

Jahresbericht 2022/2023

Potenziale gemeinsam entfalten



GS

Die Genossenschaft.

Die GS in Zahlen

507.758 to
verkauftes Mischfutter

3.724.341 km
zurückgelegte Strecke
unserer Logistik

53.351 to
verkauftes Bio-Mischfutter

110.861.536
umgesetzte Liter an Minerlölserzeugnissen



Die Genossenschaft.

14
Kinder von
Mitarbeitenden
sind geboren

4 neue
Wetter-
stationen

Betriebsmittel für
47.000 ha
geliefert

110.013 to
vermittelter Naturdung



20.135.184
betreute Tiere



540
Mitarbeitende

Inhalt

Die GS auf einen Blick	2	GS AckerPLUS - Das Konzept der Zukunft	44
Vorwort des Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzenden	4	Berufsausbildung bei der GS	46
Vorwort des geschäftsführenden Vorstandes	6	GS energie auf der Leinwand	50
Kurzfassung unserer Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung	8	Aktionen an unseren Tankstellen	51
Bericht: GS agri - Mischfutter	10	Acker24 wird zu AckerProfi	52
Bericht: GS agri - Ackerbau	12	Kooperationspartner der GS	54
Bericht: GS energie	14	Die neue Außengestaltung der Standorte	56
Bericht: GS bio	16	Neues zum Gleisanschluss in Garrel	58
Bericht: Logistik	18	Unsere Tage der offenen Tür	60
Bericht: GS bau	20	Umstellung auf Bio? Ein Bericht	62
Bericht: GS Raiffeisen-Markt	22	akoro im Einsatz	66
Bericht: Personal und Marketing	24	Unsere Kooperation mit TERRES.....	70
Bericht: Finanzen und Controlling	26	Geplante Neueröffnung in Garrel	72
Bericht: IT und Warenbuchhaltung	28	GS bau in Szene gesetzt	74
Unsere Jubilare und Ruheständler	30	Neue LNG-Tankstelle Schneiderkrug	75
Das Leitbild der GS	33	Vorstellung der RaiLog in Cloppenburg	76
Über 40 Felderkieks in der Region	34	Nachhaltig effizient wirtschaften	78
FutterAllianz - Ein Rückblick	36	Baustoffaktion u.a. mit Regio Stone	80
Frühjahrsveranstaltungen 2023	40	Mauerwandsysteme etabliert	82
Unser erster Bodenfruchtbarkeitstag	42	Unsere Standorte	84
		Impressum	86

Liebe Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner,

wieder ist ein Jahr mit vielen Veränderungen im und um das Geschäftsfeld unserer Genossenschaft vergangen.

Politisch werden wir von der Ampel regiert, die sich bei ihren Entscheidungen aufgrund ihrer politischen Herkunft und ihren jeweiligen Zielen schwer tut, pragmatische Lösungen für die Landwirtschaft der Zukunft zu finden und nachhaltig ökologische und ökonomische Rahmenbedingungen zu schaffen.

Der Angriffskrieg Russlands hat zu stark veränderten Warenströmen in der ganzen Welt geführt. Ganz im Sinne der bei uns verwurzelten genossenschaftlichen Werte stehen wir fest auf der Seite der Ukraine. Weltweit bleibt zu hoffen, dass eine Lösung für die Beendigung des Krieges gefunden wird. Infolge dieser Ereignisse stieg der Umsatz im Jahr 2022 auf einen historischen Höchstwert von über 500 Millionen Euro. Das stabile Jahresergebnis im betreffenden Jahr gibt unserer Genossenschaft das Signal, dass wir uns mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg befinden.

Die Tierzahlen sind in den vergangenen zwölf Monaten weiter enorm zurückgegangen. Das bekommt aktuell die gesamte Futtermittelbranche zu spüren. Nichtsdestotrotz wollen wir als GS stets ein verlässlicher Partner zur Unterstützung unserer Mitgliedsbetriebe und Kunden sein. Die Impulse, die vor allem vom Fleischmarkt kommen, verschaffen den Veredlungsbetrieben die nötige Liquidität, die in den vergangenen Jahren stark gelitten hat. Erfreulich hierbei ist vor allem, dass sämtliche Stufen der Veredlungskette die bitter nötigen Gewinne erzielen können.

Lassen Sie uns gemeinsam positiv in die Zukunft blicken. Haben Sie Fragen und/oder Herausforderungen in Ihren Unternehmen, so sprechen Sie unsere Mitarbeiterinnen gerne an. Wir sind eine breit aufgestellte Genossenschaft, die in vielen Bereichen Expertisen aufweisen kann!

Im Namen des Vorstands und Aufsichtsrates der GS agri eG wollen wir uns an dieser Stelle als Vertreter der Mitglieder bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die geleistete Arbeit im vergangenen Zeitraum bedanken. Trotz der herausfordernden Umstände für jeden Einzelnen hat der unermüdliche Einsatz dazu beigetragen, dass

wir unsere großen Ziele - wie bspw. die Gründung und Inbetriebnahme der Futter-Allianz - planmäßig erfüllen konnten.

Liebe Mitglieder und Kunden: Ihnen gebührt ein besonderer Dank hinsichtlich Ihrer verlässlichen Partnerschaft mit der GS. Ohne Ihre intensive Geschäftsbeziehung und den Austausch wären wir heute keine so breit, erfolgreich und solide aufgestellte Genossenschaft.

Ihnen und Ihren Familien wünschen wir, dass Sie gesund bleiben und viel Erfolg in Ihren Betrieben.



Hubertus Meyer
Vorstandsvorsitzender



Thomas Gardewin
Aufsichtsratsvorsitzender



Liebe Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner,

unsere Genossenschaft steht in stürmischen Zeiten fest an der Seite unserer Mitglieder und Kunden. Wir sind permanenten Veränderungsnotwendigkeiten ausgesetzt und wollen diese aktiv gestalten.

Geblichen sind seit der letzten Ausgabe unseres Jahresberichtes die mit dem Ukraine-Krieg verbundenen Turbulenzen an den Rohstoff- und Energiemärkten, die weiterhin unser Umfeld und unser tägliches Handeln bestimmen. Die Politik befindet sich nach wie vor in einer Hängepartie und verhindert damit die Entwicklung der Tierhaltung und der gesamten Agrarwirtschaft zu mehr Verbraucherakzeptanz, Tierwohl und Nachhaltigkeit.

Ungeachtet dessen konnten wir als GS weitere Weichen für eine gute Zukunft unserer Genossenschaft und ihrer Mitglieder stellen.

Die FutterAllianz Nordwest GmbH & Co. KG ist zum 01. Januar 2023 an den Start gegangen. Dies war ein großer Kraftakt für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch wenn noch nicht alles „rund läuft“, spüren wir schon jetzt die positiven Effekte dieser neuen Konstellation gemeinsam mit unserem Partnerunternehmen Fleming & Wendeln. Aktuell sind wir mit der weiteren Verbesserung der Prozesse beschäftigt. Ich möchte allen beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern meinen großen Dank für ihren hervorragenden Einsatz in diesem Projekt aussprechen (mehr dazu ab Seite 36).

Die Bahnverladung an der Petersfelder Straße in Garrel befindet sich im Bau und wir werden dort in 2024 mit dem Umschlag von Rohwaren für unsere Mischfutterwerke beginnen. Neben den Vorteilen einer effizienteren und flexibleren Rohwarenbeschaffung leisten wir hier einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz und zur Nachhaltigkeit (mehr dazu auf Seite 58).

Im März dieses Jahres konnten wir ebenfalls unser neues, gemeinsam mit der AGRAVIS errichtetes Logistikzentrum in Cloppenburg in Betrieb nehmen (mehr dazu ab Seite 76). Passend dazu ist unsere digitale Handelsplattform akoro gestartet und wir konnten die ersten „richtigen“ Umsätze auf der Plattform verzeichnen. Sie, liebe Kunden und Mitglieder, sind nun in der Lage, uns 24 Stunden 7 Tage in der Woche zu erreichen und wir sind in der Lage, Ihnen die Ware schnell, flexibel und kostengünstig direkt auf den Hof zu liefern. Die Erweiterung von akoro um ein Getreidehandelsmodul wird die Plattform für Sie in Kürze noch attraktiver machen (mehr dazu ab Seite 66).

Auch in den anderen Geschäftsfeldern entwickeln wir uns weiter und bekennen uns damit zu unserer Funktion und unserer Aufgabe als regionaler Nahversorger.

Am Standort Garrel werden wir im Zuge der Übernahme des BBM-Baumarktes die Bereiche GS Raiffeisen-Markt und GS bau neu strukturieren. Damit sind wir nach mehr als zwei Jahrzehnten wieder mit einem Baustoffangebot in Garrel vertreten.

Im Bereich GS energie konnten wir unsere erste LNG-Tankstelle in Schneiderkrug fertigstellen (mehr dazu auf Seite 75). Konkreter werden hier unsere Pläne für eine Wasserstofftankstelle. Sollten die politischen Rahmenbedingungen passen, so werden wir hier in den nächsten zwei bis drei Jahren ein Angebot machen können.

Leider mussten wir auch in 2022 und 2023 strukturelle Anpassungen in unserem Standortnetz vornehmen. Die Schließungen der Agrarstandorte Großenkneten und Nutteln sind nicht bei jedem auf Verständnis gestoßen. Dies bedauern wir sehr, werben aber gleichzeitig nochmals um Ihr Verständnis, da der Kosten- und Margendruck insbesondere im Agrargeschäft uns keine andere Wahl lässt.

Wir werden allen Mitgliedern und Kunden weiterhin mit persönlicher Nähe, Kompetenz sowie einer Top-Logistik zur Seite stehen.

Abschließend will ich mich bedanken: Bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das weit über das normale Maß hinausgehende Engagement für unsere Genossenschaft, bei den ehrenamtlichen Gremien für die immer verbindliche und konstruktiv-kritische Zusammenarbeit und bei Ihnen, liebe Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner für die sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Lassen Sie uns weiterhin „Gemeinsam wachsen“!



Cord Schiplage
Geschäftsführender Vorstand



Kurzfassung unserer Bilanz

zum 31. Dezember 2022

Aktiva	T EUR	Passiva	T EUR
Anlagevermögen	65.397	Eigenkapital	
Umlaufvermögen		Geschäftsguthaben	15.888
Vorräte	39.702	Rücklagen	55.909
Forderungen	26.412	Genussrechtskapital	254
Kasse/Bankguthaben	1.104	Rückstellungen	4.505
Rechnungsabgrenzungsposten	38	Verbindlichkeiten	53.105
		Warenrückvergütung	1.157
		Rechnungsabgrenzungsposten	23
		Bilanzgewinn	1.812
	132.653		132.653

Gewinn- und Verlustrechnung

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022

	T EUR
Umsatzerlöse / Sonstige betriebliche Erträge	545.010
- Materialaufwand	490.301
Rohergebnis	54.709
- Personalaufwand	23.132
- Abschreibungen	4.836
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	23.869
Zwischensumme	2.872
+ Finanzergebnis	79
- Steuer vom Einkommen und Ertrag	999
Ergebnis nach Steuern	1.952
- Sonstige Steuern	140
Jahresüberschuss	1.812

Aus rechentechnischen Gründen können Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit auftreten.

Partnerschaftlich in Richtung Zukunft

Das vergangene Jahr war geprägt durch den Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine und die Vorbereitung des Markteintritts der FutterAllianz.



Der Bereich Mischfutter ist in Bewegung. Das vergangene Jahr hat wieder einmal bewiesen, wie die Corona-Pandemie und der beginnende Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine umfangreiche Auswirkungen auf jeden Einzelnen von uns hatten.

Diese Umstände haben den anhaltenden Rückgang der Betriebe und der Tierzahlen weiter verstärkt. Die Konsequenzen der oben genannten Themen haben wir bei Getreide, Proteine, Aminosäuren und nicht zuletzt auch bei den Energiepreisen schmerzhaft spüren müssen. Weitere Herausforderungen lagen in der angespannten

Situation am Arbeitsmarkt, der Inflation und der ASP, die als ständige Bedrohungen Tierhalter der Region betreffen.

Der Krieg in Europa hat an den Rohwarenmärkten für eine beispiellose Situation gesorgt. Die Preissteigerungen, hervorgerufen durch kriegsbedingte mutwillige Zerstörung und die damit einhergehende künstliche Verknappung, haben wir an den internationalen Märkten durch nervöse, volatile Preisentwicklungen gespürt. Davon betroffen waren Getreide-, Futtermittel- und Zusatzstoffmärkte, sowie die Preisfindung für NON-GMO-Prämien.

Durch den rechtzeitigen Start der FutterAllianz können wir bereits heute von den Vorteilen einer gemeinsamen Produktionsgesellschaft profitieren und für unsere Mitglieder und Kunden wettbewerbsfähige Futtermittel liefern (mehr dazu ab Seite 36).

Im Rückblick auf die Umstände, mit denen sich jeder einzelne Mitarbeitende konfrontiert gesehen hat, sind wir stolz auf das gemeinsam geschaffte Ergebnis.

Die eher durchschnittliche letztjährige Ernte war gezeichnet von großen Preissprüngen. Getreide hat von einer kurzen Erntezeit profitiert, hatte tendenziell aber schlechtere Qualitäten. Die Maisernte hingegen war - bedingt durch die extreme Trockenphase im Sommer - schlechter als in 2021. Die hohen Energie- und somit auch Trocknungskosten taten dabei ihr Übriges.

Die zuvor genannten Umstände manifestieren ihre Auswirkungen in den Produktionszahlen für 2022.

Insgesamt haben wir rund 30.000 Tonnen weniger Mischfutter produziert. Dies ist hauptsächlich auf die sinkenden Mengen bei Schwein, Pute und Rind zurückzuführen. Sauen- und Ferkelfutter waren entgegen dem allgemeinen Trend positiv. Beim Geflügel hatten wir - im Bereich Broiler - einen besonders starken Anstieg durch eine Verdoppelung der Marge zu verzeichnen. Auch der Bereich Legehennen hat sich positiv entwickelt.

Das aktuelle Jahr ist weiterhin geprägt durch den anhaltenden Krieg. Mit dem Markteintritt der FutterAllianz am Anfang des Jahres begann unter anderem auch das gemeinsame Engagement beim Thema Einkauf und Produktion. Hier werden die Umstände beim Thema Verfügbarkeiten, Lieferketten, Volatilitäten an den Börsen und sinkende Tierzahlen weiterhin bestimmende Themen unserer tagtäglichen Herausforderung darstellen.

Jedoch zeigt die Tendenz, dass sich perspektivisch die Märkte für Getreide, Futtermittel und Energie beruhigen werden.



”

Die Krise der vergangenen Monate hat gezeigt, wie wichtig unsere genossenschaftlichen Werte sind und wie wir gemeinsam an der Zukunft arbeiten können.

Bernd Rötgers

Bereichsleiter GS agri konv. Futter, Prokurist

Vorsprung durch Wissen

Der Ackerbau im Wandel

Die Witterungsbedingungen hatten im vergangenen Jahr wieder großen Einfluss auf den Verlauf der Ackerbausaison.

Wir sind im Februar letzten Jahres mit ca. 150 mm Niederschlag oder anders gesagt, mit dem dreifachen des „Normalen“ gestartet. Das sorgte für z.T. schlechte Befahrbarkeit und einen verzögerten Saisonstart. Bis Ende Mai hatten wir dann aber auskömmliche Regenmengen, so dass sich die Bestände gut entwickeln konnten.

Die im Juni einsetzende Sommertrockenheit sorgte allerdings dafür, dass die hohen Ertrags-erwartungen vielerorts nicht erfüllt werden konnten. Durch einen fast regenfreien August reiften viele Maisbestände in unserer Region vorzeitig ab und es wurde vielerorts ebenfalls unterdurchschnittlich geerntet. Hier waren die vielen teilflächenspezifisch ausgesäten Bestände, die durch von uns erstellten Aussaatkarten gelegt worden waren, klar im Vorteil.

Die genannten Wetterbedingungen erforderten höhere Intensitäten im Ackerbau. Aber auch andere Faktoren, wie z.B. gesetzliche Rahmenbedingungen machten den Ackerbau anspruchsvoll. Hier konnten unsere Kunden auf die von uns angebotene, kompetente Ackerbauberatung zurückgreifen. Unsere

Kollegen aus dem Beraterteam standen mit wichtigen Hinweisen und Empfehlungen den Landwirten jederzeit zur Seite. Dieses Angebot wurde wieder sehr gut angenommen.

Wir haben uns in den letzten Jahren dort sehr breit aufgestellt, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden. Demzufolge konnten wir unsere Umsätze insbesondere im Bereich Pflanzenschutz deutlich ausbauen. Auch der Bereich Saatgut war im letzten Jahr sehr gut unterwegs. Gerade in der Herbstaussaat konnten wir deutliche Zuwächse verzeichnen. Die höchsten Umsatzsteigerungen hatten wir allerdings – preisbedingt – bei den Düngemitteln zu verzeichnen. Bereits im Herbst zeichnete sich – ausgelöst durch den Ukraine-Konflikt und den damit verbundenen globalen Krisen – ein sprunghafter Preisanstieg ab.

Die zum Teil verdreifachten Produktpreise stellten bei einem sehr knappen Warenangebot bei allen Beteiligten eine große Herausforderung dar. Alle anderen Bereiche zeigten auch in 2022 eine positive Entwicklung.

Hervorzuheben wieder einmal der Bereich Biogas und ganz besonders die Dokumentation. Der fortschreitende Strukturwandel macht allerdings auch vor dem Handel mit landwirt-





schaftlichen Betriebsmitteln nicht halt.

Zum Ende des vergangenen Jahres haben wir an der Geschäftsstelle in Großenkneten das Agrargeschäft eingestellt. Gleichzeitig konnte aber in Cloppenburg in Zusammenarbeit mit der AGRAVIS unser neues Logistikzentrum pünktlich fertig gestellt werden, sodass wir dort An-

fang dieses Jahres an den Start gehen konnten. Zusammen mit akoro bieten wir hier unseren Kunden zukünftig eine schlagkräftige Alternative. Insgesamt sind wir im Ackerbaubereich mit unseren vielfältigen Angeboten von Precision Farming über AckerPlus bis hin zur Dokumentation (Acker24) gut gerüstet, um den zukünftigen Herausforderungen zu begegnen.

”

Gemeinsam mit den Kunden der Genossenschaft arbeiten wir an Lösungen für einen wettbewerbsfähigen Ackerbau in unserer Region.

Jürgen Diers

Bereichsleiter GS agri Ackerbau



Wir bringen die Region voran, mit dem richtigen Treibstoff

Besonders der Energie-Bereich wurde im vergangenen Wirtschaftsjahr durch die Folgen des russischen Angriffskrieges geprägt.



Durch geschickte Positionierungen und gute Lieferantenbeziehungen konnten wir die Auswirkungen für unsere Kunden abdämpfen.

Wir blicken zurück auf eines der turbulentesten Jahre am Energiemarkt. Vor allem der anhaltende Ukrainekrieg hatte weitreichende Folgen auf das Marktgleichgewicht. Durch die Sanktionen auf russische Ware war die Mengenverfügbarkeit nicht mehr garantiert.

Infolgedessen wurde die Situation durch Vorratskäufe vieler Kunden verschärft, womit potenzielle Engpässe vermieden werden sollten. Hinzu kam

die hohe Volatilität, welche sich überwiegend in enorm steigenden Preisen manifestierte.

Die zuvor genannten Aspekte hatten stark herausfordernde Einkaufsentscheidungen der GS energie zur Folge. Durch zum Teil spekulative Vorkäufe konnten trotz allem gute Tagespreise sowohl für die Kundschaft als auch für die GS erzielt werden.

Das hohe Preisniveau veranlasste den Staat in dem Zeitraum von Juni 2022 bis August 2022 zur Senkung der Energiesteuer. Dies führte zur nächsten Herausforderung, da so extreme

Schwankungen in der Nachfrage entstanden. Durch eine geschickte Disposition konnten dennoch alle Kunden zum gewünschten Termin beliefert werden.

Eine gute Disposition war ebenso gefragt, um die Möglichkeit, an fünf verschiedenen Lagerorten einzukaufen, möglichst effektiv zu nutzen. Die wechselnden Preisdifferenzen zwischen den verschiedenen Lagerorten wie z. B. Lingen und Bremen konnten somit als Vorteil genutzt werden. Dies half uns, die benötigten Mengen zu guten Preisen sicherzustellen. Ohne die strategisch gute Positionierung der GS inmitten der unterschiedlichen Ladestellen wäre dies nicht möglich gewesen.

Auch an unseren Tankstellen hat sich seit Anfang 2022 einiges entwickelt. In Schneiderkrug wurden die Kartenakzeptanzen von TND, UTA und DKV eingerichtet. Die Akzeptanz von DKV-Karten wurde zudem an den Standorten in Molbergen und Peheim integriert. Positiv zu erwähnen ist auch die steigende Anzahl an herausgegebenen Tankchips. Dies bestätigt uns, dass wir in diesem Bereich mit unseren Services und Dienstleistungen auf dem richtigen Weg sind.

Eine neue Portalwaschanlage in Langförden und monatlich wechselnde Angebotsaktionen an unseren Shop-Tankstellen trugen zu Umsatzverbesserungen bei. Besonders hervorzuheben ist hier die Tankstelle in Friesoythe. Neben einer Schnell-Ladestation für Elektrofahrzeuge haben wir das Angebot beispielsweise um gesackte Holzpellets aus der Region weiter diversifiziert.

Der Blick auf das Jahr 2023 offenbart eine veränderte Marktsituation. Der Markt beruhigte sich, da die Tanks vieler Kunden bereits gefüllt waren und die konjunkturelle Situation zu einer geringeren Nachfrage führte. Die Preise fielen bis Mitte Juni.

Im Rahmen von Nachhaltigkeitsinitiativen erfolgte ein Umbau der Lagertanks in Schneiderkrug, um künftig zusätzlich klimafreundlichen Diesel anbieten zu können. Dieser verringert die CO₂-Emissionen um bis zu 25 Prozent. Zudem wurden in Schneiderkrug E-Ladestationen und eine LNG-Tankstelle errichtet.

Um künftigen Technologien Rechnung zu tragen, wurden neben den bisher umgesetzten Projekten, die Planungen für den Bau einer Wasserstofftankstelle und der Ausbau unseres E-Ladenetzes vorangetrieben. So möchten wir den sich ändernden Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden.



Mobilität ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor in unserer Region. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Netzes helfen wir dabei, dass die Region nachhaltig wachsen kann.



Jürgen Frieling

Bereichsleiter GS energie



Wachstum und Optimismus nach der Krise

Die Entwicklungen des vergangenen Jahres haben ihre Spuren in der Bio-Branche hinterlassen. Gemeinsam blicken wir optimistisch in das Jahr 2023.



Das Jahr 2022 war für den Bereich GS bio turbulent. Insbesondere die erste Jahreshälfte war geprägt von den Auswirkungen des Ukraine-Konflikts, durch die es im Bereich der Protein-träger zeitweise zu Versorgungsengpässen kam.

Die Lage auf dem Eiweißmarkt veranlasste die Behörden sogar, die zum 01. Januar 2022 verpflichtend gewordene Vorgabe der 100 Prozent Bio-Rezepturen über einige Monate auszusetzen. Nicht zuletzt durch unsere hohen Lagerkapazitäten gelang es uns aber, alle Kunden durchgehend mit hochwertigen Eiweißfuttermitteln zu versorgen. Im Gegensatz zu den Eiweißträgern

hatten wir eine gute Versorgungslage im Bereich Getreide und heimischer Körnerleguminosen. Basis hierfür ist die im Bio-Landbau verankerte Kreislaufwirtschaft. Zudem produziert GS bio fast ausschließlich Öko-Futter für Tierhalter, die sich einem der etablierten Anbauverbände, wie Naturland oder Bioland, angeschlossen haben. Die damit verbundenen regionalen Kooperationen zwischen Ackerbauern, Futtermühle und Tierhaltern stellen die wichtigste Säule unserer Rohwarenversorgung dar.

Insgesamt ist die ökologische Landwirtschaft weiter auf dem Vormarsch. Im Jahr 2022 war



Dr. Simon Jansen

Bereichsleiter Bio Produktion/
Vertrieb Geflügel

Paul Brämwig

GS bio

Dr. Harm Böckmann

Bereichsleiter Bio Einkauf/
Vertrieb Rind und Schwein

das Bundesland Niedersachsen mit einem Plus von 3,4 Prozent Spitzenreiter bei der Umstellung. Dies führte zu einer Gesamtzahl ökologisch zertifizierter Fläche von knapp 147.931 Hektar, die von knapp 2.600 landwirtschaftlichen Betrieben bewirtschaftet wird. Der Anteil der Öko-Fläche an der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche in Niedersachsen beträgt mittlerweile 5,8 Prozent. Hiervon werden 52 Prozent als Grünland und 45 Prozent als Ackerland bewirtschaftet. Mit rund 40% ist das Getreide weiterhin die Hauptkultur auf dem Acker, gefolgt von Ackerfutter (26 Prozent) und Körnerleguminosen (12 Prozent). Nicht zuletzt durch die deutlich erhöhte niedersächsische Umstellungsförderung in Form von Prämien ist von einem weiteren Ausbau des Öko-Landbaus auszugehen.

Vertriebsseitig konnten im Jahr 2022 in allen Futtersparten Umsatzzuwächse verzeichnet werden. Durch unsere Partnerschaften im vor- und

nachgelagerten Bereich ist unser Öko-Geflügelfutter weiterhin eine fest etablierte Größe im Markt.

Vor allem hervorzuheben sind die Bereiche Schwein und Rind, die wir in Zusammenarbeit mit regionalen Verbandsbetrieben weiter ausbauen konnten. Für das laufende Wirtschaftsjahr haben wir es uns als Ziel gesetzt, insbesondere das Potenzial dieser beiden Sparten weiter auszubauen.

Mehr zum Thema Umstellung

Einen Einblick in eine Betriebsumstellung gibt der Artikel über den heutigen Naturland-Betrieb der Familie Heyers auf Seite 62.

Die richtigen Schritte in Richtung Zukunft der Logistik

Der immer größer werdende Effizienzdruck innerhalb der Logistik-Branche ist auch innerhalb der GS zu spüren. Wir begegnen diesen Herausforderungen auf Augenhöhe.



Die richtige Ware, am gewünschten Ort zur perfekten Zeit. Einfache drei Ziele, die in der Logistik im Kern das formulieren, was wir täglich erreichen wollen. Unsere gemeinsame Logistik für die Bereiche GS agri und GS bau erlaubt es uns, flexibel auf Anforderungen von Kunden und Zulieferern zu reagieren, stellt aber gleichzeitig eine Herausforderung in der Disposition dar.

Allein die GS hatte in 2022 rund 47 Lkw auf den Straßen unterwegs. Die Disposition der Mischfutter-Flotte wurde dabei fließend in die FutterAllianz integriert. Im Rahmen des vorangehenden Projektes (mehr dazu ab Seite 36)

haben wir uns intensiv mit der Neustrukturierung einer gemeinsamen Logistik der FutterAllianz ausgetauscht. Nicht nur, dass wir seit Anfang des Jahres den kompletten Verkehr zwischen den Standorten der FutterAllianz und der drei Mutterhäuser disponieren, sondern auch die gesamte Mischfutterauslieferung an alle Mitglieder, Kunden und Partner.

Das grundsätzliche Konzept wurde mit Verantwortlichen aus allen Mutterhäusern in diversen intensiven Workshops erarbeitet. Ergebnis sind die Prozesse und die Organisation, die seit Jahresbeginn bereits Anwendung finden.

Dabei haben wir die Mitarbeitenden der Dispositionen an zwei Standorten zentralisiert: Dispo Nord für Friesland und Umgebung in Altjührden (AWE) und Dispo Süd für den Bereich Süddoldenburg und umzu vom Standort Garrel (F+W). Im vergangenen Jahr konnten wir durch die gemeinsame Disposition bereits Erfolge feiern. Konkret haben wir bereits Wegstrecken einsparen können und die Auslastungen unseres Fuhrparks somit erhöht.

Besonders im vergangenen Jahr hat sich durch die exorbitant steigenden Treibstoffkosten gezeigt, dass eine optimale Tourenplanung und Auslastung unabdingbar ist. Parallel zu den oben genannten Themen experimentieren wir mit alternativen Antriebsformen. Neben den bereits etablierten erdgasbetriebenen Lkw in unserer Flotte werden wir auch elektrisch angetriebene Zugfahrzeuge für die Kurzstrecken-Logistik testen.

Ein weiteres großes Projekt war in den vergangenen Jahren das gemeinsame Logistikkager mit der AGRAVIS in Cloppenburg. Die rund 5.000 Quadratmeter große Lagerhalle für Stückgut hat im April vergangenen Jahres ihren Spatenstich erfahren und wurde im November fertiggestellt. Im Anschluss nutzen wir die Zeit, um den Waren- und auch Datenfluss zwischen unseren bestehenden Systemen und dem Standort in Cloppenburg zu synchronisieren. Auch wurden die Mitarbeiter vor Ort für den Einsatz in dieser

hochmodernen Stückguthalle vorbereitet.

Seit Anfang 2023 ist das Logistikkager fest in unsere Strukturen integriert. Bereits jetzt zeigt sich diese Investition als zukunftsweisend und hilft bspw. im Rahmen unserer Plattform akoro für einen fließenden Ablauf zwischen Bestellung und Auslieferung.

”

Mit der Konsolidierung der Logistik in der FutterAllianz und dem Start der RaiLog haben wir zwei wichtige und nachhaltige Schritte in Richtung Zukunft gemacht.



Philipp Nienaber
 Bereichsleiter Logistik



Einblick gefällig?

Mehr zur RaiLog haben wir auf Seite 76 vorbereitet. Ein Beispiel aus der Praxis von akoro finden Sie auf Seite 66.

Ein gutes Jahr, trotz widriger Umstände

Das Geschäftsjahr 2022 der GS bau war geprägt von mehreren nicht vorhersehbaren Ereignissen auf internationaler und nationaler Ebene.



Nach einem guten Start im Januar und Februar gab es durch den aufflammenden Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine neue Herausforderungen.

Auch wir im Baustoff-Bereich haben die Konsequenzen weltweiter Lieferketten gespürt und waren Betroffene von Kontingentierungen unserer Zulieferer. Parallel zum sich verknappenden Angebot konnten wir Hamsterkäufe bei einigen Kunden beobachten. Durch die explodierenden Energiekosten und höhere CO₂- Abgaben kam es bei Baumaterialien mit hohem Energiebedarf zu massiven Preissteigerungen (bspw. Beton oder

Ziegel). Hinzu kamen mehrere Zinserhöhungen in 2022 durch die Europäische Zentralbank. Bei den privaten Bauherren kam es dadurch zu Finanzierungslücken, die die Nachfrage bei Baumaterialien für den Wohnungsbau zurückgehen ließ. Dennoch konnten wir im Geschäftsjahr 2022 an unseren sieben GS bau Standorten durch die Preissteigerungen einen Gesamtumsatz von knapp 42 Millionen Euro erzielen.

Die Auftragslage bei den gewerblichen Objekten bzw. bei den größeren Mietwohnungsbauten war zufriedenstellend. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir größere Mengen an

”

Wir blicken weiterhin zuversichtlich in die Zukunft und werden gemeinsam mit unseren Kunden bzw. Geschäftspartnern die Herausforderungen der nächsten Monate meistern.

Gerd Witte

Bereichsleiter GS bau



Baustoffen auf unseren Standorten vorgehalten und konnten so - im Kontext des Marktes - akzeptable Preise und Verfügbarkeiten für unsere Partner sicherstellen. Auch im Bereich Innenausbau (Fliesen, Türen und Bodenbeläge) war die Nachfrage bis Ende des Jahres stabil.

Alles in allem haben unsere Mitarbeitenden es geschafft, das Gesamtergebnis trotz der herausfordernden Umstände stabil zu halten. Wir haben die durchweg positiven Rückmeldungen unserer Kunden für unsere Musterausstellungen zum Anlass genommen, diese in Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern stetig zu aktualisieren und auszubauen. Besonders zu nennen sind dabei bspw. die Musterausstellungen in Schneiderkrug (Hansestr. 7) und Sögel (Püttkesberge 9).

Ende des Jahres 2022 wurde der jetzige BBM-Markt in Garrel gekauft. Hier wird ein gemeinsamer GS-Standort mit GS bau und GS Raiffeisen-Markt entstehen. Der Standort wird nach Übernahme umfassend modernisiert. Für unseren Bereich werden wir eine Baustoffhalle und neue Innenausstellung mit Verkaufsräumen schaffen. Die Eröffnung ist für 2024 geplant. Dafür wird

der gemietete Baustoffhandel am Standort Bösel geschlossen.

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2023 gab es in den Monaten März bis Mai drastische Umsatzeinbrüche. Im Bereich private Einfamilienhäuser gab es kaum Anfragen bzw. Aufträge über Baumaterialien. Bei den privaten Bauherren herrscht eine große Verunsicherung. Auch bei den Kommunen werden Grundstücke für Einfamilienhäuser kaum nachgefragt. Hohe Grundstückskosten, teilweise noch hohe Baustoffpreise, höhere Kreditzinsen, teure Heizungssysteme, eine hohe Inflationsrate, unzureichende Wohnungsbauförderungen und die anhaltende Rezession sind Ursachen der aktuellen Bauflaute.

Auch in der zweiten Jahreshälfte sehen wir in diesem Bereich noch keine positive Entwicklung. Wir bleiben zuversichtlich, dass wir bei vorhandenen Bauprojekten für unsere Partner, Kunden und Mitglieder durch unsere Beratungsleistung und wettbewerbsfähige Leistungen und Preise helfen, gemeinsam Projekte zu realisieren.

Regional die richtigen Impulse setzen

Mit Aktionen und Sortimenten für die Region

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Kooperation mit TERRES weiter in den Fokus gerückt und gemeinsam mit den Verantwortlichen vor Ort daran gearbeitet, die jeweiligen Sortimente an die Ansprüche unserer Kundschaft anzupassen.

Parallel hat uns die Kooperation mit TERRES (mehr dazu ab Seite 70) geholfen, Sortimente zu vereinheitlichen und Synergien im Einkauf, im Warenfluss und in der Abwicklung zu gewinnen. In diesem Jahr haben wir das Ziel, zwei weitere Märkte erfolgreich in das TERRES-Konzept zu integrieren.

Zudem konnten wir im Rahmen unserer Kooperation auch auf Marketing-Maßnahmen, wie bspw. den regelmäßig erscheinenden Aktionsflyer zu verschiedenen saisonalen Ereignissen zurückgreifen. Diese wurden von unserer Kundschaft zum Anlass genommen, stärker saisonale Artikel in den Märkten abzufragen.

Im vergangenen Jahr haben wir auch die letzten Märkte mit unserem neuen Logo „GS Raiffeisen-Markt“ versehen. Die Marketingmaßnahmen gemeinsam mit den Aktionen mit TERRES und dem Engagement unserer Mitarbeitenden vor Ort hat dazu beigetragen, dass unsere Märkte in ihren

” **Wir entwickeln unsere Märkte stetig weiter, um unseren Kunden immer das bestmögliche Einkaufserlebnis zu bieten. Die Umsätze des letzten Jahres zeigen, dass es funktioniert.**



Rainer Bullermann

Bereichsleiter GS Raiffeisen-Markt





Einzugsgebieten immer häufiger frequentiert werden.

Dabei sind unsere Mitarbeitenden vor Ort häufig der springende Faktor. Mit ihrem eingehenden Fachwissen in Bereichen vom Angelsport über Tierfutter bis hin zu Düngemitteln können wir eine fachgerechte Beratung an allen Standorten bieten. Diese Fähigkeiten geben unsere Mitarbeitenden vor Ort in diesem Jahr auch an drei Auszubildende weiter (mehr zur Ausbildung lesen Sie ab Seite 46).

Besondere regionale Treiber waren hier unsere Tage der offenen Tür (mehr dazu ab Seite 60).

Insgesamt konnte GS Raiffeisen-Markt im Jahr 2022 einen rekordverdächtigen Umsatz erwirtschaften. Dabei stachen vor allem zwei Märkte hervor: Unser in 2021 neu eröffnete Markt in Friesoythe sowie unser nun renovierter Markt in Molbergen.

Diese Umsätze sind leider nicht nur der hervorragenden Arbeit der Kolleginnen und Kollegen vor Ort zu verdanken. Die durch den Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine angeheizte Inflation

führte zu einer Reihe von Preissteigerungen - angefangen beim Einkauf, über die Frachtkosten bis hin zu Energie- und Lohnkosten.

Trotz der widrigen Umstände sehen wir der Zukunft positiv entgegen. Die Kundenstimmen vor Ort geben uns Rückenwind und bestätigen unser Konzept: Ein Sortiment orientiert an den Bedürfnissen der Menschen vor Ort.



Die Basis unseres Erfolges: Der Blick auf die Menschen

Das Jahr 2022 war für viele unserer Mitarbeitenden von Veränderungen geprägt. Ein intensiver persönlicher Austausch ist gerade in solchen besonderen Zeiten unerlässlich.



Der Personalbereich der GS ist von einem stetigen Wandel geprägt. Gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen versuchen wir kontinuierlich, ideale nachhaltige Lösungen für die Herausforderungen unserer Mitarbeitenden zu finden.

Dabei liegt der Fokus - wie auch bei der Suche nach neuen Mitarbeitenden - auf der einzelnen Person. Gerade bei einer so breit aufgestellten Genossenschaft wie der GS ist dies eine herausfordernde Aufgabe. Dabei verändern sich die Ansprüche von Mitarbeitenden und auch Bewerbenden immer wieder. Eine besondere

Herausforderung war im vergangenen Jahr die Vorbereitung der Gründung der FutterAllianz. Hierfür haben wir die unterschiedlichen Rahmenbedingungen der Mitarbeitenden aus allen drei Mutterhäusern harmonisiert und in eine neue Personalstruktur überführt. Neben den umfangreichen bürokratischen Herausforderungen war es uns ein Anliegen, jeden Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin individuell zu betreuen und für Rückfragen bereitzustehen.

Aus heutiger Perspektive können wir sagen, dass es uns gelungen ist. Dabei fußt der Erfolg auf Aufgeschlossenheit und der Mitwirkung der heutigen

”

Eine Stärke der GS war es schon immer, die individuellen Interessen seiner vielfältigen Zielgruppen wahrzunehmen und entsprechend zu reagieren. Diese Fähigkeit wird in unserem Bereich gelebt und hilft uns dabei, gemeinsam zu wachsen.



Jana Scholz
 Bereichsleiterin Personal und Marketing,
 Pressesprecherin und Prokuristin



Mitarbeitenden der FutterAllianz. Und: Nicht zuletzt ist dies das Ergebnis des leidenschaftlichen Einsatzes aller Mitarbeitenden innerhalb der Personalabteilung.

Neben den bestehenden Mitarbeitenden haben wir uns im vergangenen Jahr auch intensiver mit der Ausbildung bei der GS auseinandergesetzt. Manchen wird vielleicht unsere Ausbildungskampagne „Von Anfang an mittendrin.“ aufgefallen sein. Mit der Weiterentwicklung haben wir auch zwei weitere Ausbildungsberufe für 2022 in unser Portfolio aufgenommen: Die Fachkraft für Lagerlogistik und die Ausbildung zum/zur Industriekaufmann*frau. In 2023 haben wir darüber hinaus erstmals eine Auszubildende zur Mediengestalterin und einen dualen Studenten für die Fachrichtung Wirtschaftsinformatik begrüßen dürfen.

Wir können mit Stolz berichten, dass wir unsere Ausbildungsplätze mit vielversprechenden jungen Leuten besetzen konnten, die bereits heute aktiv die Zukunft der GS mitgestalten. Im Jahr 2023 haben wir 18 Ausbildungsplätze besetzt und zwei

duale Student*innen bei der GS aufgenommen - der größte Jahrgang an Auszubildenden der letzten Jahre - und dies trotz gegenläufiger gesamtgesellschaftlicher Entwicklung. Wir sind davon überzeugt, dass wir uns mit einer ausgezeichneten Ausbildung optimal für die Zukunft ausrichten. Diesen Weg gehen wir auch zukünftig weiter.

Im Marketing gingen wir weiterhin große Schritte in Richtung Professionalisierung. Hinter den Kulissen haben wir Strukturen aufgebaut und ein Netzwerk geknüpft, um die richtigen Informationen in der richtigen Form an den richtigen Ort zu bekommen. Dieses Netz hilft uns nachhaltig dabei, die Themen, Projekte, Produkte und Dienstleistungen der Genossenschaft in die Wahrnehmung zu bringen. Dieser Weg bestimmt auch weiter unsere Arbeit im Marketing. Zudem involvieren wir uns immer stärker in den Ausbau unserer digitalen Plattformen und deren Vermarktung, wie beispielsweise akoro, Futter24 oder Acker24. Verfolgen Sie gern unsere vielfältigen Kanäle, um die Entwicklungen mitzuverfolgen.

Gemeinsam wachsen auch rund um die Bücher

Die Finanzbuchhaltung und das Controlling sind ein zentraler Dreh- und Angelpunkt in vielen Tätigkeiten der GS und deren Tochterunternehmen. Ein Einblick.



In der obersten Etage der Zentrale der GS agri eG in Schneiderkrug geht es ausschließlich um Zahlen, Daten und Fakten: Insgesamt 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern sich sorgfältig um die Finanzbuchhaltung der GS agri eG und weiterer Partner- und Tochterunternehmen. Dazu zählen bspw. die FutterAllianz, die Bio Eichenmühle und der Bio-Geflügelhof Müritz.

Neben dem Verbuchen der Eingangsrechnungen gehört der Zahlungsverkehr, die Pflege der Mitglieder- und Kundenstammdaten, sowie das Mahnwesen zu den wesentlichen Aufgabengebieten.

Durch das vielfältige Betätigungsgebiet der GS agri eG ist die Buchhaltung der Genossenschaft nach wie vor am umfangreichsten. Schließlich wollen täglich 34 Kassen von 25 Standorten, etliche Bankkonten und eine Vielzahl von Debitorenkonten gebucht und überwacht werden.

Neben der Finanzbuchhaltung ist auch das Controlling dort angesiedelt. Das vierköpfige Team erstellt u.a. Monats- und Jahresabschlüsse, Planungsrechnungen sowie laufende Auswertungen zum operativen Geschäft der Gesellschaften, um ein möglichst hohes Maß an Transparenz zu erreichen.

”

Eine Stärke der GS ist die solide Finanzsituation. Auch in den zurückliegenden schwierigen Zeiten haben wir es geschafft, diese zu sichern und zum Vorteil unserer Mitglieder und Kunden zu nutzen.



Volker Wichmann

Bereichsleiter Finanzen und Controlling



Durch das strukturierte Erfassen, Analysieren und Aufbereiten aller Daten haben wir die Möglichkeit, auftretende Herausforderungen frühzeitig zu erkennen und auf einer detaillierten Faktensituation wichtige Entscheidungen zu treffen. Dieses Vorgehen hat sich in der Vergangenheit bereits bewährt.

Auch erlaubt es das Controlling, den jeweiligen Verantwortlichen übersichtlich und aktuell wichtige Kennzahlen für ihre Bereiche, Abteilungen und Standorte verfügbar zu machen. Diese Transparenz ist eine wichtige Grundlage unseres Erfolges.

Bereits lange vor dem Beginn der Corona-Pandemie wurde die Digitalisierung und Automatisierung verschiedenster Geschäftsabläufe angestoßen und umgesetzt, um das immer anspruchsvoller werdende Tagesgeschäft effizient abwickeln zu können. Spätestens in der Pandemie haben wir diesen Fortschritt schätzen gelernt. Wir wollen uns weiterentwickeln und bspw. mithilfe moderner Programme effizienter werden. Dabei bearbeiten wir bereits heute mit Hilfsmitteln, die uns bspw. mit maschinellem Lernen unterstützen, große Datenmengen zu strukturieren und aufzubereiten.

Das stereotypisch „langweilige“ Bearbeiten von Belegen und stupide Übertragen von Daten hat damit für die Finanzbuchhaltung ausgedient. Um bei dem aktuellen Veränderungstempo mithalten zu können, investieren wir nachhaltig in die Fort- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden, um den Fortschritt aktiv für unseren gemeinsamen Erfolg nutzbar zu machen.

Die Ergebnis dieser Investitionen zeigte sich unter anderem an den Auswirkungen des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine: Durch das geschickte Management unserer Finanzen und die Transparenz der Umsatz- bzw. Absatzzahlen, haben wir allen Bereichen die Werkzeuge an die Hand gegeben, um unsere Kunden zu beliefern und eine positive Erlössituation zu schaffen.

Diese Entwicklung gepaart mit den nach wie vor überschaubaren Forderungsausfällen lassen uns zufrieden auf das Jahr 2022 zurück blicken und geben Anlass für positive Aussichten für das aktuelle Jahr.

Große Schritte in Richtung Zukunft

Zukunftsprojekte mit hohem Engagement umgesetzt.



Das Geschäftsjahr 2022/2023 stand für die IT und die Warenbuchhaltung ganz im Zeichen der Neugründung der FutterAllianz. Dabei beschäftigten uns Themen von der Systemeinstellung und Ausstattung der Mitarbeitenden bis hin zur IT-Sicherheit. In der Warenbuchhaltung steht im kommenden Jahr ein Generationswechsel bevor.

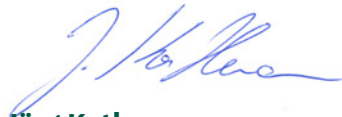
Zum Jahreswechsel war es so weit. Am 31. Dezember erwartete die Kollegen ein besonderes Unterfangen: Unsere Mischfutterwerke sollten über Nacht an die neue FutterAllianz angebunden werden. Dank dem beeindruckenden Einsatz

unserer Kolleginnen und Kollegen - intern wie extern - hat dies hervorragend funktioniert. Um 05:30 Uhr am 02. Januar 2023 war auch das Werk Hemmelte in die Systeme der FutterAllianz integriert.

Dank des reibungslosen Ablaufs konnten alle Kunden bedient werden. Inzwischen haben wir über 100.000 Kundenaufträge erfolgreich elektronisch zwischen den Mutterhäusern GS agri, F+W und AWE und der FutterAllianz abgewickelt – und das Ganze vollautomatisch. An dieser Stelle möchten wir uns für den außergewöhnlichen Einsatz aller Beteiligten bedanken.

”

IT-Sicherheit und effiziente, digitale Prozesse sind das A und O, um unsere Kunden zuverlässig mit Mischfutter und anderen Betriebsmitteln zu beliefern.



Jörg Kathmann

Bereichsleiter IT & Prozessmanagement



Mit der zuverlässigen Belieferung unserer Kunden geht in besonderem Maß auch das Thema der IT-Sicherheit einher. Kommt es hier zu kritischen Zwischenfällen, können Aufträge nicht bearbeitet und durchgeführt werden – denn ohne funktionierende IT-Systeme kann kein Gramm Futter geliefert werden. Um auch unsere Kolleginnen und Kollegen für diese Themen zu sensibilisieren, führen wir in regelmäßigen Abständen Onlineschulungen durch, in denen relevante Inhalte vermittelt und im Nachgang abgefragt werden.

Entsprechend dieser Entwicklungen wachsen die Ansprüche an unsere Mitarbeitenden der IT. Doch gerade dieser stetige Wandel ist es auch, der den Beruf des Fachinformatikers attraktiv macht. Dieser Eindruck spiegelt sich auch im Interesse der jungen Generation an Ausbildungsberufen in der IT-Branche wieder. So sind auch mittlerweile zwei Azubis Teil unseres Teams.

In der Warenbuchhaltung wurde im Juli dieses Jahres der Generationswechsel in der Abteilungsleitung eingeläutet. Abteilungsleiter Helmut Ostendorf übergibt im kommenden Jahr den Staffelstab an Lena Siemer und Christoph Wedemeyer. Bis Mitte 2024 wird er den beiden mit Rat und Tat zur Seite sehen, bevor die Neu-Organisation final abgeschlossen wird.

Neben umfassenden Herausforderungen in der Neu-Organisation der Prozesse rund um die FutterAllianz stellten auch akoro und RaiLog weitere bestimmende Projekte dar. Die einenden, zentralen Themen aller drei Projekte sind dabei effiziente Prozesse, funktionale Schnittstellen und saubere Stammdatenpflege.

Unser oberstes Ziel ist unsere Prozesse möglichst effizient und kostengünstig zu organisieren und damit ein langfristig zuverlässiger Partner für unsere Mitglieder und Kunden zu sein.



GS

Gemeinsam
wachsen.

Unser Jubilar: 25 Jahre

Herzlichen Glückwunsch!

Ludwig Ferneding

(Produktmanager Pflanzenschutz)

Sagen wir mal so: Ludwig Ferneding und Fußball, das gehört zusammen. Er trägt mit viel Pflichtbewusstsein und Stolz das Banner von GS agri, dem FC Hansa Rostock und dem SV Werder Bremen auf der Brust. Er tritt oft durch außergewöhnliche Leistungen hervor, so wie in seiner Trainerzeit beim SV Höltinghausen, BV Cloppenburg und SV

Hemmelte. Sein umfangreiches Wissen im Bereich Pflanzenschutz wird von seinen Kolleginnen und Kollegen sehr geschätzt und er genießt innerhalb der Branche höchste Anerkennung. Anders ausgedrückt: Hier spielt er selbst in der „Champions League“.

Unsere Jubilare: 40 Jahre

Herzlichen Glückwunsch!

Hans Lübbe

(Bereichsleiter Bio)

Hans kann es nicht lassen: auch nach seinem wohlverdienten Renteneintritt dieses Jahr zeigt er für die GS genauso viel Leidenschaft wie seit seinem ersten Tag bei der Genossenschaft.

In seinen über 30 Jahren Erfahrung im konventionellen Mischfutterbereich kletterte er die Karriereleiter vom Vertriebler, zum Vertriebsleiter und vom Optimierer zum Herstellungsverantwortlichen und Bereichsleiter hinauf. Hans ist durch seine offene und positive Art in der gesamten Firma sehr beliebt und hat in ganz Süddoldenburg enorme Reputation als Futterexperte. Seine Begeisterungsfähigkeit kennt auch privat keine Grenzen: Der passionierte Reiter ist ein Familienmensch und verbringt gerne Zeit mit seinen Kindern und Enkelkindern.

Ludger Rolfes

(Geschäftsstellenleiter Baustoffe Bösel)

Ludger zeichnet ein hohes Maß an Hilfsbereitschaft aus. Er ist sich selbst für nichts zu schade und unterstützt Kolleginnen und Kollegen, wo es ihm möglich ist. Für die GS ist er ein unersetzbarer Mitarbeiter, der sich nicht nur bei der GS selbst sondern auch in der Kundschaft äußerster Beliebtheit erfreut.

Neben seinem Beruf begeistert sich Ludger für Sport, er ist in der Leichtathletik-Abteilung in Garrel tätig und begeistert sich für Fußball. Dass er sportlich fit ist, beweist er, indem er bei gutem Wetter mit dem Fahrrad zur Arbeit fährt und dabei die Strecke von Garrel nach Bösel zurücklegt.

Unsere Ruheständler

Danke!



Heiner Kohne

(Berufskraftfahrer und Lagerist Baustoffe)
Renteneintritt: 01.12.2022

Heiner hat in seinen 36 Jahren bei uns – erst bei der AGRAVIS, seit 2020 bei der GS - den Standort Sögel mitgeprägt. Durch seine lange Tätigkeit ist er vor Ort das Gesicht, das die Kunden kennen. Er hat für alle Kunden und Kollegen ein offenes Ohr, seine kollegiale Art hat stets für ein großartiges Arbeitsklima gesorgt.

Er spielt in seiner Freizeit bei der Altherren Fußball und wird den wohlverdienten Ruhestand mit seiner Frau und seinen zwei Kindern verbringen. Die Kolleginnen und Kollegen in Sögel feierten seine Verabschiedung in den Ruhestand gebührend mit einem gemeinsamen Grillen und dem ein oder anderen Bier.

Ludger Prante

(Müller im Werk Höltinghausen)
Renteneintritt: 01.12.2022

Ludger ist in seinen knapp 20 Jahren bei der GS als überaus netter und hilfsbereiter Kollege stets positiv aufgefallen. Zu allen Problemen hat er zügig Lösungen gefunden und war sich nie zu schade, dafür auch außerhalb der Arbeitszeit seinen Kolleginnen und Kollegen als Ansprechpartner zur Seite zu stehen. Als Allrounder hat er auch schnell mal als Elektriker oder Schlosser ausgeholfen und hat sein Wissen gerne weitergegeben.

Seine neue Freizeit wird er mit seiner Frau, seinen Kindern und seinem Enkelkind in vollen Zügen genießen und sich um seinen kleinen Bauernhof mit den fast 100 Hühnern kümmern.

Willi Wessel

(Müller im Werk Garrel)
Renteneintritt: 01.07.2022

Das Erste, was den Kollegen und Kolleginnen zu Willi in den Kopf schießt ist ein Wort: Zuverlässigkeit. In seinen fast 29 Jahren bei der GS ist er nie zu spät gekommen, er hat stets eine ausgeprägte Arbeitsmoral.

Als Müller hat er jeden Tag 100% gegeben, seinen Job ernst genommen und verantwortungsvoll dafür gesorgt, dass die Tiere in Garrel und Umgebung etwas zu fressen bekommen. Wir hoffen, dass Willi seinen Fleiß und seine Zielstrebigkeit auch in seinem wohlverdienten Ruhestand beibehalten wird.

Günther Albers

(Außendienstmitarbeiter im Bereich Mischfutter)
Renteneintritt: 01.07.2022

Günther ist ein wahres GS-Urgestein und ist in seinen 44 Jahren bei uns immer nett, freundlich und hilfsbereit geblieben. Auch bei seinen Mischfutterkunden ist er wegen seiner zuvorkommenden Art sehr beliebt. Trotz seiner Herzlichkeit ist Günther als verkaufsorientierter Mann bekannt, der stets das Geschäft vorangebracht hat.

In seinem wohlverdienten Ruhestand wechselt Günther vom Außendienstler-Auto zum Wohnwagen, mit dem er gerne Richtung Dangast an die Nordsee fährt. Das Wasser ist sein Element - auch am Zwischenahner Meer ist Günther regelmäßig mit dem eigenen Boot auf dem See unterwegs.

Das Leitbild der GS



Wir sind anders als alle anderen. Wir sind regionaler Marktführer und Dienstleister im ländlichen Raum.



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



Wir sind wirtschaftlich. Wir sichern Kapitalstärke und Ergebnisorientierung.



Wir gestalten die Zukunft. Wir handeln nachhaltig und umweltbewusst.



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.



Wir entwickeln Gesamtlösungen. Kundennutzen und Unternehmensinteressen bestimmen unser Handeln.



Wir sorgen für gute Arbeit. Wir qualifizieren und fördern Mitarbeiter und schaffen Beschäftigungssicherheit. Zusammen mit unserer Führungsebene bilden wir ein leistungsstarkes Team.

Über 40 Felderkieks in der Region

Wir sind da, wo wir gebraucht werden



Rund durchgeführte 42 Felderkieks zwischen Weser und Ems sprechen für sich. Jeder Felderkiek orientierte sich dabei an den Herausforderungen auf den jeweiligen Schlägen vor Ort.

„Selbst kleinste mikroökologische Unterschiede können bei der heutigen hocheffizienten Ackerbewirtschaftung für große Unterschiede in Pflanzengesundheit und Ertrag führen,“ sagt Frank Pelk, Spezialberater Ackerbau bei der GS agri.

Die Felderkieks sind eine wichtige Säule in unserem Verständnis als regionale landwirtschaftliche Genossenschaft. Insgesamt konnten wir 42 Felderkieks durchführen - davon sechs speziell auf den Rapsanbau ausgelegt. Wir als GS müssen vor Ort bei unseren Kunden sein und die Heraus-

forderungen und Schwierigkeiten erkennen und Lösungen für unsere Mitglieder und Kunden im Kontext der Genossenschaft finden. Dabei sind alle Bereiche von GS agri gefragt. Seien es die Produktempfehlungen bei den Themen Saatgut, Pflanzenschutz oder Düngung als auch die Ackerbauberatung an sich. „Große allgemeingültige Empfehlungen für mehrere Schläge lassen sich heutzutage kaum noch ohne Einschränkungen geben“, so Markus Meyer, Spezialberater Ackerbau bei der GS agri. Mittlerweile gilt es, die Schläge Kulturen und die jeweiligen weiteren Einflussfaktoren genauer zu betrachten und individuelle Lösungen zu finden.

Dabei gibt es einerseits unsere allgemeinen Empfehlungen und Hinweise, die wir unseren

” **Mit den Felderkieks haben wir die Möglichkeit, unsere Erkenntnisse direkt mit den interessierten Landwirten vor Ort zu teilen und mit anschaulichen Beispielen zu verdeutlichen.**

Nadine Weers

Spezialberaterin Ackerbau





Landwirten, Kunden und Mitgliedern mitgeben, andererseits ist der Dialog wichtig. Deshalb setzt GS agri auf das Format Felderkiek. „Mit den Felderkieks haben wir die Möglichkeit, unsere Erkenntnisse direkt mit den interessierten Landwirten vor Ort zu teilen und mit anschaulichen Beispielen zu verdeutlichen“, sagt Nadine Weers, Spezialberaterin Ackerbau.

„Die rege Teilnahme unserer Kunden zeigt, dass das Format Felderkieks der richtige Einstieg in die gemeinsame Ackerbausaison ist und die Kunden die Möglichkeit des direkten Austausches in der Gruppe wertschätzen. Uns ist daran gelegen, einen - auch für uns wichtigen - Austausch auf Augenhöhe sicherzustellen“, so Jürgen Diers, Bereichsleiter GS agri Ackerbau.

Vielen Dank für rege Teilnahme, die spannenden Diskussionen und den persönlichen Austausch.



Alle Termine finden Sie unter:

gs-agri.de/veranstaltungen



Zukunftsweisende Allianz im Nordwesten

Mit dem Start der FutterAllianz haben die Mitarbeitenden der Mutterhäuser ihre Fähigkeiten unter Beweis gestellt und gezeigt, was eine partnerschaftliche Zusammenarbeit erreichen kann.



Eines der einflussreichsten Projekte der GS agri eG, der Fleming + Wendeln GmbH & Co. KG und der AWE Agrarhandel GmbH & Co. KG wurde am 01. Januar 2023 offiziell an den Start gebracht.

Dieser Geschäftsbeginn ist das Resultat eines Gemeinschaftsprojektes, an der ein großer Teil der Mitarbeitenden der drei Mutterhäuser mitgewirkt haben. Nun ist es Zeit, einen kurzen Blick zurück zu werfen:

Im Mai 2022 berichteten wir erstmalig über die Partnerschaft zwischen Fleming + Wendeln und der GS. Das übergeordnete Ziel war klar:

die gemeinsame Schlagkraft durch die sich ergebenden Synergien und Effizienzsteigerungen erhöhen. Doch, wie schafft man das? Das Projekt Amerika begann offiziell. Übrigens: Der Name des Projekts bezieht sich auf den Ortsteil in Garrel. Dies war zur Siedlerzeit aufgrund der sumpfigen Verhältnisse schwierig zu erschließen und wurde von den Siedlern mit der Reise nach Amerika verglichen.

In den Teilprojekten wurde an verschiedenen Stellschrauben das Projekt Amerika bearbeitet. Dabei wurden Aufgabenstellungen zu Prozessen, Organisationsstrukturen und Kommunikations-

”

Das Team hat Bemerkenswertes geleistet und mit der FutterAllianz ein zukunftsfähiges Fundament für alle Mutterhäuser aufgebaut. Nun gilt es, die Synergien zu heben und nachhaltig weiter zu entwickeln.

Jürgen Fleming

Geschäftsführer FutterAllianz



flüssen bearbeitet. Jedes Teilprojekt bestand aus verschiedenen Führungs- und Fachkräften sowie Mitarbeitenden aus allen drei Mutterhäusern.

Ein Teilprojekt war beispielsweise „Zusammenlegung Fuhrpark/Logistik“. Hier war Philipp Nienaber der Leiter des Teilprojektes, welches in die Bereiche Disposition, Fahrer und Technisches Fuhrparkmanagement unterteilt war.

Mit dem 01. Januar übernahm die FutterAllianz die gebündelte Mischfutter- und Rohwarelogistik. Dabei wurde die Organisation der Disposition an zwei Standorten zentralisiert: Dispo Nord für Friesland und Umgebung in Altjührden (AWE) und Dispo Süd für den Bereich Süddoldenburg und umzu vom Standort Garrel (F+W).

Die Umstellung geschah bei diesem Projekt bereits schrittweise vor dem Stichtag. Es ließen sich schnell Effekte erzielen, da Fahrten zusammengelegt und/oder verkürzt werden konnten. Die Zusammenlegung hilft der Futter-

Allianz dabei, durch verkürzte und optimierte Wegstrecken nachhaltig Energie und somit auch CO₂ einzusparen.

Ein weiteres Teilprojekt war das Thema „Bündelung Rohwareneinkauf“. Auch hier ließen sich Synergieeffekte heben, die durch den konsolidierten Einkauf entstehen. Er ist dabei in vier Produktgruppen unterteilt: Proteine/Zusatzstoffe, Getreide/Aminosäuren, Mühlennachprodukte sowie Öle/Fette. Diese Spezialisierung hilft, dichter am Marktgeschehen zu sein und Vorteile sowie Schwankungen frühzeitiger zu erkennen. Die Abwicklung ist ähnlich organisiert und nach Produktgruppen strukturiert. Sie sorgen dafür, dass die richtigen Produkte beim richtigen Werk ankommen.

Das insgesamt achtköpfige Team sitzt seit Beginn des Jahres gemeinsam am Standort der GS in Schneiderkrug.

Die verwendeten Rezepte werden dabei im

Produktmanagement weiterentwickelt und optimiert. Dieses befindet ist seit Beginn des Jahres zentralisiert in der FutterAllianz. Ähnlich wie bei den Werken sind hier Expertinnen und Experten anhand von Tierarten organisiert und arbeiten daran, die Rezepte fortwährend zu optimieren und den Wünschen und Anforderungen unserer Kunden anzupassen. Dies inkludiert auch die gemeinsame wissenschaftliche Basis auf der die Futterkonzepte basieren. Bspw. wurde der Versuchsstall für Puten von F+W auf Haltungsstufe 3 umgebaut, um wichtige Erkenntnisse für kommende haltungsspezifische Futterkonzepte zu liefern. Dieses Konzept hat mit dem Vergleichsstall der GS bereits Schule gemacht und kommt allen Kunden der Mutterhäuser zu gute.

Unsere hohen Qualitäten und Sicherheitsstandards werden dabei durch das in der FutterAllianz aufgestellte Qualitätsmanagement gesichert und regelmäßig von unabhängigen Prüfstellen zertifiziert.

Ein weiterer großer Schritt der FutterAllianz ist die startende Spezialisierung der Werke. Ziel ist es, die Mischfutterwerke nach Tierarten zu sortieren, um auch hier Potenziale durch die schnellere Umsetzung durch bspw. kürzere Rüstzeiten zu heben. Dies erlaubt uns nicht nur die Werke effizienter auszulasten sondern auch optimaler zu strukturieren.

Ein erster Schritt in diese Richtung war die Installation einer gemeinsamen, einheitlichen Mühlensteuerungssoftware inkl. dem dahinter liegenden Warenwirtschaftssystem. Diese Umstellung inkl. Schulung der betroffenen Mitarbeitenden konnten wir bis zur diesjährigen Ernte erfolgreich abschließen. Die Spezialisierung

konnte somit in Schneiderkrug für das Thema Schweinemastfutter ausgerollt werden.

Neben der Software ist auch die Hardware ein wichtiges Thema in unseren Werken. Unter anderem laufen Planungen zur Erhöhung der Verladeleistung in den Werken Altjührden und Garrel (Auf'm Halskamp). Des Weiteren wird an der Petersfelder Straße die Konditionierung an allen drei Pressenlinien verbessert und an Linie drei die Pressenleistung verdoppelt. Das Werk Essen wurde nach der Stilllegung an seinen neuen Besitzer übergeben.

Gerade der aktuell noch laufende Konflikt in der Ukraine zeigt uns, wie abhängig Preisentwicklungen auf allen Ebenen von Energieträgern sind. Deshalb ist das Thema Energiemanagement innerhalb der FutterAllianz ein wichtiges Thema. Die Abteilung hat dabei die Verantwortung Hebel zu finden, mit denen wir Energie einsparen können oder, mit denen wir die Energieeffizienz maximieren.

Insgesamt hat die FutterAllianz die ersten wichtigen Schritte getan. Das Tagesgeschäft deckt nun sukzessiv Themen auf, die im operativen Geschäft noch angepasst werden sollten. Im Verlauf des Jahres hat sich bereits gezeigt, dass die auftauchenden Herausforderungen weniger werden und wir die Potenziale immer mehr ausschöpfen können.



Im Namen aller beteiligten Führungskräfte will ich mich bei den engagierten Mitarbeitenden der Mutterhäuser bedanken. Ohne den herausragenden Einsatz wären wir heute nicht da, wo wir sind. Ihr alle habt eine Basis geschaffen, auf der wir gemeinsam wachsen können.

Cord Schiplage

Geschäftsführender Vorstand



Die Teilprojekte:

- Zusammenlegung Fuhrpark/Logistik
- Bündelung Rohwareneinkauf
- Zentrale Produktionsplanung und -steuerung
- Energiemanagement
- Optimierung und Produktmanagement/
wissenschaftliche Abteilung
- Bündelung Verwaltungsfunktionen
- Bündelung Einkauf Betriebsmittel
- Aktualisierung Verträge
- Überprüfung Strategie Beteiligungen
- Aufbau Allianzgesellschaft
- EDV-Projekte/übergeordnete Steuerung

Dabei wurden alle Themen von einem gemeinsamen Lenkungsausschuss gesteuert und geführt.

Unsere Frühjahrs- veranstaltungen 2023

Vor Ort und digital - für jeden erreichbar



Jeder einzelne Bereich im Ackerbau scheint komplizierter zu werden. Dabei ist unsere Tätigkeit im Grunde seit Jahrhunderten gleich. Wir haben schon viele Veränderungen kommen und gehen sehen. Was bleibt, sind die Dinge, die unsere Arbeit nachhaltig effizienter machen.

Unser Auftrag als Genossenschaft war es dabei schon immer, die Möglichkeiten zu prüfen, weiterzudenken und so aufzubereiten, dass unsere Mitglieder und Kunden für die Zukunft aufgestellt sind.

Hintergrund unserer jährlichen Frühjahrsveranstaltungen ist, dass wir von diesen Veränderungen in der Landwirtschaft, den Ideen für die Gestaltung des Ackerbaus in unserer Region und zukünftigen Perspektiven berichten wollen. Dabei wird nicht alles unverändert bleiben, aber die aktuellen und kommenden Veränderungen wollen wir gemeinsam angehen.

Die spannend-informativen Frühjahrsveranstaltungen wurden dieses Jahr von Jürgen Diers (Bereichsleiter Ackerbau) moderiert und umfassten vier verschiedene Hauptthemen aus dem Agrarbereich.

1. Zukunft Pflanzenschutz – gemeinsam besser beraten: Gesetzliche Regelungen und veränderte Zulassungssituationen sind ab jetzt auf jedem Acker ein Thema. Wir zeigen, wie wir gemeinsam damit umgehen können. Referent*innen waren hier Nadine Weers (Spezialberaterin Ackerbau) und Markus Meyer (Spezialberater Ackerbau).

2. Saatgut 2023 – was ist möglich und was ist nötig? Die Konstanten im Ackerbau werden immer weniger. Wetter, Bodenbeschaffenheit, Einsatz an Pflanzenschutz – alles verändert sich. Deshalb ist es wichtig, alle Variablen bei der Wahl des Saatgutes zu berücksichtigen. Das gelingt optimal mit unseren Empfehlungen und Erfahrungen. Referent war hier Andreas Göken (Produktmanager Saatgut).

3. Anbauberatung – das Ertragspotential besser ausschöpfen: Das perfekte Konzept für Boden, Kultur und Betrieb ist nicht pauschal zu benennen. Aber mit einer ganzheitlichen Herangehensweise in Kombination mit Wissenschaft, Ackerbauerfahrung und digitalen Hilfsmitteln haben wir alle Möglichkeiten, nachhaltig effizient zu wirtschaften. Referent war hier Frank Pelk (Spezialberater Ackerbau).



4. Für Sie da. Egal wann, egal wo. Service neu gedacht: Unsere Branche entwickelt sich immer weiter. Die individuellen Ansprüche werden immer höher. Deshalb stellen wir unser Serviceangebot neu auf. Im Zusammenspiel mit den besten Möglichkeiten der Digitalisierung - GS agri x akoro. Referent war hier Tim Beier (Produktmanager akoro).

Im Anschluss an unser Programm fand bei jeder der insgesamt sechs Veranstaltungen eine offene Frage- und Antwort-Runde statt, die bei den Terminen zwischen Weser und Ems in ein gemeinsames Essen übergingen. Bei fachlichen Gesprächen und dem ein- oder anderen Getränk konnte der Abend gemütlich ausklingen.

Wie auch im vergangenen Jahr wurde aufgrund großer Nachfrage ebenfalls wieder eine Online-Veranstaltung angeboten, die zudem aufgezeichnet wurde. Für alle, die die diesjährige Frühjahrsveranstaltung verpasst haben oder sie sich einfach gerne nochmal ansehen möchten, gibt es die Veranstaltung auf YouTube in voller Länge.

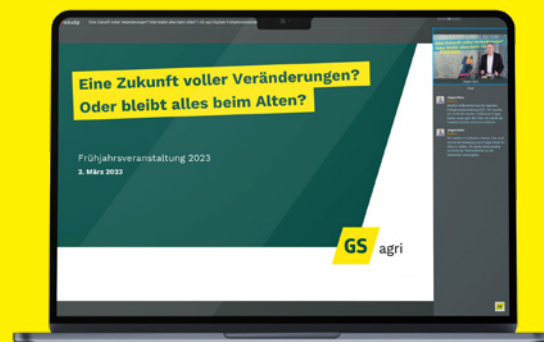
Wir bedanken uns für die rege Teilnahme an unseren Frühjahrsveranstaltungen und freuen uns bereits aufs nächste Jahr!



**Kiek mol wedder an:
Unsere Frühjahrs-
veranstaltung auf YouTube!**



**Einfach Code scannen
und drauf los schauen.**



Unser erster Bodenfruchtbarkeitstag

In Zusammenarbeit mit der AGRAVIS hat sich unsere Ackerbau-Abteilung etwas ganz Besonderes einfallen lassen und den Bodenfruchtbarkeitstag ins Leben gerufen.



Am 29. September 2022 fand auf unserem Gelände in Schneiderkrug der Bodenfruchtbarkeitstag 2022 statt. An den vier Stationen konnten sich die Gäste über wichtige Themen rund um Bodenfruchtbarkeit informieren. Dabei war die Veranstaltung als offenes Forum konzipiert, bei der Mitglieder, Partner und Landwirte ihre Fragen direkt an die Ackerbauberaterinnen und Ackerbauberater vor Ort stellen konnten.

Die vier Stationen gaben dem Bodenfruchtbarkeitstag dabei eine Struktur und haben es uns ermöglicht, die insgesamt 200 Gäste in kleineren Gruppen in einem intensiven Fachaustausch zu

bringen. Unter den Gästen waren auch die Schülerinnen und Schüler der 2-jährigen Fachschule „Agrarwirtschaft“ der Berufsbildende Schulen am Museumsdorf und der benachbarten Fachschule.

1. Bodenfruchtbarkeit erlebbar machen.
Bei genauerer Betrachtung unseres Bodens - über eine Struktur- oder Laboranalyse - können wir besser verstehen, wie wir unsere Kulturen bestmöglich unterstützen können. Wir hielten die Lupe über unseren Schlag.
2. Bodenfruchtbarkeit durch Pflanzen fördern.
Mit Zwischenfrüchten haben wir die Möglichkeit,

”

Für unsere Kunden war der Bodenfruchtbarkeitstag ein voller Erfolg. Wir hatten sehr gute Gespräche und konnten viele wichtige Fragen gemeinsam beantworten. Unser oberstes Ziel war es, das Wissen unserer Fach- und Spezialberater an unsere Kunden weiter zu geben - und dies gelingt am besten bei solchen Terminen.

Jürgen Diers

Bereichsleiter GS agri Ackerbau

die Bodenvitalität zu steigern und somit unseren Ertrag zu optimieren.

3. Bodenfruchtbarkeit ernten.

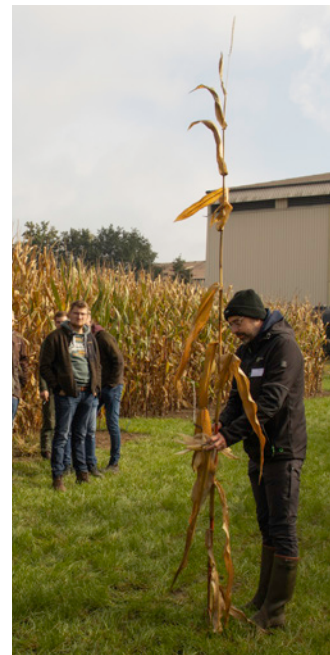
Viele Einflussfaktoren bestimmen, wie erfolgreich die Ernte werden kann. Nur eine handvoll können wir beeinflussen. Dabei gehört die Auswahl des richtigen Saatguts zu einer zentralen Aufgabe

4. Bodenfruchtbarkeit messbar machen.

Um die oben genannten Einflussfaktoren sichtbar zu machen gibt es mittlerweile viele technische und voll-digitale Hilfsmittel. Dabei haben wir gezeigt, welche wirklich relevant sind und wie sie funktionieren.

Der Runde Abschluss wurde dann bei einem kalten Getränk und einer Bratwurst der „Bratwurstbiene“ gefunden. Wir bedanken uns bei jedem Besucher und jeder Besucherin und freuen uns auf die kommenden Veranstaltungen.

Alle Termine finden Sie unter:
gs-agri.de/veranstaltungen



Eine Partnerschaft auf gutem Boden

Mit GS AckerPLUS haben wir ein Programm erarbeitet, bei dem Landwirte von individueller Betreuung profitieren und gemeinsam zukunftsfähig aufgestellt werden.



Von Ernte zu Ernte: Die fachlichen, ökonomischen und ökologischen Herausforderungen für Landwirte werden immer größer. Bei diesen Herausforderungen hilft ein gutes Netzwerk - und eine verlässliche Genossenschaft als Partner.

Wir müssen die Potenziale unserer Flächen, unserer Kulturen sowie unserer Maschinen, Mitarbeitenden und Fähigkeiten immer besser nutzen, um unsere Höfe bzw. Betriebe langfristig zukunftsfähig zu halten.

Viele Potenziale lassen sich bereits durch Themen wie Digitalisierung, moderne Agrartechnik oder

Weiterbildungen lösen. Jedoch arbeiten wir auf unseren Flächen eng mit der Natur. Dies macht für viele von uns den Reiz unserer täglichen Arbeit aus. Um das Maximum aus unseren Flächen heraus zu holen, müssen wir als Erstes genau verstehen, unter welchen Rahmenbedingungen wir arbeiten. Dabei ist jeder Boden individuell zu betrachten, um das volle Optimierungspotenzial zu erfassen.

Im Gegensatz zur klassischen Ackerbauberatung blicken wir bei GS AckerPLUS nicht von Aussaat zu Ernte sondern von Ernte zu Ernte. Mit praxiserprobten Mitteln, wie bspw. einer Boden-

probe schaffen wir Grundlagen, mit denen Sie Ihre ackerbaulichen Ziele erreichen. Jeder GS AckerPLUS-Kunde erfährt bei uns eine intensive ackerbauliche Betreuung. Dabei läuft jede GS AckerPLUS-Mitgliedschaft im ersten Schritt gleich

Dabei behalten Sie die volle Kontrolle. Neben Ihrer aktiven Mitgliedschaft haben Sie keinerlei Verpflichtungen ggü. der GS. Die Mitgliedschaft ist dabei jährlich anpassbar. Wir arbeiten bereits jetzt mit über 20 aktiven GS AckerPLUS-Landwirten zusammen.

” **Keine Fläche ist wie die andere. Wir müssen verstehen, wie jede einzelne funktioniert, um diese dann nachhaltig effizient für unser GS AckerPLUS Mitglied nutzbar zu machen.**

Frank Pelk

Spezialberater Ackerbau

ab (siehe weiter unten). Während Ihrer Zeit als GS AckerPLUS-Mitglied profitieren Sie von der **KundenbetreuungPLUS**. Dahinter verbirgt sich zukünftig folgendes: jährliches Mitgliedertreffen, monatliche Sichtprüfung inkl. Empfehlung und Dokumentation der Flächen, aktive Empfehlung rund um die aktuelle Wettersituation, exklusive Schulungen im Umgang mit verschiedensten Tools, Mitteln und Co., Unterstützung bei der Dokumentation, exklusiver Zugang zu Betriebsmitteln, aktive Empfehlung rund um aktuelle Pflanzenschutzthemen und vieles mehr.

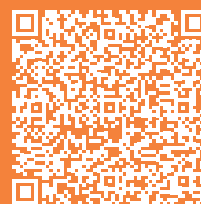
” **Die Mitgliedschaft hilft mir, meine Erträge zu optimieren und gibt mir mehr Zeit für die eigentliche Arbeit auf dem Trecker.**

Thomas Hoppe

GS AckerPLUS Kunde seit 2021

Diese Partnerschaft nutzt auch jedem neuen Mitglied. Zukünftige Mehrleistungen und Optimierungen sind immer inbegriffen und wir arbeiten für Sie so transparent wie möglich.

Als Wegbegleiter erhalten Sie im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft einen festen Ackerbauberater*in als Ansprechpartner.



Klingt gut?

Dann schicken Sie uns eine Nachricht per WhatsApp und wir organisieren ein gemeinsames Erstgespräch.

GS AckerPLUS:

Die ersten Schritte

- ➔ **Startbogen:** Wir erfassen mit Ihnen die wichtigsten Informationen, um gemeinsam die erste Grundlage zu legen. Dabei setzen wir gemeinsam Ziele für das kommende Anbaujahr.
- ➔ **Düngekompass:** Wir geben ausgewählte Flächen in Absprache einen Düngekompass in Auftrag. Dies gibt uns einen guten Einblick in Ihre Flächen.

- ➔ **Empfehlung:** Wir bringen Ihre Informationen und Ziele mit unsere Analyse Ihrer Fläche zusammen und erstellen eine umfassende Empfehlung für dein Ackerbaujahr.
- ➔ **Aktive Umsetzung:** Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Von Anfang an mittendrin

Angebote für Nachwuchskräfte von Morgen

Die GS agri eG bietet eine breite Palette von Ausbildungsberufen an, die engagierten und talentierten Menschen eine hervorragende Grundlage für ihre berufliche Karriere verschafft.

So vielfältig wie unsere Bereiche sind auch die Berufe, in denen wir ausbilden. Aus insgesamt neun Ausbildungsberufen und zwei dualen Studiengängen können unsere zukünftigen Kolleg*innen auswählen. Darüber hinaus bieten wir die Möglichkeit, Praktika in verschiedenen Bereichen zu absolvieren - vom kurzen Praktikum während der Schulzeit bis hin zum Jahrespraktikum der Fachoberschule oder zur Abschlussarbeit für Studierende.

Unser Ausbildungsangebot umfasst die nachfolgend näher beschriebenen Berufsbilder.

Verfahrenstechnolog*in in der Mühlen- und Getreidewirtschaft:

Während einer Ausbildung zum/zur Verfahrenstechnolog*in ist der Azubi Teil eines der innovativsten Bereiche unserer Unternehmensgruppe. An dieser Stelle vereinen sich technische und naturwissenschaftliche Aspekte und dort werden für jeden Kunden individuelle Futterkonzepte umgesetzt. Verfahrenstechnolog*innen in der Mühlen- und Getreidewirtschaft lernen die Vielseitigkeit unserer acht Mischfutterwerke kennen und tragen maßgeblich zum Erfolg der Unter-

” **In meiner Ausbildung gewinne ich Einblick in die verschiedenen Bereiche der GS. Ich lerne dadurch nicht nur die Abteilungen und die Kollegen kennen, sondern auch mich und meine Interessen und Fähigkeiten.**

Felix Zurwellen

Auszubildender zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement





nehmensgruppe bei.

Kaufmann*frau im Einzelhandel:

In kaum einer anderen Ausbildung gibt es so viel Kundenkontakt wie in der zum/zur Kaufmann*frau im Einzelhandel. Hier steht der Auszubildende dem Kunden gerne als Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite. Kontaktfreudige und verantwortungsbewusste Menschen sind in dieser Ausbildung bestens aufgehoben.

Kaufmann*frau für Groß- und Außenhandelsmanagement:

Während der Ausbildung hat der Azubi überwiegend mit dem Ein- und Verkauf verschiedenster Produkte zu tun und kann sein Können und Wissen in diversen Bereichen erweitern. Hier besteht die Möglichkeit, einen Schwerpunkt sowohl im Baustoff- als auch im Landhandel zu setzen.

Berufskraftfahrer*in:

Angehende Berufskraftfahrer*innen haben die Chance, die Logistik der verschiedenen Bereiche GS agri, GS bau und GS energie kennenzulernen und sich am Ende der Ausbildung für einen der Bereiche zu entscheiden. Die Ausbildung liegt uns sehr am Herzen, da unsere Fahrerinnen und Fahrer das Aushängeschild des Unternehmens sind.

Fachinformatiker*in für Systemintegration:

Während der Ausbildung haben Fachinformatiker*innen für Systemintegration die Möglichkeit, Ideen und Kenntnisse zur Weiterentwicklung des Unternehmens einzubringen und an vielen verschiedenen Projekten im Unternehmen mitzuarbeiten. Der IT-Bereich ist eine Art Dienstleister innerhalb des Unternehmens und steht allen Kolleg*innen unterstützend zur Seite.

Fachkraft Lagerlogistik/ Fachlagerist*in:

Unsere Fachlageristen kennen ihr Lager in- und auswendig. Sie sorgen tagtäglich für einen reibungslosen Ablauf im Lager und tragen wesentlich zur Kundenzufriedenheit und damit zum Unternehmenserfolg bei.





Unseren Auszubildenden wird von Anfang an Vertrauen entgegengebracht. Wir freuen uns über motivierte Nachwuchskräfte, mit denen wir die Zukunft der GS und unserer Region gemeinsam gestalten können.

Laura Schröder

Personalreferentin

Industriekaufmann*frau:

Unsere Industriekaufleute lernen während der Ausbildung die verschiedenen Verwaltungsbereiche der GS kennen und machen jeden Tag neue Erfahrungen. Zahlenfuchse und Verkaufstalente sind in dieser Ausbildung perfekt aufgehoben.

Mediengestalter*in Digital und Print:

Die kreative Gestaltung von Druckerzeugnissen wie diesem Jahresbericht entspringt der kreativen Feder eines*einer Mediengestalter*in. Bei uns lernen Auszubildende die Gestaltung von On- und Offlinemedien, planen Socialmedia-Beiträge und begleiten mit der Kamera unsere zahlreichen Veranstaltungen.

Tierwirt*in:

Unsere Tierwirte sind für das Wohl der Tiere verantwortlich und sorgen dafür, dass es ihnen gut geht. Sie haben feste Abläufe, arbeiten im Team und sind unter anderem für das Herdenmanagement, Fütterung, Vermarktung und Aufzucht verantwortlich.

Das Duale Studium bei der GS:

Duales Studium im Bereich Betriebswirtschaft Der/die Student*in erfährt mit dem dualen Studium BWL eine Kombination aus Praxiserfahrung und Studium. Kaum ein anderes Studium ermöglicht so viele unterschiedliche Berufswege und ist damit ideal, um einen Überblick über das gesamte Unternehmen und das Berufsleben zu bekommen.

Duales Studium im Bereich Wirtschaftsinformatik:

Wir bieten mit dem dualen Studium im Bereich Wirtschaftsinformatik eine einzigartige Möglichkeit, die Fähigkeiten und Kenntnisse in der Gestaltung von Geschäftsprozessen zu vertiefen. Durch die Kombination von theoretischem Wissen an der Hochschule und praktischen Erfahrungen im Unternehmen können so Fähigkeiten in der Prozessanalyse und Optimierung verbessert werden.

Praktika für Schüler*innen:

Für Schüler*innen bieten wir sowohl Pflicht-





praktika als auch freiwillige Praktika an. Während dieser Zeit begleiten die Praktikant*innen unsere Mitarbeitenden und erhalten einen umfassenden Einblick in unsere Arbeitswelt.

Praktika für Studierende:

Wir liefern Studierenden das passende Gegenstück zur Theorie, die im Studium vermittelt wird. Bei uns gibt es auch die Möglichkeit, Abschlussarbeiten, sowohl für den Bachelor als auch den Master, zu schreiben. Wir unterstützen die Studierenden gerne in der Themenfindung und Umsetzung.

Im Rahmen einer Ausbildung besteht die Chance alle Bereiche unserer Unternehmensgruppe kennenzulernen. Unseren Azubis wird Vertrauen entgegengebracht und eigene Ideen und Kenntnisse können eingebracht und umgesetzt werden. Ebenfalls können unsere Azubis bei Turnieren mitspielen wie z.B. dem Basketball-Turnier, dem Sponsoren Cup von Rasta Vechta, dem Dorfpokal, das Preisschießen der Schützenbruderschaft in Schneiderkrug und einem Fußballturnier.

Auch an verschiedenen Jobmessen haben wir teilgenommen. Die Schüler und Schülerinnen hatten die Möglichkeit, sich direkt bei uns zu erkundigen und einen Einblick in das gewünschte Berufsfeld sowie die GS-Gruppe im Allgemeinen zu erlangen. Wir freuen uns über motivierte Nachwuchskräfte, die unser Unternehmen voranbringen.

Die Vorteile unserer Ausbildung:

- **Abwechslungsreiche Tätigkeiten in verschiedenen Abteilungen**
- **Enge Zusammenarbeit in einem hoch motivierten Team**
- **Azubiprojekte gemeinsam organisieren und durchführen**
- **Berufsübergreifende interne Schulungen**
- **Hohe Übernahmechancen**
- **Gemeinsame Firmenevents wie Betriebsfeste oder Weihnachtsfeiern**
- **Unsere Azubis werden innerbetrieblich und mit Lehrgängen bestmöglich auf die Abschlussprüfungen vorbereitet**
- **Hohe Wertschätzung durch die Kolleginnen und Kollegen**

GS energie auf großer Leinwand



Nachdem wir im vergangenen Jahr schon auf unser neues Kommunikationskonzept hingedeutet haben, um die Marke GS energie im Markt besser zu positionieren, macht GS energie seit kurzem mit einer eigenen Kampagne auf das Tankstellen- und Tankwagengeschäft aufmerksam. Das Motto: Wir machen das Auftanken zur schönsten Erledigung des Tages!

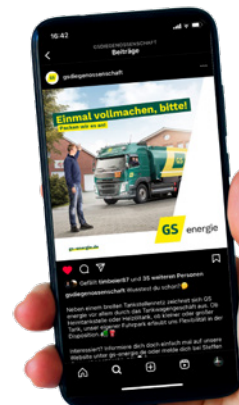
Die Kampagne wird über all unsere Kanäle - online wie offline - ausgespielt. Essenziell dafür sind die entstandenen Kampagnenmotive, auf denen ausschließlich unsere Kolleginnen und Kollegen sowie echte Kunden und Kundinnen die Hauptrollen spielen. Sie zeigen unsere enge Verflochtenheit mit der Region und den Menschen hier - authentisch und nah.

Besonders nutzen wir die Reichweite unserer Social Media Präsenz, um GS energie weiter in den Blick unserer Kundschaft zu rücken. Insbesondere ein selbstgedrehtes Video live aus der Waschstra-

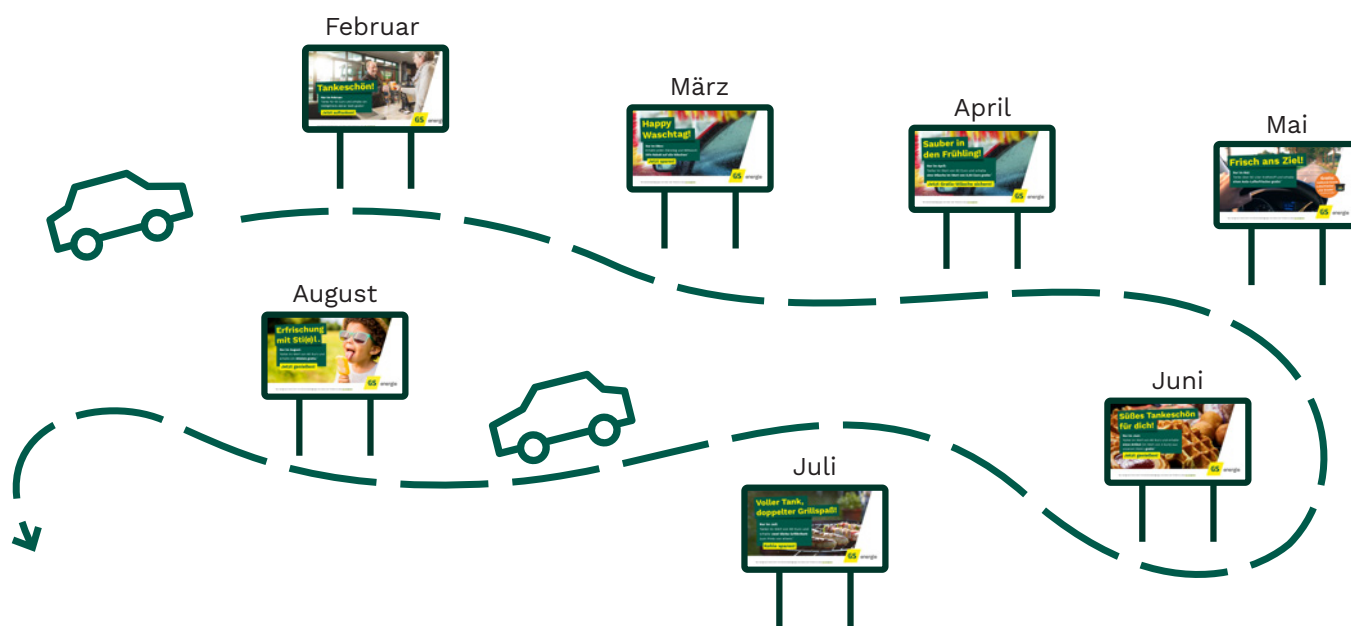
ße in Friesoythe hat dabei hohe Wellen geschlagen und unserem Account eine ansprechende Anzahl neuer Followerinnen und Follower beschert.

Weiterhin durften sich unsere Kundinnen und Kunden Mitte dieses Jahres in den Gebieten Friesoythe, Bösel und Garrel über einen Beileger in der Zeitung freuen. Zusätzlich zu den Informationen über die Leistungen von GS energie, gab es einen Gutschein über ein Gratis-Heißgetränk, einlösbar an einer unserer drei Tankstellen in Friesoythe, Cloppenburg oder Langförden.

Weitere Maßnahmen wie ein Gewinnspiel sind in Planung und sollen bis zum Ende des Jahres umgesetzt werden.



Wie wir das Auftanken besonders machen



Seit Februar 2023 können sich unsere Tankstellenkunden auf monatlich wechselnde kleine Gratis-Zugaben oder Rabatte freuen. Wir möchten einen kurzen Einblick in die erfolgreiche Treuekampagne geben.

Folgend dem Leitgedanken „Mit GS energie wird das Auftanken zum schönsten Erledigung des Tages“ haben wir Anfang des Jahres eine Treuekampagne an unseren Tankstellen in Langförden, Friesoythe und Cloppenburg ins Leben gerufen. Jedem Tankenden, der einen Einkaufswert über 60 Euro erreicht, wird ein kleines Geschenk überreicht. So sorgten bereits heißer Gratis-Kaffee im Februar oder auch geschenktes Stieleis im August für freudige Gesichter an der Kasse.

Zur aktiven Bewerbung der Aktion setzen wir auf traditionelle Medien wie z.B. Plakat- und Bannerwerbung an den Tankstellen, sowie auf die Verbreitung über unsere Social-Media-Kanäle. So erreichen wir unsere Kunden (und die, die es noch

werden möchten) offline und online.

Auch Wolfgang Ostendorf (Standortleiter Cloppenburg, Friesoythe, Langförden) zeigt sich zufrieden mit der Aktion:

”

Die GS energie Treueaktion ist für uns eine gelungene Premiere auf diesem Gebiet. Die positive Resonanz der Kunden spiegelt sich auch im Umsatz der Tankstellen wider.

Für das zweite Halbjahr sind bereits weitere Aktionen geplant. Schauen Sie doch mal an einer unserer Shop-Tankstellen vorbei und lassen Sie sich überraschen.

Ihr Acker – sauber und ordentlich dokumentiert

Mit GS agri und digitalen Tools und Hilfsmitteln im Handumdrehen zu einer strukturierten Ablage.



Neue Richtlinien, Verordnungen und Gesetze stellen die Landwirtschaft vor immer größere Herausforderungen. Vor allem die daraus resultierenden Dokumentationspflichten sorgen bei vielen Landwirtinnen und Landwirten für rauchende Köpfe. Immer mehr Zeit muss für die Dokumentation im Büro eingeplant werden, obwohl das Herz für die Arbeit auf dem Feld, in der Natur schlägt.

Mit Acker24 haben wir nun schon seit über sechs Jahren ein nützliches Tool an der Hand, welches alle Funktionen der klassischen Ackerschlagkartei bietet und darüber hinaus viele weitere Vorteile

für die Nutzerinnen und Nutzer bereithält. Neben der klassischen Dokumentation der Maßnahmen (Aussaat, Pflanzenschutzmittel, Düngung, Ernte) gibt es überdies die Funktionen der Düngedarfsermittlung, der Düngplanung, der Erstellung von Meldeexporten für ENNI uvm.

Expertin auf diesem Gebiet ist seit Beginn der Zusammenarbeit Monika Wehage. Sie unterstützt Landwirtinnen und Landwirte nicht nur bei der Anmeldung und Ersteinrichtung von Acker24, sondern kann auch die ganzheitliche Betreuung des Betriebs über einen Partnerzugang übernehmen.



Eine digitale Ackerschlagkartei bietet vielfältige Vorteile für unsere regionalen Landwirte. Wir unterstützen bei allen Belangen rund um die App und die darauf folgende Dokumentation.

Monika Wehage

Vertriebsinnendienst Agrar Ackerprofi



Dokumentation und Co. sind so jederzeit in vertrauensvollen und kompetenten Händen.

Nun kündigt sich pünktlich zur Herbstsaat 2023 eine Neuerung an: Die digitalen Ackerschlagkarteien Acker24 und DELOS fusionieren zur Farmmanagement-Software Ackerprofi.

Bereits registrierte Acker24-Kunden behalten selbstverständlich ihre Zugangsdaten. Die Übertragung weiterer Daten kann selbst vorgenommen oder an Monika Wehage abgegeben werden. Betriebsdaten, Schlagdaten, Partnerzugänge, Bodenuntersuchungen und die organische Düngung des Vorjahres werden automatisch in Ackerprofi übernommen. Somit ist ein einfacher

Umstieg auf Ackerprofi gewährleistet.

Darüber hinaus werden wir im vierten Quartal 2023 Einführungsstermine zu Ackerprofi in den Geschäftsstellen anbieten. Weiterhin wird es digitale Termine geben.

Sie sind interessiert? Melden Sie sich einfach online oder bei Ihrer Geschäftsstelle für Ihren Wunschtermin an.

Weitere Infos und Einführungsstermine gibt es unter gs-agri.de



Acker24 wird zu Ackerprofi: Die Funktionen auf einen Blick

- **CC- und DüV-konforme Ackerschlagkartei inkl. Behördenchecks**
- **Verordnungsrelevante Berichte und Bilanzen inkl. Meldeexporten für ENNI**
- **Einfache Maßnahmenbuchung durch digitale Betriebsmittelbelege**
- **Düngebedarf ermitteln, optimieren und bilanzieren inkl. Live-Düngesaldo**
- **Sammelmaßnahmen mit Düngebedarfs- und Pflanzenschutzmittelprüfung**
- **Partner- und Auftragsverwaltung mit Rechtevergabe**
- **Offlinefähige App für iOS und Android**



Mehr Aufmerksamkeit für unsere Themen

Gemeinsam mehr erreichen: Nach diesem Motto agieren wir in vielen Vereinen und Verbänden, um unseren Mitgliedern und Kunden mehr Gehör in der Öffentlichkeit zu verschaffen.



Schon seit mehreren Jahren engagieren wir uns in Vereinen und Verbänden der Landwirtschaft. Im aktuellen politischen und marktwirtschaftlichen Umfeld ist dieses Engagement wichtiger denn je.

Es ist uns ein großes Anliegen und auch unsere genossenschaftliche Verpflichtung, uns für gute Rahmenbedingungen für unsere Mitglieder einzusetzen. Daneben ist es von zunehmender Bedeutung, der breiten Öffentlichkeit ein realistisches Bild der Landwirtschaft zu vermitteln. Aus diesem Grund engagieren wir uns in zahlreichen Vereinen und Verbänden. Von zentraler Bedeutung sind aktuell insbesondere die nachfolgenden:

Deutscher Verband Tiernahrung e.V.
dvtiernahrung.de

**Agrar- und Ernährungsforum
Oldenburger Münsterland e. V.**
aef-om.de

Deutscher Raiffeisenverband e.V.
raiffeisen.de

LAND.SCHAFFT.WERTE. e.V.
landschafttwerte.de

Forum Moderne Landwirtschaft e.V.
moderne-landwirtschaft.de

”

Wir wollen einen Mehrwert für unsere Region schaffen und dies leisten wir unter anderem auch dadurch, dass wir die Interessen unserer Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner in der Öffentlichkeit vertreten und helfen, Brücken zu bauen.

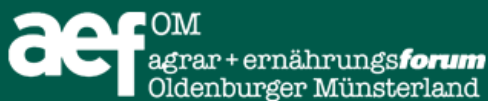
Cord Schiplage

Geschäftsführender Vorstand



Deutscher Verband Tiernahrung e.V.

Er vertritt als unabhängiger Wirtschaftsverband die Interessen der Unternehmen, die u.a. Futtermittel herstellen, lagern und damit handeln.



**Agrar- und Ernährungsforum
Oldenburger Münsterland e. V.**

Die Zukunft der Agrar- und Ernährungswirtschaft nachhaltig und gemeinsam gestalten.



Deutscher Raiffeisenverband e.V.

Der politische Spitzenverband aller Genossenschaften und genossenschaftlich orientierten Unternehmen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft.



LAND.SCHAFFT.WERTE.
FLEISCH & WISSEN MADE IN GERMANY

LAND.SCHAFFT.WERTE. e.V.

Die Kommunikation und Aufklärung rund um das Thema Wertschöpfungskette Fleisch - fachlich, klar und mutig.



**Forum Moderne
Landwirtschaft**

Forum Moderne Landwirtschaft e.V.

Ein Netzwerk aus den verschiedenen Segmenten der Landwirtschaft. Sie zeigen Landwirtschaft wie sie ist und fördern den Dialog.

Ein frischer Blick auf unsere Standorte

Vorbeikommen lohnt sich



Im letzten Jahr haben wir mit vereinten Kräften einen großen Teil der Standorte der GS im neuen Glanz erstrahlen lassen.

Die in 2021 neu etablierte Markenstrategie haben wir in den vergangenen beiden Jahren sukzessiv auch an die Fassaden der GS-Standorte gebracht. Besonders im Fokus waren dabei die Standorte, die nicht mehr zum Kompetenzbereich GS agri gehören. Hierzu zählen GS energie, GS Raiffeisen-Markt, GS bio und GS bau.

Wir haben zunächst mit den GS Raiffeisen-Märkten begonnen und parallel die Baustoff- und Energiestandorte aktualisiert. Das Ergebnis haben Sie sicherlich bereits als Gast unserer Standorte gesehen.

Hintergrund ist hier die verbesserte Sichtbarkeit und Wiedererkennbarkeit der Standorte. Bei einem so bekannten Unternehmen wie der GS agri eG ist es wichtig, Kunden eine Außendarstellung anzubieten, welche sich in den weiteren Kommunikations- und Werbematerialien und -kanälen wiederfindet.

Dabei ist die Außendarstellung ein wichtiges Standbein für unser Marketing. Wir sind angehalten, diese nicht nur vor Ort aktuell zu halten, sondern auch in der Online-Repräsentation bspw. im Kontext der Google-Suche. Den aufmerksamen Beobachtern werden sicherlich hier und da noch größere und kleinere „alte“ GS agri-Logos auffallen. Wir freuen uns dabei über jeden Hinweis zum Standort, welchen Sie gern an marketing@gs-genossenschaft.de schicken können.

„ Die Außendarstellung unserer Standorte ist besonders wichtig, da sie die Visitenkarte für die Marke GS Raiffeisen-Markt sind. Eine moderne Fassade mit aktuellen Logos spiegelt dabei am besten wider, was in unseren Märkten zu finden ist.

Rainer Bullermann

Bereichsleiter GS Raiffeisen-Markt





Zug um Zug in Richtung Zukunft

Schlagkräftig, effizient und ressourcenschonend – Diese Schlagworte beschreiben die Investition in unseren Gleisanschluss in Garrel.



Unser Mischfutterwerk an der Petersfelder Straße stellt die Weichen Richtung Zukunft. Seit dem Baubeginn vor rund zwei Jahren hat sich einiges getan auf der Baustelle des Gleisanschlusses.

Zuerst ein aktueller Blick auf die Baustelle. Im letzten Jahr wurden die alte Getreideannahme und die dazugehörigen Boxen abgerissen. Anschließend begannen die Bohrarbeiten für die Pfahlgründung und die Absicherung der Baugrube. Diese Arbeiten wurden im September abgeschlossen und es wurde mit dem Aushub der Baugrube begonnen. Dieser Schritt gestaltete

sich auf Grund des Grundwassers und der Niederschläge als sehr schwierig. Im November starteten die Rohbauarbeiten, die im August abgeschlossen wurden. Direkt im Anschluss wurden die ersten Anlagenteile im Keller und die Gossen installiert. In den nächsten Schritten wächst der Stahl- und Anlagenbau in die Höhe. Abgeschlossen wird der Bau mit Anschluss der neuen Weiche an das Schienennetz.

Wieso baut die GS einen Gleisanschluss? Weil es die Antwort auf viele zukünftige Fragestellungen ist. Die alte Getreideannahme war sanierungsbedürftig, die Leistung war für das moderne

”

Mit dem kommenden Gleisanschluss in Garrel haben wir einen weiteren Schritt in Richtung Zukunft getan. Nicht nur sparen wir dadurch Kosten in der Logistik und der Abwicklung - auch verschlanken wir die Prozesse im Qualitätsmanagement durch die zentralisierte Annahme und Lagerung.

Bernd Rötgers

Bereichsleiter Mischfutter und Prokurist

Mischfutterwerk nicht mehr ausreichend. Gleichmaßen fehlte es in Garrel an Lagerkapazität. Nach Abwägung der Kosten und Vorteile zwischen einem bloßen Neubau einer LKW-Annahme und einem modernen Gleisanschluss wurde sich klar für den Gleisanschluss entschieden. Die Annahmleistung wird damit auf 400 Tonnen pro Stunde und die Lagerkapazität um ca. 4.500 Tonnen erhöht.

Zusätzlich zur reinen Steigerung der Leistung und Lagerkapazität wird auch die Logistik effizienter gestaltet. Wir werden in Zukunft Züge mit 2.000 Tonnen Getreide und Rohwaren annehmen. Für diese Menge an Getreide mussten bislang 80 LKWs über die Straßen bis zu unserem Werk in Garrel fahren. Dies kann jetzt mit nur einer Zugladung erfolgen und stellt unsere Versorgung der Werke sowohl in Bezug auf Schlagkraft als auch Personal auf Zukunft.



Auch wir als GS sind dazu verpflichtet unsere Produktion für Mischfutter so ressourcenschonend wie möglich zu gestalten. Hier ist der Transport über die Schiene ein weiterer Baustein, um den ökologischen Fußabdruck des produzierten Futters zu verbessern. Für unsere Mitglieder bedeutet das, dass die GS auch langfristig hochwertig produziertes Mischfutter mit allen geforderten Richtlinien entlang der Handelsketten anbieten kann.

Rundum ist der Neubau unseres Gleisanschlusses in Garrel einer von vielen wegweisenden Schritten in die Zukunft, der uns auf die anstehenden Herausforderungen bestens vorbereitet.



Bild: Freepik.com

Vom Frühlingserwachen bis zum Piratenfest

Unsere GS Raiffeisen-Märkte und GS bau-Standorte in Schneiderkrug, Sögel, Lastrup und Rhede (Ems) öffneten ihre Tore im Rahmen von verkaufsoffenen Sonntagen.



Im Frühjahr 2023 fanden direkt an diversen Standorten Tage der offenen Tür statt. An den verkaufsoffenen Sonntagen hatten große und kleine Interessenten die Möglichkeit, unsere Standorte in Schneiderkrug, Sögel, Lastrup und Rhede (Ems) kennenzulernen und das Sortiment zu durchstöbern.

Den Anfang machte am 05. Februar dieses Jahres unser GS bau Standort in Schneiderkrug. Zwischen 10 und 17 Uhr nutzten rund 1.000 Besucherinnen und Besucher aus Schneiderkrug und Umgebung die Gelegenheit, sich von der Innen- und Außenausstellung von GS bau

inspirieren zu lassen. Besonders das Angebot eines VR-Raums sorgte für Begeisterung: Viele Besucherinnen und Besucher wagten sich im Laufe des Tages mit VR-Brille in einen virtuellen Raum, in dem sie verschiedene Bodenbeläge sowie Wandverkleidungen ausprobieren und kombinieren konnten. Dieses Angebot wird in Zukunft ein fester Bestandteil des Serviceangebots von GS bau werden und wurde auch beim Tag der offenen Tür in Sögel präsentiert.

Auch für Spiel, Spaß und leibliches Wohl war reichlich gesorgt. Während sich die jüngeren Besucher auf der Hüpfburg austobten und mit

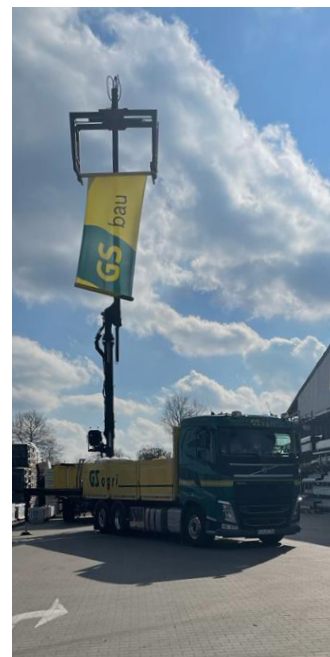
Riesen-Lego-Bausteinen selbst unter die Bauherren gingen, ließen es sich die älteren bei Kaffee und Kuchen gut gehen. Die Einnahmen des Tages aus dem Verkauf von Kaffee und Kuchen wurden an die kfd (Katholische Frauengemeinschaft Deutschland) St. Johannes d. T., Bühren gespendet, die uns tatkräftig mit dem Betrieb der Kuchentheke unterstützte.

Im März dieses Jahres zog unsere Sögeler Filiale von GS bau & GS Raiffeisen-Markt nach öffnet anlässlich des alljährlichen Piratenfestes ihre Tore für Besucher und Besucherinnen. Bei bestem Wetter hatten auch hier große und kleine Besucherinnen und Besucher die Möglichkeit, sich an unserem Standort im Emsland umzuschauen und zahlreiche Angebote und Attraktionen wahrzunehmen.

Rund 500 Besucherinnen und Besucher folgten der Einladung, neben GS bau auch unseren GS Raiffeisen-Markt besser kennenzulernen. Raum für Ideen und Inspirationen der Gartengestaltung bot die großzügige GaLaBau-Ausstellung im Außenbereich von GS bau und der bereits aus Schneiderkrug bekannte VR-Raum sorgte für die Komplettierung erster Bauplanungen. Das umfangreiche Sortiment im Markt ließ dabei bei vielen Besuchern aus ersten Ideen konkrete Pläne werden. Ob bunte Frühblüher, Gartengeräte, Dekoration oder Gartenmöbel - hier wurde ein jeder fündig. Dabei profitierten viele Besucher unter anderem von unserer GS Raiffeisen-Markt Aktion: 20% auf Alles, was in den GS Raiffeisen-Markt Eimer passt. Für ausreichend Kaffee, Kuchen und Co. war natürlich auch gesorgt. Zusätzlich verpflegte eatventure alle Hungerigen mit leckeren Burgern. Die Einnahmen aus der Spendenbox wurden an Belu Ugandahilfe e.V. gespendet.

Neben dem Tag der offenen Tür in Sögel hatten am 19. März außerdem unsere Standort GS bau in

Rhede sowie der GS Raiffeisen-Markt in Lastrup ihre Tore für kauflustige und inspirationssuchende Gäste geöffnet.



„Nicht weniger Arbeit, aber schöner!“

In Zusammenarbeit mit GS bio haben Inga und Heinz Heyers ihre konventionelle Hähnchenhaltung nach den Richtlinien von Naturland auf Bio umgestellt.



Aktuell wird der 15. Mastdurchgang mit Bio-Hähnchen im Stall gehalten, umgestellt wurde der Betrieb Anfang 2022. Erfahrungen in der Hähnchenhaltung haben Inga und Heinz Heyers aus Rhede reichlich.

Seit 2014 werden die beiden Ställe von Inga betreut. Und der Erfolg gibt ihr Recht. Durch die guten Haltungsbedingungen und die langsam wachsende Rasse mussten seit der Umstellung bislang keine Medikamente eingesetzt werden.

Inga und Heinz suchten nach neuen Vermarktungswegen für die Veredelung. „Morgens hatten wir uns

gegen die konventionelle Mast entschieden, mittags fand schon ein Gespräch mit Biofino statt“ berichtet Heinz. Zu Anfang hatten sie sich vermehrt für die Elterntierhaltung interessiert, letzten Endes haben sie sich, auf Grund der behördlichen Auflagen zur Umgenehmigung, für die Bio-Hähnchenhaltung entschieden. Das Konzept gefiel der Familie. Nun wird einer der beiden Mastställe als Aufzuchtstall bis ungefähr zum 30. Lebenstag verwendet. „Energisch super!“ berichtet Heinz „da der Aufzuchtstall nie richtig auskühlt, muss auch weniger geheizt werden“. Die Fensterfläche war bereits auf 5% der Stallgrundfläche vorhanden und erhöhte Ebenen wurden noch eingebaut. Anschließend werden die

Tiere in den zweiten Stall transportiert.

Ein isolierter Wintergarten mit Raufutter in Form von selbst produzierte Heuballen dient als Beschäftigungsmaterial. Aufgeteilt ist der Stall in drei Gruppen, die maximal erlaubte Gruppengröße beträgt 4.800 Tiere. Die Stallgröße ist auf anrechenbare 1.600m² beschränkt. Zu keiner Zeit darf die Besatzdichte von 21 kg pro m² überschritten werden. Da Familie Heyers einen Teil des Futters selbst erzeugen muss, sind sie eine Kooperation mit einem Ackerbaubetrieb aus der Region eingegangen. Zudem fordern die Naturland-Richtlinien, nach denen Biofino die Tiere vermarktet, einen Auslauf von 4 m² pro Tier. Um den Tieren Schutz zu bieten, wurde der Auslauf eingezäunt und Pappeln eingepflanzt. Zusätzlich bewachen Pyrenäenberghunde die kostbaren Tiere vor den Beutegreifern aus der Luft.

Mit Biofino wurde ein langfristiger Liefer- und Abnahmevertrag geschlossen. „Wir schätzen die Zusammenarbeit und das unkomplizierte System“ betont Inga. Durch die eigenen Elterntierbetriebe und die Brüterei von Biofino und der Futtererzeugung von GS bio kann schnell und effizient entlang der Wertschöpfungskette kommuniziert und gehandelt werden.

Mit etwa 60 Tagen und einem Endgewicht von ca. 2.600 gr. erfolgt die Schlachtung in Steinfeld, Landkreis Vechta. Die Zunahmen liegen im Durchschnitt bei 43 gr. pro Tag. „Das liegt auch an der guten Küken- und Futterqualität“, weiß Heinz. Zudem sind die Hähne und Hennen der Rasse JA 757 robuster. „Bei diesen gesunden Tieren macht es wirklich Spaß durch den Stall zu gehen“ ergänzt Inga. Zu guter Letzt werden die Tiere bei Biofino in Emstek zu köstlichen Frischgeflügelspezialitäten oder Convenienceprodukten verarbeitet. Die Familie ist sehr zufrieden mit ihrer Entscheidung auf Bio umgestellt zu haben. „Es passt nicht zu jedem Betrieb, aber für uns war es der ideale Weg“, sagt Inga.



Der gemeinsame Weg zur Umstellung



Für viele Landwirte ist die ökologische Tierhaltung bereits eine gute Alternative zur konventionellen Haltung. Doch die Umstellung kann komplex und herausfordernd sein.

Jetzt auf Bio umstellen? Die Umstellung auf Bio kann eine lohnende Entscheidung sein und zukunftsorientierte Szenarien bieten. Die Motivation zur Umstellung hat vielfältige Gründe, z.B. die erhöhte gesellschaftliche Akzeptanz, politische Rahmenbedingungen, Zugang zu neuen wachsenden Märkten, Nutzung vorhandener Stallanlagen und die Verbesserung des Tierwohls. Aber auch die Erzeugung in einer regionalen Wertschöpfung und Förderungen sind Anreize für die Umstellung. Um eine Entscheidung zu treffen, bedarf es einer ausführlichen Informationsbasis. Dazu gehört auch eine realistische Einschätzung des eigenen Betriebes und seiner Eignung für die ökologische Erzeugung. Die Bereitschaft für Veränderungen und die Identifikation des Betriebsleiters mit dem Verfahren des Ökolandbaus sind weitere wesentliche Bestandteile.

Die Vermarktungsmöglichkeiten sollten unbedingt vor der Umstellung geprüft werden, Abnahmeverträge spätestens vor Baubeginn abgeschlossen werden. Dabei ist auch die Frage zu klären, ob man sich nach den Richtlinien eines Bioverbandes z.B. Naturland oder Bioland zertifizieren lässt. Die Regelungen für ökologische Erzeugnisse im Verband sind zwar strenger, dafür bietet die Mitgliedschaft Vorteile in der Preisgestaltung und Vermarktung. Zudem ist zu eruieren, ob der gesamte Betrieb oder nur ein Teilbereich wie z.B. die Tierhaltung umgestellt werden soll.

Beratung vor Ort! Sie überlegen umzustellen? Dann melden Sie sich gerne bei uns. Da jeder Betrieb individuell ist, muss auch individuell geplant werden. GS bio ist seit vielen Jahren in der Bio-Branche tätig und hat sich zu einem renommierten Anbieter von hochwertigem Bio-Mischfutter in den Bereichen Geflügel, Schwein und Rind entwickelt. Wir kennen die Herausforderungen und unterstützen Sie bei der Planung, Machbarkeit und Umsetzung des Projektes.

Betriebsumstellung?

Wir unterstützen Sie gerne

→ **Beratung und Unterstützung:**

Wir entwickeln gemeinsam einen maßgeschneiderten Umstellungsplan, der die individuellen Herausforderungen und Potenziale des Betriebes berücksichtigt.

→ **Technische Unterstützung beim Stallbau:**

Wir beraten bei der Gestaltung und Optimierung der Ställe, ob bei Neu- oder Umbauten. Um die Betriebsabläufe effizient zu gestalten und die Stalleinrichtungen nach den geltenden Vorschriften zu erfüllen.

→ **Marktzugang:**

Ein zuverlässiger Vermarktungspartner und langfristige Verträge sind die Grundlage für eine erfolgreiche ökologische Landwirtschaft.

→ **Produktionsmanagement:**

Entwicklung von Managementstrategien, die das Tierwohl, die Fütterung und die Gesundheitsfürsorge berücksichtigen.

→ **Dungvermittlung/ Kooperationspartner:**

Unsere Nährstoffabteilung vermittelt gerne Kontakte und hilft bei der Umsetzung.

→ **Partnerschaftliche Zusammenarbeit:**

Transparenz und eine enge Partnerschaft mit unseren Kunden zeichnen uns aus.

→ **Informationsaustausch:**

Gerne organisieren wir Betriebsführungen, Schulungen oder geben Infoveranstaltungen, um das Verständnis für die Biohaltung zu verbessern und bewährte Praktiken zu vermitteln.

Melden Sie sich gerne bei mir:

Juliane Menke

Fachberatung ökologische Geflügelhaltung

Mobil 0160 92544191

juliane.menke@gs-bio.de



GS agri & akoro - Immer für dich da: Egal wann, egal wo

Unsere digitale Geschäftsstelle akoro ist voll im operativen Geschäft angekommen.



Nachdem die Entwicklung der Plattform weit fortgeschritten war und wir die Testphase mit den Pilotkunden zum Lernen und Testen erfolgreich hinter uns gebracht hatten, konnten wir mit dem Jahresbeginn 2023 akoro für alle zugänglich machen. Mittlerweile befinden sich über 200 aktive Konten auf der Plattform.

Mit dem Ende der Testphase, an der eine handvoll Landwirte teilgenommen hat, war uns allen klar, dass wir nun mit der Entwicklung einen Stand erreicht haben, akoro für alle Landwirte zugänglich zu machen und das Projekt unseren Mitgliedern und Kunden zu präsentieren. Wir haben unsere

Frühjahrsveranstaltungen genutzt, um über 500 Mitgliedern, Kundinnen und Kunden akoro und die Funktionen der Plattform vorzustellen.

Die Funktionen möchten wir nachfolgend kurz vorstellen.

Mein Betrieb: Hier finden Sie alles, um ihren Büroalltag zu erleichtern. Unter „Mein Betrieb“ finden sich alle relevanten Belege die für eine organisierte Buchhaltung benötigt werden. Von Lieferscheinen, Rechnungen, Gutschriften bis Warenannahmescheine aus der Ernte findet man hier alles als PDF. Mit wenigen Klicks können die



akoro ermöglicht mir meinen Arbeitsalltag neu zu strukturieren. Ich finde alle relevanten Belege für meine Buchhaltung auf akoro und kann mir gleichzeitig meine Betriebsmittel für meinen Hof bequem online bestellen. Dieses Gesamtpaket erspart mir viel Zeit und ich kann mich auf meine Arbeit konzentrieren.

Dirk Schnieder

akoro Kunde seit November 2022

Belege auf dem heimischen Computer gespeichert oder direkt in eine E-Mail kopiert werden.

Auch mit der GS abgeschlossene Futter- und Düngemittelkontrakte können auf akoro mit allen wichtigen Informationen überwacht werden.

Onlineshop: Einfach und bequem 24 Stunden, sieben Tage die Woche, ob von zu Hause oder unterwegs, kann man seinen landwirtschaftlichen Bedarf wie beispielsweise Pflanzenschutzmittel, Saatgut, Silofolien, Mineral- und Zusatzstoffe oder Produkte im Bereich Stall- und Tierhygiene ordern. Um den Arbeitsalltag auf dem Hof besser zu organisieren, kann man das gesamte Produktportfolio an den unterschiedlichen Standorten abrufen. Diese Möglichkeit gibt dem Landwirt/der Landwirtin in jeglicher Art die Aussicht, Zeit zu sparen. Nachdem die gewünschte Bestellung veranlasst wurde, kann gewählt werden, ob die Bestellung von der RaiLog (mehr auf Seite 76) direkt zugestellt werden soll oder ob die Bestellung in einer unserer Geschäftsstelle reserviert und abholt wird.

Die Erfahrungen aus den ersten Monaten haben gezeigt, dass wir durch vorzeitige Reservierungen der Produkte unsere Logistik besser auslasten und die Warenverfügbarkeit auf den einzelnen

Geschäftsstellen verbessern konnten. Auch unsere Mitarbeitenden konnten sich dadurch noch besser organisieren und sich zusätzlich um neuen Themen rund um den Ackerbau widmen.

Neben der Einkaufsfunktion soll es in Zukunft die Möglichkeit geben, Ernteerzeugnisse über die Plattform mit der GS zu handeln. In diesem Zuge ist auch eine Übersichtsfunktion in Planung, mit der die Mengen der eingelagerten Ware stets im Blick behalten werden kann und sie direkt über akoro marktgerecht verkauft werden könnte.





Viele Schritte des Alltags lassen sich mit diesem System vereinfachen. Dabei können wir dich gemeinsam mit unserer Beratung, unseren Geschäftsstellen und unserem Vertrieb bestmöglich unterstützen.

Tim Beier

Produktmanager akoro

Nach dem erfolgreichen Start im Januar 2023, sind wir im März in unsere erste große Frühjahrskampagne gestartet. Während dieser Kampagne, die bis zum 16. Juni 2023 lief, haben wir immer wieder aktuelle Produktgruppen beworben. Zudem haben wir zur ersten Bestellung über 250 Euro einen Gefahrgutkoffer gratis dazu gelegt.

Eine erfreuliche Nachricht für die GS agri gab es dann Mitte Mai. Aufgrund der zahlreichen aktiven Konten und dem getätigten Umsatz auf der Plattform wurden wir vom Plattformbetreiber der „Raiffeisen Network“ zum deutschlandweiten Leuchtturmprojekt ausgerufen und dienen somit als Vorbild für über 30 andere Genossenschaften, die akoro nutzen.

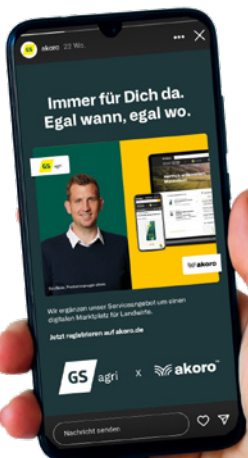
Die Entwicklung von akoro ist noch lange nicht abgeschlossen. Wir werden immer wieder neue Produkte und ganze Produktgruppen auf akoro freischalten und dem Ihnen zur Verfügung stellen, um damit die Plattform noch attraktiver zu gestalten. Ein weiterer großer Schritt wird das Angebot von Mineral-

dünger in Big Bags sein oder die Bestellung von unseren bekannten Kalken in Strecke.

Jeder akoro-Nutzer/jede akoro-Nutzerin erhält ein individuelles Benutzerkonto, sodass ausschließlich die jeweilige Person Zugriff auf die persönlichen Daten hat. So sind alle Ein- und Verkaufsbewegung digital gesichert und es kann jederzeit auf Betriebsdaten zugegriffen werden.

Wenn Sie von akoro profitieren wollen, melden Sie sich bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner in Ihrer Geschäftsstelle oder rufen unseren Produktverantwortlichen akoro Tim Beier (Tel. 04447 802-232) an.

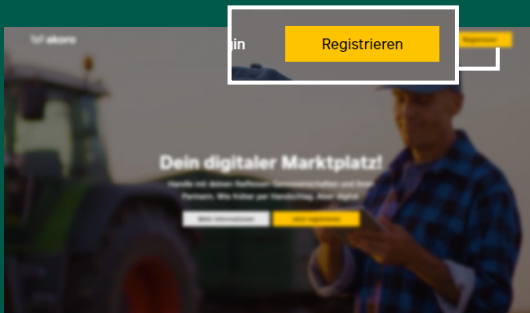
Um Ihnen eine Vorstellung vom Registrierungsprozess zu geben, finden Sie auf der folgenden Seite eine Anleitung zur Registrierung.



Noch nicht angemeldet?
Dann bitte hier entlang.



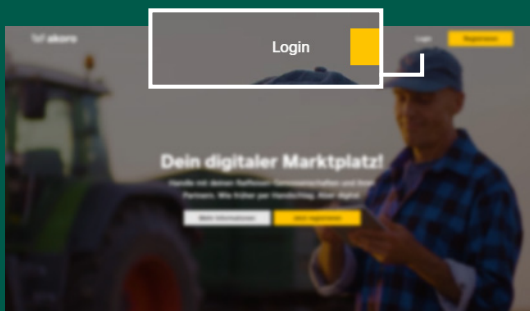
Einfach registrieren:



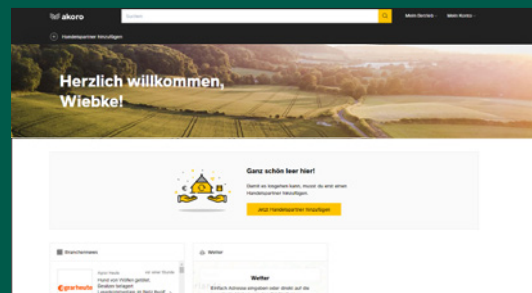
1. Besuchen Sie **akoro.de** und klicken Sie oben rechts auf „Registrieren.“



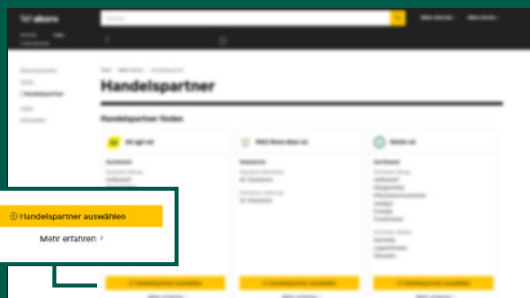
2. Folgen Sie den angegebenen Registrierungsschritten. Nachdem Sie auf „Jetzt registrieren“ geklickt haben, erhalten Sie eine E-Mail mit einem **Bestätigungscode**.



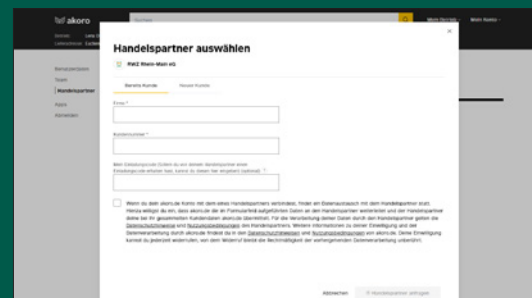
3. Melden Sie sich dann auf **akoro.de** unter „Login“ mit Ihren vergebenen Anmeldedaten an.



4. Klicken Sie jetzt auf „Jetzt Handelspartner hinzufügen“..



5. ... und wählen Sie über den gelben Button „Handelspartner auswählen“ die GS agri eG aus.



6. Wählen Sie „Bestandskunde“ aus und tragen Sie Ihre Daten ein. Zum Schluss klicken Sie auf „Handelspartner anfragen“. **Sie werden dann in Kürze freigeschaltet.**

Hinweis: Sobald Sie auf „Handelspartner anfragen“ klicken, wird Ihre Anfrage von unserem System geprüft. Dies kann bis zu 24 Stunden dauern. Sie bekommen eine Benachrichtigung per Mail, sobald wir Sie freigeschaltet haben.

Immer für Dich da.
Egal wann, egal wo.



Eine Kooperation auf Augenhöhe

GS Raiffeisen-Markt & TERRES gehen nächsten Schritt

Unsere GS Raiffeisen-Märkte wachsen. Nicht nur bei neuen Bauprojekten wie in Garrel gehen wir neue Wege, wir entwickeln uns auch bei den bereits etablierten Standorten stetig weiter. Um dem Geist der Zeit gerecht zu werden und unseren Kunden ein Einkaufserlebnis zu bieten, welches Eindruck hinterlässt, haben wir seit geraumer Zeit eine Kooperation mit der TERRES Marketing + Consulting GmbH aus Münster.

Das Leistungsspektrum der TERRES ist vielseitig, als Franchisegeber für den Einzelhandel im genossenschaftlichen Verbund entwickelt das Unternehmen zusammen mit Raiffeisen-Märkten erfolgsorientierte Handelskonzepte. Diese reichen von Markt- und Ladenbaukonzepten bis hin zu Beratungen zur Optimierung des Warensorti-

ments. Darüber hinaus stellt die TERRES spezielle Werbemittel zur Verfügung, die unsere GS Raiffeisen-Märkte bei der Marktgestaltung unterstützen. Dazu zählen neben Flyern, Broschüren und Prospekten auch großformatige Poster, Plakate und Displays. Die wöchentlichen Angebotsprospekte unserer Märkte werden beispielsweise von TERRES hergestellt.

Die Inanspruchnahme dieser Dienstleistungen räumt uns Zeit für die Dinge frei, die uns am meisten am Herzen liegen: Eine bestmögliche Beratung für unsere Kunden.

Ursprüngliche Idee hinter der Kooperation war die Optimierung von Prozessen hinter den Kulissen. Bereits im Jahresbericht 2021/2022 haben wir

” Ziel und Zweck der Kooperation ist die Vereinfachung der Verwaltung unserer GS Raiffeisen-Märkte. Die TERRES ist dabei ein verlässlicher Partner in allen Belangen.

Birgit Hermes

Kaufmännische Mitarbeiterin





über die neue Zusammenarbeit berichtet, welche sich zum damaligen Zeitpunkt auf eine Testphase im Markt Lohne beschränkt hat. Inzwischen dient der Markt in Lohne nicht mehr nur als Testballon, sondern als Vorreiter für unsere zahlreichen GS Raiffeisen-Märkte. Indes wurde weiter am Projekt gefeilt und die Märkte in Friesoythe und Molbergen sind Teil der Kooperation geworden. Hier wurden bereits mehrere Ideen und Konzepte der TERRES ausgearbeitet und umgesetzt, um den lokalen Anforderungen noch besser gerecht zu werden.



Wir sind überzeugt, dass die Zusammenarbeit auch zukünftig so positive Auswirkungen auf unsere Marktsituation haben wird und sind deshalb zuversichtlich, dass in absehbarer Zeit noch weitere Märkte von der Kooperation profitieren werden.



Neue Wege für GS bau und GS Raiffeisen-Markt in Garrel

In Garrel wird im kommenden Jahr ein neuer gemeinsamer Standort für die Bereiche GS bau und GS Raiffeisen-Markt entstehen.



Seit Ende des letzten Jahres ist es bekannt: Die GS hat das Gelände des heutigen BBM-Marktes in Garrel erworben. Ab 2024 soll an diesem Standort ein gemeinsames Angebot von GS bau und GS Raiffeisen-Markt entstehen.

Diese Entwicklung wird Auswirkungen auf unsere beiden derzeitigen Standorte in Bösel und Garrel haben. Der GS Raiffeisen-Markt, zurzeit in der Gutenbergstraße in Garrel verortet, und der Standort von GS bau in Bösel werden geschlossen, sobald der neue Standort seine Pforten öffnet. Der BBM-Baumarkt Garrel setzt im Sinne seiner Kundinnen und Kunden den

Geschäftsbetrieb unverändert und vollumfänglich bis Ende 2023 fort.

Mit dem Beginn des neuen Jahres starten auch die umfangreichen Sanierungs- und Umbauarbeiten. Dabei folgt der neue Standort in Garrel dem Erfolgsbeispiel aus Friesoythe und Esterwegen. Die dort angesiedelten Verbundstandorte von GS bau und GS Raiffeisen-Markt bieten den Kunden genau das, was sie vor Ort benötigen.

Selbstverständlich betreuen und beliefern wir unsere Stammkunden von GS bau aus Bösel weiter auf dem gewohnten Niveau.

”

Mit dem neuen eigenen Standort in Garrel können wir der regionalen Nachfrage an Baustoffen begegnen und Kunden mit einem gut bestückten Lager, Fachpersonal und einer umfangreichen Musterausstellung alles bieten, was sie brauchen.



Gerd Witte

Bereichsleiter GS bau

”

Unser Standort in Garrel hat Tradition und ist fester Bestandteil der Region. Mit dem Umzug in die neuen Räumlichkeiten haben wir die Möglichkeit, unsere Sortimente auf Basis unserer bisherigen Erfahrungen zu erweitern und den Menschen vor Ort ein noch besseres Kundenerlebnis zu bieten.



Rainer Bullermann

Bereichsleiter GS Raiffeisen-Markt



Neben der Umgestaltung und Renovierung der bestehenden Räumlichkeiten soll die Lagerkapazität erweitert werden. Dabei sollen vor allem die Kundinnen und Kunden vor Ort profitieren. Größere Lagerkapazitäten helfen dabei, kurzfristige Bestellungen schneller abzuwickeln und geben mehr Spielraum im Einkauf.

Hinweis:

Wir werden Sie zeitnah über die geplante Eröffnung informieren.

Folgen Sie uns auf unseren Kanälen, um immer Up to Date zu bleiben.

Mehr Aufmerksamkeit für GS bau

Auch im vergangenen Jahr haben wir mit verschiedensten Maßnahmen auf unseren Baustoffhandel aufmerksam gemacht.



Vielleicht sind Sie Ihnen auch aufgefallen, die Werbeplakate in den Landkreisen unserer Standorte. Groß prangen dort die neuen Kampagnenmotive von GS bau - stets versehen mit einem Spruch, der dem Betrachter ein kleines Schmunzeln entlockt.

Die Kernaussage lautet „Wir liefern keine Baustoffe. Wir liefern Lösungen für dein Projekt.“ Dabei liegt der Fokus nicht nur auf Werbeflächen in der Region, sondern auch auf der digitalen Komponente. Denn: Was tun Sie als erstes, wenn sie bspw. Baustoffe suchen? Sie geben ihre Suche an eine Suchmaschine weiter. Hier sind wir auch

mit relevanten Suchergebnisanzeigen unterwegs und vermarkten dort unseren Online-Auftritt. So wächst unser Bekanntheitsgrad nicht nur offline, sondern auch online.

Passend zum Kampagnenstart ging zudem unsere erste Aktion zum Thema Garten- und Landschaftsbau an den Start, zu der Sie auf Seite 80 mehr erfahren können.



Auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft

Die neue LNG-Tankstelle in Schneiderkrug

Neue Kraftstoffe und Antriebskonzepte - die GS gestaltet die Zukunft aktiv mit. Am Hauptsitz unserer Genossenschaft wurde eine LNG-Tankstelle für den Transportverkehr errichtet. Darüber hinaus wurde das Angebot an E-Ladesäulen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unsere Mitglieder und Besucher erweitert.

Das Projekt LNG-Tankstelle umfasste nicht nur den Bau der reinen LNG-Tankstelle. Die bestehende Tankstelle am Standort Schneiderkrug wurde im Rahmen des Projektes auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Die drei Großtanks wurden neben die vorhandenen Düngertanks versetzt und die komplette Pumpentechnik erneuert. Hier haben wir vor allem an unsere Lkw-Fahrer aus dem Mineralölbereich gedacht. Mussten die Lkw bisher mit einem schweren Schlauch be- und entladen werden, sind jetzt moderne Verladearme installiert, die die Rücken unserer Fahrerinnen und Fahrer schonen. Für unsere Kundinnen und Kunden bedeutet das, dass wir noch schneller liefern können und die bekannten Gesichter unserer Fahrerinnen und Fahrer uns noch lange erhalten bleiben.

An der modernisierten Tankstelle wurden die Fahrspuren ausgebessert, damit die Tanksäulen wieder besser angesteuert werden können.

Neben den reinen Arbeiten an den beiden Tankstellen wurde durch das Versetzen der Tanks auch die Sicht auf die Tankstelle verbessert, die nun in unserem neuen GS energie-Logo erstrahlt. Der moderne und aufgeräumte Eindruck der Firmenzentrale wird somit bereits bei der Einfahrt in die Raiffeisenstraße vermittelt.

Mit dem Angebot von LNG im Bereich GS energie stellt sich die GS breiter auf und geht damit einen weiteren Schritt in eine nachhaltigere Zukunft.



Einweihung und erste Schritte des neuen Logistikzentrums

RaiLog geht an den Start

Im vergangenen Jahr haben wir gemeinsam mit der AGRAVIS Raiffeisen AG eine Logistikgesellschaft unter dem Namen RaiLog Cloppenburg GmbH gegründet.

Unsere Ziele:

- Dem Strukturwandel im Agrarhandel gerecht werden
- Erhöhung der Kundenbindung und Lieferqualität im Endkundengeschäft.
- Aktivierung von Synergieeffekten im Bereich Transport und Lagerung von Stückgütern

Unsere Lösung:

Der Aufbau eines gemeinsamen Stückgutlagers und angeschlossener Logistik in Zusammenarbeit mit der AGRAVIS.

Konkret ging es um den Neubau einer 5.000 m² großen Stückguthalle in direkter Nachbarschaft zum bestehenden Gefahrstofflager der AGRAVIS und die Verbindung der beiden Standorte. Hier werden im Wesentlichen gesackte Futtermittel, Saatgut, Düngemittel und weitere Bedarfsartikel für die Landwirtschaft gelagert. Rund ein Jahr nach dem symbolischen Spatenstich im Mai 2022 ist die Vision nun Wirklichkeit geworden.

Am 07. März 2023 wurde das neue Logistikzentrum RaiLog Cloppenburg GmbH offiziell eingeweiht. Rund 140 geladene Gäste waren der Einladung der beiden Geschäftsführer Philipp Nienaber (GS agri eG) und Bernd Pusch (AGRAVIS) gefolgt.

Mit einer beachtlichen Größe von knapp 5.000 Quadratmetern bietet die neue Halle im Cloppenburg-Industriegebiet nun Platz für rund 4.850 Paletten. Zusammen mit dem auf dem Gelände bestehenden Lager für Pflanzenschutzmittel verfügt der gesamte Standort über eine Gesamtfläche von rund 7.000 Quadratmetern. Die Landwirte der Genossenschaften haben nun die Möglichkeit gesackte Futtermittel, Saatgut, Düngemittel und Hygieneprodukte direkt vor Ort abzuholen oder bequem geliefert zu bekommen. Um die einzelnen Prozesse vom Wareneingang bis zum Warenausgang präzise und optimal steuern zu können, setzen wir auf modernste Lagerverwaltungssoftware.





„Es gab bisher schon punktuelle gemeinsame Schnittmengen am Logistikstandort Cloppenburg. Diese haben wir nun erfolgreich ausgeweitet. Es ist eine Entscheidung für die Zukunft, eine Entscheidung für den genossenschaftlichen Verbund und für mehr Kundennutzen. Auch umliegende Genossenschaften können sich perspektivisch hier beteiligen und von der gebündelten Schlagkraft in der Region profitieren“, so Cord Schiplage.

Im Zuge des Zukunftstages 2023 hatten einige Schüler*innen die Möglichkeit, neben den Räumlichkeiten der GS und Biofino auch einen Einblick in das neue Logistikzentrum zu bekommen. Vor Ort führte Christoph Bohmann (Mitarbeiter in unserer Ackerbauabteilung) die jungen Nachwuchskräfte durch die einzelnen Hallen und ermöglichte so allen einen Einblick in die Abläufe des Zentrums.



Nachhaltig effizient wirtschaften

Mit digitalen Tools zur erfolgreichen Ernte

Die GS hat Lösungen im Bereich nachhaltiger und effizienter Landwirtschaft entwickelt, um die regionale Landwirtschaft zu fördern.

Der Fokus liegt auf dem Boden und den beeinflussbaren Aspekten der Pflanzen. Durch eine verbesserte Analysefähigkeit können wir gezielter auf die Anforderungen verschiedener Kulturen reagieren, um einen höchstmöglichen Ertrag mit minimalem Ressourceneinsatz zu erzielen.

Dabei muss jeder Acker einzeln betrachtet werden. Eine große Unterstützung sind digitale Hilfsmittel, die es uns ermöglichen, Zeit und Geld einzusparen und bei Herausforderungen gezielt zu reagieren.

Es bestehen Möglichkeiten, von denen Landwirte profitieren können, wie die Nutzung von Bodenproben. Diese tragen mit ihren Ergebnissen und darauf basierenden Handlungsempfehlungen zum optimalen Pflanzenwachstum und zu hochwertigen Ernteprodukten bei. Denn so können wir gemeinsam prüfen, ob der Boden ausreichend und ausgewogen mit Nährstoffen versorgt ist. Die Bodenanalyse bildet eine wesentliche Grundlage für eine betriebsspezifisch wirtschaftliche Düngung. Bodenproben helfen ebenfalls dabei, Kosten zu senken, Erträge zu steigern und die Umwelt zu schützen.

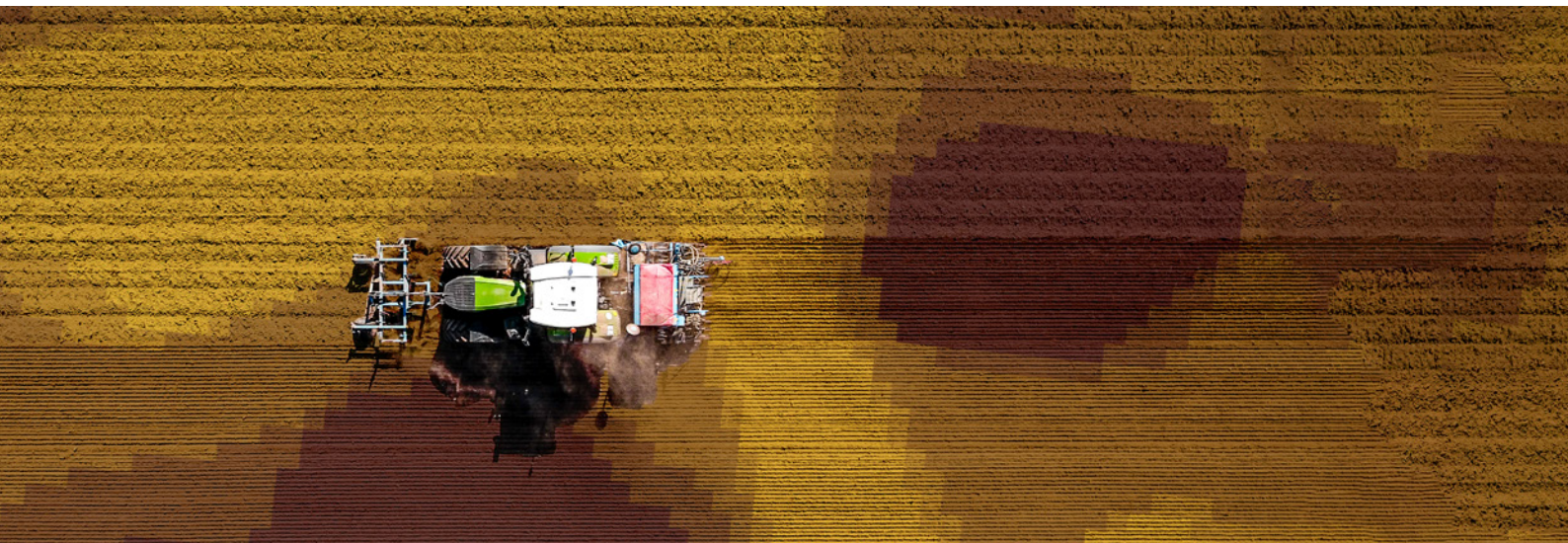
Darüber hinaus ist eine Grunddüngung mit Kalk die Voraussetzung für eine rentable und

” **Digitale Hilfsmittel können das Zünglein an der Waage sein und helfen, im Ackerbau zukunftsfähig zu bleiben.**

Steffen Aumüller

Spezialberater Digitaler Ackerbau



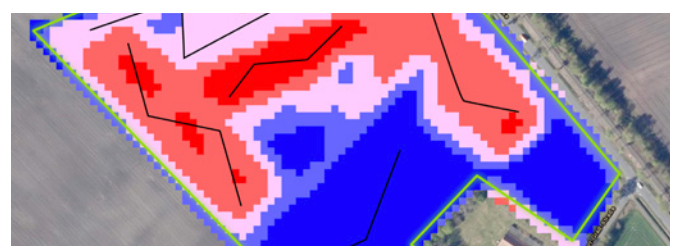


nachhaltige Landwirtschaft. Denn jeder Boden benötigt einen spezifischen pH-Wert, um gesund und fruchtbar zu sein. Durch die Möglichkeit der teilflächenspezifischen Probenentnahme kann der Boden an jeder Stelle der Fläche optimal gepflegt werden.

Darüber hinaus gibt es noch die teilflächenspezifische organische Düngung und die teilflächenspezifische Aussaat. Bei der teilflächenspezifischen Aussaat haben Landwirte die Möglichkeit, das volle Potenzial des Saatguts auszuschöpfen und den Ertrag zu optimieren.

Unter Verwendung der erstellten Managementzonenkarte wird der Schlag in einzelne Ertragszonen eingeteilt.

Anschließend wird die Aussaatstärke der einzelnen Ertragszonen bezogen auf die gewünschte Sorte in einer Applikationskarte berechnet. Mit einer geeigneten Bestandsdichte pro Ertragszone können die Pflanzen optimal mit Nährstoffen und Wasser versorgt werden, um eine hohe Ertragsdichte zu erzielen.



Mehr zu diesem Thema
finden Sie auf gs-agri.de



Garten- und Landschaftsbau - kompetent geplant mit GS bau

„Gemeinsam machen wir deinen Garten schöner“ so hieß es in unserer Broschüre zum Thema Garten- und Landschaftsbau, die im Frühjahr 2023 erschien.



Passend zur beginnenden Gartensaison haben unsere Expertinnen und Experten von GS bau in diesem Frühling eine Broschüre rund um das Thema „Verschönere deinen Garten“ zusammengestellt.

Sorgfältig ausgesuchte Produkte von Diephaus, Vandersanden, Wienerberger, RedSun und RegioStone, gepaart mit Tipps und Tricks rund um das Thema Pflasterungen, Terrasse und Trockenmauer rundeten das Angebot ab. Denn das Gelingen eines jeden Projekts hängt auch von einer gründlichen Vorplanung ab. So erhielten unsere Kundinnen und Kunden bspw. Tipps zur Auswahl

des passenden Pflastersteins oder hilfreiche Ratschläge rund um die Erstellung einer Terrassen-Unterkonstruktion.

Um die Entscheidung für das richtige Produkt zu erleichtern, haben wir unsere Musterausstellungen mit den angebotenen Steinen, Klinkern und Trockenmauersteinen ausgestattet. So beginnen die Gartenträume bereits vor Ort zu wachsen und zu gedeihen.

Schauen Sie gern vorbei und überzeugen Sie sich von unserem umfangreichen Angebot. Ein Besuch lohnt sich immer.

”

Diese erste Aktion - exklusiv von GS bau - hat uns gezeigt, dass unsere Kunden offen für Angebote und Tipps dieser Art sind. Wir ziehen hieraus wichtige Erkenntnisse, die wir für kommende Aktionen nutzen werden.



Thomas Gerken

Beratung und Verkauf Baustoffe

Grundlage der gesamten Aktion bildete unsere eigens erstellte Broschüre. Mittels zentral koordinierter Werbemaßnahmen an unseren sieben Baustoffstandorten zwischen Weser und

Ems und über unsere Social-Media-Kanäle haben wir Kundinnen und Kunden schrittweise über die empfohlenen Produkte informiert und auf die Aktion aufmerksam gemacht. Dabei haben wir unter anderem unsere Website, Social-Media-Beiträge und -Stories sowie analoge Medien wie eine Broschüre, Flyer und Bauzaunbanner genutzt.

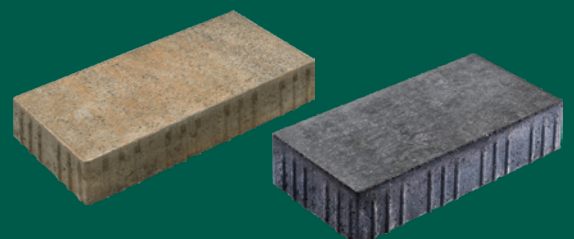


Neugierig?
Hier geht's zur Aktion.

Exklusiv bei GS:
Pflastersteine von RegioStone.

RegioStone ist ein Produkt der Regio Baustoffe GmbH & Co. KG, welches GS bau exklusiv anbietet.

RegioStone eignet sich hervorragend für die Gestaltung von Terrassen, Einfahrten, Höfen und Wintergärten. Sein elegantes, zeitloses Design und seine Robustheit machen ihn zur idealen Wahl für die Gestaltung von Außenbereichen.



Mit Fertigmauerwänden gegen den Fachkräftemangel

Im Frühjahr 2021 gründeten wir, gemeinsam mit fünf weiteren regionalen Unternehmen die Gesellschaft „MauerWand-System GmbH“. Seitdem hat sich einiges getan.



Seit drei Jahren entwickelt und produziert die MauerWand-System GmbH Fertigwände aus Stein. In dieser Zeit konnten wir uns bereits bei verschiedenen Bauprojekten in der Region gemeinsam beweisen.

Die Vorteile dieser Bauart sind vielfältig: sie ermöglicht eine bis zu neunmal schnellere Umsetzung des Bauprojekts. Die Baumaterialien sind dabei üblicherweise Kalksand-, Porenbeton- und Porotonsteine und damit dieselben, die auch im „klassischen“ Rohbau zum Einsatz kommen.

Anstatt jedoch den Rohbau Stein für Stein auf-

zumauern, müssen lediglich die bereits fertig gemauerten Wände an Ort und Stelle aufgestellt und verankert werden. Da der Aufbau mit fertig konfektionierten Wänden erfolgt, ist insgesamt weniger Personal für die Fertigstellung des Rohbaus notwendig. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist dies ein enormer Vorteil.

Auch in Zeiten der Wohnraumknappheit erweist sich das Fertigwand-System als nutzbringend. Durch die schnelle Fertigstellung können in kürzeren Zeiträumen neue Wohnungen und Häuser fertiggestellt werden. Diese Vorteile haben auch unsere Kunden erkannt.

99

Ob gewerblicher, landwirtschaftlicher oder privater Bau – die fertig gemauerten Wände bieten vielfältige Vorteile. Wir sind zuversichtlich, dass die neue Bauweise in der Bauindustrie eine wichtige Rolle spielen wird.

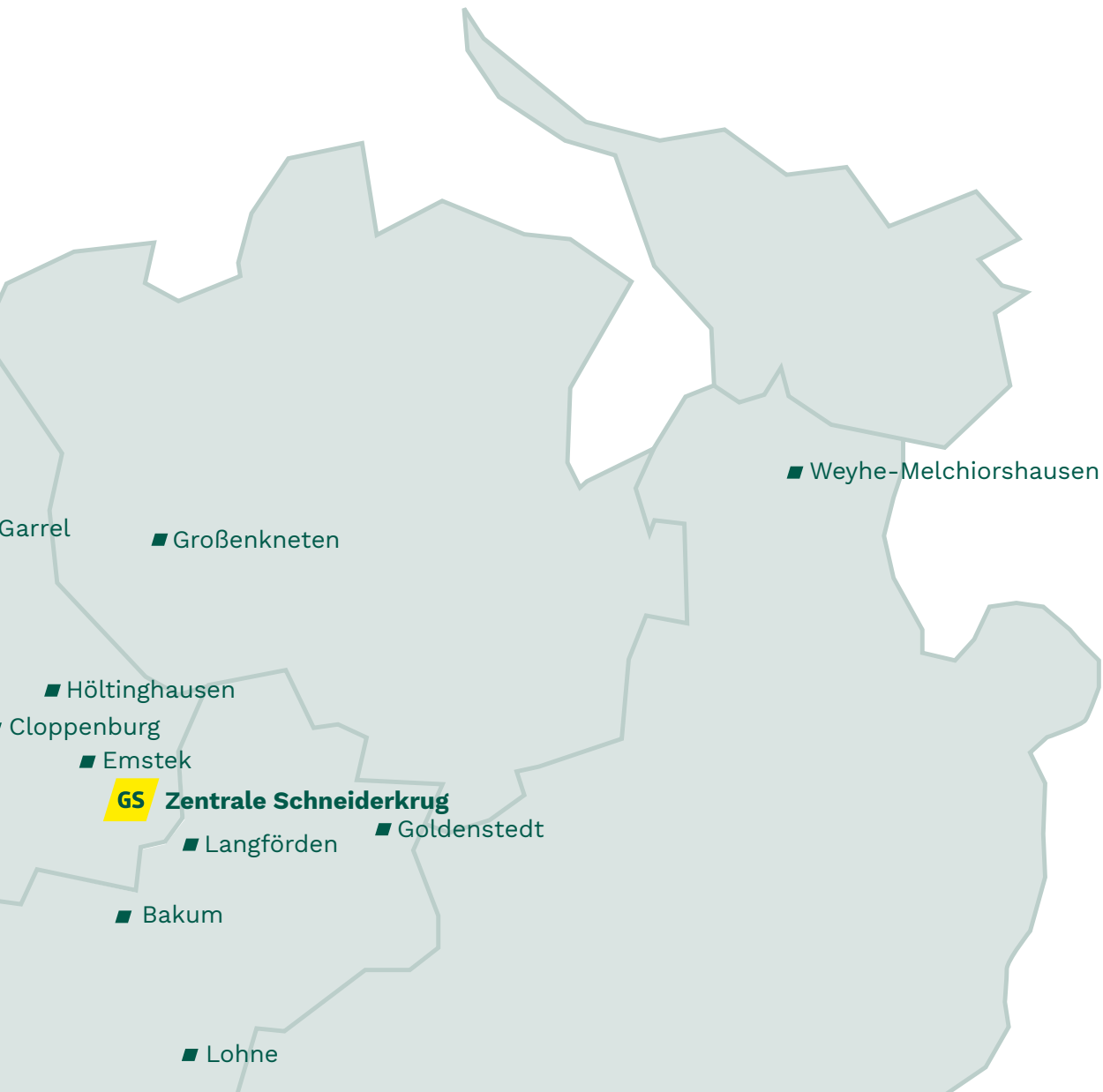
Gerd Witte

Bereichsleiter Baustoffe

Die Nachfrage ist hoch und die Kapazitäten sind bis Ende Herbst ausgeschöpft. Wir sehen optimistisch in die Zukunft und sind zuversichtlich, dass diese Bauweise in der Bauindustrie eine wichtige Rolle spielen wird und dazu beiträgt, den Wohnungsmangel zu reduzieren und die Arbeitskräfte zu entlasten.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit der MauerWand-System GmbH und liefern ihnen weiterhin die passenden Baustoffe.





GS agri
 GS bau
 GS energie
 GS Raiffeisen-Markt

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

Impressum

GS Die Genossenschaft - Jahresbericht 2022/2023

Herausgeber

GS agri 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 © 2023 GS agri eG

Alle Kanäle auf einen Blick



gs-genossenschaft.de



GS Gemeinsam wachsen



04447 802-0



GS agri eG



[@gsdiegenossenschaft](https://www.instagram.com/gsdiegenossenschaft)



[gsgemeinsamwachsen](https://www.youtube.com/gsgemeinsamwachsen)



[@gsdiegenossenschaft](https://www.facebook.com/gsdiegenossenschaft)

