

Referat Høstmøte Sørvest, 14. oktober 2025

Sted: Microsoft Teams

Sak 1: Velkommen

Styremedlem Tommy Skretting ønsket velkommen.

47 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 73%.

Produsentlag som ikke var representert: 409 Vik og Balestrand, 410 Indre Sogn, 456 Folgefonn, 628 Nærbø, 633 Dalane, 634 Lund, 665 Østre Agder, 667 Setesdal, 673 Kristiansand og Lindesnes, 675 Midtre Vest-Agder og 678 Lister.

Fra styret deltok Vegard Smenes og Tommy Skretting.

Fra administrasjonen deltok Kristin Malonæs, Cedric Øglænd, Håvard M. Tajet og Agnete Børresen.

Fra valgkomiteen deltok Geir Ståle Støfring.

Fra Tine deltok Jenny Helen Velle.

Sak 2: Geno-informasjon

Administrerende direktør Kristin Malonæs startet sin orientering med å gå igjennom den økonomiske situasjonen for Geno. Markedet, salg og utvikling for resten av 2025 blir spennende. Vi har jo vært i en periode med underskudd på melk, men går nå inn i en fase med overskudd. Dette vil påvirke oss direkte med tanke på seminsalg, så vi følger spent med på situasjonen ut året. Når det kommer til de økonomiske tallene for Geno SA, så ligger vi godt foran budsjett. Dette skyldes godt salg i starten av 2025, men vi er som sagt noe avventende for hvordan året ender. Vi får også med oss en gevinst i salget av Cryogenetics, som betyr ca 5 millioner ekstra inntekt i år. Vi ser av salget at produktmiksen endrer seg, med mer import av spesielt Holstein og kjøttfe. Dette øker varekostnadene våre, så det er mest lønnsomt å produsere egne doser for salg, samtidig som vi skal levere på det kundene vil ha. Vi har hatt mindre kapasitet til å produsere kjøttfesemin hanceller for TYR i år, men vi bemanner opp laboratoriet for å takle dette bedre framover.

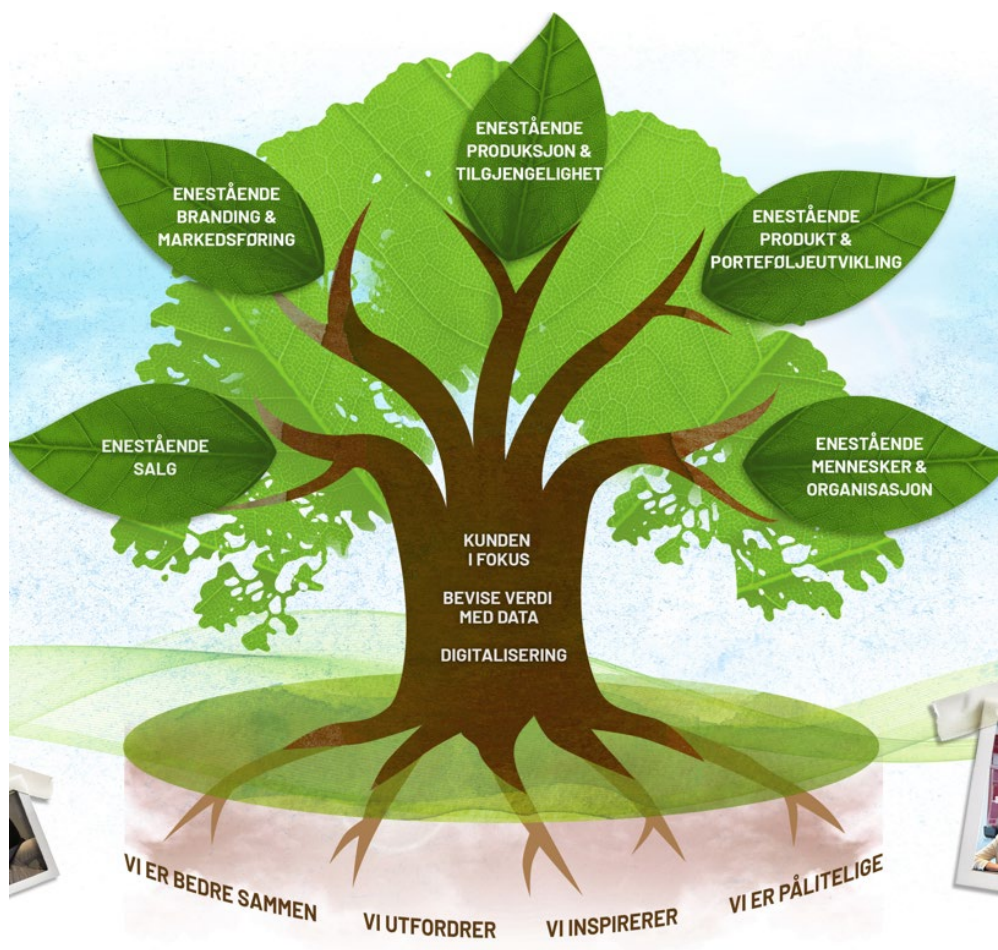
Internasjonalt i Geno Global ligger de volummessig tett opp til budsjett, men verdimessig i minus på grunn av planlagte oppstartskostnader fort vårt datterselskap i Polen. USA går noe i pluss, mens de andre markedene går i null. Vi har slitt litt med å være leveringsdyktige på doser, da oksene som etterspørres er eldre okser som kan være litt mer utfordrende å produsere på. Jobbes med å vri salget over på andre gode okseprofiler.

Spermvital leverer sterkt positivt resultat, solide og gode tall. De har god utnyttelse av sine ressurser, og 85% av deres virksomhet er eksport. De har også startet opp et spennende arbeid med å kunne tilby Spermvital på andre raser som bøffel og hest.

Geno og TYR. Geno sa opp vår avtale med TYR for å reforhandle den. Samtalene om sammenslåing er lagt på is, og det jobbes med å framforhandle en ny avtale. Målet har vært å få til en avtale som gir oss tilstrekkelig fleksibilitet som markedet etterspør. Med dokumentert

genetikk, til riktig pris. Vi vil fortsatt importere genetikk fra andre selskaper for å ha et godt varesortiment. Pris er så klart et viktig moment for å dekke produksjonskostnader, men også å sette riktig pris i markedet. Det er mål om å få signert avtalen innen kort tid.

Geno har startet en ny strategiprosess, da vi ser markedet endrer seg, og vi må være rigget for å møte framtida. Det norske markedet er stabilt, og noe fallende i framtida. Skal Geno klare å holde trykket oppe på avlsarbeidet på NRF, trenger vi flere doser å dele kostnadene våre på, så salget må økes. Her blir det internasjonale salget svært viktig. I prosessen er det utviklet et strategi-tre som skal si hva vi skal jobbe med fram mot 2030. Treet symboliserer at dette er et arbeid som henger sammen, og de viktigste fokusområdene for de kommende årene.



Videre i møtet gjennomgikk organisasjonskonsulent Agnete Børresen planene for markedsuka i Nord, uke 44. Oppfordring om å melde inn møter til medlemssjef Siri Wangberg innen 16.oktober. Videre gjennomgikk Agnete tidspunkt for markedsuker i 2026, samt en oppfordring til å melde seg på Geno sin konferanse «Fjøs og finans» som foregår i november.

Det var ingen spørsmål eller kommentarer til sak 2 i møtet.

Sak 3: Markedet i Norge i «ny drakt» - Distribusjon

Prosjektleder Cedric Øglænd orienterte i møtet om det distribusjonsprosjektet til Geno. Med alle endringer som skjer i markedet, har Geno startet et arbeid rundt distribusjonen vår i Norge. Det er et stort sortiment som leveres ut, det skal ut til riktig tid, og i riktige beholdere. Vi har i dag et veldig høyt svinn, som utgjør en stor kostnad, og det gjør at vi må se på mulighetene for å kunne produsere og distribuer bedre. Endringer i markedet som at flere produsenter kjøper egne beholdere utfordrer dagens sædruter. I de mest dyretette områdene har vi startet opp «Geno på tunet» for å svare ut dette behovet, men disse endringene krever at vi må se på endringer i hele landet. På sikt skal vi ha kontinuerlig utsending av okser, altså at det sendes ut doser så fort oksene er i produksjon, det skal ikke ventes på at oksene har produsert et visst antall. I tillegg utvikler den digitale verden seg fort, og Geno må oppdatere våre IT-systemer for å kunne svare på morgendagens muligheter og utfordringer. Vi har ikke landet endringer enda, men vi har gjort oss noen tanker vi trenger tilbakemeldinger på.

Våre medlemmer er ikke helt fornøyde med dagens opplegg, da det ikke er godt nok samsvar mellom avlsplan og innhold i beholder, flere beholdere i områder gir vanskelig oversikt, og at det er dårlig tilgjengelighet på REDX og Spermvital. To sentrale mål vi ser for å lykkes med en endring i framtida vil være at produsenten foretar bestilling selv, og at avlsplan baseres på innhold i beholdning til kunde. At produsenten skal bestille dosene selv vil kreve en stor omveltning, men vil gjøre en stor forskjell for svinn og produksjon. En slik bestilling vil kreve tett oppfølging for å sikre at alle får bestilt det de trenger. Dette kan gjøres ved at produsent bestiller i Geno avlsplan selv, at avlsrådgiver/planlegger eller inseminør bidrar med bestilling, og/eller kundestøtte fra Geno for oppfølging. Helt sentralt med support for å få en god overgang til ny modell. Det jobbes med det praktiske rundt dette og plassering i beholdere, om det er feltbeholder, «grendebeholder» eller i produsenten sin egen beholder. Fordel å fortsette med dagens feltbeholdere, sikrer et viktig bindeledd mot inseminørene våre. Da vil disse beholderne kun inneholde produsenteide doser, men vurderer om det bør være et lite reservelager i tillegg.

Kontinuerlig utsending blir som sagt en viktig del, da spesielt til å redusere svinn vi har i dag, da oksene vil brukes bedre opp enn når de går ut i puljer i dag. Mener det er tre fordeler med dette; økt avlsframgang, økt kundetilfredshet og økt utnyttelsesgrad. Gjennomføringen blir avgjørende, man må sørge for gradvis innføring, sørge for å ha «alle» med på laget, samt at det må være mulig for produsent å kunne korrigere egen varebeholdning. Det er flere fordeler og ulemper med den skisserte løsningen som blir viktig å jobbe med framover. Dette er som sagt ingen fasit eller noe som er avgjort enda, men arbeidet er i gang, og dette er tanker vi har gjort oss så langt. Målet med dette arbeidet er at produsentene skal bli veldig fornøyde, sikre for en god sømløs kjøpsopplevelse. Håp om at dette skal fungere bra!

Innspill og spørsmål sak 3:

- Høres fint ut med system med å bestille egne doser. Vi som har små besetninger med konsentrert kalving, hvordan vil det slå ut når det plutselig blir dobbeltinseminasjon? Med tanke på at man kan da ha for lite doser, når man har bestilt et visst antall?
 - o En anbefaling vi må komme tilbake til, da vi er tidlig i stadiet i arbeidet. Vi må også komme med en anbefaling på antall doser som må bestilles. Omløpstall viser 1,7 doser per drektighet.

- Med tanke på oss med egen beholder, vi tar all risiko med svinn selv. Hvorfor skal vi da betale lik pris som de som kun bruker semintekniker/veterinær? Vi betaler dunken og nitrogen selv, og står ansvarlig for svinnet. Vi har rekordstor avlsframgang på papirer, men når jeg kjøper en okse jeg vil bruke om tre måneder som går fra 45 til 25 i avlsverdi i mellomtiden, blir jeg selv sittende igjen med å betale for svinnet.
 - o Svar Geno: Risikoen dere tar går på hvor mye produkter som bestilles, og om det er nok nitrogen. Katastrofalt hvis man går tom for nitrogen. «Geno på tunet» kan være en form for bistand her, i de områdene det gjelder. Kan ikke svare på dette med samme pris som for tekniker eller veterinær, må komme tilbake til det. Tar jo mer risiko på svinn selv, så klart, samt nitrogen. Kommer også fram at de med egen beholder er mest fornøyde.
- Dosene bør vel forhåndsbetales som ved spesial-bestilling for å unngå svinn?
 - o Kommentar Geno: Ja, sånn det er tenkt.
- Blir fort dyrt hvis man skal ha riktig okse til riktig ku, og ha ekstra doser i tillegg.
 - o Svar Geno: Ikke sikkert det blir dyrere enn i dag, hvis det betyr samme antall doser som i dag, vil ikke det øke kostandene.
- Innhold i beholder fungerer sånn passe i dag. Nå skal da hver bonde ha sin del av beholderen, trenger da et logistikk-system som skal fungere. Regnskapet i beholderen, betyr at hver enkelt bonde må være ganske «på», ettersom dosene skal betales på forhånd. Hvordan skal dette fungere i praksis?
 - o Svar Geno: Ja, det betyr stor endring. Må være stor påpasselighet rundt hvem som eier hvilke doser. Dette er et system som må tydelig forbedres. Og Geno må vise hensyn, og ta med inn i dette arbeidet.
- God ide, men ser da at svinnet blir flyttet over til bonden med denne modellen, da de må eie dosene selv. Bestiller jo ofte litt mer. Liker at avlsplan kan stå i samsvar med hva man har i egen beholdning.
 - o Svar Geno: For de med egen beholder blir det som i dag, da de har ansvar for doser og nitrogen. Men de som har feltbeholdere vil ikke stå ansvarlige for svinn i den dunken, det vil Geno stå for.
- Hvis jeg forstår deg rett, betyr det at vi skal bestille doser til alle våre kyr. Da vil vi bestille de som passer best til våre dyr. Men hvis vi har omløp, kan jeg da bestille nytt til det? Omløp skjer jo. Har egen dunk i dag, bestiller beste doser til beste kyr, og kjønnsseparert kjøttfe, men bruker inseminør-beholdere i tillegg ved omløp. Men hvis vi skulle ha bestilt alle disse dosene selv, vil det ikke være noen reserve? Vi blir ikke fornøyde hvis vi må bestille dobbelt opp til alle kyr, det blir dyrt.
 - o Svar Geno: Du tenker på en buffer? Det er også et tema vi diskuterer, ikke helt svar enda, men vi ser behov for en reservebeholdning i feltbeholdere for å kunne fange opp dette. Geno på tunet i dag, har vi med noen ekstra doser av spesialdosser, hvis noen har glemt å bestille. Bufferlager må sikres. Må sikres å ha nok produkt tilgjengelig.
 - o Kommentar Geno: Bra med aktive og gode spørsmål. Har vært hos Vexa i Sverige som har hatt denne modellen i mange år. De har også flere eierinseminører (95%). De har en fin kunde-prosedyre hvor kundene blir fulgt opp i forkant med telefoner og rådgivning, for å bestille riktig dose. En dose kjøpt, er ikke en dose tapt. Må sørge for å unngå for mye skreddersøm, vi skal gjøre alt vi kan for at dette skal bli en god løsning for alle.

- M med denne løsningen skal avlsplanen kjøres mot hver sin beholdning. I det man skal bestille må det være mulig å kjøre en form for avlsplan for å se hva som man bør bestille?
 - o Svar Geno: Ja, det blir det.
- Tror det er stor spredning i hvor stor bruk det er av avlsplan. Må passe på at alle henger med på dette, tror dette vil være en stor overgang, spesielt for de som aldri har logget inn i avlsplan. De som sier at inseminør bare må ta en okse.
 - o Svar Geno: Dette er vi klar over, så det hensyntar vi i arbeidet, med bistand rundt bestilling for de som trenger det. Enten via avlsrådgiver/planlegger, eller oppfølging fra oss.
- "Grendebeholderen" må jo være et supplement til dagens ordning, ikke en erstatning.
 - o Svar Geno: Tenkt erstatning der det er flere inseminører som kjører samtidig. Være med å danne grunnlaget for de produsentene i samme område.
- Tenker det ikke er krise hvis man ikke får førstevalget på omløp. Har man doser liggende som kan være et greit alternativ, så er det greit. Gjør kanskje at man bestiller noe ekstra, men de kan jo alle brukes. Føler ikke det er en problemstilling.
- Blir utfordrende å bestille Spermvital-doser, antall og okser, når det ikke er noe man planlegger å bruke på forhånd.
 - o Svar Geno: Usikker på dette i praksis, men vi tar med oss dette inn i det videre arbeidet.
- Geno har mange baller i luften, mange systemer. Legge opp et enkelt system som alle forstår. Målet er vel å redusere svinn, blant annet, så da kan det ikke være for mange løsninger som gjør at det blir vanskelig å følge.
 - o Svar Geno: Må være enkelt nok for alle. Tine viser prognose om halvering av antall produsenter innen 2034, noe vi må ta med oss. Flere vil nok ha egen dunk. Må ta dette innover oss, i tillegg til en kombinasjon med feltbeholdere, som fungerer enkelt og bra.

Sak 4: Markedet i Norge i «ny drakt» - Ny eierorganisasjon

Styreleder Vegard Smenes orienterte i møtet. Som vi har vært inne på tidligere, jobber vi med strategi og vi ser mot 2030. Vi utfordres på økt konkurranse fra andre aktører og raser. Posisjonen vår i Norge er god, men vi må jobbe for å beholde denne, i tillegg til at vi må jobbe med å øke totalsalget vårt, hvis vi i Norge skal fortsatt kunne kjøpe god genetikk til god pris. Dette betyr også at vi samtidig ser på organiseringen av vår eierorganisasjon, og ser oss nødt til å tenke nytt der også. Tillitsvalgte kan bidra til å jobbe med dette, for at vi skal jobbe sammen. Kan dette være et godt redskap for å få til dette framover, ved å være et sterkt samvirke med fokus på samvirkeavl. Handler da om å nå flere, tillegg til vise bondenytte i hverdagen. Vi må ha et system som fungerer rundt oss, og tillitsvalgte kan være med å påvirke dette. Handler også om at Geno må ha et kommersielt fokus, i Norge og internasjonalt. Hvordan skal vi få til dette framover. Viktig å se på verdi og behov som stikkord. Vegard gjennomgikk plansjene med fokus på hvordan få til en attraktiv eierorganisasjon om engasjerer og inspirerer, skape fellesskap for læring hvor produsenter kan dele erfaringer fra egen drift og bruk av Geno-produkter. Tilknytningen vår til Tine blir også viktig framover, og det er ønskelig å utvikle og gjøre dette enda bedre. Produsentlagene er fortsatt gode møteplasser, og er et viktig kontaktpunkt videre.

Hovedpunkter i ny organisasjon handler i stort om å endre tittel til eiertillitsvalgt fra årsmøteutsending, og at vervet vil bli mer omfattende. En to-leddet organisasjon hvor Geno-kontakter utgår som verv. Samme med endring rundt avtalen med Tine, om endringer til å vri midlene til mer riktig ressursbruk. Dagens rolle som årsmøteutsending endres til «eiertillitsvalgt», og vil få en sentral rolle i ny organisering. Fokus på å skolere de tillitsvalgte for å kunne være en ressurs ute i eierorganisasjonen og markedet. Det må lages et årshjul med faste møtepunkter. Valgkomiteen får også en sentral rolle i ny organisasjon. Viktig å sikre at de har gode møteplasser for å sikre innspill til aktuelle kandidater til sitt arbeid. Står i dag at valgkomiteen skal samarbeide med lokale valgkomiteer, noe som ikke har fungert så godt i dag, så må sees på nye måter for dette arbeidet. Skal vi lykkes med å ha en toleddet organisasjon, er vi avhengige av folk som ønsker å bidra. Ulike kanaler kan brukes for informasjon og inspirasjon.

Hovedmålene for ny eierorganisasjon er nå ut, profesjonalisere og engasjere flere. Avlsarbeidet til Geno og NRF er noe som vi driver med sammen. Suksessoppskriften har vært å dra i samme retning. Så hvordan kan vi gjøre dette bedre framover? Stor konkurranse om bondens oppmerksomhet. Må tydeliggjøre viktigheten av det som blir gjort på eget bruk og i fellesskap, for å få bonden til å profesjonalisere seg og bruke verktøyene Geno kan tilby. Trenger engasjerte folk som er villige til å gjøre en jobb.

Veien framover. Viktig å bruke tid og få inn gode innspill. Høstmøtene er vi nå i gang med. Sendes ut en høring, fra 22.okt til 20.nov, til alle produsentlag og at det legges på geno.no for å sende innspill som enkeltmedlem. Vedtak om endring av eierorganisasjon i 2026, bruke året på å utforme, igangsetting fra 2027.

Innspill og spørsmål sak 4:

- Høringsperioden avsluttes 20.november, mange produsentlag har julemøter senere enn dette. Burde vært dratt ut til 10. desember for å kunne ta opp temaet der. Kort frist med 20.nov.
 - o Svar Geno: Det tar vi med oss.
- Tenkte på at mye av Geno sin info skal gå igjennom Tine sine produsentlag. Jeg tenker da på Q-produsenter. Hvordan skal vi nå ut til dem?
 - o Svar Geno: Slik det er i dag, vil produsentlagene i Tine være en viktig del av medlemsorganisasjonen i Geno også videre. Men jo mer aktivitet vi kjører for oss selv på ulike kanaler, jo enklere er det for oss å nå alle medlemmer, uavhengig av meieri og dyreslag (melk eller kjøtt). Tenker dette skal bli bedre i framtida, for de som ikke er med i Tine. En eiertillitsvalgt er løsrevet fra AU i produsentlagene. Da vil denne tillitsvalgte også kunne ivareta Q-produsenter i sitt område. Mener det vil bli en forbedret modell for denne gruppa.
- Viktig at denne prosessen er godt forankret, på godt spor. Enig i å utvide fristen til 10.desember for å få innspill. Intensjonen er vel å spare penger, og når man da ikke skal ha Geno-kontakter, men nå ut til årssamlinger, må man se på alternativer. Enten kan den eiertillitsvalgte være med i produsentlag nært seg selv, eventuelt spille inn en video som kan vises i de lagene som personen er fadder for. Bidrar til eierskap. Viktig med dialog mellom eiertillitsvalgt og produsentlag, sørge for toveis kommunikasjon, og kunne ha dialog begge veier. Viktig med lokal forankring. Det finnes mange konkurrenter der ute, da må Geno være best på alle plan. God kommunikasjon blir viktig!

- Svar Geno: Tar med oss forslagene. Angående spesifikk person i AU krever dialog med Tine, for å finne ut hva det blir til.
- Engasjement rundt Geno som organisasjon. Kalvemønstring, få det opp og fram igjen, hadde vært kjekt!
 - Svar Geno: Absolutt. Ulike måter dette løses på. Det har blitt mer fokus på smittevern, men finnes løsninger på dette. Viktig å skape engasjement fra de er små.
- Hva skal til for at du i dag som Geno-kontakt, vil ønske å være med videre og tatt en sånn rolle som eiertillitsvalgt? Hva må vi legge til rette for at du skal ta en slik rolle?
 - Eiertillitsvalgte skal serve mange produsentlag, handler om tid. Samme tillitsvalgte i Bondelag, Tine, Geno og andre medlemsorganisasjoner. Skal vi få enda en med Geno, blir det ofte de samme folkene vi «bruker opp», da det er begrenset antall bønder som kan ta på seg større verv. Ikke nok tid.
- Tenker på det redaksjonelle arbeidet som foregår med flatene Geno er aktive i, Buskap, podcaster osv. Hvordan arbeides det med å saker og vinkling osv? Hadde vært interessant å få mulighet til å komme med innspill til det redaksjonelle, for å skape mer engasjement og dele.
 - Svar Geno: Kan vi klare å få marked og organisasjon til å gå hånd i hånd, vil man kunne bruke disse kanaler til å belyse og få ut behov Geno som bedrift har, men også belyse temaer som eierorganisasjonen er opptatt av. Jobbe tettere sammen. Absolutt noe vi må ta med oss videre.
- Viktig at man klarer å ta eierskap til formidling. Geno har mye positivt å formidle. Viktig når man har mye konkurranse, formidle sikkerhet, og stor avlsframgang og annen utvikling. De som er med andre i en diskusjon om genetikk, så må det være tydelighet rundt at Geno er best på genetikk.
- Det må legges opp til at det skal være enkelt, ha stoff til presentasjoner. Gode plansjer man kan presentere. Synes det er gjennomgående med avl, langsiktig ting framover. Vanskelig siden ting kan skyldes andre ting enn bare avl, kan være andre ting som påvirker at ting har blitt bedre. For mange er det økonomi som ligger bak, ikke interesse. Må ha økonomisk oppdaterte tall for å vise hvorfor man bør bruke tilbudene Geno har, vise regnestykke som bygger opp under dette.
 - Svar Geno: Inne på noe viktig. Noe vi må ta med oss videre. Det å gjøre ting såpass enkelt at det er lett å gjennomføre er et nøkkelpunkt. Sett opp mot tidsbruk som må legges ned, blir det mer overkommelig. Interessant hvordan bønder rundt oss og vi selv reagerer på avlsstoff og økonomien rundt det. Om det er følelser som styrer valg, eller økonomi. Viktig at Geno spiller på flere tangenter for å treffe flest mulig.
- En ting er å legge fram kunnskap og få den ut, men synes det er vanskelig å få alle til å ta det til seg og ta det i bruk. Mye kunnskap tilgjengelig på ulike plattformer. Men må ha tid til å sette seg inn i det, i tillegg til mye annet man må kunne. Fordel med Geno-kontakter eller lokale, som kan ta det på lokale møter, noen lokalt å ringe, er det en stor fordel i. Vi hadde et medlemsmøte hvor vi hadde gjennomgang i bruk av avlsplan, hvor vi gikk steg for steg sammen om hvordan dette fungerte. Stor spredning i laget, må få med alle.
 - Svar Geno: Da er dere av de flinke til å bruke disse arenaene. Det skiller i dag mye på hvordan Geno-kontaktene fungerer, hva når helt ut. Det å følge opp kunder helt ut gjør bra, hvis eierorganisasjonen kan bidra.

- Hadde nylig et Tine-møte, spurte om dette. Ingen negative tilbakemeldinger på denne foreslåtte endringen. Ble utfordret på hva jeg selv tenkte om det. Tenker dette kan være positivt for Geno å gjøre disse endringene. Kan det løses på en god måte, så det blir bra. Vi som er årsmøteutsendinger nå, må være aktive og sørge for at Geno-kontaktene og produsentlagene får sendt gode innspill.
- Tenker dere flere eiertillitsvalgte eller samme antall årsmøteutsendinger som i dag?
 - o Svar Geno: Ikke ferdig tenkt, trenger innspill på dette. Har behov for å ha et fornuftig antall som møter på et årsmøte, men også et fornuftig antall som skal «klare jobben» ute. Så absolutt noe vi må diskutere. Blir det for mange, så er det vanskelig å dyktiggjøre de på en god måte. for få, for vanskelig for de eiertillitsvalgte å ha dialogen ute. Viktig diskusjon.

Sak 5: Orientering fra valgkomiteen

Geir Ståle Støfring orienterte fra valgkomiteen. Presenterte seg selv først, før han presenterte valgkomiteens innstilling og orienterte om deres arbeid.

Årsmøteutsendinger skal velges først. Valgkomiteen har lagt fram sin innstilling, og det har kommet inn to alternative forslag i øst. Valget foregår fra 16.nov til 1.des. Hver gård har 1 stemme. Vervet trer i kraft 1.januar 2026.

Oppfordring til Geno-kontakter om å være på, og oppfordre alle i produsentlaget til å stemme. Ønsker oss høyere valgdeltakelse.

Gjennomgikk hvem som er på valg, og sa litt om hvordan de tenker når de ser på hvem som er på valg. Presenterte også de som er på valg til årsmøtet i 2026.

Støfring snakket videre om det totale arbeidet valgkomiteen gjør, og ønsket om innspill, for å ha kandidater til å spille på i kabalen som kan legges.

Sak 6: Orientering fra Tine, medlemssjef og avlsrådgiver

Medlemssjef Jenny Helen Velle orienterte i møtet, med fokus på Geno-kontakten og rollen i produsentlaget. Oppfordret til å ta sin plass i laget, og bidra til å dele informasjon om Geno i Teams-kanalen og Facebook. Være en pådriver for aktivitet, og gjøre Geno synlig.

Sak 7: Avlsstrategi mot 2035

Avlssjef Håvard Tajet orienterte i møtet. Orienterte litt først fra siste okseutvalg, et svært bra utvalg, og noe av det høyeste av avlsverdier vi noen gang har sett med tre okser over 60 i avlsverdi. Dette er jo en del av hva denne strategien skal jobbe mot.

De siste 10 årene har genomikk og embryo drevet akselerasjonene i avlsframgangen på NRF med høyere sikkerhet på GS, Kortere generasjonsintervall og økt seleksjonsintensitet. Genetiske trender har også gått i riktig retning. Beholdt fokus på fruktbarhet og melkemengde, bein har også blitt bedre. Melkeegenskapene har også bedret seg, effektiv produksjon av kg tørrstoff. Har klint til med ambisjoner i strategiarbeidet. Vi har 10 års perspektiv inn i denne avlsstrategien. Tenker på hva som skal til for å klare å øke med 8 indekspoeng per år. Dette med genomikk og embryoteknologi står sentralt.

Eksempler på konkrete målsettinger med forbedringer er 1000 kg melk, økt fokus på proteininnhold og fettinnhold. På god vei med kollet-strategien vår. Tar stor nok plass i avlsmålet, og endringene så langt er på vei mot at NRF blir en kollet populasjon på sikt. Av andre egenskaper som kan forbedres er kappa kasein, utmelkingshastighet og genetisk helse (genmutasjoner).

Et tiår med økt framgang på melkeytelse og holdbarhet. Det har kommet tilbakemeldinger på at jureksteriør og holdbarhet har styrket seg betydelig. Fokus på fortsatt reduksjon av jureksteriør som utrangeringsårsak, fra 19 til 15%. Livstidsproduksjon er også ønskelig at økes, og at det opprettholdes nivået på fruktbarhet og helse. Det jobbes også med å involvere føreffektivitet og metan i avlsmålet.

Embryoproduksjon og strategi. Det jobbes med implementering av «50+» strategien for å få enda bedre okser, men dette har stoppet seg litt i påvente av IT-utvikling. Jobber nå med å se på embryoproduksjonen, ved å se på mulighet for økning opp til produksjon av 8000 embryo per år. Målet er å redusere generasjonsintervallet og øke sikkerheten på seleksjonen. GS-testing har hatt stor økning i antall med ny måte å ta ut tester på, oppe i 300 000 totalt nå, og forventer at dette øker videre.

Krysningsdata. Et spennende prosjekt sammen med TYR på kalvingsegenskaper og slakteegenskaper, med mer bruk av kjøttfe på de dårligste NRF'ene. Spennende data på disse kombinasjonen av disse avkommene. Vil kunne gi bedre sikkerhet på NRF, og god kunnskap om hvordan ulike kjøttfaser gjør seg i kryssing med NRF.

Fenotyper: Utnytte robotdata, dialog med Mimiro. Utfasing av Kukontrollen først, og da er det enighet med Mimiro om å jobbe med å få tilgang til robotdata etter det. Håper at dette nå endelig kan skje, etter å ha snakket om det i mange år. Kommer an på pris så klart.

Realitetssjekk. Sette tall på dette. Med denne strategien vil NRF dominere rødrasemarkedet. Vi vil oppnå en avlsframgang som få andre kan klare å skape betydelig merverdi for mjølkeprodusentene. Fokus på realistiske tiltak. Genetisk framgang – øker med 60% fra 5 til 8 indekspoeng per år. Dette vil gi en økonomisk verdiskaping. Økonomisk vil dette føre til økte verdier på 16 000kr per ku per år, ideelt sett. Dette er ikke noe som er vedtatt, men må jobbes med og utarbeides kostnadsbildet. Må regne på dette, jobbe for å finne smarteste måten å gjøre det på, og gjøre økonomisk vurderinger. Ingen endelige vedtak, men et arbeid som er startet for å se på mulighetene.

Hva slags muligheter vil en snn strategi vil en snn strategi utløse? Ku-tallet i Norge opprettholdes eller går ned, og det betyr at Geno sine inntekter går ned. Viktig å beholde markedsandelen i Norge. Globalt, vanskeligere, men større potensiale. jobbe for å dominere rdrase-markedet, spesielt gå inn i markeder der NRF med kollede okser har et fortrinn, noe som ser ut til å bli aktuelt i flere markeder. Holstein forventes å øke enda mer, men de sliter med innavlsproblematikk, der kan NRF være en løsning. Bedre genetikk styrker muligheter for å selge produkter.

Investeringer i dag for å åpne morgendagens markedspotensial. Hvordan øke embryoproduksjon, må se på dette, om det må ha et mellomsteg på 6000. Det må jobbes med å utvide kontraktsbesetninger. Også se på strategiske investeringer og partnerskap for å akselerere vekst. For å finansiere dette må det jobbes med å utrede dette. Og det må utredes ulike scenarier for investeringer, økt inntjening og prioriteringer.

Oppsummert vil dette si at det ikke er noe revolusjonerende teknologi eller andre ting, bare å dra i samme retning på en enda raskere og mer offensiv måte. Styret har ikke vedtatt noe, men fått positive tilbakemeldinger så langt. Teknologisk ny sak som man vurderer å utrede, se på genotyping av embryo. Da kan vi produsere det antallet vi trenger av embryo, og legge inn ferdig-selekterte embryoer. Kan vi gjøre det med samme suksessrate som i dag, kan det bli spennende. Og ser man det i kombinasjon med y-semin, blir det et teknologisk skift. Mer kraftfullt på denne måten, i tillegg til at det tar ned kostnader. Må være trygge på at vi får det til før det settes ut i markedet.

Innspill og spørsmål sak 7:

- Tanke om generasjonsintervallet. Tror du ikke det vil øke med ny distribusjonsmodell? Hvis alle får egen dunk, vil ikke det føre til tregere utsending av nye okser, da mange vil bruke opp doser først?
 - o Svar Geno: Vil anbefale å kjøpe i små doser, for det hele tiden vil komme bedre okser. Kjøp heller mindre antall, for å kunne kjøpe de nyeste. Kontinuerlig utsending vil føre til at utsending kan starte tidligere, enn at de må produsere opp et visst antall doser før de sendes ut.
 - o Kommentar: Håper det kommer klare anbefalinger fra Geno på dette, i kommunikasjonen rundt ny distribusjonsstrategi.
- Flere embryo skal produseres, nevner bygging av fjøs eventuelt. Trengs det flere embryokviger, eller kan det produseres flere embryo per kvige?
 - o Svar Geno: Vi forholder oss til produksjonskapasiteten i dag, trenger i så fall flere kviger. Kan være at vi får større faglig utbytte av teknologien framover. I dag vrakes gode embryokviger på grunn av begrensning per familie. Mener vi kan øke antall kviger uten å senke nivået på kvigene vi kjøper inn. Må se på hva som er behov rundt bygningsmasse. Ofte driftskostnadene i langt løp som er smertefulle. Kan vi heller investere i produksjonen for å ta ned driftskostnader, kan det være lurt, krever presisjon i økonomiberegninger. Krever uansett endringer i bygningsstruktur.
- Det å drive gård og avl. Jakter på de holdbare dyrene. Avlsmessig framgang nå. Det vi tjener penger på i gardsdrifta er riktig dyr, til riktig bruk med riktig kvalitet. Når man ser hva vi vil ha når det gjelder innhold og mengde, fris satsning på innhold. Interessant vending mot Geno sitt behov. Mens gardsnivå-tankene med krysning. Blir interessant i framtida, hvorfor velge bruksdyrkrysning med andre melkeraser, hva jakter de på.

Størrelse, spenelengde eller andre ting, om de kan føres på andre måter. Hva er fokus her og nå, hvordan sy dette sammen med Geno-sammenheng og gardsnivå, sett opp mot alle andre prosjekter man kjører. Hvordan dialog mellom avlsavdelingen og gardsnivå er, blir avgjørende. Send ut spørreundersøkelse e.l., for å høre der.

- Svar Geno: Ikke dumt med en spørreundersøkelse. Har ellers veldig glede av ute på møter, snakke med produsenter, viktig å lytte. Hvordan er deres hverdag på fjøsgulvet, hva skal til for å gjøre endringer til det beste for bonden. Stor tro på dette. Økonomikalkyler blir ikke likt i storfenæringa opp mot andre produksjoner, med tanke på ulikt utgangspunkt. De svakeste punktene våre, hvor må vi styrke NRF'en for å være relevante og ha god nok genetikk.
- Hører at NRF-kua blir ei melkeku. Hvis vi tar vekk kjøtt-delen i avlsmålet, hvor raskere ville framgangen på andre egenskaper gå?
 - Svar Geno: Ikke regnet på det, men kan gjøre det for å se på responsen. Kunne vært en artig øvelse. Kjøtt-strategien nå har vært, på grunn at mange bruker kjøttfe i kryssning inn, er kjøttvekting mindre viktig. Men vil fortsatt opprettholde muskelmasse, for å ikke bli for lik andre melkeraser. Strekk i feltet, noen prioriterer ikke kjøtt, mens for andre er kombikua svært viktig. Dagen vekting er et kompromiss.
- Snakket om avlsframgang. Ser i Tine-systemet så er det mye motstand mot metanhemmere. Geno jobber for å avle på metan også, hvordan ligger dette an? Snakk om å bruke boaver. Noe nytt her?
 - Svar Geno: Bovaer, litt urolig for stemningen, da mange produsenter og forbrukere som er skeptiske. Dårlig stempel trumfer det faglige. Burde lære mer rundt fysiologien internt. Stoler på fagfolkene som sier at dette ikke er noe farlig for folk eller dyr, men vil kunne mer. Virker som det er litt mindre effekt enn ønsket, men det var fortsatt bra, savner effekt på melkeytelse. Metanprosjektet vårt. Vår strategi er ufarlig under forutsetning at vi jobber med foreffektivitet. Påvirker fermentering i vom. Metan kobles mot fordøyelighet og hva som kommer ut igjen. God kontroll på foring i prosjektet, jobber derfor parallelt med disse prosjektene, har trua på det. Med dagens rammevilkår, vil være bekymret for å vektlegge metan for sterkt, da det ikke er noen økonomisk verdi dette per i dag. Bygger avlsverdiressursene, øker GS-sikkerheten på det, jobber for å være godt skodd for framtida. Kommer an på politiske signaler hvordan dette skal jobbes med også framover. Positiv sammenheng mellom foreffektivitet og metan totalt sett.
- Hva sammenheng mellom størrelse på dyr og metanutslipp?
 - Svar Geno: Store kuer produserer mer metan. De må da produsere mye mer melk for å gjøre opp for det negative utslippet. Tar man med slaktedelen, gjøre opp for det også. Ser man på kun melkeproduksjon, vil man ha ei lita nett ku med god produksjon og god forutnyttelse.

Sak 8: Åpen post

- Økonomi, vist at Geno SA ligger godt an totalt på grunn av salget i Norge. Sies at det er bedre margin på NRF-sæd enn importerte doser. Sædpris – betaler vi da for mye? Kostnadskontroll for å ha en så lav sædpris som mulig. Må minne på at vi ikke bare må være fornøyde med et høyt resultat, men at vi må ligge rundt 0, for at dette skal bære seg selv.
 - o Svar Geno: Viktig innspill. Dette er litt av dilemmaet vi sitter i når vi legger budsjett. Vi stipulerer et forventet salg i Norge. Blir det gjort endringer på forholdstallet, vil det automatisk gi endringer i vårt salg. Dette har medvirket at vi har et høyere salg enn budsjettet nå. Samtidig må vi tenke oss hvor nivået skal ligge. Nå med runden vi har hatt med Håvard, hvor mye ønsker vi å legge i NRF'en, investere, for en høyest mulig framgang? Ingen hvilepute for å drive ineffektivt og bare legge på kostnader. En helt reell problemstilling vi absolutt ser på.

Møtet ble avsluttet kl. 14.10.

*Referent Geno
Agnete Børresen*