

Jahresbericht 2025/2026

Zukunft im Dialog gestalten.



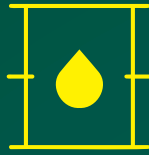
GS

Die Genossenschaft.

13



Kinder von
Mitarbeitenden
sind geboren



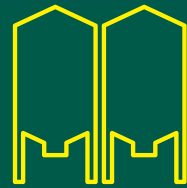
126.523.428

umgesetzte Liter an Mineralölerzeugnissen



38.978

durchgeführte Barverkäufe
in den GS Raiffeisen-Märkten



484.687

Tonnen verkauftes
konventionelles Mischfutter

Die GS in Zahlen

im Geschäftsjahr 2025/26



346

Mitarbeitende



3.219.968

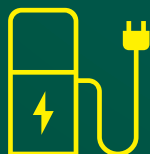
Aufrufe insgesamt
auf Instagram



53.003

Tonnen verkauftes
Bio-Mischfutter

10



E-Ladesäulen



GS Gemeinsam wachsen.

Inhalt

Vorwort des Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzenden	4
Vorwort des geschäftsführenden Vorstandes.....	6
Kurzfassung unserer Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung	8
Bericht: GS agri – Mischfutter.....	10
Bericht: GS agri – Ackerbau.....	12
Bericht: GS energie.....	14
Bericht: GS bio.....	16
Bericht: Logistik	18
Bericht: GS bau	20
Bericht: GS Raiffeisen-Markt.....	22
Bericht: Personal.....	24
Bericht: Finanzen	26
Bericht: IT und Prozessmanagement und Warenbuchhaltung	28
FutterAllianz: Vom Aufbau zur nächsten Ausbaustufe	30

Unser 6-Phasen-Fütterungskonzept für moderne Sauenhaltung	32	Näher am Kunden, besser vorbereitet im Markt	58
Spezialitäten als Baustein im Gesamtkonzept	34	Aus vielen Abschlüssen wird ein Konzernbild	60
Ein neues Unternehmen in der GS Gruppe	36	Zwei Bereiche, ein Standort.....	61
Nachwuchs sichern, Entwicklung begleiten	38	Wenn wenige Tage entscheiden	62
Wenn der Blick weiter reicht als der eigene Acker	42	Strukturen weiterdenken.....	64
Jahresabschlusspende 2025.....	45	Tanken mit Gewinnchance	66
Nähe entsteht im Markt.....	46	Der OM Agrargipfel.....	67
Neuer Standort in Garrel.....	48	Ackerprofi wächst mit den Anforderungen.....	68
Aufsichtsratsmitglied Ann-Kathrin Meyer im Interview	50	Dialog für verlässliche Rahmenbedingungen.....	70
Aufsichtsratsmitglied Bernd Hinrichsmeyer im Interview	52	Modernisierung im Fokus: Beratung neu gedacht.....	72
Neuer Standort, vertraute Nähe	54	Spieltag in jungen Händen.....	73
Die GS agri-App: Ihr digitaler Draht zu uns.....	56	Bauen vorab erlebbar machen	74
Unser Leitbild	57	Ihre Service-Kontakte bei der GS.....	76
		Unsere Ruheständler und Jubilare.....	78
		Unsere Standorte	86
		Impressum.....	88

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

das zurückliegende Geschäftsjahr hat erneut gezeigt: Die Fragen, vor denen Landwirtschaft, Handel, Bau, Energie und regionale Versorgung stehen, lassen sich nicht allein im Tagesgeschäft beantworten. Märkte bleiben volatil, politische und regulatorische Rahmenbedingungen verändern sich, Betriebe müssen Entscheidungen mit langfristiger Wirkung treffen. Gleichzeitig wachsen die Erwartungen an Erreichbarkeit, Transparenz, Beratung und Effizienz.

Den genossenschaftlichen Auftrag sichern

Für Vorstand und Aufsichtsrat bedeutet das: Wir müssen nicht nur auf Entwicklungen reagieren, sondern die Strukturen im Blick behalten, mit denen die GS ihren Auftrag auch künftig erfüllen kann.

Dieser Auftrag bleibt unverändert. Die GS soll den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Mitglieder fördern, regionale Wertschöpfung sichern und verlässliche Leistungen für Landwirtschaft, Unternehmen und Menschen im ländlichen Raum bereitstellen. Was sich verändert, ist die Art, wie dieser Auftrag organisiert werden muss.

Breite als strategisches Fundament

Die Breite unserer Genossenschaft ist dabei kein Selbstzweck. Sie ist ein strategisches Fundament. Ackerbau, Mischfutter, Bio, Energie, Baustoffe, Raiffeisen-Märkte, Logistik und Dienstleistungen stehen jeweils vor eigenen Herausforderungen. Doch gerade im Zusammenspiel dieser Bereiche entsteht Stabilität.



Wenn einzelne Märkte unter Druck geraten, können andere Bereiche Entwicklung ermöglichen. Diese Ausgewogenheit ist das Ergebnis vieler Entscheidungen der vergangenen Jahre – und sie bleibt auch künftig ein wichtiger Maßstab.

Standorte nach Nutzen und Wirkung ausrichten

Besonders deutlich wird dies in der Standortentwicklung. Nähe bleibt für die GS wesentlich. Sie bemisst sich jedoch nicht mehr allein an der Zahl einzelner Gebäude. Entscheidend ist, ob Beratung, Versorgung, Logistik und digitale Erreichbarkeit zuverlässig funktionieren. Deshalb entwickeln wir Standorte weiter, bündeln Funktionen, nutzen Partnerschaften und verzahnen Angebote stärker miteinander. Solche Entscheidungen sind nicht immer einfach. Sie betreffen gewachsene Strukturen und vertraute Abläufe. Umso wichtiger ist es, sie offen zu erklären, sachlich abzuwägen und am langfristigen Nutzen für Mitglieder und Kunden auszurichten.

Kooperationen strategisch weiterentwickeln

Auch die Weiterentwicklung unserer Kooperationen folgt diesem Verständnis. Die FutterAllianz ist aus der Aufbauphase herausgewachsen und wird zunehmend zu einer belastbaren Plattform für Produktion, Einkauf, Logistik und Produktmanagement. Die Einbindung von agron erweitert diese Basis und zeigt, wie wir Wachstum verstehen: nicht losgelöst vom Bestehenden, sondern entlang fachlicher Kompetenz, regionaler Partnerschaft und klarer unternehmerischer Logik.

Geschäftsfelder resilient aufstellen

In den Geschäftsfeldern sehen wir unterschiedliche Entwicklungen, aber eine gemeinsame Richtung. Ackerbau und Mischfutter stehen vor strukturellen und marktbedingten Herausforderungen. GS bio entwickelt sich auf Basis gewachsener Partnerschaften. GS energie reagiert auf volatile Märkte und neue Anforderungen an Versorgung und Service. GS bau

und die GS Raiffeisen-Märkte richten ihre Angebote stärker an Beratung, Standortqualität und effizienter Organisation aus. In allen Bereichen geht es darum, Handlungsfähigkeit zu sichern – für die Betriebe, für unsere Kundinnen und Kunden und für die Region.

Verantwortung gemeinsam tragen

Dazu gehören vor allem die Menschen, die diese Genossenschaft tragen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Führungskräfte, Auszubildenden und ehrenamtlichen Gremienmitglieder gestalten Veränderung jeden Tag mit. Die Anforderungen an Organisation, Kommunikation und Zusammenarbeit steigen. Umso wichtiger bleibt eine Kultur, in der Verantwortung übernommen wird, Entscheidungen nachvollziehbar sind und unterschiedliche Perspektiven gehört werden.

Mit klarem Auftrag nach vorn

Liebe Mitglieder, die GS ist keine anonyme Unternehmensgruppe. Sie ist eine Genossenschaft mit Auftrag. Dieser Auftrag verpflichtet uns, auch unbequeme Fragen zu stellen: Welche Strukturen sind langfristig tragfähig? Wo brauchen wir eigene Stärke, wo Partnerschaften? Wie sichern wir Nähe, ohne an überholten Formen festzuhalten? Und wie bleiben wir wirtschaftlich solide, damit die GS auch in Zukunft leisten kann, wofür sie gegründet wurde?

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen, Ihre kritischen Hinweise und Ihre verlässliche Zusammenarbeit. Ebenso danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den ehrenamtlichen Gremienmitgliedern für ihren Einsatz und ihre konstruktive Begleitung.

Gemeinsam wollen wir die GS so weiterentwickeln, dass sie in einem anspruchsvollen Umfeld orientierungsfähig bleibt: als Genossenschaft aus der Region, mit klarem Blick auf ihre Mitglieder und mit dem Anspruch, Veränderung verantwortlich zu gestalten.



Georg Meyer

Vorstandsvorsitzender



Thomas Gardewin

Aufsichtsratsvorsitzender

Liebe Mitglieder, liebe Kundinnen und Kunden, liebe Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

ein Geschäftsjahr liegt hinter uns, das geprägt war von Gegensätzen: volatile Märkte und stabile Strukturen, externer Druck und internes Wachstum, Unsicherheit und Handlungsfähigkeit. Wer in einem solchen Umfeld bestehen will, braucht eine klare Haltung, belastbare Prozesse und Menschen, die mitdenken und Verantwortung übernehmen.

Genau darin liegt die besondere Stärke einer Genossenschaft. Die GS gehört ihren Mitgliedern, ist aus der Landwirtschaft und dem ländlichen Raum entstanden und bleibt ihnen verpflichtet. Unsere Mitglieder sind nicht nur Kundinnen und Kunden – sie sind Eigentümerinnen und Eigentümer, Partner, Impulsgeber und Maßstab unseres Handelns. Dass die GS auch in einem anspruchsvollen Umfeld handlungsfähig

bleibt, ist das Ergebnis einer starken Gemeinschaft und des Vertrauens, das Sie uns seit vielen Jahren entgegenbringen. Dieses Vertrauen ist für uns Verpflichtung und Antrieb zugleich.

Ein Jahr der Marktbewegungen

Die Rahmenbedingungen waren anspruchsvoll. Geopolitische Spannungen trieben die Energiepreise, Preisschwankungen von 10 bis 20 Cent innerhalb weniger Tage wurden zur Normalität. Im Ackerbau brachte ein ertragsstarkes Jahr gleichzeitig Qualitätsprobleme und Preisdruck. Der Kartoffelmarkt geriet durch Überangebot unter Druck, der Baustoffhandel startete verhalten, bevor sich ab dem Frühjahr eine



deutliche Belegung zeigte.

In diesem Spannungsfeld hat sich die Breite unserer Genossenschaft als Stärke erwiesen: Wo ein Bereich unter Druck stand, entwickelten sich andere dynamisch – Ergebnis einer bewussten Diversifikation. Wir denken nicht in kurzfristigen Effekten, sondern in tragfähigen Strukturen, mit Blick auf die Betriebe, die Menschen und die Region, für die wir Verantwortung tragen.

Wachstum dort, wo Struktur und Überzeugung zusammenkommen

Besonders erfreulich war die Entwicklung im Bereich GS bio. Im Milchbereich verzeichneten wir Zuwächse von rund 15 Prozent, Geflügel und Schwein entwickelten sich besser als erwartet. Dass wir seit 30 Jahren mit Naturland zertifiziert sind, zeigt: Wir denken in Generationen, nicht in Quartalen. Viele Mitglieder und Partnerbetriebe leisten hier seit Jahren Pionierarbeit und haben Strukturen geschaffen, von denen heute die gesamte Wertschöpfungskette profitiert. Dafür gebührt ihnen großer Respekt. Auch im Energiebereich haben wir konsequent investiert. Alternative Kraftstoffe wie Bio-LNG und HVO gewinnen an Bedeutung, digitale Systeme verbessern Transparenz und Effizienz.

Standorte entwickeln, Nähe stärken

In Garrel haben wir Baustoff-Fachhandel und Raiffeisen-Markt zusammengeführt, in Lönningen zeigt der neue GS Raiffeisen-Markt bereits im ersten Monat sein Potenzial, in Lohne entstand nach dem Garrel-Vorbild der nächste gemeinsame Standort. Diese Entwicklungen folgen unserem genossenschaftlichen Auftrag: nah an den Menschen und Betrieben vor Ort zu bleiben. Nähe entsteht im persönlichen Gespräch, in verlässlicher Beratung und im Verständnis für die Situation unserer Mitglieder. Dieses gewachsene Vertrauen muss man jeden Tag neu bestätigen.

Das ERP-Update stabilisiert Schnittstellen und legt

die Basis für kommende Anforderungen. Investitionen in Logistik – Gleisanschluss Garrel, dritte Verladepur Altjührden – schaffen neue Kapazitäten, die Futter-Allianz wurde mit der Integration von agron gestärkt. Denn moderne Systeme und leistungsfähige Logistik sind entscheidend, damit wir zuverlässig liefern, erreichbar bleiben und den Nutzen für unsere Mitglieder sichern.

Menschen machen den Unterschied

Die Personalsituation hat sich spürbar entspannt. Der Fokus verschiebt sich von der reinen Besetzung hin zur gezielten Weiterentwicklung. Unser herzlicher Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die dieses Jahr mit Einsatz und Teamgeist geprägt haben, sowie unseren ehrenamtlichen Gremien für ihre konstruktive Begleitung.

Handlungsfähig bleiben

Geopolitische Unsicherheiten, regulatorische Anforderungen und der Strukturwandel in der Landwirtschaft bleiben. Viele Betriebe stehen vor Entscheidungen, die weit über ein einzelnes Wirtschaftsjahr hinausreichen – wir wissen, welche Verantwortung damit verbunden ist. Unsere Aufgabe ist es, die GS so weiterzuentwickeln, dass sie auch morgen noch leistet, wofür sie gegründet wurde: den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Mitglieder zu fördern und die Region zu stärken.

Liebe Mitglieder, Sie sind das Fundament dieser Genossenschaft. Ihre Betriebe, Ihr Vertrauen, Ihre Treue und Ihre Ideen geben der GS Richtung und Sinn. Ohne Sie wäre diese Genossenschaft nur eine Organisation. Mit Ihnen ist sie eine Gemeinschaft.

Wir danken Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. Gemeinsam haben wir auch dieses Jahr viel bewegt – und gemeinsam werden wir dafür sorgen, dass die GS bleibt, was sie immer war: eine starke Genossenschaft aus der Region, für die Region und vor allem für ihre Mitglieder.



Cord Schiplage

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied



Jana Scholz

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Kurzfassung unserer Bilanz

Zum 31. Dezember 2025

Aktiva	T EUR	Passiva	T EUR
Anlagevermögen	95.964	Geschäftsguthaben	15.513
Umlaufvermögen		Rücklagen	62.735
Vorräte	23.969	Genussrechtskapital	5
Forderungen	32.131	Jahresüberschuss	3.813
Kasse/Bankguthaben/Schecks	586	Sonderposten	5.211
Rechnungsabgrenzungsposten	101	Rückstellungen	3.291
		Verbindlichkeiten	61.098
		Warenrückvergütung	1.070
		Rechnungsabgrenzungsposten	16
	152.751		152.751

Gewinn- und Verlustrechnung

Vom 1. Januar zum 31. Dezember 2025

T EUR

Umsatzerlöse/Sonstige betriebliche Erträge	452.311
- Materialaufwand	413.056
Rohergebnis	39.255
- Personalaufwand	18.071
- Abschreibungen	4.213
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	13.859
Zwischensumme	3.112
+ Finanzergebnis	1.653
- Steuern vom Einkommen und Ertrag	828
Ergebnis nach Steuern	3.937
- Sonstige Steuern	124
Jahresüberschuss	3.813

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 31.12.2025 hat der Genossenschaftsverband Weser-Ems e. V., Oldenburg, den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk gem. § 322 HGB erteilt.



MENGEN UNTER DRUCK, ERGEBNIS STABIL

Das Geschäftsjahr 2025/2026 war für den Bereich Mischfutter bei GS agri von gegenläufigen Entwicklungen geprägt. Während sich das wirtschaftliche Ergebnis insgesamt positiv entwickelte, blieb die Mengenentwicklung hinter den Erwartungen zurück. Damit spiegelt sich eine Situation wider, die aktuell die gesamte Branche betrifft: stabile Ergebnisse unter zunehmend schwierigen Rahmenbedingungen.

Differenzierte Entwicklung im Gesamtmarkt

In Summe lag der Absatz mit 484.687 Tonnen um 2,02 % unter dem Vorjahr. Diese Entwicklung ist jedoch differenziert zu betrachten. Während einzelne Segmente stabil oder wachsend waren, wirkten sich strukturelle Veränderungen und externe Einflüsse in anderen Bereichen deutlich aus.

Mit einem Anteil von 65,5 % bleibt Schweinefutter die tragende Säule des Geschäfts. Hier konnte der Absatz um 1,35 % auf 317.368 Tonnen gesteigert werden. Auch im Rinderbereich zeigte sich eine stabile Entwicklung mit einem Plus von 3,23 %. Besonders dynamisch entwickelte sich der Broilerbereich: Mit einem Zuwachs von 19,33 % auf 42.978 Tonnen bestätigt sich hier das vorhandene Marktpotenzial. Demgegenüber stehen

deutliche Rückgänge bei Legehennenfutter (-32,14 %) und Putenfutter (-15,07 %).

„Man muss differenzieren: In Schwein und Broiler sind wir gut unterwegs, Pute und Legehenne haben uns stark beeinflusst.“

Bernd Kleyer, Abteilungsleiter Vertrieb Mischfutter

Strukturelle Effekte prägen das Ergebnis

Die rückläufigen Mengen sind weniger Ausdruck einer schwachen Marktposition als vielmehr Folge konkreter struktureller Veränderungen. Im Legehennenbereich führten Wechsel großer Kunden in die Lohnhaltung zu einem spürbaren Mengeneffekt. Gleichzeitig hatte die Vogelgrippe ab Herbst erhebliche Auswirkungen auf den Putenbereich. Diese Entwicklungen zeigen, wie stark einzelne Ereignisse und Kundenstrukturen den Markt beeinflussen können. Ohne diese Effekte hätte



sich auch die Mengenentwicklung insgesamt deutlich stabiler dargestellt.

Volatile Märkte und steigende Kosten

Neben strukturellen Veränderungen prägten externe Faktoren das Geschäftsjahr. Geopolitische Entwicklungen – insbesondere im Energiesektor – wirkten sich unmittelbar auf Rohstoff- und Logistikkosten aus. Steigende Energiepreise führten zu höheren Frachtkosten und beeinflussten mittelbar die Produktionskosten. Gleichzeitig verteuerten sich einige wichtige Zusatzstoffe in den Bereichen der Aminosäuren und der organischen Säuren deutlich. Trotz dieser Herausforderungen blieb die Versorgungssituation insgesamt stabil. Grundlage dafür sind langfristige internationale Partnerschaften und eine breite Rohstoffbasis.

Fokus auf profitable Segmente und Beratung

Die strategische Ausrichtung im Mischfutterbereich zielt weiterhin auf eine differenzierte Entwicklung der einzelnen Tierarten. Schwerpunkte liegen insbesondere auf den wachstumsstarken Bereichen Broiler und Legehennen. Ein weiterer Schwerpunkt

bildet das Segment "Sauen- und Ferkelfutter". Gleichzeitig bleibt der Schweinebereich ein stabiler Kernmarkt. Ein zentrales Differenzierungsmerkmal ist die fachliche Beratung. Der persönliche Kontakt und die enge Begleitung der Betriebe gewinnen zunehmend an Bedeutung. Durch eine stärkere Spezialisierung im Vertrieb wird die fachliche Tiefe weiter ausgebaut und gezielt auf die Anforderungen der Betriebe ausgerichtet.

Investitionen stärken die Produktionsbasis

Parallel zur Marktentwicklung wurden gezielt Investitionen in die Produktionsstandorte umgesetzt. Im Werk Schneiderkrug erfolgen umfangreiche Modernisierungen, unter anderem in den Bereichen Annahme, Kühltechnik und Pressenleistung. Auch am Standort Altjührden wird die Produktion / Logistik durch eine zusätzliche Verladespur weiter gestärkt. Diese Maßnahmen zielen darauf ab, Effizienz und Leistungsfähigkeit langfristig zu sichern.

Chancen im Wandel nutzen

Auch für das kommende Geschäftsjahr bleibt das Marktumfeld anspruchsvoll. Volatile Rohstoffmärkte, strukturelle Veränderungen in der Tierhaltung und regulatorische Entwicklungen werden die Branche weiter prägen. Gleichzeitig ergeben sich Chancen – insbesondere in wachstumsstarken Segmenten wie Geflügel sowie durch eine konsequente Ausrichtung auf Beratung, Effizienz und Digitalisierung. Ziel bleibt es, gemeinsam mit den Betrieben tragfähige Lösungen zu entwickeln und die eigene Marktposition weiter zu festigen.



AUTOR

Bernd Rötgers

Bereichsleiter Mischfutter



bernd.roetgers@gs-agri.de



AUTOR

Bernd Kleyer

*Abteilungsleiter Vertrieb
Mischfutter*



bernd.kleyer@gs-agri.de



Mehr Ertrag, weniger Spielraum

Das Ackerbaujahr 2025 im Spannungsfeld von Witterung, Markt und Regulierung.

Das Ackerbaujahr 2025 war in vielerlei Hinsicht ein außergewöhnliches Jahr. Günstige Witterungsbedingungen sorgten für überdurchschnittliche Erträge, gleichzeitig zeigten sich jedoch deutlich die Grenzen wirtschaftlicher Stabilität. Hohe Mengen trafen auf qualitative Einschränkungen und volatile Märkte – mit spürbaren Auswirkungen auf die Betriebe in der Region.

Witterung schafft die Grundlage für hohe Erträge

Ein trockenes Frühjahr zwischen Februar und April ermöglichte eine sehr gute Befahrbarkeit der

Flächen. Frühzeitige Bodenbearbeitung, Kalkung und Grunddüngung konnten umfassend umgesetzt werden. Viele Maßnahmen, die in feuchten Jahren nur eingeschränkt möglich sind, wurden konsequent durchgeführt. Mit einsetzendem Regen im Mai wurde auf den meisten Flächen Trockenstress gerade noch vermieden. Die Bestände entwickelten sich stabil, sodass sich 2025 insgesamt als ertragsstarkes Jahr darstellte – deutlich über dem Niveau des Vorjahres.

Gute Mengen – begrenzte Qualität

Trotz der hohen Erträge blieb die Qualität insbesondere im Getreide hinter den Erwartungen zurück. Die Düngeverordnung begrenzte

den Einsatz von Stickstoff, was sich zusätzlich auf die Rohproteinwerte auswirkte. Regenunterbrechungen im Juli führten zu weiteren Qualitätseinbußen. Auch wenn im August ausreichend Erntefenster vorhanden waren, konnten die Defizite nicht vollständig kompensiert werden. Die Folge: Gute Erntemengen trafen auf unterdurchschnittliche Preise und eingeschränkte Vermarktungsmöglichkeiten.

Kartoffeln und Zwiebeln: Zwei Märkte unter Druck

Besonders deutlich zeigte sich die Marktdynamik im Kartoffelanbau. Eine starke Flächenausweitung und zahlreiche Neueinsteiger führten zu einem Überangebot. In



vielen Fällen konnten die erzielten Preise die Produktionskosten nicht decken. Teilweise wurden Bestände nicht geerntet oder nur noch energetisch verwertet. Diese Entwicklung hatte auch ackerbauliche Konsequenzen: Verbleibende Knollen auf den Flächen beeinflussen Folgefrüchte und erhöhen das Risiko für Krankheiten und Schädlinge.

Im Zwiebelanbau zeigte sich ein differenziertes Bild. Gute Erträge standen einer komplexen Vermarktungssituation gegenüber. Logistische Herausforderungen und Qualitätsprobleme führten zu Verzögerungen und zusätzlichem Aufwand. Gleichzeitig blieb der Beratungsbedarf hoch, da viele Betriebe erstmals Erfahrungen mit dieser Kultur sammelten.

Verschiebungen im Betriebsmittelgeschäft

Im Bereich Pflanzenschutz zeigte sich 2025 eine gegenläufige Entwicklung. Der Bereich erzielte im Jahr 2025 einen Rekordumsatz von fast 11,0 Mio. €.

Ursachen hierfür waren unter anderem:

- intensivere Bestandesführung
- höhere Krankheits- und Schädlingsbelastung
- mehrfach notwendige Behandlungen

Auch im Düngemittelbereich blieb die Nachfrage stabil, insbesondere bei Kalk sowie Kali- und Kieseritprodukten. Die DM-Umsätze waren mit 10,6 Mio. € auf einem sehr hohen Niveau.

Etwas differenzierter zeigte sich der Bereich Saatgut. Während sich der Bereich Saatmais aufgrund struktureller Veränderungen leicht rückläufig entwickelte, konnten wir im Wintergetreide und insbesondere beim Rapssaatgut zulegen.

Strukturwandel in Biogas und Nährstoffmanagement

Ein wesentlicher Umbruch zeichnet sich im Bereich Biogas ab. Viele Anlagen, die zwischen 2005 und 2010 errichtet wurden, verlieren bis 2029 ihre EEG-Förderung. Ohne neue Konzepte und technologische Anpassungen wird ein wirtschaftlicher Weiterbetrieb zunehmend schwieriger.

Parallel dazu verändert sich auch der Nährstoffmarkt. Rückläufige Tierbestände führen zu geringeren Güllemengen. Regionen entwickeln sich zunehmend von Überschuss- zu Mangelgebieten. Für 2026 wird ein weiterer Rückgang erwartet.

Beratung, Digitalisierung und Prozesse im Fokus

Die steigende Komplexität im Ackerbau spiegelt sich auch im Beratungsbedarf wider. Themen wie Dokumentation, Düngeverordnung und Pflanzenschutz erfordern zunehmend spezialisierte Unterstützung.

Mit der weiteren Verbreitung digitaler Systeme wie Ackerprofi und der Optimierung interner Prozesse wurden wichtige Grundlagen geschaffen, um Betriebe effizient zu begleiten und gleichzeitig die eigenen Strukturen anzupassen.

Blick nach vorn

Das Jahr 2025 hat gezeigt, dass hohe Erträge allein keine wirtschaftliche Stabilität garantieren. Qualität, Marktmechanismen und regulatorische Rahmenbedingungen gewinnen weiter an Bedeutung.

Für die kommenden Jahre wird entscheidend sein, wie Betriebe und Genossenschaft gemeinsam auf diese Veränderungen reagieren – durch gezielte Beratung, effiziente Prozesse und eine klare strategische Ausrichtung. Hier setzen die kompetenten Ackerbauberater an: Gemeinsam mit einem starken Team im Produktmanagement, kundenfokussierten Mitarbeitenden auf den Außenstellen und einer funktionierenden Logistik sorgen sie dafür, dass für jede Herausforderung die richtige Lösung zeitnah auf den Höfen bereitsteht.



AUTOR

Jürgen Diers

Bereichsleiter Agrar



juergen.diers@
gs-agri.de

STABILITÄT IM VOLATILEN MARKT

Wie GS energie auf Preisschwankungen, neue Anforderungen und technologische Entwicklungen reagiert.

Das Geschäftsjahr 2025/26 ist im Energiesektor weiterhin von hohen Unsicherheiten geprägt. Geopolitische Spannungen, insbesondere in der Ukraine und im Nahen Osten, wirken sich unmittelbar auf die Preisentwicklung aus. Einkaufspreise verändern sich teils mehrmals täglich. Gleichzeitig erhöhen gestiegene Kraftstoffpreise die Speditionskosten und verstärken den Wettbewerbsdruck. Vor diesem Hintergrund steht GS energie vor der Aufgabe, Versorgungssicherheit und



AUTOR
Marco Börchers
Bereichsleiter
GS energie

✉
marco.boerchers@
gs-energie.de

Wettbewerbsfähigkeit gleichermaßen sicherzustellen.

Volatile Märkte als Dauerzustand

Die Preisentwicklung bleibt dynamisch. Schwankungen von 10 bis 20 Cent innerhalb kurzer Zeiträume beeinflussen Kaufentscheidungen spürbar. Kunden reagieren zunehmend sensibel auf Marktbewegungen und wählen den Einkaufszeitpunkt gezielt. Diese Entwicklung betrifft alle Produktbereiche – von Diesel und Benzin über Heizöl bis hin zu Pellets. Der Markt bleibt damit anspruchsvoll und verlangt eine enge Abstimmung zwischen Einkauf, Vertrieb und Logistik.

Flexible Einkaufsmodelle sichern Absatz

Um Kunden in diesem Umfeld Planungssicherheit zu bieten, setzt GS energie verstärkt auf flexible Einkaufsmodelle. Jahresverträge, Monatsschnittbestellungen

und Vorkäufe helfen, Preisschwankungen abzufedern und Risiken zu reduzieren.

Gleichzeitig bleibt die schnelle Lieferfähigkeit ein zentraler Wettbewerbsfaktor. Sowohl Großkunden – etwa Speditionen – als auch kleinere Abnehmer profitieren von einer verlässlichen und kurzfristigen Belieferung. Die gleichwertige Betreuung beider Kundengruppen bleibt dabei ein strategischer Ansatz.

Wachstum bei alternativen Kraftstoffen

Parallel zum klassischen Energiegeschäft baut GS energie das Portfolio alternativer Kraftstoffe konsequent aus. Bio-LNG entwickelt sich dabei zu einem wichtigen Baustein, insbesondere im Schwerlastverkehr.

Auch HVO gewinnt an Bedeutung. Für das Jahr 2026 wird ein Absatz in Millionenhöhe erwartet. Bereits im laufenden Jahr zeichnet sich eine deutliche Steigerung ab. Der





„Meilenstein erreicht: Beim HVO wurde die 1-Million-Liter-Marke bereits im Mai 2026 geknackt!“

– Marco Borchers, Bereichsleiter GS energie

Ausbau entsprechender Tankstelleninfrastruktur unterstützt diese Entwicklung zusätzlich. Ergänzend dazu wird die Ladeinfrastruktur für Elektromobilität erweitert. Neue Standorte sind in Planung, bestehende Anlagen werden zunehmend genutzt.

Digitalisierung verbessert Effizienz und Planung

Ein wesentlicher Hebel zur Effizienzsteigerung liegt in der Digitalisierung. Mit dem RFOX-System wurde ein Instrument eingeführt, das eine automatisierte Überwachung von Tankfüllständen ermöglicht.

Auf Basis dieser Daten können Kunden proaktiv über optimale Kaufzeitpunkte informiert werden. Gleichzeitig verbessert sich die Tourenplanung, da Lieferbedarfe frühzeitig erkannt werden.

Die Installation ist mit geringem Aufwand verbunden und wird zunehmend von Kunden genutzt. Die Kombination aus Transparenz und

automatisierter Disposition stärkt sowohl die Effizienz als auch die Kundenzufriedenheit.

Kontinuität im Führungswechsel

Zum 1. April 2026 hat Marco Borchers die Bereichsleitung übernommen. Der Übergang wurde über sechs Monate vorbereitet und erfolgt bewusst schrittweise. Jürgen Frieling begleitet den Prozess weiterhin beratend bis August 2026.

Borchers bringt umfassende Erfahrung aus dem Mineralölgeschäft mit und kennt die gesamte Lieferkette. Ziel ist es, bestehende Strukturen weiterzuentwickeln und gleichzeitig Kontinuität im Tagesgeschäft zu gewährleisten.

Kommunikation als zentraler Erfolgsfaktor

In einem volatilen Markt gewinnt transparente Kommunikation an Bedeutung. GS energie setzt daher auf tägliche Morning Reports, die

Kunden über aktuelle Preis- und Marktentwicklungen informieren. Ergänzt wird dieses Angebot durch persönliche Ansprache und individuelle Beratung. Aktive Telefonkontakte bei günstigen Marktphasen unterstützen zusätzlich den Vertrieb.

Die Kombination aus digitaler Information und persönlichem Austausch stärkt das Vertrauen und die langfristige Kundenbindung.

Ausblick: Wachstum durch Anpassungsfähigkeit

Die Rahmenbedingungen im Energiemarkt bleiben herausfordernd. Gleichzeitig bieten neue Technologien, alternative Kraftstoffe und digitale Prozesse Entwicklungspotenziale.

GS energie setzt weiterhin auf eine enge Verzahnung von Marktbeobachtung, Kundenorientierung und operativer Effizienz. Ziel bleibt es, auch in einem volatilen Umfeld verlässlicher Partner für Kunden und Mitglieder zu sein.

WACHSTUM MIT SYSTEM

*Warum der Bio-Markt 2025 an Dynamik gewinnt –
und gleichzeitig an Grenzen stößt.*



Die Verzahnung von Ackerbau und
Tierhaltung bleibt die Grundlage
stabiler Bio-Märkte.

– Simon Jansen, Bereichsleiter GS bio

Der Bio-Markt hat im Jahr 2025 eine positive Entwicklung genommen: Nach zwei herausfordernden Jahren ist die Nachfrage nach Bio-Produkten spürbar gestiegen – und das auf breiter Basis. Dass Bio-Produkte neben dem Fachhandel inzwischen flächendeckend im Lebensmitteleinzelhandel vertreten sind, von Vollsortimentern bis hin zu Discountern, hat die Marktdurchdringung auf ein neues Niveau gehoben und zeigt, wie selbstverständlich Bio im Alltag der Verbraucher angekommen ist.

Dabei folgt der Bio-Markt einer ganz eigenen Rhythmik: Wachstum entsteht nicht ad hoc, sondern über langfristige Umstellungsprozesse, die intensive Beratung und strukturierte Begleitung während des gesamten Prozesses erfordern. Genau in diesem Zusammenspiel liegt die besondere Stärke des Geschäftsfelds GS bio.

Wachsende Nachfrage – und ein Angebot, das Schritt für Schritt nachzieht

Die Nachfrageentwicklung stimmt optimistisch: Verbraucher setzen wieder verstärkt auf Bio-Produkte und greifen dabei auch vermehrt im Premiumsegment Bio-Verbandsware zu. Diese Nachfrage sorgt für eine stabile und tragfähige Wachstumsbasis.

Auf der Angebotsseite braucht es im wahrsten Sinne des Wortes naturgemäß mehr Zeit, um mit der steigenden Nachfrage Schritt zu halten. Die Betriebsumstellung erfordert vom ersten Beratungsgespräch über die Klärung der Vermarktung bis zur Öko-Zertifizierung in der Regel ca. zwei Jahre – eine Investition, die sich langfristig auszahlt, kurzfristig aber dazu führt, dass Angebot und Nachfrage nicht immer im Gleichgewicht sind. Umso



AUTOR

Simon Jansen

Bereichsleiter GS bio



simon.jansen@gs-bio.de

wichtiger ist eine vorausschauende Rohwarenplanung, wie sie GS bio konsequent verfolgt. Zugute kommt uns die jahrzehntelange Verzahnung der GS Gruppe über die gesamte Wertschöpfungskette.

Starkes Wachstum in den Schlüsselsegmenten

Besonders erfreulich ist die Entwicklung in den zentralen Geschäftsbereichen: Die Segmente Geflügel, Schwein und Milch haben sich allesamt besser entwickelt als erwartet und unterstreichen damit die erfolgreiche Positionierung von GS bio.

Über alle Tierarten hinweg konnte ein beeindruckender Zuwachs von rund 10 Prozent verzeichnet werden. Insbesondere im Geflügelbereich bleibt GS bio mit dem größten Umsatzanteil stark aufgestellt und auch in den Sektoren Schwein und Milchvieh konnten durch gezielte Kooperationen zusätzliche Wachstumsimpulse gesetzt werden. Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg liegt in der engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit renommierten Bio-Verbänden wie Naturland, Bioland, Biokreis und Biopark. Diese langjährigen Partnerschaften – bei Naturland ist GS bio bereits seit 30 Jahren zertifiziert – sichern nicht nur eine zuverlässige Rohwarenversorgung,

sondern schaffen stabile Rahmenbedingungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Die enge Verzahnung von Pflanzenbau und Tierhaltung bildet dabei das Herzstück einer funktionierenden Kreislaufwirtschaft, die Preisschwankungen abfedert und die Märkte nachhaltig widerstandsfähiger macht.

Parallel zur positiven Marktentwicklung erweitert GS bio sein Angebot konsequent und mit Blick auf die Bedürfnisse der Betriebe: Neben klassischen Futtermitteln umfasst das Portfolio zunehmend ergänzende Produkte wie Einstreu, Mineralfutter, Betriebsmittel sowie Lösungen für Hygiene und Stallmanagement – ein ganzheitlicher Ansatz, der den Landwirten echten Mehrwert bietet.

Im Mittelpunkt stehen dabei langfristige Umstellungsprojekte und der weitere Ausbau der Tiersegmente, mit dem klaren Ziel, bestehende Biobetriebe nachhaltig zu stärken und zugleich neue Betriebe für den Einstieg in die Bio-Landwirtschaft zu begeistern.

Gemeinsam wachsen

Die Perspektiven für die kommenden Jahre sind vielversprechend. Der Ausbau des regionalen Bio-Ackerbaus bleibt ein entscheidender Hebel, um das Wachstum auf ein noch breiteres Fundament zu stellen.

Wenn Pflanzenbau und Tierhaltung weiterhin eng verzahnt bleiben, entstehen stabile Märkte und verlässliche Lieferketten, von denen alle Beteiligten profitieren. GS bio verfolgt dabei konsequent das Ziel, den Markt durch gemeinsame Entwicklung insgesamt zu vergrößern. Denn gesundes Wachstum entsteht dort, wo Struktur und echte Überzeugung für Bio zusammenkommen.

Logistik zwischen Stabilität und zunehmender Komplexität

*Perspektive aus dem
Bereich Logistik/Disposition*

Das Geschäftsjahr 2025/2026 war für Logistik und Disposition insgesamt stabil. Gleichzeitig haben sich die Anforderungen weiter verändert. Neben strukturellen Anpassungen innerhalb der FutterAllianz standen Flexibilität, Effizienz und die Steuerung der Warenströme im Mittelpunkt.

Mengenentwicklung: Stabilisierung durch neue Verkehre

Im Mischfutterbereich konnte die transportierte Tonnage leicht gesteigert werden – Rückgänge im eigenen Geschäft wurden durch externe Frachten kompensiert. Im Energiebereich lagen die Mengen auf Vorjahresniveau, jedoch mit höherer Volatilität: Bestellverhalten und Auslieferungsrhythmen reagieren sensibler auf Preisentwicklungen und erfordern kurzfristigere Anpassungen.



Disposition: Mehr Flexibilität durch Integration

Ein prägendes Thema war die weitere Integration von Transportbereichen innerhalb der FutterAllianz. Die Zusammenführung von Mischfutter- und Energielogistik ermöglicht flexiblere Kapazitätssteuerung – insbesondere durch Fahrer mit Mehrfachqualifikation, die je nach Bedarf zwischen Futter- und Gefahrguttransport wechseln können. Das erhöht die Reaktionsfähigkeit und reduziert Engpässe. Parallel wurde die Disposition weiter digitalisiert: Tourenplanung, Auftragsübermittlung und Fahrerkommunikation erfolgen heute weitgehend systemgestützt.

Flotte: Effizienzsteigerung ohne Ausbau

Die Flottenstruktur blieb weitgehend konstant. Durch die Integration neuer Einheiten und eine angepasste Einsatzplanung konnte die Auslastung pro Fahrzeug erhöht werden. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Weiterentwicklung der Antriebstechnologien. Neben dem Ausbau der LNG-Flotte wurden Erfahrungen mit alternativen Antrieben gesammelt. Diese Entwicklungen erfolgen vor dem Hintergrund steigender Anforderungen an Effizienz und Versorgungssicherheit.

Infrastruktur: Gleisanschluss stärkt die Warensteuerung

Investitionen in die Produktions- und Verladeinfrastruktur wirken sich direkt auf die Logistik aus. Der Gleisanschluss in Garrel verfügt über zwei Annahmegossen und erreicht eine Annahmehleistung von rund 400 t/h. Pro Zugeinheit werden ca. 1.800 bis 2.500 t angeliefert – das entspricht einer

„Durch die Flexibilität innerhalb der FutterAllianz können wir jederzeit auf Veränderungen reagieren – sowohl im Futter- als auch im Energiebereich.“

– Philipp Nienaber, Leiter Logistik

Einsparung von 80 bis 90 LKw-Ladungen je Zug.

Im laufenden Jahr 2026 wurden bereits ca. 50.000 t erreicht. Damit werden Rohwarenströme gebündelt und planbarer in die Werke gesteuert: Weniger Einzelanlieferungen entlasten die Disposition und verbessern die Abstimmung von Straßentransporten, Lagerkapazitäten und Produktionsbedarfen. Gestiegene Anforderungen an Zeitfenster, Lagerführung und interne Kommunikation bringen in der Anlaufphase zusätzlichen Koordinationsaufwand – mittelfristig entstehen jedoch neue Spielräume.

Organisation und Personal: Stabilität trotz Veränderungen

Die Personalsituation im Fahrerbereich bleibt herausfordernd, konnte jedoch stabil gehalten werden. Neue Mitarbeitende und flexible Einsatzmodelle sichern die Einsatzfähigkeit der Flotte. Die Integration neuer Organisationseinheiten – insbesondere durch FutterAllianz und die Übernahme von agron – erforderte zusätzliche Abstimmung, verlief jedoch weitgehend reibungslos.

Digitalisierung: Schrittweise Automatisierung der Prozesse

Ein weiterer Schwerpunkt war die Digitalisierung der Disposition: Aufträge werden automatisiert

an die Fahrzeuge übermittelt und direkt im Fahrzeug abgearbeitet. Erste Ansätze zur KI-gestützten Tourenplanung werden geprüft, um Dispositionsprozesse stärker zu automatisieren und mit der Produktionsplanung zu verzahnen – und damit die Grundlage für höhere Planbarkeit zu schaffen.

Mehr Dynamik, höhere Anforderungen

Für das kommende Geschäftsjahr ist mit einer weiteren Zunahme der Komplexität zu rechnen. Volatile Märkte, geopolitische Einflüsse und strukturelle Veränderungen in der Landwirtschaft werden die Logistik weiterhin prägen. Gleichzeitig bieten Digitalisierung, Infrastrukturmaßnahmen und organisatorische Weiterentwicklungen die Möglichkeit, diese Dynamik aktiv zu gestalten. Entscheidend wird sein, die vorhandene Flexibilität weiter auszubauen und Prozesse konsequent auf Effizienz und Transparenz auszurichten.



AUTOR

Philipp Nienaber

Leiter Logistik



philipp.nienaber@
gs-genossenschaft.de



Zwischen Zurückhaltung und Aufbruch

Das Geschäftsjahr im Bereich GS bau war von einer insgesamt anspruchsvollen Marktsituation geprägt, zeigte im Verlauf jedoch eine zunehmend positive Entwicklung. Während das Jahr 2025 zunächst verhalten verlief, konnten zwar leichte Umsatzsteigerungen erzielt werden, die Deckungsbeiträge blieben jedoch unter den Erwartungen. Ein intensiver Wettbewerb und anhaltender Preisdruck bestimmten das Marktgeschehen.

Belebung im Jahresverlauf

Gegen Ende des Jahres 2025 zeichnete sich eine erste Stabilisierung ab. Bereits in den Wintermonaten wurde eine steigende Auftragslage für das Folgejahr sichtbar. Nach einem witterungsbedingt schwachen Start in das Jahr 2026 entwickelte sich das Geschäft ab dem Frühjahr deutlich dynamischer. Insbesondere ab März zeigte sich eine klare Zunahme sowohl bei Aufträgen als auch bei Umsätzen.

Diese Entwicklung deutet auf eine vorsichtige Marktbelebung hin, auch wenn sie weiterhin stark von externen Rahmenbedingungen beeinflusst wird.

Markt bleibt volatil

Das Umfeld bleibt insgesamt von Unsicherheiten geprägt. Steigende Energie- und Transportkosten,



AUTOR

Gerd Witte

Bereichsleiter GS bau



gerd.witte@gs-bau.de

Die Entwicklung zeigt, dass sich der Markt wieder leicht stabilisiert – auch wenn die Unsicherheiten bleiben.

–
Gerd Witte, Bereichsleiter GS bau

wiederkehrende Preisanpassungen in der Industrie sowie geopolitische Entwicklungen wirken sich direkt auf die Preisgestaltung und Planungssicherheit aus. Gleichzeitig zeigen sich erste Einschränkungen in der Verfügbarkeit einzelner Baustoffe, die aktuell noch beherrschbar sind, perspektivisch jedoch an Bedeutung gewinnen können.

Ein differenziertes Bild ergibt sich auch bei den Kundengruppen. Während der private Wohnungsbau weiterhin unter Druck steht, zeigt sich der gewerbliche und öffentliche Bau stabil. Projekte aus dem kommunalen Umfeld sowie gewerbliche Bauvorhaben tragen aktuell maßgeblich zur Auslastung bei.

Zunehmend an Bedeutung gewinnt darüber hinaus der landwirtschaftliche Bau. Sowohl Stallumbauten als auch Neubauten im Agrarbereich entwickeln sich wieder zu einem relevanten Segment für den Baustoffbereich. Die Anforderungen an moderne Tierhaltung, veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen und Investitionsbereitschaft in den Betrieben sorgen dafür, dass dieser Bereich für GS bau perspektivisch erneut an Gewicht gewinnt.

Vertrieb und Einkauf gezielt weiterentwickelt

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen wurde die Vertriebsarbeit weiter systematisiert. Ein zentraler Baustein war die erstmalige Durchführung einer Vertriebstagung, in der gemeinsam mit den Mitarbeitenden strategische Themen, Marktpotenziale und konkrete Maßnahmen erarbeitet wurden. An dem eintägigen Strategie-Workshop nahmen rund 25 Mitarbeitende aus dem Vertrieb teil. In mehreren Arbeitsgruppen wurden unter anderem Marktpotenziale und die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Einkauf und Logistik bearbeitet. Ergänzend dazu wurden gezielte Schulungsmaßnahmen umgesetzt, insbesondere für

jüngere Mitarbeitende und neue Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb.

Auch im Einkauf wurden wichtige Entscheidungen getroffen. Durch einen frühzeitigen und gezielten Lageraufbau konnte auf erwartete Preisentwicklungen reagiert werden.

Organisation weiter gestärkt

Parallel dazu wurde die interne Zusammenarbeit weiter ausgebaut. Regelmäßige Abstimmungen im Außendienst sowie eine engere Verzahnung zwischen Vertrieb, Einkauf und Logistik tragen dazu bei, Marktpotenziale frühzeitig zu erkennen und gezielt zu nutzen.

Auch strukturell hat sich GS bau weiterentwickelt. Mit der Verlagerung des Standorts Bösel an den neuen gemeinsamen Standort in Garrel wurde ein zentraler Anlaufpunkt geschaffen, der Baustoff-Fachhandel und Raiffeisen-Markt an einem Ort bündelt.

Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Weiterentwicklung der Beratungsleistung. Mit dem Aufbau von Modernisierungskoaches wurde ein Ansatz gestartet, um Kunden künftig noch stärker bei komplexen Vorhaben im Bestand zu begleiten. Dieser Bereich befindet sich aktuell noch in der Entwicklung. Am neuen Standort in Garrel steht darüber hinaus ein VR-Raum zur Verfügung, in dem Kunden Materialien und Raumwirkungen digital erleben können – ein zusätzliches Werkzeug, das die Beratung in einer frühen Entscheidungsphase stärkt.

Blick nach vorn

Für die kommenden Monate wird die Entwicklung vorsichtig positiv eingeschätzt. Die Nachfrage hat sich zuletzt stabilisiert, gleichzeitig bleiben externe Risiken bestehen. Insbesondere die weitere Preisentwicklung sowie die Verfügbarkeit von Baustoffen werden entscheidend sein.

Unabhängig davon wird die Bedeutung von Beratung und frühzeitiger Projektansprache weiter zunehmen. GS bau richtet sich darauf aus, diese Entwicklung aktiv zu begleiten und die eigene Marktposition weiter zu stärken. Perspektivisch wird auch der Standort Lohne weiterentwickelt, wo eine engere Verzahnung mit dem GS Raiffeisen-Markt angestrebt wird.

Strukturwandel im Handel aktiv gestalten

Standorte, Sortiment und Digitalisierung als zentrale Hebel für die Weiterentwicklung der GS Raiffeisen-Märkte.

Die GS Raiffeisen-Märkte bewegten sich im Berichtsjahr in einem herausfordernden Marktumfeld. Inflation, steigende Energiepreise und veränderte Konsumgewohnheiten führten zu einer spürbaren Kaufzurückhaltung. Gleichzeitig zeigte sich, dass bestimmte Sortimentsbereiche stabil bleiben oder sogar wachsen – insbesondere dort, wo Nähe, Fachberatung und konkrete Alltagsbedarfe zusammenkommen.

Bewusstere Kunden, steigender Wettbewerbsdruck

Viele Kundinnen und Kunden treffen ihre Kaufentscheidungen heute deutlich bewusster. Höhere Lebenshaltungs- und Mobilitätskosten führen dazu, dass Ausgaben stärker abgewogen werden. Parallel wächst der Wettbewerbsdruck – insbesondere durch Online-Anbieter und großflächige Baumarktstrukturen. Gleichzeitig bleiben Themen wie Selbstversorgung, Gartenbau und Tierhaltung präsent. Der Trend zum eigenen Anbau sowie zur Haltung

von Haustieren wirkt stabilisierend auf zentrale Sortimentsbereiche.

Wachstumstreiber Tierbedarf und gezielte Sortimentsentwicklung

Innerhalb des Sortiments zeigt sich ein differenziertes Bild: Während klassische Tiersegmente wie Hund, Katze oder Vogel konstant bleiben, entwickelt sich insbesondere der Bereich Pferdefutter dynamisch. Hier tragen sowohl die Nachfrage als auch die fachliche Beratung im Markt zur positiven Entwicklung bei.

Die langfristige Kundenbindung im Tierbereich wird zusätzlich durch



AUTOR

Rainer Bullermann

Bereichsleiter

GS Raiffeisen-Markt



rainer.bullermann@
gs-raiffeisenmarkt.de



Perspektive aus dem Bereich GS Raiffeisen-Märkte

Entwicklungen aus der Corona-Zeit gestützt: Viele Haushalte haben Haustiere angeschafft, die weiterhin versorgt werden müssen. Parallel wird das Sortiment kontinuierlich weiterentwickelt, etwa durch neue Lieferantensstrukturen im Pferdebereich oder die Anpassung an veränderte Kundenbedarfe.

Standorte als zentraler Hebel für Wachstum

Ein wesentlicher Treiber der Geschäftsentwicklung ist die gezielte Weiterentwicklung des Standortnetzes. Die Neueröffnung in Lönningen zeigt exemplarisch, welches Potenzial in gut positionierten Märkten liegt. Bereits im ersten Monat wurden nahezu sechsstellige Umsätze erzielt.

Der Standort profitiert dabei insbesondere von:

- regionaler Verankerung des Personals
- klarer Positionierung im Wettbewerb
- guter Erreichbarkeit und Flächengröße



Parallel wurde die Bündelung von Standorten weiter vorangetrieben. In Lohne entstand durch die Zusammenführung mit GS bau ein erweiterter Marktansatz mit breiterem Sortiment und verbesserten logistischen Möglichkeiten.

Digitalisierung reduziert Aufwand und schafft Effizienz

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Digitalisierung interner Prozesse. Ziel ist es, Mitarbeitende im Tagesgeschäft zu entlasten und Abläufe effizienter zu gestalten.

Konkret umfasst dies:

- Ausbau elektronischer Bestell- und Rechnungsprozesse (EDI)
- Einführung elektronischer Preisauszeichnung
- Optimierung von Warenwirtschaft und Preissteuerung

Gerade im Bereich der Preisauszeichnung zeigt sich das Potenzial: Der bisher hohe manuelle Aufwand – insbesondere bei häufig wechselnden Preisen im

Futtermittelbereich – kann deutlich reduziert werden.

Gleichzeitig bestehen weiterhin Herausforderungen im Onlinegeschäft. Datenschutzanforderungen erschweren aktuell die vollständige Integration von Click-&-Collect-Prozessen sowie die Analyse von Kundenverhalten.

Personalentwicklung als Grundlage für Stabilität

Die Personalsituation hat sich im Berichtsjahr spürbar entspannt. Offene Stellen können wieder mit mehreren Bewerbungen besetzt werden, gleichzeitig wurden neue Auszubildende gewonnen.

Der Fokus verschiebt sich damit von der reinen Besetzung hin zur Weiterentwicklung der Mitarbeitenden. Eine gezielte Qualifizierungsoffensive soll zusätzliche Kompetenzen aufbauen und die Attraktivität der Arbeitsplätze stärken.

Gleichzeitig wird die Führungsstruktur weiterentwickelt, um mit

wachsender Standortzahl und steigender Komplexität Schritt zu halten.

Effizienz, Nähe und gezielte Weiterentwicklung

Für die kommenden Jahre bleibt die strategische Ausrichtung klar: Wachstum soll dort erfolgen, wo wirtschaftliche Tragfähigkeit, regionale Nachfrage und organisatorische Voraussetzungen zusammenkommen.

Im Fokus stehen:

- gezielte Standorterweiterungen
- weitere Digitalisierungsschritte
- kontinuierliche Personalentwicklung

Trotz steigender Kosten und intensivem Wettbewerb bleibt die Kundennähe ein zentraler Erfolgsfaktor. Persönliche Beratung, regionale Verankerung und ein bedarfsgerechtes Sortiment sichern die Position der GS Raiffeisen-Märkte im ländlichen Raum.



Menschen im Mittelpunkt

Unsere Personalarbeit in einer sich wandelnden Organisation.

Perspektive aus dem Bereich Personal

Mit Blick auf das vergangene Jahr lässt sich sagen: Viele offene Stellen lassen sich weiterhin gut besetzen – nicht zuletzt dank eines gewachsenen Netzwerks und



AUTORIN
Lisa Volmich
Bereichsleiterin Personal

✉
lisa.volmich@
gs-genossenschaft.de

der direkten Ansprache potenzieller Mitarbeitender. Gleichzeitig verändern sich die Rahmenbedingungen der Arbeitswelt: Der Generationenwechsel wird sichtbarer, Erwartungen an Arbeitgeber entwickeln sich weiter und digitale Werkzeuge prägen zunehmend auch die Personalarbeit. Für uns bedeutet das, Bestehendes weiterzuentwickeln und offen für neue Wege zu bleiben. Im vergangenen Jahr haben wir deshalb vor allem im Recruiting und bei digitalen Prozessen angesetzt. Ein neues Bewerbermanagementsystem hilft uns, Abläufe innerhalb der Gruppe zu bündeln, Kommunikation einheitlicher zu gestalten und Bewerbungsprozesse transparenter

zu organisieren. Auch langfristige Kontakte zu Nachwuchskräften bleiben wichtig. Kooperationen mit Schulen und Hochschulen, Stipendienprogramme, gemeinsame Veranstaltungen, Praktika und persönliche Begegnungen schaffen frühzeitig Einblicke in die Arbeit der GS und oft den ersten Anknüpfungspunkt für eine spätere Zusammenarbeit. Dabei bleibt ein Grundsatz unverändert: Unsere Mitarbeitenden, Kolleginnen und Kollegen stehen weiterhin im Mittelpunkt unserer Arbeit.

Mitarbeitende entwickeln – Potenziale nutzen

Neben der Gewinnung neuer

Wir möchten Potenziale im eigenen Haus fördern und freuen uns, wenn Mitarbeitende intern neue Chancen ergreifen und sich weiterentwickeln.

– Lisa Volmich, Bereichsleiterin Personal

Kolleginnen und Kollegen ist die Weiterentwicklung bestehender Mitarbeitender weiterhin ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit. Qualifizierungen, Weiterbildungen und Programme zur Fach- und Führungskräfteentwicklung unterstützen dabei. Wenn neue Aufgaben entstehen oder Stellen neu besetzt werden, prüfen wir zunächst Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens und der gesamten Gruppe. Viele Mitarbeitende nutzen diese Chancen, um sich fachlich weiterzuentwickeln oder neue Verantwortung zu übernehmen. Davon profitieren beide Seiten: Mitarbeitende erweitern ihre Kompetenzen und Perspektiven, während die GS von wachsendem Know-how und langfristiger Erfahrung profitiert. Als Genossenschaft legen wir großen Wert auf nachhaltige Arbeitsverhältnisse. Langjährige Betriebszugehörigkeiten verstehen wir als Zeichen für gute Zusammenarbeit, verlässliche Arbeitsbedingungen und eine starke Unternehmenskultur.

Digitalisierung im Personalbereich

Die Digitalisierung verändert auch die tägliche Arbeit im Personalbereich. Wir entwickeln diesen Bereich weiter, um Prozesse sinnvoll zu vereinfachen, administrative Aufgaben zu reduzieren und mehr Zeit für unsere Kolleginnen und Kollegen und ihre Anliegen zu gewinnen. Digitale Systeme unterstützen uns bereits heute dabei, Routineaufgaben zu verschlanken: etwa bei der Veröffentlichung von Stellenanzeigen, beim On- und

Offboarding, bei der Zeiterfassung oder beim Erstellen von Dokumenten und Texten. Entscheidend bleibt jedoch: Digitale Lösungen sind ein unterstützendes Werkzeug und ersetzen nicht den persönlichen Austausch. Gerade in der Personalabteilung ist uns der direkte Kontakt zu den Kolleginnen und Kollegen sehr wichtig.

Unternehmenskultur und Zusammenarbeit

In Gesprächen mit Bewerberinnen und Bewerbern zeigt sich, wie wichtig Feedback, Kommunikation und Zusammenarbeit auf Augenhöhe geworden sind. Auch intern gewinnt offener Austausch an Bedeutung. Rückmeldungen im Alltag, Feedbackgespräche und informelle Gespräche helfen, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und gemeinsam Lösungen zu finden. Damit verändert sich auch die Rolle von Führung. Neben fachlicher Orientierung werden Empathie, Dialogbereitschaft und Verständnis für unterschiedliche Perspektiven wichtiger.

Erwartungen an Arbeitgeber verändern sich

Der Arbeitsmarkt bleibt in Bewegung. Flexible Arbeitszeiten, Work-Life-Balance und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten werden heute häufiger angesprochen als

früher. Gleichzeitig zeigt sich, dass sich manche Entwicklungen wieder stabilisieren und der Markt sich erneut verändert. Für Unternehmen bedeutet das, Erwartungen von Mitarbeitenden ernst zu nehmen und die eigene Unternehmenskultur sichtbar zu machen. Für uns als Genossenschaft bleibt wichtig, dass Zusammenarbeit im Arbeitsalltag spürbar bleibt: durch respektvollen Umgang, gegenseitige Unterstützung und das gemeinsame Arbeiten an der Weiterentwicklung des Unternehmens.

Zukunftsthemen der Personalarbeit

Mehrere Entwicklungen werden den Bereich Personal in den kommenden Jahren prägen: der Generationenwechsel, die weitere Digitalisierung von Prozessen sowie steigende Anforderungen an Datenschutz, Bürokratie und Organisation. Neue Kolleginnen und Kollegen bringen zugleich frische Perspektiven, Ideen und Kompetenzen ein und können dazu beitragen, die Genossenschaft weiterzuentwickeln. Entscheidend bleibt, bei allen Veränderungen das im Blick zu behalten, was die GS auszeichnet: eine Zusammenarbeit, bei der der Mensch im Mittelpunkt steht und sich wirtschaftliche Entwicklung und gemeinschaftliches Handeln miteinander verbinden.

*Perspektive aus dem
Bereich Finanzen*

**Nah am Kunden –
auch im
Zahlungsverkehr**

Als Genossenschaft sind wir in verschiedenen Geschäftsbereichen unterwegs – und entsprechend vielfältig ist unsere Kundenstruktur. Landwirte, Gewerbetreibende und Privatkunden bringen jeweils eigene Anforderungen an Zahlungsabwicklung und Risikosteuerung mit. Auch im Geschäftsjahr 2025 hat sich gezeigt: Ein verlässliches Debitorenmanagement ist eine wesentliche Grundlage für die wirtschaftliche Stabilität der GS.

Landwirte: Lastschrift als verlässlicher Standard

Im Bereich der Landwirtschaft wird überwiegend mit dem Lastschriftverfahren gearbeitet. Besonders ausgeprägt ist dies im Mischfutterbereich, wo rund 82 % der Forderungen per Lastschrift eingezogen werden. Dieses Modell hat sich über viele Jahre etabliert und bietet für beide Seiten klare Vorteile: Für unsere Kunden bedeutet es eine einfache und bequeme Abwicklung sowie die Möglichkeit, Skonto zu nutzen. Für die GS erhöht das Verfahren die Planungssicherheit im Zahlungseingang.

Ein oft unterschätzter Aspekt ist die Sicherheit im Zahlungsverkehr: In der Vergangenheit kam es vor, dass Rechnungen abgefangen und Kontoverbindungen manipuliert wurden. Durch den direkten Lastschritteinzug wird dieses Risiko deutlich reduziert, da der Zahlungsprozess nicht aktiv durch den Kunden ausgelöst werden muss.

Gewerbetreibende: Absicherung im Fokus

Bei unseren gewerblichen Kunden ist der Anteil an Lastschritteinzügen deutlich geringer. Im Baustoffbereich beispielsweise werden nur rund 29 % der Forderungen per Lastschriftverfahren eingezogen – die Abwicklung erfolgt hier in vielen Fällen klassisch per Überweisung.

Vor diesem Hintergrund legen wir großen Wert auf die Absicherung durch Warenkreditversicherungen. Diese greifen, wenn ein Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen kann, und tragen damit wesentlich zur Risikosteuerung bei. Die Funktionsweise ist klar geregelt: Auf Basis einer Bonitätsprüfung wird ein Kreditlimit vergeben, bis zu dem Lieferungen abgesichert sind. Voraussetzung ist die Einhaltung definierter Zahlungsbedingungen.

Für unsere Kunden ist diese Absicherung in der Regel nicht sichtbar. Erst wenn Bonitätsinformationen – beispielsweise aufgrund nicht offengelegter

Jahresabschlüsse – nicht ausreichend vorliegen, suchen wir aktiv das Gespräch, um gemeinsam tragfähige Lösungen zu erarbeiten.

Wichtig zu wissen: Bestimmte Ereignisse – insbesondere Rücklastschriften oder Zahlungsstörungen – können dazu führen, dass ein Kunde aus dem Versicherungsschutz herausfällt. Eine Rücklastschrift stellt daher im Debitorenmanagement ein klares Warnsignal dar und wird entsprechend bewertet.

Privatkunden: Direkt und unkompliziert

Der Bereich der Haus- und Gartenmärkte ist geprägt durch das Geschäft mit Privatkunden. Rund zwei Drittel der Transaktionen werden hier direkt an der Kasse abgewickelt – per Bar- oder Kartenzahlung. Auch an unseren Shop-Tankstellen ist der Anteil der Kassenzahlungen hoch.

An unseren Tankstellen bieten wir darüber hinaus privaten wie gewerblichen Kunden Tank-Chips an, die in regelmäßigen Abständen abgerechnet werden. Voraussetzung für die Ausgabe ist die Vorlage einer gültigen Einzugsermächtigung – so erfolgt die Zahlungsabwicklung hochautomatisiert und bleibt für alle Beteiligten einfach und verlässlich.

Stabilität durch klare Prozesse

So unterschiedlich unsere Kundengruppen sind, so einheitlich ist unser Anspruch: verlässliche Zahlungsprozesse, vorausschauende Risikosteuerung und eine offene Kommunikation auf Augenhöhe. Gerade in einem wirtschaftlich anspruchsvollen Umfeld zeigt sich, dass ein professionelles Debitorenmanagement nicht nur eine Verwaltungsaufgabe ist – sondern ein aktiver Beitrag zur Handlungsfähigkeit und Zukunftssicherheit der Genossenschaft.



AUTOR

Volker Stärk-Wichmann

Bereichsleiter Finanzen

Konzern



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

Stabile Systeme, klarere Prozesse, mehr Handlungsspielraum

Mit technischen Modernisierungen, breiter verteiltem Wissen und neuen Standards haben wir im vergangenen Jahr wichtige Voraussetzungen geschaffen, um Abläufe in IT, Prozessmanagement und Warenbuchhaltung verlässlicher und zukunftsfähiger aufzustellen.

Im vergangenen Jahr haben wir in IT, Prozessmanagement und Warenbuchhaltung an einer Aufgabe gearbeitet, die im Alltag oft erst dann sichtbar wird, wenn sie nicht funktioniert: verlässliche Systeme und tragfähige Abläufe. Mit dem Update unseres ERP-Systems, Investitionen in die technische Infrastruktur, dem gezielten Ausbau von Kompetenzen im Team und der Weiterentwicklung zentraler Prozesse haben wir wichtige Voraussetzungen geschaffen, um Arbeitsabläufe stabiler, standardisierter und perspektivisch auch effizienter aufzustellen.

Ein technischer Sprung mit Folgen für viele Bereiche

Ein zentraler Meilenstein war die Aktualisierung unseres ERP-Systems. Dabei wurde nicht nur eine neue Version eingeführt, sondern ein deutlicher Technologiesprung vollzogen. Die bisherige Systembasis stammte in wesentlichen Teilen aus einer älteren Generation, während die neue Version auf aktuellen, webbasierten Technologien

aufsetzt und perspektivisch auch cloudfähig ist. Im Unterschied zu früheren Umstellungen wurde das Update deutlich breiter vorbereitet. Fachbereiche wurden frühzeitig eingebunden, Testumgebungen standen zur Verfügung und Rückmeldungen aus der Praxis konnten bereits vor der Umstellung berücksichtigt werden. Diese Herangehensweise hat sich im laufenden Betrieb ausgezahlt. Die Umstellung verlief organisatorisch stabiler, und insbesondere im Zusammenspiel der Systeme zeigte sich eine höhere Verlässlichkeit. Schnittstellen, die zuvor störanfällig waren, laufen seitdem deutlich stabiler.

Mehr Standardisierung, mehr Wissen im Team, weniger Abhängigkeit

Parallel zur technischen Weiterentwicklung stand die organisatorische Weiterentwicklung im Fokus. Das IT-Team wurde im vergangenen Jahr weiter ausgebaut und gleichzeitig strukturell neu aufgestellt. Ziel ist es, Wissen breiter im Team

zu verankern und Abhängigkeiten von einzelnen Personen zu reduzieren. Gerade in einer zunehmend komplexen Systemlandschaft ist es entscheidend, dass mehrere Kolleginnen und Kollegen Themenbereiche verstehen und vertreten können. Ein sichtbares Ergebnis dieser Entwicklung ist der deutliche Abbau offener Supportanfragen. Gleichzeitig konnten Reaktionszeiten verbessert und die Wahrnehmung der IT als interner Dienstleister gestärkt werden. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Standardisierung und Dokumentation von Prozessen. Ziel ist es, Abläufe nachvollziehbarer zu machen und sie so zu gestalten, dass sie auch bei wachsender Komplexität stabil funktionieren. Diese Arbeit erfolgt nicht isoliert, sondern im Austausch mit den verschiedenen Bereichen der Unternehmensgruppe.

Digitale Abläufe konsequent weiterdenken

Mit der technischen und organisatorischen Weiterentwicklung

werden auch zentrale Prozesse schrittweise angepasst. Ein wichtiger Baustein ist die Vorbereitung auf die verpflichtende Einführung der elektronischen Rechnung in den kommenden Jahren. Die dafür notwendigen technischen Voraussetzungen sind mit der Systemumstellung geschaffen worden. Parallel dazu werden bestehende Prozesse rund um Belege, Archivierung und Auswertungen weiter digitalisiert.

Auch im Bereich Dokumentenmanagement und Rechnungsverarbeitung werden bestehende Systeme weiterentwickelt. Ziel ist es, Abläufe transparenter zu gestalten und manuelle Arbeitsschritte dort zu reduzieren, wo sie keinen zusätzlichen Mehrwert bringen.

Dabei steht nicht die vollständige Automatisierung im Vordergrund, sondern die sinnvolle Entlastung im Tagesgeschäft. Routinetätigkeiten sollen reduziert werden, damit mehr Zeit für die Prüfung, Einordnung und Steuerung bleibt.

Nähe zu den Bereichen bleibt entscheidend

Trotz aller Standardisierung bleibt ein zentraler Anspruch bestehen: die Nähe zu den Fachbereichen. Prozesse können nur

dann funktionieren, wenn sie die tatsächlichen Anforderungen im Tagesgeschäft abbilden. Deshalb ist es entscheidend, dass IT, Prozessmanagement und Warenbuchhaltung nicht nur reagieren, sondern Entwicklungen frühzeitig erkennen und begleiten.

Schritt, aber kein Abschluss. In den kommenden Jahren wird es darum gehen, die begonnenen Themen weiterzuführen: Prozesse weiter zu standardisieren, Dokumentation auszubauen und die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe noch enger zu

Wir haben im vergangenen Jahr vor allem daran gearbeitet, die Grundlage stabiler zu machen – technisch, organisatorisch und im Zusammenspiel der Bereiche.

– Jörg Kathmann, Bereichsleiter IT & Prozessmanagement

Die im vergangenen Jahr geschaffenen Freiräume – etwa durch den Abbau von Rückständen oder die bessere Verteilung von Aufgaben – sind eine wichtige Voraussetzung dafür, diesen Anspruch künftig stärker umzusetzen.

Die Basis ist gelegt, die Arbeit geht weiter

Die Entwicklungen des vergangenen Jahres sind ein wichtiger

verzahn. Gleichzeitig steigen die Anforderungen – sowohl durch regulatorische Entwicklungen als auch durch neue technologische Möglichkeiten.

Unser Ziel bleibt es, die Systeme und Abläufe so aufzustellen, dass sie auch unter veränderten Rahmenbedingungen tragfähig bleiben. Die Grundlage dafür ist gelegt. Jetzt geht es darum, sie konsequent weiterzuentwickeln.



AUTORIN

Lena Heidkamp

Abteilungsleiterin
Warenbuchhaltung



lena.heidkamp@
gs-genossenschaft.de



AUTOR

Jörg Kathmann

Bereichsleiter IT &
Prozessmanagement



joerg.kathmann@
gs-genossenschaft.de



AUTOR

Jan Mickler

Abteilungsleiter IT



jan.mickler@
gs-genossenschaft.de

Vom Aufbau zur nächsten Ausbaustufe

Die FutterAllianz festigt ihre Strukturen, bündelt Kompetenzen und erweitert mit agron gezielt ihre Basis im Mischfutterbereich.

Mit der FutterAllianz hat sich die GS gemeinsam mit ihren Partnern strukturell neu aufgestellt, um Produktion, Einkauf, Produktmanagement und Logistik im Mischfutterbereich effizienter zu bündeln. Im Geschäftsjahr 2025/2026 stand neben der weiteren operativen Stabilisierung insbesondere die gezielte Weiterentwicklung der Allianz im Fokus – sowohl innerhalb der bestehenden Strukturen als auch durch neue Partnerschaften.

Von der Integration zur Weiterentwicklung

Nach der Aufbauphase der vergangenen Jahre hat sich die FutterAllianz im operativen Alltag etabliert. Prozesse sind weitgehend eingespielt, Zuständigkeiten klar definiert und die Organisation entwickelt sich zunehmend zu einer stabilen und belastbaren Produktionsplattform. Gleichzeitig bleibt das Marktumfeld anspruchsvoll. Volatile Rohstoffpreise, steigende Kosten sowie strukturelle Veränderungen in der Tierhaltung erfordern weiterhin eine konsequente Ausrichtung auf Effizienz, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.

Produktion: Spezialisierung schafft Effizienz

Ein zentraler Hebel innerhalb der FutterAllianz bleibt die konsequente Werksspezialisierung. Die klare Zuordnung der Standorte zu Tierarten und Produktionsschwerpunkten ermöglicht es, Rüstzeiten zu reduzieren, die Auslastung der Anlagen zu verbessern und die Produktionsabläufe insgesamt effizienter zu gestalten. Flankiert wird diese Entwicklung durch gezielte technische Maßnahmen. Investitionen in

Verladung, Anlagentechnik und Infrastruktur tragen dazu bei, Kapazitäten auszubauen, Prozesse zu stabilisieren und die Leistungsfähigkeit der Werke langfristig zu sichern.

Einkauf und Logistik: Bündelung als Wettbewerbsvorteil

Die Bündelung des Rohwareneinkaufs innerhalb der FutterAllianz stärkt die Marktposition und erhöht die Reaktionsfähigkeit auf Preisbewegungen. Durch die gemeinsame Beschaffung können Marktchancen gezielter genutzt und Risiken breiter verteilt werden. Auch in der Logistik zeigen sich die Effekte der Integration deutlich. Eine zentrale Disposition, eine verbesserte Auslastung der Fahrzeuge und die konsequente Reduktion von Leerfahrten tragen dazu bei, die Abläufe effizienter zu gestalten. Damit werden nicht nur Kosten gesenkt, sondern gleichzeitig auch die Versorgungssicherheit für Kunden und Standorte nachhaltig verbessert.

Produktmanagement: Kompetenz bündeln und passgenau ausrichten

Parallel zur strukturellen Weiterentwicklung wurde auch das Produktmanagement konsequent weiterentwickelt. Im Fokus steht dabei die gezielte Bündelung von Fachkompetenz innerhalb der FutterAllianz. Ziel ist es, die Futterkonzepte noch stärker auf die unterschiedlichen Anforderungen der Betriebe im gesamten Geschäftsgebiet auszurichten – differenziert nach Tierarten, Produktionssystemen und regionalen Rahmenbedingungen. Durch die enge Verzahnung von

Einkauf, Produktion und Produktentwicklung entsteht ein integrierter Ansatz, der es ermöglicht, bedarfsgerechte und wirtschaftlich abgestimmte Lösungen für alle Tierarten bereitzustellen. Damit entwickelt sich das Produktmanagement zunehmend von einer reinen Rezeptursteuerung hin zu einem System, das Fachwissen bündelt und gezielt in marktorientierte Lösungen überführt.

Strategische Erweiterung durch agron

Ein wesentlicher Schritt in der Weiterentwicklung der FutterAllianz ist die vollständige Übernahme von agron durch GS und Fleming + Wendeln. Damit wird die bestehende Produktions- und Organisationsstruktur gezielt um zusätzliche Fachkompetenz im Bereich Futtermittel und Spezialdünger erweitert. Für die FutterAllianz entsteht dadurch ein breiteres Leistungsfundament: Einkauf, Produktion, Logistik und Produktentwicklung können künftig noch stärker miteinander verzahnt werden.

Im Mittelpunkt steht dabei nicht die kurzfristige Veränderung einzelner Strukturen, sondern die gezielte Ergänzung vorhandener Kompetenzen. Die Futtermittelsparte von agron erweitert die Produktionsbasis und schafft zusätzliche Möglichkeiten, Mengen, Rezepturen und Fachwissen innerhalb der Gruppe besser aufeinander abzustimmen. So können bestehende Kapazitäten effizienter genutzt und die Voraussetzungen für weitere Prozess- und Effizienzsteigerungen geschaffen werden.

FutterAllianz als Antwort auf strukturellen Wandel

Die Entwicklung der FutterAllianz verdeutlicht, dass die Herausforderungen im Mischfuttermarkt struktureller Natur sind. Rückläufige Tierzahlen, steigender Wettbewerbsdruck und veränderte Produktionssysteme erfordern neue organisatorische und wirtschaftliche Ansätze. Die Allianz ist daher nicht nur ein Instrument zur Effizienzsteigerung, sondern eine strategische Antwort auf den Wandel der Branche. Die Integration von agron unterstreicht diesen Ansatz: Wachstum erfolgt nicht isoliert, sondern gezielt entlang bestehender Strukturen und Kompetenzen.

Optimierung und gezielte Erweiterung

Für das kommende Geschäftsjahr liegt der Fokus darauf, die bestehenden Strukturen der FutterAllianz weiter zu festigen und gezielt weiterzuentwickeln. Im Mittelpunkt steht die kontinuierliche Optimierung der Prozesse – mit dem Ziel, Effizienzpotenziale konsequent zu heben, Kapazitäten besser auszunutzen und die Abläufe im Tagesgeschäft weiter zu stabilisieren. Parallel dazu gewinnt die Integration neuer Strukturen weiter an Bedeutung. Insbesondere die schrittweise Einbindung von agron eröffnet zusätzliche Möglichkeiten, vorhandene Kompetenzen zu ergänzen und Synergien im Futtermittelbereich gezielt zu nutzen. Ziel bleibt es, die FutterAllianz als leistungsfähige und flexible Produktionsplattform weiterzuentwickeln und sie auch unter sich verändernden Marktbedingungen langfristig wettbewerbsfähig aufzustellen.





Unser 6-Phasen- Fütterungskonzept für moderne Sauenhaltung

Die Anforderungen an die Sauenhaltung haben sich in den vergangenen Jahren spürbar verändert. Größere Würfe, limitierte Milchmenge und gleichzeitig der Anspruch, die Körperkondition stabil zu halten, stellen viele Betriebe vor neue Herausforderungen. Klassische Fütterungssysteme stoßen dabei zunehmend an ihre Grenzen.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns intensiv mit der Frage beschäftigt, wie sich die Fütterung stärker am tatsächlichen Bedarf der Tiere ausrichten lässt – praxisnah, wirtschaftlich und wissenschaftlich fundiert. Das Ergebnis ist ein differenziertes 6-Phasen-Fütterungskonzept, das den gesamten Produktionszyklus der Sau gezielt abbildet.

Mehr als ein neues Schema: Fütterung als dynamisches System

Der zentrale Ansatz unseres Konzepts ist einfach: Jede Phase im Produktionszyklus stellt unterschiedliche Anforderungen an Energie, Aminosäuren, Rohfaser und Mineralstoffe – und genau darauf reagieren wir mit passgenauen Lösungen. Im Unterschied zu klassischen Systemen mit wenigen Fütterungsstufen bildet das 6-Phasen-Modell die physiologischen Veränderungen der Sau deutlich präziser ab. Übergänge werden gezielt gesteuert, Rohwaren werden exakt aufeinander abgestimmt, Versorgungslücken vermieden und Leistungspotenziale besser genutzt.

Die sechs Phasen im Überblick

1 Deckzentrum & Rückkonditionierung

Nach dem Absetzen steht zunächst die Stabilisierung der Körperkondition im Fokus. Eine gezielte Energie- und Aminosäurenversorgung reduziert Substanzverluste. Eine gezielte Steigerung der Futteraufnahme oder ein spezielles Flushing kann dabei helfen, die Ovulationsrate zu steigern und die Grundlage für gleichmäßige Würfe zu schaffen.

2 NT-Bereich Erhaltungsbedarf

In den ersten Wochen der Trächtigkeit liegt der Fokus auf einer ruhigen Embryonalentwicklung. Eine bedarfsgerechte, nicht überhöhte Versorgung verhindert Verfettung und unterstützt stabile Trächtigkeitsverläufe.

3 HT-Bereich Hochträchtigkeit

Mit zunehmendem Fötenwachstum steigt der Nährstoffbedarf deutlich. Die Ration wird entsprechend angepasst, um das Wachstum der Föten optimal zu unterstützen und die Sau gezielt auf die Geburt vorzubereiten.

Wirkung in der Praxis: Effizienz und Stabilität

Erste Ergebnisse aus Praxisbetrieben und Versuchen zeigen, dass die differenzierte Fütterung messbare Effekte erzielt: rund 0,3 lebendgeborene Ferkel mehr je Wurf und höhere Absetzgewichte von bis zu 300 g je Ferkel.

Diese Ergebnisse deuten auf eine verbesserte Milchleistung und eine effizientere Nährstoffversorgung hin. Für die Betriebe bedeutet das nicht nur eine Leistungssteigerung, sondern auch mehr Stabilität im System – insbesondere bei steigenden Anforderungen an Tiergesundheit und Wirtschaftlichkeit.

Umsetzung im Betrieb: zwischen Anspruch und Realität

Uns ist bewusst, dass ein solch differenziertes Fütterungssystem nicht auf jedem Betrieb sofort vollständig umsetzbar ist. Technische Voraussetzungen wie zusätzliche Silos oder flexible Fütterungssysteme sind nicht überall gegeben.

Gleichzeitig zeigt die Praxis: Bereits einzelne Anpassungen innerhalb des Systems können Wirkung entfalten. Gerade bei Neu- und Umbauten sollte die Möglichkeit einer flexibleren Fütterung frühzeitig berücksichtigt werden, um zukünftige Potenziale nutzen zu können.

Unsere Rolle: Entwicklung aus Praxis, Beratung und Versuchswesen

Das 6-Phasen-Konzept ist nicht isoliert entstanden, sondern im engen Austausch mit unseren Kunden sowie auf Basis eigener Versuche und wissenschaftlicher Erkenntnisse.

Unser Anspruch ist es, Lösungen zu entwickeln, die nicht nur theoretisch funktionieren, sondern sich im Stall bewähren. Die Verbindung aus Praxis, Beratung und kontinuierlicher Weiterentwicklung ist dabei ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit.

Weitere Differenzierung und Integration

Die Entwicklung differenzierter Fütterungssysteme wird weiter an Bedeutung gewinnen. Betriebsindividuelle Anpassung, Datenintegration und die Verknüpfung mit digitalen Steuerungssystemen spielen dabei eine wachsende Rolle. Unser Ziel bleibt, Fütterung präziser und praktikabel zu gestalten – mit Blick auf Kundenanforderungen und wirtschaftliche Realität der Betriebe. Mit dem 6-phasigen Fütterungskonzept setzen wir einen Impuls für eine bedarfsgerechtere Versorgung moderner Sauen. Es ist ein Schritt hin zu mehr Effizienz, Stabilität und zukunftsfähiger Sauenhaltung – praxisnah gedacht und gemeinsam mit unseren Kunden entwickelt.

4 **Geburtsvorbereitung**

Diese Phase ist entscheidend für einen erfolgreichen Start in die Laktation. Angepasste Energieversorgung, Rohfaseranteile und Mineralstoffsteuerung unterstützen die Abferkelung und sichern eine optimale Kolostrumversorgung.

5 **Laktation 1**

Zu Beginn der Laktation steht die Stabilisierung der Futterraufnahme im Vordergrund. Rohfaserreiche und ausgewogen strukturierte Rationen fördern die Darmtätigkeit und erleichtern den Übergang in die Säugephase.

6 **Laktation 2**

In der Hauptlaktation wird die Ration energiereicher und proteinbetonter gestaltet. Ziel ist es, die Milchleistung abzusichern und gleichzeitig den Abbau von Körperreserven zu begrenzen.

SPEZIALITÄTEN ALS BAUSTEIN IM GESAMTKONZEPT

Die Anforderungen an landwirtschaftliche Betriebe haben sich im Zuge des Strukturwandels deutlich verschärft. Größere, spezialisierte Einheiten, leistungsstarke Tierbestände sowie steigende Anforderungen aus Tierwohl, Umwelt und Wirtschaftlichkeit erhöhen die betriebliche Komplexität. Gleichzeitig führen witterungsbedingte Schwankungen zu Unsicherheiten in Futterqualität und Erträgen. Daraus entsteht ein wachsender Bedarf an gezielten, praxisnahen Lösungen zur Sicherung von Tiergesundheit und Effizienz. In diesem Umfeld gewinnen Spezialprodukte im On-Farm-Bereich weiter an Bedeutung.

Für uns als Genossenschaft bedeutet das: Wir verstehen Spezialitäten nicht als Einzelprodukte, sondern als Teil eines abgestimmten Gesamtkonzepts – immer mit dem Ziel, unsere Mitglieder im Betriebsalltag konkret zu unterstützen. Dabei richten wir unser Angebot nicht nur auf den konventionellen Bereich aus, sondern zunehmend auch auf den ökologischen Landbau. In diesem Zuge haben wir unser on-farm-Sortiment bei GS bio gezielt erweitert, insbesondere für die ökologische Rinder- und Geflügelhaltung.

Vom Produkt zur Lösung

Spezialitäten entstehen bei uns im Zusammenspiel mit bestehenden Fütterungs- und Managementkonzepten. Grundlage ist die enge Abstimmung mit dem Produktmanagement im Mischfutterbereich. So stellen wir sicher, dass Produkte aufeinander aufbauen und für jede Tierart ein schlüssiges Gesamtsystem entsteht. Bei der Auswahl neuer Produkte stehen drei Kriterien im Mittelpunkt:

- die einfache und sichere Anwendung auf dem Betrieb,
- ein klar erkennbarer Mehrwert für Tier und Landwirt sowie
- die sinnvolle Ergänzung zum bestehenden Sortiment an Spezialprodukten und dem Mischfutterprogramm.

Im Bereich Futter und Wasser liegt ein wesentlicher Vorteil von On-Farm-Produkten gegenüber Mischfutter in ihrer Flexibilität: Sie ermöglichen eine gezielte, kurzfristige und betriebsspezifische Ergänzung der Ration, beispielsweise über das Tränkwasser oder bei Rindern direkt in der TMR.



ON-FARM PRODUKTE

Mineralfuttermittel

Mischfuttermittel
(gesackt)

Ergänzungsfuttermittel

Milchaustauscher

Güllebehandlung

Konservierung

- Konservierungssäure
- Siliermittel

Leckmassen

Stallhygiene

- Reinigung
- Desinfektion
- Insektizide
- Rodentizide
- Einstreu
- Tränkwasserhygiene

Praxisnähe als entscheidender Maßstab

Ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit ist der direkte Austausch mit den Landwirten. Durch regelmäßige Kontakte vor Ort gewinnen wir ein klares Bild davon, welche Herausforderungen aktuell bestehen – und welche Lösungen tatsächlich funktionieren.

Viele Spezialprodukte sind genau aus diesen Anforderungen mit ins Sortiment aufgenommen worden.

Typische Beispiele aus der Praxis sind:

- Homogenisierung der Gülle, etwa bei Schaumbildung in Rinderbetrieben (z. B. Eminex) oder bei zunehmend auftretenden Schwimmschichten in Schweinebetrieben, für die mit der Güllebombe eine gezielte Lösung zur Verfügung steht.
- Entlastung von Tieren in den immer häufiger auftretenden Hitzeperioden: im Geflügelbereich beispielsweise über das Vita C 900, bei Rindern über einen speziellen Pansenpuffer Rupromin Balance. Gerade bei den hohen Stärkegehalten in den Maissilagen der vergangenen beiden Jahre, kann dieses Produkt helfen, den stark schwankenden pH-Wert zu stabilisieren.
- Unterstützung in kritischen Phasen wie der Absatzperiode bei Ferkeln, unter anderem durch den gezielten Einsatz von Tränkewassersäuren oder Virkon S.

Gemeinsam mit dem Landwirt werden bei Bedarf auch Managementpläne erarbeitet, beispielsweise für die Reinigung und Desinfektion von Tränkewasserleitungen. Der Fokus liegt dabei immer auf konkreten, anwendbaren Lösungen im Stallalltag. Damit entwickelt sich das Sortiment kontinuierlich weiter.

Struktur und Orientierung im Sortiment

Trotz wachsender Anforderungen bleibt es wichtig, das Sortiment übersichtlich und handhabbar zu halten. Wir setzen deshalb bewusst Schwerpunkte – auch saisonal – und strukturieren das Angebot entlang aktueller Themen. Beispiele hierfür sind:

- Siliermittel (z. B. MiaSilage Duo) und Konservierungssäuren, für Maissilage und CCM zur Maiserntezeit
- Leckmassen (z. B. MeidFly ÖVO) für die ökologische Rinderhaltung zum Weidestart im Frühjahr

Perspektiven für die Praxis

Die Anforderungen an die Tierhaltung und die landwirtschaftlichen Betriebe werden sich weiter verändern. Themen wie Tiergesundheit, Effizienz und betriebliche Stabilität werden noch stärker in den Fokus rücken. Zunehmend schwankende klimatische Bedingungen verstärken diese Entwicklung zusätzlich. Für das Produktmanagement im Bereich Spezialitäten bedeutet das, Entwicklungen frühzeitig einzuordnen und das Sortiment kontinuierlich anzupassen – immer mit dem Ziel, praxisnahe und verlässliche Lösungen bereitzustellen.

GEZIELT EINGESETZT: Spezialitäten im On-Farm-Bereich.

- Ergänzung bestehender Fütterungs- und Betriebskonzepte
- Lösungsorientierte Unterstützung im täglichen Stallbetrieb
- Entwicklung auf Basis direkten Praxisfeedbacks
- Rezepturangepasst an das betriebliche Mischfutter – in enger Zusammenarbeit mit Beratung
- Geeignet für konventionelle und ökologisch wirtschaftende Betriebe



Ein neues Unternehmen in der GS Gruppe

Strategische Übernahme stärkt FutterAllianz und erweitert das Portfolio um Spezialdünger.

Im Juni 2025 haben wir gemeinsam mit unserem langjährigen Partner Fleming + Wendeln das Unternehmen agron aus Sögel übernommen. Die GS beteiligt sich über die GS Landhandel AG mit 60 %, Fleming + Wendeln hält 40 %. Für uns ist das ein wichtiger Schritt, um unsere regionalen Stärken zu bündeln – und gleichzeitig das Angebot in der Gruppe gezielt zu erweitern.

„Mit der strategischen Übernahme von agron beschleunigen wir unser Wachstum erheblich.

Dadurch stärken wir unser genossenschaftliches Fundament und erweitern unser Angebot.“

–
Cord Schiplage, geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Dabei war uns von Beginn an wichtig: agron bleibt als

Marke am Markt. Das Unternehmen agiert weiterhin mit seinen bewährten Produkten und der bestehenden Vertriebseinheit – Kontinuität für Kunden und Partner steht im Vordergrund. Aus Sicht von Alexander Fleming, geschäftsführender Gesellschafter von Fleming + Wendeln, verbindet die neue Struktur genau das: eine verlässliche Betreuung für die Kunden und zugleich Zugang zu erweiterten Leistungen durch gemeinsame Ressourcen.

Vom Familienbetrieb zur Partnerschaft in der Gruppe

agron ist ein traditionsreiches Familienunternehmen. Gegründet wurde es 1917 in Sögel. Über Jahrzehnte wurde das Unternehmen in der Familie weiterentwickelt – zuletzt in dritter Generation durch Johannes Kohnen, der agron zu einem Spezialisten in drei Geschäftsfeldern ausgebaut hat. Seit 2024 ist zudem Bernard Hubbermann Teil der Geschäftsführung. Für Johannes Kohnen ist die Zusammenarbeit mit GS und Fleming + Wendeln deshalb nicht das Ende einer Ära, sondern der Beginn eines neuen, erfolgreichen Kapitels.

Bei der Vertragsunterschrift am 19. Juni 2025:
Cord Schiplage, Johannes Kohnen,
Alexander Fleming und Jana Scholz.



Drei Geschäftsfelder – ein klarer Fokus

Mit agron kommt fachliche Tiefe in Bereichen in die Gruppe, die eng entlang der landwirtschaftlichen Praxis arbeiten:

(1) Tiernahrung

agron entwickelt und produziert Futtermittel bzw. Fütterungskonzepte – insbesondere für Schweine und Rinder.

(2) Pflanzenbau

Zum Angebot gehören landwirtschaftliche Betriebsmittel und Dienstleistungen, u. a. rund um Saatgut, Düngemittel und Pflanzenschutz.

(3) Spezialdünger

Ein zusätzliches Geschäftsfeld für die Gruppe ist die Spezialdüngerproduktion. agron produziert u. a. organische, mineralische und organisch-mineralische Düngemittel für unterschiedliche Anwendungen – vom professionellen Garten- und Landschaftsbau bis zur Nutzung im Privatgarten. Wichtig für die Einordnung: In diesem Bereich beliefert agron ausschließlich weiterverarbeitende bzw. weitervermarktende Unternehmen, nicht direkt die Endanwender.

Bewährte Marke, stärkere Basis

Die Übernahme durch GS und Fleming + Wendeln bedeutet für agron keinen Bruch, sondern eine Weiterentwicklung auf vertrauter Grundlage. agron bleibt als Marke am Markt sichtbar und führt seine gewachsenen

Kundenbeziehungen, bewährten Vertriebsstrukturen und fachlichen Schwerpunkte fort. Für Kunden und Partner steht damit Kontinuität im Vordergrund: bekannte Ansprechpartner, vertraute Produkte und eine Beratung, die nah an der landwirtschaftlichen Praxis bleibt.

Gleichzeitig eröffnet die neue Eigentümerstruktur zusätzliche Möglichkeiten. Durch die Integration in die FutterAllianz können Einkauf, Produktentwicklung, Logistik und Organisation künftig stärker unterstützt und gezielt weiterentwickelt werden. So verbindet sich die Eigenständigkeit eines etablierten Spezialisten mit der Leistungsfähigkeit eines größeren Verbunds. Die Marke agron bleibt dabei nicht nur erhalten, sondern erhält eine stärkere Basis für ihre weitere Entwicklung.

Danke, Johannes Kohnen

Ein besonderer Dank gilt Johannes Kohnen. Er hat agron über viele Jahre geprägt und die Grundlage dafür geschaffen, dass das Unternehmen heute so stabil und breit aufgestellt ist. Danke für das Vertrauen in die gemeinsame Lösung – und für die klare Haltung, Kontinuität für Kunden und Mitarbeitende mitzudenken.

*Wir wünschen Johannes Kohnen
für die Zukunft persönlich und
unternehmerisch viel Glück
und weiterhin Erfolg.*

Nachwuchs sichern, Entwicklung begleiten

Ausbildung und Personalentwicklung gewinnen bei der GS weiter an Bedeutung. Eigene Nachwuchskräfte, frühzeitige Übergaben und gezielte Weiterbildungsangebote helfen uns dabei, Wissen im Unternehmen zu sichern und Veränderungen aktiv zu gestalten.

Für uns sind Ausbildung und Personalentwicklung längst keine Randthemen mehr. In einer Zeit, in der interne Prozesse komplexer werden, sich Anforderungen an Arbeit und Führung verändern und der Generationenwechsel in vielen Bereichen spürbarer wird, wächst die Bedeutung beider Themen weiter. Es geht darum, junge Menschen für die GS zu gewinnen, sie gut zu begleiten und zugleich bestehende Teams so weiterzuentwickeln, dass Wissen im Unternehmen bleibt und neue Anforderungen bewältigt werden können.

Ausbildung als strategische Aufgabe

Ausbildung hatte bei der GS immer einen festen Stellenwert. Inzwischen zeigt sich jedoch noch deutlicher, wie wichtig eigene Nachwuchskräfte für die weitere Entwicklung des Unternehmens sind. Wer seine Ausbildung bei uns durchläuft, lernt nicht nur einen Beruf, sondern auch Strukturen, Schnittstellen und Abläufe kennen, die in vielen Bereichen sehr spezifisch sind. Gerade dort, wo Prozesse über Jahre gewachsen sind, ist dieses Wissen ein wichtiger Vorteil.

Zugleich hat sich die Ausbildungslandschaft innerhalb der GS weiterentwickelt. In mehr Bereichen als noch vor einigen Jahren werden Ausbildungsplätze angeboten, und die Ausbildung wird zunehmend als langfristige Investition in den eigenen Fachkräftebedarf verstanden. Damit verbinden wir nicht nur die Hoffnung auf personelle Stabilität, sondern auch auf neue Perspektiven im Unternehmen. Junge Mitarbeitende bringen andere Fragen, neue Sichtweisen und einen frischen Blick auf Arbeitsabläufe mit.





Praxisnähe schafft Verständnis

Wie konkret Ausbildung heute gedacht wird, zeigte im vergangenen Jahr unter anderem der erste Ackerbautag. Das Format hatte das Ziel, Auszubildenden den Bereich GS agri und den Ackerbau näherzubringen. Dazu gehörten Einblicke in Dokumentationspflichten, Besuche auf dem Feld sowie Themen wie Precision Farming. Solche Formate machen Zusammenhänge sichtbar, die im Arbeitsalltag einzelner Abteilungen sonst oft nur ausschnittsweise wahrgenommen werden.

Gerade diese Praxisnähe ist wichtig. Sie hilft Auszubildenden, das Unternehmen nicht nur aus der Perspektive ihrer eigenen Stationen kennenzulernen, sondern die Breite der GS insgesamt besser einzuordnen. Ausbildung wird damit auch zu einer Form des internen Wissenstransfers: Wer früh versteht, wie verschiedene Bereiche zusammenhängen, kann Prozesse später besser einordnen und mitgestalten.

Junge Bewerbende fragen anders

Auch in der Ansprache neuer Auszubildender verändert sich vieles. Persönliche Kontaktpunkte gewinnen an Bedeutung. Schulbesuche, Berufsorientierungsangebote und direkte Gespräche wirken oft nachhaltiger als ein kurzer Kontakt auf einer Messe. Sie schaffen Vertrautheit und führen nicht selten dazu, dass sich Interessierte zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal gezielt bei uns melden.

Gleichzeitig zeigt sich in

Bewerbungsgesprächen, dass junge Menschen heute mit anderen Erwartungen in solche Gespräche gehen. Es geht nicht nur um Aufgaben und Noten. Gefragt wird auch nach der Stimmung im Team, nach Zusammenarbeit, nach Entwicklungsmöglichkeiten und danach, wie individuell eine Ausbildung begleitet wird. Dahinter steht der Wunsch, als Person gesehen zu werden und nicht nur einen Platz in einem festen Ablauf zu erfüllen.

Für uns ist das ein wichtiges Signal. Ausbildung braucht einen verbindlichen Rahmen, aber innerhalb

Übergang in eine feste Rolle nach dem Abschluss. Hier zahlt sich aus, dass Auszubildende bei der GS von Beginn an als Teil der Abteilungen verstanden werden. Der Schritt von der Ausbildung in eine spätere Tätigkeit fällt dadurch häufig kleiner aus, als er auf dem Papier aussieht. In vielen Fällen sind Auszubildende schon vor dem Abschluss eng an den Bereich angebunden, in dem sie anschließend weiterarbeiten.

Perspektiven nach der Ausbildung entstehen dabei nicht nach einem starren Schema. Sie entwickeln sich aus dem Zusammenspiel von

Wir merken noch stärker, wie wichtig eigene Nachwuchskräfte für unser Unternehmen sind.

– Laura Schröder, Personalreferentin und Ausbildungs Koordinatorin,
zur Rolle der Ausbildung bei der GS.

dieses Rahmens wird genauer hingeschaut: Welche Abteilungen passen? Wo liegen Interessen? Welche Perspektiven können sich nach der Ausbildung ergeben? Diese stärkere Orientierung am einzelnen Menschen verändert nicht den Anspruch an die Ausbildung, wohl aber die Art, wie wir sie begleiten.

Von Anfang an Teil des Teams

Ein entscheidender Faktor für gelingende Ausbildung ist der

Motivation, betrieblichem Bedarf und den Möglichkeiten innerhalb der jeweiligen Bereiche. Genau darin liegt eine Stärke: Entwicklung wird nicht von vornherein für alle gleich definiert, sondern im Gespräch und aus der konkreten Situation heraus gestaltet.

Personalentwicklung weiter fassen

Diese Logik setzt sich in der Personalentwicklung fort. Sie

umfasst nicht nur fachliche Weiterbildung, sondern auch persönliche Entwicklung und die Begleitung von Veränderungsprozessen. Anforderungen in den Abteilungen verändern sich. Aufgaben, die vor einigen Jahren noch selbstverständlich waren, sehen heute anders aus oder verlangen zusätzliche Kompetenzen. Deshalb reicht es nicht, Weiterbildung nur punktuell zu organisieren.

Wichtig ist vielmehr ein Verständnis von Personalentwicklung, das Wissen weitergibt, Orientierung schafft und Menschen in Veränderung mitnimmt. Feedbackgespräche, Austausch im Team und transparente Kommunikation spielen dabei eine zentrale Rolle. Hinzu kommen konkrete Formate, etwa zu Selbstorganisation und Führung. Gerade für Führungskräfte sind solche Angebote relevant, weil sie häufig zwischen strategischen Vorgaben und den Bedürfnissen ihrer Teams vermitteln müssen.

Auch externe Impulse können hier hilfreich sein. Ein Beispiel dafür war das Projekt mit der PHWT in Vechta. Dort wurde untersucht, warum Berufseinsteiger Vertriebspositionen in einzelnen Bereichen der GS nicht immer als naheliegenden Einstieg wahrnehmen. Ziel war es, daraus Handlungsempfehlungen abzuleiten und die Sichtweise potenzieller Nachwuchskräfte besser zu verstehen. Solche Projekte helfen uns, den Blick von außen aufzunehmen und daraus Konsequenzen für Recruiting und Entwicklung zu ziehen.

Neue Kompetenzen werden wichtiger

Mit der Digitalisierung verändern sich auch die Inhalte von Weiterbildung. Dazu gehören nicht nur neue Systeme und digitale Prozesse, sondern zunehmend auch der Umgang mit KI. Bei der GS wird dieses Thema bereits in internen Schulungen aufgegriffen. Neue Auszubildende sollen früh ein

Grundverständnis dafür entwickeln, wie KI sinnvoll genutzt werden kann, wo ihre Grenzen liegen und warum ein kritischer Umgang mit Ergebnissen wichtig bleibt. Darüber hinaus gewinnen Kompetenzen wie Datenschutz, Prozessverständnis, Projektmanagement und Change-Kompetenz an Gewicht. Personalentwicklung bedeutet damit auch, Mitarbeitende auf Anforderungen vorzubereiten, die nicht nur technisch, sondern oft auch organisatorisch und kulturell geprägt sind.

Blick nach vorn

Für die kommenden Jahre wird entscheidend sein, Ausbildung und Personalentwicklung weiter als gemeinsame Aufgabe zu verstehen. Der Generationenwechsel in vielen Bereichen macht frühzeitige Planung notwendig. Wissen muss rechtzeitig übergeben, Nachfolge vorausschauend vorbereitet und Entwicklung im Unternehmen bewusster begleitet werden.



Ebenso wichtig bleibt die Qualität der Ausbildung. Wer junge Menschen für die GS gewinnt, muss ihnen Orientierung, Verlässlichkeit und Perspektiven bieten. Gleichzeitig braucht Personalentwicklung Zeit, Aufmerksamkeit und Rückhalt im Unternehmen. Wenn es gelingt, beides konsequent weiterzuführen, entsteht daraus ein stabiles Fundament: für gut eingearbeitete Nachwuchskräfte, für entwickelte Teams und für eine Organisation, die Veränderungen nicht nur verwaltet, sondern gestaltet.



AUTORIN

Laura Schröder

Personalreferentin und
Ausbildungskoordinatorin



laura.schroeder@gs-genossenschaft.de



Vier Signale aus dem vergangenen Jahr

1. Praxisnähe ausbauen:

Mit dem ersten Ackerbautag wurden Zusammenhänge im Bereich GS agri für Auszubildende greifbarer.

2. Frühe Kontaktpunkte nutzen:

Schulbesuche und Berufsorientierung zahlen auf spätere Bewerbungen ein.

3. Entwicklung breiter verstehen:

Personalentwicklung umfasst fachliche Weiterbildung, Führung und Begleitung in Veränderungsprozessen.

4. Digitale Kompetenzen aufbauen:

KI-Grundlagen, Datenschutz und Prozessverständnis werden für neue wie bestehende Mitarbeitende relevanter.



Wenn der Blick weiter reicht als der eigene Acker

Als die GS-Reisegruppe Ende Oktober 2025 in Chicago landete, war die Aufregung greifbar. 25 Mitglieder und drei GS-Mitarbeitende – darunter Jana Scholz, Jürgen Diers und Bernd Kleyer – hatten sich auf den Weg gemacht, um die Landwirtschaft im amerikanischen Mittleren Westen aus nächster Nähe zu erleben. Begleitet wurde die Reise von Jürgen Koch, der auf jahrzehntelange Erfahrung in der internationalen Saatgutbranche und im nord- sowie süd-amerikanischen Maisanbau zurückblickt. Durch seine langjährigen Kontakte vor Ort gelang es der Gruppe, viele Einblicke zu erhalten, die Außenstehenden normalerweise verborgen bleiben.

Was folgte, waren zehn Tage, die kaum jemanden unberührt ließen. Denn diese Reise war kein Urlaub. Frühstück um sechs, Bus um sieben – jeden Tag aufs Neue. Dafür warteten Eindrücke, die man aus keinem Fachmagazin kennt: die schiere Weite der Landschaft, Betriebe in Dimensionen, die den eigenen Maßstab verschieben, und Begegnungen mit Menschen, die ihre Arbeit mit einer Offenheit teilen, die ansteckend wirkt.

21.000 Tiere – und eine Frage, die niemand verstand

Ein Feedlot mit 21.000 Rindern. Milchviehbetriebe mit mehreren tausend Kühen. Maisfelder, soweit das Auge reicht – nach drei Tagen wünschte sich mancher in der Gruppe ein Kartoffelfeld. Die Größenordnungen im Mittleren Westen sind andere. Doch der Vergleich blieb nicht an der Oberfläche.

Als die Reisegruppe auf einem Betrieb nach dem Thema Baugenehmigung fragte, musste der Gastgeber sich den Begriff erst erklären lassen. Seine Antwort: "Warum sollte mir das jemand verbieten? Das ist doch mein Land." Ein Moment, der für viele Teilnehmende zum Sinnbild wurde – nicht als Vorbild, sondern als Spiegel: Der internationale Vergleich schärft den Blick für die eigenen Bedingungen, für Stärken ebenso wie für Grenzen.

Wo Ausbildung und Praxis eins werden

Fachlich war der Besuch der Iowa State University für



Das Hauptprodukt des Werks sind Studenten.

– Dr. Dirk E. Maier, Professor at Iowa State University

viele das Highlight der Reise. Die Hochschule betreibt ein eigenes Mischfutterwerk – nicht zur Produktion, sondern zur Ausbildung. Studierende stellen selbst Futter her, lernen Rezepturen, Qualitätskontrolle und Prozesssteuerung am realen Produkt. Das dort hergestellte Mischfutter wird unter anderem auch in den Ställen eines niedersächsischen Unternehmens in Iowa eingesetzt. Theorie und Praxis greifen so unmittelbar ineinander.

Auch Stationen wie das Kinze Innovation Center, Precision Planting oder das Schiffsverladeterminale von ADM am Mississippi zeigten, wie eng Landwirtschaft, Industrie und Logistik in den USA verzahnt sind. Nicht jede Lösung lässt sich übertragen – aber viele Eindrücke helfen, technische Entwicklungen früher einzuordnen und ihre Relevanz für die eigene Region besser zu verstehen.

Mehr als ein Programm – ein gemeinsames Erlebnis

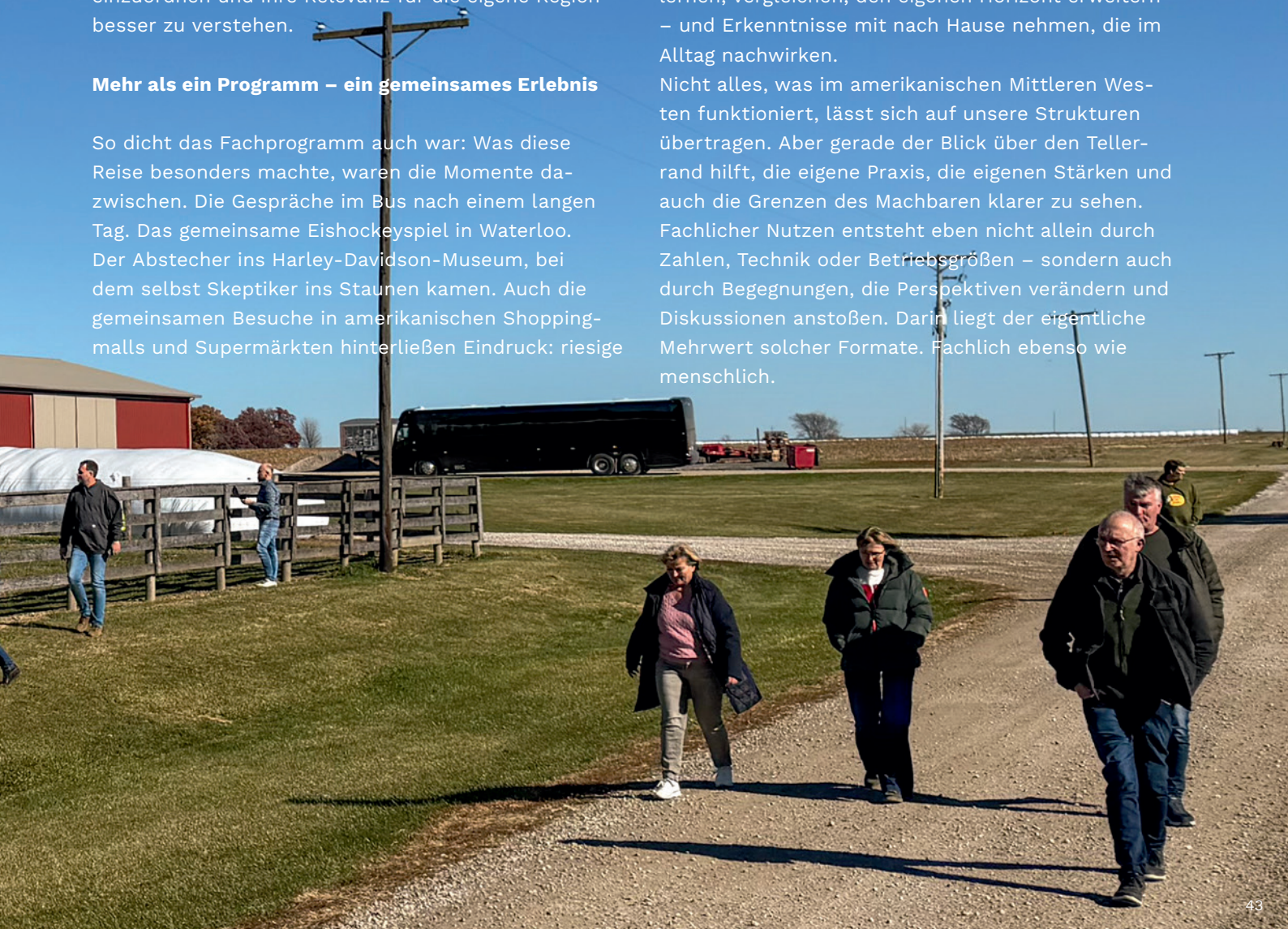
So dicht das Fachprogramm auch war: Was diese Reise besonders machte, waren die Momente dazwischen. Die Gespräche im Bus nach einem langen Tag. Das gemeinsame Eishockeyspiel in Waterloo. Der Abstecher ins Harley-Davidson-Museum, bei dem selbst Skeptiker ins Staunen kamen. Auch die gemeinsamen Besuche in amerikanischen Shoppingmalls und Supermärkten hinterließen Eindruck: riesige

Verkaufsflächen, große Gebinde und eine Produktvielfalt, die viele so noch nie erlebt hatten – vom Lebensmittelangebot bis hin zu frei zugänglichen Waffenabteilungen. Einen glanzvollen Abschluss dieser ereignisreichen Reise bildete die Bootstour durch Chicago am letzten Abend, als die Skyline im Abendlicht lag und die Gruppe noch einmal eng zusammenrückte. Rückblickend bleibt deshalb nicht zuerst eine Maschine oder ein Betrieb als Höhepunkt stehen. Gefragt nach dem persönlichen Highlight, lautet die Antwort schlicht: "Menschen." Offene Gastgeber, direkte Gespräche, Persönlichkeiten, die ihre Betriebe mit Überzeugung führen – und eine Reisegruppe, die in zehn Tagen zu einer echten Gemeinschaft zusammengewachsen ist.

Warum solche Reisen zur GS gehören

Die USA-Reise war kein Selbstzweck. Sie griff einen Wunsch auf, der seit Jahren in der Mitgliedschaft bestand, und machte sichtbar, was genossenschaftlicher Austausch im besten Sinn leisten kann: gemeinsam lernen, vergleichen, den eigenen Horizont erweitern – und Erkenntnisse mit nach Hause nehmen, die im Alltag nachwirken.

Nicht alles, was im amerikanischen Mittleren Westen funktioniert, lässt sich auf unsere Strukturen übertragen. Aber gerade der Blick über den Tellerand hilft, die eigene Praxis, die eigenen Stärken und auch die Grenzen des Machbaren klarer zu sehen. Fachlicher Nutzen entsteht eben nicht allein durch Zahlen, Technik oder Betriebsgrößen – sondern auch durch Begegnungen, die Perspektiven verändern und Diskussionen anstoßen. Darin liegt der eigentliche Mehrwert solcher Formate. Fachlich ebenso wie menschlich.





Engagement für schwer erkrankte Kinder und ihre Familien in der Region

Zum Jahresende 2025 hat die GS zwei ausgewählte gemeinnützige Organisationen mit Spenden unterstützt. Mit jeweils 3.000 Euro fördert die Genossenschaft Initiativen, die sich in besonderer Weise für schwer erkrankte Kinder und ihre Familien einsetzen und damit einen wichtigen Beitrag für die Region leisten.

„Uns ist es wichtig, Verantwortung zu übernehmen und gezielt dort zu unterstützen, wo Hilfe dringend benötigt wird. Die Arbeit der beiden Organisationen beeindruckt uns sehr – sie leisten Tag für Tag Enormes für betroffene Familien“, so Jana Scholz, geschäftsführendes Vorstandsmitglied.

Die Spenden gingen an Kjells Wunderland e. V. sowie den Hilfsfonds für krebskranke Kinder Vechta e. V. Beide Einrichtungen zeichnen sich durch großes Engagement, fachliche Kompetenz und nachhaltige Unterstützung aus.

Kjells Wunderland e. V. wurde aus persönlicher Betroffenheit heraus in Erinnerung an Kjell gegründet. Der Verein begleitet Familien mit schwerstkranken Kindern in einer besonders herausfordernden Lebensphase und setzt sich gleichzeitig für mehr Aufmerksamkeit für das Thema Kinderkrebs ein. Herzstück der Arbeit ist das barrierefreie Ferienhaus „Wunderland“ in Cloppenburg, das betroffenen Familien kostenfrei eine Auszeit vom Alltag ermöglicht. Darüber hinaus verteilt der Verein sogenannte „Piekekisten“ an Kinder im Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf und unterstützt gezielt die medizinische Kinderkrebsforschung.

Der **Hilfsfonds für krebskranke Kinder Vechta e. V.** unterstützt Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene mit onkologischen Erkrankungen sowie deren Familien. Ziel ist es, Heilungschancen zu fördern und die soziale Stabilität während und nach der Therapie zu sichern. Das Engagement umfasst unter anderem individuelle Beratung, finanzielle Unterstützung, die Erfüllung von Herzenswünschen sowie Erholungsangebote für Familien. Zudem beteiligt sich der Verein an der Anschaffung medizinischer Geräte für die Kinderstation des Krankenhauses Vechta, fördert die Zusammenarbeit mit der DKMS und finanziert zusätzliche personelle Unterstützung.

Mit der Spendenaktion setzt die GS ein klares Zeichen für gesellschaftliche Verantwortung und regionales Engagement. Möglich wurde dies auch durch die Mitarbeitenden der GS und der FutterAllianz, die sich über die „Rest-Cent-Spende“ beteiligt und damit einen zusätzlichen Beitrag geleistet haben.

Nähe entsteht im Markt

*Aktionstage der GS Raiffeisen-Märkte verbinden Beratung, Erlebnis
und persönlichen Austausch*

Die GS Raiffeisen-Märkte haben 2025 mit mehreren Aktionstagen gezeigt, welche Rolle regionale Märkte heute übernehmen: Sie sind Verkaufsfläche, Beratungsort und Treffpunkt zugleich. Ob Gartenboden, Hund, Haustierfoto oder Werkzeugvorführung – im Mittelpunkt stand der direkte Kontakt zu den Kundinnen und Kunden. Damit knüpfen die Märkte an eine Entwicklung an, die bewusst gestärkt wurde. Sortimente, die sich an den Bedürfnissen vor Ort orientieren, Mitarbeitende mit Beratungskompetenz sowie Aktionen, Flyer, Social Media und lokale Kampagnen unterstützen den persönlichen Austausch im Markt.

Beratung beginnt beim Boden

Ein Aktionsformat für die Gartenkundschaft waren die Bodenproben-Testtage. Unter dem Motto „Erde gut – alles gut!“ konnten Kundinnen und Kunden Bodenproben abgeben und eine kostenlose Gartenbodenanalyse erhalten. Das Format zeigt, wie niedrigschwellig Beratung funktionieren kann: Aus einem konkreten Produkthanlass entsteht ein Gespräch über Boden, Pflanzen, Pflege und die passende Versorgung im Gartenjahr.

Tieraktionen schaffen Gesprächsanlässe

Besonders stark war 2025 der Tierbereich vertreten. Im GS Raiffeisen-Markt Friesoythe fand ein Hundetag statt. Agility-Parcours, kostenloses Hunde-Fotoshooting, Vorführungen des örtlichen Hundevereins und Rabattaktionen verbanden Beratung, Erlebnis und Einkaufsanreiz.

Der Hundetag zeigt, wie gut Tieraktionen zum Profil der Märkte passen. Heimtierfutter, Zubehör, Beratung und emotionaler Bezug kommen hier zusammen. Die Aktion schaffte Aufenthaltsqualität, brachte Menschen ins Gespräch und machte sichtbar, dass die Märkte auch im Heimtierbereich nah an den Bedürfnissen ihrer Kundinnen und Kunden sind. Noch stärker wurde dieser Gedanke beim Haustier-Fotowettbewerb in Sögel sichtbar. Unter dem Motto „Pfoten-Models



Der Tierfotowettbewerb hat gezeigt, wie schnell aus einer einfachen Aktion echte Gespräche mit unseren Kundinnen und Kunden entstehen.

– Antje Huberty, Marktleiterin GS Raiffeisen-Markt Sögel

gesucht!“ rief der GS Raiffeisen-Markt Sögel dazu auf, Haustierfotos einzureichen. Die Fotos wurden in der Futterscheune ausgestellt und per Stimmzettel bewertet. Die drei bestplatzierten Motive wurden mit Präsentkörben prämiert.

Insgesamt wurden 51 Fotos eingereicht. Der erste und zweite Platz gingen an Hundefotos. Auf dem dritten Platz lagen drei Motive punktgleich: Hund, Pferd und Esel. Aus Sicht des Teams war der Wettbewerb ein gelungenes Format, weil er die Kundenbindung sichtbar stärkte. Viele Kundinnen und Kunden suchten aktiv das Gespräch mit dem Markt-Team. Einige kamen wiederholt vorbei, um ihre Stimme abzugeben, und verbanden den Besuch mit kleineren Einkäufen. So wurde aus einer Fotoaktion ein Anlass für Begegnung, Beratung und regelmäßigen Kontakt.

Produkte ausprobieren statt nur ansehen

Einen anderen Schwerpunkt setzte die Makita-Roadshow im GS Raiffeisen-Markt Lohne. Kundinnen und Kunden konnten die Makita-Welt direkt erleben, Geräte ausprobieren, Fragen stellen und konkrete Anwendungsfälle besprechen. Gerade bei Werkzeugen und technischen Produkten wird das Testen damit zu einem wichtigen Beratungsbaustein.

Was aus den Aktionen bleibt

Die Aktionstage 2025 zeigen, dass lokale Formate dann besonders gut funktionieren, wenn sie zur Kundschaft, zum Standort und zum Sortiment

passen. Im Gartenbereich zählt die fachliche Einordnung, im Tierbereich Emotion und persönliche Geschichten, im Werkzeugbereich das praktische Ausprobieren.

Insgesamt stärkten die Aktionstage die GS Raiffeisen-Märkte als regionale Anlaufstellen. Sie verbinden Sortiment und Beratung mit einem persönlichen Erlebnis. Genau darin liegt ihr Wert: Kundinnen und Kunden kommen nicht nur wegen eines Produkts in den Markt, sondern wegen eines Anlasses, eines Gesprächs und des Vertrauens, das vor Ort entsteht.



AUTOR

Max Imsande

Verwaltung GS Raiffeisen-Märkte



max.imsande@gs-raiffeisenmarkt.de





Neuer Standort in Garrel

Mit der Neueröffnung im September 2025 in der Amerikastraße 13 haben wir in Garrel zwei Bereiche zusammengeführt: den GS Raiffeisen-Markt und GS bau. Nach der Übernahme des ehemaligen BBM-Baumarktes ist der Raiffeisen-Markt von der Gutenbergstraße an den neuen Standort umgezogen. Gleichzeitig hat GS bau seinen bisherigen Standort in Bösel aufgegeben und die Aktivitäten nach Garrel verlagert.

So ist ein zentraler Anlaufpunkt entstanden – für private Heimwerkerinnen und Heimwerker, Hausbesitzer, Tierhalterinnen und Tierhalter ebenso wie für Fachbetriebe aus dem Handwerk. Die Bündelung schafft kurze Wege, ein erweitertes Sortiment und abgestimmte Beratung aus einer Hand.

Eröffnungswoche als gemeinsamer Auftakt

Vom 8. bis 13. September haben wir die offizielle Eröffnung mit einer Aktionswoche begleitet. Höhepunkt war der Samstag, 13. September, mit einem ganztägigen Programm. Fachvorführungen verschiedener Industriepartner, darunter Präsentationen zu Werkzeugtechnik und Verlegesystemen sowie eine Live-Demonstration zur Einblasdämmung, gaben Einblicke in aktuelle Anwendungen und Lösungen im Bau- und Modernisierungsbereich.



Im Bereich GS bau konnten Neubaukundinnen und -kunden am Eröffnungstag mithilfe einer VR-Brille unterschiedliche Fliesen-, Boden- und Wandgestaltungen virtuell durchspielen.

Auch der persönliche Austausch stand im Mittelpunkt. Unsere Teams aus Markt und Baustoff-Fachhandel waren durchgehend ansprechbar und haben zu Sortimenten, Bauprojekten und individuellen Vorhaben beraten.

Engagement für die Region

Die Eröffnungswoche war zugleich ein Anlass, regionale Verbundenheit sichtbar zu machen. Beim Kinder-Malwettbewerb konnten junge Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Bilder einreichen. Die Werke wurden im Markt ausgestellt und gegen eine frei wählbare Spende abgegeben. Der gesamte Erlös ging an die Fördervereine der Kindergärten in Garrel.

Mit dem neuen Standort stärken wir unsere Präsenz in der Region und entwickeln unser stationäres Angebot konsequent weiter. Die Zusammenarbeit von GS Raiffeisen-Markt und GS

bau steht dabei exemplarisch für unseren Anspruch, Kundennähe, fachliche Kompetenz und regionale Verantwortung miteinander zu verbinden.

*Neuer Standort, starkes Team:
Andre Reimann (Standortleiter GS bau) und
Corinna Kenkel (Marktleiterin GS Raiffeisen-Markt)
stehen mit ihren Teams in Garrel für Beratung,
Kundennähe und gebündelte GS-Kompetenz.*



Landwirtschaft mit Weitblick

Ann-Kathrin Meyer kennt Landwirtschaft aus der täglichen Praxis. Sie führt einen land- und forstwirtschaftlichen Betrieb in Cloppenburg, trägt Verantwortung für Familie und Hof und engagiert sich seit vier Jahren im Aufsichtsrat der GS. Dort bringt sie eine Perspektive ein, die fachliche Erfahrung, regionale Verwurzelung und den Blick einer jungen Generation verbindet.



Wie würden Sie sich kurz vorstellen?

Ich bin Ann-Kathrin Meyer, 37 Jahre alt und Landwirtin. Seit rund zehn Jahren leite ich den land- und forstwirtschaftlichen Betrieb meiner Großeltern in Cloppenburg. Zu unserem Betrieb gehören etwa 130 Hektar Ackerfläche und 60 Hektar Forst. Mein Weg in die Landwirtschaft war sowohl praktisch als auch fachlich geprägt. Nach einem einjährigen landwirtschaftlichen Praktikum in verschiedenen Bereichen des Ackerbaus und der Tierhaltung habe ich an der Hochschule Osnabrück studiert und anschließend meinen Master in Agrarwissenschaften mit Schwerpunkt Agribusiness an der Universität Göttingen gemacht.

Was prägt Sie privat und persönlich?

Privat prägt mich vor allem meine Familie. Ich bin die älteste von fünf Geschwistern. Zusammenhalt, Verlässlichkeit und gegenseitige Unterstützung waren bei uns immer wichtig und sind Werte, die mich bis heute begleiten. Heute verbinde ich die Verantwortung für den Betrieb mit meinem Familienalltag. Mein Mann ist beruflich in einem anderen Bereich tätig, unterstützt mich aber häufig im Betrieb. Durch unsere drei Kinder im Alter von 5, 3 und 1 ist mein Alltag gut gefüllt. Betrieb, Familie und Ehrenamt müssen gut organisiert werden.

Wie ist Ihr Bezug zur Landwirtschaft entstanden?

Mein Bezug zur Landwirtschaft ist durch den großelterlichen Betrieb entstanden. Der Hof war früh ein Teil meines Lebens. Aus dieser persönlichen Verbindung ist später ein beruflicher Weg geworden. Ich habe mich bewusst dafür entschieden, Landwirtschaft nicht nur praktisch kennenzulernen, sondern sie auch fachlich zu vertiefen. Diese Verbindung aus Praxis und Theorie ist für mich bis heute wichtig, um betriebliche und wirtschaftliche Zusammenhänge gut einordnen zu können.

Welche Rolle spielt Landwirtschaft heute in Ihrem Leben?

Landwirtschaft ist für mich kein Beruf, den man nach Feierabend einfach ablegt. Sie prägt meinen Alltag und auch den Alltag meiner Familie. Ich verfolge sehr genau, welche Entwicklungen es an den Märkten gibt, welche gesetzlichen Änderungen kommen und welche politischen Entscheidungen für unsere Betriebe relevant werden. Besonders Themen wie Düngemittelpreise, Verfügbarkeiten und neue Vorgaben – nicht nur im Ackerbau, sondern vor allem auch in der Tierhaltung – betreffen uns Landwirte unmittelbar.

Warum engagieren Sie sich im Aufsichtsrat der GS?

Ich engagiere mich im Aufsichtsrat, weil ich Verantwortung über den eigenen Betrieb hinaus übernehmen möchte. Die GS ist für viele landwirtschaftliche Betriebe in der Region ein wichtiger Partner. Deshalb ist es mir wichtig, die Sicht der Landwirte einzubringen und gleichzeitig darauf zu achten, dass die Genossenschaft langfristig handlungsfähig und wettbewerbsfähig bleibt.

Ich sehe meine Rolle auch darin, eine weitere Perspektive einzubringen: als junge Frau, als Mutter und als Betriebsleiterin. Ein Gremium profitiert davon, wenn unterschiedliche Erfahrungen zusammenkommen.

Wie erleben Sie die Arbeit im Gremium?

Ich erlebe die Arbeit im Aufsichtsrat als konstruktiv und lösungsorientiert. Wir treffen uns etwa alle sechs Wochen, besprechen Monatsberichte, diskutieren Investitionen und ordnen strategische Themen ein.

Dabei sind wir nicht immer alle einer Meinung – und genau das halte ich für wichtig. Unterschiedliche Einschätzungen helfen, Themen gründlicher zu betrachten und Risiken besser zu erkennen. Entscheidend ist, dass die Diskussion sachlich bleibt und gemeinsam nach Lösungen gesucht wird.

Welche Themen haben Sie bisher besonders beschäftigt?

Besonders beschäftigt hat mich die strategische Ausrichtung der GS. Die Umfirmierung und die klare Struktur unter dem Dach der GS sind aus meiner Sicht wichtige Schritte. Die verschiedenen Bereiche wie GS agri, GS bau, GS bio, GS energie und die GS Raiffeisen-Märkte werden dadurch verständlicher eingeordnet und nach außen klarer kommuniziert.

Auch die Frage, wie breit die GS künftig aufgestellt sein muss, spielt für mich eine große Rolle. Die Übernahme von agron sehe ich als strategisch relevantes Thema, weil sie das Portfolio sinnvoll ergänzt. Daneben beschäftigen mich aktuelle Marktunsicherheiten, insbesondere Düngemittelpreise, Verfügbarkeiten und politische Entwicklungen wie der Bürokratieabbau.

Was verbinden Sie persönlich mit der GS?

Mit der GS verbinde ich Verlässlichkeit, regionale Nähe und persönliche Ansprechpartner. Für mich ist die GS nicht nur ein Lieferant oder Handelspartner, sondern ein Partner, der die Praxis auf den Betrieben kennt.

Wichtig sind für mich kurze Wege und direkte Kontakte. Wenn man weiß, wen man ansprechen kann, schafft das Vertrauen. Diese persönliche Ebene ist für viele Betriebe entscheidend und sollte auch in einer breit aufgestellten Genossenschaft erhalten bleiben.

Welche Bedeutung hat die GS für die Region?

Die GS hat für die Region eine wichtige Bedeutung, weil sie in vielen Bereichen präsent ist und unterschiedliche Zielgruppen anspricht. Für landwirtschaftliche Betriebe ist sie ein zentraler Ansprechpartner. Gleichzeitig erreicht sie mit den übrigen Unternehmensbereichen auch viele Privatkunden.

Diese regionale Verankerung ist ein großer Wert. Die GS bündelt Fachwissen, Dienstleistungen und Beratung vor Ort. Gerade in einer Zeit, in der sich Landwirtschaft, Märkte und Anforderungen stark verändern, brauchen Betriebe Partner, die die Region kennen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft der Genossenschaft?

Für die Zukunft wünsche ich mir, dass die GS weiterhin Entscheidungen mit Weitsicht trifft. Gute Entscheidungen erkennt man oft erst im Rückblick. Umso wichtiger ist es, unterschiedliche Perspektiven einzubeziehen, Chancen und Risiken sorgfältig abzuwägen und nicht nur kurzfristig zu denken.

Die kommenden Jahre werden herausfordernd bleiben. Gleichzeitig bieten sie auch Möglichkeiten, neue Wege zu gehen und die Genossenschaft weiterzuentwickeln. Ich wünsche mir, dass wir im Gremium weiterhin sachlich, offen und verantwortungsbewusst arbeiten – im Interesse der Mitglieder, der Kundinnen und Kunden und der Landwirtschaft in unserer Region.

Mit Augenmaß wachsen

Bernd Hinrichsmeyer kennt Landwirtschaft aus langjähriger Praxis. Er bewirtschaftet einen Hof mit Schweinemast und Ackerbau in Sülzbühren, trägt Verantwortung für Familie, Tiere und Betrieb und engagiert sich seit 2002 im Aufsichtsrat der GS. Dort bringt er eine Perspektive ein, die unternehmerische Erfahrung, regionale Verwurzelung und gelebte genossenschaftliche Verantwortung verbindet.



Wie würden Sie sich kurz vorstellen?

Ich bin Bernd Hinrichsmeyer, 45 Jahre alt und lebe mit meiner Frau Anika sowie unseren beiden Kindern Luisa (11) und Johann (10) auf unserem Hof in Sülzbühren. Hier bewirtschafte ich einen landwirtschaftlichen Betrieb mit Schweinemast und Ackerbau. Die Ferkel für die Schweinemast beziehen wir aus einer nahegelegenen Saueanlage. Auf unseren Flächen bauen wir Weizen, Gerste, Mais und Zuckerrüben an. Ich habe eine landwirtschaftliche Ausbildung gemacht und die Fachschule in Cloppenburg besucht. Den Hof meiner Familie bewirtschafte ich bereits seit über 20 Jahren.

Was prägt Sie privat und persönlich?

Mich prägen vor allem meine Familie, die Landwirtschaft und das Leben hier in der Region. Der Hof ist familiär stark verwurzelt, und auch die nächste Generation ist bereits mit eingebunden. Privat steht für mich vor allem meine Familie im Mittelpunkt. Außerdem sind meine Frau und ich leidenschaftliche Jäger und auf unserem Hof betreiben wir eine kleine Pferdezucht.

Wie ist Ihr Bezug zur Landwirtschaft entstanden?

Mein Bezug zur Landwirtschaft ist über die Familie gewachsen. Der Hof war immer ein wichtiger Bezugspunkt. Als der Betrieb weiterentwickelt wurde, war klar: Das macht nur Sinn, wenn auch die nächste Generation dahintersteht. Mit meiner Entscheidung, den Betrieb fortzuführen, wurde damals auch in neue Stallkapazitäten investiert.

Welche Rolle spielt Landwirtschaft heute in Ihrem Leben?

Landwirtschaft ist für mich Beruf, Verantwortung und Alltag zugleich. Der Betrieb mit Schweinemast und Ackerbau ist mein Vollzeitjob. Neben der Schweinemast braucht auch der Ackerbau viel Planung und Aufmerksamkeit. Landwirtschaft bedeutet für mich, jeden Tag Entscheidungen zu treffen – für den Betrieb, für die Tiere und für die Zukunft der Familie.

Warum engagieren Sie sich im Aufsichtsrat der GS?

Ich bin seit 2002 im Aufsichtsrat der GS und engagiere mich dort, weil mir die genossenschaftliche Idee wichtig ist. Eine Genossenschaft muss wirtschaftlich solide arbeiten, aber sie hat immer auch den Auftrag, ihre Mitglieder zu unterstützen. Gerade für die Landwirtschaft in unserer Region ist es wichtig, einen Partner zu haben, der die Praxis kennt und die Betriebe auch in schwierigen Phasen begleitet.

Wie erleben Sie die Arbeit im Gremium?

Die Arbeit im Aufsichtsrat erlebe ich als sachlich, vertrauensvoll und konstruktiv. Wir arbeiten eng mit dem geschäftsführenden Vorstand zusammen und diskutieren Entscheidungen gründlich. Meist kommen wir zu gemeinsamen, oft einstimmigen Ergebnissen. Das Gremium hat sich in den vergangenen Jahren verjüngt, dadurch kommen neue Sichtweisen hinzu. Gleichzeitig ist der persönliche Zusammenhalt wichtig, gerade weil die Mitglieder räumlich verteilt sind.

Welche Themen haben Sie bisher besonders beschäftigt?

Ein Schwerpunkt ist für mich der Mischfutterbereich. Darüber hinaus haben mich die Entwicklung der GS zu einer breit aufgestellten Genossenschaft und die Strukturierung in fünf Unternehmensbereiche beschäftigt: Mischfutter, Baustoffe, Energie, Raiffeisen-Markt und GS bio. Auch Marktthemen in der Schweinemast spielen für mich eine große Rolle, vom Schweinepreis über Tierwohlanforderungen bis hin zu fairen Marktbedingungen.

Was verbinden Sie persönlich mit der GS?

Mit der GS verbinde ich Verlässlichkeit, Beratung und Nähe zur landwirtschaftlichen Praxis. Die Genossenschaft bietet Leistungen, die uns Betriebe im Alltag entlasten – vom Mischfutter über Fachberatung bis hin zur Unterstützung bei Dokumentation und Bürokratie. Besonders wertvoll ist für mich, dass die GS nicht nur Ware liefert, sondern auch mit Fachwissen vor Ort ist, etwa bei Feldbesuchen oder in der Beratung.

Welche Bedeutung hat die GS für die Region?

Die GS ist für die Region ein wichtiger Partner und Arbeitgeber. Sie ist breit aufgestellt und bietet Leistungen, die viele landwirtschaftliche Betriebe, aber auch andere Kundengruppen nutzen. Diese regionale Verankerung ist ein großer Wert. Die GS kennt die Betriebe, die Menschen und die Strukturen vor Ort. Dadurch bleibt sie nah an dem, was in der Region gebraucht wird.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft der Genossenschaft?

Ich wünsche mir, dass die GS wirtschaftlich stark bleibt und mit Augenmaß weiterwächst. Wachstum darf nicht Selbstzweck sein, sondern muss gut durchdacht und tragfähig sein. Wichtig ist mir, dass die Genossenschaft ihre Mitglieder weiterhin verlässlich begleitet, auch wenn die Rahmenbedingungen schwieriger werden. Die GS soll eine Gemeinschaft bleiben, in der Landwirte Unterstützung finden und sich nicht allein durch die Herausforderungen kämpfen müssen.



Neuer Standort, vertraute Nähe

Mit dem neuen GS Raiffeisen-Markt in Lönningen hat die GS Die Genossenschaft eG ihr Einzelhandelsangebot in der Region weiter ausgebaut. Am 27. Februar 2026 öffnete der Standort an der Meerdorfer Straße 18 erstmals seine Türen. Aus dem ehemaligen „Mäx“-Gebäude ist nach umfangreichen Umbauarbeiten ein Markt mit mehr als 1.500 Quadratmetern Verkaufsfläche entstanden.

Vom Bestandsgebäude zum neuen Markt

Der Standort in Lönningen war bereits im Vorfeld bewusst gewählt. Mit dem Erwerb des Grundstücks an der Meerdorfer Straße sicherte sich die Genossenschaft eine Lage mitten im Kerngeschäftsbereich. Der

„Der Standort bietet ideale Voraussetzungen, um einen zukunftsorientierten Markt zu entwickeln, der Kompetenz, Service und regionale Verbundenheit vereint.“

Rainer Bullermann, Bereichsleiter GS Raiffeisen-Markt

Umbau des ehemaligen Heimtextil-Standorts bot die Möglichkeit, vorhandene Gebäudestrukturen neu zu nutzen und daraus einen Markt zu entwickeln, der auf die Bedarfe der Menschen in der Region ausgerichtet ist.

Der neue Markt ergänzt das bestehende Netz der GS Raiffeisen-Märkte. Dabei geht es nicht allein um zusätzliche Verkaufsfläche, sondern um ein klar strukturiertes Angebot vor Ort: Kundinnen und Kunden sollen Produkte für Haus, Garten, Tier und Hobby an einem Standort finden und zugleich persönliche Beratung erhalten.

Sortiment für Haus, Garten, Tier und Hobby

Das Sortiment in Lönningen ist breit angelegt. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Heimtierbedarf, insbesondere mit einer umfangreichen Pferdeabteilung. Ergänzt wird das Angebot durch Gartenartikel, Pflanzen, Dekoration, Erde und Werkzeuge. Auch die Bereiche Freizeit, Camping und Angeln wurden berücksichtigt – mit Gartenmöbeln, Grills, Zubehör und einer Angelabteilung.

Für Handwerkerinnen und Handwerker sowie ambitionierte Heimwerkerinnen und Heimwerker bietet der Markt Arbeitskleidung und Werkzeuge. Familien finden darüber hinaus Spielwaren und Spielgeräte für den Garten. Damit verbindet der Standort klassische Raiffeisen-Markt-Sortimente mit Bedarfen, die im Alltag vieler Haushalte, Tierhalterinnen und Tierhalter sowie Garteninteressierter eine Rolle spielen.

Eröffnung mit regionalem Bezug

Die Eröffnung wurde auf zwei Tage verteilt. Am Freitag, 27. Februar, und Samstag, 28. Februar 2026, konnten Kundinnen und Kunden den neuen Standort

kennenlernen. Das Rahmenprogramm war bewusst familienfreundlich angelegt: Für Kinder gab es eine Indoor-Hüpfburg, für das leibliche Wohl sorgten ein Kartoffelpufferwagen sowie ein Getränkepavillon. Die Getränke wurden von den Altherren des VfL Löningen bewirtet; der Erlös kam dem Verein zugute.

Damit wurde die Eröffnung nicht nur als Verkaufstart, sondern auch als Begegnungsmoment in der Region gestaltet. Solche Formate sind für die GS Raiffeisen-Märkte ein wichtiger Bestandteil der Standortarbeit: Sie machen neue Märkte sichtbar, schaffen erste Orientierung und geben Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, Team, Sortiment und Räume direkt kennenzulernen.

Beratung bleibt der entscheidende Faktor

Ein neuer Markt funktioniert nicht allein über Fläche und Regale. Entscheidend ist, dass die Menschen vor Ort Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner

finden, die das Sortiment kennen und Bedarfe einordnen können. In Löningen übernehmen Marktleiter Andreas Hoffmann und das Team diese Aufgabe im täglichen Betrieb. Für die Genossenschaft ist der neue Standort auch ein organisatorischer Schritt. Die Sortimente müssen gepflegt, saisonal angepasst und auf die Nachfrage vor Ort ausgerichtet werden. Gerade in Bereichen wie Heimtier, Garten, Angeln oder Werkzeugen ist Beratung ein Teil des Angebots. Der persönliche Austausch am Markt bleibt damit ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells.

Blick nach vorn

Nach der Eröffnung hat die eigentliche Entwicklung des Standorts begonnen. In den letzten Monaten zeigte sich bereits, dass der Markt in Löningen im Alltag angenommen wird.

Fest steht: Mit dem GS Raiffeisen-Markt in Löningen ist ein weiterer Standort entstanden, der das Angebot der Genossenschaft in der Region ergänzt.



So erreichen Sie uns:

GS Raiffeisen-Markt

Meerdorfer Str. 18

49624 Löningen

Telefon 05432 5962110

E-Mail markt.loeningen@gs-raiffeisenmarkt.de



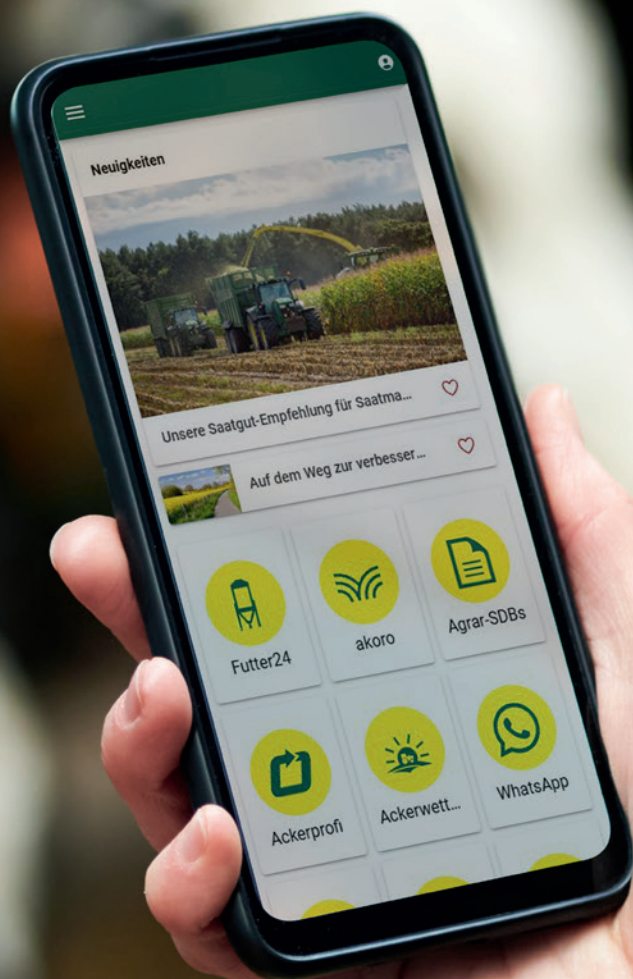
Die GS agri-App: Ihr digitaler Draht zu uns.

Futter24 ist das digitale Bestelltool in der GS agri-App – für viele Landwirte längst fester Bestandteil des Betriebsalltags. Ob früh im Stall oder spät abends am Küchentisch: Mit wenigen Fingertipps lässt sich Mischfutter bestellen, völlig unabhängig von unseren Öffnungszeiten. Das Futterarchiv zeigt Bestellungen und Lieferungen der letzten 180 Tage – aus einer vergangenen Bestellung heraus lassen sich Futtersorte, Silo, Menge und Lieferzeitraum anpassen und in maximal zehn Sekunden neu aufgeben. Eine Bestätigungsmail liefert sofort alle Details.

Wer mindestens 36 Stunden vor der gewünschten Lieferung bestellt, sichert sich automatisch den 36-Stunden-Rabatt von 0,20 € pro 100 kg. Die App schlägt den passenden Zeitraum direkt vor.

Neues technisches Fundament

Im zurückliegenden Geschäftsjahr wurde die GS agri-App gemeinsam mit Raiffeisen-Networld grundlegend erneuert: modernere Oberfläche, intuitivere Bedienung und die Basis für künftige Weiterentwicklungen. Anlaufschwierigkeiten bei der iOS-Version konnten schnell behoben werden – danke für Ihr Feedback!



Mehr als nur Futter bestellen

Neben Futter24 bietet die GS agri-App eine ganze Reihe weiterer Funktionen:

- Ackerprofi – die digitale Ackerschlagkartei
- akoro – Marktinformationen auf einen Blick
- Pflanzenschutz24 – Sicherheitsdatenblätter für Pflanzenschutzmittel
- AgrarWetter und Börsen-Charts – damit Sie immer informiert sind
- Ansprechpartner und Standorte – Ihre direkten Kontakte zur GS agri

Die App ist damit Ihr zentraler digitaler Begleiter rund um den Betrieb.

**Jetzt Anleitung
herunterladen
und loslegen!**





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.

NÄHER AM KUNDEN, BESSER VORBEREITET IM MARKT

Mit zwei Vertriebstagungen für GS agri und GS bau schärft die GS ihre Zusammenarbeit, um Kunden noch gezielter und praxisnäher zu begleiten

Damit Kunden auch bei steigendem Wettbewerbsdruck, volatilen Preisen und veränderten Anforderungen verlässlich begleitet werden können, muss der Vertrieb Marktveränderungen früh einordnen und abgestimmt handeln. Vor diesem Hintergrund hat die GS im vergangenen Geschäftsjahr zwei separate Vertriebstagungen durchgeführt: eine für GS agri und eine für GS bau. Beide Termine waren als eintägige Strategie-Workshops angelegt und auf die jeweiligen Anforderungen der Bereiche ausgerichtet.

Zwei Tagungen, ein gemeinsames Ziel: näher am Kunden

An den beiden Vertriebstagungen nahmen Mitarbeitende aus dem Vertrieb der jeweiligen Bereiche teil. Ziel war es, Entwicklungen im Markt gemeinsam einzuordnen und daraus Ansätze abzuleiten, mit denen Kunden noch passgenauer begleitet werden können.

GS bau: Marktpotenziale früher erkennen und Kunden gezielter begleiten

Bei GS bau standen nach Updates

„Der Austausch im Team ist entscheidend, um gemeinsam besser zu werden.“

– Steffen Bogumil, Vertriebsleiter GS bau

aus den Fachgruppen und aus dem Prozessmanagement mehrere Arbeitsgruppen im Mittelpunkt, die sich mit konkreten Fragestellungen beschäftigten.

Dazu gehörten unter anderem:

- zukünftige Marktpotenziale
- Anforderungen an den Vertrieb
- Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Einkauf und Logistik
- Entwicklung neuer Vertriebsansätze

Die Ergebnisse aus dem Workshop wurden direkt in konkrete Maßnahmen überführt.

GS agri: Gut vorbereitet in die Saison und nah an den Anforderungen der Betriebe

Bei GS agri lag der Schwerpunkt auf dem Austausch zu den

wichtigsten Neuerungen sowie auf dem gemeinsamen Blick nach vorn. Zu Beginn wurden zentrale Kennzahlen und Entwicklungen des vergangenen Jahres vorgestellt. Ergänzt wurde dies durch Beiträge aus Einkauf, Logistik und Prozessmanagement, um Zusammenhänge entlang der gesamten Wertschöpfungskette transparent zu machen. Ziel der Veranstaltung war es, gut vorbereitet in die Saison zu starten und die nächsten Schritte im Vertrieb praxisnah und kundenorientiert abzustimmen.

Im Mittelpunkt standen dabei der offene Austausch, das gemeinsame Einordnen der Marktentwicklung und die Frage, wie landwirtschaftliche Betriebe auch künftig verlässlich begleitet werden können.

Erste Impulse

Aus den Vertriebstagungen

heraus wurden mehrere Initiativen angestoßen. Dazu zählt unter anderem die intensivere Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Außendienstbereichen, um Marktpotenziale frühzeitig zu erkennen. Auch die gezielte Ansprache neuer Kundengruppen sowie die Weiterentwicklung einzelner Produktbereiche wurden initiiert. Ergänzend dazu wurden Schulungsmaßnahmen umgesetzt, darunter ein Vertriebstaining für jüngere Mitarbeitende und Quereinsteiger.

Bessere Abstimmung für schnellere und passgenauere Lösungen

Parallel dazu wurde die Vertriebsorganisation weiter geschärft. Regelmäßige Abstimmungen, eine stärkere Einbindung der Fachgruppenleiter sowie eine klarere Trennung zwischen fachlicher und vertrieblicher Verantwortung tragen dazu bei, Prozesse effizienter zu gestalten.

Ziel ist es, Wissen systematisch im Team zu verankern und gleichzeitig die individuelle Entwicklung der Mitarbeitenden zu fördern.

Blick nach vorn

Die beiden Vertriebstagungen zeigen, wie wichtig der strukturierte Austausch unter den Mitarbeitenden ist. Sie schaffen die Grundlage dafür, Marktveränderungen frühzeitig aufzugreifen und Kunden noch gezielter mit passenden Lösungen zu begleiten. Gerade in einem dynamischen Marktumfeld ist es entscheidend, nah am Bedarf der Kunden zu bleiben und gemeinsame Antworten auf neue Anforderungen zu entwickeln.



AUS VIELEN ABSCHLÜSSEN WIRD EIN KONZERNBILD

Wie Lucanet der GS hilft, komplexe Beteiligungsstrukturen effizient zusammenzuführen und besser steuerbar zu machen.

Als GS sind wir an zahlreichen weiteren Gesellschaften beteiligt. Jede Beteiligung arbeitet eigenständig, erstellt ihren eigenen Jahresabschluss und nutzt teilweise unterschiedliche Systeme. Für uns als Muttergesellschaft bedeutet das: Die einzelnen Abschlüsse müssen regelmäßig zu einem Gesamtbild zusammengeführt werden. Dieses Zusammenführen wird als Konzernkonsolidierung bezeichnet. Ziel ist es, aus mehreren rechtlich selbstständigen Unternehmen einen einheitlichen Konzernabschluss zu erstellen – so, als würde die gesamte Gruppe ein einziges großes Unternehmen darstellen. Das ist entscheidend, um die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Unternehmensgruppe beurteilen zu können.

Konsolidierung bedeutet nicht einfach, Bilanzen zu addieren. Vielmehr müssen konzerninterne Beziehungen bereinigt und Doppelwirkungen eliminiert werden. So wird beispielsweise der Beteiligungsbuchwert der Muttergesellschaft mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochtergesellschaft verrechnet. Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen Konzerngesellschaften werden aufgehoben, ebenso interne Umsätze und entsprechende Aufwendungen. Das Ergebnis ist ein Abschluss, der ausschließlich die wirtschaftlichen Beziehungen des Konzerns nach außen abbildet.

Mit wachsender Beteiligungsstruktur steigt die Komplexität. Unterschiedliche Buchungssysteme, abweichende Kontenrahmen, Intercompany-Abstimmungen und gesellschaftsspezifische Besonderheiten machen den Prozess fehleranfällig. Gleichzeitig besteht bei der Abschlusserstellung hoher Zeitdruck. Neben der Prüfungssicherheit wachsen auch die Anforderungen an das Reporting. Auch wir standen vor der Aufgabe, unsere Beteiligungsstruktur effizient abzubilden. Manuelle Zwischenschritte, Excel-basierte Auswertungen und dezentrale Datenquellen banden

Ressourcen und erhöhten den Abstimmungsaufwand. Unser Ziel war daher eine weitgehend automatisierte Lösung, die Konsolidierung und flexible Analysen ermöglicht.

Nach intensiver Prüfung haben wir uns für Lucanet entschieden. Die Software ermöglicht es uns, die Abschlüsse der Einzelgesellschaften zu erfassen und teilautomatisiert in einen Konzernabschluss zu überführen. Die Funktionsweise basiert auf der Vereinheitlichung unterschiedlicher Rechnungslegungsdaten und der Anwendung vordefinierter Konsolidierungslogiken. Ausgangspunkt ist die Übernahme von Finanzdaten aus den Vorsystemen. Diese werden innerhalb von Lucanet auf feste GuV- und Bilanzpositionen gemappt, wodurch eine einheitliche Datenbasis entsteht.

Die eigentliche Konsolidierung erfolgt auf Grundlage vordefinierter Regeln. Je nach Bilanz- oder GuV-Position werden unterschiedliche Logiken angewendet, etwa die Addition von Vermögenswerten oder spezifische Verfahren im Bereich des Eigenkapitals. Ein wesentlicher Bestandteil ist die Behandlung von Intercompany-Beziehungen. Durch die Kennzeichnung konzerninterner Geschäftsvorfälle erkennt das System korrespondierende Positionen zwischen Konzern-töchtern und eliminiert diese im Rahmen der Schulden-, Aufwands- und Ertragskonsolidierung.

Die Konsolidierungsschritte erfolgen systemgestützt und sind nachvollziehbar. Ein wesentlicher Vorteil ist die Datentiefe: Jede Zahl ist bis auf Buchungsebene nachvollziehbar. Änderungen werden dokumentiert, Konsolidierungsschritte sind im System hinterlegt und prüfbar. Neben der klassischen Konsolidierung nutzen wir Lucanet auch für das Beteiligungscontrolling. Beteiligungswerte, Kapitalstrukturen und Ergebnisbeiträge einzelner Gesellschaften lassen sich klar analysieren. Das System unterstützt zudem das Reporting durch Standardberichte, individuelle Auswertungen und Plan-Ist-Vergleiche. Die Integration von Excel ermöglicht es uns, gewohnte Arbeitsweisen beizubehalten und dennoch auf eine zentrale Datenquelle zuzugreifen.

Rückblickend war die Einführung von Lucanet ein wichtiger Schritt in der Professionalisierung unseres Konzernrechnungswesens. Wir gewinnen Zeit für inhaltliche Analysen und die strategische Steuerung unserer Beteiligungen. Lucanet ist für uns daher nicht nur ein Konsolidierungswerkzeug, sondern ein zentrales Instrument für ein modernes Beteiligungscontrolling.

ZWEI BE- REICHE, EIN STAND- ORT.

In Lohne bündelt die GS ihre Angebote für Bau, Garten, Heimtier und Alltag

In Lohne sind GS bau und GS Raiffeisen-Markt näher zusammengerückt. Der GS Raiffeisen-Markt ist zum Jahreswechsel von der Dinklager Straße auf das Gelände von GS bau am Brägelér Ring 1 umgezogen. Damit finden Kundinnen und Kunden zwei GS-Kompetenzbereiche künftig an einem gemeinsamen Standort: Baustoffe, Bauzubehör, Werkzeuge und Arbeitskleidung ebenso wie Heimtierbedarf, Gartenartikel sowie Freizeitzubehör.

Der Schritt ist mehr als ein reiner Umzug. Mit der Standortbündelung verändert sich die Rolle des Lohner GS-Standorts. Aus zwei getrennten Anlaufpunkten entsteht ein gemeinsamer Ort für Beratung, Einkauf und Service. Für private Heimwerkerinnen und Heimwerker, Hausbesitzer, Tierhalterinnen und Tierhalter sowie Profis aus dem Handwerk werden Wege kürzer und Abstimmungen einfacher.

Umbau bei laufendem Betrieb

Die Umstellung erfolgte nicht als abrupter Schnitt. Der Verkauf ging weiter, während der Verkaufsraum erweitert und die Sortimentsbereiche neu und großzügiger gestaltet wurden. Damit blieb der Standort während der Übergangsphase erreichbar. Zugleich konnten die Voraussetzungen geschaffen werden, um das Angebot übersichtlicher zu präsentieren und die Beratung vor Ort enger miteinander zu verbinden. Gerade die Kombination aus GS bau und GS Raiffeisen-Markt passt zu vielen Alltagssituationen der Kundinnen und Kunden. Wer Material für ein Bau- oder Renovierungsprojekt benötigt, findet am selben Standort ergänzende Sortimente für Garten, Tierhaltung oder Freizeit. Wer mit Anhänger vorfährt, kann größere oder schwerere Waren direkt aufnehmen – etwa Baustoffe, Zubehör oder Futtersäcke. Auch dieser praktische Aspekt war ein Grund dafür, die Angebote am Brägelér Ring zusammenzuführen.

Landwirtschaftliche Nähe bleibt erhalten

Mit der Veränderung am Standort Lohne wird das Angebot neu geordnet, ohne den landwirtschaftlichen Bezug aufzugeben. Landwirtschaftliche Betriebsmittel können weiterhin über GS agri als regionalen Partner bezogen werden.

Damit folgt die Standortentwicklung einem Muster, das die GS in den vergangenen Jahren an mehreren Stellen geprägt hat: Angebote werden dort gebündelt, wo sie für Kundinnen und Kunden im Alltag besser erreichbar und sinnvoll miteinander verbunden sind. Der Standort Lohne steht damit für eine Entwicklung, die nicht allein auf Fläche oder Sortiment zielt, sondern auf klare Strukturen, persönliche Beratung und verlässliche Versorgung in der Region.

Fest steht: Lohne hat mit dem gemeinsamen Standort von GS bau und GS Raiffeisen-Markt einen gebündelten Anlaufpunkt erhalten. Im laufenden Jahr wird sich zeigen, welche zusätzlichen Möglichkeiten sich daraus für Beratung, Sortiment und Service ergeben.



WENN WENIGE TAGE ENTSCHEIDEN

Sichtbare Nährstoffmängel, nasse Böden und enge Vorgaben der Düngeverordnung prägten das Frühjahr 2026. Entscheidend waren fachliche Einordnung und schnelle Reaktion vor Ort.

Die Felderkieks übernahmen in einer Phase mit wechselhaften Bedingungen vor allem eine Aufgabe: Orientierung schaffen, bevor aus knappen Zeitfenstern versäumte Chancen werden, denn das Frühjahr 2026 stellte viele Betriebe vor eine ungewöhnlich enge Abfolge agronomischer und rechtlicher Entscheidungen. Nach einem milden Herbst 2025 starteten zahlreiche Getreidebestände mit sichtbarem Kalium- und Stickstoffmangel in die Vegetationsperiode. Gleichzeitig ließen gefrorene oder wassergesättigte Böden und die strengen Vorgaben der Düngeverordnung vielerorts nur ein bis zwei nutzbare Düngungstage im Februar zu.

Früher Mangel, wenig Spielraum

Der Nährstoffentzug hatte bereits im Herbst eingesetzt. Wachstum und Insektenbelastung hatten die Bestände stark beansprucht, sodass der Oberboden im Frühjahr vielerorts nur noch geringe Reserven aufwies. Für viele Betriebe bedeutete das: Das Getreide ging mit spürbarem Hunger in die Vegetationsphase. Gerade in der Bestockung war eine frühe Versorgung wichtig, zugleich aber nur in sehr kleinen Zeitfenstern überhaupt möglich. Damit verschärfte sich ein Problem, das viele Landwirte aus der Praxis kennen: Fachlich wäre eine frühe Reaktion geboten, rechtlich

und witterungsbedingt ist sie jedoch oft nur an wenigen Tagen umsetzbar. Wer in diesem Moment nicht vorbereitet war, konnte notwendige Maßnahmen nur schwer rechtzeitig nachholen.

Konkrete Empfehlungen für die ersten Entwicklungsphasen

Die Felderkieks starteten deshalb bereits im Februar. Im Mittelpunkt standen nicht allgemeine Hinweise, sondern konkrete Empfehlungen für die jeweils anstehenden Entwicklungsschritte der Bestände. Für die Bestockung wurden rund 20 Kilo Stickstoff genannt, für Mitte März – zur Ährchendifferenzierung – je nach Bestand 70 bis 100 Kilo. Ergänzend wurde der Schwefelbedarf eingeordnet, weil er für die Nährstoffaufnahme eine wichtige Rolle spielt.

Zugleich wurde deutlich gemacht, dass nicht jede Düngungsstrategie unter allen Bedingungen gleich gut funktioniert. Bei niedrigen Bodentemperaturen sind organische Dünger mit Ammoniumstickstoff nicht in jeder Situation die erste Wahl. Entscheidend bleibt, den Bedarf der Pflanzen, die Bodentemperatur und das jeweils nutzbare Wetterfenster gemeinsam zu betrachten.

Drei Zeitpunkte im Blick

Im Gespräch wurde die Frühjahrsversorgung nicht als Einzelmaßnahme, sondern als Folge mehrerer

präziser Schritte beschrieben: zunächst die Versorgung in der Bestockung, dann die zweite Gabe Mitte März und schließlich die weitere Begleitung ab Entwicklungsstadium 32. Diese Logik half den Betrieben, die Düngung entlang der Pflanzenentwicklung zu planen und nicht nur auf den erstbesten Termin zu reagieren.

Gerade unter wechselhaften Bedingungen war dabei Fingerspitzengefühl gefragt. Zu frühe oder unpassende Gaben konnten ebenso problematisch sein, wie verspätete Maßnahmen. Hier übernahmen die Felderkieks ihre wesentliche Aufgabe und schafften Orientierung, damit aus knappen Zeitfenstern keine versäumten Chancen werden.

Sichtbare Unterschiede im Feld

Wie stark frühe Entscheidungen wirken, zeigte sich besonders im Raps. Eine frühe Versorgung führte dort zu dichteren Beständen und besseren Ertragserwartungen. Wo die wenigen zulässigen Düngungstage im Februar ungenutzt blieben, zeigten sich später dünnere Bestände, geringere Ertragsperspektiven und mehr Druck bei der Unkrautregulierung.

Die Felderkieks halfen, knappe Zeitfenster fachlich einzuordnen, Maßnahmen vorzuplanen und Entscheidungen rechtzeitig umzusetzen. Gerade bei engen

rechtlichen und witterungsbedingten Grenzen wird Beratung wertvoll, wenn sie unmittelbar vor der Maßnahme ansetzt.

Kompakt, praxisnah und nah am Tagesablauf

Das Format blieb bewusst kurz und alltagsnah. Die Treffen fanden tagsüber statt und ließen sich gut in den betrieblichen Ablauf integrieren. Viele Teilnehmende kamen direkt vom Feld oder aus dem Stall, notierten konkrete Punkte und setzten sie zeitnah um. Genau darin liegt die Stärke: Wissenstransfer findet dann statt, wenn Entscheidungen anstehen. Statt viele Einzelbesuche zu verteilen, lassen sich in den Felderkieks mehrere Betriebe gleichzeitig mit aktuellem Fachwissen versorgen. Das erhöht die Schlagkraft der Beratung und stärkt den Austausch vor Ort.

Über Getreide hinaus denken

Das Format ist nicht auf Getreide begrenzt. Je nach Saison fließen auch Themen aus Kartoffel- und Zwiebelanbau ein, etwa Pflanzung, Unkrautmanagement, Krautfäuleprophylaxe oder Qualität.

So entwickelt sich die Beratung entlang der Kulturen und ihrer kritischen Zeitfenster weiter. Parallel wird die Feldberatung stärker mit digitalen Werkzeugen verzahnt. Bedarfsermittlung und digitale Ackerschlagkartei gehören vielerorts dazu. Für Betriebe wird es wichtiger, Empfehlung, Dokumentation und Umsetzung zusammenzudenken.

Früh informieren, damit Betriebe handlungsfähig bleiben

Die Grundaufgabe bleibt: Informationen müssen früh, verständlich und vor dem nächsten Arbeitsschritt vorliegen. Deshalb sollen die Düngetermine für Frühjahr 2027 erneut rechtzeitig vorbereitet und kommuniziert werden. Hinzu kommen systematisches Betriebsfeedback, die Einbindung von Nachfolgern, Mitarbeitenden und Berufsschulen sowie die Verbindung von Feldberatung und digitaler Unterstützung. Das Frühjahr 2026 hat gezeigt, dass wenige Tage über die Entwicklung ganzer Bestände entscheiden können. Umso wichtiger bleibt Beratung, die genau dann greift, wenn sie gebraucht wird – so wie bei den Felderkieks.



Strukturen weiterdenken

Wie die GS das eigene Standortnetz strategisch weiterentwickelt und Präsenz, Versorgung und Zusammenarbeit neu organisiert.

Die Anforderungen an Standorte verändern sich spürbar. Kundinnen und Kunden erwarten heute schnelle Erreichbarkeit, verlässliche Ansprechpartner, leistungsfähige Logistik und Angebote, die besser miteinander verzahnt sind. Für die GS ist das Anlass, die eigene Standortstruktur konsequent weiterzuentwickeln.

Dabei steht nicht die Frage im Mittelpunkt, wie viele Standorte betrieben werden, sondern wie Nähe, Versorgung und Service künftig am besten organisiert werden können. Die Antwort darauf liegt für die GS in einer stärkeren Verbindung aus persönlicher Beratung, leistungsfähiger Logistik, moderner Infrastruktur, digitalen Lösungen und genossenschaftlicher Zusammenarbeit. Die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2025/2026 zeigen diesen Kurs deutlich.

Standorte strategisch weiterentwickeln

Im November 2025 wurde das Agrargeschäft am Standort Lohne an GS bau und den GS Raiffeisen-Markt übergeben. Der Standort wird seitdem zu einem kombinierten Marktstandort weiterentwickelt. Die Ackerbauberatung bleibt erhalten und erfolgt verstärkt


„Entscheidend ist nicht die Anzahl der Standorte, sondern wie gut wir erreichbar sind – persönlich, digital und in der Logistik.“

Jana Scholz, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

direkt auf den Betrieben sowie über die digitale Geschäftsstelle akoro.

Zum 31. Januar 2026 wurde der Agrarstandort Börger im Zuge einer Neuordnung der regionalen Standortstruktur in die Verantwortung der Raiffeisen Ems-Vechte eG überführt. Für die GS bedeutet dieser Schritt keine Aufgabe der Region, sondern eine veränderte Form der Betreuung – insbesondere über Außendienst und Direktbelieferung. Beratung, Versorgung und Logistik bleiben gesichert, da der Standort mit den bekannten Ansprechpartnern in genossenschaftlicher Hand weitergeführt wird.

Mit dem Standort Melchiorshausen geht die GS einen



weiteren strategischen Schritt. Gemeinsam mit der Raiffeisen Waren genossenschaft Niedersachsen Mitte eG wurde die Raiffeisen Melchiorshausen GmbH gegründet. Ziel ist es, den Standort gemeinsam weiterzuentwickeln, zusätzliche Angebote für landwirtschaftliche Betriebe in der Region zu schaffen und die regionale Präsenz langfristig zu stärken. Die bestehenden Beratungsstrukturen und Ansprechpartner bleiben dabei erhalten. Gleichzeitig schafft die neue Gesellschaft die Grundlage, den Standort unternehmerisch fokussiert auszubauen und die Zusammenarbeit im genossenschaftlichen Verbund gezielt weiterzuentwickeln.

Garrel als Beispiel für die neue Standortlogik

Die Veränderungen betreffen nicht nur den Agrarbereich. Auch GS bau und GS Raiffeisen-Markt entwickeln ihre Standortstruktur gezielt weiter. Besonders sichtbar wird dies am neuen Standort Garrel. Dort bündelt die GS mehrere Geschäftsbereiche an einem zentralen Standort und verbindet Marktgeschäft, Baustoffhandel, moderne Infrastruktur und regionale Versorgung.

Im Zuge dieser Entwicklung wurde der Baustoffstandort Bösel aufgegeben und nach Garrel verlagert. Gleichzeitig entstand ein deutlich erweitertes Angebot mit größeren Flächen, moderner Ausstattung und leistungsfähiger Logistik. Die dahinterstehende Strategie ist klar: Statt vieler einzelner Strukturen entstehen leistungsfähige Standorte mit breiterem Angebot, besserer Verzahnung und höherer Effizienz.

Nähe verändert sich

Die GS reagiert mit dieser Entwicklung auf verändertes Kundenverhalten. Viele Kundinnen und Kunden

erwarten heute schnelle Erreichbarkeit, flexible Lieferstrukturen und direkte Ansprechpartner. Die klassische Rolle einzelner Geschäftsstellen verändert sich dadurch zunehmend.

Nähe entsteht heute nicht mehr ausschließlich durch einen Standort im Ort. Entscheidend sind funktionierende Prozesse, verlässliche Ansprechpartner und die Möglichkeit, Leistungen flexibel nutzen zu können.

Deshalb investiert die GS gezielt in moderne Logistik, digitale Services und Beratung nah am Kunden. Mit akoro steht zusätzlich eine digitale Geschäftsstelle zur Verfügung, über die viele Anliegen unabhängig von Öffnungszeiten bearbeitet werden können. Die persönliche Betreuung bleibt dabei ein zentraler Bestandteil des genossenschaftlichen Selbstverständnisses. Sie wird künftig jedoch stärker mobil, flexibler und standortunabhängiger organisiert.

Strukturwandel aktiv gestalten

Die aktuelle Standortentwicklung reiht sich in eine Reihe strategischer Veränderungen der vergangenen Jahre ein. Bereits Projekte wie die FutterAllianz, Werksspezialisierungen oder neue Logistikstrukturen wurden von der GS bewusst offen kommuniziert und langfristig eingeordnet.

Auch die Standortstrategie folgt diesem Ansatz. Sie ist Teil eines langfristigen Prozesses, mit dem die GS ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern und gleichzeitig ihre Rolle als regionaler Partner weiter stärken will. Dabei bleibt das Ziel unverändert: Kundinnen und Kunden zuverlässig zu begleiten und die Genossenschaft wirtschaftlich stabil für die Zukunft aufzustellen.

Blick nach vorn

Die GS wird ihr Standortnetz auch künftig weiterentwickeln. Entscheidend bleibt dabei die Balance zwischen regionaler Präsenz, wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und moderner Infrastruktur.

Die Kombination aus persönlicher Betreuung, starken Partnerschaften, digitaler Erreichbarkeit und leistungsfähiger Logistik wird dabei zunehmend zum strategischen Fundament der Genossenschaft. Denn Nähe definiert sich heute nicht allein über Gebäude. Sie entsteht dort, wo Beratung, Versorgung und Zusammenarbeit zuverlässig funktionieren.

Tanken mit Gewinnchance!

Kundenbindung mit Mehrwert.

Mit den wechselnden Tankaktionen hat GS energie im Geschäftsjahr 2025/2026 ein attraktives Mehrwertprogramm für die Kundinnen und Kunden an den genossenschaftlichen Shop-Tankstellen etabliert. Ergänzt werden die Aktionen durch das Gewinnspiel „Sonntag. Tanktag. Glückstag“, das für zusätzliche Aufmerksamkeit und Frequenz sorgt.

Ab einem Tankumsatz von 60 Euro profitieren Kundinnen und Kunden von wechselnden Vergünstigungen:

In den Wintermonaten gibt es ein Heißgetränk gratis, im Frühjahr winkt eine Autowäsche zum halben Preis, im Sommer ein kostenloses Eis – und zum Jahresende erneut ein warmes Getränk als Dankeschön.

Sonntag. Tanktag. Glückstag!

Ergänzt werden die Aktionen seit Anfang 2026 durch das quartalsweise „Tankeschön-Gewinnspiel“, das sowohl für Aufmerksamkeit sorgt als auch sonntags zusätzliche Frequenz an den Standorten schafft. Den Auftakt machte im Frühjahr die Verlosung von zwei GS bau-Gutscheinen im Wert von jeweils 300 Euro. Im Sommer steht ein hochwertiger Grill – gesponsert von GS Raiffeisen-Markt – zur Verlosung, im Herbst gewinnen Gutscheine einer regionalen Gastronomie-Kette und zum Jahresende Tankgutscheine im Gesamtwert von 500 Euro. Die Teilnahme erfolgt unkompliziert per QR-Code und WhatsApp-Nachricht – ein bewusst niedrigschwelliger Zugang, der gut angenommen wird.

Der Marketing-Mix bringt's

Kommuniziert werden die Aktionen über einen breiten Medienmix: Plakate und Spannrahmenbanner an den Tankstellen, digitale Bildschirme an den Zapfsäulen, die GS energie-Website, Google Local News,



WhatsApp-Statusmeldungen, Pushbenachrichtigungen über die GS App sowie Beiträge auf Instagram, Facebook, TikTok und YouTube – einschließlich eigens produzierter Kurzvideos. So wird eine hohe Sichtbarkeit in der Region und eine direkte Ansprache der Zielgruppen sichergestellt.

Crossselling als Marketing-Instrument

Die Tankaktionen stärken die Kundenbindung an den GS energie-Standorten und unterstreichen den genossenschaftlichen Anspruch, echten Mehrwert vor Ort zu schaffen. Darüber hinaus werden über das Cross-Selling beim „Tankeschön-Gewinnspiel“ Synergien mit anderen Unternehmensbereichen genutzt und diese in den Fokus der Kundinnen und Kunden gerückt.

GS energie zeigt damit: Als Teil der GS investiert sie gezielt in die Zufriedenheit und Treue ihrer Kundinnen und Kunden für alle Unternehmensbereiche der GS.

„Der 300 Euro-Gutschein von GS bau fließt direkt in meine neue Terrasse.“

– Stephanie W., Gewinnerin des Tankeschön-Gewinnspiels

DER OM AGRAR-GIPFEL

Wie bleibt die Agrarregion Oldenburger Münsterland auch im Jahr 2035 leistungsfähig und zukunftssicher? Diese Frage stand im Mittelpunkt des ersten OM-Medien-Agrargipfels am 30. September 2025 im Ecopark in Emstek. Rund 200 Gäste aus Landwirtschaft, Agrarwirtschaft, Politik und Wissenschaft diskutierten im OM-Medienhaus über die Perspektiven einer Region, die wirtschaftlich stark vom Agrarsektor geprägt ist. Für uns als GS Die Genossenschaft eG war die Teilnahme mehr als ein fachlicher Beitrag – sie war Ausdruck unseres genossenschaftlichen Selbstverständnisses: Verantwortung für die gesamte Wertschöpfungskette zu übernehmen.

Systemisch denken für eine verlässliche Agrarregion

Die Wertschöpfungskette ganzheitlich im Blick

In seinem Impuls betonte unser geschäftsführendes Vorstandsmitglied Cord Schiplage, dass die Agrarregion nur dann dauerhaft wettbewerbsfähig bleibt, wenn sie systemisch denkt – also vom landwirtschaftlichen Betrieb bis zum Endverbraucher.

Wir arbeiten seit Jahren daran, Beteiligungen und Kooperationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette weiterzuentwickeln. Von der Aufzucht über Futtermühlen und Schlachtbetriebe bis zur Verarbeitung verfolgen wir das Ziel eines verlässlichen Konzepts „von der Sau bis zum Endverbraucher“.

Dieses Prinzip gilt auch für unsere Bio-Wertschöpfungsketten – vom Elterntier bis zum fertigen Produkt. Transparente Prozesse und klar definierte Verantwortlichkeiten sind dabei zentrale Voraussetzungen.

Allianzen als Stabilitätsfaktor - Digitalisierung als Strukturthema

Ein wesentliches Thema des Gipfels war die Bedeutung starker Partnerschaften sowie die Digitalisierung als ein zentrales Zukunftsthema. Digitale Werkzeuge im Ackerbau

unterstützen bei Düngedarfsermittlungen, Nährstoffplanungen und Dokumentationen. Ziel ist es, Betriebe fachlich zu unterstützen und administrative Prozesse zu vereinfachen.

Verantwortung für die Region

Der Agrargipfel hat deutlich gemacht: Die Herausforderungen – von Tierwohlanforderungen über Bürokratie bis zu Energie- und Standortfragen – lassen sich nicht isoliert lösen.

Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele.

– Friedrich Wilhelm Raiffeisen



Es braucht verlässliche Rahmenbedingungen und einen offenen Dialog zwischen allen Akteuren.

Als Genossenschaft verstehen wir uns als Teil dieser regionalen Verantwortungsgemeinschaft. Unser Anspruch ist es, Mitgliederorientierung, wirtschaftliche Stabilität und kooperative Strukturen miteinander zu verbinden.





Ackerprofi wächst mit den Anforderungen

Digitale Dokumentation wird zum Standard – und zur Grundlage für sichere Betriebsführung

Die Anforderungen an die Dokumentation in diesen Bereichen nehmen weiter zu. Neue gesetzliche Vorgaben, insbesondere im Bereich Pflanzenschutz, führen dazu, dass landwirtschaftliche Betriebe ihre Prozesse zunehmend digital abbilden müssen. Vor diesem Hintergrund hat sich Ackerprofi als effiziente Lösung etabliert, um Betriebe bei der Einhaltung dieser Vorgaben zu unterstützen.

Gesetzliche Anforderungen treiben Entwicklung

Ein wesentlicher Treiber für die Weiterentwicklung von Ackerprofi sind die neuen gesetzlichen Anforderungen zur digitalen Dokumentation von Pflanzenschutzmaßnahmen. Nach

derzeitigem Stand wird die elektronische Erfassung ab 2027 verpflichtend. Bereits heute zeigt sich, dass die Anforderungen an die Betriebe deutlich steigen und eine strukturierte Datenerfassung notwendig wird.

Ackerprofi wurde im Berichtsjahr gezielt weiterentwickelt, um diese Anforderungen frühzeitig abzubilden. Gleichzeitig wurden Themen wie Precision Farming ausgebaut und auch die THG-Bilanzierung integriert, um Betrieben eine zukunftsfähige Arbeitsgrundlage zu bieten.

Steigende Nachfrage und wachsende Nutzung

Diese Entwicklung spiegelt sich auch in unseren Nutzerzahlen

wider: Im Jahr 2026 konnten bereits jetzt über 30 neue Betriebe gewonnen werden. Insgesamt nutzen derzeit 230 Betriebe über die GS Ackerprofi.

Durch die persönliche Ersteinrichtung können Landwirte schnell und unkompliziert in das System einsteigen. Dies unterstreicht den steigenden Bedarf an praxisnaher Begleitung im Zuge der Digitalisierung.

Praktischer Nutzen im Betriebsalltag

Der Mehrwert zeigt sich insbesondere in der Kombination aus Automatisierung und Kontrolle im täglichen Einsatz. Ein zentrales Element ist die automatische Belegfreischaltung: bezogene Betriebsmittel wie Pflanzenschutzmittel, Saatgut oder Dünger werden direkt in das Lager von Ackerprofi übertragen und müssen anschließend nur noch auf den jeweiligen Flächen verteilt werden. Dadurch werden manuelle Arbeitsschritte reduziert und Fehlerquellen minimiert.

Ergänzend prüft der integrierte Pflanzenschutzmittelcheck automatisch Zulassung, Aufwandmengen und Anwendungszeitpunkte. Damit unterstützt Ackerprofi die Betriebe dabei, gesetzliche Vorgaben einzuhalten und Risiken bei Kontrollen zu reduzieren.

Die Anwendung steht den Landwirten auch während der Arbeit auf dem Feld als App zur Verfügung.

Persönliche Betreuung als Erfolgsfaktor

Neben der technischen Lösung ist die persönliche Betreuung ein wesentlicher Bestandteil des Angebots. Jeder Betrieb hat feste Ansprechpartner, die bei Einrichtung, Anwendung und laufenden Fragen unterstützen.

Auf Wunsch übernehmen wir auch die Dokumentation für unsere Kunden. Das heißt, wir erstellen die Düngebedarfsermittlung, die Düngeedokumentation, die 170-kg-N-Berechnung inkl. ENNI-Meldungen und Wirtschaftsdüngermeldungen sowie die Pflanzenschutzmittel-dokumentation.

Ein konkretes Beispiel zeigt den praktischen Nutzen: Erhält ein Betrieb eine düngerechtl. Kontrolle, übernimmt die GS auf Wunsch die Zusammenstellung aller relevanten Unterlagen. Diese werden gemeinsam mit dem Landwirt abgestimmt, bevor sie an den Prüfdienst übergeben werden. So wird sichergestellt, dass die Anforderungen vollständig und korrekt erfüllt sind.

Schulungen stärken Anwendungssicherheit

Um die Nutzung weiter zu festigen, wurden im Berichtsjahr gezielte Schulungen durchgeführt. Insgesamt fanden zehn Schulungen mit 60 Teilnehmenden statt. Diese Veranstaltungen dienen nicht nur der technischen Einweisung, sondern auch dem Austausch zwischen den Betrieben. Dabei zeigte sich, dass für viele Anwender nicht die Zeitersparnis, sondern die Sicherheit bei der Dokumentation im Vordergrund steht. Wir stehen im direkten Austausch mit den Entwicklern der Software. Daher können wir eigene Ideen einbringen und Rückmeldungen von unseren Kunden weitergeben, um die Weiterentwicklung gezielt an den praktischen Anforderungen auszurichten und die Nutzerfreundlichkeit im Alltag zu verbessern.

Ausbau von Team und Leistungen

Die Abteilung Acker- und Nährstoffmanagement umfasst seit

Die Sicherheit bei der Dokumentation ist für viele Betriebe entscheidender als die reine Zeitersparnis.

– Monika Wehage, Abteilungsleiterin Acker- und Nährstoffmanagement

2026 alle Bereiche von Ackerprofi, Nährstoffbörse, Precision Farming, Bodenprobenservice und Wetterstationen. Diese Bereiche haben wir zusammengefasst, um die Betriebe ganzheitlich rund um das Ackermanagement umfassend betreuen zu können.

Vorbereitung auf 2027

Ein klarer Fokus liegt auf der Vorbereitung der Betriebe auf die verpflichtende digitale Dokumentation der Pflanzenschutzmaßnahmen ab 2027. Bereits 2025 wurden Betriebe aktiv angesprochen, um frühzeitig mit der Nutzung zu beginnen. „Ein früher Einstieg hilft, Routine aufzubauen und Fehler zu vermeiden“, betont Louisa Schulze-Osthoff, Mitarbeiterin im Bereich Acker- und Nährstoffmanagement.

Marktposition weiter gestärkt

Insgesamt gibt es 100 Ackerprofi-Partner in Deutschland.

Die positive Entwicklung von Ackerprofi wird auch durch externe Auszeichnungen bestätigt. So wurde die GS im Februar 2026 als „Vertriebspartner des Monats“ ausgezeichnet. Grundlage dafür sind die hohe Nutzungsrate und die enge Betreuung der Betriebe. Die Verbindung aus digitaler Lösung und persönlicher Begleitung stärkt damit die Marktposition.

Digitalisierung als Daueraufgabe

Die kommenden Jahre werden weiterhin durch steigende Anforderungen und neue Themen geprägt sein. Ackerprofi wird daher kontinuierlich weiterentwickelt, um Betriebe auch künftig bei Dokumentation, Planung und Entscheidungsprozessen zu unterstützen. Die Digitalisierung im Ackerbau ist damit kein einmaliges Projekt, sondern ein fortlaufender Prozess, der eng mit den Anforderungen der Praxis verknüpft bleibt.



AUTORIN

Monika Wehage

Abteilungsleiterin Acker- und Nährstoffmanagement



monika.wehage@gs-agri.de



AUTORIN

Louisa Schulze-Osthoff

Mitarbeiterin im Bereich Acker- und Nährstoffmanagement



louisa.schulze-osthoff@gs-agri.de



Dialog für verlässliche Rahmenbedingungen

Mit „Perspektiven 2026“ bringt die GS Landwirtschaft und Politik in den direkten Austausch

Die agrarpolitischen Rahmenbedingungen bleiben ein entscheidender Faktor für die Entwicklung der Landwirtschaft. Gleichzeitig wächst der Bedarf an Austausch zwischen Praxis und Politik. Vor diesem Hintergrund hat die GS Die Genossenschaft eG gemeinsam mit der Raiffeisen Ems-Vechte die Veranstaltung „Perspektiven 2026“ in Schneiderkrug ausgerichtet. Rund 600 Vertreterinnen und Vertreter aus Landwirtschaft, Politik, Wirtschaft und Genossenschaftswesen nutzten die Gelegenheit zum Dialog.

Zwischen Regulierung und Wettbewerbsdruck

Die Diskussionen machten deutlich, dass viele landwirtschaftliche Betriebe aktuell unter unsicheren Rahmenbedingungen agieren. Themen wie Bürokratie, Förderpolitik und internationale Wettbewerbsbedingungen beeinflussen Investitionsentscheidungen unmittelbar. Bundeslandwirtschaftsminister Alois Rainer stellte in seinem Impulsvortrag den Abbau bürokratischer Vorgaben sowie verlässliche Förderbedingungen in den

Mittelpunkt. Gleichzeitig betonte er die Bedeutung von Ernährungssicherung, Kreislaufwirtschaft und regionaler Wertschöpfung für die zukünftige Ausrichtung der Agrarpolitik.

Plattform für den Austausch von Praxis und Politik

Im Zentrum der Veranstaltung stand die Podiumsdiskussion mit Vertreterinnen und Vertretern aus Landwirtschaft, Verbänden und Wirtschaft. Diskutiert wurden unter anderem die Auswirkungen regulatorischer Vorgaben auf betriebliche Entscheidungen

„Die Bürokratie ist die Geißel unserer Neuzeit.“

—
Alois Rainer, Bundesminister für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat

sowie die Anforderungen an faire Wettbewerbsbedingungen im internationalen Umfeld. Die unterschiedlichen Perspektiven verdeutlichten, wie stark politische Entscheidungen in die tägliche Arbeit landwirtschaftlicher Betriebe hineinwirken. Gleichzeitig wurde deutlich, dass praxisnahe Rückmeldungen eine wichtige Grundlage für zukünftige politische

Maßnahmen darstellen.

Genossenschaften als verbindendes Element

Die Veranstaltung unterstreicht die Rolle der Genossenschaften als Schnittstelle zwischen Mitgliedern und politischen Entscheidungsprozessen. Cord Schiplage, Vorstand der GS Die Genossenschaft eG, ordnet ein: „Die Diskussion zeigt, dass die Betriebe in unserer Region klare und verlässliche Rahmenbedingungen benötigen. Themen wie Bürokratie, Investitionssicherheit und Wettbewerb wirken sich unmittelbar auf die tägliche Arbeit in der Landwirtschaft aus.“ Auch Albert Weersmann, Vorstand der Raiffeisenbank Ems-Vechte eG, betont: „Als regional verankerte Genossenschaften bringen wir die Perspektiven unserer Mitglieder in den Dialog ein.“

Austausch über den fachlichen Rahmen hinaus

Neben dem offiziellen Programm bot die Veranstaltung Raum für persönliche Gespräche zwischen den Teilnehmenden. Dieser informelle Austausch ist ein wesentlicher Bestandteil des Formats und trägt dazu bei, unterschiedliche Sichtweisen besser zu verstehen.



Dialog als dauerhafte Aufgabe

Die Veranstaltung „Perspektiven 2026“ zeigt, dass der strukturierte Austausch zwischen Politik und Praxis ein wichtiger Baustein für die Weiterentwicklung der Agrarwirtschaft ist. Für die GS bleibt es daher eine zentrale Aufgabe, solche Plattformen auch künftig zu schaffen und die Interessen ihrer Mitglieder in den politischen Diskurs einzubringen.



Modernisierung im Fokus: Beratung neu gedacht

Der Markt im Baustoffbereich hat sich im zurückliegenden Geschäftsjahr spürbar verändert. Während der Neubau – insbesondere im privaten Wohnungsbau – unter Druck steht, gewinnt die Modernisierung bestehender Gebäude zunehmend an Bedeutung. Steigende Baukosten, veränderte Finanzierungsbedingungen und eine wachsende Unsicherheit bei Investitionsentscheidungen führen dazu, dass viele Bauherren den Fokus auf den Bestand legen. Für unsere Kunden bedeutet das: Der Bedarf an Orientierung wächst. Die Vielzahl an Möglichkeiten, gesetzlichen Anforderungen und Förderprogrammen macht Modernisierungsvorhaben komplexer als noch vor wenigen Jahren.

Orientierung schaffen – strukturiert beraten

Vor diesem Hintergrund haben wir begonnen, das Konzept der Modernisierungscoaches aufzubauen. Ziel ist es, Kunden bei Modernisierungsvorhaben frühzeitig zu begleiten und als zentrale Schnittstelle zwischen verschiedenen Gewerken, Planern und Förderthemen zu agieren. Ein Modernisierungscoach unterstützt dabei, aus ersten Ideen konkrete Maßnahmen abzuleiten. Häufig beginnen Projekte mit einzelnen Vorhaben – etwa der Sanierung eines Badezimmers oder dem Austausch von Bauteilen. Im Gespräch zeigt sich jedoch oft, dass weitere

Maßnahmen sinnvoll kombiniert werden können, beispielsweise im Bereich Boden, Außenanlagen oder energetische Sanierung.

Schnittstelle zwischen Planung und Umsetzung

Die Rolle des Modernisierungscoaches besteht darin, diese Zusammenhänge sichtbar zu machen. Auf Basis strukturierter Bedarfsermittlung werden Projekte gebündelt, priorisiert und gemeinsam mit passenden Partnern weiterentwickelt. Dabei steht nicht die einzelne Produktlösung im Vordergrund, sondern die ganzheitliche Betrachtung des Vorhabens. Themen wie Fördermöglichkeiten, technische Anforderungen oder die Koordination beteiligter Gewerke werden frühzeitig eingeordnet.

Aufbauphase mit Perspektive

Der Bereich befindet sich aktuell

noch im Aufbau. Qualifizierungsmaßnahmen wurden gestartet, erste Strukturen geschaffen. Gleichzeitig zeigt sich, dass dieses Beratungsangebot perspektivisch eine wichtige Rolle im Leistungsportfolio einnehmen kann. Gerade vor dem Hintergrund eines sich verändernden Marktes wird die Fähigkeit, Kunden ganzheitlich zu begleiten, zunehmend entscheidend.

Blick nach vorn

Die Modernisierung wird in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Unser Ziel ist es, diese Entwicklung aktiv zu begleiten und unsere Beratungsleistung entsprechend weiterzuentwickeln. Dabei verstehen wir den Modernisierungscoach als wichtigen Baustein, um näher an den Kunden zu rücken und Projekte frühzeitig mitzugestalten.

Unsere Modernisierungscoaches



Leon Brake

Beratung und Verkauf GS bau



leon.brake@gs-bau.de



Marius Schrand

Beratung und Verkauf GS bau



marius.schrand@gs-bau.de

Spieltag in jungen Händen

Gemeinsam Verantwortung übernehmen.

Was entsteht, wenn junge Menschen aus unterschiedlichen Bereichen freiwillig zusammenarbeiten und gemeinsam Verantwortung übernehmen? Beim Spieltagssponsoring der GS Die Genossenschaft eG im RASTA Dome wurde genau das sichtbar: Teamgeist, Eigeninitiative und gelebte Zusammenarbeit. Am 7. Dezember war die GS offizieller Spieltagssponsor beim Heimspiel von RASTA Vechta gegen die Hamburg Towers.

Verantwortung, die wachsen lässt

Hinter dem Sponsoring stand dabei weit mehr als ein regionaler Markenauftritt. Der Spieltag wurde als besonderes Azubiprojekt von engagierten Auszubildenden aus verschiedenen Ausbildungsberufen und Unternehmensbereichen der GS geplant und umgesetzt. Die Beteiligten brachten eigene Ideen ein, organisierten den Auftritt gemeinsam und übernahmen Verantwortung für die Umsetzung vor Ort. Zum Projektteam gehörten unter anderem Valentin Beisel, Darya Shirangi, Jonas Otten, Leo Wienken und Tim Beeken.

Für die Besucherinnen und Besucher war die GS im RASTA Dome an vielen Stellen sichtbar und erlebbar – mit Aktionen, Gesprächen und Begegnungen rund um den Spieltag. Für das Projektteam selbst blieb vor allem die Erfahrung, gemeinsam etwas erfolgreich umgesetzt zu haben. Auch sportlich bot der Abend einen gelungenen Rahmen: RASTA Vechta gewann die Partie vor ausverkauftem Haus mit 97:95 gegen die Hamburg Towers. Mit viel Engagement und Teamgeist zeigte das Projekt, wie wertvoll bereichsübergreifende Zusammenarbeit und eigenverantwortliches Arbeiten bereits in der Ausbildung sein können.

„Der Spieltag war ein starkes Zeichen dafür, wie junge Menschen in unserer Genossenschaft Verantwortung übernehmen und gemeinsam über sich hinauswachsen.“

Laura Schröder, Personalreferentin und Ausbildungskoordinatorin

Der Spieltag machte damit nicht nur die Verbundenheit der GS zur Region sichtbar, sondern unterstrich auch den hohen Stellenwert von Ausbildung und Nachwuchsförderung innerhalb der Genossenschaft.





Bauen vorab erlebbar machen

Wer baut, saniert oder modernisiert, muss heute viele Entscheidungen in kurzer Zeit treffen. Gerade bei Verblendern, Fliesen, Türen, Bodenbelägen oder Pflastersteinen stellt sich oft dieselbe Frage: Wie wirkt das Produkt später im Zusammenspiel mit Gebäude oder Raum? Klassische Musterflächen und Kataloge helfen bei der Auswahl, stoßen aber dort an Grenzen, wo Proportionen, Farbwirkung und Materialübergänge entscheidend werden. Mit dem VR-Raum in Garrel erweitert GS bau die Beratung um ein Werkzeug, das genau hier ansetzt.

Wenn Muster allein nicht mehr ausreichen

Im Mittelpunkt steht nicht die Technik um ihrer selbst willen, sondern ihr praktischer Nutzen in der Beratung. Kundinnen und Kunden können sich mit Hilfe der VR-Brille virtuell durch Außen- und Innenbereiche bewegen, Oberflächen aus der Nähe betrachten

und unterschiedliche Varianten direkt vergleichen. Das schafft Mehrwert vor allem dort, wo einzelne Muster nur einen Ausschnitt zeigen, die eigentliche Wirkung aber erst im Raum entsteht.

So lassen sich Verblender, Dachpfannen, Pflastersteine, Fliesen, Vinylböden, Innentüren, Garagentore oder Fensterfarben nicht

„Wenn Kunden Materialien nicht nur als Muster sehen, sondern im Raum erleben, wird die Entscheidung deutlich greifbarer.“

– Andre Reimann, Standortleiter GS bau Garrel

nur isoliert, sondern im räumlichen Zusammenhang erleben. Für die Beratung bedeutet das: Entscheidungen werden anschaulicher, Rückfragen konkreter

und Unsicherheiten geringer. Die VR-Anwendung ersetzt nicht das persönliche Gespräch, sondern ergänzt es um eine zusätzliche Ebene der Orientierung.

Zwei Wege durch die Anwendung

Ein Vorteil des Systems liegt in seiner flexiblen Nutzung. Kundinnen und Kunden, die sich sicher in der

Anwendung bewegen, können mit dem Controller selbst durch die Visualisierung navigieren und Produkte auswählen. Daneben gibt es eine geführte Variante: Hier übernimmt

Vom Muster zur Raumwirkung:
Beratung im VR-Raum.



ein Berater die Steuerung über PC und Monitor, während die Kundin oder der Kunde die Darstellung über die Brille oder parallel über den Bildschirm verfolgt. Gerade diese zweite Form ist in der Beratungspraxis wichtig. Sie ermöglicht es, auch diejenigen mitzunehmen, die sich in einer digitalen Umgebung nicht selbstständig bewegen möchten. Begleitpersonen können zusätzlich über einen Fernseher einbezogen werden. Aus einem technischen Termin wird so ein gemeinsames Beratungsgespräch, in dem Eindrücke direkt besprochen und Varianten abgewogen werden können.

Standardlösungen und individuelle Planung

Für viele Beratungssituationen stehen standardisierte Gebäudetypen wie Bungalow, Doppelhaus und Stadtvilla zur Verfügung. Sie bilden typische Ausgangssituationen ab und ermöglichen schnelle Vergleiche zwischen Materialien und Gestaltungsrichtungen – besonders dann, wenn noch nicht jedes Detail festgelegt ist, aber bereits eine räumliche Vorstellung entstehen soll. Darüber hinaus können auch individuelle Grundrisse eingebunden werden. Diese Option eignet sich besonders für konkret geplante Bauvorhaben, bei denen die Visualisierung gezielt zur Entscheidungsfindung eingesetzt

werden soll. Da die Umsetzung individuell vorbereitet wird, erfolgt sie nach gesonderter Abstimmung und mit etwas Vorlauf. So entsteht eine passgenaue Darstellung, die die persönliche Planung noch konkreter und greifbarer macht.

Breites Sortiment, laufende Weiterentwicklung

Das VR-System deckt bereits ein breites Produktspektrum ab und kann bei Bedarf um neue Lieferanten und Produkte ergänzt werden, sofern die erforderlichen Daten vorliegen. Damit bleibt die Anwendung eng an das Sortiment von GS bau angebunden. Je näher die digitale Darstellung an der tatsächlichen Produktauswahl liegt, desto größer ist ihr Nutzen im Beratungsgespräch. Laufende Updates halten die Auswahl aktuell und sichern die Anschlussfähigkeit an neue Anforderungen aus der Beratung.

Noch in der Aufbauphase

Gleichzeitig zeigt das Material, dass sich das Angebot noch in einer frühen Ausbauphase befindet. Aktuell finden erste VR-Termine statt. Das ist ein erster stabiler Ansatz. Die Anwendung wird von nun an immer stärker in den Beratungsalltag eingebunden. Deshalb liegt der nächste Schritt vor allem in der Prozessgestaltung. Künftig sollen feste Zeitfenster für

VR-Termine helfen, die Nutzung planbarer zu machen und Beratungsqualität abzusichern. Der Aufwand pro Termin kann stark variieren: Manche Gespräche dauern nur kurz, andere mehrere Stunden. Derzeit ist das Angebot auf Garrel konzentriert. Perspektivisch sollen weitere Mitarbeitende geschult werden.

Früher in die Entscheidungsphase kommen

Der VR-Raum soll Kundinnen und Kunden früher im Bauprozess erreichen. Wer Materialien realitätsnah erlebt, entscheidet sicherer – und GS bau kann sich bereits in der Auswahlphase als beratender Ansprechpartner positionieren. Planerabende, Standortkommunikation und digitale Maßnahmen sollen das Angebot bekannter machen. Ziel ist es, den VR-Raum organisatorisch zu verstetigen, personell abzusichern und fest in der Baustoffberatung zu verankern.



Andre Reimann

Standortleiter GS bau Garrel



andre.reimann@gs-bau.de

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**

Sonja Niemann und Sonja Meyer

Auftragsannahme Mischfutter

Telefon 04447 802-234 und -422

futterbestellung@gs-agri.de

Jan Wallays

Produktmanager Saatgut

Telefon 04447 802-216

jan.wallays@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 92683-12

simon.jansen@gs-bio.de

GS bau

Steffen Bogumil

Vertriebsleiter Baustoffe

Telefon 04471 9493-34

steffen.bogumil@gs-bau.de

Vanessa Siemer

Bio-Einkauf

Telefon 04473 92683-14

vanessa.siemer@gs-bio.de

Markus Rieken

Abteilungsleiter Logistik GS bau

Telefon 04471 9493-39

markus.rieken@gs-bau.de

*Ihr direkter Kontakt
in die Abteilungen*

Warenbuchhaltung:

warenbuchhaltung@gs-genossenschaft.de

Finanzbuchhaltung/Stammdaten:

stammdaten@gs-genossenschaft.de

Steffen Grave

Abteilungsleiter Tankstellen
Telefon 04447 81128-56
steffen.grave@gs-energie.de

Max Imsande

Verwaltung GS Raiffeisen-Märkte
Telefon 0160 90231975
max.imsande@gs-raiffeisenmarkt.de

Steffen Meyer

Vertrieb Energie und Brennstoffe
Telefon 04447 81128-54
steffen.meyer@gs-energie.de

Petra Schönig

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



Telefon 04447 802-0

Monika Wehage

Abteilungsleiterin Acker- und Nährstoffmanagement
Telefon 04447 802-218
monika.wehage@gs-agri.de

Louisa Schulze-Osthoff

Mitarbeiterin Acker- und Nährstoffmanagement
Telefon 04447 802-103
louisa.schulze-osthoff@gs-agri.de

Personalabteilung GS Gruppe:
personal@gs-genossenschaft.de

Naturdungabteilung:
naturdung@gs-agri.de

Marketingabteilung:
marketing@gs-genossenschaft.de

Abwicklung Bodenproben:
bodenproben@gs-agri.de

Anfragen GS bau:
ichsuche@gs-bau.de

Mineralölabteilung:
mineraloel@gs-energie.de



Unsere

RUHESTÄNDLER

UND

JUBILARE

*♥-lichen Glückwunsch und
vielen Dank für euren Einsatz!*

Hans Lübke

Bereichsleiter GS bio

Renteneintritt: 30.06.2025

Nach 42 Jahren Betriebszugehörigkeit verabschieden wir einen Kollegen, der das Unternehmen über viele Jahre mitgeprägt hat. Als echter Teamplayer war er bei Kolleginnen und Kollegen gleichermaßen geschätzt. Seine freundliche Art, seine Hilfsbereitschaft und seine positive Einstellung machten die Zusammenarbeit mit ihm besonders angenehm.

Mit über 30 Jahren Erfahrung im Mischfutterbereich prägte er die Genossenschaft in verschiedenen Funktionen – vom Vertrieb über die Produktionsoptimierung bis hin zum Bereichsleiter. Dank seines umfassenden Fachwissens und seiner offenen, positiven Art genießt Hans sowohl innerhalb des Unternehmens als auch bei Landwirtinnen und Landwirten in ganz Süddoldeburg große Wertschätzung.

Als ausgewiesener Futterexperte war er über viele Jahre ein geschätzter Ansprechpartner.

Auch außerhalb des Berufs ist er aktiv und vielseitig interessiert. Als begeisterter Reiter engagiert er sich im Reitverein und verbringt gerne Zeit im Sattel. Wir danken ihm herzlich für seinen Einsatz und seine Treue zur Genossenschaft und wünschen ihm für den Ruhestand Gesundheit, viele schöne Erlebnisse und weiterhin viel Freude bei seinen Hobbys.

Elfriede Eckholt

Verkäuferin im GS Raiffeisen-Markt Molbergen

Renteneintritt: 31.07.2025

Keine Feier ohne Elfriede – dieser Satz war bei der GS über viele Jahre Programm. Mit ihrer fröhlichen Art, ihrem ansteckenden Lachen und ihrer offenen Persönlichkeit prägte sie das Team unseres Raiffeisen-Marktes in Molbergen.

Bei Betriebsfeiern war sie oft eine der Ersten auf der Tanzfläche und sorgte mit ihrer guten Laune dafür, dass die Stimmung stimmte. Auch privat ist Elfriede gerne unterwegs – ob auf Wochenendtrips oder im Urlaub mit ihrer Mädelsrunde. Reisen, gemeinsame Erlebnisse, viel Gelächter und eine Partie Karten gehörten dabei stets dazu.

Mit ihrem Engagement und ihrer Hilfsbereitschaft hat Elfriede unseren Markt nicht nur fachlich, sondern vor allem menschlich bereichert. Für ihren neuen Lebensabschnitt wünschen wir ihr Gesundheit, viele schöne Reisen, unvergessliche Momente mit Familie und Freunden und vor allem weiterhin so viel Lebensfreude, wie sie sie all die Jahre mit uns geteilt hat.

Hans Behnen

Geschäftsstellenleiter GS agri Gehlenberg

Renteneintritt: 31.03.2026

Mit dem Eintritt in den Ruhestand verabschiedet die GS eine prägende Persönlichkeit:

Nach fast 49 Jahren Betriebszugehörigkeit verlässt Hans Behnen die Geschäftsstelle Gehlenberg. Über Jahrzehnte war er für Kunden, Kolleginnen und Kollegen weit mehr als ein Ansprechpartner – viele bezeichneten ihn als echte Institution vor Ort.

Hans zeichnete sich durch seine außergewöhnliche Kundennähe und seine Verlässlichkeit aus. Ob während der Erntezeit bis in die späten Abendstunden, an Wochenenden oder außerhalb regulärer Öffnungszeiten – für die Anliegen seiner Kunden fand er stets eine Lösung. Sein Engagement und seine tiefe Verbundenheit mit der Landwirtschaft machten ihn zu einem geschätzten Partner und Berater. Dass Hans für viele weit mehr als ein Ansprechpartner war, zeigte sich an seinem Abschied: Zahlreiche Kunden kamen mit Schleppern nach Gehlenberg, um ihn persönlich zu verabschieden. Wir danken ihm herzlich für seinen außergewöhnlichen Einsatz und wünschen ihm für den wohlverdienten Ruhestand Gesundheit, Freude und viele schöne Momente.

Paul Höffmann

Mitarbeiter in der Warenbuchhaltung

Renteneintritt: 31.08.2025

Paul war ein Kollege, auf den man sich jederzeit verlassen konnte. Seine Arbeit erledigte er jederzeit gewissenhaft, ruhig und mit großem Verantwortungsbewusstsein. Besonders bei buchhalterischen Themen sowie digitalen Auswertungen war er für viele Kolleginnen und Kollegen eine wichtige Unterstützung.

Neben seinem fachlichen Wissen zeichnete Paul vor allem seine hilfsbereite und kollegiale Art aus. Er nahm sich Zeit für Fragen, gab sein Wissen gerne weiter und blieb auch bei komplexen Aufgaben besonnen und lösungsorientiert.

Mit seiner Erfahrung, seiner Verlässlichkeit und seinem Engagement hat Paul die Arbeit der Warenbuchhaltung über viele Jahre entscheidend mitgeprägt. Wir danken ihm herzlich für 46 Jahre Treue zur Genossenschaft und wünschen ihm für den wohlverdienten Ruhestand Gesundheit, Zufriedenheit und viele schöne Momente.

Monika Wübbelmann

Mitarbeiterin in der Auftragsannahme GS agri

Renteneintritt: 31.12.2025

Mit dem Eintritt in den Ruhestand verabschieden wir eine Kollegin, die bei Kunden und im Team gleichermaßen geschätzt wurde. Monika überzeugte über viele Jahre durch ihre unschlagbar freundliche Art, ihre Hilfsbereitschaft und ihr offenes Wesen. Viele Kunden vermissen sie bis heute und erinnern sich gerne an die Begegnungen mit ihr. Auch für Kolleginnen und Kollegen war Monika eine wertvolle Unterstützung. Mit viel Geduld, Herzlichkeit und Fachwissen gestaltete sie die Arbeit angenehm und sorgte dafür, dass sich neue Teammitglieder von Anfang an willkommen und gut aufgehoben fühlten. Heute genießt Monika gemeinsam mit ihrem Lebenspartner ihren neuen Lebensabschnitt. Mit dem Wohnmobil sind die beiden viel unterwegs und entdecken neue Orte. Daneben nimmt die Familie einen besonderen Platz in ihrem Leben ein – vor allem die Zeit mit ihren Enkeln. Wir danken Monika herzlich für ihr langjähriges Engagement und wünschen ihr viele schöne Reisen, Gesundheit und unvergessliche Momente mit ihren Liebsten.

Matthias Bröring

Verkaufsberater GS bau Sögel – nach der Rente weiterhin tätig

Renteneintritt: 31.10.2025

Matthias hat unsere Filiale in Sögel über Jahrzehnte geprägt. Als echtes Urgestein war er für Kunden, Kolleginnen und Kollegen gleichermaßen ein geschätzter Ansprechpartner und aus dem Arbeitsalltag kaum wegzudenken.

Besonders geschätzt wurde seine Fachkompetenz und seine Fähigkeit, auch für die kompliziertesten Fälle eine Lösung zu finden. Wenn andere nicht weiterwussten, war er oft die erste Anlaufstelle. Dabei blieb er stets bodenständig, hilfsbereit und sorgte mit seiner humorvollen Art dafür, dass die Zusammenarbeit im Team immer Freude machte. Auch privat ist er bis heute voller Energie: Ob auf dem Fußballplatz, auf dem Fahrrad oder auf Reisen, Bewegung und neue Eindrücke gehören zu seinem Leben dazu. Wir danken ihm herzlich für 45 Jahre Engagement, Loyalität und Kollegialität und wünschen ihm für den neuen Lebensabschnitt Gesundheit, viele spannende Reisen und weiterhin viel Freude beim Sport.

Unsere

JUBILARE

♥-lichen Glückwunsch!



25

JÄHRIGES
JUBILÄUM

Ulrich Wichmann
Verkaufsberater GS agri Lönigen

Ulrich Wichmann gehört seit vielen Jahren fest zu unserem Verkaufsteam und ist einer der Kollegen, auf die man sich jederzeit verlassen kann. Mit seiner zuverlässigen, ordentlichen und genauen Arbeitsweise hat er sich einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Fachlich kompetent, engagiert und stets mit einem offenen Ohr für Kunden und Kollegen ist er aus dem Team nicht wegzudenken.

Doch nicht nur beruflich wird Ulrich geschätzt. Mit seiner sympathischen Art versteht er es, auf Menschen zuzugehen und Beziehungen zu pflegen. Seine positive Ausstrahlung und seine Hilfsbereitschaft machen ihn zu einem geschätzten Kollegen und angenehmen Wegbegleiter im Arbeitsalltag.

Privat ist Ulrich ein echter Familienmensch – liebevoller Ehemann, Papa und Sohn. Seine große Leidenschaft gilt außerdem der Jagd. Als engagierter Jäger und Heger verbringt er viele Stunden in der Natur und ist gerne mit Freunden und Jagdkollegen unterwegs.

Lieber Ulrich, wir freuen uns, dass du seit so vielen Jahren Teil der GS bist. Für die kommenden Jahre wünschen wir dir weiterhin Gesundheit, Freude und viele schöne Momente mit deiner Familie und bei deinen Leidenschaften in der Natur. Herzlichen Glückwunsch zu deinem 25-jährigen Jubiläum und alles Gute für die Zukunft!



JÄHRIGES JUBILÄUM

Jürgen Diers
Bereichsleiter Agrar

In den vergangenen 25 Jahren Betriebszugehörigkeit von Jürgen Diers ist viel passiert. Eines ist dabei jedoch immer gleich geblieben: Sein Herz schlägt für die Landwirtschaft. Diese Verbundenheit merkt man ihm an – in seiner Arbeit, in seiner Haltung und in seiner bodenständigen Art.

Mit seinem trockenen Humor sorgt Jürgen regelmäßig für Unterhaltung. Zugegeben: Nicht jeder versteht seine Witze auf Anhieb. Doch wer ihn kennt, weiß genau, wie sie gemeint sind – und lacht umso lieber mit ihm. Gleichzeitig hat er in den vergangenen Jahren viele wichtige Aufgaben und Entwicklungen innerhalb der GS mitgestaltet. Nach seinem Start als Produktmanager Saatgut übernahm er 2006 die Leitung des Agrarbereichs. Darüber hinaus war er viele Jahre als Produktmanager Dünger tätig, engagierte sich im Fachrat akoro und im Fachrat Acker 24 und trieb den Aufbau der GS-Ackerbauberatung maßgeblich voran.

Was Jürgen besonders auszeichnet, sind sein großes Engagement, seine Hilfsbereitschaft und sein Tatendrang. Er packt an, übernimmt Verantwortung und bringt Dinge voran. Stillstand ist für ihn keine Option – weder im Beruf noch privat.

Auch nach Feierabend bleibt Jürgen in Bewegung. Sein Pferdehof und die Landwirtschaft sorgen dafür, dass ihm die Arbeit nie ausgeht und die Füße selten stillstehen. Und als wäre das nicht genug, wartet schon die nächste schöne Aufgabe auf ihn: Bald wird ihn – man sieht es ihm wirklich nicht an – sein erstes Enkelkind ordentlich auf Trab halten.

Lieber Jürgen, wir danken dir herzlich für 25 Jahre Einsatz, Verlässlichkeit und Leidenschaft für die Landwirtschaft. Mit deinem Fachwissen, deiner Tatkraft und deinem Engagement hast du den Agrarbereich der GS über viele Jahre entscheidend mitgeprägt. Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre und wünschen dir für die Zukunft alles Gute.



25

JÄHRIGES
JUBILÄUM

Matthias Werner

Verkaufsberater GS agri Peheim

Matthias Werner hat stets das Geschäft und die dazugehörige Wertschöpfung im Blick. Mit seiner sachlichen Art, seiner Verlässlichkeit und seinem großen Engagement hat er sich über viele Jahre einen hervorragenden Ruf bei seinen Kunden erarbeitet.

Doch nicht nur bei seinen Kunden, sondern auch im Kollegenkreis wird Matthias sehr geschätzt. Mit seiner angenehmen, unkomplizierten Art kommt er mit nahezu jedem gut aus. Als loyaler und hilfsbereiter Kollege ist er jederzeit ansprechbar und ein geschätzter Teil des Teams.

Die Zusammenarbeit mit ihm ist geprägt von Vertrauen, Ehrlichkeit und gegenseitiger Wertschätzung. Wie groß dieses Vertrauen ist, zeigt sich auch daran, dass nach Veranstaltungen auf dem Betriebsgelände der letzte Kunde manchmal ganz selbstverständlich selbst die Tür abschließt.

Eine große Leidenschaft von Matthias ist die Jagd. Regelmäßig ist er bei Treibjagden in und um Peheim dabei, wo neben dem Waidwerk auch die Gemeinschaft und das anschließende Schüsseltreiben nicht fehlen dürfen. Auch große Erntemengen hat Matthias über viele Jahre nahezu im Alleingang bewältigt – unterstützt von verlässlichen Aushilfen, auf die er jederzeit zählen konnte. Besonders Freude bereitet ihm der Vertrieb im Außendienst. Den direkten Kontakt zu Kunden und die täglichen Herausforderungen nimmt er mit Erfahrung, Einsatzbereitschaft und Begeisterung an.

Lieber Matthias, für deine langjährige Treue, deinen Einsatz und deine Verbundenheit zur GS möchten wir dir herzlich danken. Mit deiner Verlässlichkeit, deinem Engagement und deiner Nähe zu Kunden und Kollegen hast du die GS über viele Jahre mitgeprägt. Herzlichen Glückwunsch zu deinem 25-jährigen Jubiläum!



25

JÄHRIGES
JUBILÄUM

Ernst Diekmann
Vertriebsmitarbeiter Spezialitäten

Ernst bezeichnet sich selbst gerne als „kleinen Bauern“. Ganz unrecht hat er damit nicht, denn auch zu Hause hält er noch einige Schweine. Sein Herz schlägt seit jeher für die Landwirtschaft – eine Leidenschaft, die ihn bis heute begleitet und prägt.

Doch Ernst ist weit mehr als das. Mit seiner freundlichen, offenen und humorvollen Art versteht er sich mit jedem. Er sorgt für gute Stimmung, hat immer einen passenden Spruch auf den Lippen und ist ein Kollege, mit dem man gerne zusammenarbeitet und Zeit verbringt.

Auch beruflich ist Ernst seit vielen Jahren eine feste Größe bei der GS. Mit seiner Erfahrung, seinem Engagement und seiner pragmatischen Herangehensweise hat er zahlreiche Entwicklungen begleitet und das Unternehmen mitgeprägt. Auf Ernst ist Verlass – sowohl fachlich als auch menschlich.

Bekannt ist Ernst außerdem für seine zahlreichen Sprüche und Weisheiten. Ob „Mit Gewinn geht man nicht pleite“ oder andere Lebensweisheiten – für jede Situation hat er einen passenden Kommentar parat. Seine humorvollen Bemerkungen bringen Kollegen regelmäßig zum Schmunzeln und gehören längst zum Arbeitsalltag dazu.

Auch in seiner Freizeit ist Ernst aktiv. Er spielt gerne Doppelkopf, ist treuer Werder-Bremen-Fan mit Dauerkarte und auf dem Schützenfest ein gern gesehener Gast. Außerdem gehört er als Gründungsmitglied zum GS-Suppenclub, in dem langjährige Kollegen die Gemeinschaft und Kameradschaft pflegen. Lieber Ernst, für 25 Jahre Einsatz, Loyalität und Verbundenheit zur GS möchten wir dir von Herzen danken. Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre und wünschen dir für die Zukunft weiterhin Gesundheit, Freude und natürlich immer den passenden Spruch zur richtigen Zeit. Herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Jubiläum!

10

JÄHRIGES
JUBILÄUM

Rebecca Kollhoff

Mitarbeiterin in der Warenbuchhaltung

Bernd Heckmann

Beratung und Verkauf Mischfutter

Sergej Appel

Berufskraftfahrer GS bau

Natalia Tom

Reinigungskraft GS bau Nutteln

Marlon Wiese

Beratung und Verkauf Mischfutter



Unsere Standorte

■ Rhede (Ems)

■ Friesoythe

■ Esterwegen

■ Gehlenberg

■ Peheim

Molbergen ■

■ Sögel

■ Nuttel

■ Lastrup

■ Löningen

GS agri **GS** bau **GS** energie **GS** Raiffeisen-Markt

Bakum			■
Cloppenburg			■*
Emstek			■
Esterwegen		■	■
Friesoythe	■		■*
Garrel	■	■	■
Gehlenberg	■		■
Goldenstedt	■		■
Großenkneten			■
Löningen	■		■
Höltinghausen	■		

* Tankstelle mit Shop und Waschanlage



GS agri
GS bau
GS energie
GS Raiffeisen-Markt

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

Impressum

GS Die Genossenschaft – Jahresbericht 2025/2026

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 © 2026 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!**



