



Jahresbericht 2024/2025

Weichen für die Zukunft stellen

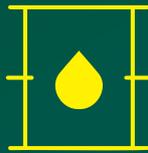
GS

Die Genossenschaft.

10



Kinder von
Mitarbeitenden
sind geboren



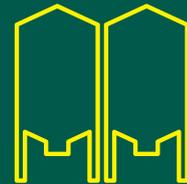
120.648.033

umgesetzte Liter an Mineralölerzeugnissen



36.307

durchgeführte Barverkäufe
in den GS Raiffeisen-Märkten



494.666

Tonnen verkauftes
konventionelles Mischfutter

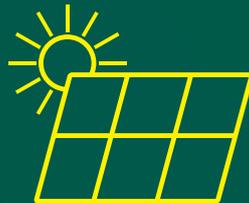
Die GS in Zahlen

im Geschäftsjahr 2024/25

7



E-Ladesäulen



2.300

verlegte Solarmodule
auf der Düngehalle
in Schneiderkrug



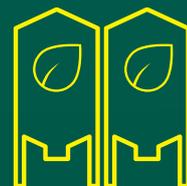
353

Mitarbeitende



3,8 Mio.

Aufrufe insgesamt
auf TikTok



48.261

Tonnen verkauftes
Bio-Mischfutter



Inhalt

U1

DIE GS IN ZAHLEN

4



VORWORT

des Vorstands- und
Aufsichtsratsvorsitzenden

6



VORWORT

des geschäftsführenden
Vorstandes

8

KURZFASSUNG unserer
Bilanz sowie Gewinn- und
Verlustrechnung

10

BERICHT

GS agri – Mischfutter

14

BERICHT | GS energie

17

GS ENERGIE

Tanken lohnt sich –
Monat für Monat



18

BERICHT | GS bio



20

BERICHT | Logistik

22

BERICHT | GS bau

24

BERICHT

GS Raiffeisen-Markt

26

BERICHT

Personal



28

BERICHT

Finanzen

30

BERICHT | IT und
Prozessmanagement

32

BERICHT | Nachhaltigkeit

35

**UNSER
LEITBILD**

36

DIE ZUCKERRÜBE
Regionales Multitalent
mit Energie

37

EHEMALIGENTREFFEN
in Garrel



12

BERICHT

GS agri – Ackerbau

38 DIE GS
IM INTERNET

40

FUTTERALLIANZ
Fortschritt im Wandel

42

DOKUMENTATION
Smarte Tools im Einsatz



44

FELDERKIEKS
Wissen, das wächst



46

CONTROLLING
Transformation
im Berichtswesen

48

SPEZIALPRODUKTE
Gezielte Unterstützung



50

Titelfoto
GLEISANSCHLUSS
in Betrieb genommen

52

AUSBILDUNG bei der GS

55

RASTA VECHTA
Spieltagssponsoring

56



**UNSERE SPENDEN-
AKTION 2024**

57

DANKE | Unsere Ruhe-
ständler und Jubilare

62

MAISSCHAUEN 2024
Theorie trifft Praxis

63

AKORO AKTIONEN



64

GS BAU | Frühjahrsaktion

66

**FRÜHJAHR-
VERANSTALTUNG 2025**

68 SERVICE-
KONTAKTE

70

GS AGRI | Innovative
Sauenfutterkonzepte

72

NEUER STANDORT
in Garrel

74

GS AGRI | Starker Partner
im Zwiebelanbau



76

**PAPPENHEIMER-
KAMPAGNE** | Wir kennen
unsere Kunden

78

UNSERE STANDORTE

80

IMPRESSUM

**Liebe Mitglieder,
Partnerinnen und Partner,
sehr geehrte Damen und Herren,**



das Jahr 2024 stand erneut im Zeichen tiefgreifender Veränderungen in der Landwirtschaft. Der Strukturwandel – geprägt durch Klimawandel, neue gesetzliche Rahmenbedingungen, technologische Innovationen und den demografischen Wandel – stellt viele Betriebe und Regionen vor große Herausforderungen. Doch gerade in solchen Zeiten zeigt sich die Stärke einer funktionierenden Gemeinschaft.

Unsere Genossenschaft hat im vergangenen Jahr bewiesen, dass Wandel auch Chance bedeutet. Wir konnten gemeinsam mit unseren Mitgliedern und Partnern eine Vielzahl erfolgreicher Projekte umsetzen, die nicht nur wirtschaftlichen Erfolg, sondern auch Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt stellen.

Ob innovative Vermarktungswege für regionale Produkte, Investitionen in erneuerbare Energien, der Umbau von Stallanlagen hin zu tierwohlgerechter Haltung oder die Digitalisierung betrieblicher Prozesse – überall zeigt sich: Zukunftsfähigkeit entsteht durch Kooperation, Engagement und den Mut zur Veränderung.

Ein zentraler Pfeiler unseres Erfolgs ist dabei die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Dieser kontinuierliche und offene Austausch bildet eine wichtige Säule unserer Genossenschaft und stärkt unsere gemeinsame Ausrichtung auf nachhaltiges Handeln und wirtschaftliche Stabilität.

In all unseren Aktivitäten liegt uns die Förderung unserer Mitglieder besonders am Herzen. Dieses Engagement bestärkt uns in unserem genossenschaftlichen Leitbild: „Aus der Region – für die Region – mit der Region.“

Wir danken allen Mitgliedern, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unseren Partnern für ihr Vertrauen, ihren Einsatz und die konstruktive Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Gemeinsam haben wir gezeigt, dass strukturierter Wandel nicht nur möglich, sondern auch gestaltbar ist – mit klaren Werten, langfristiger Perspektive und gelebter Solidarität.



Georg Meyer
Vorstandsvorsitzender



Thomas Gardewin
Aufsichtsratsvorsitzender

Liebe Mitglieder, Kunden und Geschäfts- partner,

das Geschäftsjahr 2024 war für die GS Die Genossenschaft eG wieder ein Jahr der Herausforderungen, aber auch der Chancen. In einem dynamischen Marktumfeld konnten wir unsere Position weiter festigen und ausbauen.

Wichtige Projekte konnten abgeschlossen werden. Am 15. April 2025 konnte an unserem neuen Bahnterminal in Garrel der erste Zug entladen werden. Damit sind wir hier nach 7-jähriger Planungs- und Bauphase am Ziel angekommen.

Auch die Arbeiten an unserem neuen Standort in Garrel an der Amerikastraße werden in diesen Tagen abgeschlossen und die Bereiche GS bau und GS Raiffeisenmarkt stehen Ihnen nun vollumfänglich zur Verfügung.

Nach einem starken „Finale“ wurde das Geschäftsjahr 2024 mit einem zufriedenstellenden wirtschaftlichen



Ergebnis abgeschlossen. Unsere Kerngeschäftsfelder GS agri – Mischfutter, GS bio und GS energie sind stabile Säulen im wirtschaftlichen Fundament unserer Genossenschaft. Insbesondere im Bereich Mischfutter ernten wir die Früchte aus unserer Partnerschaft mit unserem Schwesterunternehmen Fleming und Wendeln.

In einem sehr schwierigen Marktumfeld befinden sich aktuell unsere Bereiche GS agri – Ackerbau, GS bau und GS Raiffeisen-Markt. Im Bereich GS bau erhoffen wir uns eine Besserung durch sinkende Zinsen und weitere konjunkturelle Impulse. Dies gilt auch für den Bereich GS Raiffeisen-Markt. Parallel führen wir hier einige Optimierungsmaßnahmen durch, von denen wir uns sowohl Kosten- als auch Ertragseffekte versprechen. Für den Bereich GS agri – Ackerbau erarbeiten wir zusammen mit unseren Gremien und Mitarbeitern ein Restrukturierungskonzept, das wir in den nächsten Monaten mit Ihnen diskutieren möchten.

Die GS-Gruppe mit allen ihren Tochter- und Beteiligungsunternehmen konnte das Jahr 2024 mit einem wiederum guten wirtschaftlichen Ergebnis abschließen. Unser auf den wirtschaftlichen Erfolg unserer Mitglieder ausgerichtete Beteiligungsportfolio verschafft uns Stabilität und Handlungsfähigkeit auch in schwierigen Zeiten. Dies werden wir konsequent weiterentwickeln

und ausbauen, immer an den Interessen unserer Mitglieder ausgerichtet.

In diesem Jahr möchten wir unsere Mitglieder erstmalig am wirtschaftlichen Erfolg der gesamten Gruppe direkt beteiligen. Daher werden wir der Generalversammlung die Zahlung einer Dividende auf die Geschäftsguthaben vorschlagen.

Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der gesamten GS-Gruppe möchten wir an dieser Stelle unseren Dank für ihre großartigen Leistungen, ihrer Motivation und ihre Einsatzbereitschaft aussprechen. Nur durch ihren Einsatz konnten diese guten Ergebnisse erzielt werden.

Politisch sehen wir uns weiterhin in der Verantwortung, die Interessen unserer Mitglieder in einem zunehmend komplexen Umfeld zu vertreten. Die Rahmenbedingungen ändern sich stetig, und wir setzen uns dafür ein, dass die Landwirtschaft und der ländliche Raum die Unterstützung erhalten, die sie verdienen.

Abschließend möchten wir uns herzlich bei Ihnen, unseren Mitgliedern, Kunden und Geschäftspartnern, für Ihr Vertrauen und Ihre loyale Zusammenarbeit bedanken. Gemeinsam haben wir viel erreicht und blicken zuversichtlich in die Zukunft.



Cord Schiplage
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied



Jana Scholz
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied

Kurzfassung unserer Bilanz

Zum 31. Dezember 2024

Aktiva	T EUR	Passiva	T EUR
Anlagevermögen	71.197	Geschäftsguthaben	15.472
Umlaufvermögen		Rücklagen	60.236
Vorräte	23.417	Genussrechtskapital	8
Forderungen	24.600	Jahresüberschuss	2.952
Kasse/Bankguthaben/Schecks	1.647	Sonderposten	679
Rechnungsabgrenzungsposten	122	Rückstellungen	3.210
		Verbindlichkeiten	37.757
		Warenrückvergütung	651
		Rechnungsabgrenzungsposten	18
	120.983		120.983

Gewinn- und Verlustrechnung

Vom 1. Januar zum 31. Dezember 2024

	T EUR
Umsatzerlöse/Sonstige betriebliche Erträge	447.003
- Materialaufwand	411.236
Rohergebnis	35.767
- Personalaufwand	17.566
- Abschreibungen	3.801
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	12.725
Zwischensumme	1.675
+ Finanzergebnis	2.036
- Steuern vom Einkommen und Ertrag	635
Ergebnis nach Steuern	3.076
- Sonstige Steuern	124
Jahresüberschuss	2.952

Anmerkung zur Wiedergabe des Jahresabschlusses:

Wir haben den Jahresabschluss in einer gekürzten Fassung mit den wichtigsten Daten abgedruckt. Aus rechentechnischen Gründen können Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit auftreten. Zum vollständigen Jahresabschluss per 31.12.2024 hat der Genossenschaftsverband Weser-Ems e. V., Oldenburg, den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk gem. § 322 HGB erteilt.



Stabilisierung unter Druck

DIE MISCHFUTTER-BRANCHE BEHAUPTET SICH IM WANDEL

Trotz geopolitischer Spannungen, witterungsbedingter Ernteauffälle und wirtschaftlicher Unsicherheiten zeigte sich die Futtermittelbranche im Jahr 2024 widerstandsfähig. Neue Futterkonzepte und eine Konsolidierung der Tierzahlen geben Anlass zu vorsichtigem Optimismus für 2025.

Das Jahr 2024 war geprägt von geopolitischen Spannungen, klimatischen Herausforderungen und volatilen Märkten. Trotz dieser Rahmenbedingungen konnte sich die Branche behaupten, wenn auch unter zunehmendem Wettbewerbsdruck – insbesondere durch

Überkapazitäten in der Mischfutterproduktion und Belastungen wie EU-Strafzölle auf Lysin-Importe aus China.

Die Tierzahlen haben sich nach dem Rückgang der vergangenen Jahre auf einem niedrigeren Niveau sta-

bilisiert. Das Höfesterben setzt sich fort, wenn auch mit verlangsamer Dynamik. Neue Futterkonzepte, insbesondere im Bereich Rind sowie Sau/Ferkel (→ Seite 70), zeigen Wirkung und liefern Impulse für eine effizientere und nachhaltigere Fütterung.



Die Ernte 2024 war witterungsbedingt sehr herausfordernd. Ein extrem nasses Frühjahr erschwerte die

”

**Mit innovativen
Futterkonzepten
blicken wir
zuversichtlich
auf 2025.**

Bernd Rötgers
Bereichsleiter Mischfutter

Befahrbarkeit der Felder, was sich auf die Getreideflächen negativ auswirkte. Die Maisanbaufläche konnte hingegen deutlich gesteigert werden, auch wenn die Erträge unter

gebannt und das Ende der Vogelgrippe im Jahr 2024 bringt zusätzliche Stabilität in die Planung. Trotz aller Unsicherheiten bleiben wir zuversichtlich: Mit nachhalti-

Mischfutterverkäufe 2024 im Vergleich zu 2023

	2023	2024	Abweichung
Schwein	302.077	313.410	3,80%
Pute	91.892	88.616	-3,60%
Broiler	43.027	36.017	-16,30%
Rind	30.162	28.374	-5,90%
Legehenne	27.985	27.093	-3,20%
Sonstige	1.139	1.157	1,60%
	496.282	494.667	-0,30%

Mengenangaben in t

den Erwartungen blieben. Die Getreide- und Rohstoffmärkte zeigten sich weiterhin äußerst volatil – mit starken Schwankungen bei Weizen und Sojaschrot. Gleichzeitig stabilisierten sich die Energiemärkte auf einem höheren Niveau, was Planungssicherheit zumindest teilweise ermöglichte.

gen Futterlösungen, konsequenter Marktbeobachtung und starker Kundennähe sehen wir für 2025 gute Chancen, in einem herausfordernden Umfeld erfolgreich zu agieren.

Für 2025 gehen wir von einer Fortsetzung der volatilen Marktlage aus – insbesondere durch die Unsicherheiten im geopolitischen Umfeld (u.a. mögliche Auswirkungen durch die US-Wahl und Handelspolitik). Im ersten Quartal bewegen sich die Verkaufszahlen leicht unter dem Vorjahr, wobei sich insbesondere die Produktionsmengen bei Schwein und Rind positiv entwickeln. Im Broilerbereich liegen wir im Plan. Die Gefahr eines Ausbruchs der Maul- und Klauenseuche scheint



AUTOR
Bernd Rötgers
Bereichsleiter
Mischfutter
✉
bernd.roetgers@
gs-agri.de



EIN JAHR DER EXTREME - UND CHANCEN

Das Ackerjahr 2024

Das Ackerbaujahr 2024 war geprägt von außergewöhnlich hohen Niederschlagsmengen, die über weite Teile des Jahres hinweg zu Herausforderungen auf den Flächen führten.

Bereits der nasse Herbst 2023 erschwerte vielerorts die Bodenbearbeitung und Aussaat. In der Folge konnte in unserer Region Süddoldenburg nur eine sehr geringe Herbstaussaatquote erreicht werden. Damit standen in diesem Jahr andere Kulturen als üblich im Vordergrund: Neben Sommergetreide konnte insbesondere der Mais deutlich an Bedeutung gewinnen.

Die dauerhaften Regenfälle während der Vegetationszeit führten zu einem stark erhöhten Infektionsdruck – insbesondere im Kartoffel-

felanbau, der in unserer Region traditionell eine wichtige Rolle spielt. Kraut- und Knollenfäule traten frühzeitig und in hohem Maße auf, was gezielte Pflanzenschutzmaßnahmen und eine intensive Beratung notwendig machte.



AUTOR
Jürgen Diers
Bereichsleiter Agrar

✉
juergen.diers@
gs-agri.de

Ein weiterer Meilenstein war 2024 unser Einstieg in den Zwiebelanbau. (→ Seite 74) In Zusammenarbeit mit ausgewählten Betrieben haben wir erste Erfahrungen gesammelt und dabei sowohl Sortenwahl, Düngung als auch Pflanzenschutz eng begleitet. Unsere Kunden profitierten dabei nicht nur von einer umfassenden Anbauberatung während der Saison durch unseren Pflanzenbauerberater Frank Pelk, sondern auch von gezielter Unterstützung bei der Dokumentation (z. B. für Rückverfolgbarkeit), der Zertifizierung (z. B. QS-GAP) und dem Aufbau neuer Vermarktungsstrukturen.

Zur Erntezeit präsentierte sich das Wetter erfreulicherweise deutlich stabiler als in den Vorjahren, was die Druschbedingungen spürbar verbesserte. Dennoch gingen die



Unser praxisnahes Beratungskonzept hat sich erneut bewährt – in Zeiten wachsender Herausforderungen stehen wir unseren Kunden mit Fachkompetenz und individueller Unterstützung zuverlässig zur Seite.

Jürgen Diers

Bereichsleiter Agrar

Getreideerfassungsmengen gegenüber dem Vorjahr um rund 20 % zurück – einerseits bedingt durch die geringere Anbaufläche, andererseits durch teils unterdurchschnittliche Erträge, die aufgrund verspäteter Aussaat, kühlen Frühjahrstemperaturen sowie regionaler Schädlings- und Pilzinfektionen nicht wie erwartet das volle Potenzial ausschöpfen konnten.

Im Futterbau hingegen fielen die Erträge sehr gut aus. Die günstige Wasserversorgung und das vergleichsweise warme Wetter im weiteren Jahresverlauf sorgten für kräftige Aufwüchse bei Gras und Mais. Besonders durch die stark ausgeweitete Maisanbaufläche konnten wir im Herbst erheblich mehr Körnermais erhasen als in den vergangenen Jahren – durch unsere großen Erfassungs- und Trocknungskapazitäten waren wir hier leistungsfähig.

Im Pflanzenschutz konnten wir die Umsätze im dritten Jahr in Folge ausbauen. Unser praxisnahes Beratungskonzept hat sich einmal mehr bewährt. Gründe für die hohe Nachfrage lagen in der zunehmenden Anbauintensität, dem regulatorisch bedingten Wegfall wichtiger Wirkstoffe – etwa bei Fungiziden und Insektiziden – sowie dem wachsenden Interesse an alternativen Produkten, wie z.B. Biostimulanzien. Der neu etablierte Zwiebelanbau trug ebenfalls zu einem gesteigerten Beratungsbedarf bei. Auch in den Bereichen Saatgut und Düngemittel konnten wir in fast allen Segmenten deutliche Mengenzuwächse verzeichnen. Diese Entwicklung ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen: Zum

einen wurde im Frühjahr 2024 aufgrund der ausgefallenen Herbstausaat großflächig Sommergetreide und Mais angebaut, was zu einer deutlich erhöhten Nachfrage nach Saatgut führte. Zum anderen stieg der Bedarf an Kalk- und Kaliprodukten, während die Stickstoffdüngermengen ihr Vorjahresniveau hielten – auch ein Ergebnis unserer weiterentwickelten Beratungsstrategie.

Seit vielen Jahren sind wir ein verlässlicher Partner im Bereich Biogas. Unser Spezialberater Josef Fischer betreut zahlreiche Anlagenbetreiber aus dem mittleren Niedersachsen und genießt aufgrund seiner Fachkompetenz ein hohes Ansehen in der Branche. Seine Arbeit umfasst u. a. die Beratung zum Gärprozess hinsichtlich Biogasausbeute und Fäulnisstabilität, zur Gärrestverwertung, zum Substratmix und zur Silierungstechnik. Darüber hinaus vermittelt er Kooperationspartner zur Substratverwertung – z. B. Getreide, Zwischenfrüchte oder sonstiges.

Auch unsere Nährstoffbörse ist seit Jahren erfolgreich etabliert. Im Herbst 2024 wurde Lager-

raum vielerorts knapp – beeinflusst durch mehrere Faktoren: Ein erhöhter Anfall an Gärresten aus der Biogaserzeugung, eine eingeschränkte Ausbringung aufgrund der nassen Böden sowie neue Anforderungen im Rahmen der Düngeverordnung (Stichwort: erweiterte Lagerkapazitäten). In vielen Fällen konnten wir unseren Kunden durch die Vermittlung freier Lagerkapazität, gezielte Beratung zu Nährstoffströmen und Unterstützung bei der Erstellung von Stoffstrombilanzen weiterhelfen.

Unsere Abteilung Dokumentation hat im Jahr 2024 erfolgreich die Systemumstellung von Acker24 auf Ackerprofi vollzogen (→ Seite 42). Der enge Kundenkontakt ermöglichte eine individuelle Begleitung bei der Umstellung, sodass der Wechsel reibungslos verlief. Seit dem vergangenen Jahr konnten wir das Team personell verstärken und bieten neben technischer Unterstützung auch Schulungen, Beratung zur Cross-Compliance sowie Hilfestellung bei Kontrollen und Audits an. Damit sehen wir uns für die kommenden Jahre sehr gut aufgestellt.



MARKTANALYSE UND PROZESSOPTIMIERUNG ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

***Globale Unsicherheiten, sinkende Ölpreise
und gezielte Wachstumsimpulse***

Umfassende Analysen und zielgerichtete Maßnahmen in den Bereichen Einkauf, Verkauf und Tankstellenmanagement bilden die Grundlage für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung.

MARKTGESCHEHEN DURCH US-WAHLEN BEEINFLUSST

Im zweiten Halbjahr 2024 wurde das Marktgeschehen stark durch die Unsicherheiten rund um die US-Wah-

len beeinflusst. Da lange unklar war, wie die Wahl ausgehen würde und welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen die neue Regierung ergreifen könnte, herrschte eine weltweite Zurückhaltung bei Investitionen und strategischen Entscheidungen. Diese Unsicherheit wirkte sich direkt auf die Finanz- und Rohstoffmärkte aus, da Unternehmen und Anleger vorsichtig agierten und mögliche wirtschaftliche Konse-

quenzen abwarteten. Die ungewisse Zukunft der Handelspolitik, insbesondere mögliche Zölle und regulatorische Änderungen, sorgten für Volatilität und beeinträchtigten das globale Wirtschaftsklima spürbar.

Auch im ersten Halbjahr 2025 setzte sich das wirtschaftliche Spektakel nahtlos fort. Die Folgen der US-Wahlen waren weiterhin spürbar und die neue Regierung sorgte mit



ihren wirtschaftspolitischen Entscheidungen für anhaltende Unsicherheiten auf den Märkten.

Dieser Umstand könnte zur Folge haben, dass die Welt künftig weniger Öl benötigt als ursprünglich gedacht. Die sinkende Nachfrage hat bereits in der ersten Jahreshälfte zu einem Rückgang des Ölpreises geführt. Ein weiterer Aspekt ist die Entscheidung der OPEC+, ihre

Fördermenge auszuweiten. Diese überraschende Entscheidung wird voraussichtlich den Markt weiter belasten und den Preis unter Druck setzen.

KONSTANTE ABSATZENTWICKLUNG IM HERAUSFORDERNDEN GROSSKUNDENGESCHÄFT

Der Großkundenbereich blieb auch in der jüngsten Marktphase stark umkämpft. Dennoch konnten die Verkaufsmengen der GS bislang auf einem konstanten bis steigenden Niveau gehalten werden. Darüber hinaus wird der Großkundenbereich

das Unternehmen hinter Plattformen wie Facebook und Instagram, bietet leistungsstarke Werbemöglichkeiten, die es ermöglichen, potenzielle Kunden gezielt anhand von Interessen, Verhalten und demografischen Merkmalen anzusprechen. Durch präzise platzierte Anzeigen werden genau die Zielgruppen erreicht, die für das Angebot der GS relevant sind. Die gesammelten Kontaktdaten interessierter Nutzer werden anschließend genutzt, um sie persönlich zu kontaktieren und so aktiv neue Kleinkunden zu gewinnen. Diese Kombination aus digitalem Marketing und direkter



Seit der Installation des R-Fox durch die GS ist unsere Dieserversorgung gesichert. Die automatische Füllstandsüberwachung sorgt für rechtzeitige Nachlieferung – ganz ohne manuelle Bestellung. Das spart Zeit, optimiert Abläufe und entlastet unseren Betrieb.

Matthias Reinke

Kunde aus Hagstedt

maßgeblich durch konjunkturelle und saisonale Schwankungen beeinflusst. Während wirtschaftliche Abschwünge die Nachfrage temporär dämpfen können, führen saisonale Effekte zu zusätzlichen Bewegungen im Markt.

WACHSTUM DURCH DIGITALE STRATEGIEN IM KLEINKUNDENBEREICH

Im Kleinkundenbereich setzt GS Energie auf eine gezielte Meta-Kampagne, um die Reichweite in den sozialen Netzwerken strategisch zu erweitern (→ Seite 17 und 38). Meta,

Ansprache stärkt unsere Kundenakquise nachhaltig.

R-FOX: EINE SORGENFREIE MINERALÖLVERSORGUNG DURCH INTELLIGENTE FÜLLSTANDSÜBERWACHUNG

Der R-Fox ist ein Füllstandsmesser, den die GS auf den Kraftstofftanks der Kunden montiert. Dank seiner kontinuierlichen Datenerfassung ermöglicht er eine zuverlässige Kontrolle des Bestands und verhindert Engpässe. Sobald der Füllstand einen kritischen Wert erreicht, wird automatisch eine Nachlieferung

durch die GS ausgelöst, wodurch eine effiziente und reibungslose Versorgung gewährleistet wird. Die Kunden, welche den R-Fox bereits erproben, sind ausnahmslos begeistert.

SORTIMENTSERWEITERUNG UND PREISVERHANDLUNGEN STEIGERN WIRTSCHAFTLICHKEIT DER TANKSTELLEN-SHOPS

Im Bereich der Tankstellenpflege wurde das Produktsortiment erfolgreich ausgeweitet, wie zum Beispiel durch die Einführung von Gasflaschen. Parallel dazu werden fort-

Weitere Optimierungen sind derzeit in Umsetzung.

Der Wechsel des Zahlungsdienstleisters richtet die Zahlungsabwicklung gezielt auf die Anforderungen von Tankstellen aus. Dadurch können zusätzliche Zahlungsmethoden angeboten und die Servicequalität für Kunden verbessert werden. Gleichzeitig senkt die neue Lösung Kosten, insbesondere durch geringere Kreditkartengebühren, und macht die Betriebsführung wirtschaftlicher. Auch der Bestellprozess mit dem Hauptlieferanten Lekkerland wird überarbeitet, um ihn effizienter und transparenter zu

ablaufen sowie die Entlastung von IT und Buchhaltung.

AUSWEITUNG DER KARTENAKZEPTANZEN AUF DIE LNG-ANLAGE IN SCHNEIDERKRUG

Die bestehenden Kartenakzeptanzen der Tankstelle in Schneiderkrug wurden vollständig auf die LNG-Anlage ausgeweitet, sodass LNG-Kunden nun von erweiterten Zahlungsmöglichkeiten profitieren. Zudem verbessert eine steigende Durchlaufquote die Betankungseffizienz: Je mehr LKWs die Anlage nutzen, desto niedriger wird der Anlagen-Druck. Dies erleichtert den Druckausgleich beim Tanken, sodass die Fahrzeuge größere Mengen LNG aufnehmen können.

STEIGENDER ABSATZ UND GEZIELTE MARKETINGMASSNAHMEN FÜR HOLZPELLETS

Die Nachfrage nach Holzpellets hat sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöht. Im Zeitraum von 2023 zu 2024 verzeichnete GS energie einen Absatzanstieg von 170,40 % (ohne GS Raiffeisen-Märkte). Um diesen Trend weiter zu unterstützen, wurde Ende Februar 2025 eine gezielte Marketingaktion gestartet, die durch Flyer und Plakate zusätzlich auf das Angebot aufmerksam machen soll. Parallel dazu werden die Säulendisplays der Tankstelle in Friesoythe als Werbefläche für Holzpellets genutzt.



Durch optimierte Einkaufs- und Prozessgestaltung konnten wir die Deckungsbeiträge der Shop-Tankstellen im letzten Halbjahr um 5,4 % steigern.

Jürgen Frieling

Bereichsleiter GS energie

laufend Einkaufspreisverhandlungen mit allen Lieferanten geführt, um Margen zu optimieren und die Wirtschaftlichkeit der Tankstellenshops weiter zu steigern. Diese Maßnahmen zeigten bereits Wirkung. Im vergangenen Halbjahr konnten die Deckungsbeiträge der Tankstellenshops gesteigert werden.

EFFIZIENTERE ABLÄUFE DURCH PROZESSOPTIMIERUNG AN DEN TANKSTELLEN

Im Rahmen der Prozessoptimierung wurden bereits erste Maßnahmen erfolgreich umgesetzt, wie die Einrichtung von Produkt-Buttons an den Kassen. Diese ermöglichen den Schnellzugriff auf Artikel ohne Barcode, etwa Bistro-Produkte. So wird der Bezahlvorgang beschleunigt und Wartezeiten werden reduziert.

gestalten. Geplant ist eine automatisierte Prüfung von Beständen sowie Einkaufs- und Verkaufspreisen.

Ein weiteres Projekt ist die Einführung von Pluxee als Zahlungsmittel in Cloppenburg. Der Anbieter von Mitarbeiterbenefits wird dort testweise als Sachbezugskarte eingesetzt.

Zusätzlich werden buchhalterische Aufgaben direkt an den Tankstellen übernommen – einschließlich Erstellung, Buchung und Archivierung von Einkaufsbestellungen. Hierzu fanden im März Schulungen statt. Ergänzend wurde ein umfassendes Mitarbeiterhandbuch erstellt, das Prozesse, häufige Probleme und passende Lösungen dokumentiert. Ziel ist ein reibungsloser Betriebs-



AUTOR

Jürgen Frieling

*Bereichsleiter
GS energie*



*juergen.frieling@
gs-energie.de*

Tanken lohnt sich – Monat für Monat

Mit den Tankaktionen von GS energie
durchs ganze Jahr

Seit drei Jahren sorgt die „Tankeschön“-Aktion von GS energie für kleine Überraschungen mit großer Wirkung. Ob Gratis-Snack, Sommereis oder exklusive Gewinnspiele – wer bei uns tankt, bekommt mehr als nur Kraftstoff.



Spritztour mal anders | Unsere Aktion im April sorgte für sommerliche Vorfreude.

Seit mittlerweile drei Jahren sorgen die monatlichen „Tankeschön“-Aktionen von GS energie für gute Laune an der Zapfsäule – und für starke Kundenbindung. Was 2023 mit einer einfachen Idee begann, hat sich längst als fester Bestandteil unseres Marketingkalenders etabliert: Wer bei GS energie für mindestens 60 Euro tankt, erhält jeden Monat eine attraktive Belohnung – von kleinen Aufmerksamkeiten bis hin zu exklusiven Verlosungen.

Die Bandbreite der Prämien reicht von praktischen Begleitern für unterwegs, wie Softdrinks und Snacks, bis hin zu saisonalen Highlights wie Grillbriketts, Schoko-Nikoläusen oder Eis in der Sommerhitze. Besonders beliebt: die Gewinnspielaktionen. Im Juli 2024 etwa konnten Kundinnen und Kunden über einen QR-Code auf ihrem Kassenbon an einer Verlosung teilnehmen – mit der Chance auf einen von fünf GS energie Gutscheinen im Wert von je 100 Euro. Für 2025 ist bereits ein weiteres Highlight geplant: Ein hochwertiger Grill wird als Hauptpreis im Sommer für zusätzliche Begeisterung sorgen.

Der Erfolg der Kampagne basiert nicht nur auf den attraktiven Prämien, sondern auch auf der kreativen und nahbaren Kommunikation. Neben klassischer Werbung auf Bannern, Plakaten und in Printmedien setzen wir

verstärkt auf digitale Formate. Auf unseren Social-Media-Kanälen sorgen kurze, unterhaltsame Videos für Aufmerksamkeit – konzipiert und umgesetzt mit tatkräftiger Unterstützung unserer Auszubildenden, die selbst regelmäßig frische Ideen mit einbringen.

”

Sehr netter Service - weil ich über 60 Euro getankt habe, gab's eine leckere Brezel gratis.

Jörg P.

Kunde bei GS energie (Google-Bewertung)

Die Botschaft ist klar: Wer regelmäßig bei GS energie tankt, wird nicht nur verlässlich mit Kraftstoff versorgt, sondern auch mit kleinen Überraschungen belohnt. Und weil uns das noch nicht reicht, arbeiten wir schon jetzt an weiteren kreativen Ideen für das kommende Jahr – damit jeder Tankstopp bei uns ein kleines Highlight bleibt.

Ökologischer Landbau

EINE NACHHALTIGE LÖSUNG FÜR
TIERHALTENDE BETRIEBE

Mit rund 6 % Öko-Anteil an der landwirtschaftlichen Nutzfläche nähert sich Niedersachsen schrittweise den politischen Zielen. Die wachsende Nachfrage nach Bio-Produkten fördert den Ausbau der Erzeugung und eröffnet insbesondere in der tierischen Produktion neue Wachstumsmärkte. Davon profitieren sowohl bestehende Betriebe als auch Neueinsteiger und Umsteller mit vielversprechenden Zukunftsperspektiven.



Die Nachfrage nach Bio-Produkten wächst – jetzt braucht es stabile Strukturen und regionale Partnerschaften, um diesen Markt nachhaltig zu bedienen.

Simon Jansen

Bereichsleiter GS bio

Im Frühjahr 2024 stabilisierte sich zunächst die Bio-Rohwarenversorgung und die Witterungsbedingungen ließen eine auskömmliche Ernte erwarten. Trotz der optimistischen Prognosen fielen die Erträge bei fast allen Kulturen jedoch unterdurchschnittlich aus und die Ernte erwies sich mengenmäßig als ernüchternd. Gewisse Linderung schaffte die norddeutsche Bio-Körnermais-ernte, die ertragsmäßig insgesamt zufriedenstellend war.

In puncto Rohwarensicherung setzen wir weiterhin auf die enge Zusammenarbeit mit Bio-Anbauverbänden, allen voran Naturland, Bioland, Biokreis und Biopark. Die damit verbundenen regionalen Kooperationen zwischen Pflanzenbauern, unserer GS bio Naturmühle Höltinghausen und den tierhaltenden Betrieben stellen die wichtigste Säule unserer Versorgung mit qualitativ hochwertigen Futterkomponenten dar. Diese Form der Kreislaufwirtschaft ist eine Besonderheit der Bio-Verbände und erwies sich in jüngster Vergangenheit während turbulenter Märkte als krisenfest.

Im Jahr 2024 verzeichneten wir in Deutschland einen leichten Zuwachs der ökologisch bewirtschafteten Flächen auf nunmehr 1,89 Mio ha. Dies entspricht einer nationalen Quote von 11,4% LNF. Rund zwei Drittel dieser Fläche wird nach den erhöhten Anforder-

ungen der Bio-Verbände bewirtschaftet. Zum Stichtag 01.01.2025 produziert die Hälfte der 36.134 Bio-Betriebe in Deutschland nach den strengen Anforderungen der Bio-Verbände, die in Teilen weit über die gesetzlichen Standards der EU-Öko-Verordnung hinausgehen.

Sehr dynamisch entwickelte sich der Absatz der Bio-Lebensmittel, insbesondere auf Stufe der Vollsortimenter, Discounter und des Naturkosthandels. Mit Blick auf die tierischen Erzeugnisse sind Milch(produkte) und Eier weiterhin die Top-Seller, gefolgt von Geflügel- und Schweinefleischprodukten. Trotz des sehr hohen Umstellungsinteresses in diesem Bereich, bleibt beim knappen Bio-Schweinemarkt die Erzeugung noch deutlich hinter der hohen Nachfrage des Handels zurück. Mit dem Wachstumsmarkt Bio-Schwein bauen wir unser Angebot über die seit Jahren etablierten Bereiche Eier-, Milch- und Geflügelfleischproduktion hinaus weiter aus. Gemeinsam mit unseren Vermarktungspartnern haben wir im vergangenen Jahr wichtige Impulse für den Ausbau des Bereichs Bio-Schwein gesetzt – und wer-

den diesen eingeschlagenen Kurs auch in den kommenden Jahren forciert weiterverfolgen. Neben dem Sektor Rinderfutter setzen wir auch beim Geflügel weiterhin auf Wachstum und verstärken unsere Aktivitäten. Die Öko-Geflügelmast und die ökologische Legehennenhaltung sind tragende Säulen unseres Unternehmens und im Markt fest verankert. Dank der langjährigen Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Bio-Verbänden haben wir solide Strukturen aufgebaut, die uns in die Lage versetzen, die zukünftigen Anforderungen des Lebensmitteleinzelhandels erfolgreich zu erfüllen.



AUTOR

Simon Jansen

Bereichsleiter GS bio



simon.jansen@gs-bio.de



Wir rollen mit unseren Besten | Unser erster LkW
im FutterAllianz-Gewand wurde 2024 angeschafft.

WEITER,
immer weiter!

Logistikprozesse werden stetig optimiert

Das Jahr 2024 stand ganz im Zeichen des Feintunings im Bereich Logistik. Die zu Beginn des Jahres 2023 gegründete FutterAllianz (→ Seite 40) mit den Fuhrparks der Mutterhäuser AWE, F+W und GS wurde im vergangenen Jahr weiterentwickelt. Dank eingespielter Prozesse konnten wir die Effizienz und Auslastung der Fahrzeuge im Vergleich zu 2023 um weitere 7 % steigern. Insgesamt transportierte der Fuhrpark der FutterAllianz im Jahr 2024 über 1,3 Millionen Tonnen Ware.

Neu war im vergangenen Jahr auch der Start unserer externen Transportdienstleistungen: Unsere Kapazitäten wurden zunehmend auch von Dritten genutzt. Das führte zur Anschaffung des ersten LKWs im offiziellen FutterAllianz-Design – ein wichtiger Schritt, um Leerfahrten weiter zu minimieren und die Auslastung zu verbessern.

”

Ob elektrisch, mit Bio-LNG oder klassisch unterwegs – Hauptsache, wir kommen zuverlässig ans Ziel. Jeden Tag, jede Tour.

Philipp Nienaber
Leiter Logistik

Auch unser 2023 eröffnetes Zentrallager in Cloppenburg hat 2024 weiter an Bedeutung gewonnen. Die dort kommissionierten und ausgelieferten Mengen konnten im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert werden.

GS SETZT AUF ALTERNATIVE ANTRIEBE

Wir bei der GS setzen bereits seit vielen Jahren auf alternative Antriebe. Schon vor fünf Jahren haben wir als einer der ersten Betriebe in der Region einen LNG-LKW in Betrieb genommen. Inzwischen umfasst unser Fuhrpark 22 Fahrzeuge, die mit reinem Bio-LNG betrieben werden.

Seit Anfang 2024 setzen wir zudem im Schwerlastbereich eine elektrisch betriebene Sattelzugmaschine ein. Ausgestattet mit Hydraulikanlage, versorgt sie unsere Kraftfutterwerke zuverlässig mit Rohwaren für die Produktion. Nach einer Eingewöhnungsphase in Bezug auf Reichweite und



AUTOR

Philipp Nienaber
Leiter Logistik



*philipp.nienaber@
futterallianz.de*

Ladezeiten konnten wir passende Touren definieren und das Fahrzeug fest in unseren Zweischichtbetrieb integrieren – mit einer beeindruckenden jährlichen Laufleistung von 110.000 bis 120.000 Kilometern. Dank unserer eigenen Schnellladesäule lässt sich das Fahrzeug innerhalb von etwa zwei Stunden vollständig aufladen.

FÜR JEDEN JOB DAS PASSENDE FAHRZEUG

Um all unsere Kunden mit den gewünschten Waren zu versorgen, entwickeln wir unseren Fuhrpark kontinuierlich weiter. Unser Fahrzeugangebot reicht von Silofahrzeugen und Kippern über LKW mit Hebebühne oder Mitnahmestapler für den Stückgutbereich bis hin zu Kranfahrzeugen für die Belieferung unserer Baustoffkunden. Auch Tankfahrzeuge für die Versorgung im Mineralölbereich und an unseren Tankstellen gehören dazu. Für jeden Einsatzzweck haben wir das passende Fahrzeug zur Verfügung.

Rückgang im Wohnungsbau, aber Hoffnung auf Erholung

Das Jahr 2024 brachte für die Baubranche zahlreiche wirtschaftliche Hürden mit sich. Steigende Zinsen, hohe Grundstückspreise und zurückhaltende Investitionen führten zu einem spürbaren Rückgang im Wohnungsbau. Doch insbesondere öffentliche Projekte und erste Zinssenkungen ließen im zweiten Halbjahr wieder Hoffnung auf eine Marktbelebung aufkommen.

Das Geschäftsjahr 2024 war für die Baubranche von großen Unsicherheiten geprägt – und das spürbar auch für GS bau. Gestiegene Bauzinsen, zurückhaltende Banken und das Ausbleiben staatlicher Förderimpulse führten insbesondere im privaten Wohnungsbau zu einem deutlichen Rückgang. Der Umsatz im Baustoffhandel sank um rund 6,5 % auf etwa 32 Millionen Euro – ein Rückgang, der maßgeblich auf die ausbleibende Nachfrage privater Bauherren zurückzuführen ist.

Besonders betroffen war der Hochbau, wo sich die Auftragslage stark eintrübte. Im Gegensatz dazu konn-

ten sich die Bereiche Innenausbau und Bauelemente stabil halten – zum Teil wurden sogar leichte Zuwächse erzielt. Gerade Produkte wie Fliesen, Türen, Bodenbeläge



AUTOR

Gerd Witte

Bereichsleiter GS bau



gerd.witte@gs-bau.de

und Farben erfreuen sich im anhaltend robusten Modernisierungsmarkt wachsender Beliebtheit.

Die Nachfrageentwicklung war differenziert: Während private Bauherren vielfach von Projekten absahen, blieb das Geschäft mit gewerblichen Kunden konstant. Öffentliche Auftraggeber zeigten sich ansprecherbereit – mit zahlreichen Projektanfragen für Schulen, Kitas, Feuerwehren und Krankenhäuser. Die tatsächliche Auftragsvergabe blieb jedoch bislang verhalten.

Im deutschlandweiten Vergleich zeigt sich: Während im Raum We-



”

Mit dem neuen Standort in Garrel stellen wir die Weichen für die Zukunft. Moderne Ausstellung und optimierte Logistik sind ein klares Signal: GS bau ist bereit für die nächsten Schritte.

Gerd Witte

Bereichsleiter GS bau

ser-Ems die Bautätigkeit eher stagnierte, konnten Regionen wie Hamburg, Berlin oder das Ruhrgebiet eine höhere Dynamik verzeichnen. Diese Entwicklung unterstreicht die Notwendigkeit einer regional differenzierten Vertriebsstrategie.

WACHSTUM IN DER ZWEITEN JAHRESHÄLFTE

Ein Lichtblick zum Jahresende: Die beginnende Zinssenkung sorgte für neue Bewegung im Markt. Das wachsende Interesse privater Bauherren sowie zunehmende Bauaktivitäten in der Landwirtschaft zeugen von einer vorsichtigen Belebung. Erste größere Projekte im gewerblichen und öffentlichen Sektor deuten auf eine stabilere zweite Jahreshälfte hin.

EIN WICHTIGER MEILENSTEIN: DER NEUE STANDORT IN GARREL

Auch strategisch stellt sich GS bau

auf veränderte Marktbedingungen ein: Der neue Baustoffstandort in Garrel, dessen Fertigstellung für das Jahr 2025 geplant ist (→ Seite 72), wird mit moderner Ausstellung und optimierter Logistik neue Maßstäbe setzen.

Parallel erfolgt eine gezielte Erweiterung des Produktportfolios – insbesondere im Innenausbau und bei Bauelementen wie Toren, Fenstern und Eingangstüren. Die Digitalisierung interner Prozesse wird konsequent weiterentwickelt, ebenso wie die Zusammenarbeit mit Montagebetrieben durch gezielte fachliche Beratung.

Um die Nähe zu Kunden weiter zu stärken, soll der Außendienst personell ausgebaut werden. Gezielte Schulungen werden zudem das Know-how im Team vertiefen – ge-

rade mit Blick auf die wachsenden Anforderungen im Modernisierungsmarkt.

Die Zusammenarbeit mit Lieferanten bleibt eine Herausforderung: Fachkräftemangel, Werksstillstände und Überproduktionen führen zu Preisschwankungen und einem Vertrauensverlust auf Seiten der Abnehmer. Zudem verdrängen Direktvertriebsmodelle und serielles Bauen zunehmend den klassischen Baustoffhandel.

GS bau begegnet dieser Entwicklung mit klarer Haltung: durch stärkere Spezialisierung, Kundennähe und Kompetenzausbau. So bleibt die Genossenschaft auch in einem schwierigen Marktumfeld ein verlässlicher Partner – heute wie morgen.



UNSERE GS RAIFFEISEN-MÄRKTE

Zwischen Umbruch und Aufbruch

Das Jahr 2024 war für die GS Raiffeisen-Märkte ein Jahr der Anpassung – wirtschaftlich, strukturell und strategisch. Der Einzelhandel hatte unter der Kaufzurückhaltung vieler Verbraucher zu leiden, auch die GS blieb davon nicht verschont. Ein leicht rückläufiger Umsatz über alle Standorte hinweg spiegelte diese Entwicklung wider. Gleichzeitig wurde jedoch eine Reihe entscheidender Maßnahmen umgesetzt, um den Märkten Stabilität und Perspektive zu geben.

STANDORTERWEITERUNG UND SORTIMENTSTIEFE IN GARREL

Ein Meilenstein war die Eröffnung des neuen GS-Standorts in Garrel (→ Seite 72). Mit über 2.000 m² Verkaufsfläche und einer außergewöhnlichen Sortimentstiefe – etwa in den Bereichen Angeln oder Garten – setzt Garrel mit 17.000 Artikeln neue Standards innerhalb des GS-Verbunds. Als Besonderheit gilt die Kombination aus GS Raiffeisen-Markt und angeschlossenem Baustoffhandel mit Showroom, die es so an keinem anderen GS-Standort gibt. Technologisch ist Garrel Vorreiter: Mehr als 4.000 elektronische Preisschilder ermöglichen ein dynamisches Pricing, das sowohl auf Marktveränderungen als auch auf saisonale Schwankungen flexibel reagieren kann.

SORTIMENTSVERLAGERUNG UND KUNDENTRENDS

2024 zeigte sich im Kundenverhalten ein klarer Trend zur Preisorientierung. Verbraucher, die zuvor im mittleren Preissegment eingekauft hatten, griffen vermehrt zu Einstiegsartikeln. Besonders sichtbar war dieser Effekt bei Produkten wie Vogelfutter, dessen Absatz um etwa 40 % zurückging. Auf der anderen Seite boomten preiswerte Klassiker – allen voran Produkte für Heimtierhaltung, Hobbygarten, Grillen und DIY. Der Trend zum „Selbermachen“ und zum nachhaltigen Konsum prägte das Jahr ebenso wie ein wachsendes Interesse an regionalen Produkten.

EFFIZIENZ DURCH DIGITALISIERUNG

Ein großer Fortschritt gelang mit der Digitalisierung der Einkaufsprozesse. In allen Märkten wurde ein elektronischer Rechnungs- und Bestellworkflow etabliert. Vom MDE-Gerät über Lieferschein bis zur digitalen Rechnung läuft nun alles automatisiert. Ergebnis: eine Einsparung im Umfang von etwa drei Vollzeitstellen – ohne Einbußen im Service. Im Bereich Nachhaltigkeit wurden 2024 erstmals Photovoltaikanlagen auf Marktgebäuden realisiert, konkret am Standort Garrel. Weitere Anlagen,

z. B. in Lastrup, sind in Planung. Auch bei Verpackungen und Lieferketten setzt man zunehmend auf Recycling, Papierlösungen und regionale Bezugsquellen, um den ökologischen Fußabdruck zu minimieren.

STANDORTBILANZ: POSITIVE IMPULSE – ABER NICHT ÜBERALL

Ein gemischtes Bild zeigte sich bei der Entwicklung einzelner Standorte. Während Friesoythe eine starke Performance hinlegte und Garrel durchstartete, bereitete Lastrup 2024 große Sorgen. Lieferprobleme, EDV-Ausfälle und eine monatelange Sperrung der Hauptzufahrt führten dort zu starken Umsatzeinbußen. Die Verantwortlichen reagierten mit gezielten Werbekampagnen – mit spürbarem Effekt: Schon im Frühjahr 2025 konnten deutlich bessere Zahlen verbucht werden.

PERSONAL: ENGPASS 2024 – HOFFNUNG 2025

Der Fachkräftemangel war im Jahr 2024 eines der größten operativen Probleme. Auf offene Stellen erhielten wir lediglich wenige Bewerbungen. Anfang 2025 deutete sich eine Entspannung an – inzwischen verzeichnen Ausschreibungen wieder spürbar mehr Bewerbungen. Die GS fördert ihre Mitarbeitenden durch gezielte Schulungen – vom Sachkundenachweis im Pflanzenschutz bis hin zu Führungskräfteprogrammen wie dem „Fachkräftetriathlon“.

MARKETING AUS DEN MÄRKTEN HERAUS

In der Vermarktung setzt die GS zunehmend auf Eigeninitiative der Märkte (→ Seite 76). Lokale Kampagnen, abgestimmt auf Sortimente und Zielgruppen vor Ort, ersetzen zentrale Standardaktionen. Das stärkte die Identifikation der Mitarbeitenden und führte zu messbaren Erfolgen im Abverkauf. Der beste Umsatzmonat seit Bestehen der Märkte wurde im April 2025 verbucht – ein deutliches Signal für die Wirksamkeit des neuen Ansatzes.



AUTOR

Rainer Bullermann

Bereichsleiter

GS Raiffeisen-Markt



*rainer.bullermann@
gs-raiffeisenmarkt.de*

Gemeinsam

EINBLICKE IN DIE PERSONAL-
ABTEILUNG DER GS

Voran

2024

war ein bewegendes Jahr für unser Personalmanagement – mit großen Fortschritten und neuen Herausforderungen. Ein wichtiger Meilenstein war die weitere Zentralisierung unserer Personalverwaltung. Zu Beginn des Jahres haben wir die Personalabteilung der Fleming & Wendeln GmbH & Co. KG in unser zentrales System integriert. Damit betreuen wir nun zusätzlich rund 60 Mitarbeitende und stehen ihnen in allen personalbezogenen Fragen zur Seite. Seit dem 1. August 2024 verwalten wir außerdem die AWE Agrarhandel Nordwest GmbH & Co. KG mit rund 30 Mitarbeitenden über unsere zentrale Personalabteilung in Schneiderkrug.

Was bedeutet das für uns alle? Vor allem eine effizientere, einheitlichere und zukunftssichere Personalverwaltung. Wir schaffen klare Strukturen und entlasten unsere Teams, damit sie sich voll und ganz auf das

konzentrieren können, was wirklich zählt: ihr tägliches Engagement für unser Unternehmen.

FÜHRUNGSFEEDBACK: WEIL GUTE FÜHRUNG DEN UNTERSCHIED MACHT

Unsere Unternehmenskultur liegt uns am Herzen. Deshalb haben wir das 2023 eingeführte Führungsfeedback weiter gefestigt. Schon rund 10 Führungskräfte haben sich dem Feedback ihrer Teams gestellt

und in Workshops mit den externen Coaches Bastian Thiebach und Claudia Vieth daran gearbeitet.

Und warum ist das so wichtig? Weil ehrliches Feedback wertvolle Einblicke gibt. Es hilft unseren Führungskräften, ihre Stärken zu erkennen und gezielt an ihren Entwicklungspotenzialen zu arbeiten. Das führt zu besseren Entscheidungen, motivierteren Teams und letztendlich zu einer positiven Arbeitsatmosphäre.

”

Ob Recruiting, Führungskultur oder Digitalisierung – unser Ziel bleibt klar: Wir wollen ein Arbeitgeber sein, für den man sich gerne entscheidet.

Lisa Volmich

Abteilungsleiterin Personal

Ehre, wem Ehre gebührt | Auf unseren Betriebsfesten werden regelmäßig langjährige Mitarbeitende geehrt. Das Foto zeigt die Ehrung von Josef Fischer (GS) auf unserem Betriebsfest 2024.



FACHKRÄFTE GEWINNEN: NEUE WEGE FÜR NEUE TALENTE

Nie war es wichtiger, die richtigen Talente für unser Unternehmen zu gewinnen. Während vor sechs Jahren eine Zeitungsanzeige ausreichte, setzen wir heute auf moderne Recruiting-Strategien: Social-Media-Kampagnen, Schulkooperationen und gezieltes Employer Branding sorgen dafür, dass wir sichtbar bleiben – und das mit Erfolg!

Unsere Arbeitgebermarke spielt dabei eine zentrale Rolle. Denn nur wenn wir uns als attraktiver

Arbeitgeber präsentieren, können wir langfristig Fachkräfte für uns begeistern.

BEEKEEPER: UNSER NEUES INTRANET BRINGT UNS NÄHER ZUSAMMEN

Ein weiteres Highlight in diesem Jahr war die Einführung unseres Intranets „Beekeeper“. Diese App ermöglicht es unseren Mitarbeitenden, jederzeit und von überall auf wichtige Informationen zuzugreifen – ob im Büro, im Homeoffice oder unterwegs.

Unser Ziel dabei ist eine noch bessere interne Kommunikation, mehr Vernetzung und ein einfacherer Zugang zu relevanten Unternehmensnews. Und das ist erst der Anfang: 2025 werden wir „Beekeeper“ weiter



AUTORIN

Lisa Volmich

Abteilungsleiterin Personal



lisa.volmich@gs-genossenschaft.de

ausbauen, um den Nutzen für alle noch weiter zu steigern.

BLICK NACH VORN: GEMEINSAM IN DIE ZUKUNFT

Auch im kommenden Jahr setzen wir auf Digitalisierung, Modernisierung und eine starke Unternehmenskultur. Gleichzeitig bleibt es unser oberstes Ziel, die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden zu fördern und neue Talente für uns zu gewinnen. Wir sind überzeugt: Mit diesen Maßnahmen sind wir bestens gerüstet, um auch künftige Herausforderungen erfolgreich zu meistern – gemeinsam, als starkes Team.

Digital verbunden | Beekeeper bringt unsere Mitarbeitenden digital zusammen – für mehr Austausch, Information und Miteinander.



GEMEINSAM STARK

*Dividende als Erfolgsbeteiligung
der Mitglieder*

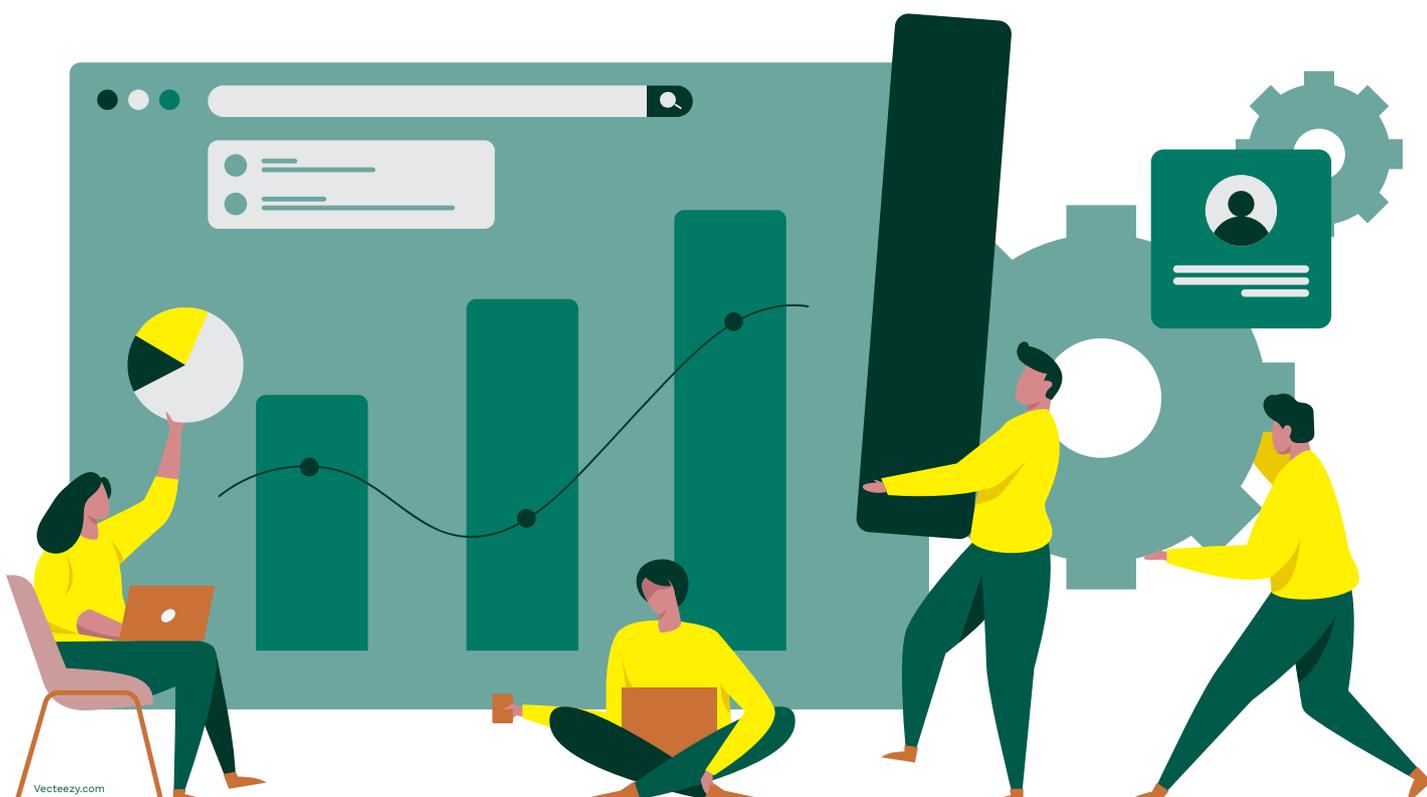
Erstmals wird für das Geschäftsjahr 2024 eine Dividende an die Mitglieder ausgeschüttet, um sie an den Beteiligungserträgen der GS-Gruppe partizipieren zu lassen.

Unsere Genossenschaft hat sich in den letzten Jahren weiterentwickelt und ist stetig gewachsen. Mit dem wirtschaftlichen Erfolg der GS Die Genossenschaft eG konnte der Grundstein für das heute existierende Beteiligungsportfolio der GS-Gruppe gelegt werden.

Die Mitglieder unserer Genossenschaft profitierten bisher von unserem Leistungsangebot und einer Warenrückvergütung, die sich ausschließlich am Erfolg unserer Genossenschaft bemessen hat. Mit der Dividende

führen wir nun eine Form der Erfolgsbeteiligung ein, mit der auch die Ergebnisse des Beteiligungsportfolios an die Mitglieder der Genossenschaft ausgeschüttet werden können. Die Berechnung der Dividende erfolgt auf Basis des eingezahlten Geschäftsguthabens.

Die Höhe der Dividende sowie der Ausschüttungszeitpunkt wird auf der Generalversammlung beschlossen. Gemäß den Vorschriften des Genossenschaftsgesetzes müssen die ermittelten Dividenden zunächst die gezeichneten Anteile auffüllen. Eine Auszahlung an



die Mitglieder erfolgt insofern nur dann, wenn die gezeichneten Geschäftsanteile voll eingezahlt sind. Die Dividende wird erstmalig für das Geschäftsjahr 2024 ausgeschüttet, welches der GS-Konzern erfolgreich abschließen konnte.

Das Beteiligungsportfolio der GS wurde konsequent im Sinne der Genossenschaftsmitglieder entlang der

”

Mit der Dividende können wir unsere Mitglieder am Erfolg des Beteiligungsportfolios teilhaben lassen und schaffen eine Verzinsung des uns anvertrauten Kapitals.

Volker Stärk-Wichmann

Bereichsleiter Finanzen Konzern

landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette entwickelt. Hierbei liegt ein besonderer Fokus auf dem vor- und nachgelagerten Bereich der Tierhaltung, den eine Vielzahl unserer Mitglieder betreiben.

Im Bereich der konventionellen Tierhaltung sind wir beispielsweise an fünf Sauenanlagen beteiligt, die deutsche Qualitätsferkel produzieren. Abnehmer der Tiere sind die Mitgesellschafter sowie Mitglieder unserer Genossenschaft. Bei der Abnahme und Logistik freier Ferkel sowie der Belieferung mit Jungsaunen unterstützt unsere Tochter, die GS RegioSchwein GmbH. Im Bereich der Schlachtung und Verarbeitung haben wir bei der Böseler Goldschmaus-Gruppe und der Geflügelspezialitäten Steinfeld GmbH & Co. KG investiert.

Im Bereich der ökologischen Tierhaltung ist insbesondere unsere Tochter, die Biofino-Gruppe aktiv. Das Hauptgeschäft ist die Schlachtung und Verarbeitung von Bio-Hähnchen und Bio-Puten. Zur Versorgung der Kunden mit entsprechenden Eintagsküken werden in der Biofino-Gruppe Elterntiere gehalten und eine Brüte-rei betrieben.

Die Triebfeder dieser Entwicklungen ist und war unser Hauptabsatzgeschäft, das Mischfutter. Innerhalb der letzten Jahre haben wir uns aber auch in diesem Bereich neu aufgestellt: Durch die Beteiligung an der Fleming + Wendeln-Gruppe bot sich die Möglichkeit, die Futterallianz Nordwest GmbH & Co. KG ins Leben zu rufen. Diese bündelt das Know-how, die Produktion und die Logistik der drei Mutterhäuser (GS, Fleming + Wendeln, AWE-Agrarhandel Weser-Ems). Die entstandenen Effizienzgewinne sind notwendig, um in einem engen Geschäftsumfeld langfristig profitabel wirtschaften zu können.

Zusammenfassend trägt das Beteiligungsportfolio damit nicht nur zur wirtschaftlichen Stabilität unserer GS Die Genossenschaft eG bei, sondern erwirtschaftet in den genannten Bereichen weitere Ergebnisbeiträge. Mit Zahlung einer Dividende sollen diese Ergebnisse künftig in angemessener Höhe den Mitgliedern unserer Genossenschaft zu Gute kommen.



AUTOR

Volker Stärk-Wichmann

Bereichsleiter Finanzen

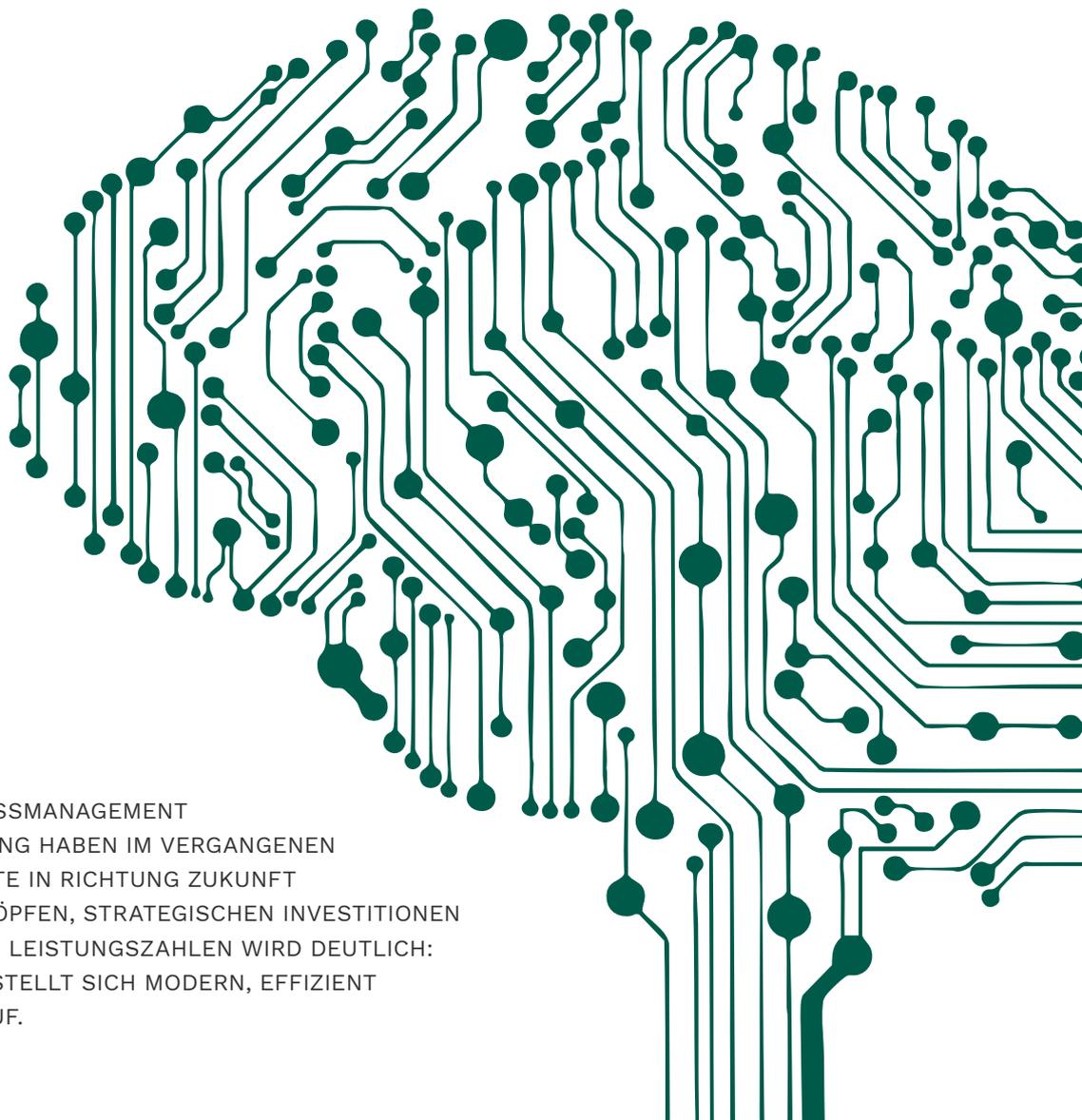
Konzern



*volker.staerk-wichmann@
gs-genossenschaft.de*

STARKE TEAMS, KLARE STRUKTUREN, DIGITALE SCHRITTE.

*IT & Prozessmanagement –
Rückblick und Ausblick*



DIE BEREICHE IT, PROZESSMANAGEMENT
UND WARENBUCHHALTUNG HABEN IM VERGANGENEN
JAHR WICHTIGE SCHRITTE IN RICHTUNG ZUKUNFT
GEMACHT. MIT NEUEN KÖPFEN, STRATEGISCHEN INVESTITIONEN
UND BEEINDRUCKENDEN LEISTUNGSZAHLEN WIRD DEUTLICH:
DIE GENOSSENSCHAFT STELLT SICH MODERN, EFFIZIENT
UND ZUKUNFTSFÄHIG AUF.

Das vergangene Jahr war in der IT-Abteilung von bedeutenden personellen und strukturellen Veränderungen geprägt. Jan Mickler übernahm die Leitung der Abteilung, während Markus Korporal das Team als neuer Mitarbeiter verstärkte.

Besonders erfreulich ist die Übernahme von Harun Arduc, der nach erfolgreichem Abschluss seiner Ausbildung nun fest zum Team gehört. Sein Weg vom Auszubildenden zum IT-Spezialisten zeigt beispielhaft, wie erfolgreich die Nachwuchsförderung im Unternehmen gelebt wird.

Auch strategisch hat sich die IT weiterentwickelt: Zum 01.01.2024 wurde ein externes Security Operations Center (SOC) angebunden – ein wichtiger Schritt zur Stärkung der IT-Sicherheit. Parallel starteten die Einführung eines Informationssicherheits-Management-System (ISMS) sowie die Umsetzung einer strukturellen Absicherung von Benutzer- und Systemrechten.

Ein zentrales Ziel bleibt der kontinuierliche Ausbau der IT-Abteilung. Um als Genossenschaft auch zukünftig zu den führenden Akteuren in der digitalen Transformation zu gehören, wird gezielt in Personal, Know-how und moderne Technologien investiert.

PROZESSMANAGEMENT: SCHNITTSTELLEN WEITERDENKEN

Im Bereich Prozessmanagement stand die Weiterentwicklung der technischen Schnittstellen im Fokus. Mit der Anbindung des Zentrallagers der RaiLog Cloppenburg wurde ein weiterer Meilenstein erreicht, der eine nahtlose Integration



AUTOR

Jörg Kathmann

Bereichsleiter IT &
Prozessmanagement



joerg.kathmann@
gs-genossenschaft.de



AUTOR

Jan Mickler

Abteilungsleiter IT



jan.mickler@
gs-genossenschaft.de

in bestehende Prozesse ermöglicht und die Effizienz in der Stückgutlogistik weiter steigert.

Darüber hinaus arbeiten wir kontinuierlich an der Optimierung von Schnittstellen und Prozessen – etwa zwischen der Genossenschaft und der FutterAllianz – um übergreifende Abläufe noch reibungsloser und effizienter zu gestalten.

**Die Leistungsfähigkeit der
Warenbuchhaltung zeigt sich
eindrucksvoll in den Zahlen:**

494.123

verarbeitete Lieferscheine mit

817.363

Positionen

240.596

Rechnungen und Gutschriften

1.630

Kontrakte

3.104

Ernteabrechnungen aus

8.146

Anlieferungen

120.967

verarbeitete Mischfütter-
lieferungen in der FutterAllianz

WARENBUCHHALTUNG – STARKE ZAHLEN, NEUE FÜHRUNG

Im engen Schulterschluss mit dem Prozessmanagement und der IT sorgt die Warenbuchhaltung dafür, dass Datenflüsse in der Warenwirtschaft präzise erfasst und verarbeitet werden. In diesem Zusammenhang wurde auch hier ein erfolgreicher Generationswechsel vollzogen: Die Leitung der Abteilung übernahm Lena Siemer, unterstützt durch ihren Stellvertreter Christoph Wedemeyer. Beide bringen fundierte Erfahrung und neue Impulse ein, um die Abteilung zukunftsfähig aufzustellen.

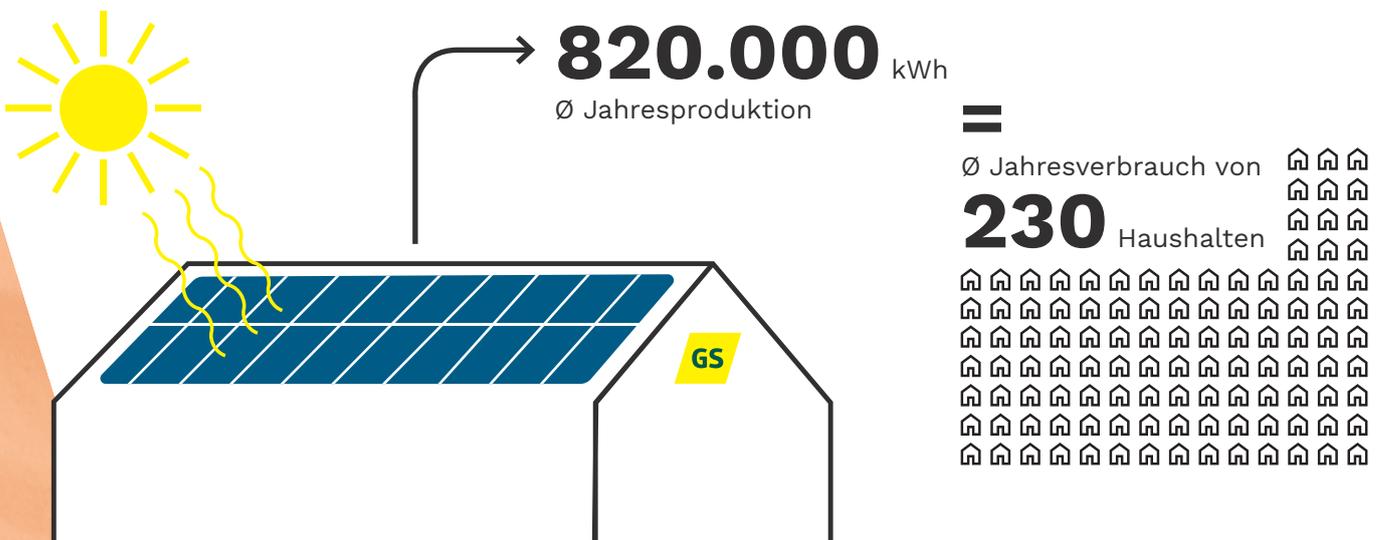
Die Kernaufgaben der Warenbuchhaltung sind essenziell für den Geschäftsbetrieb: Dazu zählen die Verarbeitung und Buchung von Lieferscheinen und Rechnungen im Warenausgang und -eingang, die kontinuierliche Pflege und Verwaltung der Artikelstammdaten einschließlich der Preispflege sowie die vollständige Abwicklung der Ernteprozesse – von der Anlieferung bis zur Abrechnung. Die Überwachung der Warenbestände einschließlich der Durchführung von Inventuren, die Erstellung von Auswertungen für Kunden und Kollegen als auch die Abgabe von statistischen Meldungen gehören ebenfalls zu dem umfangreichen Aufgabengebiet der elf Kolleginnen und Kollegen.

Die GS denkt Nachhaltigkeit ganzheitlich

Steigende Energiekosten, strengere Umweltauflagen und der Druck zur Nachhaltigkeit fordern die Landwirtschaft heraus. Die GS bietet innovative Lösungen für eine zukunftssichere und erfolgreiche Agrarwirtschaft.

Regelmäßig prüft die GS, wie die eigenen Standorte ökologisch und ökonomisch nachhaltiger betrieben werden können. Dabei setzt die GS-Gruppe auf moderne und nachhaltige Energieinfrastruktur, um die Energieautarkie zu erhöhen und gleichzeitig CO₂-Emissionen zu reduzieren. Ein Vorzeigeprojekt ist die umfassende Dachsanierung und Installation von Photovoltaikanlagen am Werksstandort Schneiderkrug.

Die Dächer der Getreide- und Düngemittelhalle in Schneiderkrug werden im Laufe des Jahres grundlegend saniert. Durch den Austausch der alten Faserzementwellplatten gegen leichte Trapezbleche wird die Statik der Hallen verbessert. Das schafft die Grundlage für die Installation leistungsstarker Photovoltaikanlagen. Nach Abschluss der Dachsanierung werden auf einer Fläche von 4.600 m² insgesamt 2.300 einzelne Solarmodule installiert. Die Anlagen erreichen eine Kilowatt-Peak-Leistung von 999 kWp und werden jährlich etwa 820.000 kWh grünen Strom produzieren. Das entspricht in etwa dem Jahresverbrauch von rund 230 Haushalten. Der erzeugte Strom wird größtenteils direkt vor Ort genutzt, um den Eigenstromanteil der GS-Gruppe zu



Unsere Getreide- und Düngehalle in Schneiderkrug sorgt in Zukunft für Energie.



Gut bedacht | Das Dach der Halle wurde bereits erneuert und ist bereit für die nächsten Schritte.

steigern. Das bedeutet: weniger Abhängigkeit von externen Energiequellen und stark schwankenden Strompreisen. Gleichzeitig werden jährlich etwa 380 Tonnen CO₂-Emissionen eingespart – ein aktiver Beitrag zum Klimaschutz.

Der Ausbau der Photovoltaikanlagen ist Teil einer umfassenden Strategie zur Energieautarkie. Das ist nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern auch wirtschaftlich klug, denn die GS-Gruppe maximiert damit die Wertschöpfung innerhalb des Unternehmens und reduziert langfristig ihre Energiekosten.

Ebenfalls in Schneiderkrug werden in naher Zukunft zwei leistungsstarke Schnellladesäulen mit jeweils 400 kW Ladeleistung installiert. Denn: Die Anzahl der auf deutschen Straßen zugelassener Elektroautos steigt jährlich – und die GS bleibt auch hier in der Spur. Diese Investition in die Elektromobilität zeigt, wie zukunftsorientiert die GS-Gruppe agiert – nicht nur für den eigenen Fuhrpark, sondern perspektivisch auch als Beitrag zur nachhaltigen Mobilität in der Region. Die beiden Schnellladesäulen bieten insgesamt vier Ladepunkte und ermöglichen es, Elektro-Lkw und E-Pkw in kürzester Zeit aufzuladen. Zunächst versorgen die Ladepunkte die stetig wachsende E-Flotte der GS-Gruppe. Diese umfasst mittlerweile zwei E-LKW und ca. 40 PKW, die ausschließlich oder teilweise mit Strom betrieben werden. Der Bestand soll weiter wachsen, um langfristig eine emissionsarme Transportlösung zu etablieren.

Doch die GS-Gruppe denkt weiter: Bereits 2027 wird die Nutzung der Schnelllader für die breite Öffentlich-

keit möglich sein. Damit leistet die GS-Gruppe nicht nur einen Beitrag zur eigenen CO₂-Reduktion, sondern stärkt auch die regionale Ladeinfrastruktur und fördert die Elektromobilität im ländlichen Raum.

Parallel wird an der Tankstelle in Langförden eine 200 kW Schnellladestation errichtet. Diese können unsere Kunden schon direkt nach Fertigstellung nutzen.

Um die Schnellladesäulen und die Photovoltaikanlagen in Schneiderkrug effizient zu betreiben, hat die GS-Gruppe zwei leistungsstarke Transformatorstationen (Trafos) errichtet. Diese sorgen dafür, dass die erzeugte Energie in die richtige Stromspannung umgewandelt wird und optimal genutzt werden kann. Besonders zukunftsorientiert: Die Trafos sind so konzipiert, dass sie modular um Energiespeicher erweitert werden können.

Für die GS bedeutet dies: Maximale Flexibilität, um auf wachsende Energiebedarfe und steigende Anforderungen zu reagieren. Die Batteriespeicherräume der Trafos bleiben zunächst leer, doch bei Bedarf können Batteriespeicher ohne großen Aufwand nachgerüstet werden. Damit stellt die GS-Gruppe sicher, dass sie auch in Zukunft optimal aufgestellt ist – sei es für zusätzliche Ladepunkte, erweiterte Eigenstromnutzung oder neue Entwicklungen im Energiemarkt.

Um auch zukünftig adäquat und verhältnismäßig auf die steigenden regulatorischen Anforderungen an die Landwirtschaft und an das Unternehmen reagieren zu können, hat die GS-Gruppe im letzten Jahr im Rahmen der CSRD-Nachhaltigkeitsberichterstattung eine umfangreiche Analyse der Geschäftstätigkeiten

und Wertschöpfungsketten vollzogen. Diese Analyse dient dazu, die wesentlichen ESG-Themen (Environmental, Social, Governance) für die GS-Gruppe zu identifizieren. Ziel ist es, transparent darzulegen, welche ökologischen, sozialen und governancebezogenen Auswirkungen die Geschäftstätigkeiten der GS-Gruppe haben und wie verantwortungsvoll damit umgegangen wird.

Besonders anspruchsvoll ist das Prinzip der doppelten Wesentlichkeit. Dabei wird nicht nur geprüft, wie sich das Unternehmen auf die Umwelt und Gesellschaft auswirkt, sondern auch, welche Risiken und Chancen durch externe Faktoren wie Klimawandel, demografische Veränderungen oder regulatorische Entwicklungen entstehen.

FOKUS AUF KLIMAWANDEL, BIODIVERSITÄT UND SOZIALE VERANTWORTUNG

Im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse wurden bereits erste Schwerpunkte festgelegt. Für die GS sind z.B. der Klimawandel und Energieverbrauch besonders relevant, da durch gezielte Maßnahmen zur CO₂-Reduktion und Steigerung der Energieeffizienz ein Beitrag zur Erreichung der Klimaziele der EU geleistet werden soll. Auch der Schutz der Biodiversität und die Bekämpfung von Umweltverschmutzung sind wichtige Anliegen. Zudem sieht die GS hohe Relevanz beim Thema soziale Verantwortung in Bezug auf die eigene Belegschaft.

Diese ESG-Schwerpunkte bilden die Grundlage für ein effizientes Nachhaltigkeitsmanagement. Damit unterstreicht die GS-Gruppe ihre Rolle als verantwortungsbewusster Partner der Landwirtschaft und setzt ein starkes Zeichen für Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit.

Nicht nur mit einer konsequenten Nachhaltigkeitsstrategie und dem Ausbau moderner Energieinfra-

struktur, sondern auch durch die Kooperation mit einer kompetenten Energieeffizienzberatung unterstreicht die GS ihr Ziel, ihre Landwirte bei der Transformation zu einer effizienteren Betriebsführung zu begleiten. Dabei beweisen wir, dass Maßnahmen zur Emissionsreduktion, wenn sie von engagierten Partnern begleitet werden, auch wirtschaftlich sinnvoll sein können. Aus diesem Grund startete die GS-Gruppe am Jahresanfang 2025 eine Kooperation mit der ESK Consulting GmbH aus Werlte, um unseren Landwirten eine praxisnahe und unabhängige Energieeffizienzberatung, die genau auf die Anforderungen landwirtschaftlicher Betriebe zugeschnitten ist, bieten zu können.

Die Energieeffizienzberatung hilft dabei, Einsparpotenziale zu erkennen und gezielt zu nutzen. Durch eine umfassende Energiebedarfsanalyse werden Ineffizienzen im aktuellen Betrieb aufgedeckt. Auf Basis der Ergebnisse entwickeln die Experten maßgeschneiderte Maßnahmenpläne, die konkrete Handlungsanleitungen zur Optimierung des betrieblichen Energieverbrauchs geben.

Ein entscheidender Bestandteil der Energieeffizienzberatung ist die Prüfung und Nutzung von Fördermöglichkeiten. Nachhaltige Investitionen werden von staatlichen und regionalen Förderprogrammen oftmals großzügig unterstützt – regelmäßig wird diese Möglichkeit auf landwirtschaftlichen Betrieben allerdings nicht vollends ausgeschöpft. Die Experten der ESK Consulting identifizieren gezielt Förderprogramme, die zu den geplanten Investitionen passen und übernehmen dabei direkt auch die Antragsstellung. Das spart Zeit und Nerven und stellt sicher, dass das maximale Fördervolumen für den landwirtschaftlichen Betrieb ausgeschöpft wird.

Bei Interesse an der Beratungsdienstleistung steht unser Team der Strategischen Unternehmensentwicklung gerne zur Verfügung.

Andreas Fritzer

Stabsstellenleiter
Strategische
Unternehmensentwicklung

Steffen Meyer

Nachhaltigkeitsmanager

Thilo Varnhorn

Strategische
Unternehmensentwicklung



**Hier finden
Sie unsere
Kontaktdaten**





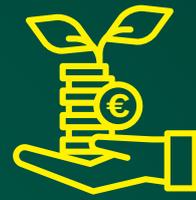
Wir sind anders als alle anderen.

Wir sind regionaler Marktführer und Dienstleister im ländlichen Raum.



Wir gestalten die Zukunft.

Wir handeln nachhaltig und umweltbewusst.



Wir sind wirtschaftlich.

Wir sichern Kapitalstärke und Ergebnisorientierung.



Wir verbinden uns.

Wir sichern Partnerschaften und Kooperationen und stärken Mitglieder- bzw. Kundenbindungen.

Unser Leitbild



Wir entwickeln Gesamtlösungen.

Kundennutzen und Unternehmensinteressen bestimmen unser Handeln.



Wir sorgen für gute Arbeit.

Wir qualifizieren und fördern Mitarbeitende und schaffen Beschäftigungssicherheit. Zusammen mit unserer Führungsebene bilden wir ein leistungsstarkes Team.



Wir nutzen Tradition und Fortschritt.

Wir stellen uns dem Strukturwandel in der Landwirtschaft und gestalten unsere Zukunft als eigenständige Genossenschaft.



Wir sind Innovationstreiber.

Wir nutzen die Digitalisierung für neue Kommunikationswege und begegnen aktiv neuen Herausforderungen.

Die ZUCKERRÜBE

Regionales Multitalent mit Energie

Kaum eine Kulturpflanze ist so flexibel einsetzbar wie die Zuckerrübe: Zuckerlieferant, Biogasrohstoff und energiereiches Futtermittel für Rinder. Die GS unterstützt Landwirtinnen und Landwirte umfassend bei Sortenwahl, Anbau, Silierung und Vermarktung.

Im vergangenen Jahr wurden auf den Versuchsflächen der GS in Bösel insgesamt elf Zuckerrübensorten getestet. Ziel war es, Sorten mit optimalem Zuckergehalt (zwischen 14 und 19 %) und einem Ertragspotenzial von bis zu 100 Tonnen pro Hektar zu identifizieren. Besonders erfreulich: Auf einzelnen Parzellen wurden sogar Erträge von über 100 Tonnen pro Hektar erzielt. Die Ergebnisse helfen unseren Mitgliedern, auf Grundlage regionaler Bedingungen die passende Entscheidung für ihren Betrieb zu treffen. Auch mit Blick auf die Fruchtfolge ist die Rübe attraktiv – als vielseitige Ergänzung im Anbau.

ENERGIERÜBEN FÜR BIOGAS

Als sogenannte „Energierübe“ kommt die Pflanze auch in Biogasanlagen erfolgreich zum Einsatz. Hohe Methanerträge, eine ausgezeichnete Flächeneffizienz und die schnelle Umsetzung im Fermenter machen sie besonders interessant. Die hohe Verdaulichkeit der organischen Trockensubstanz ermöglicht eine fein steuerbare Fütterung des

Fermenters. Bei der Rationsgestaltung, der pH-Wert-Stabilisierung und der Auswahl passender Mikronährstoffe unterstützt die GS mit individueller Beratung – bis hin zu spezifischen Empfehlungen zur Lagerung (zum Beispiel als Mischsilage, in Hochbehältern oder im Folienschlauch).

ZUCKERRÜBE ALS FUTTERMITTEL

Auch in der Fütterung liefert die Rübe überzeugende Argumente.

”

Die Zuckerrübe ist wie ein Bonbon für Kühe und Bullen.

Jimmy Büsing aus dem Bereich *Beratung & Verkauf Mischfutter Rind* bringt es auf den Punkt

Neben ihrem hohen Energiegehalt punktet sie mit sehr guter Verdaulichkeit, einem geringen Rohfaseranteil und ihrer positiven Wirkung auf die Futteraufnahme. Sekundäre Pflanzenstoffe und Ballaststoffe fördern zudem die Verdauung und Tiergesundheit. Der enthaltene Zucker kann sich sogar positiv auf die Fett- und Eiweißgehalte in der Milch auswirken.

IN DER PRAXIS GETESTET, IN DER BERATUNG DURCHDACHT

Ganz gleich, ob für den Acker, die Biogasanlage oder den Futtertrog: Die GS bietet fundierte Fachberatung rund um Sortenwahl, Silierung, Rationsgestaltung und Prozessoptimierung. Wer die Zuckerrübe strategisch in seinen Betrieb integriert, kann ökologische und ökonomische Vorteile gleichermaßen nutzen.

Ein weiterführendes Video zur Anwendung der Zuckerrübe ist per QR-Code hier abrufbar.



Entdecken Sie die Vielseitigkeit der Zuckerrübe!

Tradition und Zukunft im Austausch

Treffen der ehemaligen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der GS in Garrel

Seit vielen Jahren ist es eine geschätzte Tradition: Das jährliche Treffen der ehemaligen Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat der GS. Ein Anlass, um sich über alte Zeiten auszutauschen, aktuelle Entwicklungen zu diskutieren und die über die Jahre gewachsenen Freundschaften zu pflegen. Am 9. Januar 2025 fand dieses besondere Wiedersehen im großen Besprechungsraum bei Fleming und Wendeln statt.

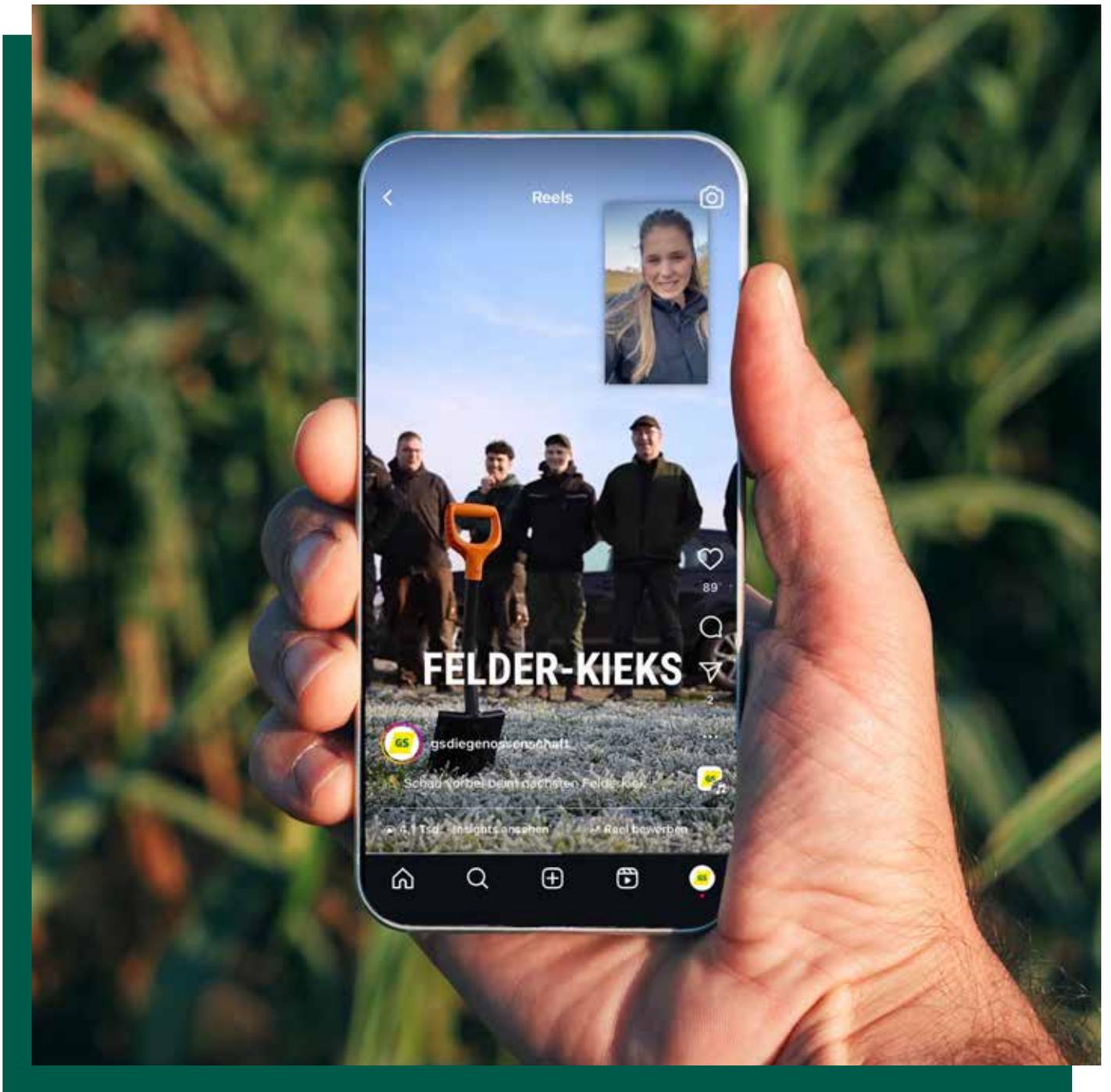
Mit nahezu 30 Teilnehmenden war das diesjährige Treffen außergewöhnlich gut besucht. Die hohe Zahl der Anwesenden verdeutlichte die enge Verbundenheit der Ehemaligen mit der GS – auch über ihre aktive Amtszeit hinaus. Nach der herzlichen Begrüßung durch Engelbert Klövekorn folgten zwei kompakte, aber aufschlussreiche

Vorträge: Alexander Fleming und Jana Scholz gaben Einblicke in aktuelle Projekte sowie in die neuesten Entwicklungen innerhalb der Unternehmensgruppe. Diese informativen Beiträge boten viel Stoff für angeregte Gespräche und Diskussionen.

Ein besonderes Highlight des Nachmittags war die exklusive Führung durch den neuen GS-Standort in der Amerikastraße in Garrel (→ Seite 72). Mit großem Interesse verfolgten die Teilnehmer die Entwicklungen an diesem zentralen Standort, der erst kürzlich seine Türen geöffnet hat. Die Neueröffnung stellt einen bedeutenden Meilenstein für die GS dar und spiegelt den kontinuierlichen Wandel sowie die zukunftsgerichtete Ausrichtung der Genossenschaft wider.

Die rege Beteiligung und die intensiven Gespräche zeigten erneut, dass die ehemaligen Verwaltungsmitglieder eine wichtige Rolle als Impulsgeber und geschätzte Wegbegleiter der GS spielen. Ihr Erfahrungsschatz und ihre Verbundenheit sind wertvolle Ressourcen für die Weiterentwicklung der Genossenschaft. Auch im kommenden Jahr wird diese Tradition fortgesetzt, um den Austausch und das Miteinander zu pflegen.





Die GS im Internet

AUCH IM VERGANGENEN JAHR HABEN WIR UNSERE DIGITALE PRÄSENZ WEITER AUSGEBAUT – UND DAS MIT ERFOLG. MIT DER EINFÜHRUNG UNSERES EIGENEN TIKTOK-KANALS HABEN WIR UNSER PORTFOLIO ERWEITERT UND ERREICHEN NUN NOCH MEHR MENSCHEN MIT KREATIVEN UND TRENDBASIERTEN INHALTEN. UNSER ZIEL BLEIBT KLAR: RELEVANTE THEMEN AUTHENTISCH KOMMUNIZIEREN UND DEN AUSTAUSCH MIT UNSERER COMMUNITY STÄRKEN.

U

Unsere Social-Media-Kanäle sind ein wichtiger Baustein unserer Markenkommunikation. Die Zahlen zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind:

Instagram – Die GS-Community wächst stetig! Im vergangenen Jahr konnten wir unsere Followerzahl auf über 3.000 steigern.

TikTok – Der Start war ein voller Erfolg: Bereits 1.000 Follower konnten wir für unseren neuen Kanal begeistern.

Höchste Viewerszahl – Unser TikTok Video „Wir kennen unsere Pappenhelmer“ erreichte unglaubliche 700.000 Views!

INTERAKTION, TRENDS UND GEZIELTE KAMPAGNEN

Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Wir haben unsere Content-Planung und Umsetzung kontinuierlich optimiert, um nicht nur hochwertige Inhalte zu liefern, sondern auch den

”
Mit unserem Engagement auf den sozialen Netzwerken wollen wir in der Region auf unsere Themen aufmerksam machen und den Dialog fördern. Frei nach dem Spruch „Tue Gutes und rede darüber“.

Thomas Schwarz

Abteilungsleiter Marketing

direkten Dialog mit unserer Community zu fördern. Durch Gewinnspiele, Umfragen und interaktive Aktionen konnten wir die Interaktion mit unseren Followern steigern und ihr Feedback noch gezielter einbinden. Direkte Nachrichten wurden aktiv beantwortet, um den persönlichen Austausch zu intensivieren und Nähe zu schaffen. Ein weiterer Erfolgsfaktor: Unser Gespür für Trends. Wir beobachten aufmerksam, welche Themen in den sozialen Netzwerken relevant sind und nutzen sie strategisch für unsere Kommunikation. Gezielte Kampagnen und Werbemaßnahmen haben zusätzlich dazu beigetragen, unsere Markenbekanntheit zu stei-

gern und eine noch größere Zielgruppe zu erreichen.

VERNETZT AUF ALLEN KANÄLEN

Unsere Präsenz beschränkt sich nicht nur auf Instagram und TikTok. Die GS ist auf Facebook, LinkedIn, XING und YouTube aktiv, um unterschiedliche Zielgruppen auf den passenden Plattformen anzusprechen. So bleiben wir nah an unseren Kunden, Partnern und Interessierten – mit aktuellen News, spannenden Einblicken und fachlichen Inhalten.

BLICK NACH VORN: WACHSTUM UND NEUE MÖGLICHKEITEN

Das vergangene Jahr hat uns eines gezeigt: Eine starke Social-Media-Strategie ist unerlässlich. Im nächsten Jahr möchten wir weiter wachsen, unsere Reichweite strategisch ausbauen und noch mehr Menschen mit der GS in Kontakt bringen. Mit Kreativität, Relevanz und echtem Austausch gestalten wir die Zukunft unserer digitalen Kommunikation – und freuen uns darauf, diesen Weg gemeinsam mit unserer Community zu gehen.

Kamera, Action!

Unser Auszubildender Niklas Romfeld ist Hauptdarsteller im nächsten GS energie Video





FORTSCHRITT IN ZEITEN DES WANDELS

Rückblick 2024 und Ausblick 2025: Investitionen, Marktchancen und Nachhaltigkeit im Fokus der Futtermittelproduktion

Der Aufbau der FutterAllianz Nordwest GmbH & Co. KG markierte zum 01. Januar 2023 einen strategischen Meilenstein für die Futtermittelherstellung in Nordwestdeutschland. Als gemeinsames Projekt von GS agri, AWE und Fleming + Wendeln entstand eine schlagkräftige Antwort auf strukturelle und geopolitische Herausforderungen – darunter die Auswirkungen des Ukrainekriegs, volatile Rohstoffmärkte und steigende Energiepreise. Im zweiten Jahr der Zusammenarbeit zeigt sich: Die Allianz trägt Früchte.

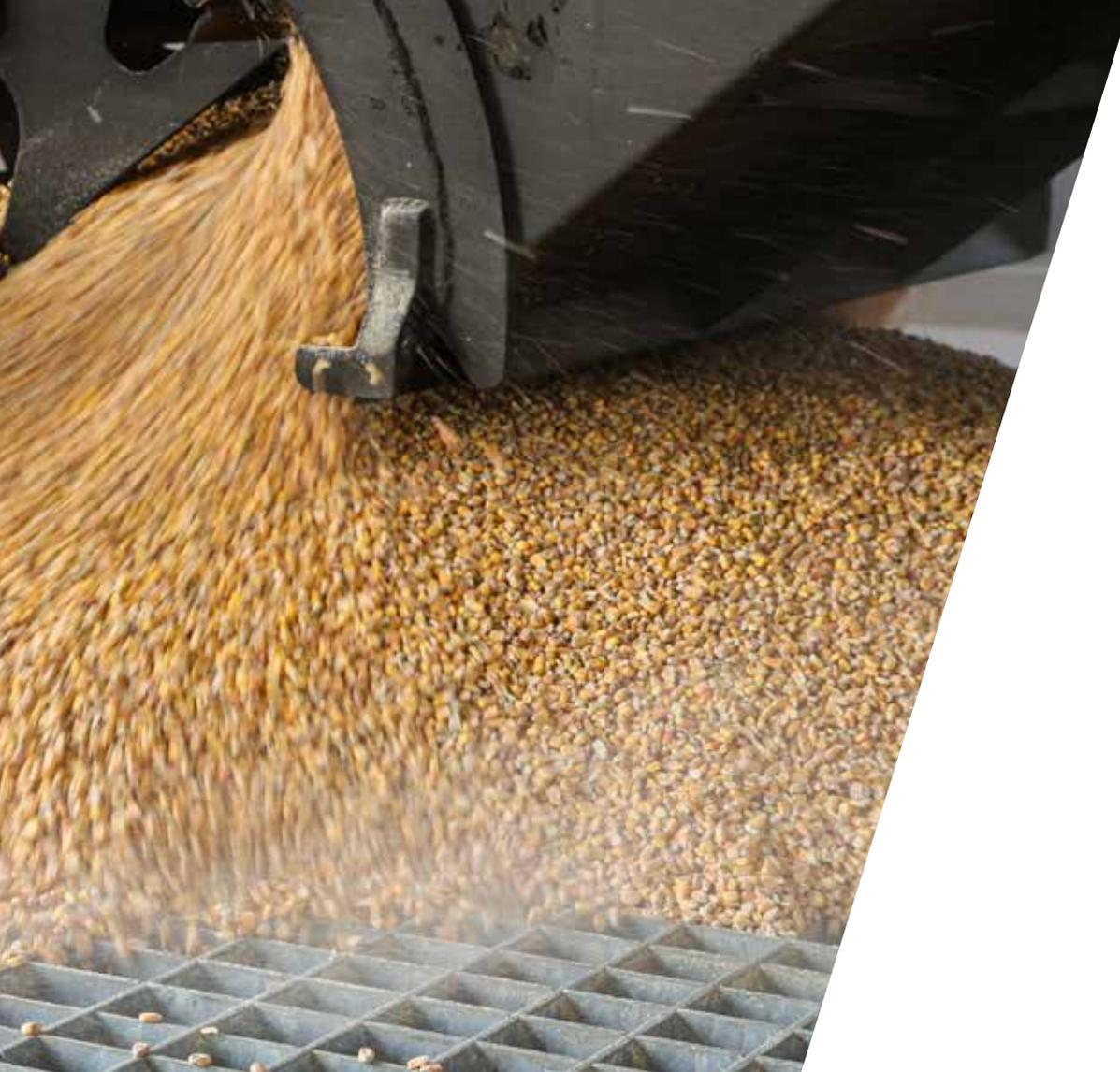
Im Jahr 2024 wurden zentrale Weichen für eine effizientere, nachhaltigere und zukunftsfähige Produktion gestellt. Die gezielte Spezialisierung der Produktionswerke sorgte für klar definierte Zu-

ständigkeiten: Während in Schneiderkrug Schweinefutter produziert wird, konzentriert sich Garrel-Petersfeld auf Geflügelmast und Legehennenfutter. Garrel-Halskamp deckt Mischfutter für Schweine und Rinder ab, Altjührden fokussiert sich auf Rinderfutter. Diese Struktur begegnet der branchenweiten Herausforderung von Überkapazitäten mit kostenbewussten und klar organisierten Lösungen.

Auch infrastrukturell setzte die FutterAllianz im Jahr 2024 bedeutende Impulse. Mit der Fertigstellung des neuen „Bahnhofs Garrel“ wurde die Rohwarenverladung entscheidend modernisiert, was eine deutliche Entlastung der Straßentransporte bedeutet. Gleichzeitig konnte die Verladeleistung im Werk „Hals-

kamp“ von 30 auf 150 Tonnen pro Stunde erhöht werden – ein klares Bekenntnis zur Effizienz. Zwei neue Rundsilos mit einem Volumen von jeweils 2.100 m³, eine moderne Kompressoranlage und neue Trafotechnik runden die technischen Fortschritte ab.

Ein besonderer Fokus lag auf dem Thema Nachhaltigkeit. Neben umfangreichen Energiemanagementmaßnahmen wurden leistungsstarke Photovoltaikanlagen mit 270 kWp in „Halskamp“ und 370 kWp in „Altjührden“ in Betrieb genommen. Für 2025 ist u. a. eine neue PV-Anlage mit 1.200 kWp in Schneiderkrug sowie ein Stromspeicher und weitere Digitalisierungsmaßnahmen geplant. Parallel wird eine Chipsteuerung für Be- und Entladung sowie eine



moderne Mikrokomponenten-Dosierung vorbereitet.

Ein Blick auf die globalen Rohstoffmärkte verdeutlicht die Chancen für die Futtermittelbranche: Die

2.100

Kubikmeter fasst jedes der neuen Rundsilos am Werk „Halskamp“

Sojämärkte waren 2024 von einem Überangebot geprägt. Brasilien und Argentinien drückten mit rund 200 Mio. Tonnen Sojabohnen die Preise auf Mehrjahrestiefs. Auch Raps-

schrot und Sonnenblumenschrot verloren deutlich an Wert. Für die FutterAllianz bedeutet das: gute Voraussetzungen für langfristige Preisbindungen auf niedrigem Niveau.

Neben der Marktbeobachtung trieb die FutterAllianz auch interne Innovationen voran. Das Legehennenfutter wurde neu konzipiert, um besser auf die Bedürfnisse moderner Legebetriebe einzugehen. In der Logistik verfolgt man das Ziel: „Mit weniger LKWs mehr bewegen“. Zwei neue vollelektrische LKWs sowie eine optimierte Tourenplanung senken CO₂-Emissionen und steigern die Wirtschaftlichkeit.

Für das Jahr 2025 richtet sich der Blick nach vorn: Die Weiterentwicklung von Futterkonzepten

mithilfe der Expertise der Mutterhäuser steht ebenso auf der Agenda wie die Einführung umfassender Umweltberechnungen, etwa zur CO₂-Bilanzierung – im Gleichklang mit den übergreifenden Nachhaltigkeitszielen der GS-Gruppe (vgl. Seite 54 im Bericht). Gleichzeitig sollen Digitalisierung und Automatisierung in der Werkslogistik weiter vorangetrieben werden.

Trotz weiterhin rückläufiger Tierzahlen – ein Trend, der die gesamte Branche prägt – sieht sich die FutterAllianz strategisch gut aufgestellt. Mit Investitionskraft, Innovationsbereitschaft und genossenschaftlichem Schulterschluss wird sie auch im Jahr 2025 die Herausforderungen des Marktes aktiv gestalten.

Ackerprofi – Weniger Papierkram. Mehr Landwirtschaft.

Digitale Lösungen, die die Arbeit erleichtern.

Mit Ackerprofi machen wir Landwirtschaft digitaler – weniger Papierkram, mehr Überblick. 2024 entwickelten wir das System weiter und boten praxisnahe Schulungen.

Eine erfolgreiche Verbindung von Digitalisierung und Landwirtschaft. Im Ackerbau braucht es heute nicht nur Know-how auf dem Feld, sondern auch starke

Was die GS mit Ackerprofi für Sie leisten kann

Ackerprofi ist eine intelligente Softwarelösung, mit der Sie

- ... *Düngebedarfsermittlungen einfach und gesammelt erstellen können.*
- ... *automatisch auf Richtwerte wie N_{min} zugreifen.*
- ... *einfache Maßnahmen verbuchen können, dank Belegschnittstelle der GS.*
- ... *auch offline, über die App Daten erfassen können.*
- ... *Managementzonenkarten und Applikationskarten erstellen können.*

Zusätzlich übernehmen wir für Sie – je nach Wunsch – folgende Leistungen:

- ... *Düngebedarfsermittlung und Dokumentation*
- ... *Nährstoffplanungen*
- ... *Berechnung individueller Stallbilanzen*
- ... *Berechnung der 170 kg N/ha-Obergrenze*
- ... *Wirtschaftsdüngermeldungen*
- ... *Erstellung der Agraranträge*
- ... *Stoffstrombilanzierung*

Unsere Spezialexservices ergänzen Ihr System optimal:

- ... *Bodenprobennahmen*
- ... *Erstellung von Mehrzonen- und Applikationskarten*
- ... *GS AckerPLUS für individuell abgestimmte Düngestrategien*
- ... *Wetterstationen für präzisere Entscheidungen auf dem Schlag*
- ... *QS-GAP-Zertifizierungen inkl. Bündlerfunktion*
- ... *Nährstoffvermittlung*



Tools im Büro. Mit Ackerprofi setzen wir auf eine digitale Lösung, die Sie bei allen wichtigen Dokumentationspflichten entlastet – und dabei hilft, Zeit zu sparen und den Überblick zu behalten.

”

Mit Ackerprofi bieten wir unseren Mitgliedern ein Werkzeug, das Zeit spart und sicher durch die wachsenden Anforderungen der Agrardokumentation führt. Unser Ziel: weniger Bürokratie, mehr Zeit für echte Landwirtschaft.

Monika Wehage

Produktmanagerin Ackerprofi und Dokumentation

PRAXISNAH UND IMMER AUF DEM AKTUELLEN STAND

Im Herbst 2024 haben wir in mehreren GS-Regionen wieder Ackerprofi-Schulungen angeboten. Monika Wehage hat dabei in intensiven Workshops gezeigt, wie Sie das volle Potenzial von Ackerprofi ausschöpfen – von der Dokumentation bis zur Planung.

Als Mitglied im Ackerprofi-Beirat bringen wir außerdem, ebenso wie viele weitere Genossenschaften, regelmäßig Ihre Rückmeldungen in die Weiterentwicklung der Software ein. So stellen wir sicher, dass Ackerprofi auch in Zukunft genau das bietet, was Sie brauchen.

Ackerprofi bleibt für uns ein zentraler Baustein, wenn es um die digitale Zukunft der Landwirtschaft geht. Sie wollen mehr erfahren oder Ihren Betrieb mit uns gemeinsam aufstellen? Dann sprechen Sie uns gerne an.





Wissen, das ..
wächst

Unsere Felderkiexs 2025

Mitten in einer witterungsbedingt herausfordernden Saison boten die Felderkiek-Termine 2025 Landwirtinnen und Landwirten praxisnahes Fachwissen und klare Handlungsempfehlungen. Die Veranstaltungen beleuchteten zentrale Themen wie Düngung, Bestockung und Güllemanagement – und lieferten direkt umsetzbare Impulse für den Acker.

Die diesjährigen Felderkiek-Termine haben den teilnehmenden Landwirtinnen und Landwirten erneut wertvolle Einblicke und praxisorientierte Empfehlungen für die Arbeit auf dem Feld geliefert. In zahlreichen Veranstaltungen, die kompakt und informativ jeweils rund eine Stunde dauerten, wurden aktuelle Herausforderungen und passende Lösungsansätze rund um die Frühjahrsbewirtschaftung thematisiert.

Im Mittelpunkt standen dabei insbesondere die Getreidebestände und ihre Bestockung, der gezielte Einsatz von Stickstoff- und Schwefeldüngern, der optimale Düngzeitpunkt sowie die gesetzliche Lage rund um Düngung und Güllemanagement. Auch Strategien zur Andüngung und zum Einsatz von Gülle wurden praxisnah erläutert und diskutiert. Insgesamt wurden über 30 Felderkieks durchgeführt – ein starker Beleg für das große Interesse und den hohen Informa-

tionsbedarf in der landwirtschaftlichen Praxis.

Die Veranstaltungen fanden vor dem Hintergrund besonderer klimatischer Bedingungen statt: Ein überaus feuchter Herbst und Winter hatte vielerorts zu schwierigen Aussaatbedingungen geführt. Zahlreiche Getreidebestände entwickelten

Umso wichtiger war es, frühzeitig mit gezielter Düngung zu reagieren. Die Felderkieks vermittelten hierfür konkrete Empfehlungen, um die Bestockung effektiv zu fördern und die Pflanzen in ihrer Entwicklung zu unterstützen. Denn gerade in der frühen Phase der Vegetation entscheidet sich viel für einen stabilen und ertragreichen Bestand. Auch der teilweise erschwerte Herbizideinsatz im Herbst – bedingt durch die nassen Bedingungen – wurde thematisiert, da sich hieraus nun in vielen Fällen Handlungsbedarf ergab.

30

*und mehr Felderkieks
haben zwischen
Februar und Juni 2025
stattgefunden*

Durch die fundierte Wissensvermittlung und den intensiven Austausch vor Ort konnten viele Betriebe direkt von den Felderkieks profitieren. Die praxisnahen Empfehlungen zur Düngung, zum Walzen sowie zum kombinierten Einsatz von Gülle und Mineraldüngern halfen, trotz herausfordernder Bedingungen eine gute Ausgangslage für die Erntesaison zu schaffen. Viele der vorgestellten Maßnahmen zeigten bereits Wirkung, sodass zahlreiche Landwirte mit stabilisierten Beständen in die weitere Saison starten konnten.

Die Felderkiek-Termine bestätigten einmal mehr ihren Wert als Plattform für Wissenstransfer und praxisnahe Beratung – ein wichtiger Beitrag für eine zukunfts- und anpassungsfähige Landwirtschaft.

sich ungewöhnlich dünn – mögliche Ursachen waren unter anderem die Verwendung von überjährigem Saatgut und nicht optimal genutzte Aussaatfenster. Die intensiven Niederschläge hatten außerdem dazu geführt, dass wichtige Nährstoffe wie Stickstoff, Kalium und Schwefel in hohem Maße aus dem Boden ausgewaschen wurden. Normalerweise kann im Frühjahr noch auf gewisse Stickstoffreserven zurückgegriffen werden – in diesem Jahr waren diese in vielen Fällen kaum vorhanden.

Alles im Griff

Die Gerste ist in guten Händen.



TRANSFORMATION IM BERICHTSWESEN

Unser Controlling wechselt auf Microsoft Power BI

Die Controllingabteilung der GS befindet sich derzeit in einer entscheidenden Phase der Modernisierung. Mit der schrittweisen Einführung von Microsoft Power BI, eine Software zur Aufbereitung und Visualisierung von Daten, wird ein grundlegender Wandel des Berichtswesens angestoßen.

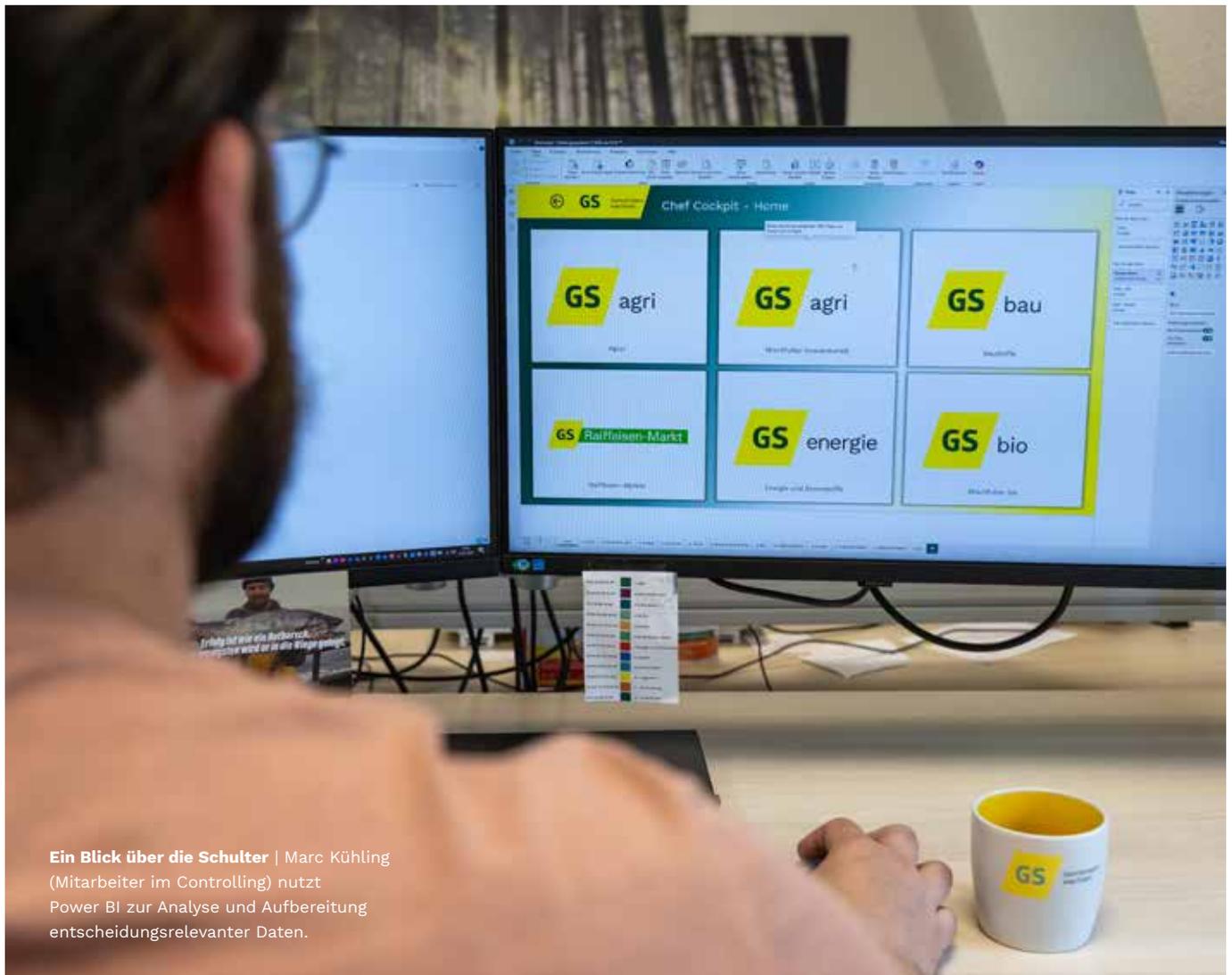


Ein BI-Tool ist eine Software, die Unternehmen dabei hilft, Daten zu sammeln, zu analysieren und visuell darzustellen. Im Rahmen der Neuausrichtung des Controllings hat sich die GS dazu entschlossen, hierfür künftig auf Microsoft Power BI zu setzen. Dieses Tool bietet gegenüber dem bisherigen BI-Tool zahlreiche Vorteile, die sich sowohl in der Handhabung als auch in der Funktionalität bemerkbar machen. Die Berichte zeichnen sich durch ein modernes Design aus, das eine klar strukturierte und zielgerichtete Präsentation von Informationen ermöglicht. Darüber hinaus überzeugt die Plattform durch eine deutlich verbesserte Performance, die die Verarbeitung und Analyse großer Datenmengen erheblich beschleunigt.

Ein zentraler Aspekt der Umstellung ist die Migration

der rund 120 bestehenden Dashboards, die im bisherigen System genutzt wurden. Dieser Prozess wird nicht als reine Übertragung bestehender Inhalte verstanden, sondern als Gelegenheit, das gesamte Berichtswesen zu straffen und gezielt an die aktuellen Anforderungen unserer Genossenschaft anzupassen. So wird nicht nur die technische Basis modernisiert, sondern auch die inhaltliche Relevanz und Effizienz der Berichte gesteigert.

Die schrittweise Einführung von Power BI bringt darüber hinaus weitere Vorteile mit sich. Aufgrund der weiten Verbreitung der Plattform wird das Anlernen neuer Mitarbeiter erleichtert, was langfristig zu einer stärkeren Skalierbarkeit der Abteilung führt. Bereits jetzt zeigt sich das Potenzial von Power BI in der Praxis: Neben der schnellen Erstellung und Anpassung von Berichten



Ein Blick über die Schulter | Marc Kühling
 (Mitarbeiter im Controlling) nutzt
 Power BI zur Analyse und Aufbereitung
 entscheidungsrelevanter Daten.

ermöglicht es detaillierte Analysen, die bis zur kleinsten Datenebene reichen. Dadurch können negative Entwicklungen frühzeitig erkannt und fundierte Entscheidungen getroffen werden.

Das Berichtswesen spielt eine Schlüsselrolle in der Sicherstellung der Steuerungsfähigkeit des Unternehmens. Gute Berichte sind nicht nur Informationsquellen, sondern essenzielle Werkzeuge zur strategischen Entscheidungsfindung. Durch die Einführung von Power BI wird dieser Anspruch weiter gestärkt, da die Berichte nicht nur präziser und aktueller, sondern auch einfacher zugänglich werden. Sämtliche Entscheidungsträger profitieren von einer schnelleren Verfügbarkeit entscheidungsrelevanter Daten.

Die Umstellung ist ein laufender Prozess, der kontinuierlich neue Erkenntnisse und Anpassungen erfordert. Dennoch zeigt sich schon jetzt, dass die Entscheidung für Power BI ein wichtiger Schritt in Richtung einer zukunftsfähigen Controllinglandschaft war. Die Möglich-

”
Ein Bericht ist nur so gut, wie er verstanden wird – wir nutzen die Chance, unser Berichtswesen inhaltlich und strukturell auf das nächste Level zu heben.

Richard Sieverding
Abteilungsleiter Controlling

keit, Daten präzise aufzubereiten und tiefgreifend zu analysieren, bildet die Grundlage für die Steuerung und Weiterentwicklung unserer Genossenschaft.

Partnerschaftlich. Saisonal. Erfolgreich.

Gezielte Unterstützung für jede Jahreszeit
mit unseren Spezialprodukten

Anne Göddeker und Jimmy Büsing sind die Profis, wenn es um individuelle Beratung rund um Spezialprodukte geht.

UNSERE SPEZIALPRODUKTE BIETEN GEZIELTE UNTERSTÜTZUNG – VON MILCHAUSTAUSCHERN BIS ERGÄNZUNGSFUTTERMITTELN. SIE SIND TEIL EINES DURCHDACHTEN FÜTTERUNGSKONZEPTS UND WERDEN DURCH BERATUNG UND SAISONALE AKTIONEN BEGLEITET – FÜR ECHTEN MEHRWERT IM STALL.

Spezialprodukte spielen in der modernen Tierhaltung eine zentrale Rolle: Sie ergänzen das Futter, verbessern die Stallhygiene und sichern eine gute Verdauung – eine wesentliche Voraussetzung für hohe Gesundheit und guten Zuwachs. Bei der GS verstehen wir darunter ein breites Sortiment an sogenannten „on-farm“-Produkten – vom Milchaustauscher bis zum Siliermittel, von Hygieneprodukten bis zu Ergänzungsfuttermitteln. Gemeinsam mit unseren Kunden setzen wir auf individuelle Beratung, saisonale Schwerpunkte und gezielte Aktionen.

WAS SIND SPEZIALPRODUKTE EIGENTLICH?

Spezialprodukte sind genau auf die Bedürfnisse der Tiere und auf die Bedingungen auf dem Betrieb abgestimmt. Dazu zählen zum Beispiel Milchaustauscher und Prestarter für Jungtiere, Silier- und Konservierungsmittel zur Erhaltung wertvoller Nährstoffe, sowie Produkte zur Stallhygiene – wie Reinigungs- und Desinfektionsmittel, Insektizide, Einstreu oder Lösungen für die Tränkewasser- und Melkhygiene. Ergänzt wird das Sortiment durch Mineralfutter, Leckmassen, Beschäftigungsmaterialien und Tränkewasserpräparate. Auch Artikel aus dem landwirtschaftlichen Bedarf wie die vielbeachtete „Güllebombe“ gehören in diese Kategorie. Alle Produkte sind optimal auf unser Mischfutter abgestimmt – für ein ganzheitliches, schlüssiges Fütterungs- und Managementkonzept. Unsere Beraterinnen und Berater stehen den Betrieben bei Auswahl und Anwendung zur Seite. Besonders in Phasen mit erhöhtem

Bedarf, wie in der Absatzphase von Ferkeln und Kälbern oder bei Hitzestress, ist das richtige Spezialprodukt oft entscheidend für Gesundheit und Leistung.

SPEZIALPRODUKTE IM JAHRESVERLAUF – PRAXISNAH, SAISONAL, WIRKSAM

Je nach Jahreszeit setzen wir gezielte Schwerpunkte: So bieten wir etwa im Frühjahr beratungsintensive Veranstaltungen wie Frühjahrsveranstaltung, Hygieneschulungen oder Vortragsreihen an. Im Sommer stehen Themen wie Hitzestress im Mittelpunkt: Rinder profitieren etwa von pansengeschütztem Fett oder Freshfoss Premium gegen TMR-Nacherwärmung, Geflügel und Sauen von wasserlöslichem Vitamin C, das unterstützend auf Kreislauf und Immunsystem wirkt. Im Herbst rücken die jungen Kälber in den Fokus – mit Aktionen wie der Kombination aus Milchaustauscher und BEWI-SAN Pulmo, einem Gratisprodukt zur Unterstützung der Atemwege. Gerade in dieser klassischen Infektionszeit unterstützt es das Immunsystem und hilft, Wachstumsdepressionen zu vermeiden.

ATTRAKTIVE AKTIONEN UND DIREKTER MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDEN

Unsere Aktionen bringen nicht nur fachliche Vorteile, sondern auch handfeste finanzielle: Bei der Leckmassen-Aktion etwa konnten sich unsere Kunden nicht nur über bewährte Crystalyx-Produkte freuen, sondern auch über GS Mineral-Plus – mit organisch gebundenem Kupfer, das besonders bei eisenhaltigem Trinkwasser eine bessere Bioverfügbarkeit bietet und die

Klauengesundheit unterstützt. Auch auf Herausforderungen im Stallalltag reagieren wir mit Lösungen: Im Rahmen unserer Frühjahrsveranstaltungen etwa widmeten wir uns intensiv dem Thema Schwimmschichten und Fliegenbefall, vor allem in Tierwohlställen. Die Kombination aus Güllebombe, Larvizid und Spritzmittel, flankiert von einer passenden Rabattaktion, ermöglicht ein effektives Fliegenmanagement.

WISSEN TEILEN, AUSTAUSCH FÖRDERN – WEITERBILDUNGSANGEBOTE VOR ORT

Die GS begleitet Spezialprodukte nicht nur im Verkauf, sondern auch mit Fachwissen: Unsere Hygieneschulung mit Schwerpunkt Schwein fand in kleiner, praxisnaher Runde in Peheim statt. Ein externer Referent vermittelte wertvolle Impulse, etwa zur ASP-Vorbeugung – bei Kaffee und Kuchen in entspannter Atmosphäre. Auch unsere Maisfeldabende kamen hervorragend an: Mit Live-Demonstrationen zur Häckselqualität und Tipps zur Silierung wurde der hohe Anspruch an moderne Tierernährung greifbar.

EINFÜHRUNG NEUER KONZEPTE UND AUSBLICK

Auf der LandageNord2024 stellte die GS in Kooperation mit AWE ein neues Mineralfutterkonzept für Kühe und Bullen vor – inklusive eines AWE Gewinnspiels und reger Beteiligung am Stand. Im nächsten Jahr dürfen sich unsere Kunden auf viele neue Aktionen, Formate und Veranstaltungen freuen – praxisnah, partnerschaftlich und mit klarem Mehrwert.

Der erste Zug – ein starkes Signal

Gleisanschluss in Garrel erfolgreich in Betrieb genommen

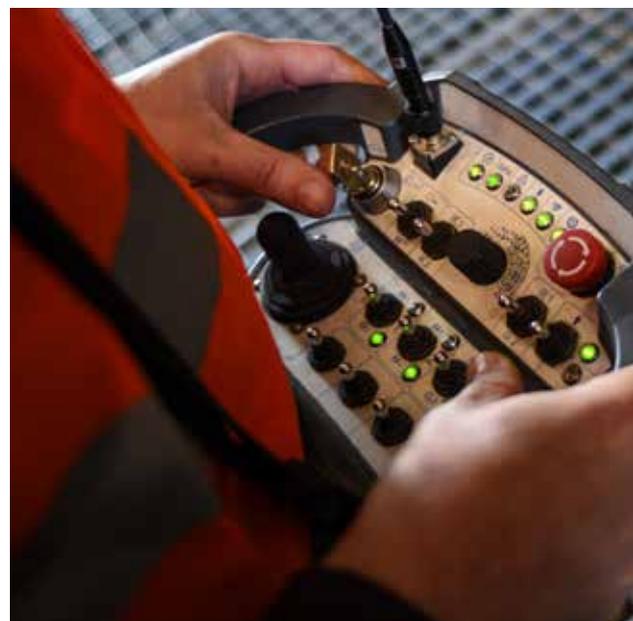
Ein historischer Moment für die GS: Am 15. April 2025 wurde der erste Zug am neuen Gleisanschluss in Garrel entladen. Mit dieser Inbetriebnahme beginnt ein neues Kapitel in der Logistik – effizient, nachhaltig und zukunftsorientiert.

Was vor wenigen Jahren als Vision begann, ist nun Realität: Der neue Gleisanschluss in Garrel ist betriebsbereit. Am 15. April 2025 erreichte der erste Zug mit rund 2.000 Tonnen Mais unser Werk – ein logistischer Meilenstein für GS agri und ein sichtbares Zeichen für Fortschritt und Nachhaltigkeit in der Agrarwirtschaft.

34 Waggons wurden am frühen Morgen durch die Bentheimer Eisenbahn auf die neuen Werksgleise gebracht.

Dank unserer eigenen Rangierhilfe konnten die Waggons effizient aufgeteilt und über zwei Gossen entladen werden. Mit einer Annahmelleistung von rund 400 Tonnen pro Stunde wurde bereits am ersten Tag das volle Potenzial der Anlage sichtbar. Noch am Abend war der gesamte Zug vollständig entladen – ein starkes Zeichen für die Schlagkraft unseres neuen Systems.

Bereits zwei Tage später fuhr der zweite Zug ein, wo-



”

durch alle Zellen des neuen Lagers gleichmäßig befüllt wurden. Diese planmäßige Befüllung dient nicht nur der logistischen Effizienz, sondern auch der strukturellen Stabilität des Neubaus. Ab Mai werden letzte Restarbeiten abgeschlossen und behördliche Abnahmen durchgeführt, sodass ab Juni der reguläre Betrieb mit weiteren Zügen aufgenommen wird.

Mit dem erfolgreichen Start des Gleisanschlusses beginnt für GS agri eine neue Phase der Logistik. Der Bahntransport ersetzt in Zukunft dutzende Lkw-Fahrten pro Lieferung, reduziert CO₂-Emissionen und entlastet die Straßen in der Region. Gleichzeitig stärkt er die Versorgungssicherheit und Unabhängigkeit unseres Mischfutterwerks – ein wichtiger Beitrag zur Zukunftssicherung der landwirtschaftlichen Betriebe und der regionalen Wertschöpfung.

Die Inbetriebnahme ist nicht nur ein technisches Ereignis, sondern Ausdruck unserer Unternehmenswerte: Weitblick, Verantwortung und Innovationskraft. Wir

Bereits am ersten Tag haben wir die volle Annahmelleistung von 400 Tonnen pro Stunde erreicht – ein eindrucksvoller Beweis für die Stärke unseres neuen Systems und die präzise Umsetzung.

Bernd Rötgers

Bereichsleiter Mischfutter

danken allen Mitarbeitenden und Partnern, die dieses Projekt mit großem Engagement vorangetrieben haben. Mit dem ersten Zug in Garrel haben wir gemeinsam den nächsten Schritt gemacht – für GS agri, für die Landwirtschaft, für die Region.



Gemeinsam erleben – gemeinsam wachsen

OB BEIM BIO-TAG, IM WORKSHOP ODER AUF DER MESSE – BEI DER GS GRUPPE GEHT'S UMS MITEINANDER. MIT VIELEN SPANNENDEN EINBLICKEN, NEUEN ERFAHRUNGEN UND ECHTEM TEAMGEFÜHL WÄCHST MAN HIER NICHT NUR FACHLICH, SONDERN AUCH ZUSAMMEN.

KENNENLERTAG DER AUSZUBILDENDEN

Ein gelungener Start für 20 Auszubildende und dual Studierende

Am 1. August 2024 durften wir innerhalb der GS Gruppe insgesamt 17 neue Auszubildende und drei dual Studierende willkommen heißen. Die neuen Nachwuchskräfte haben ihre Ausbildung in unterschiedlichen Fachrichtungen begonnen- darunter Groß- und Außenhandel, Verfahrenstechnologie in der Mühlen- und Getreidewirtschaft oder Tierwirt. Besonders stolz können wir berichten, dass wir alle ausgeschriebenen Stellen im Jahr 2024 besetzen konnten.

Zum Einstieg wurden alle Teilnehmenden zu einem zentralen Willkommenstag am Standort Schneiderkrug eingeladen. Ziel dieser Veranstaltung war ein strukturierter, zugleich angenehmer Übergang in das Berufsleben. Neben der Vorstellung der GS Gruppe und einer Betriebsbesichtigung in der Mühle bot das Rahmenprogramm Gelegenheit zum gegenseitigen Kennenlernen und zur Stärkung des Teamgefühls. Ein gemeinsames Mittagessen – bei dem auch Mitglieder der Geschäftsführung anwesend waren – rundete den Tag ab und ermöglichte einen persönlichen Austausch in wertschätzender Atmosphäre.

Wir freuen uns sehr über die tatkräftige Verstärkung durch unsere neuen Auszubildenden und dual Studierenden und blicken mit großer Zuversicht auf die vor uns liegenden gemeinsamen Jahre der Ausbildung und ihrer Entwicklung.

Frisch dabei und schon voll engagiert | Unsere neuen Azubis und Studis starteten am 1. August mit einem tollen Kennenlertag inklusive Betriebsführung und Austausch mit der Geschäftsführung.



■ Wie gewährleisten wir unsere Bio-Qualität?

Simon Jansen gibt spannende Einblicke in die Bio-Futtermittelproduktion.



■ **Direkt vor Ort** | Spannende Einblicke in den Betriebsalltag bei Biofino während der Betriebsführung.

ERSTER GEMEINSAMER BIO-TAG

Einblicke in unsere Bio-Bereiche

Im September fand unser erster „Bio-Tag“ statt, bei dem rund 20 unserer Auszubildenden und dual Studierenden spannende Einblicke in die Bio-Mischfutterproduktion, Bio-Geflügelhaltung und -verarbeitung erhielten. Nach einer Begrüßung durch Biofinos Geschäftsführer Stephan Albers und einer Unternehmensvorstellung folgte eine Führung durch die Produktion. Anschließend erklärte Yvonne Hellmann (Betriebsleiterin) von der Biofino Elterntier GmbH den Weg vom Brutei bis zum Bio-Hähnchen.

Tino Bulmahn (Produktmanager) stellte neue Produkte vor, die verkostet und bewertet wurden, während Simon Jansen den GS bio Bereich vorstellte und unter anderem den Zusammenhang zwischen Ölproduktion und Futtermittelherstellung erläuterte. Den Abschluss bildete der Besuch der GS bio Naturmühle Höltinghausen, wo Simon Jansen die Bio-Futtermittelherstellung erklärte. Zum krönenden Abschluss durfte die Gruppe den Familienbetrieb Krone in Barbel besichtigen, wo Bio-Puten in mobilen Ställen gehalten werden.

Ein rundum gelungener Tag mit wertvollen Einblicken in die Bio-Wertschöpfungskette!



Wir legen großen Wert darauf, dass sich alle von Anfang an wohlfühlen – fachlich gut begleitet und menschlich voll eingebunden. Es ist schön zu erleben, wie schnell aus vielen neuen Gesichtern ein starkes Team wird, das gemeinsam etwas bewegen will.

Laura Schröder

Personalreferentin und Ausbildungskoordinatorin



VERTRIEBSWORKSHOP

Einblicke in Theorie und Praxis des Vertriebs

Am 15. Januar 2024 fand unser erster interner Vertriebsworkshop für die Auszubildenden und dual Studierenden der GS-Gruppe statt – ein spannender Tag voller Lernen und Praxis! Unsere Experten haben den Teilnehmenden wichtige Grundlagen der Kommunikation vermittelt, die direkt durch Praxisbeispiele aus der Gruppe vertieft wurden. Ziel war es, eine Transferleistung herzustellen, damit das Gelernte auch im Alltag angewendet werden kann.

Schlüsselthemen, die in unserem ersten Workshop behandelt wurden:

- Das Sender-Empfänger-Modell – Wie Kommunikation funktioniert, warum es zu Missverständnissen kommt und wie man sie verhindert (vorgestellt von Tim Beier).
- Das Inselmodell von Vera F. Birkenbihl – Warum Menschen oft "verschiedene Sprachen sprechen", auch wenn sie die gleichen Wörter verwenden, und wie man die Kluft überbrückt.
- Die Psychologie der Überzeugung – Wissenschaftlich bewiesene Strategien, um Vertrauen aufzubauen und Entscheidungen zu beeinflussen.
- Verkaufsprozess bei GS Gemeinsam wachsen
- *Praxisbeispiele:* GS agri (Landwirtschaft): Einblicke in unseren Verkaufsprozess, vorgestellt von Tim Beier. GS bau: Vertriebsstrategien und Best Practices, vorgestellt von Steffen Bogumil.

Das Feedback war durchweg positiv und wir sind begeistert von der Motivation und dem Engagement unserer Nachwuchstalente. Der Tag war ein voller Erfolg, und wir freuen uns jetzt schon auf weitere Workshops dieser Art!



Volle Power | Unsere Nachwuchstalente beim ersten internen Vertriebsworkshop der GS-Gruppe am 15.01. – ein Tag voller Wissen, Praxis und Teamgeist!

JOBMESSE OLDENBURGER MÜNSTERLAND

Nachwuchskräfte für 2025 gesucht

Im September 2024 präsentierten wir uns auf der Jobmesse Oldenburger Münsterland im ecopark in Emstek – erstmals gemeinsam als GS Gruppe für GS Die Genossenschaft, AWE, Fleming + Wendeln, biofino und die FutterAllianz!

Unsere Besucherinnen und Besucher erhielten spannende Einblicke in unsere Ausbildungsangebote und konnten bei einer Verkostung von Biofino ausgewählte Köstlichkeiten probieren. Ein Highlight war unser interaktives Gewinnspiel: Mit einem gezielten Wurf auf unseren Basketballkorb konnten sich Besucherinnen und Besucher für die Verlosung von 3 x 2 RASTA Vechta Tickets qualifizieren – eine Aktion, die für viel Spaß sorgte und zahlreiche Kontakte brachte.

Ein voller Erfolg

Unser Azubi-Projekt: Spieltagssponsor bei RASTA Vechta

Ein ausverkauftes Haus, eine elektrisierende Stimmung – und mitten drin die Auszubildenden und dual Studierenden der GS: Beim Heimspiel von RASTA Vechta gegen den FC Bayern München übernahmen sie als offizieller Spieltagssponsor die Planung und Durchführung eines ganz besonderen Events – von der ersten Idee bis zur letzten Klatschpappe.

AZUBIS AM BALL - DER SPIELTAG IN JUNGEN HÄNDEN

Als offizieller Sponsor des Bundesliga-Duells zwischen dem SC RASTA Vechta und dem FC Bayern München zeigten die Nachwuchskräfte der GS eindrucksvoll, was in ihnen steckt. Über mehrere Wochen hinweg entwickelten sie ein kreatives Rahmenprogramm, das bei mehr als 3.000 Zuschauenden in der Halle für Begeisterung sorgte.

Mit einem interaktiven Wurfspiel, Klatschpappen im GS-Design und einer Freibier-Aktion in der Halbzeitpause trafen sie genau den Nerv des Publikums. Das Ergebnis: eine stimmungsvolle Halle, strahlende Gesichter und ein überzeugender 79:65-Sieg für RASTA Vechta.

HERAUSFORDERUNGEN? GEMEINSAM GEMEISTERT!

Ein Projekt dieser Größenordnung bringt zahlreiche Herausforderungen mit sich. Die Auszubildenden mussten Abstimmungen mit dem Verein treffen, externe Dienstleister koordinieren, Zeitpläne einhalten und flexibel auf kurzfristige Ände-

rungen reagieren. Mit viel Engagement, Teamgeist und klarer Aufgabenverteilung gelang es ihnen, ein Event auf die Beine zu stellen, das noch lange in Erinnerung bleiben wird.

Ein echtes Highlight in der Ausbildung – und ein starkes Beispiel dafür, wie verantwortungsvolle Aufgaben junge Talente fördern und motivieren.

AUSBILDUNG MIT VERANTWORTUNG – UND BEGEISTERUNG

Die Ausbildung bei der GS lebt davon, dass junge Menschen früh Ver-

antwortung übernehmen und eigene Ideen einbringen können – stets begleitet von einem starken Team im Hintergrund. Der Einsatz beim Sponsorentag hat erneut gezeigt: Wer bei der GS eine Ausbildung beginnt, darf sich auf spannende Projekte, echtes Vertrauen und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten freuen.

Noch mehr Eindrücke vom Spieltag und weitere Azubi-Projekte finden Sie auf unserer Website unter gs-genossenschaft.de sowie auf unseren Social-Media-Kanälen.



”

Trotz knappem Timing und spontaner Änderungen haben wir das gemeinsam gestemmt. Die volle Halle, unglaubliche Stimmung, das begeisterte Feedback - ein echtes Highlight für alle Beteiligten.

Eske Rowehl

Auszubildende zur Groß- und Außenhandelskauffrau

Unsere Spendenaktion 2024

Gemeinsam Gutes tun

Die Jahresabschlussspende ist bei der GS eine gute Tradition. Im Rahmen unserer Spendenaktion haben wir in diesem Jahr insgesamt 6.000 Euro an drei herausragende Institutionen in unserer Region gespendet – jede von ihnen erhielt 2.000 Euro. Diese Organisationen leisten Tag für Tag großartige Arbeit, um unsere Gesellschaft sicherer, inklusiver und kinderfreundlicher zu gestalten. Wir möchten sie Ihnen vorstellen.

THW Cloppenburg – Konzept Fahrzeugbeschaffung

Das Technische Hilfswerk (THW) in Cloppenburg leistet wertvolle Arbeit im Bevölkerungsschutz und der Katastrophenhilfe. Die Ortsverbände, wie der in Cloppenburg, bestehen aus ehrenamtlichen Helferinnen und Helfern, die bei Notfällen und Katastrophen technische und logistische Unterstützung leisten.

Die Helfervereinigung plant aktuell die Anschaffung eines Fahrzeugs für die Jugendabteilung sowie die ehrenamtlichen Helferinnen und Helfer. Aufgrund steigender Mitgliederzahlen wird ein zusätzliches Transportfahrzeug benötigt, um den Nachwuchs und die Einsatzkräfte zu Ausbildungs- und Übungsveranstaltungen zu bringen.

thw-clp.de

Kinderschutzbund Oldenburger Münsterland

Der Kinderschutzbund Oldenburger Münsterland setzt sich mit Herz und Verstand für den Schutz und das Wohlergehen von Kindern, Jugendlichen und Familien in der Region ein. Mit vielfältigen stationären, ambulanten und präventiven Angeboten bietet der Verein Unterstützung in unterschiedlichen Lebenslagen. Durch Beratung, Prävention und Unterstützungsangebote hilft er, Gewalt und Benachteiligung entgegenzuwirken und ein sicheres Umfeld für Kinder zu schaffen.

kinderschutzbund-cloppenburg.de

Reha- und Behindertensport Vechta e.V. (RBS Vechta)

Der Reha- und Behindertensport Vechta e.V. (RBS Vechta) bietet Sport- und Bewegungsangebote für Menschen mit Behinderungen und Rehabilitationsbedarf.

Ziel ist es, Gesundheit, Mobilität und soziale Teilhabe zu fördern. Neben Rehabilitationssport gibt es auch inklusive Angebote, die Menschen mit und ohne Behinderung gemeinsam aktiv werden lassen.

rbs-vechta.de

Ein besonderer Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die durch ihre „Rest-Cent-Spende“ einen wichtigen Teil zu dieser Initiative beigetragen haben. Ihr Engagement zeigt, wie wir alle gemeinsam einen positiven Unterschied machen können. Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft unsere Region zu stärken und eine lebenswerte Gemeinschaft zu schaffen.

Unsere JUBILARE UND RUHESTÄNDLER

♥ - lichen Glückwunsch und
vielen Dank für euren Einsatz!

40

JÄHRIGES
JUBILÄUM

Reinhard Overberg Baustofffahrer

Vier Jahrzehnte, in denen er nicht nur mit seiner Erfahrung und Zuverlässigkeit überzeugt hat, sondern auch menschlich einen bleibenden Eindruck hinterlassen hat. Mit seinem 40-jährigen Dienstjubiläum geht für Reinhard nun auch eine besondere Ära zu Ende – er verabschiedet sich in den wohlverdienten Ruhestand.

Abseits des Lkw gibt es noch viele andere Facetten, die Reinhard ausmachen. Als treuer Fan von Schalke 04 lebt er seine Leidenschaft für den Fußball. Lange Jahre war er zudem ein aktiver Spieler in der Alten Herren Mannschaft in Neulehe. Auch heute noch ist er sportlich unterwegs, fährt viel Rad und hält sich fit. Besonders viel Freude bereitet ihm die Zeit, die er mit seinen Enkelkindern verbringt.

Hubert Hüttmann Verkäufer im GS Raiffeisen-Markt in Garrel

Hubert hat sich bewusst gegen einen Text entschieden – wir respektieren seinen Wunsch.



25

J Ä H R I G E S
J U B I L Ä U M

Martina Meyer-Bothe

Mitarbeiterin im Forderungsmanagement

Martina feiert in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum im Forderungsmanagement der GS. Mit großer Sorgfalt und klarem Blick für Zahlen sorgt sie dafür, dass im Hintergrund alles rund läuft. Fast täglich ist sie die Erste im Büro – und damit auch die Erste am Kaffeeautomaten. Damit zaubert sie dem ein oder anderen Kollegen schon morgens ein Lächeln ins Gesicht.

Auch außerhalb des Berufs ist Martina mit viel Elan unterwegs: Sie joggt regelmäßig, bildet sich im Englischkurs weiter und liebt das Reisen. Besonders das Dorfleben in Bühren liegt ihr am Herzen – als aktive Karnevalistin bringt sie sich jedes Jahr mit großer Begeisterung in das bunte Treiben ein. So verbindet sie berufliche Genauigkeit mit lebensfrohem Engagement.

Elfriede Eckhott

Verkäuferin im GS Raiffeisen-Markt in Molbergen

Keine Feier ohne Elfriede – das ist bei der GS mehr als nur ein Spruch! Seit 25 Jahren bereichert sie unseren Raiffeisen-Markt in Molbergen mit ihrer fröhlichen, offenen Art und ist aus dem Team nicht wegzudenken. Bei Betriebsfeiern ist sie regelmäßig die Erste auf der Tanzfläche – und bringt damit auch die letzten Tanzmuffel in Bewegung.

Auch privat ist Elfriede gerne unterwegs: Ob auf Wochenendtrips oder im Urlaub mit ihrer Mädelsrunde – dabei wird viel gelacht, gereist und natürlich Karten gespielt. Ihre positive Ausstrahlung und ihr herzliches Wesen machen sie zu einer Kollegin, die immer mit vollem Einsatz zur Stelle ist und das Team nicht nur fachlich, sondern auch menschlich bereichert.

10

J Ä H R I G E S
J U B I L Ä U M

Lydia Lindt

Reinigungskraft in Börger

Michael Bekel

Lagerleiter GS bau in Nutteln

Martin Meyer

**Vertriebsmitarbeiter GS agri
in Gehlenberg**



JÄHRIGES JUBILÄUM

Mechthild Lücken

Verkäuferin im GS Raiffeisen-Markt in Molbergen

Seit 25 Jahren ist Mechthild eine feste Größe bei der GS – stets mit vollem Einsatz, großem Herzen und dem Blick für das, was gerade gebraucht wird. Ob im Arbeitsalltag oder als helfende Hand im Kollegenkreis – auf Mechthild ist immer Verlass. Ihre Umsicht, ihr Engagement und ihre Bereitschaft, überall mit anzupacken, zeichnen sie aus und machen sie für viele zur unverzichtbaren Ansprechpartnerin.

Auch privat ist sie stets gut organisiert und aktiv: Beim Campen hat sie alles im Griff – an nichts fehlt es. Ihre kreative Ader zeigt sich zudem beim Gestalten und Dekorieren. Ob kleine Aufmerksamkeiten oder aufwendige Präsente – Mechthild zaubert liebevoll und mit viel Geschmack kleine Kunstwerke, die bei allen gut ankommen.

Monika Wübbelmann

Mitarbeiterin in der Auftragsannahme Mischfutter

Seit 25 Jahren ist Monika in der Auftragsannahme für Futterbestellungen tätig – kompetent, freundlich und immer zuverlässig. Mit ihrer ruhigen Art ist sie für viele unserer Kunden und Kollegen ein geschätzter Teil des Teams. Ihr Organisationstalent und ihre Geduld tragen wesentlich dazu bei, dass Bestellungen reibungslos und termingerecht bearbeitet werden – auch in stressigen Zeiten.

Auch privat ist Monika voller Energie: Ob mit dem Fahrrad unterwegs oder mit ihren Enkelkindern – Bewegung gehört für sie einfach dazu. Und wenn der Stoppelmarkt seine Tore öffnet, ist sie selbstverständlich mit von der Partie. Dort trifft man sie regelmäßig und gut gelaunt – ein echtes Original aus der Region, mit Herz, Humor und einem starken Engagement für die Menschen um sie herum.

Julian Wöste

Aushilfe in Börger

Michael Pille

Geschäftsstellenleiter GS agri

Julia Delgas

Verkäuferin GS Raiffeisen-Markt

Jürgen Hollwedel

Lagerist in Melchiorshausen

Michael Grave

Mineralölfahrer

Leon Kröger

Finanzbuchhalter

Unsere

RUHESTÄNDLER

Vielen Dank für euren Einsatz!

Wilhelm Lau

Lagerist in Löningen, weiterhin als Aushilfe tätig

Renteneintritt: 01.01.2025

Nach fast 14 Jahren bei der GS verabschieden wir Willi zum 1. Januar 2025 in den wohlverdienten Ruhestand. Seit dem 14. März 2011 war er ein fester Teil des Lagerteams – ordentlich, gewissenhaft und stets zuverlässig. Ganz auf Willi verzichten müssen wir zum Glück nicht, denn er unterstützt uns bei Bedarf weiterhin am Standort in Löningen. Seine strukturierte Art macht ihn zum geschätzten Kollegen.

Auch privat ist Willi aktiv: sportlich mit dem Rad, leidenschaftlich mit dem Motorrad und voller Herz für seine Familie. Als Opa genießt er die Zeit mit seinen Enkeln, musikalisch engagiert er sich im Gesangverein und Shantychor. Ein vielseitiger Mensch, der uns in bester Erinnerung bleibt.

Elisabeth Bley

Verkäuferin im GS Raiffeisen-Markt in Friesoythe

Renteneintritt: 01.08.2024

Nach über elf Jahren im Team des GS Raiffeisen-Marktes Friesoythe verabschiedet sich Elisabeth zum 1. August 2024 in den wohlverdienten Ruhestand. Seit dem 1. März 2013 war sie ein verlässlicher Bestandteil unseres Teams – stets freundlich, hilfsbereit und gut gelaunt. Ihre positive Ausstrahlung machte sie bei Kolleginnen, Kollegen und Kunden beliebt.

Privat ist Elisabeth ein Familienmensch mit Herz: Auf dem Hof mit ihrem Mann, Sohn und den Enkelkindern ist sie liebevolle Oma, leidenschaftliche Gärtnerin und voller Lebensfreude. Für ihren neuen Lebensabschnitt wünschen wir ihr alles Gute!

Margaretha Olling

Verkäuferin im GS Raiffeisen-Markt in Friesoythe

Renteneintritt: 01.11.2025

Nach über elf Jahren bei der GS verabschieden wir Margaretha zum 1. November 2024 in den wohlverdienten Ruhestand. Seit dem 1. März 2013 war sie im GS Raiffeisen-Markt Friesoythe tätig – stets freundlich, hilfsbereit und gut gelaunt. Ihre offene Art und ihr Einsatz haben das Team bereichert.

In ihrer Freizeit ist Magret gerne draußen – ob im Garten, beim Kegeln oder auf dem Rad. Mit ihrem Mann reiste sie oft, besonders gerne nach Spanien. Bewegung, Gemeinschaft und Lebensfreude – das zeichnet sie aus. Für ihren neuen Lebensabschnitt wünschen wir ihr alles Gute!

Bernhard Schrand

Müller, weiterhin als Aushilfe tätig

Renteneintritt: 01.02.2025

Zum 1. Februar 2025 geht Bernd nach vielen Jahren zuverlässiger Arbeit in den wohlverdienten Ruhestand – ganz loslassen will er aber noch nicht. Aktuell unterstützt er das Team in Gehlenberg weiterhin als Aushilfe – typisch Bernd, denn auf ihn war stets Verlass. Ob in der Mühle oder als Schlosser: Mit handwerklichem Geschick, ruhiger Art und großem Einsatz findet er auch heute noch für jedes Problem eine Lösung.

Auch privat bleibt er aktiv – engagiert sich ehrenamtlich im Sportverein und verbringt gern Zeit mit seinem Enkel. Mit Bernd geht ein echter Macher – ruhig, kompetent, herzlich.

Helga Moormann

Verkäuferin im GS Raiffeisen-Markt in Lastrup

Renteneintritt: 30.04.2025

Nach stolzen 16 Jahren im Team des GS Raiffeisen-Marktes in Lastrup verabschieden wir unsere geschätzte Kollegin Helga zum 30.04.2025 in den wohlverdienten Ruhestand. Mit ihrer stets freundlichen, hilfsbereiten und zuverlässigen Art war sie eine konstante und geschätzte Kraft im Team.

Durch ihr großes Engagement, ihre Erfahrung und ihr herzliches Wesen hat sie das Miteinander im Arbeitsalltag nachhaltig geprägt. Ob im direkten Kundenkontakt oder unter Kolleginnen und Kollegen – Helga war immer präsent, packte mit an und wurde für ihre Verlässlichkeit und ihr Wesen sehr geschätzt.

WISSEN UND AUSTAUSCH RUND UM DEN MAIS

VON ENDE AUGUST BIS
ANFANG SEPTEMBER FANDEN
IN PEHEIM, GEHLENBERG,
LASTRUP, MELCHIORSHAUSEN UND
BÖRGER DIE VON DER
GS VERANSTALTETEN
MAISSCHAUEN 2024 STATT.

Die Maissfeldabende boten interessierten Landwirtinnen und Landwirten eine hervorragende Gelegenheit, ihr Wissen zu vertiefen. Unsere Fachberater und Gastreferenten präsentierten verschiedene Maissorten und hoben deren besondere Eigenschaften hervor. Zusätzlich wurden wertvolle Tipps und praktische Hinweise zum Maisanbau gegeben, die von den Teilnehmerinnen und

Teilnehmern mit großem Interesse aufgenommen wurden. Besonders gut angenommen wurde der Vortrag von Anne Göddeker, die fundierte Einblicke zum Thema Silierung gab. Ihr Beitrag enthielt sowohl praktische Tipps zur einfachen Überprüfung der Häckselqualität sowie theoretische Hintergründe zum Silierprozess für eine erfolgreiche Futterproduktion.

Ein Highlight der Veranstaltungen war der Erntedank-Ackerbau-Abend in Friesoythe, der von Werner Vahrmann organisiert wurde. Dort hielten unter anderem Jimmy Büsing und Nadine Weers informative Vorträge, die das Programm bereicherten und bei den Besucherinnen und Besuchern auf große Resonanz stießen.

AUSTAUSCH UND VERNETZUNG IM FOKUS

Die Maisschauen sind mehr als nur Informationsveranstaltungen: Sie sind eine wertvolle Plattform für den Austausch von Erfahrungen und Fachwissen. Die Teilnehmenden konnten in persönlichen Gesprächen mit Expertinnen und Experten sowie untereinander diskutieren und voneinander lernen. Dieser Dialog fördert nicht nur die Weiterbildung, sondern stärkt auch die Gemeinschaft der Maisanbauerinnen und -anbauer.

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG DES MAISANBAUS

Die Veranstaltungsreihe unterstreicht das gemeinsame Ziel, den Maisanbau nachhaltig und zukunftsfähig zu gestalten. Durch den direkten Austausch mit den Landwirtinnen und Landwirten gewinnen die Veranstalter wertvolle Einblicke in die Bedürfnisse der Praxis und können so gezielt auf Herausforderungen reagieren.

Die Maisschauen 2024 waren ein voller Erfolg und beweisen einmal mehr, wie wichtig praxisnahe Weiterbildung und Vernetzung für die Landwirtschaft sind.



Entdecken Sie die kommenden
Veranstaltungen der GS



Interessierte Landwirtinnen und Landwirte verfolgen aufmerksam die Fachvorträge bei den Maisschauen 2024 – der direkte Austausch vor Ort schafft wertvolle Impulse für die Praxis.

Mit akoro gemeinsam durch Herbst und Winter

So kamen unsere digitalen Aktionen bei den Kunden an

Als im Herbst 2024 die Erntesaison zu Ende ging und sich der Markt von Unsicherheiten und Preisvolatilität geprägt zeigte, war unser Ziel klar: Wir wollten unseren Kunden verlässliche und praktikable Lösungen anbieten. Mit zwei gezielten Aktionen über unsere digitale Geschäftsstelle akoro haben wir gezeigt, wie digitale Angebote im landwirtschaftlichen Alltag konkret unterstützen können – unkompliziert, transparent und praxisnah.

HERBSTAKTION: PLANEN STATT SPEKULIEREN – MAISKONTRAKTE MIT PREISSTABILITÄT

In der Herbstaktion stellten wir unseren Kunden die Möglichkeit zur Verfügung, Maiskontrakte zu fest vereinbarten Preisen direkt über akoro abzuschließen. Gerade in einem Jahr mit stark schwankenden Marktpreisen war diese Option eine willkommene Unterstützung bei der finanziellen Planung. Unser Anliegen war es, den Betrieben mehr Sicherheit und Verlässlichkeit zu bieten – damit sie sich auf das konzentrieren können, was zählt: den täglichen Betrieb. Die rege Teilnahme und das positive Feedback zeigten, dass dieses Angebot genau zur richtigen Zeit kam.

WINTERAKTION: DAS „PERFEKTE MATCH“ AUS SAATGUT UND ERLEBNIS

Mit der Winteraktion setzten wir auf ein Paketangebot, das fachliche Notwendigkeit mit einem besonderen Anreiz verband. Unter

dem Motto „Das perfekte Match“ kombinierten wir Saatmais mit dem passenden Unterfußdünger. Kunden, die mindestens zehn Tüten Saatmais inklusive Dünger über akoro bestellten, nahmen automatisch an einer Verlosung teil. Zu gewinnen gab es VIP-Tickets für Spiele von Werder Bremen und RASTA Vechta sowie Gutscheine für unseren GS Raiffeisen-Markt. Viele Gewinnerinnen und Gewinner teilten uns mit, wie sehr sie sich über die Preise gefreut haben – ein schöner zusätzlicher Anreiz zu einem durchdachten Produktangebot.

AKORO: EINFACH HANDELN – AUCH DIGITAL

Beide Aktionen liefen über akoro, unsere digitale Handelsplattform. Für viele unserer Kunden gehört die Nutzung inzwischen zum Alltag: Ob am Smartphone oder am Computer – akoro ermöglicht einen einfachen

und schnellen Zugang zu Angeboten, Preisen und Vertragsunterlagen. Was besonders geschätzt wird: Die Plattform spart Zeit, reduziert Medienbrüche und bietet einen transparenten Überblick über Produktverfügbarkeiten, individuelle Angebote und zentrale Dokumente wie Rechnungen, Lieferscheine oder Bestellungen. So wird der landwirtschaftliche Einkauf nicht nur digital, sondern auch effizienter.

DIGITALISIERUNG MIT BODENHAFTUNG

Mit den Aktionen im Herbst und Winter 2024 haben wir dort unterstützt, wo es sinnvoll und praktikabel ist. Die durchweg positive Resonanz hat uns gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir bleiben dabei: Wir entwickeln digitale Angebote, die nicht nur technisch, sondern vor allem im Alltag unserer Kunden funktionieren – zuverlässig, verständlich und nah an der Praxis.



Die Gewinnerinnen und Gewinner unserer akoro Winteraktion!



”

Ob Preisabsicherung im Herbst oder attraktive Gewinne im Winter – unsere Aktionen zeigen, wie moderner Landhandel heute funktionieren kann.

Tim Beier

Produktmanager akoro

IHR GARTEN. IHRE IDEEN. UNSERE EXPERTISE.

Die GaLa-Bau-Aktion 2025

Mit hochwertigen Produkten, individueller Beratung und einem attraktiven Gewinnspiel setzt die GaLa-Bau-Aktion 2025 starke Impulse für kreative Gartengestaltung – und zeigt erneut, wie stark GS bau in der Region aufgestellt ist.

M

Mit der GaLa-Bau-Aktion 2025 bietet die GS ihren Kundinnen und Kunden auch in diesem Frühjahr wieder attraktive Angebote rund um die Gestaltung des eigenen Gartens. Ob Pflasterflächen, Mauern, Sichtschutz oder moderne Plattenbeläge – noch bis zum 30. Juni haben Interessierte die Möglichkeit, aus einem breiten Sortiment hochwertiger Baustoffe zu wählen und sich

umfassend beraten zu lassen. Im Mittelpunkt der Aktion stehen unter anderem Pflasterklinker von Wienerberger, vielseitige Betonsteine, stilvolle Keramikplatten sowie dekorative Trockenmauern, Mähroboterkanen und Zaunelemente. An allen sieben Standorten der GS bau im Weser-Ems-Gebiet wurden Musterflächen aufgebaut, auf denen sich Material, Haptik und Wirkung direkt erleben lassen. Unsere Fachberaterinnen und Fachberater stehen während der gesamten Aktionszeit

mit individueller Unterstützung zur Seite – von der ersten Planung bis zur Produktauswahl.

Besonders attraktiv: Wer im Aktionszeitraum Produkte im Wert von mindestens 1.000 Euro einkauft, kann am großen Frühjahrgewinnspiel teilnehmen. Verlost werden ein Rösle-Gasgrill, ein GS Raiffeisen-Markt Gutschein und ein Hopfen-Höhle-Bierkühlschrank – alles, was man für einen gelungenen Sommer im eigenen Garten braucht.



Herzstück der Aktion | In unserer Broschüre finden sich Produktempfehlung, Preise und Tipps und Tricks rund um Garten, Terrasse und Co.

Smart mitgedacht | Auch über unsere Social Media Kanäle wird die GaLa-Bau-Aktion beworben.



Jetzt online entdecken



Begleitet wird die Aktion durch eine umfassende Kommunikation: Neben einer gedruckten Aktionsbroschüre wird die Kampagne auch über Social Media beworben – unter anderem mit einem eigens produzierten Video-Spot, der die Vielfalt der Produkte und die Beratungskompetenz der GS eindrucksvoll in Szene setzt.

Die bisherige Resonanz auf die GaLa-Bau-Aktion zeigt bereits jetzt: Wer individuelle Gestaltungsmöglichkeiten und fachkundige Beratung sucht, ist bei der GS bau genau richtig. Auch für das nächste Frühjahr sind bereits neue Ideen in Planung – damit Gartenträume auch in Zukunft Wirklichkeit werden.

”

Mit der GaLa-Bau-Aktion zeigen wir seit mittlerweile zwei Jahren, wie leistungsfähig und kundennah wir sind. Uns geht es nicht nur um den Verkauf – wir wollen Menschen inspirieren, beraten und ihnen helfen, ihre ganz persönlichen Gartenideen Wirklichkeit werden zu lassen.

Gerd Witte

Bereichsleiter GS bau



Sichtbar im Außenbereich | Auch die bewährten Spannrahmenbanner dürfen im sogenannten Marketingmix nicht fehlen.

Zukunft Landwirtschaft: Chancen nutzen, Risiken erkennen, Strategien stärken.

Die Frühjahrsveranstaltungen 2025



Unsere Frühjahrsveranstaltungen sind längst eine feste Größe im Kalender vieler Landwirtinnen und Landwirte in der Region. Auch 2025 zeigte sich erneut, wie groß das Interesse an praxisnahen Informationen und fundierten Fachimpulsen ist. Insgesamt sechs Veranstaltungen boten die Gelegenheit, sich über aktuelle Herausforderungen im Ackerbau auszutauschen und neue Wege zu diskutieren

– stets mit dem Ziel, die Balance zwischen regulatorischen Auflagen und wirtschaftlicher Rentabilität zu meistern.

Die GS stellte dabei gemeinsam mit ihren Fachberaterinnen und -beratern konkrete Lösungsansätze vor und gab Impulse für angepasste Anbau- und Vermarktungsstrategien. Die positive Resonanz auf allen Terminen spricht für sich – und bestärkt uns darin, dieses

Format auch in Zukunft fortzuführen. Die hohe Teilnehmerzahl und das durchweg positive Feedback bestätigen den Erfolg der Veranstaltungsreihe.

Unser herzlicher Dank gilt allen Beteiligten – vor allem unseren Referenten und den zahlreichen interessierten Gästen. Wir freuen uns schon jetzt auf die nächsten Frühjahrsveranstaltungen!



Anschaulich und informativ | Unsere Frühjahrsveranstaltung bietet spannende Einblicke in vielfältige Themen, die im Laufe des Jahres auf Acker und im Stall an Bedeutung gewinnen.



IM MITTELPUNKT DER DIESJÄHRIGEN VERANSTALTUNGS- REIHE STANDEN DIE FOLGENDEN THEMEN:

Zwiebeln und Erbsen – Hype oder sinnvolle Alternative?

Frank Pelk (Spezialberater Ackerbau) beleuchtete die Potenziale dieser beiden Kulturen im Hinblick auf Fruchtfolge, Düngebedarf und Vermarktung. Sein Fazit: Zwiebeln und Erbsen können durchaus nachhaltige Optionen sein – sofern man auch ihre Herausforderungen im Blick behält.

Die heimliche Invasion: Erdmandelgras passt sich an!

Markus Meyer (Spezialberater Ackerbau) machte deutlich, wie stark sich Erdmandelgras mittlerweile an hiesige Bedingungen angepasst hat – und welche Strategien notwendig sind, um dem wachsenden Druck dieser invasiven Pflanze wirksam zu begegnen.

Güllebombe & Co: Schwimmschichten und Fliegen reduzieren?

Dirk Grote (Leitung Produktmanagement Schwein) und Anne Göddeker (Produktmanagement On-Farm-Produkte) stellten gezielte Produkte vor, mit denen sich die Stallhygiene verbessern lässt. Besonders im Fokus: die Reduktion von Schwimmschichten und Fliegenbefall – zugunsten von Tierwohl und Arbeitskomfort.

Raus aus dem Risiko: Getreidevermarktung in unsicheren Zeiten.

Bernd Kleyer (Abteilungsleiter Vertrieb Mischfutter) erklärte, wie sich Preisrisiken bei der Getreidevermarktung aktiv steuern lassen – und zeigte auf, welche Faktoren bei der Planung heute wichtiger sind denn je.

Ihre Service-Kontakte bei der GS

Sie müssen nicht alles wissen.

Sie müssen nur wissen, wen sie fragen können.

Unsere Genossenschaft ist vielfältig. Deshalb ist es besonders wichtig, dass Sie den Überblick behalten und immer genau wissen, wen Sie bei welchem Anliegen ansprechen können. Wir sind für Sie da.

GS agri | **Ackerbau**

Jan Kläner

Produktmanager Düngemittel

Telefon 04447 802-214

jan.klaener@gs-agri.de

GS agri | **Mischfutter**

Monika Wübbelmann und Sonja Niemann

Auftragsannahme Mischfutter

Telefon 04447 802-400

futterbestellung@gs-agri.de

Andreas Göken

Produktmanager Saatgut

Telefon 04447 802-216

andreas.goeken@gs-agri.de

Lena Berg und Sonja Niemann

Vertriebsinnendienst Mischfutter

Telefon 04447 802-304 und -234

lena.berg@gs-agri.de | sonja.niemann@gs-agri.de

Ludwig Ferneding

Produktmanager Pflanzenschutz

Telefon 04447 802-212

ludwig.ferneding@gs-agri.de

Bernd Kleyer

Abteilungsleiter Verkauf Mischfutter

Telefon 04447 802-310

bernd.kleyer@gs-agri.de

GS bio

Simon Jansen

Bereichsleiter Bio-Mischfutter

Telefon 04473 9268312

simon.jansen@gs-bio.de

GS bau

Steffen Bogumil

Abteilungsleiter Vertrieb Baustoffe

Telefon 04471 949334

steffen.bogumil@gs-bau.de

Vanessa Siemer

Bio-Einkauf

Telefon 04473 9268314

vanessa.siemer@gs-bio.de

Markus Rieken

Abteilungsleiter Logistik GS bau

Telefon 04471 949339

markus.rieken@gs-bau.de



Ihr direkter Kontakt in die Abteilungen

Warenbuchhaltung:

warenbuchhaltung@gs-genossenschaft.de

Finanzbuchhaltung/Stammdaten:

stammdaten@gs-genossenschaft.de

Personalabteilung GS-Gruppe:

personal@gs-genossenschaft.de

Abwicklung Bodenproben:

bodenproben@gs-agri.de

Naturdungabteilung:

naturdung@gs-agri.de

Anfragen GS bau:

ichsuche@gs-bau.de

Marketingabteilung:

marketing@gs-genossenschaft.de

Mineralölabteilung:

mineraloel@gs-energie.de

GS energie

Steffen Grave

Abteilungsleiter Tankstellen

Telefon 04447 8112856

steffen.grave@gs-energie.de

GS Raiffeisen-Markt

Birgit Hermes

Verwaltung GS Raiffeisen-Märkte

Telefon 04447 802-535

birgit.hermes@gs-raiffeisenmarkt.de

Maren Heitkamp

Vertrieb Energie und Brennstoffe

Telefon 04447 8112854

maren.heitkamp@gs-energie.de

GS Gemeinsam
wachsen.

Christian Neumann

Zentrale Schneiderkrug

Telefon 04447 802-0

info@gs-genossenschaft.de

Melanie Stukenborg

Assistentin der Geschäftsführung

Telefon 04447 802-204

melanie.stukenborg@gs-genossenschaft.de

Ihre Ansprechpersonen für unsere digitalen Services

Futter24 | Futterbestellung rund um die Uhr

Sonja Niemann und Lena Berg

Produktmanagerinnen Futter24

Telefon 04447 802-234 und 04447 802-304

futter24@gs-agri.de

akoro

ACKERPROFI
AUTORISIERTE VERTRIEBSPARTNER

Tim Beier

Produktmanager akoro

Telefon 04447 802-232

tim.beier@gs-agri.de

Monika Wehage

Produktmanagerin Ackerprofi & Dokumentation

Telefon 04447 802-218

monika.wehage@gs-agri.de



Mehr Auswahl, mehr Nähe, mehr Erfolg

GS erweitert Portfolio im Sauenfutter

Drei Linien – ein Ziel: Bedarfsgerechte Versorgung. Künftig bietet die GS ihren Kunden drei abgestimmte Leistungsstufen im Sauenfutter an.

In der modernen Sauenhaltung gleicht kein Betrieb dem anderen – alle haben eigene Ziele, unterschiedliche personelle Ausstattung und individuelle Herausforderungen. Um diesen Ansprüchen besser gerecht zu werden, hat die GS ihr Sauenfutter-Portfolio überarbeitet und erweitert.

IMMER IM DIALOG – VON DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

Die Erweiterung des Sortiments ist das Ergebnis eines engen Austauschs zwischen Vertrieb und Produktmanagement. Im Mittelpunkt: die Bedürfnisse der Kunden.



**Wir haben zugehört,
ausprobiert und angepasst –
damit jedes Sauenfutter
genau zum Betrieb passt.**

Bernd Kleyer

Abteilungsleiter Vertrieb Mischfutter

So wurde nicht nur das Sortiment differenziert, sondern auch sichergestellt, dass alle Varianten in unterschiedlichen Betriebsstrukturen eingesetzt werden können.

Unsere erweiterten Linien

SPEZIAL

Ökonomie und Zuverlässigkeit im Einklang

Hier steht die optimale Grundversorgung im Vordergrund – verlässlich, strukturiert und praxisnah.

GRANO

Ausgewogene und sichere Versorgung für Ihre Sauen

Beständigkeit, Struktur und zusätzliche Sicherheitskomponenten wie Probiotika und optimierte Struktur sorgen für eine stabile Verdauung und gesunde Sauen.

PROFI

Unsere Premium-Sauenfutter

Strukturvermahlene Gerste, ausgewogener Fasermix und extrudierte Leinsaat bieten eine exzellente Nährstoffversorgung. Organische Spurenelemente und Vitamin B-Komplex fördern die leistungsorientierte Versorgung.

SICHER GETESTET – MIT EIGENEN VERSUCHEN

Bevor neue Komponenten oder Additive in die Rezepturen einfließen, durchlaufen sie ein sorgfältiges Prüfverfahren in unserem hauseigenen Versuchsstall. Nur wenn sie dort in puncto Tiergesundheit, Wirtschaftlichkeit und Leistung überzeugen, werden sie ins Sortiment aufgenommen. Dieser hohe Anspruch an Qualität ist Teil unseres Selbstverständnisses – und eine der Grundlagen für das Vertrauen unserer Kunden.

EIN SORTIMENT, DAS MITDENKT

Von Geburtsvorbereitung, Flushing, Konditionierung oder Haarkleidwechsel bis hin zum Bestandsneuaufbau – mit dem neuen Sauenprogramm bietet die GS für jede

Phase die passende Lösung. Detaillierte Informationen zu den einzelnen Futterlinien, ihren Einsatzbereichen und Vorteilen finden Sie in unserem neuen, übersichtlich gestalteten Infoblatt.

Dieses steht Ihnen ab sofort zur Verfügung und bietet einen schnellen Überblick.

Für individuelle Fragen oder eine persönliche Beratung steht Ihnen selbstverständlich auch Ihr Ansprechpartner bei der GS gerne zur Verfügung – sprechen Sie uns einfach an!

Einfach scannen und online anschauen!



NEUE BAUSTOFFKOMPETENZ IN DER REGION

Starker Start in Garrel

Mit dem neuen Standort in Garrel schafft die GS ein starkes Angebot für alle, die bauen, sanieren oder renovieren. Auf dem Gelände an der Amerikastraße ist ein moderner Baustoffmarkt entstanden – als Kombinationsstandort mit dem an gleicher Stelle ansässigen GS Raiffeisen-Markt.

Garrel war kein Zufall, sondern eine bewusste Entscheidung. Der alte Markt in Bösel lief aus dem Pacht-

vertrag, und Garrel bot beste Voraussetzungen: Die Lage ist zentral, viele Kunden kommen aus dem Ort oder der Umgebung, und mit dem passenden Team vor Ort konnten wir direkt loslegen.

Der Rohbau des neuen Standorts wurde auf besondere Weise her- und aufgestellt – mit den innovativen Wänden unseres Partners MauerWand System GmbH aus Lastrup. Statt Stein auf Stein zu mauern, kommen hier vorgefertigte Massivbauwände zum Einsatz,

die wie beim Holzrahmenbau im Werk produziert und auf der Baustelle montiert werden – nur eben aus Kalksandstein, Porenbeton oder Poroton. Das sorgt für Tempo, Präzision und eine wetterunabhängige Bauweise. Auf dem Foto zum Artikel ist zu sehen, wie die massiven Elemente passgenau versetzt werden – ein beeindruckender Prozess. GS bau setzt damit auf eine zukunftsfähige Bauweise, die Effizienz und Qualität vereint – und zeigt, was moderner Rohbau heute leisten kann.

Herzstück des neuen GS bau ist die große Ausstellungshalle. Auf rund 400 Quadratmetern gibt's alles rund



um den Innenausbau – von Türen und Bodenbelägen bis hin zu Fliesen, Dachpfannen und Verblendern. Alles ist wetterunabhängig zugänglich, was Beratung und Auswahl deutlich angenehmer macht. Auch

”

Die neue Ausstellungshalle macht Auswahl und Beratung komfortabel – bei jedem Wetter.

Andre Reimann

*Fachgruppenleiter Rohbau,
Fassade und Dämmung*

Garagentore sollen künftig in der Ausstellung Platz finden.

Im Garten- und Landschaftsbau ist das Interesse ebenfalls groß. Besonders gefragt: Keramikplatten für

den Außenbereich. Sie sehen nicht nur gut aus, sondern halten auch was aus. Die GS hat das Sortiment entsprechend erweitert und berät gezielt zu den passenden Lösungen. Auch das Sortiment insgesamt kann sich sehen lassen – ob aus der Region oder aus Südeuropa. Wo es geht, wird auf kurze Wege und bewährte Partner gesetzt. Wichtig ist vor allem: Vielfalt, Qualität und Verlässlichkeit – zu Preisen, die passen.

Der Weg bis zur Eröffnung war allerdings kein Spaziergang. Genehmigungen, Bauvorbereitung und Umbauten kosteten Zeit. Seit Baubeginn im Herbst 2024 geht's aber gut voran. Die Ausstellung soll im Sommer 2025 fertig werden. Die große Eröffnung ist für den Herbst geplant.

Ein starker Standort braucht ein starkes Team. In Garrel werden zukünftig sieben Kolleginnen und Kollegen im Baustoffbereich tätig sein – dazu kommen die Mitarbeitenden aus dem GS Raiffeisen-Markt. Die Mischung aus Erfahrung und jungen Gesichtern sorgt für frischen Wind. Auch neue Ideen sind jederzeit willkommen.



Auch beim Thema Nachhaltigkeit tut sich was. Noch ist es im Baustoffhandel ein zartes Pflänzchen – aber es wächst. Zum Beispiel durch Klinker mit schlankeren Querschnitten, die weniger Energie in der Herstellung brauchen. Wenn das Thema bei den Kunden mehr ankommt, wird sich auch das Angebot weiterentwickeln.

Der GS bau Garrel ist damit mehr als ein neuer Markt – er ist ein Ort, an dem sich Beratung, Sortiment und Service auf Augenhöhe begegnen. Und der Start ist gemacht: solide, kundennah und mit Blick nach vorn.



Zwiebelanbau in Niedersachsen

Expertise für starke Ernten

Die Zwiebel ist eine der wichtigsten Gemüsekulturen in Niedersachsen – doch ihr Anbau stellt hohe Anforderungen an Boden, Klima und Anbautechnik. Von der Flächenauswahl über Bodenanalysen bis hin zur Beratung in Pflanzenschutz und Qualitätssicherung: Die GS begleitet Landwirte auf ihrem Weg zu einer erfolgreichen Ernte.

In sicherer Gesellschaft | Getreide wird als Hilfskultur dünn zwischen die Zwiebeln gesät, sodass sie vor Erosion geschützt sind.

Z

Zwiebeln gehören mit knapp 5.500 Hektar (2023) zu den bedeutendsten Gemüsekulturen in Niedersachsen. Die Region zählt zu den führenden Anbaugebieten Deutschlands, was vor allem an den fruchtbaren Böden und dem gemäßigten Klima liegt. Doch die Kultur hat hohe Ansprüche: Sie benötigt gut durchlüftete, humusreiche Böden mit stabilem Wasserhaushalt und einer lockeren Struktur. Staunässe oder Verdichtungen können das Wachstum stark beeinträchtigen. Die richtige Fruchtfolge ist ebenfalls entscheidend. Zwiebeln dürfen nicht zu häufig auf derselben Fläche angebaut werden, um Krankheits- und Schädlingsdruck gering zu halten. Idealerweise sollten mindestens vier Jahre zwischen zwei Zwiebelkulturen auf demselben Feld liegen.

HERAUSFORDERUNGEN IM ANBAU: WETTER, SCHÄDLINGE UND PFLEGE

Neben der Bodengesundheit stellt das Wetter Landwirte vor Herausforderungen. Trockenheit in den Sommermonaten kann die Entwicklung der Zwiebeln hemmen, während starke Regenfälle kurz vor der Ernte zu Qualitätsverlusten führen können. Präzise Bewässerungsstrategien sind daher essenziell.

Auch Schädlinge und Krankheiten machen den Anbau anspruchsvoll.

Zwiebelfliegen und Pilzkrankheiten wie Falscher Mehltau oder Fusarium können große Ertragsverluste verursachen. Die GS unterstützt Landwirte mit gezielter Beratung zu Pflanzenschutzmaßnahmen, integriertem Pflanzenschutz und einer nachhaltigen Anbaustrategie.



Jede Fläche ist anders. Darum setzen wir auf enge Begleitung und Beratung direkt vor Ort.

Frank Pelk

Spezialberater Ackerbau

BERATUNG, QUALITÄTS-SICHERUNG UND ZERTIFIZIERUNG

Von der Flächenanalyse über die optimale Sortenwahl bis hin zur Ernte – die GS begleitet Landwirte in jeder Phase des Anbaus. Bodenproben liefern wichtige Erkenntnisse zur Nährstoffversorgung und Bodenstruktur, um gezielt düngen zu können. Zudem berät die GS zur idealen Aussaattechnik, zur Unkrautregulierung und zur Ernteplanung.

Ein wichtiger Baustein für den Markterfolg ist die Qualitätssicherung. Die GS unterstützt Betrie-

be bei der QS-Zertifizierung, die sicherstellt, dass die Zwiebeln den höchsten Standards entsprechen. Rückverfolgbarkeit, nachhaltige Produktionsmethoden und dokumentierte Anbaumaßnahmen sind dabei zentrale Kriterien.

ENGER AUSTAUSCH UND WÖCHENTLICHE FLÄCHEN-BESICHTIGUNG

Ein besonderes Merkmal unserer Zusammenarbeit mit den Landwirten ist der enge und regelmäßige Austausch. Gerade in den entscheidenden Phasen der Zwiebelkultur sind wir jede Woche vor Ort und besichtigen jede Fläche. So können wir frühzeitig auf Herausforderungen reagieren, gezielte Empfehlungen aussprechen und gemeinsam mit den Landwirten die bestmögliche Entwicklung der Kultur sicherstellen. Diese enge Betreuung sorgt für eine nachhaltige Optimierung des Anbaus und stärkt langfristig die Erträge und Qualität der Zwiebeln in Niedersachsen.

EINE STARKE PARTNERSCHAFT FÜR DEN ACKERBAU IN NIEDERSACHSEN

Der Zwiebelanbau ist eine tragende Säule im niedersächsischen Ackerbau – doch er erfordert Fachwissen, vorausschauende Planung und gezielte Maßnahmen. Mit der Expertise der GS erhalten Landwirte umfassende Unterstützung, um trotz der Herausforderungen stabile Erträge und hohe Qualität zu sichern. So wächst in Niedersachsen nicht nur eine der wichtigsten Gemüsekulturen, sondern auch eine starke Partnerschaft zwischen Landwirtschaft und Beratung.

Die Pappenheimer- Kampagne

WENN DER MARKT MEHR KENNT ALS
NUR IHREN EINKAUFSZETTEL



Mit ihrer neuen Pappenheimer-Kampagne macht die GS deutlich, worin ihre wahre Stärke liegt: im Vertrauen, das wächst, wenn man sich auf Augenhöhe begegnet. Nicht laut, nicht perfekt – aber ehrlich, kompetent und mit einem feinen Gespür für das, was in der Region wirklich zählt.

Die Pappenheimer-Kampagne setzt ganz bewusst auf das, was nicht inszeniert werden kann: Authentizität. Vor der Kamera stehen keine Models, sondern GS-Mitarbeitende – echte Menschen mit Haltung, Humor und Herz. Sie sprechen über ihre Produkte, ihre Lieblingsartikel und vor allem über ihre Kundschaft. Und sie tun das auf eine Weise, die deutlich macht: Hier sind nicht nur Profis am Werk, sondern Menschen, die wissen, was sie tun – und für wen sie es tun.

„ICH KENNE MEINE PAPPENHEIMER“ – UND DAS IST GUT SO

Der Ausdruck „Pappenheimer“ ist natürlich mit Augenzwinkern zu verstehen. Im besten Sinne beschreibt er das: Wir wissen, worauf es unseren Kunden ankommt – weil wir sie kennen. Ihre Fragen, ihre Eigenheiten, ihre Vorlieben. In einer Welt, in der vieles vergleichbar, aber kaum etwas verbindlich ist, wird diese Nähe zum echten Vorteil.

BERATUNG, DIE MITDENKT – UND NICHT NUR VERKAUFT

Die GS Raiffeisen-Märkte verstehen sich längst nicht mehr nur als Anbieter von Produkten. Wer hier einkauft, findet auch Orientierung. Ob beim Thema Tierhaltung, Gartenpflege, Hausbau oder Heimwerkerbedarf: Unsere Mitarbeitenden beraten nicht nach Schema F, sondern mit klarem Blick auf die individuelle Situation. Diese Qualität lässt sich nicht in

Prospekten abbilden – sie lebt vom Gespräch, vom Zuhören und vom Vertrauen. Genau das bringt die Kampagne zum Ausdruck.

EIN STARKES PLÄDOYER FÜR DAS EINKAUFEN VOR ORT

In einer Zeit, in der der Einzelhandel um Sichtbarkeit und Relevanz ringt, setzt die GS mit der Pappenheimer-Kampagne ein kraftvolles Zeichen. Sie zeigt, dass Regionalität kein Trend ist, sondern Haltung. Dass Menschen lieber bei Menschen einkaufen – vor allem, wenn diese nicht nur freundlich grüßen, sondern wirklich helfen können. Die Märkte der GS verstehen sich als Teil des sozialen Gefüges vor Ort. Als Treffpunkt, als Informationsquelle, als Ort, an dem man sich kennt. Und das merkt man.

VON DER REGION – FÜR DIE REGION

Diese Verbindung zur Region zeigt sich nicht zuletzt in der Kampagnenidee selbst. Die einzelnen Spots spielen augenzwinkernd mit lokalen Eigenheiten, mit Dialekten, mit kleinen Marotten – aber immer auf wertschätzende Weise. Sie holen die Kundinnen und Kunden dort ab, wo sie sich zu Hause fühlen. Und sie laden dazu ein, den nächsten Einkauf nicht irgendwo, sondern genau hier zu erledigen: im GS Raiffeisen-Markt.

Zusammen, was zusammengehört | Die aufmerksamkeitswirksame Online-Verlängerung der Kampagne können sie auf Social Media entdecken.



Unsere Standorte

■ Rhede (Ems)

■ Friesoythe

■ Esterwegen

■ Gehlenberg

■ Börger

■ Peheim

■ Molbergen

■ Sögel

■ Nutteln

■ Lastrup

■ Lönigen-Helmighausen

GS agri

GS bau

GS energie

GS Raiffeisen-Markt

Bakum



Börger



Cloppenburg



Emstek



Esterwegen



Friesoythe



Garrel



Gehlenberg



Goldenstedt



Großenkneten



Lönigen-Helmighausen



* Tankstelle mit Shop und Waschanlage



GS agri
GS bau
GS energie
GS Raiffeisen-Markt

Höltinghausen	■			
Langförden			■*	
Lastrup	■			■
Lohne	■	■	■	■
Melchiorshausen	■		■	
Molbergen			■	■
Nutteln		■	■	■
Peheim	■		■	
Rhede (Ems)		■		
Schneiderkrug	■	■	■	
Sögel		■		■

Impressum

GS Die Genossenschaft – Jahresbericht 2024/2025

Herausgeber

GS Die Genossenschaft eG
Raiffeisenstraße 4
49685 Schneiderkrug

Telefon 04447 802-0

E-Mail info@gs-genossenschaft.de

Druck

Druckerei B. Heimann GmbH
Zu Middelbeck 3
49413 Dinklage

Verantwortlich im Sinne des Presserechts

Cord Schiplage (Anschrift siehe oben)

Die Ratschläge in diesem Bericht wurden von der Redaktion sorgfältig geprüft, dennoch kann keine Garantie übernommen werden. Eine Haftung für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Alle Rechte der Verbreitung der Inhalte dieses Dokuments in jeglicher Form (Film, Fernsehen, Funk, fotomechanische Wiedergabe und jegliche Tonträger) sind vorbehalten und bedürfen einer Freigabe des Herausgebers.

Copyright © 2025 GS Die Genossenschaft eG

Unsere Kanäle auf einen Blick



gs-genossenschaft.de



04447 802-0



@gsdiegenossenschaft



@gsdiegenossenschaft



GS Gemeinsam wachsen



GS Die Genossenschaft eG



gsgemeinsamwachsen



gsgemeinsamwachsen

**Jetzt
scannen und
entdecken!**



