

Jahresbericht 2023/2024

Chancen gemeinsam nutzen



GS

Die Genossenschaft.

Die GS in Zahlen



494.871^t
verkauftes Mischfutter (konv.)

48.738^t

verkauftes Bio-Mischfutter



2 vollelektrische
LKW in der Flotte



116.114.041

umgesetzte Liter an Minerlolerzeugnissen

GS

Die Genossenschaft.

10



Kinder von
Mitarbeitenden
sind geboren



8

neue
Wetter-
stationen



1 Neuer
GS-Standort
in Garrel



10.200^t
+ 79.751^{m³}
vermittelter Naturdung



+ 216 %

Profilaufrufe auf Instagram

346

Mitarbeitende



Inhalt

Die GS in Zahlen _____	2	Rückblick auf die Frühjahrsveranstaltungen _____	50
Vorwort des Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzenden _____	4	Transformation zu Ackerprofi _____	52
Vorwort des geschäftsführenden Vorstandes _____	6	CO ₂ -Bilanzierung: Landwirtschaft als Schlüssel zur Nachhaltigkeit _____	54
Kurzfassung unserer Bilanz sowie Gewinn-und-Verlustrechnung _____	8	Erfolgreiche akoro Schulungen im Januar _____	56
Bericht: GS agri – Mischfutter _____	10	akoro Aktionen 2023/24 _____	57
Bericht: GS agri - Ackerbau _____	12	Unsere Jubilare und Ruheständler _____	58
Bericht: GS energie _____	14	Unser Leitbild _____	61
Bericht: GS bio _____	16	Neuer Gleisanschluss in Garrel _____	62
Bericht: Logistik _____	18	Namensänderung der GS _____	65
Bericht: GS bau _____	20	Ihre Service-Kontakte bei der GS _____	66
Bericht: GS Raiffeisen-Markt _____	22	Ein Jahr GS bau Aktionen _____	68
Bericht: Personal _____	24	Rückblick auf unsere Felderkieks _____	70
Bericht: Finanzen und Controlling _____	26	Ein Jahr wechselnde GS energie Aktionen _____	71
Bericht: Nachhaltigkeit _____	28	Erfolgreicher Abschluss des Führungstriathlons _____	72
Bericht: IT _____	30	Der zweite Fachkräftetriathlon _____	74
Neueröffnung des GS Raiffeisen-Marktes in Garrel _____	32	Unser Ausbilderworkshop _____	75
Rückblick FutterAllianz _____	34	GS agri begleitet Zwiebelanbau 2024 _____	76
Kooperationspartner der GS _____	36	Neue Antriebsformen und optimierte Disposition _____	78
Mit Herz und Drohne: Einsatz für die Wildtierrettung _____	38	Smarte Landwirtschaft mit Futter24 _____	79
Bundesweites akoro Treffen in Garrel _____	40	Nachhaltigkeit im Ackerbau _____	80
Unsere Maisfeldabende 2023 _____	41	Die GS beim Tag des offenen Hofes 2024 _____	81
Die GS im Internet: Unsere Social-Media-Kanäle _____	42	Energiemanagement bei der GS _____	82
Jana Scholz neu im Vorstand der GS _____	43	Umbau der Tankstelle in Schneiderkrug _____	84
Unsere digitale Kompetenz im Ackerbau _____	44	Unsere Spendenaktion 2023 _____	87
Der erste GS Landwirtschaftstag 2023 _____	46	Unsere Standorte _____	88
Rückblick auf die Azubimessen _____	48	Impressum _____	90

Liebe Mitglieder, Kunden und Geschäfts- partner,

nichts bleibt so, wie es ist!

Das Jahr 2023 ist schon fast wieder vergessen und die Planungen und Ideen für die Zukunft stehen nicht nur bei der Genossenschaft, sondern auch auf jedem einzelnen Betrieb an. Die Zeiten ändern sich – und das immer schneller.

Die Luft auf den Betrieben, im Genossenschaftswesen und auch im Agrarhandel wird immer dünner und der Anspruch der Verbraucher mit ihren wandelnden Verzehrgewohnheiten immer größer.

Wir sind froh, dass unsere Genossenschaft eine wirtschaftlich starke und zukunftsorientierte Gemeinschaft ist und mit vielen fleißigen, engagierten und kreativen Mitarbeitern immer wieder proaktiv nach Lösungen sucht. Vorab, ganz vielen Dank dafür!

Die DZ Bank hat in einer Studie prognostiziert, dass es im Jahr 2040 nur noch einhunderttausend landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland geben werde. Das sind weniger als die Hälfte von heute. Ob künstliche Intelligenz, Digitalisierung oder der Internethandel, alles geht rasend schnell und das sogar in unserer ländlichen Region, die ja eher etwas konser-



vativ geprägt ist. Aufzuhalten ist da vieles nicht mehr, mitgestalten ist und bleibt der einzige Weg, um die Herausforderungen der Zukunft anzunehmen. Wir, die GS Die Genossenschaft eG, sind durch viele Projekte in der gesamten Breite der landwirtschaftlichen Geschäftsfelder gut aufgestellt und für die Zukunft erstmal gut gerüstet.

Darum war auch das Jahr 2023 in der Rückschau betrachtet für uns Ehrenamtliche aus Vorstand und Aufsichtsrat wieder ein spannendes Jahr. Nicht immer einfach waren Abwägungen zwischen ökonomischen Zielen, sozialer Verantwortung, Innovation und Nachhaltigkeit.

Sowohl bei personellen Veränderungen im Vorstand und in der Belegschaft als auch bei strukturellen Veränderungen mussten Entscheidungen getroffen werden. Dazu zählten Themenbereiche wie Agrargeschäftsstellen, FutterAllianz (→ Seite 34), Bahnanschluss Garrel (→ Seite 62), Baustoffstandorte, Getreideannahme mit entsprechender Logistik, Fusionsgespräche und viele mehr.

Es kommt immer wieder zu langen Diskussionen und es fordert alle, mit Realitätsnähe, Sachlichkeit und

zukunftsfähigem Weitblick zu entscheiden.

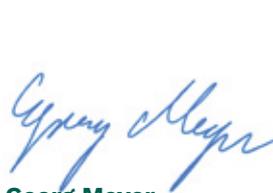
Natürlich sind nicht immer alle Mitglieder, Kunden, Geschäftspartner oder auch Mitarbeiter mit allen Entscheidungen zufrieden und natürlich ist nicht jede Veränderung automatisch sofort eine Verbesserung – doch im Wandel der Zeit verändert sich vieles und nichts bleibt so, wie es ist.

Trotz alledem ist die Stimmung im „Team GS“ sehr gut und dafür möchten wir uns stellvertretend für unsere Mitglieder, im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat, ganz herzlich bei Ihnen allen bedanken.

Danke für Ihr Vertrauen,
danke für Ihre Verlässlichkeit,
danke für das Engagement für unsere
GS - Die Genossenschaft.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und Ihren Familien alles Gute für die Zukunft, viel Erfolg auf Ihren Betrieben, viel Gesundheit und natürlich ganz viel Spaß beim Lesen unseres Jahresrückblicks.

Mit genossenschaftlichen Grüßen



Georg Meyer
Vorstandsvorsitzender



Thomas Gardewin
Aufsichtsratsvorsitzender

Liebe Mitglieder, Kunden und Geschäfts- partner,

wieder ist ein Jahr verfliegen und sie halten unseren neuen Jahresbericht in Ihren Händen. Seit mehr als 130 Jahren ist die GS Die Genossenschaft eG ein Garant für den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Mitglieder und das Geschäft mit unseren Landwirten ist und bleibt der „Markenkern“ unserer Genossenschaft. Dies ist uns nur gelungen, weil wir uns ständig verändert, angepasst und weiterentwickelt haben. Auch in der Zukunft werden wir unsere Genossenschaft – um es neudeutsch zu sagen – transformieren müssen.

Gemeinsam mit unserem Partnerunternehmen Fleming + Wendeln haben wir das größte und leistungsfähigste Netz von Agrar- und Erfassungsstandorten im Oldenburger-Münsterland. Wir nehmen unsere Funktion als kundennaher Lieferant und Erfasser für die Landwirtschaft sehr ernst. Um dem wachsenden wirtschaftlichen Druck standhalten zu können, wollen wir gemeinsam mit Ihnen, liebe Mitglieder, dieses Netz weiterentwickeln.

Kluge und effiziente Standortstrukturen zu schaffen, ist eine gesamtgenossenschaftliche Aufgabe. Dieser Aufgabe stellen wir uns, immer zum Wohle der Mit-



glieder und der Landwirtschaft in der Region. Daher halten wir die angestrebte Fusion der RWG Süddoldenburg eG mit der RWG Ammerland-OstFriesland eG für einen völlig falschen Weg. Es werden ineffiziente Prozesse manifestiert, die den Mitgliedern langfristig schaden.

Der produktive Start der FutterAllianz Nordwest am 01.01.2023 stellt einen Meilenstein in der Entwicklung unserer genossenschaftlichen Unternehmensgruppe dar. Allen Startschwierigkeiten zum Trotz und dank des großartigen Einsatzes unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist die neue Organisationsstruktur ein großer Erfolg für alle beteiligten Unternehmen. Insbesondere im Jahr 2024 beginnen wir, die Früchte dieser Arbeit zu ernten.

In der Region Garrel haben wir uns ebenfalls auf den Weg gemacht. Die Zusammenlegung unseres Baustoffgeschäftes in Bösel mit dem GS Raiffeisen-Markt am neuen Standort an der Amerikastraße wurde im Mai 2024 abgeschlossen. Hier laufen aktuell weitere Baumaßnahmen, um insbesondere den Bereich GS bau noch attraktiver und leistungsfähiger zu gestalten. Der Start am neuen Standort war sehr erfolgreich und wir haben viel positives Feedback von unseren Kunden erhalten.

Insgesamt haben wir in den letzten Jahren viele Themen angestoßen, um unsere Genossenschaft auf den Strukturwandel in der Landwirtschaft vorzubereiten.

Das aktuelle Ergebnis ist durch viele Einmalaufwendungen aufgrund von Restrukturierungsprozessen geprägt. Einige Projekte bedürfen eines gewissen Vorlaufs, um „ins Geld“ zu laufen.

Unsere genossenschaftliche Unternehmensgruppe ist nach wie vor von großer wirtschaftlicher Stabilität und Solidität geprägt. Viele richtungsweisende Entscheidungen in den letzten Jahrzehnten trugen dazu bei, dass wir heute eine breit aufgestellte Gruppe haben, die auch in schwierigen Zeiten eine leistungs- und wettbewerbsfähige Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Mitgliedern in unserem Kerngeschäft garantiert.

Liebe Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner, das Team der gesamten GS-Gruppe steht für unseren und Ihren Erfolg. Für die großartige Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möchten wir uns als hauptamtliche Vorstände sehr herzlich bedanken. Stellvertretend möchten wir an dieser Stelle die Kollegen des Geschäftsbereichs Agrar hervorheben, die mit unglaublichem Einsatz ein extrem herausforderndes Frühjahrsgeschäft für sie alle mit Bravour abgewickelt haben.

Auch bei Ihnen, liebe Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner, bedanken wir uns für die sehr gute Zusammenarbeit. Wir werden alles dafür geben, diese auch in Zukunft fortzusetzen, damit wir für sie „Die Genossenschaft“ sind und bleiben.



Cord Schiplage
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied



Jana Scholz
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied

Kurzfassung unserer Bilanz

Zum 31. Dezember 2023

Aktiva	T EUR	Passiva	T EUR
Anlagevermögen	67.975	Geschäftsguthaben	15.770
Umlaufvermögen		Rücklagen	57.721
Vorräte	23.309	Genussrechtskapital	214
Forderungen	25.857	Jahresüberschuss	2.515
Kasse/Bankguthaben/Schecks	5.669	Sonderposten	391
Rechnungsabgrenzungsposten	96	Rückstellungen	3.038
		Verbindlichkeiten	42.499
		Warenrückvergütung	737
		Rechnungsabgrenzungsposten	21
	122.906		122.906

Gewinn- und Verlustrechnung

Vom 1. Januar um 31. Dezember 2023

	T EUR
Umsatzerlöse/Sonstige betriebliche Erträge	513.745
- Materialaufwand	479.179
Rohergebnis	34.566
- Personalaufwand	16.500
- Abschreibungen	3.794
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	11.884
Zwischensumme	2.388
+ Finanzergebnis	1.179
- Steuern vom Einkommen und Ertrag	927
Ergebnis nach Steuern	2.640
- Sonstige Steuern	125
Jahresüberschuss	2.515

Anmerkung zur Wiedergabe des Jahresabschlusses:

Wir haben den Jahresabschluss in einer gekürzten Fassung mit den wichtigsten Daten abgedruckt. Aus rechentechnischen Gründen können Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit auftreten. Zum vollständigen Jahresabschluss per 31.12.2023 hat der Genossenschaftsverband Weser-Ems e. V., Oldenburg, den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk gem. § 322 HGB erteilt.

A black and white cow with ear tags is the central focus of the image. The cow is looking towards the camera. In the background, other cows are visible in a barn setting. The lighting is warm and natural, suggesting an indoor farm environment.

Schrumpfende Tierzahlen und hohe Energiepreise

Rückblick auf die Entwicklung im Bereich Mischfutter

Das vergangene Jahr war stark beeinflusst durch die strategische Neuausrichtung des Bereichs Mischfutter in Form der FutterAllianz. Zudem haben volatile Märkte unser Tagesgeschäft herausfordernd gestaltet. Dies trägt sich bis heute fort. Trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen konnte GS agri im Bereich konv. Mischfutter wichtige Fortschritte erzielen.

Der Beginn des Jahres 2023 markierte den Auftakt der „FutterAllianz“, einem gemeinsamen Projekt mit Fleming + Wendeln und der AWE, die die Effizienz und Nachhaltigkeit der Futtermittelproduktion verbessern soll. Diese strategische Neuausrichtung war dringend notwendig, da die Nachwirkungen des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine weiterhin spürbar waren und die hohen Energiepreise die gesamte Branche belasteten.

Ein weiteres bedeutendes Thema war das anhaltende Schrumpfen der Tierzahlen, was zusätzlich zu einem spürbaren Rückgang der Nachfrage nach Futtermitteln führte. Besonders betroffen war der Bereich Schweinefutter, dessen Absatz von 333.528 Tonnen im Jahr 2022 auf 302.080 Tonnen im Folgejahr sank. Auch in anderen Kategorien, wie Rindermast- und Kuhfutter sowie Legehennenfutter, verzeichneten wir ähnliche Rückgänge.

Die Überkapazitäten in der Mischfutterproduktion erhöhten den Wettbewerbsdruck in der Branche zusätzlich. In diesem herausfordernden Umfeld setzten wir verstärkt auf die Werksspezialisierung, um unsere Produktionsprozesse effizienter und zielgerichteter zu gestalten.

Die Erntebedingungen im Jahr 2023 stellten eine weitere Herausforderung dar. Während die



Trotz hoher Energiepreise und der Auswirkungen des Ukraine-Konflikts sehen wir positive Ergebnisse. Insbesondere durch unsere Werksspezialisierung und innovative Konzepte wie Futterkonzepte wie im Bereich der Broiler.

Bernd Rötgers

Bereichsleiter Mischfutter

Gerstenernte noch relativ gut verlief, waren die Bedingungen für die anderen Getreidesorten schwierig, was zu spürbaren Ertragsrückgängen führte. Positiv hervorzuheben war jedoch die Maisernte, die zwar hinter den Erwartungen zurückblieb, aber dennoch deutlich über dem Vorjahr lag.

Im vergangenen Jahr gelang es uns, ein neues innovatives Futterkonzept im Bereich Broiler auf den Markt zu bringen. Dieses Konzept wurde von unseren Kunden gut angenommen und trug zur Stabilisierung der Verkaufszahlen im Bereich Broilerfutter bei, die im Jahr 2023 insgesamt 43.027 Tonnen erreichten.

Der Arbeitsmarkt blieb ebenfalls angespannt, was die Personal-

planung erschwerte. Dennoch gelang es uns, freigewordene Stellen schnell neu zu besetzen und den bestehenden Personalstamm nachhaltig an uns zu binden.

Für das erste Halbjahr 2024 erwarten wir stabile Verkaufszahlen auf dem Niveau des Vorjahres. Auch wenn die Märkte weiterhin volatil bleiben, sorgt eine Beruhigung der Energiemärkte für etwas Entlastung.

Ein zentrales Projekt für das kommende Jahr wird die Umsetzung unseres neuen Schweinefutterkonzepts sein. Mit diesem Schritt wollen wir unsere Position in diesem Segment stärken und die Weichen für zukünftiges Wachstum stellen.

AUTOR

Bernd Rötgers

Bereichsleiter Mischfutter

bernd.roetgers@
gs-agri.de



Ein Getreidejahr mit Herausforderungen

Das Ackerjahr 2023

Das Jahr 2023 stellte den Bereich Agrar vor große Herausforderungen, insbesondere aufgrund der extremen Wetterbedingungen. Trotz dieser Widrigkeiten konnte durch gezielte Maßnahmen und intensive Begleitung der Landwirte eine erfolgreiche Getreideernte sichergestellt werden.

Das Jahr 2023 war aus Sicht der Ackerbauabteilung ein Getreidejahr – mit Herausforderung auf der Zielgeraden.

Getragen von einer sehr hohen Herbstsaatquote konnten wir unsere Landwirte durch ein intensives Frühjahr im Getreide begleiten. Trotz teilweise trockener Frühjahrsbedingungen konnten sich durch eine angepasste Bestandesführung recht gute Getreidebestände entwickeln.

Der Juli und die ersten Augusttage sorgten dann mit häufigen Regenereignissen allerdings für widrige

”

Das Jahr 2023 war im Ackerbau von Herausforderungen geprägt. Trotz widriger Witterungsbedingungen konnten wir durch intensive Beratung und digitale Lösungen unsere Landwirte unterstützen und die Ernten sichern.

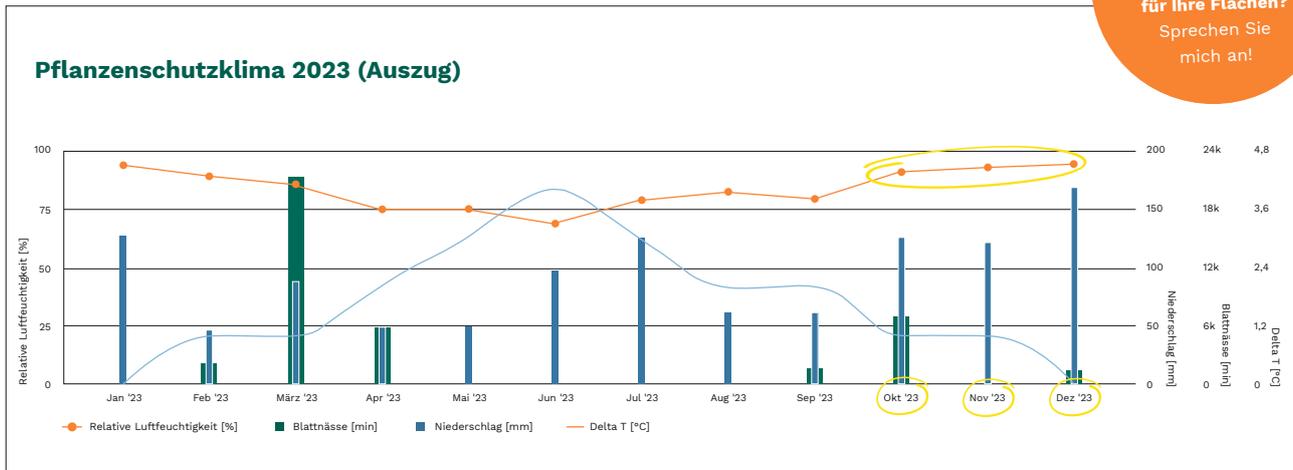
Jürgen Diers

Bereichsleiter Agrar

Erntebedingungen mit teilweise schlechten Qualitäten und sehr wenigen Druschtagen. Dieses war für uns alle sicherlich eine sehr fordernde Zeit mit sehr langen Arbeitstagen: Wir haben an fast 20

Erfassungsstellen im Oldenburger Münsterland und umzu (inkl. der F+W-Standorte) in der Getreideernte 2023 an Spitzentagen 10.000 t Getreide unterschiedlicher Kulturen erfasst. Das wa-

Sie sind interessiert
an detaillierten
Wetterdaten
für Ihre Flächen?
Sprechen Sie
mich an!



Pflanzenschutzklima 2023: Die Grafik zeigt einen Auszug aus den gelieferten Daten unserer Wetterstationen zu Feuchtigkeit, Niederschlag und Blattnässe. Aus den ausführlichen gewonnenen Daten lassen sich Prognosen ableiten und Pflanzenschutzmaßnahmen, wie Spritzwetter und Krankheitsdruck, planen und herleiten.

ren in Summe fast 100.000 t! Bis auf wenige Ausnahmen konnten wir dabei die unterschiedlichen Qualitäten aufnehmen und hatten dafür jeweilige Verwertungen vorgehalten.

Leider setzte dann Mitte Oktober der „große“ Regen ein (über 1.000 mm Jahresniederschlag) und dieser hat gefühlt bis heute noch nicht wieder aufgehört. Aufgrund der fehlenden Befahrbarkeit konnten viele Flächen bis ins Frühjahr 2024 hinein nicht bestellt werden – mit großen Auswirkungen auf Fruchtfolgen, Vermehrungen und Betriebsmittelverfügbarkeiten, auch sicherlich über das Jahr 2024 hinaus.

Im Pflanzenschutz konnten wir im Jahr 2023 die Umsätze abermals ausbauen. Hier hat sich unser Beratungskonzept sehr gut bewähren können: Die Witterungsbedingungen erforderten ein höheres Maß an pflanzenbaulichen Maßnahmen.

GS agri hat sich die letzten Jahre dort sehr breit aufgestellt, um den steigenden Anforderungen in diesem Bereich gerecht zu werden.

Bedingt durch die Herausforderungen bei der Herbstsaat fielen die Saatgutumsätze etwas zurück. Die noch hohen Produktpreise der Düngemittel und die widrigen Umstände sorgten auch hier für leicht rückläufige Umsätze.

Alle anderen Bereiche zeigten auch in 2023 eine positive Entwicklung. Neben unserer digitalen Plattform akoro, die sich zunehmend neuer Nutzer erfreut, ist be-

sonders unsere Nährstoffbörse zu nennen. Hier konnten wir in vielen Fällen unseren Landwirten bei der Verwertung ihrer Wirtschaftsdünger erfolgreich zur Seite stehen.

Schließlich möchte ich an dieser Stelle noch die immer größere Bedeutung unserer Dokumentationsarbeit nennen. Hier gab es Ende 2023 mit dem Wechsel von Acker24 zu Ackerprofi ein Software-Update, mit dem wir uns für zukünftige Aufgaben gerüstet sehen: eine zentrale Datendreh-scheibe für alle wichtigen Aufzeichnungspflichten in der Landwirtschaft.

AUTOR
Jürgen Diers
Bereichsleiter Agrar

juergen.diers@gs-agri.de



Innovative Fortschritte bei GS energie

Auf dem Weg in eine vielversprechende Zukunft

Um auch in der Zukunft gute Ergebnisse zu erzielen, ist es entscheidend, die verfügbaren Potenziale voll auszuschöpfen. GS energie setzt sowohl auf kontinuierliche Anstrengung, die vorhandenen Sparten zu bedienen, als auch auf Innovation und Nachhaltigkeit.

Infolge der wirtschaftlichen Entwicklungen und des milden Winters verzeichnete der Energiemarkt im vergangenen Jahr eine insgesamt geringere Nachfrage im Vergleich zu den Vorjahren. Dies setzte neue Möglichkeiten für die Neukundenakquise frei, wodurch der Geschäftsbereich GS energie seine Kundenbasis erweiterte. Besonders positiv hervorzuheben ist, dass die Verkaufsmengen im Vergleich zum Vorjahr übertroffen werden konnten. Dies ist ein

Zeichen dafür, dass die GS nicht nur auf bestehende Kundenbeziehungen baute, sondern auch erfolgreich neue Kunden gewinnen konnte, was in einem stark umkämpften Markt keine Selbstverständlichkeit ist.

Weitere wichtige Faktoren, die den Markt und damit einhergehend den Preis beeinflussten, waren unter anderem Meldungen über die Ölfördermengen und mögliche Zinsänderungen. Auch geopoliti-

tische Ereignisse, insbesondere Konflikte im Nahen Osten und anhaltende Sanktionen gegenüber Russland, spielten eine Rolle bei der Marktentwicklung. Daraus resultierte eine hohe Preisvolatilität, welche der GS ein hohes Maß an Flexibilität sowie strategisch durchdachte Einkaufsentscheidungen abverlangte.

Neuigkeiten gibt es auch im Team der GS energie. Ein neuer Mitarbeiter, der schon seine Aus-



bildung bei der GS absolvierte, konnte zur Unterstützung für die Arbeit rund um den Energiemarkt gewonnen werden. Dies zeigt das Engagement der GS, nicht nur kurzfristige Lösungen zu finden, sondern langfristig in die eigene Belegschaft zu investieren und die Fachkompetenz im Unternehmen zu halten und auszubauen. Die zusätzliche Expertise trägt dazu bei, die Produktparte Holzpellets um lose Pellets zu erweitern und innovative Lösungen wie den RFox-Tanksensor anzubieten. Dieses Wachstum bringt hervor, dass das Unternehmen weiterhin auf dem richtigen Kurs ist und seine Position im Markt stärkt. Der RFox ist ein innovativer Füllstandmesser für Heizöl- oder Dieseltanks und ermöglicht Kunden eine automatische Befüllung durch die GS. Die Versorgungssicherheit ist dadurch garantiert und ein Leerlaufen der Tanks wird vermieden.

Um den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, wurde ebenso die Anzahl der Lastkraftwagen-Fahrer erhöht. Dies ermöglicht eine gesteigerte Flexibilität in der Logistik, sodass eine zeitnahe Lieferung sichergestellt werden kann.

Das wohl bedeutendste Projekt aus dem letzten Geschäftsjahr ist der Umbau der Tankstelle in Schneiderkrug mit dem Neubau einer LNG-Anlage (links im Bild zu sehen) und der Implementierung des innovativen und

synthetischen Kraftstoffes HVO 100. Dies unterstreicht das Bestreben der GS, umweltfreundlichere Alternativen anzubieten und die Nachhaltigkeitsziele zu verfolgen. Details zum Umbau der Tankstelle, dem neuen Kraftstoff und diversen Akzeptanzsystemen an unseren Tankstellen sind im Artikel "Umbau der Tankstelle in Schneiderkrug" (→ Seite 84) umfassend erläutert.

derungen zu reagieren und strategisch zu planen. Mit einem erweiterten Sortiment, optimierter Logistik und nachhaltigen Investitionen in die Infrastruktur ist die GS bestens aufgestellt, um den kommenden Herausforderungen erfolgreich zu begegnen. Diese Entwicklungen sind nicht nur ein Beweis für die Widerstandsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit der GS, sondern auch ein klares Zei-



Mit unseren Investitionen in Nachhaltigkeit und Logistik sind wir bestens gerüstet, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein und unseren Kunden exzellenten Service zu bieten.

Jürgen Frieling

Bereichsleiter GS energie

Alles in allem ist zu verzeichnen, dass die GS energie im vergangenen Jahr gezeigt hat, wie wichtig es ist, flexibel auf Marktverän-

chen dafür, dass das Unternehmen bereit ist, in die Zukunft zu investieren und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

AUTOR

Jürgen Frieling

Bereichsleiter GS energie

juergen.frieling@
gs-energie.de



Immer mehr tierhaltende Betriebe wirtschaften ökologisch

Ökologischer Wandel in der Landwirtschaft

Immer mehr tierhaltende Betriebe setzen auf ökologische Landwirtschaft, was sich 2023 besonders positiv entwickelte. Nach einem turbulenten Vorjahr stabilisierten sich die Öko-Märkte. Es gilt nun, die Wachstumsmärkte weiter zu erschließen.

Nach einem kriegsbedingt turbulenten Vorjahr beruhigten sich die Öko-Märkte im Jahr 2023 Schritt für Schritt. Mit Beginn des zweiten Quartals entspannte sich insbesondere der wichtige Bereich der Eiweißträger. Hierbei führte der mittlerweile wieder angezogene Absatz von Bio-Speiseölen zu einer ausreichenden Versorgung an Ölpressekuchen.

Wetterbedingt erwies sich die Bio-Getreideernte als herausfordernd, wobei regionale Unterschiede zu beobachten waren. Nach einer Hitzeperiode im Mai/Juni folgte eine lange Niederschlagsphase, worunter einige Bestände stark litten. Bei den Bio-Körnerleguminosen waren sogar Ertragseinbußen von über fünfzig Prozent zu verzeichnen. Unter anderem

dadurch, dass wir Bio-Rohwaren aus ganz Niedersachsen beziehen, konnte unterm Strich jedoch ausreichend heimische Ware in guter Qualität eingefahren werden. Basis hierfür ist unsere enge Zusammenarbeit mit etablierten Anbauverbänden, wie Naturland, Bioland oder Biokreis. Die damit verbundenen regionalen Kooperationen zwischen Ackerbauern, der



Gs bio Naturmühle Höltinghausen und Tierhaltern stellen nach wie vor die wichtigste Säule unserer Rohwarenversorgung dar.

Deutschlandweit gab es 2023 insgesamt nur ein überschaubares Wachstum der ökologisch bewirtschafteten Flächen. Leicht rückläufig war auch die Anzahl der ökologisch wirtschaftenden Betriebe. Anders jedoch in Niedersachsen! Nach der Rekordumstellung im Vorjahr konnte auch im Jahr 2023 ein moderates Wachstum verzeichnet werden. Nach Angaben des Landwirtschaftsministeriums wurden rund 154.000 ha ökologisch bewirtschaftet, was einem Flächenwachstum von 6.000 ha entspricht. Die Anzahl der Bio-Höfe stieg dabei um 41 Neubetriebe auf nunmehr 2.646 an. Somit trotz Niedersachsen dem nationalen Trend. Bundesweit werden derzeit 1,85 Mio. ha ökologisch betrieben und die nationale Quote an Bio-Betrieben beträgt derzeit 12 %. Obwohl die Umstellung auf ökologischen Landbau weiterhin mit zahlreichen Programmen gefördert wird, gehen wir derzeit nur von einem moderaten

Wachstum aus. Vertriebsseitig konnten im Jahr 2023 vor allem beim Öko-Rinderfutter und Öko-Schweinefutter Umsatzzuwächse

nachgelagerten Bereich ist der Sektor Öko-Geflügelfutter weiterhin unser Zugpferd und eine feste Größe im Markt. Dies gilt vor

”

Dank unserer engen Zusammenarbeit mit Anbauverbänden und regionalen Partnern konnten wir auch schwierige Wetterbedingungen gut meistern und unseren Kundinnen und Kunden qualitativ hochwertige Bio-Rohwaren bereitstellen.

Simon Jansen

Bereichsleiter GS bio

verzeichnet werden. Unser Ziel ist, diese Bereiche integrativ und in enger Zusammenarbeit mit den Öko-Anbauverbänden weiter auszubauen. Durch unsere langjährigen Partnerschaften im vor- und

allem für den Bereich Öko-Hähnchenmast. Für das laufende Wirtschaftsjahr haben wir es uns als Ziel gesetzt, auf diesem Wachstumsmarkt weitere Potenziale zu erschließen.

AUTOR

Simon Jansen

Bereichsleiter GS bio

simon.jansen@
gs-bio.de





Herausfordernde Zeiten in der Logistik

Ein Rückblick auf 2023

Das Jahr 2023 stellte die Logistik der GS vor große Herausforderungen. Mit den Projekten RaiLog und FAN wurden bedeutende Schritte unternommen.



Die Projekte RaiLog und FutterAllianz haben uns zu einer effizienteren und zentralisierten Logistik verholfen. Damit sind wir gut für die kommenden Herausforderungen aufgestellt.

Philipp Nienaber
Leiter Logistik

Das Jahr 2023 war ein Meilenstein für den Bereich Logistik. Mit den Projekten RaiLog und FutterAllianz haben wir uns ambitionierten Zielen gestellt.

Nachdem wir 2022 die Prozesse erarbeitet hatten, mussten diese nun in die Tat umgesetzt werden. Die Anfangszeit war schwierig, aber dank des unermüdlichen Einsatzes unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben wir die Herausforderungen gemeistert.

Durch die gemeinsame Logistik in der FutterAllianz konnten wir einige Synergien schaffen. Die Zentralisierung der Logistik am Standort Garrel Halskamp ermöglichte es uns, die gleiche Auslieferungsmenge mit weniger Lkw zu bewältigen. Dies führte zu einer Reduzierung von Leerfahrten und einer Spezialisierung der Werke.

Für 2024 ist das „Feintuning“ vorgesehen, um die Prozesse weiter zu optimieren. In der Baustoff-

logistik belieferten wir unsere Kunden mit rund zehn Fahrzeugen von unseren Standorten in Nutteln und Sögel. Im Bereich Mineralöl sorgten wir mit sechs Tankfahrzeugen für die Versorgung unserer Kunden und eigenen Tankstellen.

Um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden und eine nachhaltige Auslieferung zu gewährleisten, erneuern wir regelmäßig unsere Fahrzeuge.

AUTOR
Philipp Nienaber
Bereichsleiter Logistik

philipp.nienaber@
gs-genossenschaft.de





Herausforderungen und Perspektiven von GS bau im Geschäftsjahr 2023

Ein Jahr der Herausforderungen und des Aufbruchs

Das Geschäftsjahr 2023 war gespickt mit wirtschaftlichen Herausforderungen und einer zurückhaltenden Investitionsbereitschaft. Trotz Rückschlägen im Baustoffhandel zeigt GS bau Optimismus für die Zukunft und setzt verstärkt auf serielles Bauen und Modernisierung.

Das Geschäftsjahr 2023 war geprägt von mehreren Umständen, die sich schon im Geschäftsjahr 2022 angedeutet hatten. Hohe Grundstückskosten, teilweise noch hohe Baustoffpreise, höhere Kreditzinsen, teure Heizungssysteme, eine hohe Inflationsrate, unzureichende Wohnungsbauförderungen und die anhaltende Rezession waren Ursachen der aktuellen Bauflaute.

Auch der Neubau von größeren Mehrfamilienhäusern stagnierte und bei den gewerblichen Objekten gab es wegen fehlender Förderungen bzw. seitens der Politik keine positiven verbindlichen Signale, sodass die Investoren zurückhaltend waren.

Baustoffüberhänge bei den Herstellern und Baustoffhändlern bzw. fallende Energiekosten führten dazu, dass die Preise sehr

stark unter Druck gerieten. Alles in allem reduzierten sich unsere Baustoffumsätze im Geschäftsjahr 2023 um ca. 17,5 % auf ca. 34,5 Mio. EUR.

Nur im Bereich Innenausbau (Fliesen, Türen, Bodenbeläge) konnten wir die Umsätze steigern.

Auch in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2024 konnten wir noch nicht von einer Erholung der Bauflaute profitieren. Vorsichtig optimistisch schauen wir aber auf die zweite Jahreshälfte. Größere Objekte werden wieder mehr angefragt bzw. in Auftrag gegeben.

Auch im privaten Wohnungsbau gibt es wieder geringfügig mehr Aufträge. Leichte Zinssenkungen und niedrigere Baustoffkosten bzw. Förderungen bei einer Modernisierung sind wohl die Ursachen. Auch gewisse Bauanforde-

rungen seitens der Politik wurden gelockert.

In Zukunft wird die GS bau ihre Schwerpunkte auch mehr auf serielles Bauen und auf die Modernisierung bzw. energetische Sanierung ausrichten müssen. Den ersten Schritt haben wir bereits mit unserer Beteiligung an der MauerWand System GmbH in Lastrup und auch der großzügigen Ausstellung für Modernisierung in unserer Geschäftsstelle Schneiderkrug gemacht. Auch die neue Geschäftsstelle in Garrel wird eine großzügige Ausstellung für die Modernisierung bekommen.

AUTOR

Gerd Witte

Bereichsleiter GS bau

gerd.witte@gs-bau.de



Wachstum trotz Herausforderungen

GS Raiffeisen-Märkte auf Erfolgskurs

Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten und Inflation erzielten die GS Raiffeisen-Märkte bemerkenswerte Ergebnisse im Geschäftsjahr 2023.

Das Geschäftsjahr 2023 war für den GS Raiffeisen-Markt von einem kontinuierlichen Wachstum und einer soliden Geschäftsentwicklung geprägt. Trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten und der Herausforderungen durch die Inflation konnten wir erneut beeindruckende Ergebnisse erzielen.

Unsere Kunden schätzen die persönliche Beratung und das umfassende Sortiment an Produkten rund um Freizeit, Garten und Tierhaltung. Durch gezielte Maßnahmen zur Kundenbindung, wie Tage der offenen Tür, Aktionsflyer und Social Media konnten wir unsere Kundenloyalität weiter stärken. Sie waren ein voller Erfolg und

trugen maßgeblich zur positiven Entwicklung bei.

Unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Herzstück unseres Unternehmens. Ihr Fachwissen und ihre Kundenorientierung sind entscheidend für unseren Erfolg. Mit gezielten Weiterbildungsmaßnah-



men stellen wir sicher, dass unsere Mitarbeitenden stets auf dem neuesten Stand sind und unseren Kunden eine optimale Beratung bieten können.

Die Planung des neuen Standortes Garrel gemeinsam mit GS bau und die Eingliederung des Standortes Friesoythe in das Terres-Konzept haben sich als Erfolg erwiesen.

Beide Standorte haben maßgeblich zum Wachstum beigetragen und unterstreichen unsere Investitionen in die Zukunft.

Die anhaltende Inflation stellte auch in diesem Jahr eine Herausforderung dar. Steigende Energiepreise, höhere Transportkosten und Lieferengpässe bei bestimmten Produkten beeinflussten unsere Kostenstruktur. Trotz dieser Herausforderungen konnten wir durch eine agile Anpassung unserer Beschaffungsprozesse und eine enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten die Auswirkungen abmildern.

Für das Jahr 2024 sind wir optimistisch. Wir werden weiterhin in die Modernisierung unserer Märkte und die Ausweitung unseres Sortiments investieren. Ein besonderer Fokus liegt auf nach-

”

Trotz der Herausforderungen durch die Inflation und Lieferengpässe konnten wir durch flexible Anpassungen und enge Kooperationen mit unseren Lieferanten die Auswirkungen minimieren. Für das Jahr 2024 sind wir bestens gerüstet und werden weiterhin in Nachhaltigkeit und Digitalisierung investieren, um unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.

Rainer Bullermann

Bereichsleiter GS Raiffeisen-Märkte

haltigen Produkten und Lösungen, die den Bedürfnissen unserer Kunden und der Umwelt gerecht werden. Darüber hinaus werden wir unsere digitalen Angebote weiter ausbauen, um unseren Kunden noch mehr Komfort und Flexibilität zu bieten.

Wir sind zuversichtlich, dass wir auch in Zukunft erfolgreich sein werden. Durch unsere regionale Verankerung, unsere kompetenten Mitarbeitenden und unser kundenorientiertes Handeln werden wir auch zukünftig die erste Adresse für unsere Kunden sein.

AUTOR

Rainer Bullermann

Bereichsleiter

GS Raiffeisen-Markt

rainer.bullermann@

gs-raiffeisenmarkt.de



Gemeinsam wachsen wir über uns hinaus

Der Invest der GS in ihre Mitarbeitenden

In einer sich stetig wandelnden Welt, in der Veränderungen und Herausforderungen zum Alltag gehören, setzt die GS als Genossenschaft weiterhin ein klares Zeichen: Unsere Mitarbeitenden stehen im Mittelpunkt.

Mehr denn je richten wir unseren Fokus auf unser Team und unsere Kolleginnen und Kollegen. Diese Philosophie zeigen wir in unserem kontinuierlichen Invest in die persönliche und berufliche Entwicklung jedes Einzelnen. Denn wir sind überzeugt, dass wir wahres Wachstum nur gemeinsam erreichen. Unser Engagement für die Mitar-

beitenden beginnt bei der individuellen Weiterentwicklung. Die GS bietet deshalb eine Vielzahl von Programmen und Möglichkeiten zur beruflichen und persönlichen Fortbildung vom Führungstriathlon bis hin zum Pflanzenschutzschein. Von internen Workshops und Schulungen bis hin zu externen Weiterbildungsmaßnahmen – wir schaffen ein Umfeld, in

dem unsere Mitarbeitenden ihre Fähigkeiten erweitern und neue Kompetenzen erwerben können.

Nicht lochen und abheften: Ein Führungsleitbild, das gelebt wird.

In den vergangenen Monaten haben wir bedeutende Fortschritte bei der Entwicklung und Implementierung unseres



Führungsleitbildes gemacht. Die Geschäftsführung hat in Zusammenarbeit mit Bereichs- und Abteilungsleitern intensiv an diesem wichtigen Projekt gearbeitet.

In mehreren Teams, bestehend aus Mitarbeitenden verschiedener Abteilungen, haben wir erste Entwürfe für das Führungsleitbild erarbeitet. Diese Entwürfe hat die Geschäftsführung ausgewertet und weiterentwickelt, sodass ein umfassendes und praxisnahes Führungsleitbild entstanden ist. Unser Ziel ist es, dieses Leitbild zu leben und nicht einfach nur zu archivieren. Dies ist uns besonders wichtig, um eine nachhaltige Veränderung in unserer Unternehmenskultur zu erreichen. Um sicherzustellen, dass das Führungsleitbild richtig in unser Unternehmen integriert wird, hat sich die Geschäftsführung von ihren direkten Mitarbeitenden dahingehend bewerten lassen, inwieweit das Leitbild aktuell schon umgesetzt wird. Die Ergebnisse dieser Bewertungen wurden in einem Workshop besprochen, um gezielt Maßnahmen für eine erfolgreiche Implementierung zu entwickeln.

Unser Ziel ist es, diesen Prozess langfristig und kontinuierlich fortzusetzen und das Führungsleitbild durch das gesamte Unternehmen hindurch fest zu verankern. Dies bedeutet, dass das Leitbild nicht nur von der Führungsebene, sondern auch auf

allen weiteren Ebenen zukünftig gelebt und umgesetzt wird.

Parallel dazu arbeiten wir weiterhin intensiv an der Verbesserung unserer Ausbildungsprozesse. Wir setzen uns damit auseinander, was Ausbildung bei der GS bedeutet und wie sie künftig gestaltet werden soll. Zu diesem Zweck haben wir einen speziellen Ausbildungsworkshop mit Ausbildern und Auszubildenden durchgeführt. Dieser Austausch hat wertvolle Erkenntnisse geliefert, die uns helfen, unsere Ausbildungsstandards stets auf dem neuesten Stand zu halten und zu verbessern. Wir möchten uns an dieser Stelle nochmals bei allen Beteiligten für ihr Engagement und ihre konstruktive Mitarbeit bedanken und freuen uns darauf, gemeinsam unsere Unternehmenskultur und Ausbildungsprozesse weiter zu stärken (→ Seite 75).

Gebündelte Energien für maximale Effizienz

Aus heutiger Sicht können wir sagen, dass wir innerhalb des letzten Jahres gemeinsam beeindruckende Fortschritte erzielt und wichtige Meilensteine erreicht haben. Wir haben unsere Gruppe erfolgreich erweitert und gestärkt.

Durch strategische Akquisitionen und Partnerschaften konnten wir unser Netzwerk ausbauen und unsere Marktpräsenz erhöhen. Dies hat nicht nur unser Wachstum gefördert, sondern uns auch in die Lage versetzt, noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen und innovative Lösungen anzubieten.

Unsere Bemühungen, Energien zu bündeln und Synergien zu nutzen, haben sich ausgezahlt. Durch die enge Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen und das Teilen von Wissen und Ressourcen konnten wir unsere Effizienz steigern und die Produktivität erhöhen.

Ein weiterer wichtiger Schritt war die Zentralisierung unseres Personalmanagements. Mit einem Team von insgesamt sieben Mitarbeitenden ist die Personalabteilung in Schneiderkrug ein einheitlicher Ansprechpartner für die rund 1.070 Mitarbeitenden. So haben wir die Prozesse vereinfacht und die Kommunikation zwischen den Standorten verbessert. Dies erleichtert die Personalentwicklung und sorgt dafür, dass wir unsere Mitarbeitenden besser unterstützen und fördern können.

AUTORIN
Lisa Volmich
Abteilungsleiterin Personal

lisa.volmich@gs-genossenschaft.de



Die Inbetriebnahme der FutterAllianz

Ein neues Kapitel in der Geschichte unserer Genossenschaft

Am 1. Januar 2023 hat die FutterAllianz Nordwest GmbH & Co. KG (kurz: FAN) den operativen Betrieb aufgenommen. Dieses Ereignis spiegelt sich im Zahlenwerk der GS Die Genossenschaft eG wider.

Die FutterAllianz Nordwest GmbH & Co. KG wurde als „verlängerte Werkbank“ gegründet, um sich den aktuellen Marktbedingungen besser anpassen zu können, Kosten zu sparen und die Mischfutterproduktion zukunftsgerichtet aufzustellen. Ab dem 1. Januar 2023 begann die Produktion des Mischfutters durch die FAN in den Werken der Mutterhäuser. Diese Standorte verblieben im Ei-

gentum der Mutterhäuser, sodass die Verpachtung zunächst keine Auswirkung auf das Anlagevermögen der Genossenschaft hat. In der Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) sind lediglich Pachteinnahmen zu finden, die es in den Vorjahren nicht gab.

Der zum Mischfuttergeschäft gehörige Fuhrpark wurde hingegen an die FAN veräußert, sodass

das entsprechende Anlagevermögen der Genossenschaft gesunken ist. Damit einhergehend ist auch eine Reduzierung der Abschreibung verbunden. Während die Reduktion der Abschreibung deutlich in der GuV erkennbar ist, ist die Reduktion im Anlagevermögen innerhalb der Bilanz nicht erkennbar: Investitionen v. a. in den Bahnanschluss in Garrel (hier noch keine Abschreibung, da



noch im Bau befindlich) sowie der LNG-Tankstelle in Schneiderkrug (→ Seite 84) haben in Summe zu einem Anstieg des Anlagevermögens geführt.

Im Umlaufvermögen ist erkennbar, dass die Rohwarenbestände nun in der FAN und nicht mehr in den Mutterhäusern gehalten werden. Dadurch hat sich das Umlaufvermögen und damit auch die Bilanzsumme der Genossenschaft reduziert. Die Eigenkapitalquote der Genossenschaft stieg entsprechend. Am 1. Januar 2023 wechselten die Mitarbeitenden aus den Bereichen Produktmanagement, Qualitätsmanagement, Produktion und Logistik von den Mutterhäusern zur FAN.

In der Gewinn-und-Verlust-Rechnung der Genossenschaft führten diese Änderungen zunächst zu einer Verminderung des Rohertrags: Statt ausschließlich Rohkomponenten im Materialaufwand zu buchen, wird nun das fertig pro-

”

Die Gründung der FutterAllianz war ein wichtiger Schritt, um die Genossenschaft zukunftssicher und strategisch nachhaltig aufzustellen.

Volker Stärk-Wichmann

Bereichsleiter Finanzen Konzern

duzierte und zum Kunden gelieferte Futter im Wareneinsatz erfasst. Im Gegenzug zeigt sich eine Entlastung im Bereich der Personalkosten, der Abschreibungen und der Energieaufwendungen.

Resümierend hat die Auslagerung der Mischfutterproduktion die Kennzahlen der Genossenschaft in Bilanz und GuV deutlich verändert. Während die Bilanzsummen-

verkürzung und damit die Verbesserung der Eigenkapitalquote von Dritten als positiv gesehen wird, werfen die Veränderungen in der GuV für Außenstehende Fragen auf, die sich mit der Inbetriebnahme der FAN erklären lassen. Strategisch ist die Gründung der FAN ein wichtiger Meilenstein, um die Mischfutterproduktion kosteneffizient auf die Zukunft auszurichten.

AUTOR

Volker Stärk-Wichmann

Bereichsleiter Finanzen Konzern

volker.staerk-wichmann@
gs-genossenschaft.de



GS setzt auf umfassende Nachhaltigkeitsstrategie

Tiefgreifende Analysen schaffen Basis

Umfassende Analyse und Zielsetzung in den Bereichen Ökologie, Ökonomie und Soziales als Grundlage für nachhaltige Unternehmensentwicklung.

Das Thema Nachhaltigkeit ist aktuell in aller Munde und viele Unternehmen fangen an, Nachhaltigkeit oder nachhaltige Aspekte in ihre Geschäftsprozesse zu integrieren. Die GS Unternehmensgruppe hat bereits vor vielen Jahren angefangen, die Wertschöpfungsketten dahingehend weiterzuentwickeln. Die Anstrengungen im Bereich der Nachhaltigkeit werden aktuell weiter ausgebaut und das Thema wird noch engagierter verfolgt.

Zentrales Element für das erweiterte Engagement im Nachhaltigkeitsbereich ist die Nachhaltigkeitsberichterstattung. Hinter diesem sperrigen Wort verbirgt sich ein umfassender methodischer Ansatz, um alle Anstrengungen standardisiert zu erfassen, darüber zu berichten und dann daraus folgend Strategien und weitere Handlungsempfehlungen zu entwickeln. Das Ziel ist es, alle Aktivitäten der Unternehmensgruppe Schritt für Schritt nach-

haltiger zu gestalten. Der Nachhaltigkeitsbericht zeigt dafür also den Status quo auf und gibt konkrete Ziele aus für die kommenden Jahre und Jahrzehnte.

Das neue Nachhaltigkeitsteam, bestehend aus Andreas Fritzler und Steffen Meyer, hat sich engagiert der Herausforderung der Nachhaltigkeitsberichterstattung angenommen. Der Bericht umfasst alle Bereiche der Nachhaltigkeit: Ökologie, Ökonomie und



Soziales. Es wird also ein umfangreiches Gesamtbild erstellt und entsprechend werden auch weitreichende Ziele formuliert in allen drei Bereichen der Nachhaltigkeit.

Die besondere Herausforderung der Nachhaltigkeitsberichterstattung in der Unternehmensgruppe liegt in der Vielfalt der Aktivitäten der Einzelunternehmen. Neben dem Kerngeschäft – Futtermittelproduktion – umfasst die Unternehmensgruppe viele weitere Wirtschaftsaktivitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Im Grunde genommen wird die gesamte Wertschöpfungskette von Einsaat auf dem Feld bis zum fertig abgepackten Fleischprodukt im Regal abgebildet. Dies ist aus Sicht der Nachhaltigkeitsberichterstattung eine besondere Herausforderung.

Die Berichte werden nach den umfangreichen europäischen ESRS-Standard erstellt. Die F+W Holding, die FutterAllianz Nord-



Mit dem umfassenden Blick auf Ökologie, Ökonomie und Soziales wollen wir nicht nur den Status quo erfassen, sondern auch konkrete Ziele setzen und kontinuierlich Fortschritte erzielen. Wir sind entschlossen, gemeinsam mit unseren Kollegen, Kunden und Partnern die gesamte Wertschöpfungskette nachhaltiger zu gestalten.

Andreas Fritzler

Stabsstellenleiter Strategische Unternehmensentwicklung

west und die GS Die Genossenschaft eG werden dabei jeweils getrennt betrachtet. Der Prozess der Berichterstattung ist äußerst komplex und erfordert die Mitarbeit vieler Kolleginnen und Kollegen aus nahezu allen Abteilungen. Der erste fertige Bericht ist für das Jahr 2025 geplant und wird 2026 erscheinen.

Am Ende dieses Prozesses werden alle Geschäftsbereiche genau unter die Lupe genommen worden sein und konkrete weitere Schritte im Austausch mit Kollegen, Kunden, Lieferanten, Partnern und weiteren Interessengruppen werden definiert sein. Es gibt viel zu tun, packen wir es an!

AUTOREN

Andreas Fritzler

Stabsstellenleiter Strategische Unternehmensentwicklung
andreas.fritzler@gs-genossenschaft.de



Steffen Meyer

Nachhaltigkeitsmanager

steffen.meyer@gs-genossenschaft.de

Agrarunternehmen unter Beschuss

Von der Informationsbeschaffung bis zur Ausführung – die Anatomie eines Cyberangriffs

In der digitalen Welt sind Cyberangriffe eine wachsende Bedrohung für alle, von Unternehmen und Regierungen bis hin zu Privatpersonen.

Die ersten Krankenhäuser haben im Jahr 2023 als Folge eines solchen Angriffs Insolvenz anmelden müssen. In der jüngsten Vergangenheit wurden auch namhafte Unternehmen der Agrar- und Ernährungsbranche Opfer solcher Angriffe. Doch wie läuft so ein Angriff eigentlich ab und wie können wir uns davor schützen?

Die Angriffe werden nicht mehr von einzelnen Hackern aus Russland oder Asien, sondern rund um den Globus von professionellen Hacking-Firmen mit z. T. mehr als 100 Mitarbeitern durchgeführt. Die Unternehmen werben hoch qualifizierte Hochschulabsolventen an und bieten neben einer Erfolgsbeteiligung auch Sozialleistungen und Urlaubsanspruch. Angesichts der schwierigen Aussichten im heimischen Arbeitsmarkt also ein lukrativer Job.

Zusätzlich sind diese Unternehmen gut organisiert. Dauerte ein Angriff Anfang 2023 im Schnitt etwa 6 Wochen, sind wir heute bei einem Zeitaufwand von circa 3 Tagen. Ein Cyberangriff durchläuft dabei mehrere Phasen, von der Vorbereitung bis zur Ausführung und möglichen Nachwirkungen. Und in jeder Phase stehen die gut ausgebildeten Spezialisten bereit:

1. Informationen sammeln (Aufklärung)

Zuerst sammeln Angreifer so viele Informationen wie möglich über ihr Ziel:

→ **Öffentliche Quellen:** Sie durchsuchen das Internet, um Informationen aus sozialen Medien, Unternehmenswebseiten und anderen öffentlich zugänglichen Quellen zu sammeln.

→ **Technische Untersuchung:** Sie verwenden spezielle Programme, um Netzwerke zu scannen und Schwachstellen zu finden.

→ **Menschen austricksen:** Manchmal kontaktieren sie Mitarbeitende direkt, um geheime Informationen zu bekommen.

2. Werkzeuge vorbereiten (Vorbereitung)

Danach entwickeln die Angreifer ihre Werkzeuge und Strategien:

→ **Schadsoftware erstellen:** Sie programmieren Viren, Trojaner oder andere schädliche Software. Inzwischen entstehen täglich ca. 450.000 neue Schadprogramme. Oftmals werden sie dabei durch KI entwickelt.

→ **Angriffs-Kits zusammenstellen:** Sie sammeln Software, die automatisch Schwachstellen ausnutzen kann.

→ **Phishing vorbereiten:** Sie erstellen gefälschte E-Mails oder Webseiten, um Menschen dazu zu bringen, ihre Passwörter oder andere vertrauliche Informationen preiszugeben.

3. Angreifen (Lieferung)

Nun versuchen die Angreifer, ihre Schadsoftware an das Ziel zu übermitteln:

→ **Phishing-E-Mails:** Sie senden E-Mails mit schädlichen Anhängen oder Links.

→ **Manipulierte Webseiten:** Sie platzieren Malware auf Webseiten, die automatisch heruntergeladen wird, wenn jemand die Seite besucht.

→ **Direkte Angriffe:** Sie nutzen bekannte Schwachstellen in Netzwerken oder Software, um Malware direkt zu platzieren.

4. System ausnutzen (Exploitation)

Sobald die Schadsoftware im Zielsystem ist, wird sie aktiviert:

→ **Schadsoftware ausführen:** Die Malware wird gestartet und übernimmt die Kontrolle über das System.

→ **Rechte erhöhen:** Sie versuchen, höhere Benutzerrechte zu erlangen, um mehr Kontrolle über das System zu bekommen.

→ **Netzwerk durchsuchen:** Die Malware breitet sich aus und versucht, andere Geräte im Netzwerk zu infizieren.

5. Schadsoftware installieren (Installation)

Die Malware wird fest im System installiert, um dauerhaft Zugriff zu haben:

→ **Hintertüren:** Sie installieren Hintertüren, um später leichter wieder Zugang zu bekommen.

→ **Versteckmethoden:** Sie verstecken die Malware tief im System, damit sie schwer zu finden ist.

→ **Dauerhafter Zugriff:** Sie richten Mechanismen ein, damit die Malware auch nach einem Neustart aktiv bleibt.

6. Kontrolle übernehmen (Befehls- und Kontrollphase)

Angreifer richten Kommunikationskanäle ein, um ihre Malware zu steuern:

→ **Kontrollserver:** Sie nutzen Server, um Befehle an die infizierten Systeme zu senden und Daten zu steuern.

→ **Verschlüsselung:** Sie verschlüsseln den Datenverkehr, um nicht entdeckt zu werden.

→ **Botnetze:** Sie steuern viele infizierte Systeme gleichzeitig, um koordinierte Angriffe durchzuführen.

An dieser Stelle werden die Zugänge von einigen Gruppen gerne im sog. Darknet verkauft, da diesen Gruppen die Expertise bei Erpressung und Lösegeldübergabe fehlt.

7. Ziele erreichen (Zielverfolgung)

Nun verfolgen die Angreifer ihre eigentlichen Ziele:

→ **Daten stehlen:** Sie kopieren vertrauliche Daten oder geistiges Eigentum.

→ **Systeme sabotieren:** Sie löschen oder manipulieren Daten und Systeme.

→ **Erpressung:** Sie verschlüsseln Daten und verlangen ein Lösegeld (Ransomware-Angriffe).

8. Spuren verwischen (Aufräumen)

Zum Schluss versuchen die Angreifer, ihre Spuren zu verwischen:

→ **Protokolle löschen:** Sie entfernen oder manipulieren Protokolldateien, um ihre Aktivitäten zu verbergen.

→ **Aktivitäten tarnen:** Sie verstecken ihre Aktivitäten in normalen Systemprozessen.

→ **Flucht sicherstellen:** Sie sorgen dafür, dass sie unentdeckt bleiben und auch in Zukunft weiter angreifen können.

Ein Cyberangriff ist ein komplexer Prozess, der sorgfältig geplant und durchgeführt wird. Wenn man die verschiedenen Phasen eines solchen Angriffs kennt, kann man sich besser davor schützen. Sowohl Unternehmen als auch Einzelpersonen sollten wachsam bleiben und ihre Cybersicherheit ständig verbessern, um sich gegen diese Bedrohungen zu schützen.

Wir schützen uns durch technische Überwachungs- und Abwehrsysteme, welche den E-Mail- und den Internetverkehr rund um die Uhr überwachen, um ein Eindringen von Angreifern zu verhindern. Daneben werden auch ständig die internen Zugriffe auf unsere Systeme überwacht und protokolliert. Die technischen Überwachungs- und Abwehrsysteme werden wiederum in einem Security Operation Center 24x7 von Fachleuten eines Dienstleisters überwacht. Sollte ein Angriff erkannt werden, werden die betroffenen internen Systeme innerhalb kurzer Zeit isoliert, sodass sich die Schadsoftware nicht ausbreiten kann.

Daneben stehen wir in regelmäßigem fachlichen Austausch mit unserem Dienstleister, damit wir am Puls der Zeit bleiben. Für den Fall, dass es trotz dieser Maßnahmen zu einem umfangreichen Angriff kommt, bauen wir zurzeit ein Notfallmanagement auf. Damit wir schnell wieder in den Regelbetrieb kommen und unsere Kunden weiterhin mit allen Produkten und Dienstleistungen bedienen können.

AUTOR

Jörg Kathmann

Bereichsleiter IT &
Prozessmanagement

joerg.kathmann

@gs-genossenschaft.de





Neueröffnung des GS Raiffeisen-Marktes in Garrel

Ein Paradies für Heimwerker, Garten- und Tierliebhaber

Der neue GS Raiffeisen-Markt in Garrel öffnete seine Türen und bietet auf über 2000 m² Verkaufsfläche ein breites Sortiment für Heimtierbedarf, Garten, Haushalt, Freizeit und Handwerk. Zusätzlich stehen rund 500 m² Lagerfläche zur Verfügung, um eine umfassende Produktpalette zu gewährleisten.

Der neue Markt befindet sich in der Amerikastraße 13, wo der ehemalige BBM Baumarkt umgebaut wurde. Mit zahlreichen Parkplätzen, barrierefreien Zugängen und einer E-Ladesäule ist der Markt be-

quem erreichbar. Die Verkaufsfläche ist übersichtlich und strukturiert gestaltet, um den Kunden ein angenehmes Einkaufserlebnis zu bieten.

Der GS Raiffeisen-Markt bietet vier große Themenbereiche:

1. Do-it-yourself

Ein umfangreiches Sortiment an Werkzeugen und Geräten für den oder die passionierte/n Heimwerker/Heimwerkerin.

2. Von Fisch bis Pferd

Ein großes Angebot an Heimtierfutter und -zubehör für Haustiere, Geflügel und Pferde, inklusive Pflegeprodukte und Spielzeug. Die großzügig ausgestattete Futterscheune bietet spezielle Angebote wie Pferdefutter in großen Gebinden.

3. Freizeit und Camping

Alles für das entspannte Beisammensein in der Natur: Ob Gartenmöbel, Gas- oder Holzkohlegrills sowie das passende Zubehör, bei uns finden Sie die perfekte Ausstattung für Ihre Outdoor-Oase.

4. Arbeit und Hobby

Arbeitskleidung für Handwerker und Landwirte sowie Ausrüstung für Angler und Jäger. Für die aktuelle Gartensaison gibt es eine Vielzahl an Werkzeugen, Geräten, Pflanzgut, Blumen, Stauden, Obstbäumen und Pflanzerde.

Bereichsleiter Rainer Bullermann und Marktleiterin Corinna Kenkel leiten den neuen Standort, unterstützt von einem erfahrenen Team aus handwerklichen Fachkräften. Die kompetente Beratung und Unterstützung bei der Produktauswahl ist eine der Stärken des Marktes. Die ersten Tage nach der Eröffnung waren ein voller Erfolg, mit vielen Kunden, die das breite Angebot begeistert angenommen haben.

”

Während der drei Eröffnungstage schien es, als wäre ganz Garrel einmal im Laden gewesen. Die Veränderungen am Gebäude kamen sehr gut an und hinterließen bei den Besuchern einen offenen und freundlichen Eindruck.

Corinna Kenkel

Marktleiterin GS Raiffeisen-Markt Garrel

Die stille Eröffnung am 30. Mai 2024 wurde deutlich besser als erwartet besucht. Alleine an diesem Eröffnungswochenende kamen knapp 1.000 zahlende Kunden und so konnte der GS Raiffeisen-Markt jeden Tag einen Umsatz wie an einem verkaufsoffenen Sonntag erzielen.

Anfang des nächsten Jahres soll die Ausstellungs-

halle für GS bau fertiggestellt werden, gefolgt von einer großen Eröffnungsfeier. Fachgruppenleiter für Rohbau, Fassade und Dämmung und Geschäftsstellenleiter Andre Reimann ist zuversichtlich, dass der neue Standort ein fantastischer GS Raiffeisen-Markt mit einer hervorragend ausgestatteten GS bau-Filiale wird, die auch den Privat- sowie den Geschäftskunden gefallen wird.





Erfolgreiche Bauvorhaben und neue Projekte

Ein Rückblick auf ein Jahr geprägt von externen Krisen
und internen Umstrukturierungen

Ein Rückblick auf ein Jahr, das geprägt war von externen Krisen und internen Umstrukturierungen.

Die FutterAllianz startete offiziell am 1. Januar 2023. Dieses Jahr war geprägt von verschiedenen externen Faktoren, darunter der anhaltende Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine und die immer noch spürbaren Ausläufer der hohen Energiepreise. Trotz dieser Herausforderungen setzten sich das Höfesterben und der Rückgang der Tierzahlen fort, jedoch nicht mehr mit der gleichen Dynamik wie in den Vorjahren.

Im Bereich der Produktion sahen wir uns einem immensen

Wettbewerbsdruck aufgrund von Überkapazitäten in der Mischfutterproduktion ausgesetzt. Dies führte zu einer verstärkten Werksspezialisierung. Bereits 2022 wurde das Werk in Gehlenberg geschlossen und im August 2023 folgte der Verkauf des Werks in Essen. Im April 2023 wurde das Werk in Hemmelte neu ausgerichtet, wobei der Fokus nun auf Spezialartikeln und der Rohwarenveredelung liegt. Weitere Spezialisierungen umfassen das Werk Schneiderkrug für Schweinefutter, das Werk Garrel „Petersfeld“ für die Geflügelmast, das Werk Gar-

rel „Halskamp“ für Schweine- und Legehennenfutter sowie das Werk Altjührden für Rinderfutter.

In Bezug auf Bauvorhaben konnten wir bereits mehrere Projekte erfolgreich abschließen. Dazu gehören die neue Verladung und die Installation eines Farbauslesers im Werk „Halskamp“, der aktuelle Stand am „Bahnhof Garrel“, die neue Presse im Werk Garrel „Petersfeld“, die die Pressenleistung um 30 % erhöhte, und die erneuerte Kokidosierung ebenfalls in „Petersfeld“. Für die Zukunft sind weitere Bauprojekte geplant,

darunter der Neubau einer dritten Verladestraße und einer Werkstatt in Altjührden, eine Mikrokomponenten-Dosierung in „Halskamp“, ein Fahrstuhl im Werk Schneiderkrug sowie ein Dampfkessel und ein Blockheizkraftwerk ebenfalls in Schneiderkrug.

Im Produktmanagement wurde das neue PM „On-Farm-Tier“ unter der Leitung von Anne Göddeker vorgestellt. In der Logistik konnten wir durch die Zusammenlegung der Disposition in Südoldenburg und eine effizientere Nutzung der Lkws eine höhere Transportmenge mit weniger Fahrzeugen erreichen.

Für das Jahr 2024 planen wir die Umsetzung des Konzepts Schwein, Umweltberechnungen und verschiedene Nachhaltigkeitsinitiativen. Im ersten Halbjahr 2024 erwarten wir, dass wir uns auf dem Niveau des Vorjahres bewegen werden.

”

Das Jahr war von erheblichen externen Herausforderungen geprägt, aber es hat auch gezeigt, dass wir als FutterAllianz durch gezielte Spezialisierungen und Investitionen in unsere Produktionsanlagen zukunftsfähig bleiben.

Bernd Rötgers

Geschäftsführer FutterAllianz

AUTOR

Bernd Rötgers

Bereichsleiter Mischfutter

bernd.roetgers@
gs-agri.de



Gemeinsam mehr erreichen

Aktuelle Initiativen und Engagements in Vereinen und Verbänden

Wir setzen uns dafür ein, durch unser Engagement in verschiedenen Vereinen und Verbänden die Interessen unserer Mitglieder und Kunden zu vertreten und unsere Region nachhaltig zu stärken.

Seit vielen Jahren engagieren wir uns in landwirtschaftlichen Vereinen und Verbänden. Angesichts der aktuellen politischen und marktwirtschaftlichen Herausforderungen ist dieses Engagement wichtiger denn je. Wir sehen es als unsere genossenschaftliche

Pflicht an, für die besten Rahmenbedingungen unserer Mitglieder zu kämpfen und der Öffentlichkeit ein realistisches Bild der Landwirtschaft zu vermitteln. Hier sind einige der bedeutendsten Vereine und Verbände, in denen wir derzeit aktiv sind:

Sie möchten mehr zu den Vereinen und Verbänden erfahren?

- **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



Deutscher Verband Tierernährung e. V. (DVT)

Dieser unabhängige Wirtschaftsverband vertritt die Interessen von Unternehmen, die Futtermittel herstellen, lagern und handeln. Aktuell engagiert sich der DVT stark für die Förderung nachhaltiger Futterproduktion und die Implementierung neuer Technologien zur Effizienzsteigerung in der Futterwirtschaft.



Agrar- und Ernährungsforum Oldenburger Münsterland e. V. (AEF):

Dieser Verein zielt darauf ab, die Zukunft der Agrar- und Ernährungswirtschaft in der Region nachhaltig zu gestalten. Aktuelle Projekte umfassen die Förderung regionaler Lebensmittelmarken und die Unterstützung von Initiativen zur Verbesserung der Biodiversität auf landwirtschaftlichen Flächen.



Deutscher Raiffeisenverband e. V. (DRV):

Als politischer Spitzenverband vertritt der DRV genossenschaftlich orientierte Unternehmen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft. Der Verband setzt sich derzeit besonders für die Digitalisierung der landwirtschaftlichen Prozesse und die Förderung junger Landwirte durch Ausbildungsprogramme ein.



LAND.SCHAFFT.WERTE. e. V.:

Dieser Verein fokussiert sich auf die Kommunikation und Aufklärung über die Wertschöpfungskette Fleisch – sachlich, klar und mutig. Aktuell führt der Verein eine Kampagne zur Aufklärung über nachhaltige Fleischproduktion und Tierschutzstandards durch, um das Vertrauen der Verbraucher zu stärken.



Forum Moderne Landwirtschaft e. V. (FML):

Ein Netzwerk, das die moderne Landwirtschaft zeigt und den Dialog zwischen Landwirten und der Gesellschaft fördert. Der FML hat kürzlich ein Projekt zur Förderung der digitalen Landwirtschaft gestartet, das Landwirte dabei unterstützt, moderne Technologien zur Effizienzsteigerung und Umweltschonung zu nutzen.

Unsere Mitarbeitenden sind in verschiedenen Gremien innerhalb dieser Vereine aktiv und setzen sich dort engagiert für die Interessen unserer Genossenschaft und ihrer Mitglieder ein. Durch ihre aktive Teilnahme in Ausschüssen und Arbeitsgruppen stellen sie sicher, dass die Anliegen unserer Mitglieder Gehör finden und in die strategischen Entscheidungen der Vereine einfließen. Unsere Projekte gehen weit über die Vertretung von Interessen hinaus.

Das Engagement in der Region geht Hand in Hand mit unserer Mission, als zuverlässiger Partner vor Ort zu agieren. Wir unterstützen das regionale Vereinsleben aktiv und fördern den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Unsere Mitglieder und Kunden profitieren von unserer Nähe und unserer Fähigkeit, schnell und flexibel auf ihre Bedürfnisse einzugehen. Dies bestätigt uns in unserem Konzept und gibt uns Rückenwind für zukünftige Herausforderungen.



Mit Herz und Drohne: Einsatz für die Wildtierrettung

Durch den Einsatz von Drohnentechnologie leisten unsere Mitarbeitenden einen wichtigen Beitrag zur Rettung bedrohter Wildtiere.

Die Arbeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein leuchtendes Beispiel für den gelebten Gemeinschaftssinn und das Engagement für den Naturschutz. Markus Meyer, unser Spezialberater für Ackerbau, ist 2020 durch eine Einladung zur Treibjagd in Bösel auf die Idee gekommen, sich näher mit dem Thema Wildtierrettung mithilfe von Drohnentechnik zu beschäftigen. Seit 2021 ist er, unabhängig von Jagdrevieren, aktiv an der Wildtierrettung beteiligt. Dank der Investition in eine Thermaldrohne des Typs DJI Mavic 2 Advanced, die eine Flächenleistung von circa 15 Hektar pro Stunde hat, kann er so Tiere in Not schnell und effizient aufspüren.

Der typische Ablauf für eine Rehkitzrettung beginnt mit der Anmeldung und Absprache mit dem jeweiligen Landwirt und zuständigen Jäger ein bis zwei Tage vor der Jagd. Die Einsätze starten mor-

gens ab 03:30 Uhr oder abends ab 19:00 Uhr, abhängig von Außentemperatur, Lage und der Kultur auf den Flächen.

”

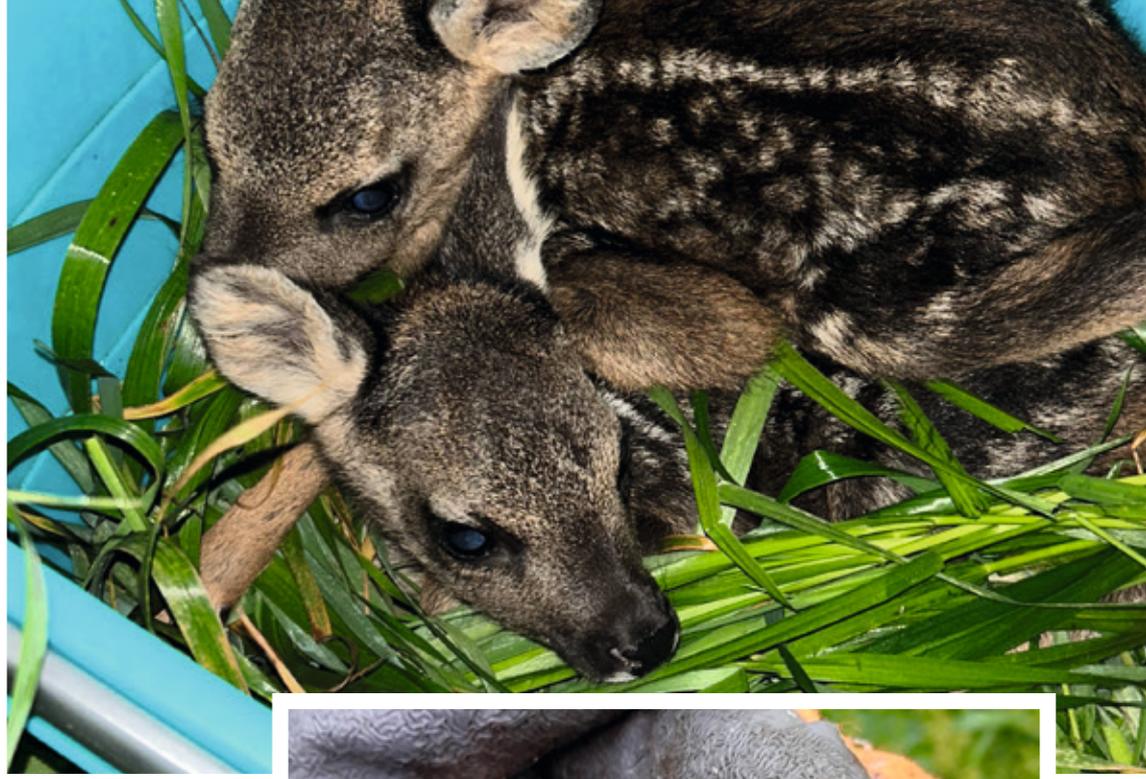
Unsere Arbeit zeigt, wie moderne Landwirtschaft und Naturschutz Hand in Hand gehen können. Durch den Einsatz der Drohne können wir Wildtiere schnell und effizient retten und somit einen wertvollen Beitrag zum Schutz der Tierwelt leisten.

Markus Meyer
Spezialberater Ackerbau

Während der Einsätze werden Gelege und Küken, die gefunden werden, aus der Fläche genommen und umgesetzt. Um eine Rückkehr der Tiere zu verhindern, werden Vergrämungsmittel, wie mit Deodorant eingesprühtes Toilettenpapier, verwendet oder die betroffene Fläche wird mit

dem Mähwerk angemäht. Durchschnittlich konnten so in den letzten Jahren rund 55 Kitze pro Saison gerettet werden.

Doch nicht nur Rehkitze werden gerettet: Mithilfe der Drohnen wurden auch schon Wildschweine, Füchse, Hasen, Kaninchen, Dachsse und auch Vögel aller Art wie Wiesenweihen, Fasane, Enten und Rebhühner gerettet. Während der verschiedenen Einsätze tauchten auch Wölfe auf dem Radar auf.



Neben der Wildtierrettung werden die Drohnen zudem für andere Zwecke eingesetzt, etwa um ausgebrochene Bullenherden und Kälber wiederzufinden, oder für Veranstaltungen und digitale Themen der GS. Auch zur Kontrolle von Lecks in Biogasanlagen, die die Thermaldrohne durch das austretende warme Gas erkennt, oder zur Überprüfung der Funktionalität von Solaranlagen wird das technische Hilfsmittel verwendet. Die Einsatzgebiete sind sehr vielseitig.

Auch in Zukunft bestärkt die GS weiterhin Kollegen und Kolleginnen, die die Wildtierrettung unterstützen. Unsere Mitarbeitenden sind hochmotiviert, ihre Fähigkeiten weiter auszubauen und so der Landwirtschaft zur Seite zu stehen.



Bundesweites akoro Treffen in Garrel

Der Weg in die Zukunft

Die Plattform akoro soll zum zentralen Werkzeug des Landwirts werden, mit dem der Betrieb intelligenter und effizienter gestaltet werden kann. Landwirte gewinnen mehr Flexibilität im Arbeitsalltag und haben jederzeit Zugriff auf wichtige Betriebsdaten. Die Plattform wurde von insgesamt 35 Genossenschaften aus ganz Deutschland gegründet, betrieben wird akoro von der Raiffeisen Networkl GmbH.

Im Hotel Heidegrund in Garrel fand am 16. Oktober 2023 das erste bundesweite akoro Treffen statt. Die Veranstaltung in Garrel diente in erster Linie dem Austausch aller beteiligten Genossenschaften, um Fachwissen zu teilen und akoro für die Zukunft aufzustellen.

Der Vormittag begann mit der Begrüßung der Mitarbeitenden von Raiffeisen Networkl, den Betreibern der Plattform, die ihre Arbeit und akoro vorstellten. Im Bereich der Umsatzstatistik für die Online-Handelsplattform sind wir eine der führenden Genossenschaften in ganz Deutschland, weswegen unser Kollege und akoro-Produktmanager Tim Beier im Anschluss über den Weg der GS zusammen mit der Plattform referierte. Daraufhin fand eine Diskussions- und Fragerunde mit den anwesenden Vertretern aus ganz Deutschland statt.

Nach einem gemeinsamen Mittagessen stand ein Workshop mit dem Titel „Wie schaffen wir den Durchbruch?“ auf dem Tagesplan. Dabei ging es in den einzelnen Gruppen um die Beantwortung der folgenden Leitfragen:

Aktivierung der Mitarbeitenden

Welche Vorteile hat die Plattform für unsere Mitarbeitenden und wie können wir sie mehr integrieren?

Aktivierung der Landwirte

Was sind die Vorteile für die Landwirte und mit welchen Maßnahmen und Kampagnen können wir sie näher an akoro heranführen?

Vorteilskommunikation gegenüber Wettbewerbern

Was hebt uns von den anderen Online-Shops in der Agrarbranche ab und wie können wir diese als Chancen für uns nutzen?

akoro - Marketing

Was sind unsere Ziele, was soll die Botschaft sein und über welche Kanäle verbreiten wir akoro?

Schlussendlich war der Workshop für alle Gruppen sehr aufschlussreich. Es konnten dank der Veranstaltung in Garrel viele Eindrücke, Ideen und Zukunftsstrategien gesammelt und entwickelt werden. An dieser Stelle möchten wir uns dafür beim Hotel Heidegrund für die großartige Organisation sowie bei allen Teilnehmern und Teilnehmerinnen für die aktive Mitarbeit und den erfolgreichen Tag bedanken.

Regelr Wissenstausch rund um den Mais

Unsere Maisfeldabende 2023

Von Ende August bis Ende September fanden insgesamt acht Maisfeldabende statt, die trotz der laufenden Maisernte jeweils rund 50 Besucherinnen und Besucher anlockten. Die Maisfeldabende boten interessierten Landwirtinnen und Landwirten eine hervorragende Gelegenheit, allerlei Wissenswertes rund um den Mais zu erfahren.

Unsere Anbauprofis und Gastreferenten der Saatguthersteller stellten die verschiedenen Maissorten und ihre besonderen Eigenschaften vor. Außerdem gaben sie nützliche Tipps zum Anbau, die von den anwesenden

”

Die Maisfeldabende sind seit langem fester Bestandteil unserer Kundenveranstaltungen. Der direkte Austausch mit den Saatgutherstellern wird von unseren Kunden jedes Jahr sehr gut angenommen.

Frank Pelk

Spezialberater Ackerbau

Landwirten mit großem Interesse aufgenommen wurden.

Die Maisfeldabende sind eine wertvolle Plattform für den Austausch von Erfahrungen und Fachwissen. Sie fördern nicht nur die

Weiterbildung unserer Kundinnen und Kunden, sondern sind auch unser direkter Draht zu ihnen und zur nachhaltigen Entwicklung des Maisanbaus.





Die GS im Internet: Unsere Social-Media-Kanäle

Im Jahr 2023 hat die GS Die Genossenschaft eG durch gezielte Nutzung von Social Media die Kommunikation und Transparenz gestärkt sowie viele Follower gewonnen. Kreative Inhalte auf Plattformen wie Instagram, Facebook und YouTube haben zudem die Markenbekanntheit erhöht und die GS-Community erweitert.

Im vergangenen Jahr hat sich die Bedeutung von Social Media für die GS weiter verstärkt. Die effektive Nutzung der sozialen Medien ist dabei ein wichtiger Kanal zur Erreichung unserer Ziele. Im Kern wollen wir auf Social Media mehr Interaktion mit den verschiedenen Zielgruppen der GS fördern.

Bei unseren Inhalten setzen wir verstärkt auf Bewegtbild, da dies von den Algorithmen bevorzugt ausgespielt wird. Zudem suggeriert diese Art der Darstellung die Nähe zum Zuschauer. Bei der Erstellung unserer Videos steht Authentizität an erster Stelle. Zudem versuchen wir, regelmäßig Kunden einzubauen. Dabei versuchen wir, die Waage zwischen werblichen und unterhaltenden Beiträgen zu halten. Die rein numerischen Erfolge wie bspw. eine Verdoppelung der Follower-Zahl auf Instagram wäre nicht möglich gewesen, ohne die begeisterte und engagierte Unterstützung unserer Auszubildenden.

Die Social-Media-Aktivitäten haben es uns ermöglicht, die Markenbekanntheit der GS durch kreative und ansprechende Inhalte zu steigern. Dadurch konnten wir nicht nur unseren bestehenden Kundenkreis besser erreichen, sondern auch neue Zielgruppen ansprechen und für unsere Genossenschaft ge-

winnen. Ein wichtiger Punkt ist auch die Vermarktung der GS als Arbeitgeber. Hier konnten wir durch den gezielten Einsatz von Videos rund um die zu besetzenden Stellen bereits einige neue Mitarbeitende gewinnen und uns in der Region weiter als Arbeitgeber bekannt machen. Unsere Präsenz erstreckt sich über die Plattformen Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn, XING und YouTube.

Die Aktivitäten auf diesen Plattformen haben im Jahr 2024 maßgeblich zur Erreichung unserer Kommunikations- und Marketingziele beigetragen. Wir freuen uns darauf, diese positive Entwicklung im kommenden Jahr fortzusetzen und unsere Präsenz auf Social Media weiter auszubauen.

Mit klarem Fokus auf innovative und engagierte Kommunikation werden wir weiterhin diese Plattformen nutzen, um unsere Gemeinschaft zu stärken, Transparenz zu fördern und nachhaltiges Wachstum zu sichern.



Folgen Sie uns:

**Hier finden Sie alle Kanäle
Ihrer GS auf einen Blick.**

Jana Scholz neu im Vorstand der GS

Ein neues Kapitel bei der GS Die Genossenschaft eG

Das Jahr 2023 markiert einen bedeutenden Meilenstein für unsere Genossenschaft, geprägt von Wandel und zukunftsweisen Entscheidungen. Mit größtem Stolz begrüßen wir Jana Scholz als neues Vorstandsmitglied der GS Die Genossenschaft eG. Seit 14 Jahren ist Jana Scholz eine unverzichtbare Stütze unserer Organisation.

Die 39-jährige Wirtschaftsjuristin hat in dieser Zeit zahlreiche leitende Positionen bekleidet, zuletzt als Bereichsleiterin für Personal und Marketing sowie als Pressesprecherin. Ihre tiefen Kenntnisse unserer Genossenschaft und ihre Fähigkeit, die Anforderungen unserer Mitglieder mit einer zukunftsgerichteten Ausrichtung unserer Unternehmensgruppe zu verbinden, machen sie zur idealen Besetzung für diese Position.



Jana Scholz übernimmt gemeinsam mit ihrem Vorstandskollegen Cord Schiplage eine zentrale Rolle in der Gestaltung unserer Zukunft. In ihrer neuen Funktion wird sie die operativen Geschäfte in den

Volker Stärk-Wichmann und Jörg Kathmann zu Prokuristen weiter gestärkt. Diese strukturelle Neuausrichtung, die wir in den letzten zwei Jahren konsequent vorangetrieben haben, gibt uns die



Wir haben uns in den vergangenen zwei Jahren dafür in vielen Bereichen strukturell neu aufgestellt. Durch diese Neuausrichtung haben wir die Kraft und sind in der Lage, uns dem Markt zu stellen. Wir werden unter Beweis stellen, dass wir der genossenschaftliche Partner der Landwirtschaft und des ländlichen Raumes sind.

Jana Scholz und Cord Schiplage
Geschäftsführender Vorstand

Bereichen GS bau, GS Raiffeisen-Markt, GS energie und GS agri – Landwirtschaft verantworten. Ihre Vision und unermüdliche Hingabe sind der Schlüssel, um den Herausforderungen unserer Zeit zu begegnen und nachhaltige Lösungen für die Landwirtschaft und den ländlichen Raum zu entwickeln. Mit ihrer Erfahrung und ihrem Engagement wird sie die Weiterentwicklung unserer Genossenschaft maßgeblich vorantreiben.

Zusätzlich wurde unsere Führungsebene durch die Beförderung von

notwendige Kraft und Stabilität, um den wachsenden Marktanforderungen gerecht zu werden und unsere Position als verlässlicher Partner zu festigen.

Unsere Gemeinschaft steht auf einem soliden Fundament aus Vertrauen und gemeinsamen Zielen. Zusammen sind wir bereit, die Zukunft mutig und entschlossen zu gestalten, immer im Dienst unserer Mitglieder und der Landwirtschaft. Jana Scholz Eintritt in den Vorstand symbolisiert nicht nur einen personellen, sondern auch einen ideellen Aufbruch in eine nachhaltige und innovative Zukunft.



Digitale Werkzeuge zur Effizienzsteigerung im Ackerbau

Die digitale Kompetenz von GS agri

Unsere innovativen Initiativen AckerDigital, AckerProfi und AckerPLUS setzen neue Maßstäbe und bieten Landwirten maßgeschneiderte Lösungen für eine erfolgreiche Zukunft in der Landwirtschaft.

Im Jahr 2024 hat die GS erhebliche Fortschritte im Bereich der digitalen Landwirtschaft gemacht. Unsere Initiativen GS AckerDigital, Ackerprofi und GS AckerPLUS stehen im Zentrum unserer Bemühungen, die Effizienz und Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft zu steigern.

Unter dem Label GS AckerDigital sammeln wir umfassende Daten von landwirtschaftlichen Flächen, die über die Plattform Raiffeisen NetFarming verwaltet werden. Dazu gehören die teilflächenspezifische Aussaat, bei der mittels Managementzonenkarte der Schlag in einzelnen Ertragszonen eingeteilt wird, um die Aussaatstärke optimal anzupassen. Dies führt zu einer Einsparung von Saatgut und einer gesteigerten Ertragsqualität. Regelmäßige Bodenproben sind unerlässlich für eine ausgewogene Nährstoffversorgung. GPS-gestützte Bodenprobenahmen ermöglichen repräsentative Ergebnisse, die die Grundlage für eine gezielte Kalk-Grunddüngung und nachhaltige Humusbildung sind. Die teilflächenspezifische Kalkung hilft, den pH-Wert des Bodens zu optimieren und die Bodenfruchtbarkeit zu erhalten. Durch die

”

gezielte Verteilung organischer Dünger wird die Effizienz der Nährstoffnutzung erhöht, was zu gleichmäßiger Abreife und gesteigerten Qualitätserträgen führt. Zudem sind die Daten der Wetterstation entscheidend für die Planung und Optimierung der landwirtschaftlichen Prozesse. Diese gesammelten

Mit dem Einsatz digitaler Technologien und präziser landwirtschaftlicher Methoden schaffen wir nicht nur ökologische, sondern auch ökonomische Vorteile für unsere Landwirte.

Jürgen Diers

Bereichsleiter Agrar

Daten bilden die Grundlage für unser Programm GS AckerPLUS.

Ackerprofi unterstützt Landwirte dabei, den steigenden Dokumentationsanforderungen gerecht zu werden. Als zentrales Tool bietet es Zugriff auf GS AckerPLUS und GS AckerDigital. Es umfasst die digi-

Unsere digitalen Kompetenzfelder



Mit GS AckerDigital erfassen wir über den Anbieter MyDataPlant Daten zu den landwirtschaftlichen Flächen unserer Kunden.

Dazu gehören teilflächenspezifische ...

- Aussaat
- Bodenproben
- Kalk-Grunddüngung
- organische Düngung

bildet die Grundlage



Wir unterstützen bei der immer umfangreicher werdenden Dokumentationspflicht – alles aufgeräumt und digital.

- digitale Dokumentation der Ackerschlagkartei
- automatische Belege
- Düngebedarfsermittlung und Düngeplanung
- ENNI-Meldung
- und vieles mehr (→ Seite 52)



Unser ganzheitliches Konzept für einen zukunftsfähigen Ackerbau, auch im Sinne der regenerativen Landwirtschaft.

- mittelfristig Deckungsbeiträge steigern
- Investition in Zukunftsprojekte wie Zertifikatehandel
- Unterstützung in der Vermarktung

Spezialberatung für zukunftsfähigen Ackerbau unter Zuhilfenahme von digitalen Auswertungen

tale Dokumentation, von der Ackerschlagkartei über Düngebedarfsermittlungen bis hin zu Nährstoffmanagement und Agrarförderanträgen. Auch einfache und digitale Lösungen für die Einhaltung gesetzlicher Verordnungen, wie ENNI-Meldungen und Wirtschaftsdüngermeldungen, sind integriert.

GS AckerPLUS ist ein ganzheitliches Konzept für einen zukunftsfähigen Ackerbau. Es zielt darauf ab, die

Deckungsbeiträge zu steigern und Landwirte bei der Vermarktung zu unterstützen. Individuelle Spezialberatung hilft Landwirten, ihre Bewirtschaftungsmethoden zu optimieren. Investitionen in Zukunftsprojekte wie den Zertifikathandel fördern regenerative Landwirtschaft und innovative Projekte. Durch das Erkennen und Nutzen von Synergieeffekten erzielen Landwirte sowohl ökonomische als auch ökologische Vorteile.

Diese Programme und Initiativen spiegeln unser Engagement wider, durch digitale Technologien und präzise Landwirtschaft nachhaltige und effiziente Lösungen für die Zukunft zu schaffen. Wir danken unseren Landwirten und Partnern für ihr Vertrauen und ihre Zusammenarbeit im Jahr 2024.



AUTOR

Jürgen Diers

Bereichsleiter Agrar

juergen.diers@gs-agri.de



An aerial photograph of a farm event. In the foreground, a green tractor is parked on a field of young green plants. A group of people is gathered around it. To the right, another tractor is working in a field of taller crops. In the background, there are more tractors, yellow tents, and a red-roofed building. The overall scene is a busy agricultural demonstration.

Innovation und Zusammenarbeit im Fokus

Der erste GS Landwirtschaftstag 2023

Der erste ackerbauliche Landwirtschaftstag, ausgerichtet von der GS, fand auf der Demofläche in Bösel statt und markierte einen wichtigen Meilenstein für die Landwirtschaft in der Region. Trotz des schlechten Wetters folgten über 100 Landwirte und Landwirtinnen der Einladung, um an diesen besonderen Tag teilzunehmen, der mit einer Eröffnungsrede von Thomas Gardewin, dem Aufsichtsratsvorsitzenden der GS, feierlich begonnen wurde.

Das umfangreiche Programm bot zahlreiche Highlights, darunter Sortenversuche für Mais, Sorghum und Zwischenfrüchte, die das Interesse der Fachbesucher weckten. Weiterhin wurde die aktuelle Landtechnik von führenden Anbietern wie Scheper, D. Lankhorst und Bruns Landmaschinen präsentiert, die den Teilnehmern neue Perspektiven und Möglichkeiten aufzeigte.

Besonders erfreulich war die gute Teilnahme aus der Region, einschließlich der Berufsbildenden Schulen (BBSaM) sowie den Partnern der Genossenschaft, die ihr Engagement und ihre Unterstützung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Ackerbau unter Beweis stellten. Der fachliche Austausch stand im Zentrum des Landwirtschaftstages. Andreas Göken teilte

sein umfangreiches Wissen über Saatgut, während Ackerbauberater Frank Pelk seine Expertise mit den Anwesenden teilte. Tim Beier stellte die digitale Geschäftsstelle akoro vor und Monika Wehage erklärte die Unterstützung bei der Dokumentation durch die GS agri.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der teilflächenspezifischen Bearbeitung, vorgestellt von den Ackerbauberatern Markus Meyer und Steffen Aumüller, die aufzeigten, welche Möglichkeiten diese moderne Herangehensweise den Landwirten und Landwirtinnen bietet. Die Präsenz eines Vertreters von anyA mit einem Informationsstand unterstrich die Bedeutung der Technologie in der Landwirtschaft. Sie demonstrierten, wie mithilfe von Drohnen intelligente Analysen der Felder durchgeführt werden können, um Unkrautnester sowie kranke oder befallene Pflanzen aus der Luft zu identifizieren.

Darüber hinaus bot das Team von Bodenproben von Höfen wertvolle Einblicke in die Bodenqualität und unterstützte bei der Nmin-Beprobung sowie der genauen Bodenprobeentnahme, was für die anwesenden Landwirte und Landwirtinnen von großem Interesse war.



Der erste GS Landwirtschaftstag in Bösel war somit ein voller Erfolg. Trotz der Herausforderungen durch das Wetter ermöglichte das vielseitige und informative Programm einen tiefgreifenden fachlichen Austausch und stellte die neusten Entwicklungen und Technologien in der Landwirtschaft vor.

Die starke Teilnahme aus der Region sowie die Unterstützung der BBSaM und der Partner der Genossenschaft zeigten die enge Verbundenheit und das große Interesse an der Weiterentwicklung der landwirtschaftlichen Praktiken. Die

Veranstaltung bot eine ausgezeichnete Plattform für Lernen, Diskussion und Vernetzung, die sicherlich in



Wir blicken auf einen sehr erfolgreichen Tag zurück. Insbesondere der Austausch zu Sortenversuchen und digitale Landtechnik war sehr produktiv.

Markus Meyer
Spezialberater Ackerbau

den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird.



Erfolgreiche Messeauftritte der GS

Ein Rückblick auf die Azubimessen

Die GS, eine Genossenschaft mit dem Ziel, ihre Mitglieder nachhaltig zu unterstützen, hat sich als attraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb in der Region etabliert. Gemeinsam mit ihrer Tochtergesellschaft Biofino, die sich auf die Produktion hochwertiger Lebensmittel spezialisiert hat, bietet

die GS eine Vielzahl an Ausbildungs- und Karriere-möglichkeiten. Im Jahr 2023/2024 präsentierten sich beide Unternehmen erfolgreich auf verschiedenen Messen, um junge Talente zu gewinnen und über ihre vielseitigen Angebote zu informieren.

**ABI
ZUKUNFT
MESSE**

Die AbiZukunft Messen in Lohne waren ein voller Erfolg. Am 22. April 2023 und 13. April 2024 zog unser Stand zahlreiche interessierte Schüler*innen an. Mit Begeisterung informierten wir über die Chancen einer dualen Ausbildung und eines dualen Studiums, was zu vielen inspirierenden Gesprächen führte. Die Energie und das Interesse der jungen Talente waren spürbar und zeigten, wie wichtig praxisnahe Bildungswege sind.

Besonderes Highlight: Im Zuge der Messe hatten die Schüler*innen die Chance, ein Vorstellungsgespräch bei der GS oder Biofino zu gewinnen. Im Vorfeld gaben sie an, für welchen Ausbildungsberuf, welches Schulpraktikum oder welches duale Studium sie sich interessieren, und hatten anschließend einen Wurf in unseren GS-Basketballkorb frei. Auf diese Weise wurden spielerisch erste Kontakte geknüpft und Kontaktdaten ausgetauscht.



Niklas Romfeld (Azubi),
Harun Apaydin und
Laura Schröder (Personal)



AUSBILDUNGS- & BERUFSMESSE LANGFÖRDEN



Die Berufsmesse in Langförden, die am 13. und 14. September 2023 stattfand, war ein wichtiger Termin für die Unternehmensgruppe. Rund 400 Schülerinnen und Schüler besuchten die Messe, um sich über verschiedene Berufsbilder und Ausbildungsangebote zu informieren.

Unser Team vor Ort konnte viele interessante Gespräche führen und den Jugendlichen die vielfältigen Karrieremöglichkeiten bei der GS näherbringen. Besonders wertvoll war, dass unsere Auszubildenden die einzelnen Ausbildungsberufe erklärten und anhand von Praxisbeispielen aus ihrem Arbeitsalltag Einblicke gaben, was das Interesse der jungen Besucher stark weckte.



*Begegnungen auf Augenhöhe:
Auszubildende sind bei uns
ab Tag 1 mittendrin!*

12.JOB MESSE OLDENBURGER MÜNSTERLAND JOB- & BERUFSVERGLEICH

Vom 15. bis 16. September 2023 waren wir auf der 12. Jobmesse Oldenburger Münsterland in Vechta vertreten. Mit rund 10.000 Besucherinnen und Besuchern war die Messe sehr gut besucht. Unser Spiel „Freiwurf ins Berufsleben“ erwies sich als großer Erfolg und zog viele interessierte Jugendliche an unseren Stand. Hier konnten wir Kontakte knüpfen und unser Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber in der Region präsentieren.



Wir sind dankbar für jede Gelegenheit, die uns Messen wie die Ausbildungs- und Berufsmesse in Langförden bieten, um unsere Arbeitgebermarke zu stärken und auf dem Arbeitsmarkt präsent zu sein. Diese Veranstaltungen ermöglichen es uns, junge Menschen direkt anzusprechen und sie für die vielfältigen Karrieremöglichkeiten in unserer Unternehmensgruppe zu begeistern. Mit unseren modernen, digitalen Bewerbungsverfahren und einem kontinuierlichen Streben nach Verbesserung gestalten wir zukunftsweisende Ausbildungswege. Unser Ziel ist es, junge Talente nachhaltig auszubilden und langfristig in

unserem Team zu halten. Wir blicken optimistisch in die Zukunft und freuen uns darauf, auch weiterhin motivierte Menschen für uns zu gewinnen.

AUTORIN

Laura Schröder

Personal

laura.schroeder@gs-genossenschaft.de





Erfolgreiche Lösungen für moderne Herausforderungen im Ackerbau

Rückblick auf die Frühjahrsveranstaltungen

Unter dem Motto „Wir machen aus Herausforderungen neue Chancen für den Ackerbau“ erhielten Landwirte und Landwirtinnen wertvolle Einblicke und praxisnahe Tipps, die ihnen zukünftig helfen, den Spagat zwischen regulatorischen Auflagen und wirtschaftlicher Rentabilität zu meistern.



Die Frühjahrsveranstaltungen 2024 der GS Die Genossenschaft eG waren ein großer Erfolg und übertrafen alle bisherigen Erwartungen. Insgesamt fanden sechs Termine statt, bei denen die Resonanz der Landwirte und Landwirtinnen beeindruckend war. Dieses Jahr stand unsere jährliche Veranstaltungsreihe unter dem Motto „Wir machen aus Herausforderungen neue Chancen für den Ackerbau“.

Neben den Veranstaltungen an den verschiedenen Standorten boten wir, wie schon im letzten Jahr, auch eine digitale Veranstaltung an. Diese wurde live über unseren YouTube-Kanal gestreamt und ermöglichte es noch mehr Interessierten, von den wertvollen Informationen und Diskussionen zu profitieren. Konkret ging es um die folgenden Themen:

Ackerbau 2024: Spagat zwischen Auflagen und Wirtschaftlichkeit

Ein Schwerpunkt lag auf der Balance zwischen den zahlreichen regulatorischen Auflagen und der wirtschaftlichen Rentabilität. Frank Pelk (Spezialberater Ackerbau) gab wertvolle Tipps, wie man trotz steigender Kosten und Komplexität den Fokus auf Ertrag und Qualität beibehalten kann.

Pflanzenschutz

Im Bereich Pflanzenschutz wurde besonders auf die Schwierigkeiten eingegangen, sich im Dschungel der Restriktionen zurechtzufinden. Ludwig Ferneding (Produktmanager Pflanzenschutz) zeigte dem Publikum Strategien auf, wie man gesetzeskonform und gleichzeitig effektiv handeln kann.

Saatgut: Welche Optionen sind sinnvoll und möglich?

Nach einer schwierigen Herbstaussaat wurden die Optionen für das Frühjahr diskutiert. Andreas Göken (Produktmanager Saatgut) erläuterte, welche Saattoptionen unter den aktuellen Bedingungen am sinnvollsten sind und wie man die Aussaatstrategien anpassen kann, um den bestmöglichen Ertrag zu erzielen.

Gutes Futter beginnt auf dem Acker

Der Zusammenhang zwischen der Qualität des Futters und dem Ackerbau wurde intensiv beleuchtet. Bernd Kleyer identifizierte die zahlreichen Stellschrauben, an denen gedreht werden kann, um die Futterqualität zu optimieren. Von der Auswahl der Pflanzen bis zur Verarbeitung des Futters wurden Möglichkeiten aufgezeigt, wie



Einfach scannen und Frühjahrsveranstaltung 2024 auf YouTube anschauen!



man Fehler vermeiden und die Qualität verbessern kann.

Die gute Teilnahmequote und das positive Feedback zeigen, dass wir mit unseren Themen und Formaten den Nerv der Zeit getroffen haben.

Wir danken allen Teilnehmenden und Referenten für ihre Beiträge und freuen uns auf weitere erfolgreiche Veranstaltungen in der Zukunft.



Transformation zu Ackerprofi

Der Weg in die Zukunft

Acker24 war unser Werkzeug, um den Herausforderungen in der Dokumentation und der Datenerfassung entgegenzutreten. Mit dem Zusammenschluss mit Delos wurde die Plattform zukunftsgerichtet weiterentwickelt.

Im Herbst 2023 hat Acker24 eine bedeutende Veränderung durchlaufen und ist zu Ackerprofi geworden. Dieser Wandel resultiert aus der Produktfusion von Acker24 und Delos. Durch den Zusammenschluss werden die Stärken beider Programme vereint und unsere Kunden profitieren von einer optimierten Plattform.

Kundenumstellung und Einführungskurse

Seit der Umstellung sind über 75 % unserer Acker24-Kunden zu Ackerprofi gewechselt. Um unseren Kunden den Umstieg zu erleichtern, haben wir im No-

vember in vielen Geschäftsstellen sowie online Einführungskurse in Ackerprofi angeboten. Die Resonanz war sehr positiv, sodass wir zahlreiche Landwirte als Teilnehmer gewinnen konnten. Die Kurse dienten dazu, sich schnell in die neuen Funktionen einzuarbeiten und aufkommende Fragen direkt und persönlich zu beantworten.



Die Vorteile von Ackerprofi

Ackerprofi bietet zahlreiche Vorteile, die den landwirtschaftlichen Alltag erleichtern:

- **Sammelerstellung von Düngebedarfs-ermittlungen:**
Effiziente und zeitsparende Erstellung der benötigten Dokumente.
- **Richtwerte Nmin automatisch in der DBE:**
Automatisierte Integration von Richtwerten für eine präzise Düngeplanung.
- **Zukunftsthemen (Nachhaltigkeit):**
Fokussierung auf nachhaltige Landwirtschaft und Zukunftsthemen.
- **Offlinefähige App:**
Flexibler Einsatz auch ohne Internetverbindung.
- **Precision Farming:**
Nutzung modernster Technologien für eine präzise und effiziente Bewirtschaftung.

Unser Serviceangebot

Für Landwirte, die sich nicht mit der Bürokratie belasten möchten, bieten wir umfassende Unterstützung an. Wir übernehmen die Dokumentation und Datenerfassung für die folgenden Bereiche:

- **Düngebedarfsermittlung**
- **Dokumentation**
- **N-Obergrenze (170 N)**
- **Stoffstrombilanz**
- **Agraranträge**

Mit diesen Dienstleistungen möchten wir unseren Kunden ermöglichen, sich vollkommen auf ihre landwirtschaftliche Arbeit zu konzentrieren, während wir uns um die administrativen Aufgaben kümmern.

Zusätzliche Dienstleistungen für eine umfassende Unterstützung des Landwirts

Durch die Betreuung der Flächen mit den Maßnahmen von Ackerprofi kann der Landwirt auch weitere Dienstleistungen in Anspruch nehmen, da alle Services in einem Programm integriert sind. Dazu zählen:

- **Bodenprobenahme:**
Eine präzise Analyse des Bodens, um die bestmögliche Grundlage für den Anbau zu schaffen.
- **Precision Farming:**
Modernste Technologien für eine effiziente und ertragreiche Bewirtschaftung der Flächen.
- **Ackerbauberatung (GS AckerPlus):**
Fachkundige Beratung für eine nachhaltige und erfolgreiche Landwirtschaft.

Diese umfassenden Dienstleistungen ermöglichen eine ganzheitliche Betreuung der landwirtschaftlichen Flächen, was zu optimierten Erträgen und einer effizienteren Betriebsführung führt.

Weiterentwicklung und Zusammenarbeit

Ackerprofi wird kontinuierlich weiterentwickelt, sei es durch zusätzliche Funktionen oder Verbesserungen in der Handhabung. Wie schon bei Acker24 arbeiten wir weiterhin eng mit anderen Genossenschaften im Beirat zusammen. Diese Zusammenarbeit ermöglicht es uns, die zukünftigen Funktionen und Änderungen von Ackerprofi aktiv mitzugestalten und sicherzustellen, dass unsere Lösung den aktuellen Bedürfnissen der Landwirte entspricht.



AUTORIN

Monika Wehage

Produktmanagerin Ackerprofi
und Dokumentation
monika.wehage@
gs-agri.de





CO₂-Bilanzierung: Ein Wegweiser zur nachhaltigen Landwirtschaft

CO₂-Bilanzierung ist ein zentraler Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie der GS. Dieser Artikel beleuchtet konkrete Maßnahmen und Beispiele, wie die CO₂-Bilanzierung in der Praxis umgesetzt wird, um die Umwelt zu schützen und die landwirtschaftliche Effizienz zu steigern.

Die GS hat die Bedeutung der CO₂-Bilanzierung als wesentlichen Bestandteil ihrer Nachhaltigkeitsstrategie erkannt. Diese Initiative ist entscheidend, um den ökologischen Fußabdruck zu minimieren und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder zu steigern.

Die Berechnung der CO₂-Emissionen erfolgt auf Grundlage der von der EU verabschiedeten PEF-Methode (Product Environmental Footprint). Diese Methode berücksichtigt 16 Umweltkategorien, darunter

Stickstoff- und Phosphoremissionen, Landnutzung, Energie- und Wassernutzung. Durch die Berücksichtigung dieser Faktoren wird eine ganzheitliche Umweltbilanz erstellt, die weit über die reine CO₂-Messung hinausgeht.

Ein praktisches Beispiel für unsere Arbeit ist die Bilanzierung im Bereich der Tierhaltung, insbesondere bei Mastschweinen und Hähnchenmast. Hier zeigen unsere Berechnungen, dass eine nährstoffabgesenkte Fütterung in Kombination mit einer mehrphasigen,

bedarfsgerechten Fütterung zu einem geringeren ökologischen Fußabdruck führt. Diese optimierten Fütterungsstrategien reduzieren nicht nur die CO₂-Emissionen, sondern auch andere schädliche Umweltauswirkungen.

Unsere Bilanzierung erfolgt mithilfe der Software Opteinics (Chemovator). Diese Software ermöglicht es uns, betriebsindividuelle Daten zu integrieren und ein realistisches Bild des jeweiligen Betriebs zu erstellen. Dadurch können wir maßgeschneiderte Empfehlungen zur Reduktion der Emissionen geben und den Betrieben helfen, ihre Umweltleistung kontinuierlich zu verbessern.

Auf Basis einer standardisierten Datenbank der Global Feed LCA Institute (GFLI) bewerten wir die Umweltwirkungen der Rohstoffe in unseren Futtermittelrezepturen. Dies gewährleistet eine hohe Vergleichbarkeit der Daten und hilft uns, die Nachhaltigkeit unserer Produkte stetig zu optimieren.

GS-Kunde Christoph Holzenkamp aus Garthe zeigt, wie die CO₂-Bilanzierung in der Realität umgesetzt wird. Holzenkamp arbeitet eng mit GS agri und anderen Partnern zusammen, um detaillierte Umweltbilanzen zu erstellen. Durch nährstoffreduzierte Fütterung und den Einsatz moderner Technologien konnte er den ökologischen Fußabdruck seines Be-

”

Mit betriebsindividuellen Klimabilanzen zeigen wir der Gesellschaft, was wir Landwirte können und wo wir besser geworden sind. Das sollten wir proaktiv und selbstbewusst nach draußen tragen!

Christoph Holzenkamp
Landwirt

triebs signifikant reduzieren. Seine CO₂-Emissionen liegen 9 Prozent unter dem Durchschnitt vergleichbarer Betriebe im Oldenburger Münsterland.

Unsere Verantwortung endet jedoch nicht bei der Bilanzierung. Wir sehen uns als Genossenschaft in der Pflicht, unsere Kunden und Mitglieder bei den stetig steigenden Anforderungen an Fütterung, Tiergesundheit und Klimaschutz zu unterstützen. Deshalb bieten wir Schulungen und Beratungen an, um das Bewusstsein für nachhaltige Praktiken zu schärfen und die Umsetzung in den Betrieben zu fördern.

Durch die CO₂-Bilanzierung und die damit verbundenen Maßnahmen leistet die GS einen wichtigen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz. Die nachhaltige Ausrichtung des Unternehmens ist nicht nur ein Ausdruck der Verantwortung gegenüber der Umwelt, sondern auch ein strategischer Vorteil, der die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder sichert.



Digitale Zukunft: Erfolgreiche akoro-Schulungen im Januar

Die akoro-Schulungstermine im Januar 2024 haben erneut bewiesen, wie groß das Interesse der Landwirte an unserer digitalen Geschäftsstelle ist. Die Veranstaltungen, die in mehreren unserer Geschäftsstellen stattfanden, waren allesamt sehr gut besucht und haben vielen Teilnehmern wertvolle Einblicke in die Nutzung von akoro ermöglicht.

In den Schulungen hat unser akoro-Produktmanager Tim Beier detailliert erläutert, wie die Plattform den Büroalltag der Landwirte erleichtern kann. Von der Verwaltung von Lieferscheinen und Rechnungen bis hin zu Futter- und Düngemittelkontrakten – akoro bietet umfassende Funktionen zur Optimierung betrieblicher Abläufe. Besonders hervorzuheben ist die Möglichkeit, landwirtschaftliche Produkte einfach und bequem über den integrierten Onlineshop zu bestellen.

Die große Teilnehmerzahl an den Schulungen zeigt deutlich das wachsende Interesse der Landwirtschaft an digitalen Lösungen. Landwirte suchen zunehmend nach Möglichkeiten, ihre Prozesse zu digitalisieren und effizienter zu gestalten. Die akoro-Plattform trifft hier genau den Bedarf und hat sich bereits nach kurzer Zeit als unverzichtbares Werkzeug für viele Betriebe etabliert.

Die Rückmeldungen der Teilnehmer waren durchweg positiv. Viele lobten die einfache Handhabung und die vielfältigen Möglichkeiten, die akoro bietet. Wir

freuen uns darauf, in Zukunft weitere Schulungen anzubieten und die Plattform kontinuierlich weiterzuentwickeln, um unseren Mitgliedern und Kunden stets die besten Werkzeuge zur Verfügung zu stellen.

Unter anderem gehört dazu unsere aktuell neueste Funktion, bei der die Landwirte die Möglichkeit haben, Erntekontrakte effizienter und einfacher abzuschließen. Über die Plattform akoro.de können wir nun unsere Erntekontrakte direkt online abwickeln. Die neue Funktion ermöglicht es uns, Erntekontrakte digital zu erstellen, zu verwalten und abzuschließen. Dies spart nicht nur Zeit, sondern minimiert Fehler und reduziert Papiermüll. Besonders hervorzuheben ist, dass die Preise für Erntekontrakte täglich aktualisiert werden, so dass wir stets mit den aktuellen Marktinformationen arbeiten können.

Sie haben Interesse, unsere digitale Geschäftsstelle kennenzulernen?

Melden Sie sich gerne bei mir

Tim Beier

Produktmanager akoro

tim.beier@gs-agri.de



Unsere akoro-Aktionen im Herbst und Winter 2023 sowie Frühjahr 2024

Nach dem Start der Plattform akoro im Januar 2023 und unserer ersten großen Kampagne im Frühjahr desselben Jahres ging es im Herbst in die nächste Runde.

Die Herbstaktion 2023 „1 + 1 = 3“

Unsere akoro-Herbstaktion unter dem Motto „1 + 1 = 3“ ging am 11. September 2023 an den Start. Dabei handelte es sich um eine Vertriebsaktion für unser Agrargeschäft. Jeder Landwirt, der Saatgetreide gemeinsam mit dem passenden Herbizid bestellt hat, bekam einmalig einen 10-Liter-Kanister Mangan-Nitrat gratis dazu.

Unsere Produktverantwortlichen Andreas Göken (Produktmanager Saatgut) und Ludwig Ferneding (Produktmanager Pflanzenschutz) haben eine Auswahl an hochwertigen Produkten zusammengestellt, damit der Landwirt sein Herbstgeschäft mit einer Bestellung abschließen kann.

Die Winteraktion 2023

Nach der Aktion ist vor der Aktion: Im Anschluss an die erfolgreiche Herbstkampagne starteten wir Ende November 2023 in unsere Winteraktion, von der die Landwirte und Landwirtinnen sowohl digital als auch analog auf den Geschäftsstellen profitieren konnten. Unter dem Leitspruch „Wir setzen alles auf deine Karte“ erhielten unsere Kunden und Kundinnen bei Bestellung von Saatmais in Kombination mit Unterfußdünger oder Microgranulat eine Karte zur teilflächenspezifischen Aussaat gratis dazu. Mit der teilflächenspezifischen Aussaat hat der Landwirt die Möglichkeit, das Potenzial seines Saatgutes voll auszuschöpfen und seinen Ertrag zu optimieren.

Die Frühjahrsaktion 2024 „Ein neues Maß an Nähe“

In den vergangenen Monaten haben wir verschiedene ausgewählte Produkte in den Fokus gestellt. So wollten und wollen wir fortan zeigen, wie Nähe bei einer Online-Plattform aussehen kann.

Zusätzlich konnte sich jeder Kunde im Aktionszeitraum vom 1. März 2024 bis zum 30. Juni 2024 bei seiner ersten Bestellung im Wert von 500 EUR über einen 3-Liter-GS-Messbecher und eins von drei ausgewählten Geschenken freuen. Die Kunden konnten zwischen einem 15-Euro-GS-Raiffeisen-Markt-Gutschein, einem Gefahrgutkoffer oder einer 1,25-Liter-Gloria-Spritze auswählen.

Das übergeordnete Ziel der Aktionen war es, die Vertriebsplattform weiter ins Licht der Kunden zu rücken. Und das haben wir geschafft! Wir konnten im Vergleich zum Vorjahr einen klaren Zuwachs an Nutzern, Bestellungen und Umsätzen erkennen. Insgesamt blicken wir auf drei erfolgreiche Aktionen zurück und freuen uns auch in Zukunft darauf, weitere Aktionen für Sie auf akoro zu starten.



gsdiegenossenschaft



Unsere Jubilare und Ruheständler

Herzlichen Glückwunsch und vielen Dank für euren Einsatz

Unsere Jubilare: 40 Jahre

Herzlichen Glückwunsch!

Jürgen Frieling

Bereichsleiter GS energie

Jürgen ist ein fleißiger und zuverlässiger Kollege, der stets bereit ist, dort zu helfen, wo es nötig ist. Als Führungsperson unterstützt er seine Mitarbeitenden und pflegt eine Politik der offenen Tür.

In seiner Freizeit backt und genießt er gerne Kuchen,

hilft auf dem landwirtschaftlichen Hof seines Bruders und verbringt auch ab und zu seine Mittagspause dort. Zudem spielt er in seiner Freizeit gerne Karten, fährt mit dem Rad und unternimmt sonntags gerne mal kleine Kontrollfahrten durch die Gegend.

Dirk Weißjohann

Beratung und Verkauf Spezialprodukte

Dirk ist ein hilfsbereiter Kollege, der bei jeder Feier gerne dabei ist und als sehr schneller Biertrinker bekannt ist. Sein Hobby, die Jagd, darf unter der Arbeit auf keinen Fall leiden – das ist sein Motto.

Trotzdem ist auf Dirk immer Verlass, wenn auch mal

nach Feierabend Ware für unsere Kunden organisiert werden muss – dafür steigt er, wenn nötig, auch mal selbst ins Auto. In seiner Freizeit ist er ein äußerst aktiver Radfahrer.

Unsere Jubilare: 25 Jahre

Herzlichen Glückwunsch!

Viktor Rauch

Service-Express

Viktor spielt in seiner Freizeit gerne Eishockey & Volleyball und liebt seinen großen Garten. Unterstützt wird er bei der Garten- bzw. Rasen-Pflege von seinem neuen Rasenmähertraktor.

Früher arbeitete er in der Mühle in Peheim, heute ist

er als SE-Fahrer fast in der ganzen Firma bekannt. Wenn er die Post in Schneiderkrug verteilt, summt er immer gerne vor sich hin und ist durch nichts aus der Ruhe zu bringen.

Aloysia Nienaber

Reinigungskraft

Aloysia Nienaber ist die gute Bodenkosmetikerin der Firma und hilft gerne in Goldenstedt aus, wenn Not am Mann ist. Sie ist ein liebenswerter Mensch, aber wenn jemand über ihren frisch gewischten Boden läuft, gibt es Ärger. Für ihre Kolleginnen und Kollegen in der Schaltwarte und der Mühle Schneiderkrug

bringt sie gerne mal selbst gebackenen Kuchen oder Torte mit.

Mit ihrem Mann Clemens organisiert sie die Maigänge oder ein Kohlessen bei sich zu Hause in Visbek, wobei ihr selbstgemachter Grünkohl immer ein Genuss ist.

Gerd Wübbels

Lagerist

Gerd ist in seinen 25 Jahren als Lagerist immer ein zuverlässiger und unwahrscheinlich menschlicher Kollege gewesen. Er hat sich immer zum Wohl der Firma eingesetzt und dies oft auch über den Feierabend hinaus. Bei den Kunden ist und war Gerd immer beliebt. Seine menschliche Art kommt bei den Kunden gut an und zu einigen haben sich sogar

Freundschaften entwickelt. Da er im Nebenerwerb immer noch seinen landwirtschaftlichen Betrieb bewirtschaftet, kann er sich mit den Kunden auch fachlich gut austauschen. Sein großes Hobby ist die Jagd, wobei er gerne die ein oder andere Stunde in Ruhe auf dem Hochsitz verbringt, um das Wild zu beobachten.

Unsere Jubilare: 10 Jahre

Herzlichen Glückwunsch!

Petra Wolf

Reinigungskraft

Josef Fischer

Spezialberater Biogas

Helmut Jansen

Lagerist

Andre Brandes

Forderungsmanagement

Dennis Tensing

Marktleiter GS Raiffeisen-Markt Nutteln

Frank Pelk

Spezialberater Ackerbau

Lisa Volmich

Abteilungsleiterin Personalabteilung

Anita Lampe

Reinigungskraft

Unsere Ruheständler

Danke!

Clemens Meirowski

Tankstellenmitarbeiter
Renteneintritt: 31.12.2023

Nach über 30 Jahren bei der GS beglückwünschen wir einen geschätzten Kollegen zum Renteneintritt: Seit Dezember 1993 war und ist Clemens praktisch Teil des Inventars unserer Cloppenburg Tankstelle. Er war von Anfang an dabei und hat seit der Eröffnung unzählige Kunden mit seinen lockeren Sprüchen und seinem Humor zum Lächeln gebracht. Als echtes Original war Clemens nicht nur für seine lustige und charmante Art bekannt, sondern auch für sein Engagement und Zuverlässigkeit. Diese Eigenschaften haben ihn sowohl bei Kunden als auch im Team sehr beliebt gemacht. In seiner Freizeit liebt es Clemens, gemeinsam mit seiner Frau auf Reisen zu gehen – sei es mit dem Wohnmobil oder auf dem Boot. Außerdem ist er ein echter Familienmensch und genießt jede freie Minute mit seinen Kindern und Enkelkindern.

Wir danken ihm für die vielen Jahre und freuen uns, dass er auch weiterhin Teil unseres Teams ist.

Ludger Thoben

Lagerist GS bau Bösel
Renteneintritt: 31.12.2023

Nach 23 Jahren treuer Mitarbeit verabschieden wir uns von einem besonderen Kollegen, der seit August 2001 bei der GS tätig war. Als Baustofflagerist war Ludger sowohl in Bösel als auch in Nutteln aktiv und stets bereit, tatkräftig mit anzupacken. Sein unermüdlicher Fleiß und seine hilfsbereite Art machten ihn zu einem unverzichtbaren Teil unseres Teams. In Nutteln war er liebevoll als „High Tower“ bekannt, und sein Spitzname wird uns immer an seine beeindruckende Präsenz und seinen unermüdlichen Einsatz erinnern. Auch als Lkw-Fahrer konnte man sich immer auf ihn verlassen. In seiner Freizeit geht er regelmäßig mit seiner Frau auf Kreuzfahrten, um die Welt zu entdecken. Diese Abenteuerlust wird ihm sicherlich auch im Ruhestand noch viele spannende Erlebnisse beschern.

Wir danken ihm für seine Arbeit und wünschen ihm und seiner Frau viele unvergessliche Reisen und einen erfüllten Ruhestand.

Anne Tholen

Verkäuferin GS Raiffeisen-Markt
Renteneintritt: 30.11.2023

Nach fast 18 Jahren verabschieden wir uns von einer wunderbaren Kollegin, die seit September 2006 den Garreler Raiffeisenmarkt bereichert hat. Anne war nicht nur ein Ruhepol des Marktes, sondern auch die gute Seele, die immer einen mütterlichen Rat hatte. Anne hat nicht nur ihre Kollegen tatkräftig unterstützt, sondern war auch stets bereit für jeden Spaß. Wir haben immer gerne mit ihr gelacht. In ihrer Freizeit liebt sie es, Zeit mit ihren zahlreichen Enkelkindern zu verbringen. Zudem ist sie begeisterte Puzzlerin und engagiertes Mitglied in einem Fahrradclub. Wir danken ihr für ihre unermüdliche Arbeit und wünschen ihr im Ruhestand viele schöne Stunden mit ihrer Familie und bei ihren Hobbys.



Dieter Kruse

Verkäufer GS bau
Lohne Renteneintritt: 29.02.2024

Nach über einem Jahrzehnt treuer Mitarbeit verabschieden wir uns von einem besonderen Kollegen, der seit 2012 als Baustoffverkäufer in unserem Baumarkt in Lohne tätig war. Auch nach seinem Renteneintritt überrascht er sein „altes“ Team regelmäßig mit einem Stück Kuchen. Bei der GS hatte er auch stets das Wohl unserer Kunden im Blick. Für ihn war der Kunde immer König, und sein Engagement sowie seine Zuvorkommenheit machten ihn bei Kollegen und Kunden gleichermaßen beliebt. In seiner Freizeit ist Dieter sehr aktiv im Turnverein Dinklage (TVD) und engagiert sich leidenschaftlich für die Organisation von Freizeitaktivitäten wie beispielsweise der Jugendaustausch mit der Partnergemeinde Epouville in Frankreich. Zudem liebt er es, in seiner freien Zeit ausgedehnte Radtouren zu unternehmen.

Wir danken ihm herzlich für seine Arbeit und wünschen ihm im Ruhestand viele schöne Stunden bei seinen Hobbys und Freizeitaktivitäten.

Unser Leitbild



Wir sind anders als alle anderen.

Wir sind regionaler Marktführer und Dienstleister im ländlichen Raum.



Wir gestalten die Zukunft.

Wir handeln nachhaltig und umweltbewusst.



Wir sind wirtschaftlich.

Wir sichern Kapitalstärke und Ergebnisorientierung.



Wir verbinden uns.

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



Wir entwickeln Gesamtlösungen.

Kundennutzen und Unternehmensinteressen bestimmen unser Handeln.



Wir sorgen für gute Arbeit.

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



Wir nutzen Tradition und Fortschritt.

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



Wir sind Innovationstreiber.

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

Ein Meilenstein der Nachhaltigkeit

Neuer Gleisanschluss in Garrel

In wenigen Monaten wird der neue Gleisanschluss von GS agri in Garrel in Betrieb genommen. Dieses Projekt unterstreicht unser Engagement für Nachhaltigkeit und Effizienz in der Logistik.

Wir bei GS agri haben eine bedeutende Investition in die Zukunft der Logistik und Nachhaltigkeit getätigt: Unser neuer Gleisanschluss in Garrel wird in Kürze den Betrieb aufnehmen. Diese moderne Infrastruktur ermöglicht es uns, Getreide und andere Agrarprodukte effizient und umweltfreundlich über die Schiene zu transportieren.

Die Inbetriebnahme dieses Anschlusses ist ein zentraler Bestandteil unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Durch den Schienentransport können die CO₂-Emissionen erheblich re-

duziert werden, verglichen mit dem traditionellen Lkw-Transport. Dies steht im Einklang mit unserer Vision, die Umweltbelastung zu minimieren und gleichzeitig die Effizienz zu maximieren.

Die Herausforderung bleibt jedoch die Ertüchtigung der bestehenden Bahnstrecke. Der Landkreis Cloppenburg ist bereits in Gesprächen mit der FEG und der Stadt Friesoythe, um eine Lösung zu finden. Obwohl der Landkreis keine vertraglichen Verpflichtungen gegenüber uns hat, wird dennoch an einer schnellen und praktikablen Lösung gearbeitet. Dies ist nicht

nur für die Wirtschaftlichkeit unseres neuen Gleisanschlusses von Bedeutung, sondern auch für die langfristige Perspektive der gesamten Region.

Die Erwartungen an die Zusammenarbeit sind hoch. Die Anbindung an das deutsche Bahnnetz könnte zukünftig erheblich verbessert werden, was die Erreichbarkeit von Städten wie Bremen, Hannover oder Leipzig mit nur einem Umstieg ermöglichen würde. Dies wäre ein großer Vorteil für die Gemeinden entlang der Strecke, darunter Garrel, Bösel, Saterland und Barbel.





Unser Gleisanschluss ist nicht nur ein logistisches Projekt, sondern auch ein Beispiel für unser Engagement für die regionale Wirtschaft und die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Die Investition in die Infrastruktur zeigt unsere langfristige Verpflichtung zur Region und zur Unterstützung der landwirtschaftlichen Betriebe. Wir planen, durch den neuen Anschluss jährlich Tausende Tonnen Getreide zu transportieren, was die Lieferketten optimieren und die Abhängigkeit



Der Gleisanschluss von Oben





vom Straßenverkehr reduzieren wird.

Unser Erfolgsbild 2025 betont die Bedeutung von Offenheit, klarem Feedback und einer schlanken Organisationsstruktur. Diese Werte spiegeln sich in der Umsetzung des Gleisanschlussprojekts wider. Die enge Zusammenarbeit mit regionalen Partnern und die strategische Planung sind Schlüsselfaktoren für den Erfolg des Projekts.

Wir verfolgen eine langfristige Strategie, die sowohl wirtschaftliches Wachstum als auch ökologische Nachhaltigkeit fördert. Die Entwicklung neuer Infrastrukturen wie der Gleisanschluss in Garrel ist ein wichtiger Baustein dieser Strategie.

Wir setzen auf kontinuierliche Verbesserung und Innovation, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden und gleichzeitig unsere Wurzeln und Werte zu bewahren. Unser neuer Gleis-

anschluss in Garrel ist ein entscheidender Schritt in Richtung Nachhaltigkeit und Effizienz. Mit der Hoffnung auf eine baldige Eröffnung der Bahnstrecke bleibt abzuwarten, wie diese Investition

die regionale Logistiklandschaft verändern wird. Wir bei GS agri beweisen erneut, dass es möglich ist, wirtschaftlichen Erfolg und Umweltbewusstsein in Einklang zu bringen.



Mit dem neuen Gleisanschluss in Garrel leisten wir unseren Beitrag zur Transformation und stärken die regionale Agrar- und Ernährungswirtschaft. Diese Investition fördert Umweltbewusstsein und Effizienz, steigert unsere logistische Leistungsfähigkeit und reduziert dabei CO₂-Emissionen.

Damit gehen wir einen weiteren Schritt in Richtung der Erfüllung unserer Nachhaltigkeitsziele. Wir freuen uns auf die positiven Auswirkungen für die Region und die neuen wirtschaftlichen Perspektiven.

Cord Schiplage
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied



GS Die Genossenschaft eG · Postfach 11 65 · 49682 Schneiderkrug



Der Name ändert sich, das Unternehmen bleibt

Aus GS agri eG wird GS Die Genossenschaft eG

Im Februar 2024 war es endlich so weit: Die Namensänderung ist auch offiziell im Genossenschaftsregister eingetragen. Ab sofort firmieren wir unter dem neuen Namen: GS Die Genossenschaft eG. Dieser Schritt wurde zusammen mit der Satzungsänderung auf der Generalversammlung im September 2023 beschlossen und markiert einen wichtigen Meilenstein in der konsequenten Fortführung unserer Markenstrategie.

Hintergrund der Namensänderung

Der neue Name „GS Die Genossenschaft eG“ eignet sich besser als gemeinsames Dach für alle Bereiche unseres Unternehmens, einschließlich GS energie, GS bau, GS Raiffeisen-Markt und GS bio. Auch die Marke GS agri bleibt weiterhin ein integraler Bestandteil unserer Genossenschaft. Diese Änderung unterstreicht unsere Vision einer einheitlichen und starken Marke, die alle Geschäftsbereiche unter einem Namen vereint.

Änderungen für Mitarbeiter und Geschäftspartner

Für unsere Mitarbeiter änderte sich im Arbeitsalltag wenig. Allerdings werden Eingangsrechnungen nur noch unter dem neuen Namen akzeptiert. Hinter den Kulissen musste jedoch einiges angepasst werden: Angefangen bei beispielsweise Stempeln und Briefpapier bis hin zu Behörden und Ämtern oder Online-Händlern und Plattformen. Was in naher Zukunft noch folgen wird, sind u. a. die Außenwerbung in Schneiderkrug und den anderen Standorten der Genossenschaft.

Wir danken allen Mitarbeitenden für die geleistete Mehrarbeit und hoffen, dass wir unter dem Namen GS Die Genossenschaft eG weiterhin so erfolgreich sind wie unter der alten Bezeichnung.

GS Die Genossenschaft eG
Raiffeisenstraße 4
49682 Schneiderkrug
Telefon 04447 802-0
Telefax 04447 802-900
info@gs-genossenschaft.de
gs-genossenschaft.de

Firmensitz Schneiderkrug
Reg.-gericht Oldenburg Nr. 190008
Steuer-Nr. 56/270/47204
USt-IdNr. DE117108036

NORD/LB IBAN DE95 2505 0000 3009 0670 06
VB Visbek IBAN DE40 2806 6103 0000 2026 00
LZO Visbek IBAN DE31 2805 0100 0073 3410 00
OLB Visbek IBAN DE15 2802 0060 4165 5119 00

Allen Angeboten, Verträgen, Lieferungen und sonstigen Leistungen liegen unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen für das Waren- und Dienstleistungsgeschäft zugrunde. Unsere aktuellen AGB finden Sie unter [gs-genossenschaft.de](https://www.gs-genossenschaft.de) in der Rubrik AGB.

Vorstand
Georg Meyer (Vors.), Johannes Wiegmann,
Cord Schlipfage (GF), Janz Scholz (GF)

Aufsichtsrat
Thomas Gardewitz (Vors.),
Bernd Hirschmeyer (stellv. Vors.)

Ihre Service-Kontakte bei der GS

**Sie müssen nicht alles wissen.
Sie müssen nur wissen, wen sie fragen können.**

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

GS agri | **Ackerbau**

Jan Kläner

Produktmanager Düngemittel

Telefon 04447 802-214

jan.klaener@gs-agri.de

Andreas Göken

Produktmanager Saatgut

Telefon 04447 802-216

andreas.goeken@gs-agri.de

Ludwig Ferneding

Produktmanager Pflanzenschutz

Telefon 04447 802-212

ludwig.ferneding@gs-agri.de

GS agri | **Mischfutter**

Monika Wübbelmann und Sonja Niemann

Auftragsannahme Mischfutter

Telefon 04447 802-400

futterbestellung@gs-agri.de

Lena Berg

Vertriebsinnendienst Mischfutter

Telefon 04447 802-304

lena.berg@gs-agri.de

Bernd Kleyer

Abteilungsleiter Verkauf Mischfutter

Telefon 04447 802-310

bernd.kleyer@gs-agri.de

GS bio

Dr. Simon Jansen

Bereichsleiter Bio-Mischfutter

Telefon 04473 9268312

simon.jansen@gs-bio.de

Vanessa Lüttecke

Bio-Einkauf

Telefon 04473 9268314

vanessa.luettecke@gs-bio.de

GS bau

Steffen Bogumil

Abteilungsleiter Vertrieb Baustoffe

Telefon 04471 949334

steffen.bogumil@gs-bau.de

Markus Rieken

Abteilungsleiter Logistik GS bau

Telefon 04471 949339

markus.rieken@gs-bau.de





Steffen Grave

Abteilungsleiter Tankstellen

Telefon 04447 8112856

steffen.grave@gs-energie.de

Maren Heitkamp

Vertrieb Energie und Brennstoffe

Telefon 04447 8112854

maren.heitkamp@gs-energie.de



Birgit Hermes

Verwaltung Haus- und Gartenmärkte

Telefon 04447 802-535

birgit.hermes@gs-raiffeisenmarkt.de

Rebecca Kollhoff

Verwaltung Haus- und Gartenmärkte

Telefon 04447 802-532

rebecca.kollhoff@gs-raiffeisenmarkt.de



Milena Humbert

Zentrale Schneiderkrug

Telefon 04447 802-0

info@gs-genossenschaft.de

Melanie Stukenborg

Assistentin der Geschäftsführung

Telefon 04447 802-204

melanie.stukenborg@gs-genossenschaft.de

Ihre Ansprechpersonen für unsere digitalen Services

Futter24 | Futterbestellung rund um die Uhr

Sonja Niemann und Lena Berg

Produktmanagerinnen Futter24

Telefon 04447 802-304 und 04447 802-234

futter24@gs-agri.de



Tim Beier

Produktmanager akoro

Telefon 04447 802-232

tim.beier@gs-agri.de



Monika Wehage

Produktmanagerin Ackerprofi & Dokumentation

Telefon 04447 802-218

monika.wehage@gs-agri.de

Ihr direkter Kontakt in die Abteilungen

Warenbuchhaltung:

warenbuchhaltung@gs-genossenschaft.de

Finanzbuchhaltung/Stammdaten:

stammdaten@gs-genossenschaft.de

Personalabteilung GS-Gruppe:

personal@gs-genossenschaft.de

Abwicklung Bodenproben:

bodenproben@gs-agri.de

Naturdungabteilung:

naturdung@gs-agri.de

Anfragen GS bau:

ichsuche@gs-bau.de

Marketingabteilung:

marketing@gs-genossenschaft.de

Mineralölabteilung:

mineraloel@gs-energie.de

Garten- und Landschaftsgestaltung im Fokus

Ein Jahr GS bau-Aktionen

Vertriebsaktionen sind ein unverzichtbares Instrument im Baustoffhandel, um Marktpräsenz zu stärken und Kundenbindung zu fördern. Durch gezielte Maßnahmen können sowohl bestehende als auch potenzielle Kunden von den Vorteilen neuer Produkte und Dienstleistungen überzeugt werden.

Im letzten Jahr hat GS bau durch verschiedene Aktionen eindrucksvoll bewiesen, wie effektiv diese Strategien sein können. Zwei herausragende Beispiele hierfür sind die Aktionen zum Fachbereich Garten- und Landschaftsbau, die sowohl hinsichtlich ihrer Reichweite als auch ihrer Wirkung besonders bemerkenswert sind.

Von Pflastersteinen bis Keramikplatten: Die Gala-Bau-Aktion 2023 zielte darauf ab, unsere Kundinnen und Kunden beim Thema Garten zu inspirieren. Dabei standen sowohl die Beratung als auch attraktive Preisvorteile im Mittelpunkt. Ein zentrales Element der Aktion war die Bereitstellung einer breiten Palette an Pflastersteinen, Trockenmauern und Terrassenplatten. Dabei wurde im Austausch mit dem Lieferanten, dem Einkauf, Vertrieb und Marketing eine Aktion konzipiert, bei der Preis und Leistung stimmen. Kunden konnten aus einer Vielzahl von Materialien und Designs wählen, um ihren Garten in eine individuelle Wohlfühloase zu verwandeln.

Zentrales Element war eine umfangreiche Broschüre, die detaillierte Informationen zu den Vorteilen verschiedener Produkte, wie etwa Pflasterklinker und Betonsteine, enthielt. Beispielsweise zeichnen sich die Pflasterklinker von Wienerberger durch ihre natürliche Optik und Langlebigkeit aus.

Neben der Darstellung der Produkte sollte auch die Beratungskompetenz in den Vordergrund gestellt werden. Gerade die Vorbereitung und Planung ist essenziell für den Erfolg eines guten Bauprojektes. Egal ob in Eigenleistung oder mit einem Dienstleister – eine genaue Planung zahlt sich am Ende immer aus.



Ein Garten entsteht nicht dadurch, dass man im Schatten sitzt.

Joseph Rudyard Kipling

Schriftsteller und Dichter

Dabei unterstützte GS bau seine Kundinnen und Kunden nicht nur mit kompetenter Beratung, sondern auch mit verschiedensten Musterausstellungen und einem umfangreichen Lagersortiment.

Gala-Bau-Aktion 2024: Erweiterte Angebote und Gewinnspiel

Aufbauend auf dem Erfolg der Vorjahresaktion wurde die Gala-Bau-Aktion 2024 ins Leben gerufen, die mithilfe der Erfahrungen des letzten Jahres optimiert wurde.

Eine Erkenntnis: Die Produktpalette musste erweitert werden und umfasst nun auch hochwertige Keramikplatten und vielseitige Trockenmauersteine. Diese Produkte bieten nicht nur eine ansprechende Optik, sondern sind auch besonders langlebig und pflegeleicht.

Thomas Gerken, Beratung und Verkauf Baustoffe, betont: „Unsere Terrassenplatten aus Keramik bieten eine ideale Kombination aus Optik und Funktionalität. Sie sind robust, pflegeleicht und langanhaltend schön.“ Kunden konnten aus einer breiten Palette an Designs und Farben wählen, um ihren Garten individuell zu gestalten, und hatten in den Musterausstellungen die Möglichkeit, die angebotenen Artikel in Natura zu betrachten.

Als besonderes Highlight veranstaltete GS bau im Rahmen der Gala-Bau-Aktion 2024 ein Gewinnspiel. Die Teilnehmenden hatten die Chance, einen von sieben original HopfenHöhle-Bierkühlern zu gewinnen. Um an dem Gewinnspiel teilzunehmen, mussten Kunden im Aktionszeitraum Artikel im Wert von mindestens 1.000 EUR aus der Broschüre kaufen. Diese Aktion fand großen Anklang und produzierte einige Teilnahmen. Die Gewinner haben wir auf unserem Instagram-Account gezeigt (→ Seite 42).

Weitere Vertriebsaktionen als Erfolgsbeispiele

Neben den Gala-Bau-Aktionen hatte GS bau im letzten Jahr weitere Vertriebsaktionen, die vor allem kurzfristig auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen sollten. Hierzu zählen:

→ **Einführung des Mehrspartenhaus-einführungssystems:**

Eine effiziente Lösung zur zentralen Verlegung aller Hausanschlüsse.

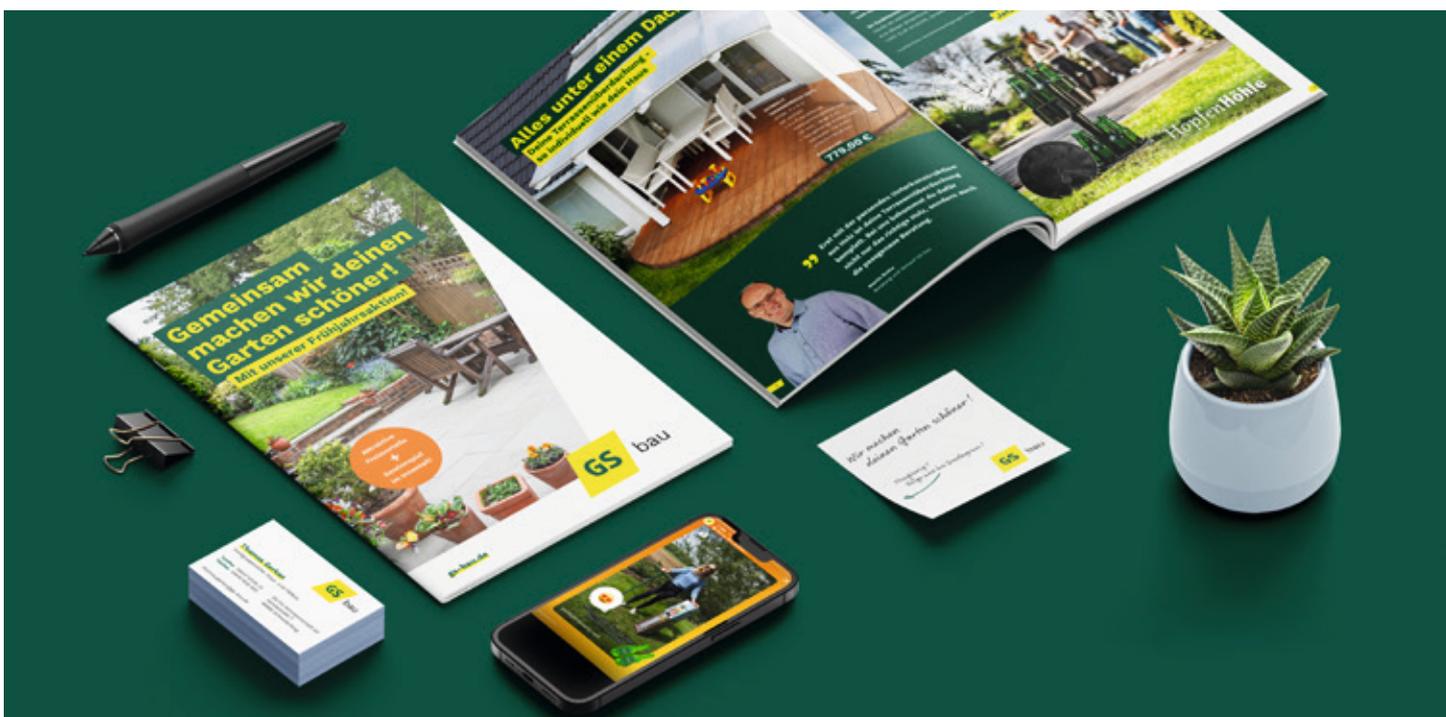
→ **Betofix-Betonreparatur:**

Eine innovative Technologie zur dauerhaften Reparatur von Betonflächen.

→ **Landwirtschaftliche Bauten:**

Projekte zur Modernisierung und Optimierung von Stallsystemen und Lagerlösungen.

Diese Initiativen zeigen, wie GS bau durch gezielte Vertriebsaktionen nicht nur ihre Marktposition stärken, sondern auch einen nachhaltigen Mehrwert für ihre Kunden schaffen kann.



Rückblick auf unsere Felderkieks 2024

Unsere Felderkieks 2024 begannen bereits im Februar, um den Herausforderungen durch den milden Winter und den schwierigen Aussaatbedingungen zu begegnen.

Der ungewöhnlich warme Winter mit hohen Niederschlagsmengen und dünnen Bestandesdichten im Frühjahr machte frühe Maßnahmen notwendig. Daher starteten wir am 15. Februar mit den ersten beiden Felderkieks in Lönigen und Lastrup. Die hohe Teilnehmerzahl und die positive Resonanz bestätigten den frühen Start.

Im Mittelpunkt der Felderkieks standen zunächst Wintergetreide und Raps. Themen wie Bestandsführung, Bestockungsanregung, Andüngung sowie Unkraut- und Ungrasregulierung waren von besonderer Bedeutung. Aufgrund der nassen Bedingungen im letzten Herbst konnten viele Anbauer

keinen Herbizideinsatz durchführen und mussten sich nun mit ungewöhnlichen Frühjahrsmaßnahmen beschäftigen. Die nötigen Informationen dazu erhielten sie auf unseren praxisorientierten Fachdemonstrationen, die maximal eine Stunde dauerten. Diese kurzen, prägnanten Veranstaltungen boten den Landwirten wertvolle Entscheidungshilfen, die sie direkt auf ihren Betrieben umsetzen konnten.

Im Laufe des Frühjahrs erweiterten sich die Themen auf Sommergetreide, Mais, Kartoffeln und Zwiebeln. Trotz der seltenen optimalen Zeitfenster für landwirtschaftliche Maßnahmen im Frühjahr waren die Felderkieks gut

besucht und lieferten wichtige Erkenntnisse für die Teilnehmer. Die hohe Teilnehmerzahl zeigte uns, dass das Format der Felderkieks ein wertvolles Instrument ist, um direkt vor Ort mit den Landwirten in den Austausch zu treten und praktische Lösungen zu präsentieren.

Insgesamt wurden über 40 Felderkieks durchgeführt, die sowohl auf den Geschäftsstellen als auch in Kooperation mit Berufsschulen, Ortslandvolkverbänden und landwirtschaftlichen Ortsvereinen stattfanden. Diese enge Zusammenarbeit und die hohe Beteiligung unterstreichen die Bedeutung und den Erfolg unserer Felderkieks in diesem Jahr.



Jeden Monat eine neue Überraschung

GS energie bietet Kunden wechselnde Aktionen und Prämien



Februar



März



April



Mai



Juni



Juli

Im zweiten Jahr befindet sich nun schon unsere Tankstellenaktion, die unseren Kunden monatlich wechselnde kleine Gratis-Zugaben, Rabatte oder neuerdings auch Gewinnspiele bietet. An dieser Stelle möchten wir Ihnen einen kurzen Einblick über die durchweg positive Treuekampagne bieten, die sehr gut von unseren Kunden angenommen wird.

Seit Anfang 2023 haben wir eine Aktionsreihe gestartet, bei der unsere Kunden für jede Tankfü-

lung über 60 Euro belohnt werden. Zu den Prämien gehören zum Beispiel Grillbriketts, Eis, Kaffee und Schoko-Weihnachtsmänner. Im Juli 2024 haben wir dann erstmals auch ein Gewinnspiel ins Leben gerufen, bei dem man nach erfolgreichem Tankvorgang einen QR-Code erhält, mit dem man am Losverfahren für 1 von 5, von GS energie ausgestellten, 100-EUR-Gutscheinen teilnimmt.

Beworben werden diese Aktionen aktiv über verschiedene Kanä-

le, darunter Plakate, Banner und Social Media, wobei unsere Auszubildenden die Videos immer wieder mit großartigen Ideen bereichern. So wollen wir sowohl bestehende als auch potenzielle Kunden ansprechen.

Weitere Aktionen sind bereits in Planung, um das Engagement und die Zufriedenheit unserer Kunden weiterhin zu steigern.



Erfolgreicher Abschluss des Führungstriathlons stärkt unsere Führungskompetenz

Wir freuen uns, dass wir auch in diesem Jahr unseren bewährten „Führungstriathlon“ als Weiterbildungsmaßnahme angeboten und in neuer Runde abgeschlossen haben. Diese Entscheidung beruht auf der erfolgreichen Resonanz und den positiven Erfahrungen, die wir in den vergangenen Jahren gesammelt haben.

Der Führungstriathlon trägt wesentlich zur Stärkung unserer Unternehmenskultur bei. Indem wir in die Entwicklung unserer (zukünftigen) Führungskräfte investieren, senden wir ein klares Signal: Wir schätzen unsere Mitarbeitenden und möchten sie bestmöglich unterstützen. Führung ist nicht nur eine Aufgabe, sondern eine Verantwortung, die wir ernst nehmen. Gute Führungskräfte sind nicht nur das Rückgrat unse-

res Unternehmens, sondern auch ein wesentlicher Faktor für unsere Arbeitgebermarke.

In einem Zeitraum von rund 1,5 Jahren haben sich die Teilnehmenden mit den Referenten Bastian Thiebach und Philipp Axt von der axth GmbH mit unterschiedlichen Themenbereichen wie Selbstführung, Personalführung und Gesprächsführung auseinandergesetzt und sich Schritt für

Schritt neue Eigenschaften angeeignet.

Teilnehmer Andreas Abeln (Dispositionsleiter) blickt dankbar auf die Zeit zurück: „Für mich war das Führungsseminar eine riesige Bereicherung. Nicht nur, dass ich neue tolle Kollegen kennenlernen durfte, sondern auch, weil ich die Chance bekommen habe, an mir zu arbeiten. Auch, wenn es oft herausfordernd war, konnte ich

so meine Stärken ausbauen und an meinen Schwächen arbeiten. Besonders herausfordernd war für mich das Modul Gesprächsführung, da man sich hier auf jeden Mitarbeitenden neu einstellen muss und für jede Art des Gesprächs eine andere Herangehensweise braucht. Inspirierend für mich war das Zitat von Prof. Dr. Burghard Bensemman: „Nur wer sich selbst führen kann, sollte auch andere führen dürfen.“



Der abteilungsübergreifende Austausch beim Führungstriathlon ermöglichte mir wertvolle Einblicke in verschiedene Arbeitsabläufe. Besonders beeindruckend war für mich die individuelle Profilingphase, bei der ich meine Stärken und Entwicklungsbereiche präzise identifizieren konnte.

Markus Rieken

Abteilungsleiter Logistik Bau

Wir sind überzeugt, dass dieser ganzheitliche Ansatz zur Führungskräfteentwicklung nicht nur den Teilnehmern, sondern dem gesamten Unternehmen zu-

gutekommt. Dies ist besonders wichtig in einem sich ständig verändernden Marktumfeld, wo

Anpassungsfähigkeit und emotionale Intelligenz wesentliche Erfolgsfaktoren sind.



Die Teilnehmenden (v. l.): Markus Rieken (Abteilungsleiter Logistik Bau), Dirk Grote (Leiter Produktmanagement Schwein), Jann-Wiard Franzen (Leiter Produktmanagement Rind), Thomas Schwarz (Abteilungsleiter Marketing), Lisa Volmich (Abteilungsleiterin Personal), Jan Mickler (Leiter Projektmanagement), Simon Jansen (Bereichsleiter Bio), Christoph Wedemeyer (Abteilungsleiter Warenbuchhaltung), Christian Deeken (Technischer Fuhrparkleiter), Andreas Abeln (Dispositionsleiter)



Der zweite Fachkräftetriathlon

Unsere Antwort auf den Fachkräftemangel

In diesem Jahr haben wir bereits zum zweiten Mal den „Fachkräftetriathlon“ angeboten, eine innovative Weiterbildungsmaßnahme, die gezielt darauf abzielt, die Kompetenzen unserer Mitarbeitenden zu stärken und weiterzuentwickeln.

In Zeiten des Fachkräftemangels setzen wir gezielt auf Maßnahmen, die unsere Mitarbeitenden stärken und weiterqualifizieren.

Der Fachkräftemangel stellt viele Unternehmen vor große Herausforderungen. Um diesem frühzeitig entgegenzuwirken, setzen wir vor allem auf die Weiterentwicklung unserer bestehenden Mitarbeitenden.

Der Fachkräftetriathlon erstreckt



Besonders die Mischung aus Theorie und Praxis hat mir geholfen, das Gelernte direkt anzuwenden und zu vertiefen.

Maren Heitkamp

Mitarbeiterin für Beratung und Vertrieb

sich über ein halbes Jahr, in dem die Teilnehmenden ihre Kommunikationsfähigkeiten und Gesprächsführung verbessern. Neben dem Schwerpunkt Kommunikation liegt ein starker Fokus dieser Weiterbildung auf der Projektarbeit. Unsere Kolleginnen und Kollegen werden in die Lage versetzt, komplexe Projekte zu planen, zu organisieren und erfolgreich abzuschließen. Dies beinhaltet sowohl theoretisches Wissen als auch praktische An-

wendungen, die ihnen helfen, ihre Fähigkeiten im Projektmanagement zu verbessern und sicherzustellen, dass sie in ihren Projekten erfolgreich sind.

Die Teilnehmenden der zweiten Runde im Jahr 2024 waren: Lena Tiemerding, Marita Bahlmann, Lukas Doktors, Maren Heitkamp, Jennifer Thole, Pascal Jasken, Tanja Schmedes, Stephanie Knorr, Silvia Maas, Uwe Koopmeiners, Henry Rempel, Simon Brinkmann.



AUTORIN

Lisa Volmich

Abteilungsleiterin Personal

[lisa.volmich@](mailto:lisa.volmich@gs-genossenschaft.de)

gs-genossenschaft.de



Gemeinsam für eine starke Ausbildung:



Unser Ausbilderworkshop



Im Februar 2024 kamen 20 Ausbilderinnen und Ausbilder aus unserer Gruppe zu einem intensiven Workshop zusammen, um verschiedene zentrale Themen der Ausbildung zu erarbeiten und zu diskutieren. Ziel war es, ein gemeinsames Verständnis für eine gute Ausbildung zu entwickeln und zu leben.

Die Atmosphäre im Workshop war geprägt von Engagement und einem klaren Willen, die Ausbildung in unserer Gruppe weiter zu verbessern. Wir widmeten uns den Themen: Was erwarten wir von unseren Ausbilderinnen und Ausbildern? Welche Außenwirkung streben wir an? Und wie wollen wir die Ausbildung bei der GS künftig leben und strukturieren? Besonders intensiv war der Austausch über die Erwartungen an unsere Azubis – vom ersten Tag bis zum erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung. Mithilfe von Canvas und demokratischen Abstimmungen entstanden Kernthemen, die anschließend bewertet wurden.

Gemeinsam wachsen: Erkenntnisse und Visionen

Im Anschluss an den Workshop mit den Ausbilderinnen und Ausbildern führten wir den gleichen Workshop mit unseren Auszubildenden durch und konnten so interessante Vergleiche und Unterschiede feststellen. Ein gutes Beispiel hierfür sind die Wünsche beider Gruppen: Die Auszubildenden wünschten sich vor allem einen Ausbilder, der gut und gerne erklärt, wohingegen die Ausbildenden davon ausgingen, dass Feedbackgespräche für die Auszubildenden wichti-

ger seien. Es waren sich allerdings alle einig darüber, dass Zuverlässigkeit, Motivation und Interesse am Beruf grundlegende Eigenschaften sind, die jeder Azubi mitbringen sollte. Und am Ende ihrer Ausbildung sollten sie in der Lage sein, eigenständig zu arbeiten.

Diese Einsichten haben uns einmal mehr gezeigt, wie wichtig es ist, unsere Ausbildung ständig weiterzuentwickeln. In Zeiten, in denen das Recruiting immer herausfordernder wird, ist eine starke, interne Ausbildung unser Schlüssel, um auf dem Arbeitsmarkt attraktiv zu bleiben. Wir möchten nach außen tragen, dass uns die Ausbildung unserer Nachwuchskräfte am Herzen liegt und dass wir stolz darauf sind, sie auf ihrem Weg zu begleiten – auch nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung.

Ein starkes Zeichen setzen

Der Workshop hat uns nicht nur neue Erkenntnisse gebracht, sondern auch unseren Zusammenhalt gestärkt. Gemeinsam haben wir den Grundstein für eine noch bessere Ausbildung gelegt und freuen uns darauf, unsere Ziele in die Tat umzusetzen.



Neue Kulturen im Fokus

GS agri begleitet Zwiebelanbau 2024

Eine Premiere bei GS agri. In diesem Jahr haben wir zum ersten Mal den Anbau von Zwiebeln begleitet. Trotz herausfordernder Bedingungen haben wir durch intensive Betreuung und innovative Ansätze eine erfolgreiche Ernte angestrebt.

Im Jahr 2024 haben wir im Bereich des Zwiebelanbaus einen wichtigen Schritt getan. Unser Ziel war es, den Landwirten neue Möglichkeiten zu bieten, mit Kulturen eine höhere Wertschöpfung pro Hektar zu erzielen. Insgesamt haben 15 Landwirte den Zwiebelanbau begonnen und gemeinsam eine Fläche von etwa 100 Hektar bewirtschaftet. Die Aussaat der Sorte „Saskia“ von Agri-Saaten fand zwischen dem 22. März und dem 4. Mai 2024 statt, leider unter schwierigen Bedingungen – es war nass und kalt. Dies führte dazu, dass die jungen Zwiebelpflanzen nur langsam wuchsen.

Die Sorte „Saskia“ wurde mit einer Force-Beize vorbehandelt, einer speziellen Insektizid-Behandlung, und durch Wasserdampf vorbereitet, damit die Samen optimal keimen. Für die Aussaat bereiteten wir das Saatbett mit Pflug und Packer vor, und die eigentliche Aussaat wurde von einem Lohnunternehmen durchgeführt. Die Zwiebeln wurden in einer Tiefe von etwa 3 cm und mit einem Reihenabstand

Frank Pelk

Spezialberater Ackerbau

Mobil 0173 2460692

frank.pelk@gs-agri.de



*Optimale Voraussetzungen:
Die vorbereiteten Zwiebelsamen wurden mit
dem passend errechneten Abstand gesät.*

von 28 cm in Beeten gesät. Innerhalb der Reihen betrug der Abstand 4 bis 4,5 cm, mit acht Reihen pro Beet und einem Abstand von 2,25 cm. Unser Ziel ist es, Zwiebeln in der Größe von 40 – 70 mm zu ernten, daher arbeiten wir mit 70 – 80 Pflanzen pro Quadratmeter.

Wir erwarten die Ernte gegen Ende August bis September. Die Zwiebeln werden von einem Lohnunternehmen in Schwad gelegt und anschließend mit einem Roder, oft einem Kartoffelroder mit Zwiebelaufnahme und Gummihaspel, aufgenommen. Je nach Bedarf werden die Zwiebeln direkt in Lkw verladen oder vorübergehend in den Hallen auf den Höfen der Landwirte gelagert.

Die Hauptverantwortung für die Anbauberatung und Vermarktung tragen Frank Pelk, unterstützt von Ludger Kühling und Hans Behnen. Externe

Unterstützung erhalten wir von den Spezialberatern Frank Uwihs und Ludger Deters von der Agravis. Monika Wehage von Ackerprofi ist Ihre Ansprechpartnerin für die reibungslose Zertifizierung und Dokumentation – ein komplettes Team, das Ihnen zur Seite steht.

Nach den erfolgreichen Zwiebeljahren 2022 und 2023 waren die Erwartungen hoch, und wir haben die Anbaufläche 2024 deutlich vergrößert. Doch wie es im Zwiebelanbau häufig vorkommt, gibt es Schwankungen: Einige Jahre sind weniger ertragreich, gefolgt von einem guten Jahr. Wir rechnen daher 2024 mit einer etwas geringeren Wertschöpfung.

GS agri ist Ihr Komplettdienstleister im Zwiebelanbau. Wir bieten nicht nur Saatgut, Pflanzenschutz und Dünger an, sondern auch umfassende Anbauberatung. Darüber hinaus kümmern wir uns um die Zertifizierung und Vermarktung der Zwiebeln, wobei unser Hauptpartner die Agravis ist. Ein besonderes Merkmal unseres Ansatzes ist die intensive Betreuung der Landwirte. Jede Zwiebelfläche wird wöchentlich besichtigt und bewertet, und die Landwirte können sich auf eine Vielzahl an Vermarktungsoptionen verlassen.



Neue Antriebsformen und optimierte Disposition

Unsere Lkw- und Dienstwagenflotte trägt erheblich zu unseren Emissionen bei. Daher ist ihre nachhaltige Optimierung ein wichtiger Schritt.

Mit über 70 Lkw im täglichen Betrieb und über 150 Dienstfahrzeugen in der Verwaltung in den verschiedenen Sparten der Unternehmensgruppe steht unsere Flotte für einen signifikanten Teil unserer Emissionen. Es liegt also auf der Hand, diesen Bereich aktiv in die Nachhaltigkeitsbetrachtung einzubeziehen.

Bei der Optimierung des Fuhrparks im Sinne des nachhaltigen Wirtschaftens gibt es verschiedene Möglichkeiten, sich hier weiterzuentwickeln. Zum einen ist der optimale Einsatz des Fuhrparks ein wichtiger Hebel: Leerfahrten oder teilweise Leerfahrten müssen durch eine angepasste Disposition der Touren vermieden oder ganz verhindert werden. Ein praktisches Beispiel: Wenn es dem Kunden attraktiv gemacht wird, eine Bestellung frühzeitig auszulösen, erleichtert dies eine exakte Disposition und Leerfahrten können vermieden werden.

Neben der generellen Optimierung der Disposition, die auch in Hinblick auf die Kostensituation sinnvoll ist, sind auch alternative Antriebe ein wichtiger Hebel, um den Fuhrpark nachhaltiger zu gestalten. Die Unternehmensgruppe setzt bereits seit fünf

Jahren alternative Antriebe ein. In der Dienstwagenflotte sind inzwischen 15 vollelektrische und zehn Hybridfahrzeuge im aktiven Dienst. An mehreren Standorten der Unternehmensgruppe wurde dazu auch die entsprechende Ladeinfrastruktur geschaffen.

Im Fuhrpark der Lkw sind zwei vollelektrische Lkw unterwegs in Betrieb. Hier werden aktuell viele wichtige Erkenntnisse ge-

stellen der Unternehmensgruppe. Die LNG-Tankstellen der Unternehmensgruppe bieten Bio-LNG an und auch die eigenen Fahrzeuge werden mit Bio-LNG getankt. Auch hier werden aktuell wichtige Erkenntnisse gesammelt, um in Zukunft mehr Fahrzeuge mit diesen umweltfreundlichen Technologien einzusetzen.

Fossile Brennstoffe bleiben im Schwerlasttransport noch einige



Dank des erweiterten Angebots an nachhaltigen Antriebsformen können wir unsere Nachhaltigkeitsziele besser erreichen. Früher gab es nur Diesel und Benzin, heute stehen uns viele Optionen wie Bio-LNG, HVO 100 und Strom zur Verfügung.

Philipp Nienaber
Leiter Logistik

sammelt, wie die Elektromobilität im Schwerlastbereich in der Unternehmensgruppe in Zukunft gestaltet werden muss, um mehr Touren mit rein-elektrischen Zugmaschinen zu absolvieren. Weitere Alternativen im Fuhrpark zum Diesel sind 19 Fahrzeuge mit LNG-Antrieben, passend zu den vorhandenen zwei LNG-Tank-

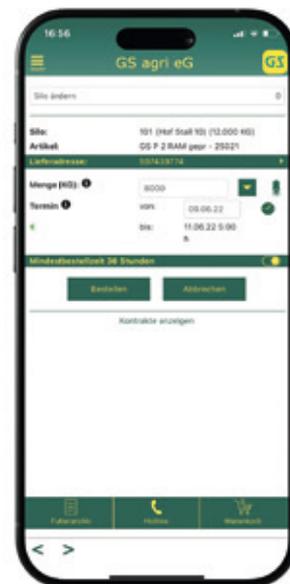
Jahre unverzichtbar, aber E-Antriebe und andere Alternativen werden zunehmend präsenter und ergänzen unsere Lkw-Flotte. Mit diesen neuen Antrieben und optimierter Disposition werden die Emissionen unserer Flotte in den nächsten Jahren drastisch sinken. Wir packen es an und leisten unseren Beitrag.

Smarte Landwirtschaft – Futter24 verzeichnet starken Nutzerzuwachs

Die Futter-App der GS setzt neue Maßstäbe in der Futterbestellung für Landwirte. Mit einer Vielzahl von Vorteilen, wie der Möglichkeit, Bestellungen rund um die Uhr aufzugeben, einer intuitiven Benutzeroberfläche und Zugriff auf vergangene Bestellungen, bietet die App eine wegweisende und bequeme Lösung.

Futter24 ist eine innovative Lösung für Landwirte, die eine flexible und effiziente Bestellung von Futtermitteln ermöglicht. Landwirte können rund um die Uhr Bestellungen aufgeben, unabhängig von den Öffnungszeiten der Genossenschaft. Die App bietet Zugriff auf vergangene Bestellungen im Futterarchiv, erlaubt es, mehrere Bestellungen gleichzeitig zu tätigen und bietet Transparenz durch Bestellbestätigungen und Statusüberprüfungen. Durch die benutzerfreundliche Oberfläche spart die App Zeit und steigert die Effizienz, während der 36-Stunden-Rabatt einen zusätzlichen Anreiz bietet, die App zu nutzen. Diese Funktionen tragen dazu bei, den Bestellprozess zu optimieren, Kosten zu sparen und die Betriebseffizienz zu steigern.

Aufgrund der vielfachen Vorteile von Futter24 hat das Tool in den letzten Jahren immer häufiger einen Platz auf dem Smartphone der Kunden der GS gefunden. Im Vergleich zum Jahr 2022, wo knapp 15 % der Kunden für konventionelles Mischfutter die App der GS nutzten, haben 2024 bereits 44 % der Landwirte Futter24 für sich entdeckt. Auch im Bereich GS bio erlangt die App immer mehr an Popularität. 2022 nutzten knapp 8 % der Bio-Mischfutterkunden das Tool, 2024 sind es bereits über 27 %, die auf dem smarten Wege das Bio-Futter für ihre Tiere beziehen.



Die Zahlen sprechen für sich: die digitalen Services der GS gewinnen in der Landwirtschaft an immer mehr Präsenz und Relevanz.

Bernd Kleyer

Abteilungsleiter Vertrieb Mischfutter

Im Frühjahr 2024 wurde der Verantwortungsbereich für Futter24 unter anderem aufgrund der steigenden Nutzerzahlen und der daraus resultierenden zeitintensiveren Verwaltung auf mehrere Produktverantwortliche aufgeteilt. Lena Berg und Sonja Niemann sind seit dem 1. April 2024 die Ansprechpartnerinnen bei allen Fragen rund um das zukunftsweisende Tool (→ Seite 66).



CO₂-Speicherung: Landwirtschaft als Schlüssel zur Nachhaltigkeit

Unsere Unternehmensgruppe setzt auf nachhaltige Praktiken, um CO₂-Emissionen entlang der Wertschöpfungskette zu reduzieren und zu binden.

Die Unternehmensgruppe bildet mit seinen Wirtschaftsaktivitäten fast die gesamte landwirtschaftliche Wertschöpfungskette ab – von der Einsaat bis zum fertig abgepackten Stück Fleisch im Handel. Es ist richtig und wichtig, Emissionen entlang dieser vollumfänglichen Wertschöpfungskette einzusparen, um Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Die verschiedenen Maßnahmen, die bereits umgesetzt oder in Planung sind, werden in anderen Kapiteln beschrieben.

Neben der Reduzierung von Emissionen gibt es auch noch die Möglichkeit, Emissionen aktiv zu binden. Der Land- und Forstwirtschaft kommt bei diesem Unterfangen eine besonders wichtige Rolle zu, weil die dazugehörigen Flächen des Planeten ein enormes Potential zur Bindung von CO₂ aus der Atmosphäre haben. Diese sogenannten CO₂-Senken finden sich auch im Einflussbereich der Unternehmensgruppe.

Die landwirtschaftlich genutzten Flächen unserer Partner und Mitglieder stellen alle grundsätzlich eine potentielle CO₂-Senke dar. Um dieses Potenzial zu nutzen, müssen verschiedene Änderungen in der Ackerbaupraxis umgesetzt werden. Mit diesen Veränderungen kann ein langfristiger Prozess des Humusaufbaus im Boden in Gang gesetzt werden. Die Folge ist die Bindung von CO₂ im Boden in Form des besagten Humus.

Bei der GS ist u. a. Frank Pelk ein Berater für diesen Bereich, der sich bei diesem Thema bereits seit Jah-

ren intensiv einbringt. Mit AckerPLUS hat die Unternehmensgruppe ein Programm auf die Beine gestellt, in dem sich Interessierte für ein festes Beratungshonorar von unseren Spezialisten, z. B. Frank Pelk, in diese Richtung beraten lassen können. Im Rahmen dieser Beratung kann erarbeitet werden, welche Flä-

”

GS AckerPLUS ermöglicht es, die landwirtschaftliche Wertschöpfungskette nachhaltiger zu gestalten, indem wir nicht nur Emissionen reduzieren, sondern auch CO₂ binden.

Frank Pelk

Spezialberater Ackerbau

chen mit welchen veränderten Anbaumethoden als potentielle CO₂-Speicher infrage kommen. Nicht alle Flächen eignen sich als CO₂-Senke und auch nicht alle Betriebe mit allen Betriebsausrichtungen können dies umsetzen. Ist jedoch Potenzial vorhanden, können unsere Berater es ausfindig machen und daraus resultierend eine Anleitung für einen angepassten Ackerbau geben.

Die CO₂-Speicherkapazität der Flächen ist natürlich begrenzt und unterliegt zusätzlich starken jährlichen Schwankungen. In jedem Fall ist aber auch im Einzugsgebiet der Unternehmensgruppe Potenzial für CO₂-Senken vorhanden. Wenn bei unseren Kunden und Partnern Interesse besteht, dieses Potenzial zu nutzen, können unsere Berater aktiv dabei unterstützen. Wir leisten somit einen aktiven Beitrag im Sinne der Nachhaltigkeit.

Die GS beim Tag des offenen Hofes 2024

Am 9. Juni 2024 fand zum wiederholten Mal die landesweite Aktion „Tag des offenen Hofes“ statt. Organisiert vom Landvolkverband Vechta war es in Holtrup aber gleich das ganze Dorf, das seine Tore öffnete. Dort haben die fünf Familien Fischer, Reinke, Wilking, Nieske und Zurrhake bereitwillig ihre Höfe präsentiert. Und nicht nur das, flankiert durch ein umfangreiches Rahmenprogramm der vor- und nachgelagerten Firmen wurde den Besucherinnen und Besuchern ein umfassendes Bild von moderner Landwirtschaft und der Produktion von qualitativ hochwertigen Lebensmitteln geboten.

Insgesamt fanden sich rund 35.000 Besucher an dem herrlichen Sonntag in Holtrup ein, wo auch die offizielle Eröffnungsfeier mit unserem Ministerpräsidenten Stefan Weil stattfand.

Die GS hatte ihren Stand auf dem Betrieb von Gottfried Zurrhake, einem ehemaligen Mitarbeiter und Urgestein der GS. Gottfried war über Jahrzehnte verantwortlich für die Mischfutterrezepturen. Wir haben auf dem

”

Der Tag des offenen Hofes war wieder ein voller Erfolg. Wir konnten die Komplexität des Themas Landwirtschaft in den Gesprächen deutlich machen und Interessierten das umfangreiche Angebot unserer Genossenschaft vermitteln.

Jürgen Diers

Bereichsleiter Agrar

Stand einen Überblick über unsere Bereiche gegeben. Der Ackerbau präsentierte sich mit moderner Technik und machte u. a. auf das Thema Erdmandelgras aufmerksam.

Passend zum strahlenden Wetter nutzte GS bau den Rahmen, um auf die Garten- und Landschaftsbauaktion hinzuweisen (→ Seite 68). Die neu ins Programm aufgenommene HopfenHöhle wurde ausgestellt und verlost. Ein Blickfang für die Besucher war der neue GS bau-Lkw mit seiner auffälligen Plane.





Energiemanagement bei der GS

Mehr Eigenstrom aus grüner Erzeugung

Das Energiemanagement ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Nachhaltigkeitsmanagements und trägt zur Energieeffizienz bei.

In der GS Unternehmensgruppe ist das Energiemanagement ein wichtiger Teil des Nachhaltigkeitsmanagements. Die Unternehmensgruppe ist regional in der Fläche sehr präsent. Durch die verschiedenen Produktions- oder Lagerstandorte ist eine regionale Ernteerfassung von Getreide gewährleistet. In den Mischfutterwerken wird das erfasste Getreide zu hochwertigem Tierfutter verarbeitet. Auch die Vielzahl an Garten- und Raiffeisenmärkten, der Baustoffhandel und die ver-

schiedenen Tankstellen gewährleisten eine regionale Versorgung der Kunden.

Zusätzlich zur großen Präsenz in der Fläche gibt es einige Standorte mit einem besonders großen Energieverbrauch. Das sind die verschiedenen Mischfutterproduktionsstandorte, in denen mit großem Energieaufwand in den technischen Anlagen hochwertige Futtermittel produziert und auf kurzem Wege zu unseren landwirtschaftlichen Partnern trans-

portiert werden. Weiterhin führt auch die Trocknung von feuchtem Erntegetreide und Körnermais in unseren schlagkräftigen Trocknungsanlagen zu Verbrauchsspitzen im Energiebedarf. Die Trocknung sichert eine hohe Qualität und Lagerfähigkeit der Ernteprodukte.

Diese Punkte sprechen dafür, dass in Bezug auf die Nachhaltigkeit dieser Bereich ein besonderes Augenmerk verdient. Die Unternehmensgruppe hat dafür wich-

tiges Know-how aufgebaut und ein Team arbeitet abteilungs- und unternehmensübergreifend beständig an der Weiterentwicklung des Energiemanagements und der Verbesserung der Energieeffizienz der Unternehmensgruppe. Cord Wierper, Lars Hoelzel, Thilo Varnhorn, Steffen Meyer und Andreas Fritzler analysieren und bewerten sämtliche Energieverbrauchsdaten aller Standorte.

Das Kernziel aller Nachhaltigkeitsanstrengungen im Energiemanagement ist die Steigerung der Energieeffizienz, kombiniert mit dem weiteren Ausbau und der Nutzung von Eigenstrom aus grüner Erzeugung. Dies gelingt durch den Einsatz von Biogas, Zukauf von Windkraftstrom, Photovoltaik-Anlagen und durch integriertes Energiemanagement, das diese grünen Energieformen sinnvoll

”

Alternative Energiequellen machen es möglich: Durch den Einsatz von Biogas, Windkraft und Photovoltaik sowie durch ein integriertes Energiemanagement schaffen wir eine nachhaltige Grundlage für unsere Produktionsprozesse.

Andreas Fritzler

Leiter der strategischen Unternehmensentwicklung

miteinander vernetzt. Bereits seit über zehn Jahren werden in der Unternehmensgruppe regenerative Energieformen an verschiedenen Standorten eingesetzt. Ziel ist es, für alle Standorte ein passendes Energiekonzept zu entwerfen und zeitnah umzusetzen.

In einem ersten Schritt werden umfangreiche Klimabilanzen erstellt, um den Status quo zu ermitteln. Nachdem dies abgeschlossen ist, können konkrete

neue Maßnahmen geplant und umgesetzt werden. Parallel zur Ermittlung der Klimabilanzen laufen bereits einige große Projekte, die einen wesentlichen Beitrag zu einem nachhaltigeren Energieeinsatz beitragen werden.

In den nächsten Jahren soll der gesamte Energieverbrauch an allen Standorten für Produktion, Lagerung und Verwaltung auf CO₂-neutrale Quellen aus grüner Erzeugung umgestellt werden.

AUTOR

Thilo Varnhorn

Strategische
Unternehmensentwicklung
thilo.varnhorn@
gs-genossenschaft.de





Umbau der Tankstelle in Schneiderkrug

Eine weitere Etappe in Richtung Nachhaltigkeit und Effizienz

Die Tankstelle in Schneiderkrug erstrahlt in neuem Glanz. Nach umfangreichen Umbauten bietet sie nun innovative Kraftstofflösungen wie Bio-LNG und HVO 100. Diese Maßnahmen tragen nicht nur zur erheblichen Reduzierung der CO₂-Emissionen bei, sondern bieten auch zahlreiche Vorteile für die Umwelt. Damit wird die GS den Anforderungen der modernen Mobilität und Nachhaltigkeit gerecht.

Um neue Maßstäbe in puncto Effizienz zu setzen, wurde eine neue Hochleistungs-Tanksäule in Schneiderkrug aufgestellt. Tankungen können damit schneller und effizienter erfolgen. Zudem wurde das Tanklager umgesetzt und mit Verladearmen für die Verteiler-Tankwagen erweitert, was die Be- und Entladung erheblich vereinfacht und beschleunigt.

Inbetriebnahme der LNG-Anlage und Einführung von Bio-LNG

Die neue LNG-Anlage in Schneiderkrug ist betriebsbereit. Die GS setzt insbesondere auf Bio-LNG. Die-

ser innovative Kraftstoff zeichnet sich durch seine hohe Umweltfreundlichkeit aus. Im Vergleich zu konventionellem Diesel ermöglicht Bio-LNG eine CO₂-Einsparung von bis zu 97 %. Zur Herstellung werden ausschließlich Gülle, Mist und Abfälle (Wirtschaftsdünger) verwendet. Dadurch werden offene biologische Kreisläufe geschlossen und langfristige Umweltherausforderungen gelöst. Zu diesen gehört unter anderem die Defossilisierung des Verkehrssektors durch Elektromobilität, welche allerdings hohe Anforderungen an das Stromnetz stellt. Daher ist ein paralleles System mit Biomethan, wie es Bio-LNG bietet, von entscheidender Bedeutung.

Einführung des synthetischen Dieselkraftstoffs HVO 100

Seit Mitte April 2024 ist der neue Dieselkraftstoff HVO 100 (Hydrotreated Vegetable Oil) an der GS-Tankstelle in Schneiderkrug verfügbar. HVO 100 ist ein innovativer, synthetischer und hochreiner Ersatzkraftstoff nach EN15940 für den konventionellen Diesel, der aus hydrierten Restspeisefetten/-ölen mittels katalytischer Reaktion produziert wird. Dieser Kraftstoff reduziert die CO₂-Emissionen erheblich und verbessert die Luftqualität durch die geringeren Schadstoffemissionen. Für die Kunden bedeutet dies eine umweltfreundlichere Option, ohne dabei Kompromisse bei der Fahrzeugleistung einzugehen. HVO 100 ist kompatibel mit modernen Dieselmotoren, was die Umstellung für die Nutzer einfach und unkompliziert macht. In der Zukunft soll HVO 100



auch an weiteren Tankstellen der GS verfügbar sein und getankt werden können.

Erweiterung der Tankkartenakzeptanzen – Gesteigerte Flexibilität für Tankkunden

Die Nutzung von Tankkarten bietet sowohl für Unternehmen als auch für Privatpersonen wesentliche Vorteile. Dazu gehören unter anderem die bargeldlose sowie kontaktlose Bezahlung direkt an der Tanksäule und die detaillierte Aufstellung der Tankungen zur Monatsmitte oder zum Monatsende. Dies ermöglicht eine einfache Überwachung des Kraftstoffverbrauchs und für Unternehmen eine erleichterte Abwicklung in der Buchhaltung.

Um den Kunden noch mehr Flexibilität und Komfort zu bieten, arbeitet die GS stetig an dem Ausbau der Tankkartenakzeptanzen. Dadurch bekommen die Kunden eine Abrechnung ihres Stammversorgers, auch wenn sie das Versorgungsgebiet ihres Lieferanten verlassen. Eine Vielzahl anderer Tankkartensysteme kann bereits an den Tankstellen der GS ge-

	GS Tankchip	EC-Karte	DKV	Div. Kreditkarten	UTA	Logpay	Roadrunner	TND	E100	Q-Card
Schneiderkrug	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Cloppenburg	■	■	■	■	■	■	■			
Friesoythe	■	■	■	■	■	■	■			
Langförden	■	■	■	■	■	■	■			
Molbergen	■	■	■							
Lohne	■	■	■							
Peheim	■	■	■							
Großenkneten	■	■								
Bakum	■	■								
Emstek	■	■								
Gehlenberg	■									
Goldenstedt	■									
Nutteln	■									
Garrel	■									
Melchiorshausen	■									

Vielfältige Bezahlungsmöglichkeiten

An unseren Tankstellen ist für jeden etwas dabei



nutzt werden. Welche genau das sind, können Sie der Übersicht auf Seite 100 entnehmen. Ein weiterer Ausbau ist bereits in Planung.

Sofern GS-Kunden außerhalb des Versorgungsgebietes der GS tanken möchten, können sie eine TND-Karte erhalten und damit deutschlandweit tanken.

Die Wertschätzung dieser Maßnahmen wird durch die positive Resonanz der Kunden und die steigende Nutzung der Akzeptanzsysteme bestätigt.

AUTOR

Steffen Grave

Abteilungsleiter Tankstellen

steffen.grave@
gs-energie.de



Unsere Spendenaktion 2023

Ein Herz für die Region

Auch für das vergangene Jahr 2023 haben wir uns wieder vorgenommen, einen bestimmten Betrag an Institutionen, die hilfsbedürftigen Menschen in der Region unter die Arme greifen, wie zum Beispiel ein Hospiz, eine Kinderhilfe oder ein Therapiezentrum, zu spenden. Die GS hat insgesamt 6.000 Euro an drei bedeutende Institutionen und Vereine gespendet, die sich unermüdlich für das Wohl der Gemeinschaft einsetzen. Jede dieser Einrichtungen erhielt eine Spende von 2.000 Euro, um ihre wertvolle Arbeit fortzusetzen und auszubauen.

Hier stellen wir Ihnen die Arbeit und Hintergründe dieser Institutionen vor.

Jedem Kind eine Chance e. V.

Der Verein „Jedem Kind eine Chance e. V.“ wurde 2011 gegründet, um bedürftige Kinder und Jugendliche zu unterstützen.

Der Verein bietet unbürokratische Hilfe vor Ort und unterstützt bei alltäglichen Herausforderungen wie Mittagstisch, Kleidung, Ausflügen und Lernmitteln. Ziel ist es, den Kindern und Jugendlichen bessere Chancen im Leben zu eröffnen und ihnen in schwierigen Situationen zur Seite zu stehen.

→ jekieicha.de

Diese Spendenaktion ist Ausdruck unserer tiefen Verbundenheit mit der Region und unserem Bestreben, nachhaltige soziale Projekte zu unterstützen. Wir danken besonders den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich im Rahmen der „Rest-Cent-Spende“ dazu entschlossen haben, einen Teil zu der Spende beizutragen, und freuen uns darauf, auch in Zukunft einen positiven Beitrag für unsere Gemeinschaft zu leisten.

Angelman e. V.

Der Angelman e. V. setzt sich für Menschen mit dem Angelman-Syndrom und deren Familien ein. Das Angelman-Syndrom ist eine genetische Störung, die schwerwiegende Entwicklungsverzögerungen, motorische Beeinträchtigungen und epileptische Anfälle verursacht.

Der Verein bietet betroffenen Familien Unterstützung, fördert die Forschung und klärt über die Erkrankung auf. Durch Selbsthilfegruppen, Informationsveranstaltungen und individuelle Beratungen hilft der Angelman e. V. den Familien, mit den täglichen Herausforderungen umzugehen und die bestmögliche Betreuung für ihre Kinder zu gewährleisten.

→ angelman.de

Ev. Kinderdorf Johannesstift Vechta e. V.

Das Evangelische Kinderdorf Johannesstift Vechta bietet seit über 50 Jahren ein Zuhause für Kinder und Jugendliche, die aus verschiedenen Gründen nicht in ihren Familien leben können.

Das Kinderdorf bietet diverse Betreuungsformen, darunter Wohngruppen, Jugendwohngruppen und eine Jugendwohnetage, die eine familienähnliche Atmosphäre schaffen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Rückführung der Kinder in ihre Familien, sofern dies möglich ist. Andernfalls bereitet das Kinderdorf die Jugendlichen auf ein selbstständiges Leben vor.

Die pädagogische Arbeit orientiert sich an einem christlich-ethischen Menschenbild und zielt darauf ab, emotionale Stabilität und soziale Kompetenzen zu fördern.

→ johannesstift-vechta.de



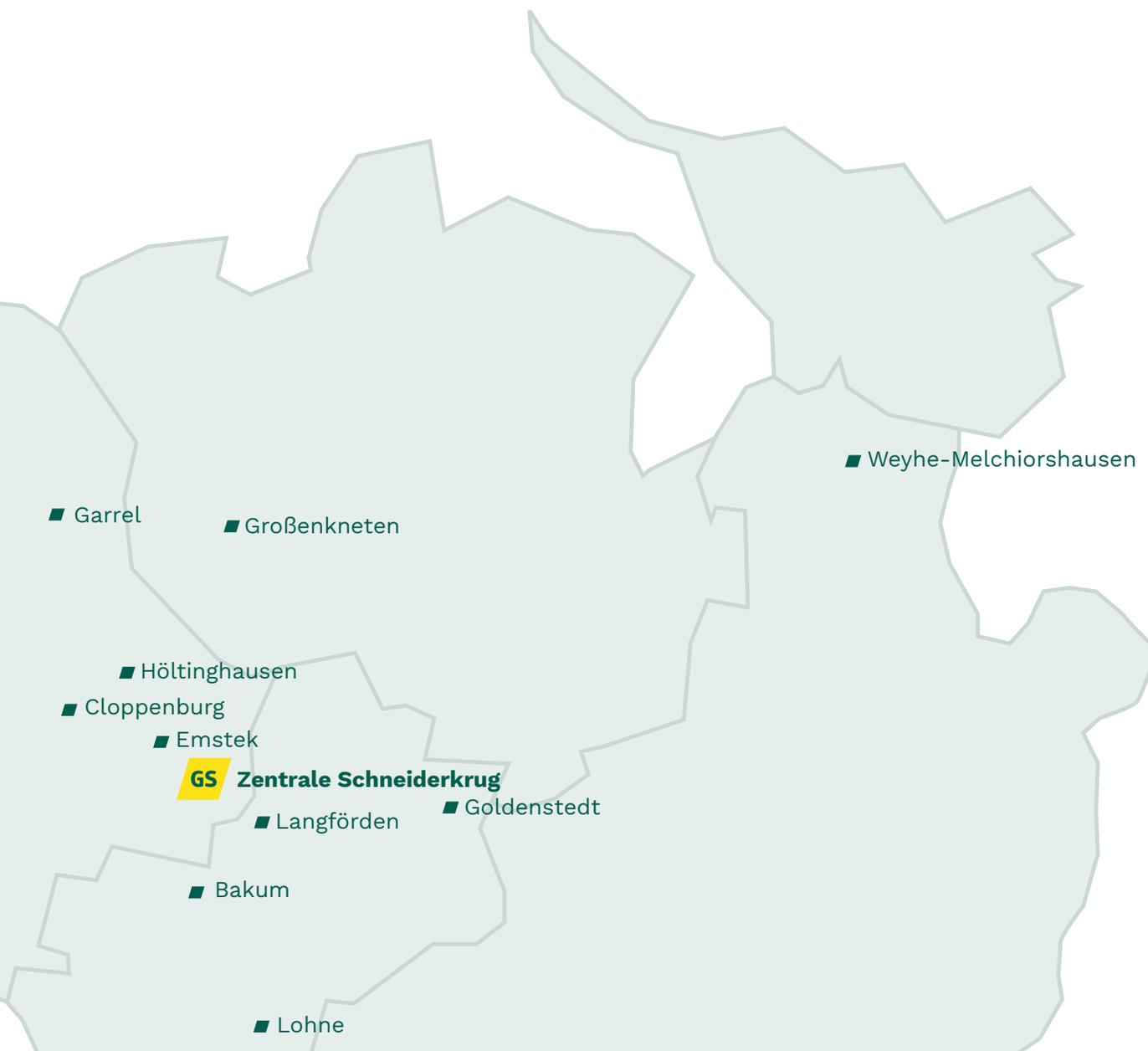
Unsere Standorte



GS agri
GS bau
GS energie
GS Raiffeisen-Markt

Bakum				■
Börger	■			
Cloppenburg				■*
Emstek				■
Esterwegen		■		■
Friesoythe	■			■*
Garrel	■	■		■
Gehlenberg	■			■
Goldenstedt	■			■
Großenkneten				■
Löningen-Helmighausen	■			■

* Tankstelle mit Shop und Waschanlage



GS agri
 GS bau
 GS energie
 GS Raiffeisen-Markt

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

Impressum

GS Die Genossenschaft – Jahresbericht 2023/2024

Herausgeber

GS Die Genossenschaft eG
Raiffeisenstraße 4
49685 Schneiderkrug

Telefon 04447 802-0

E-Mail info@gs-genossenschaft.de

Druck

Druckerei B. Heimann GmbH
Zu Middelbeck 3
49413 Dinklage

Verantwortlich im Sinne des Presserechts

Cord Schiplage (Anschrift siehe oben)

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

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

Copyright © 2024 GS Die Genossenschaft eG

Unsere Kanäle auf einen Blick



gs-genossenschaft.de



[GS Gemeinsam wachsen](#)



[04447 802-0](tel:044478020)



[GS Die Genossenschaft eG](#)



[@gsdiegenossenschaft](#)



[gsgemeinsamwachsen](#)



[@gsdiegenossenschaft](#)



[gsgemeinsamwachsen](#)



