

Sak 6: Geno og TYR

Analyse Geno og Tyr som felles selskap



Avler for bedre
liv



Årsmøte Geno SA

14. mars 2024

Innledning

Styret i Geno SA har det siste året jobbet med å klarlegge hvordan selskapet best mulig skal tilrettelegge for at vi møter fremtiden opp mot den tydelige trenden med mer bruk av kjønnsseparert melkekusemin X og kjøttfesemin på mjølkebruket.

Sett fra Geno sitt perspektiv er det svært viktig at vi er leveransedyktige på god kjøttfesemin til det norske markedet som brukes i krysning med melkeku. Genetikk som gir lette kalvinger, som er føreffektiv og som gir god tilvekst er de viktigste kravene inn på melkebruket. Dette vil sikre melkebonden et godt slakteoppgjør eller en god verdi for videresalg til oppføring.

Geno må videre være konkurransedyktig på pris. Våre konkurrenter bruker lav pris på kjøttfesemin som inngangsport til også å få levert melkekusemin. Det er viktig at Geno har hånda på rattet og kan sikre vår posisjon innenfor kjøttfegenetikk til markedet. Dersom utviklingen i Norge går i samme retning som i resten av verden kan vi komme i en situasjon hvor 50% av seminen som selges til melkebruk utgjør kjøttfesemin. Manglende evne til å levere det kunden vil ha rammer Geno hardt.

I vår evaluering av de alternativer som vi står overfor er det viktig at vi evner å ha hele Geno sine interesser med oss, det går på kunde og markedsrenomme, utnyttelse av anlegg, kapasitet og infrastruktur med store kapitalkostnader, faglig soliditet og samlet best utnyttelse av våre ressurser. Hovedspørsmålet blir hva det norske markedet vil kreve fremover, og primært hva de som skal krysse melkeku med kjøttfegenetikk vil kreve av dokumentasjon for valg av leverandør og genetikk. Vi har hatt som målsetting å få frem flere alternative modeller, men står igjen med to reelle alternativer. Det ene er å slå sammen Geno og Tyr til ett selskap for å sikre kontroll med avl opp mot kundekrav og markedsutvikling. Det andre er å forsyne markedet gjennom kjøp/import av den genetikken som markedet etterspør.

Bakgrunn

Dagens samarbeid mellom Tyr og Geno er regulert i en samarbeidsavtale fra 2019. Avtalen har 12 måneders oppsigelsestid, og det skal være gjennomført forhandlinger mellom partene før den sies opp. Avtalen har regulert fem områder:

1. Produksjon og distribusjon av kjøttfesæd (Geno produserer og distribuerer for Tyr)
2. Markedssamarbeid om økt salg av kjøttfesæd
3. Rutiner for import av semin på kjøttfe
4. Tyr sitt kjøp av administrative tjenester fra Geno
5. Priser og betingelser ute i markedet

Det er det siste året arbeidet med å effektivisere samarbeidet gjennom klare avtaler og rutiner. Inntektsfordelingen mellom Geno og Tyr er slik regulert at Tyr får 63% av salgsinntekten ved salg av kjøttfesemin til ammekubruket og Geno 37%. Motsatt får Geno 63% av inntekten ved salg av kjøttfesemin til melkebruket og Tyr 37%. Jo større andel av seminsalget som erstatter en melkekusemin dose med en kjøttfedose, og større andel av inntekten «gir» vi bort til Tyr. Avtalen er dermed ikke bærekraftig for Geno slik den er rigget i dag.

Med bakgrunn i markedsutviklingen har selskapene jobbet siden sommeren 2022 med å klarlegge hvordan selskapene skal møte fremtiden. For Geno sin del har vi to valg:

1. Kjøpe/importere den kjøttfegenetikken som markedet trenger

2. Slå sammen selskapene for å sikre utvikling i tråd med markedsbehov og ta ut synergieffekter.

Vi har utfordret Tyr på modellen om at vi kjøper inn til en gitt pris den genetikken som vi trenger i kombinasjon med import. Denne modellen ville erstattet dagens samarbeidsmodell hvor vi deler inntekten oss imellom. Den ble imidlertid sett på som krevende fra Tyr sin side, og ikke realitetsvurdert i prosessen.

Tyr har foretatt vurderinger om det er grunnlag for å etablere en mer selvstendig modell, hvor de drifter på egen hånd og distribuerer på egen hånd. Det har blitt sett på som lite gjennomførbart både praktisk og økonomisk og er ikke tatt ut i en full analyse.

Hensikten med denne årsmøtesaken er å belyse alternativ 2 for Geno sine eiere, slik at dette kan danne grunnlag for vedtak om å arbeide videre med å klarlegge modell for hvordan et slikt sammenslått selskap skal rigges Eiermessig, organisatorisk og ressursmessig.

Omverden

Markedet til Geno i Norge er preget av strukturrasjonaliseringer som har pågått over mange år og som kommer til å fortsette fremover. Det blir færre melkekyr (forventes å gå ned til ca 186.000 i 2030, Agri Analyse), og noe økt antall kjøttfe (forventes å være 146.000 ammekyr i 2030). Disse tallene baserer seg på fremskrivninger, og hensyntar ikke evt økt overgang til mer plantebasert kosthold.

Det er press på bondens lønnsomhet som følge av økte kostnader på innsatsfaktorer, og en melke- og kjøttpris som ikke dekker opp et forventet inntektsnivå. I de mest dyretette områdene i Norge konkurrerer Geno med Kolstad i Rogalandsområdet og med Semex i Trøndelagsområdet. Konkurrentene leverer importert genetikk av både melkekusemin og kjøttfesemin. Kundene forventer mer fleksibilitet og vi forventer at antall eierinseminører vil øke med årene fremover. Denne kundegruppen utgjør 25% av Geno sitt volum i dag. Vi forventer økt etterspørsel etter kjønnsseparert semin både X og Y, og dermed redusert etterspørsel etter konvensjonell semin.

Ser vi på salget til det norske markedet i perioden 2019 til 2023, faller totalvolumet til Geno med ca 40.000 doser, mens antall doser kjøttfesæd øker med 17.000 i samme periode.

Salg:	2023	2022	2021	2020	2019
Antall doser NRF	315 035	329 366	353 910	375 006	374 500
Antall doser SpermVital	37 122	37 195	42 322	45 350	46 600
Antall doser kjøttfesæd	55 495	49 327	43 821	44 400	38 400
Antall doser kjønnsseparert	30 228	22 126	18 800	18 500	13 500
Antall doser REDX	18 418	11 631	8 800	7 500	7 500
Salg:	2023	2022	2021	2020	2019
Totalt antall solgte doser per år	401 077	403 897	431 874	441 400	436 000

Semintilslutningen har vært litt dalende siste året, og endte ved årets slutt på 85,7 prosent. Vi ser en trend i besetninger som benytter kjønnsseparert sæd at de slipper til gårdsokse av kjøttfe.

Klimapresset på bonden og matproduksjonen er stort og kommer til å være stort fremover. Alle tiltak som kan redusere utslipp av klimagasser fra produksjonen vil være svært viktige i denne forbindelse.

Markedet globalt er preget av volatil melkepris, med en klar trend om press på melkeprisen, økte kostnader for bondens innsatsfaktorer, med hardt press på bondens lønnsomhet. Alle tiltak som kan redusere produsentens kostnader vil være viktige. Genetikk som gir god total lønnsomhet for bonden blir dermed preferert. Dyrevelferd og dyrehelse har økt oppmerksomhet.

Globalt konkurrerer Geno mot en rekke globale og innenlandske seminselskap i hvert marked. Det pågår strukturelle endringer i bransjen ved at seminselskap som driver avl på den dominerende melkekurasen Holstein slår seg sammen i stadig større enheter. Det er prispress i markedet og økte kostnader til å drive avl og forskning/utvikling. Alle selskap ser derfor etter nye muligheter for å øke sine inntekter og/eller redusere sine kostnader for å møte fremtiden.

Geno har en unik genetikk, men data og dokumentasjon kreves for at kunden skal bli overbevist om at NRF er riktig valg for kunden. Markedene Geno er til stede ligger i alle verdensdeler. I 2022 gjorde vi en landøvelse, hvor samtlige land som er aktuelle for Geno ble analysert, og hvor noen markeder ble plukket ut som sentrale for vår vekst fremover. De viktigste markedene for Geno i forhold til omsetning og lønnsomhet er USA, UK, New Zealand, Polen, Irland, Kina, Australia, Tyskland, Frankrike. I to av disse markedene, USA og Polen har Geno satt opp egne datterselskap for å oppnå større vekst enn det som kan oppnås gjennom distributører. Polen etablert desember 2023 og USA januar 2024. Globalt salg går igjennom Geno Global AS som har egen strategi og forretningsplan for veksten fremover. Å lykkes med salget internasjonalt er helt avgjørende for at Geno skal kunne drive et offensivt avlsarbeid på NRF også fremover.

Teknologidrivere som særlig vil påvirke Geno er maskinlæring og kunstig intelligens, avlsteknologi og genteknologi som CRISPR, bioteknologi og food tech. Tverrfaglighet, kompetanseutvikling, partnerskap og samarbeid vil være en forutsetning for at Geno skal lykkes opp mot disse driverne.

SWOT analyse av et sammenslått Geno og Tyr

Vi har foretatt en analyse av styrker, svakheter, muligheter og trusler i kontekst av hvor selskapene står i dag, analysen av hva som skjer rundt oss og hvordan vi må møte fremtiden for å levere best mulig og mest mulig lønnsomt inn i markedet.

<p>Styrker</p> <ul style="list-style-type: none"> • God posisjon i Norge • Kjent merkevare, trygghet for produsent, oppleves som solid • Er en totalleverandør på genetikk • Fornøyde kunder • Utviklet genetikk tilpasset norske ressurser • Dokumentasjon på grovforopptak og fôrutnyttelse • Mange registreringer på individnivå • Høy faglig avlskompetanse med solide fagblader • Solid produktkvalitet med gode resultater i felt • Gode internasjonale forskningspartnere • Dokumentasjon og informasjon om dyr • Stor avlsframgang på NRF - kommet langt med GS • Stor produksjonskapasitet og sterk forsyningskjede • Landsomfattende distribusjonsnett • Strømform avlsverdiregning: BULLIT • Godt planleggingsverktøy i avlsplan • Stort engasjement i medlemsmassen, blant raselag og lokallag • Næringspolitisk arbeid som settes pris på blant medlemmene 	<p>Svakheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Svakt fallende melkeku marked i Norge • Lav semintilslutning på ammekubruket • Krav om genetisk variasjon i avlen medfører import • Behov for å øke inntektene og få flere ben å stå på • Svak salgsorganisasjon • Bruker mye ressurser på inseminerende personell – krevende veterinærdekning • Økte kostnader for å drive avlsfremgangen videre i raskt nok tempo • Begrenset med ressurser både økonomiske og personellmessige (FOU ressurser på kjøttfeavlsområdet) • Liten organisasjon i internasjonal skala, krevende ressursmessig å lykkes internasjonalt • Inntjening i det globale markedet er så langt lav • Behov for betydelige digitale investeringer • Samvirkedistribusjon – skal levere til alle • Avhengig av støtte over Jordbruksforhandlingene og Omsetningsrådsmidlene for å kunne opprettholde avlsarbeidet på kjøttfe
<p>Muligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Synergier i en mer effektiv medlemsorganisasjon • Synergier i salg og markedsføring • Føreffektiv genetikk NRF og kjøttfe • Synergier i avlsverdiregninger • Potensiale i å bygge marked internasjonalt 	<p>Trusler</p> <ul style="list-style-type: none"> • Andre aktører globalt slår seg sammen og vi i Norge blir desimert • Økende konkurranse fra andre aktører • Vi klarer ikke å henge med i konkurransen hva gjelder avlsfremgangen på «våre» raser • Kostnadene ved å drive avl overstiger inntektsmulighetene i det norske markedet (begrenset populasjon å fordele kostnadene på) • Geno kan importere all kjøttfegenetikk som melkebruket trenger • Importvernet på matprodukter i Norge blir bygget ned • Klimapress som rammer etterspørselen etter kjøtt- og melkeprodukter

Oppsummert mener vi det er svært viktig at vi evner å opprettholde en sterk posisjon i det norske markedet ut fra volum og inntjening. Rammebetingelsene for å drive et avlsarbeid som møter storfebondens behov stiller store krav til avlsfremgang som bedrer bondens økonomi, mest mulig ressurseffektiv drift i alle ledd og klare prioriteringer mot kommersielle mål. Dette utfordrer etablerte strategier, strukturer, kultur og måten vi driver avlsarbeidet og vår virksomhet på.

Geno sitt avlsarbeid på NRF kan dokumentere stadig høyere avlsfremgang, og rekord ble oppnådd i 2023 med 6 poengs fremgang. Fremgangen kommer som følge av en ambisiøs og nødvendig

avlsstrategi. Kostnadene knyttet til å drive dette avlsarbeidet har økt de senere årene som følge av innføring av embryo program, føreffektivitet og metan prosjektet i avlsarbeidet for å nevne noe.

Med dette som bakteppe vurderer vi at et felles Geno og Tyr må ta inn over seg rammebetingelsene som ligger rundt oss, og rigges på en slik måte at konkurransekraft og kommersielle mål må være førende.

Kunder og marked

Det norske markedet er redusert i omfang med antall medlemmer og antall inseminasjoner. For året 2023 var det 7.720 medlemmer og totalt 401.000 inseminasjoner. Det var en økning på 37 prosent som benyttet seg av kjønnsseparert sæd, og tilsvarende økning på kjøttfe var på 9 prosent. 75 prosent av salg av kjøttfe går inn på mjølkebruket.

Vi ser at våre kunder ønsker mer fleksibilitet i valg av genetikk og semintjeneste. Flere kunder skaffer seg egen beholder hvor de da kan kjøpe de oksene de mener er riktig å bruke i sin besetning. At flere og flere anskaffer egen beholder fordrer mer av oss som leverandør. Flere og flere ønsker også å utøve inseminasjon i egen besetning. I dag utøves avlsplanleggingen i besetningene av avlsrådgivere i Tine.

Vi har i 2023 intervjuet storfe- og melkeprodusenter om utfordringer, fremtid og forventninger. Hovedpunktene fra disse samtalene:

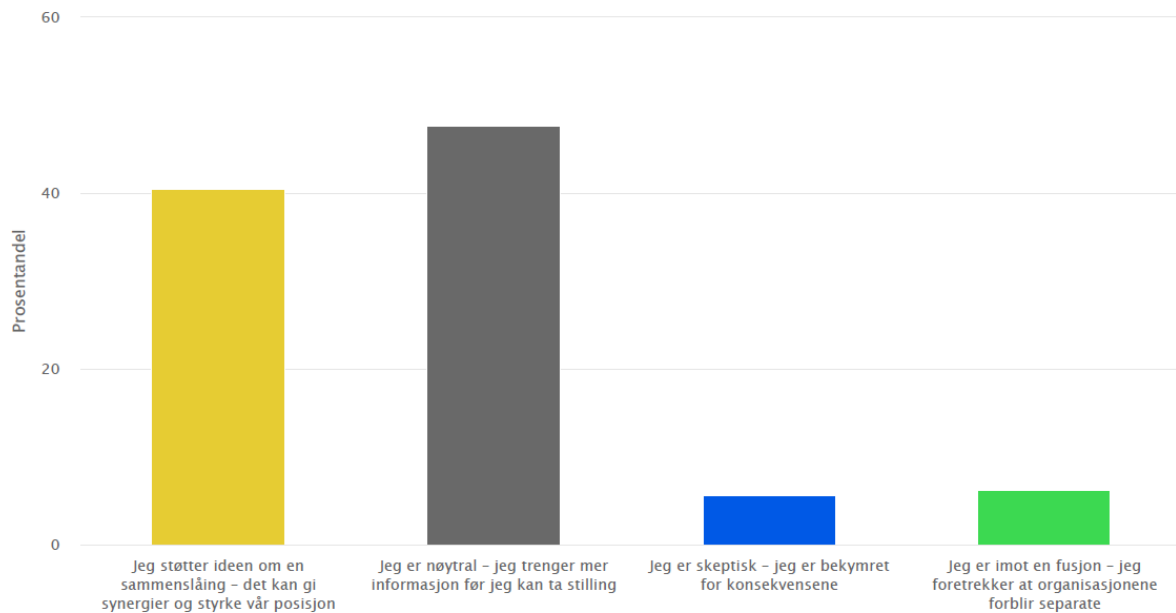
- De er bekymret for fremtiden og uforutsigbarhet tilknyttet variabler i klima, endringer i pris- og kostnadsutvikling, løsdriftskrav, forbruker skepsis (rødt kjøtt og kostholdsråd) og opplevd svak lønnsomhet.
- De ønsker å bevise at kjøtt- og melkeproduksjon i Norge er bærekraftig.
- De ønsker å bidra til norsk mat og føler stolthet.
- De har lite fritid, mye å forholde seg til, apper, rådgivere, mange aktører rundt bonden.
- TYR og NRF bonden ønsker begge sikkerhet i verdiene ved valg av genetikk til sin besetning.

Vi har gjennomført en spørreundersøkelse i februar hvor vi spurte om kjøttfesemin og forventninger til egenskaper, dokumentasjon, pris og synspunkter rundt en mulig sammenslåing av Geno og Tyr.

Undersøkelsen fikk en oppslutning på 20% med 1.300 svar. 66% av respondentene drev ren melkeproduksjon, 16% drev med melkeproduksjon kombinert med ammekuproduksjon og 18% drev spesialisert ammekuproduksjon. Undersøkelsens resultater oppsummert er som følger:

- De tre egenskapene som produsentene oftest ser etter ved valg av kjøttfegenetikk er lette kalvinger, bedre tilvekst og høyere slakteklasse.
- På spørsmål om pris påvirker valget av kjøttfegenetikk svarer 53% at pris er viktig, men at genetiske egenskaper også er en faktor, 38% velger genetiske egenskaper uavhengig av pris og kun 9% sier at pris er avgjørende og dermed alltid velger det billigste alternativet.
- På spørsmål om hvor viktig det er at genetikken er *tilpasset* norske forhold svarer 68% at dette er svært eller veldig viktig, kun 8% mener det er mindre viktig eller ikke viktig i det hele tatt.

På spørsmål om holdningen til en mulig sammenslåing av virksomhetene i Geno og Tyr er 40% positive, 48% nøytrale og 12% enten skeptiske eller ønsker at organisasjonene forblir separate.



Verdiløfte

Et sammenslått Geno og Tyr må levere på det som gir verdi til våre kunder. I samarbeid har vi utformet et verdiløfte som følger: «Genetikken og kompetansen vår skal hjelpe kundene å oppnå bærekraftig og lønnsom produksjon gjennom dokumentert merverdi.»

I vår dialog har Tyr et sterkt ønske om å inkludere «arbeid for bedre rammebetingelser for storfefondene» i et verdiløfte. Bakgrunnen for dette er Tyr sin rolle i politikkpåvirkning for å sikre best mulig rammebetingelser for ammekuproducenten. Fra Geno sitt perspektiv mener vi dette arbeidet må være av begrenset omfang og dekkes gjennom en medlemskontingent og ikke over de inntekter som selskapet oppnår gjennom seminprisen i markedet. Semininntektene skal dekke avlsarbeidet og driften av et effektivt avlsselskap. Konkurransen i markedet driver press på prisene, slik at det ikke er rom for å prioritere semininntekter til denne aktiviteten.

Salg og relasjonsbygging

Gjennom egne selgere i markedet, rådgivere og inseminerende personell skal vi tilføre verdi og pleie relasjoner med kundene. Kurs og rådgivning skal formidles gjennom fysiske og digitale kanaler. Et sammenslått Geno og Tyr må omprioritere mer ressurser til salg og kundeoppfølging.

Sentralt i dette står:

- Egne selgere som jobber inn mot nye kunder og nysalg.
- Et avlsrådgiverkorps som skal følge opp og sikre innsalg til eksisterende kunder og kunder som blir henvist fra andre, herunder avlsplanlegging, GS strategi, rådgivning på raser, kryssinger mm. I dag ivaretar Tine rådgiverne denne rollen, og vi jobber nå sammen med Tine for å organisere opp dette arbeidet på en ny og bedre måte.

- Inseminørene som avlsplanleggere og som produkt rådgivere ut fra hele Geno sin portefølje
- Et kurs- og kompetansetilbud som skal hjelpe våre kunder å ta gode beslutninger i sin drift.
- Ny distribusjonsmodell i de mest dyretette områdene i Norge (er under utredning)

Områder med synergieffekter ved et sammenslått Geno og Tyr

Salgsfremmende aktiviteter

Geno ivaretar salgs- og distribusjonsarbeidet på vegne av Tyr i dag. En modell som ivaretar et helhetlig arbeid på dette området, vil kunne utnytte de samlede ressursene som begge organisasjoner bruker på dette mer målrettet. Samlet ressursbruk til markedsarbeid er vurdert til omkring 1,5 millioner kroner. Arbeidsforbruk er ikke inkludert i denne kostnaden, da funksjonen i begge organisasjonene har overlappende funksjoner med andre, og det er vanskelig å sammenligne mellom organisasjonene.

Ved en evt sammenslåing av selskapene er det forventet innsparinger knyttet messer og utstillinger, annonser og profilering, utvikling av markedsmateriell (inkludert oksekatalog) og drift av digitale flater. Anslått innsparing er omkring 0,4 millioner kroner.

Fagblad

Buskap og TYR-magasinet er en del av kostnadene til kommunikasjon. Med innkreving av abonnement og annonseinntekter er det vurdert et samlet overskudd på omkring 2,5 millioner kroner. Administrasjonskostnader er ikke inkludert i dette beløpet, men det er noe usikkerhet i forhold til fordeling på andre oppgaver. Dersom det tilpasses til et blad vil det være innsparinger knyttet til trykking og utsending, og noe på administrasjon og produksjon. Samtidig vil annonseinntekter reduseres dersom antall blad reduseres da mange av annonsørene er felles. Ut fra dette kan det ikke påregnes særlig effekt av endring fra ett til to magasiner. Andre kostnader knyttet til kommunikasjon er utarbeiding av nyhetssaker på nett, og utsending av pressemeldinger. Vi forventer at vi kan spare kostnader tilsvarende 0,5 millioner kroner.

Administrasjon og ledelse

TYR kjøper tjenester fra Geno innenfor IT og regnskap, og samt produksjon, salg og distribusjon av semin. Det må forventes synergier innenfor administrasjon og ledelse samt kostnader knyttet til koordinering mellom organisasjonen for kjøp av tjenester. Fakturering mellom organisasjonene bortfaller også.

TYR og Geno møter i mange organisasjoner og fora som to organisasjoner i dag. Det vil være effektiviseringsgevinster ved at det er bare en organisasjon som møter. Dette gjelder blant annet møter i faglagene, Norsk landbrukssamvirke, Helsetjenesten for storfe og andre fora innenfor landbruket. Innspill og høringer er også en del av felleskostnader som organisasjonene har i dag. Det kan også forventes innsparinger innenfor ledelse og administrative oppgaver.

Ut fra dette må det antas at det er effektivisering i administrative oppgaver. Vi forventer et potensiale i størrelsesorden 0,5 til 1,0 millioner kroner i reduserte kostnader.

Medlemsorganisasjon

Det er gjennom arbeidet avdekket betydelige synergieffekter gjennom en felles medlemsorganisasjon, som betjenes med digitale fagmøter, og lokale møteplasser. Geno har behov for å fornye medlemsarbeidet og effektivisere dette, herunder også kutte kostnader. Dagens kr 1.600.000 som vi betaler til Tine for samarbeid på medlemsiden har vi behov for å effektivisere og redusere kostnadene knyttet til. Vi trenger å allokere disse midlene inn på andre områder hvor de gir større merverdi.

Samlet ressursbruk til medlemsorganisasjonen i TYR og Geno er anslagsvis omkring 9,5 millioner kroner. Dette inkluderer kostnader til styret, årsmøte, valgkomite, kontrollkomite, og andre møter i organisasjonen. I tillegg til dette overføres omkring kr 600.000 til lokallagene i TYR direkte fra medlemskontingenten. På grunn av overlappende funksjoner er administrasjon en anslått del av den oppgitte kostnaden.

Nedenfor er oversikt over kostnader til medlemsarbeid i de to organisasjonene:

	TYR 2022		Geno 2022
Sum personal	897 669	Sum administrasjon	2 000 000
Sum styret	1 224 515	Sum styret	1 792 300
Sum ledermøtet	346 783	Sum lokal medlemsorganisasjon	362 667
Sum økonomiutvalget	15 081	Sum kontrollkomite	74 986
Sum årsmøte	311 103	Sum valgkomite	215 450
Sum valgkomite og kontrollkomite	18 493	Sum årsmøte	552 507
Avlsrådet	31 268	Sum betaling Tine	1 600 000
Sum	2 844 912	Sum	6 597 910

Hvordan en ny medlemsorganisasjon skal se ut må eierne samle seg om og utrede med utgangspunkt i et mulig årsmøtevedtak om å starte en prosess rundt sammenslåing. Uansett modell må vi forvente innsparing knyttet til administrasjon. Videre vil det være redusert ressursbruk til sentrale ledd i organisasjonen (styret, årsmøte, valg- og kontrollkomite mm). Foreløpig vurdering er at samlet ressursbruk vil kunne reduseres med omkring 2 millioner kroner.

Forsyningskjede

Det er gjennom arbeidet klarlagt rutiner og samspill mellom Forsyningskjeden og Tyr. Det praktiske samarbeidet fungerer nå godt etter disse rutinene, og Geno drar nytte av å leie ut binger til Tyr sine okser som står i produksjon, samt leieprodusere både konvensjonell og kjønnsseparert Y semin og X semin på kjøttfe. I dimensjoneringa av nytt fjøs ble det lagt inn plass til 20 okser fra Tyr. I 2023 har vi hatt en bestilling på 8000 strå med y-semin og 1200 strå med x-semin. Dette har vært svært viktig for oss for å opprettholde produksjon på KJS-lab. Høsten 2023 utgjorde bestillingene fra Tyr opp mot 25% av vår KJS-produksjon, og derfor ikke helt ubetydelig. Dersom Geno skulle slutte å oppstalle og produsere kjøttfesemin medfører det et innteksttap på denne leieproduksjonen på 3,9 millioner kroner. Dette har en tilsvarende kostnadsside for TYR, så for et sammenslått selskap så er det ingen gevinst. Vi har dermed ikke regnet noen synergier innenfor dagens produksjonsoppsett.

Ved en eventuell sammenslåing må det utredes nærmere hvordan dyreflyten for kjøttfe skal se ut fremover. Utredningen må klarlegge hva som vil være bedriftsøkonomisk lønnsomme grep.

Ut fra ovennevnte blir samlede synergieffekter ved et sammenslått Geno og Tyr i størrelsesorden kr **3,4 til 3,9 millioner kroner**.

Vurderinger omkring modeller for avl på kjøttfe

Det er forskjell på rasene når det gjelder oppslutningen rundt avlsarbeidet, inkludert registrering av egenskaper og bruk av norsk semin. Det er også forskjell mellom raser når en ser på responsen på avlsarbeidet, de genetiske trendene. I tillegg er det forskjell på hvor mye semin som selges.

Krav til dokumentert avlsframgang og konkurranse i markedet utfordrer avlsarbeidet i TYR. TYR har derfor startet et arbeid der det utredes muligheter i avlsarbeidet. Et arbeid utført for fem år siden, Optibiff, pekte på genetisk fremgang ved endring av seleksjon av okser inn til teststasjonen på Staur, og antall raser i fenotypetesten. Dette kan innebære at utvalg av norske seminokser i hovedsak konsentreres på to raser, mens det kan vurderes mulighet for sædtapping av øvrige raser. Det er viktig at de øvrige rasene opprettholder sin registreringsgrad slik at man ved endringer i etterspørsel og endringer i behov relativt raskt kan ta inn andre, eller flere raser til test. Innsamling av genotyping, finansiert av den enkelte produsent, har pågått i lang tid, og det forventes publisering av genomiske avlsverdier i 2024.

TYR mener at det fortsatt er behov for fenotypetest som i dag, men det må utredes om det kan effektiviseres. Inntak til fenotypetest er begrenset til en periode i året, og alle 80 okser i test settes inn og avsluttes på samme tid. Det begrenser tilbud av aktuelle okser, og et løpende inntak hadde gitt økt utnyttelse av kapasiteten. For framtida må det utredes mulighet for løpende inntak som også vil bidra til økt avlsframgang. I tillegg har TYR planer om å forbedre seleksjonen for inntak til fenotypetesten. Det er forventninger til at dette forsterker avlsframgangen ytterligere.

Samlet ressursbruk til avlsarbeidet i TYR er beregnet til i overkant av 9 millioner kroner. En framtidig strategi med fokus på færre antall raser i test, og eventuelt endringer i preseleksjon og rutiner for fenotypetesten forventes ikke å redusere kostnadene, men det er forventet raskere avlsframgang. Optibiff-prosjektet i 2019 estimerte 20-30% raskere avlsframgang ved å redusere fenotypetesten til to raser.

For å styrke konkurransekraften i melkemarkedet vurderer TYR å starte et arbeid med utvikling av avlsverdi for kjøtt på melk.

TYR mottar årlig tilskudd fra Jordbruksavtalen og Omsetningsrådet, som samlet i 2024 utgjør omkring 8 millioner kroner. I tillegg har TYR en gevinst på salg av okser, som varierer mellom år ut fra antall okser og kvalitet på oksene. Gevinsten varierer mellom 0,5 til 1,0 millioner kroner.

Raselagenes rolle

Raselagene er selvstendige enheter som krever inn medlemskontingent fra sine medlemmer. Kontingenten er forskjellig mellom raselagene, men kreves inn av TYR. Innkrevd kontingent føres tilbake til raselaget fra TYR. Kontingenten til raselag varierer fra 300 til 1000 kroner. For å være medlem i raselag må vedkommende være medlem i TYR.

I tillegg til medlemskontingent får raselagene tilbakeført midler fra TYR. Dette er utgjør samlet omkring 200.000 kroner. Hensikten er godtgjørelse for arbeidet som gjøres for rasen og markedsføring av semin. Raselagenes rolle mhp salg og markedsføring er av mindre betydning for totalsalg i dag, enn det var tidligere. Tilbakeføringen er likevel opprettholdt.

Raselagenes rolle for avlsarbeidet er at de deltar i ulike uttak. De involveres i utplukk av kandidater til test, og uttak av semin- og salgsokser etter test. Videre så deltar også raselaget i utvelgelse av prioriterte fedre og de gir innspill på import av semin av deres rase. I stor grad er administrasjonen

og raselagene enige i de vurderinger som gjøres. Ved uenighet er det avlsrådet som eventuelt avgjør. Avlsrådet består av én representant fra hvert raselag.

Avlsrådet møtes to ganger i året, ett fysisk og ett teams, og er et rådgivende organ for styret. De kan møtes oftere dersom det er behov. Sakene er i hovedsak diskusjon om aktuelt om avl, og regelverk knyttet til avlsarbeidet i TYR.

Intern ressursbruk er administrasjon knyttet til innstillinger, dokumentasjon og møter med raselagene. Innstilling og dokumentasjon må lages uavhengig av møter, men det antas at avklaringer og møter med raselagene utgjør omkring 30 dagsverk. Raselagene har ingen administrativ støtte fra TYR sentralt, bortsett fra der administrasjonen deltar med faglige innlegg.

Raselagene deltar i TYRs årsmøte, og utgjør halvparten av årsmøteutsendingene. I tillegg deltar representant fra styret og/eller administrasjonen på raselagenes årsmøter. Årsmøter og andre møter i raselaget belaster raselagets budsjett.

Rollen til og hvordan et eventuelt samspill med raselagene skal være i et sammenslått Geno og Tyr må utredes nærmere.

Alternativstrategi for Geno

Som nevnt innledningsvis er det en mulig løsning på behovet for å tilby det norske markedet god kjøttfegenetikk at Geno kjøper/importerer genetikken. Det har vært kontakt med Dovea i Irland som vi bruker for å levere kjøttfesemin til vårt datterselskap Geno Polska. Foreløpige vurderinger er at de har et relevant avlsarbeid som kan dekke det norske markedets behov. Innkjøpspris for Dovea genetikk ligger et sted rundt 40 kroner pr konvensjonelle dose inn til Geno.

Ved å gå over til en ren importstrategi må vi regne med at vi mister noe volum. Våre analyser viser at med dagens marked og volumer vil lønnsomheten for Geno ved dette alternativet være likestilt, da vi må kjøpe inn mer enn vi selger (svinn), samt at dagens produksjon av kjøttfesæd inngår i Geno sin drift i Forsyningskjeden og er med på dekke noen av Geno sine faste kostnader. Antar vi at markedet vil doble seg til 100.000 enheter, vil importalternativet være 2 millioner kroner mer lønnsomt totalt sett pr år.

Samlet sett vurderer vi derfor at den beste løsningen er å søke sammen og ta ut de gevinster og effekter som vi kan oppnå gjennom dette, og ikke gå over til en ren importstrategi.

Anbefaling

Basert på ovennevnte anbefaler styret i Geno SA at det startes en prosess med den hensikt å slå sammen Geno og Tyr. Prosessen vil inkludere vurderinger omkring forretningsmessige, juridiske, skattemessige, organisatoriske, lovmessige etc forhold som vil være sentrale.

Forslag til vedtak:

Årsmøtet i Geno SA støtter styrets forslag om at det startes en prosess med den hensikt å slå sammen Geno og Tyr og utarbeide en avtale på dette. Avtalen legges fram for et ekstraordinært årsmøte.