss erst einmal verkauft werden.

Der GVS spielt bei der Traubenan-nahme eine grosse Rolle. Doch wir wollen kein Erdbeben im Sinne eines grossen Flächenabbaus auslösen. Wir haben ja einen genossenschaftlichen Auftrag. Aber wir müssen das Konsumverhalten und gewisse Marktgegebenheiten akzeptieren und darauf mit einem «Fine Tuning» reagieren. Unser oberstes Ziel ist hervorragende Qualität und diese beginnt im Rebberg. Der letztjährige Medaillenspiegel zeigt, dass wir dem gerecht wurden. Insgesamt wurden sieben GVS-Weine mit Goldmedaillen und fünfzehn mit Silber ausgezeichnet.

Ist der Preiskampf auch auf diesem Niveau hart?
Der Preiskampf ist bei den grossen Abnehmern unerbitlich. Erwartet wird oberste Qualität zu Tiefpreisen. Wir konnten einen grossen Teil der überdurchschnittlichen Ernten 2018 und 2019 absetzen. Dies war aber nicht ganz einfach, da wir mit den eher kleinen Ernten von 2016 und 2017 in diesem Marktsegment nicht partizipiert haben. Weiter haben wir verschiedene Marktsegmente intensiver bearbeitet, zum Beispiel die Gastronomie und den Fachhandel. Wir setzen auf unsere Markenarchitektur mit den Classic-, Sélection-, Goldsiegel- sowie der Premiumlinien. Auch hier setzten wir auf unsere Qualitätsstrategie.

Wie hat sich die GVS Landi AG entwickelt?
Mit über 100 Mio. Franken Umsatz hat sie ein sehr gutes Resultat erreicht. Im Agro-Bereich haben wir mit über 25000 Tonnen Getreide eine sehr grosse Ernte entgegengenommen. Zum Vergleich: 2018 wurden 17500 Tonnen geliefert. Die Qualität war letztes Jahr unterschiedlich, jedoch mehrheitlich gut. Die hohe Tonnage zeigt uns, dass der Ablauf der Annahmestelle im Herblingertal nach dem Ausbau sehr professionell funktioniert.

Zeitweilig beschäftigen wir uns mit der Gächlinger Anlage und erarbeiten ein gesamtes Sammelstellenkonzept. Dieses soll unter Einbezug der Erfahrungen aus der diesjährigen Ernte noch dieses Jahr in die nächste Phase gehen.

Wie entwickelt sich das Engagement der GVS-Agrar in Frankreich?
Wir führen gemeinsam mit der Kölner Genossenschaft RWZ die französische Firma Manager SAS in Südfrankreich immer noch aus dem wichtigen Grund, um gegenüber unseren Lieferanten eine breitere Abstützung mit mehreren Standbeinen sowie grösseren Volu-



SYMBOLBILD ARCHIV GVS

Die GVS Weinkellerei setzt auf höchste Qualität. Diese fängt schon im Rebberg an: Kellermeister Michael Fuchs und Winzerin Maja Kramer begutachten die Gesundheit der Reben.

auch im Ausland tätig – nach wie vor ein Erfolg?

Den Landtechnikbereich des GVS muss man gesamthaft als Gruppe anschauen – die GVS Agrar AG hat in der Schweiz mit der Agrar Landtechnik AG und lokalen Händlern einige Tochterfirmen.

2019 war für das Inlandsgeschäft ein sehr starkes Jahr: Wir konnten unseren Umsatz markant steigern, gelitten haben wir aber unter den volatilen Wechselkursen. Unser Marktanteil liegt bei den Traktoren in der Schweiz bei über 30 Prozent. Fendt ist erneut Marktführer mit über 18 Prozent. Damit belegt Fendt seit Jahren den ersten Platz. Auch bei den Landmaschinen sind wir unter den ersten drei in ihren jeweiligen Produktsegmenten. Das ist unser erklärtes Ziel. Wir setzen auf eine sehr gute, fein verteilte Händlerschaft, die einen hervorragenden Service anbietet.

Eines unserer grossen Projekte haben wir im «After Sales»-Bereich. Dazu gehören unter anderem der technische Kundendienst mit Erteilen von Auskünften, die Lieferung von Ersatzteilen und interne sowie externe Produkteschulungen. Wir bilden im Rahmen unserer 2019 neu gegründeten Agrar-Academy unsere Mitarbeitenden intern diesbezüglich laufend weiter und werden dies ebenfalls mit unseren Händlern tun. Auch die digitale Vernetzung bringt neue Anforderungen mit sich. Man kann zum Beispiel bei neuen Traktormodellen direkt auf die Daten des Fahrzeugs zugreifen. Auch diesbezüglich schulen wir unsere Mitarbeitenden weiter.

Punkto Neuerungen: An vorderster Front steht die Swiss Future Farm (SFF) in Tänikon, an welcher der GVS beteiligt ist. Erfüllen sich die Erwartungen dort?

Die SFF hat sich erfolgreich als Schnittstelle zwischen Neuentwicklungen, Testumgebung und Anwendung bewährt. Die Arbeit dort verlangt viel Know-how, was die Detailkenntnisse der Maschinen angeht beispielsweise bezüglich Sensoren oder Einstellungs-optionen. Für den GVS ist neu Marco Stefani in Tänikon im Einsatz. Er war bis anhin der Verkaufsleiter der Linie Massey Ferguson.

Wie entwickelt sich das Engagement der GVS-Agrar in Frankreich?

Wir führen gemeinsam mit der Kölner Genossenschaft RWZ die französische Firma Manager SAS in Südfrankreich immer noch aus dem wichtigen Grund, um gegenüber unseren Lieferanten eine breitere Abstützung mit mehreren Standbeinen sowie grösseren Volu-

mina als Abnehmer einbringen zu können. Manager hat bis vor Kurzem nur Fendt Traktoren gehandelt. Nun haben wir die ganze Produktlinie von Fendt und neu auch jene von Valtra sowie weitere einführen dürfen. Die Aufbauarbeiten sind nicht abgeschlossen, wir arbeiten zum Beispiel daran, das Programm zu standardisieren und das Gebiet noch besser abzudecken. Doch wir sind mit dem Verlauf zufrieden.

Das an der letzten Delegiertenversammlung gutgeheissene Elsass-Geschäft, eine 50-Prozent-Beteiligung an den RWZ-Filialen im Elsass, wurde letztes Jahr vollzogen. Hier stehen aktuell die Abgleichung des Sortiments und die Gebieteinteilung im Mittelpunkt. Auch hier sind wir mit dem Verlauf zufrieden.

Das Engagement in Frankreich ist eine grosse Herausforderung. Doch wir vergessen unsere Ansprüche am Schweizer Markt nicht und lassen dort nicht nach. Dank der hervorragenden Führungs- und Teamarbeit gelingt uns das auch.

Ihr Fazit für die ganze Gruppe zu 2019? Die GVS-Gruppe liegt mit dem Umsatz über dem Vorjahr und blickt insgesamt auf ein erfreuliches Jahr zurück.

Den Bauern und Bäuerinnen bläst aktuell in der Gesellschaft ein kalter Wind entgegen. Was sagen Sie dazu?

Ich bin beruflich in der ganzen Schweiz unterwegs und stelle immer wieder fest, dass der Schaffhauser Bauer ein fortschrittlicher Bauer mit fortschrittlichen Strukturen ist. Die Betriebsgrösse zum Beispiel ist überdurchschnittlich gross. Zudem sind auch viele junge Landwirte und Landwirtinnen aktiv, die interessiert sind und die Nachhaltigkeit sehr ernst nehmen.

Was ich grundsätzlich in der Gesellschaft vermisse, ist die Wertschätzung dessen, was in der Land- und Ernährungswirtschaft hergestellt wird, dass das Essen seinen Preis hat, weil viel Arbeit und Know-how drinsteckt.

Die Landwirtschaft hat im Bereich Ökologie sehr viele ihrer Aufgaben gemacht. Es gibt noch Luft nach oben, aber das wird es immer geben, auch in der Privatwirtschaft.

Im Kanton Schaffhausen ist die Land- und Ernährungswirtschaft gut etabliert. Wenn der Bund mit der AP22+ die Weichen für die Landwirtschaft richtigstellt, bin ich optimistisch. Doch es wird gemeinsame Anstrengungen brauchen, um in der Gesellschaft die Wertschätzung unserer Nahrungsmittel wieder zu wecken.

Interview: sbw