

Referat Høstmøte Midt, 21. oktober 2025

Sted: Microsoft Teams

Sak 1: Velkommen

Styremedlem Lars Egil Hognes ønsket velkommen.

49 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 80%.

Produsentlag som ikke var representert: 201 Vestnes, 213 Sunndal, 215 Surnadal og Halså, 220 Aure og Smøla, 231 Røros og Holtålen og 267 Indre Namdal.

Fra styret deltok Vegard Smenes og Lars Egil Hognes.

Fra administrasjonen deltok Kristin Malonæs, Hans Storlien, Håvard M. Tajet og Agnete Børresen.

Fra valgkomiteen deltok Anne Sundli.

Fra Tine deltok Aslaug Vevstad Aune.

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.

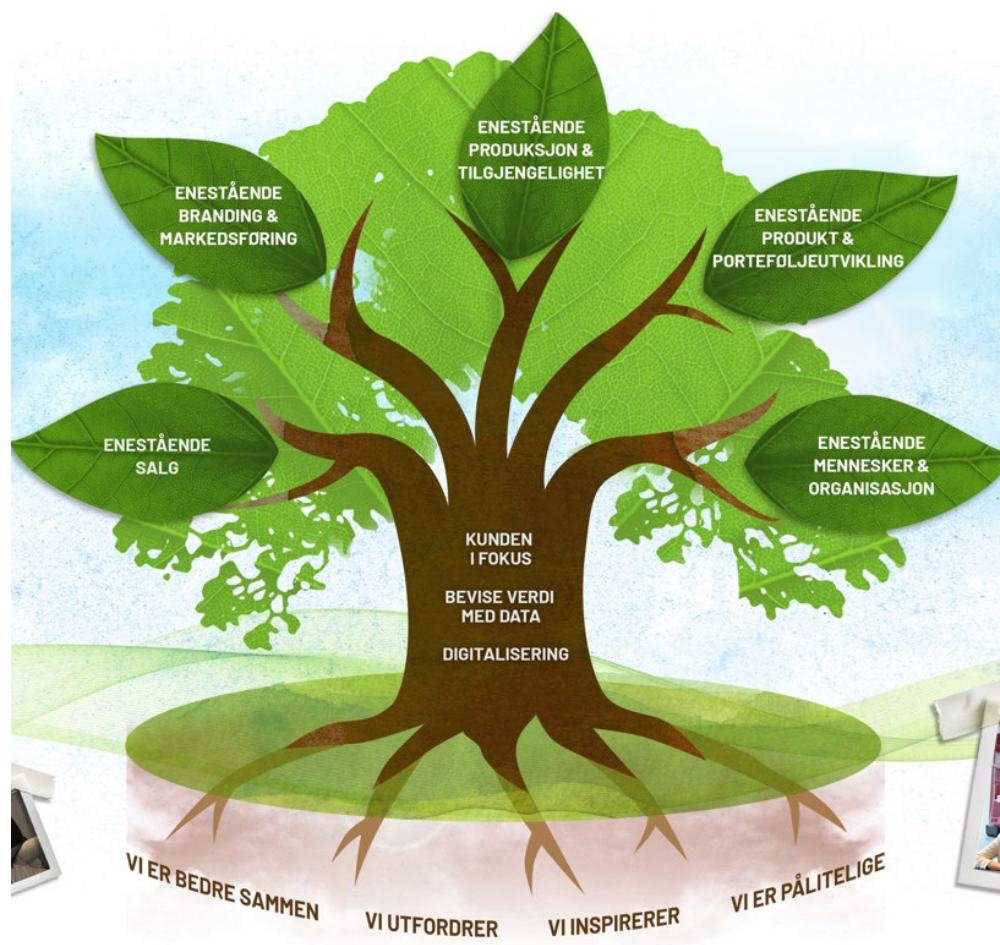
Internasjonalt i Geno Global ligger de volummessig tett opp til budsjett, men verdimessig i minus på grunn av planlagte oppstartskostnader for vårt datterselskap i Polen. USA går noe i pluss, mens de andre markedene går i null. Vi har slitt litt med å være leveringsdyktige på doser, da oksene som etterspørres 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

waresortiment. 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 tidspunkt for markedsuker i 2026, samt en oppfordring til å melde seg på Geno sin konferanse «Fjøs og finans» som foregår i november.

Ingen spørsmål eller kommentarer.

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

Leder for Kunde- og medlemstjenester, Hans Storlien, orienterte i møtet. 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 distribuerer 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 oxen 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. Mye tilsier at vi må gjøre endring.

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. I prosjektet så langt ser vi at framtida vil forandre seg ytterligere rundt dette med egne beholdere. Prognoser fra Tine sier at det blir færre produsenter i framtida, og vi ser at antallet egne beholdere øker. Skal vi klare å levere på det kundene vil ha, ut fra vår store produktportefølje, så er det beste rådet vårt heretter å kjøpe egen beholder. Vil ikke klare i dagens opplegg å serve alt som det er i dag, så det vil i framtida gå i retning av at alle skal ha egen beholder. I dag er det ca 1500 kunder som har egen beholder, og totalt ca 2000 beholdere ute i markedet totalt sett.

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. Ved å kjøre avlsplan på bakgrunn av innhold i beholdningen til kunde, vil det også være med på å redusere svinnet betraktelig, fra over 50% som vi har i dag, til målsetningen om 10% i framtida.

Kontinuerlig utsending blir som sagt en viktig del, da spesielt til å redusere svinnet 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:

- Gamle doser hos inseminørene bør settes til halv pris istedenfor å kastes.
 - o Svar Geno: Godt innspill. Vet det er flere som står med egne dunker, og ser at sjåførene kaster doser. Dette vil kreve en helt annen budsjettering, og en mer krevende oversikt rundt salg. Tar med oss innspillet, for vi ser at det å bruke pris er en effekt som kan virke godt.
- Tenker på dette med sæddunker. Enkelte dyrleger kjører sjeldent, 1-2 dager i uka. Hvordan løses det med å få brukt opp doser på dunken?
 - o Svar Geno: Må se på forbruket. Blir ikke sånn at veterinærer får «sin» dunk. Det er Geno sine beholdere som må rullere for å bruke de mest optimalt, og mest tilgjengelighet hos kunde. Ingen dunk hos en person som kjører sjelden, da må heller andre bruke denne dunken. Har også en stor jobb å gjøre ute, med å informere vet og teknikere. Har vært en stor tilhørighet til dunker, må bort fra dette.
- Embryo. Lenge før vi som er med på dette kan velg selv kombinasjoner og om man kan velge okse eller kviger?
 - o Svar Geno: Embryo er et avlstiltak, så å velge embryo er det ikke lagt opp til, det vil bli tilfeldig. Alvsverdiene på kviger går rett til værs, mens oksene stopper litt, så nå er det vurderinger rundt å bare lage hann-embryo. Vil kreve kompensasjon til avtalebesetninger, jobbes med dette nå. Embryo-verden blir spennende. Tenke hele tiden effektivisering, overgang til hann-embryo. Er også mulig å GS-teste embryoene, noe som kan gi enda større muligheter for mer presisjon.
- Hva ligger i løypa på avlsplan utvikling?
 - o Svar Geno: Avlsplanen baserer seg i dag på en fast oksefil, av vedtatte okser som skal brukes. Og legge til egne okser selv. I framtida vil det baseres på det du har i egen beholder, eller det inseminør-beholder har. Kan velge hvilket utvalg avlsplanen skal basere seg på. Det jobbes også med å kunne legge inn andre raser som Geno har importert, også en prioritet framover. Det er mange ønsker til avlsplanen framover, om å legge oksene fra avlsplanen til en automatisert bestillingsliste i nettbutikken, og lignende. Dette blir det viktigste arbeidet framover.
- Stort sprik blant medlemmer/bønder. Flere ulike kundegrupper, så hvordan bidra til at alle skap oppleve framgang, samme hva slags gruppe man «tilhører». Tanker til hvordan dette fungerer i eget produsentlag?
- Geno har tatt ut oversikt over hvor mange produsenter som ikke er inne i Geno avlsplan, det er 48%. Fungerer jo greit, men de går nok glipp av noe rundt «merverdien» om å bruke kjønnsseparert, kjøttfe, GS-teste o.l. Hjelp disse til å komme et hakk videre.
- Invitere til avlsplan-kurs for eksempel, dra med de som ikke gjør så mye kanskje.
- Selve avlsplanen som verktøy, er det lett å ta i bruk, intuitivt? Eller oppleves det som en terskel?
 - o Svar: Får mye ros og skryt fra avlsrådgivere som synes det er et godt verktøy, for at bonden skal kunne gjøre det selv. Går nok også litt på interesse. Mulig det oppleves for komplisert å ta i bruk, så det er noe vi må ta med oss.
- Kurs – avlsplankurs 3. og 4. november (kveld eller dag).
- Kontinuerlig utkjøring, hvor ofte er utkjøring blir tenkt og blir hele landet prioritert likt?

- Svar Geno: Styrt av beholderopplegg i dag med fylling hver 5-6 uke, vil gå som før. Hele landet blir prioritert likt. Ikke samme okser som er ute i alle områder samtidig, men vil avhenge av sædruter og når det distribueres. Ingen større styring ut over at det blir tilgjengelig.
- Avlsplankurs. Tror det trengs mye mer info ut til brukerne. Produsentlagene bør også arrangere kurs. Alle bønder er overarbeidet. Hvordan ha tida til å være med på alt sammen. Mye papirarbeid man er pålagt i dag, så hvor skal man finne tid til å gjøre alt sammen. Tror det også påvirker bruken.
 - Kommentar Geno: Flere er inne på dette i flere settinger, ulik interesse for hva man går inn i.
- GS-testing, hva er statistikken på dette etter at det ble ny løsning?
 - Svar Geno: Går veldig bra! Stor økning! Utfordret systemet til Biobank, da mange har gått over til denne løsningen. Mange nye inn nå i løpet av året, så det er bra! Men fortsatt en jobb for å få med «de siste», få folk om bord. Prognose på 34 000 produsentinitierte tester for i år.
- Vårt produsentlag er delt opp i to veterinærdistrikt. Ytre var ikke fornøgd med sin insemineringssituasjon, og der har det blitt mange private dunker og en del egen inseminering. Indre har det fungert veldig bra med tilslag og utvalg i dunk hos veterinær. Veit ikke om konklusjonen er om at en må møte litt motstand for å våkne og bli engasjert? Tror en del i vårt produsentlag tenker "fungerer det bra, hvorfor legge inn mer egeninnsats"?
 - Kommentar Geno: Hatt et prøveprosjekt i Arendal, hvor produsentene skal bestille, så vi kunne produsere ut fra det som var bestilt. Mange som ikke hadde noe forhold til bestilling overhode. Men mange kom med tilbakemeldinger om at de fikk øynene opp for å bestille det de har behov for, og at det øker interessen for avl.
- Det med å engasjere de rundt dere er så viktig, ser dere måter å gjøre det på så må dere si fra. Avlsplan, godt verktøy så lenge man GS-tester og legger litt engasjement i det. Får opp alle GS-verdier i avlsplanen. Kanskje kunne det og vist indeks av mor og far, kontra GS-verdi.
- Vandreutstilling, fått fram kua. Vi hadde gjennomgang av eksteriørbedømmingsskjema. Det kan jo være med på å gjøre bonden mer interessert. Opplevde interesse. Avlsplan-kurs, da må alle invitere til kaffe og kveldsmat, og være med på kurs!

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:

- Sitter med blendede følelser. Føler det blir lengre mellom bonde og Geno. Deltakelse digitalt på årssamlinger, mister muligheten til å stille spørsmål. Geno-kontakten vet jo ofte litt mer. Mister dette kontaktpunktet i årssamlingene. Tenker dette blir lengre unna produsenten på dette viset, min bekymring.
 - o Kommentar Geno: Den eiertillitsvalgte må få en utvidet rolle, som skal fylle dette rommet, komme nærmere bonden. Hva tenker du om det?
 - o Svar: Det kan jo så klart skje. Geno-kontakten i dag, har mest fokus på Geno. Da kan man forholde seg til AU-leder evt. Føler fortsatt det blir en lengre avstand. Skjønner jo også dette med profesjonalisering, må være såpass så de må ut i alle årssamlingene, da det er der man treffer produsentene. Må kompenseres på et vis. Da kommer man nok på en større sum enn det som betales i dag, til slutt.
- Umiddelbar tanke er jo at det virker ambisiøst å engasjere flere med mindre folk til å engasjere. Vi i vårt produsentlag er jo heldige hvis vi har 10% på lokale Geno-møter, hva er planen, hvordan skal færre engasjere flere? Nå er jo Geno-kontaktene et lavterskel-ledd å for produsentene å nå, og lavterskel for Geno å nå ut til produsentene. Geno

kontakten har ofte 5 minutt i hvert produsentlagsmøte der vi sier hva som rører seg og tar imot spørsmål. Nå forsvinner jo den lille kontakten.

- Kommentar Geno: Skjønner at det tolkes til at færre folk involveres som skal treffe flere. Vervet må fylles på en annen måte, må være noe i stedet for. Viktig å si at i enkelte områder så fungerer Geno-kontakten godt. Hadde alle fungert bra hadde vi ikke trengt å gjøre endringer, men utfordringen er stor variasjon. Stor variasjon og stort antall Geno-kontakter, gjør det vanskelig for sentralt tillitsvalgte å nå ut til «egne», gjør det vanskelig med oppfølging. Full forståelse for at i lag dette fungerer, vil et nytt system møte motstand. Den eiertillitsvalgte, hvis vi kommer så langt, kan ha lokale møter som er åpne for alle medlemmer i sitt område. For å minske avstander. Evt chat-løsninger, eller kontaktløsninger til faginnspill i avslplan, men også en kanal for å få kontakt med en tillitsvalgt i nærheten for å minske avstander. Da kan man hele tiden få svar på spørsmål man har, og få et ansikt for hvem som tilhører Geno i ditt område. En eiertillitsvalgt kan også dra på fjøsåpninger, ha en større rolle der evt. Flere sånne ting kan være med å ta ned avstander. Som det blir sagt, finnes også produsentlagsledere som har andre raser, og det gjelder også Geno-kontakter i andre lag. Dette avhenger av måten Geno-kontakten velges på, at det blir valgt blant en i AU, og ikke direkte innstilt til vervet.
- Dere som sitter som Geno-kontakter og kjenner deres lokale miljø, hva ville dere ha ønsket dere, besøk fra en eiertillitsvalgt eller noen andre for å tenne en gnist for avl? Hva er deres forventning til deltakelse, hva må til for å få stor oppslutning og deltakelse på dette fagfeltet? Stor variasjon, men tenk gjerne høyt. Er det lett å arrangere fagmøte med hovedtema avl, hva trenger man av ressurser for at det skal oppleves med faglig godt utbytte som inspirerer til videre avlsarbeid på egen gård?
 - Kommentar: Hos oss har vi stor oppslutning når det kom noen fra Geno. Hatt besøk fra flere, og det ga bra oppmøte. Avhenger av tema, mer og mer spennende temaer. Hvis man går for ny modell, lønner det seg å få flere fra Hamar til å møte på flere ting ute, eller eventuelt eiertillitsvalgt som en utvidet oppgave. Har per i dag begrenset med info. Fysiske eller digitale møteplasser. Digitale møter har vært greit nok, men det blir lite. Fysiske møter med noen som kommer dit, øker det oppmøte betraktelig.
 - Møter de med lite avlsinteresse oppe på møter?
 - Svar: Erfaringa er at det ikke er noen vits å prøve, men de må oppsøkes hjemme, dra på døra til de. De som ikke kommer på møter, kommer ikke, ikke interesse av å møte opp. Ofte de som driver i mindre skala, er på jobb i tillegg, gir ikke rom til å delta på andre ting kanskje. Avhenger av møter på dag eller kveld.
- Si at vi kommer dit hvor vi skal ha eiertillitsvalgte. Hva skal til for at dere som er med her vil ta en sånn rolle? Hva trengs av info og systemer, hva er en forventning fra dere til å ta på dere et sånt verv?
 - Dette hadde vært en lettere diskusjon på et fysisk møte. Har sagt tidligere at jeg skjønner at Geno ser et behov for endring, for å få mer penger til de aktivitetene som ønsker at skal gjøres. Kan stilles spørsmål av pengene som betales til Tine som går til Geno. Blir bare færre bønder, de fleste har det travelt, utfordrende å få noen til å ta på seg dette vervet. Når dette ble orientert om tidligere, tenkt på det som ble sagt fra valgkomiteen, blir heller ikke lettere for de å finne folk som

trengs. Et viktig moment å ha med seg i vurderinga. Interessant med Geno, men som andre sier, vil nok savne den fysiske kontakten, får ikke til de korte innspillene på øvrige møter.

- Er en av de som bare har tatt vervet, siden ingen ville ha det. Engasjementet er middels, men rollene må fylles. Tenker som andre, hvor mye enklere blir det å få folk inn i mer omfattende roller, siden folk har det travelt. I mitt produsentlag, enklere hvis vi kan møtes og prates, det gjør godt for engasjementet. Høstmøter og andre møter, det som kommer fram mellom foredragene, der man kan prate sammen, da komme fram mer enn rundt skjerm. Har tatt initiativ til å få til et avsplankkurs. Snakket med AU-leder, tror løsningen er å møtes. Å få oppover folk fra Geno, så vi får se de og prate med de, er viktig!
- Har hatt lyst ja, men har dessverre ikke tid til det.
- For å engasjere må det til kunnskap, da må det til noen fra Geno som sitter med dette hver dag. Viktigere og viktigere for bønder å få de "flinkeste".
- Vært med i mange år. Sett utviklinga på dette. Til å begynne med, mange møtte opp. Blitt mindre bønder. De som er igjen er store, orker ikke ut på kveldene. Spurte Geno om å få penger for engasjementet, fikk ikke. Skal vi jobbe gratis for dette?
 - Svar Geno: Skal være et betalt verv. Må sikre å bruke midlene våre rett.
- Tenker at hvis man skal være eiertillitsvalgt, må man på kursing så man kan det som man skal legge fram. Hjelp til å få satt opp ting og lage presentasjoner som skal legges fram. Eiertillitsvalgtes oppgave å videreformidle dette, krever god opplæring fra de ansatte i Geno.
 - Svar Geno: Sentralt tema dette, i den grad det skal pålegges oppgaver, krever det kompetanseheving og støtte.
- Valgkomiteen og eierorganisasjon. Hvis Geno-kontaktene skal bort, og det bare blir eiertillitsvalgte som skal ha en viss krets. I dag er det 9 stk med vara i område Midt. Hvis det nå er slik at en fra Møre ikke kan delta på et møte nå, er første vara fra Snåsa. Hvis det blir eiertillitsvalgte, burde det bli personlige vara? Viktig innspill å ta med seg til høringa.

Sak 5: Orientering fra valgkomiteen

Anne Sundli orienterte fra valgkomiteen. Sundli snakket om valgkomiteens 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 i midt, 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.

Sundli 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 Aslaug Vevstad Aune 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 kjøttferaser 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 sårn strategi vil en sårn 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 rødrase-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:

- Hva er status på jobben angående jurslipp? Ser dere noen utvikling?
 - o Svar Geno: Har jobbet mye med dette i det siste. Vi er faglig kommet langt med en første versjon av indeks, klart så fort Mimiro-transisjonen er over. Implementerer nye egenskaper etter april 2026. En jurslipp-indeks på vårparten. Dreier seg om de viktigste jureksteriør endringene over tid.
- Veldig bra å interessant innlegg. Trengs det så mange embryo hvis man går over til å bare bruke hannsæd i embryoproduksjon?
 - o Svar: Embryoprod-teamet har jobbet med dette, og tanker de gjør seg rundt strategiplanen. Gå videre med denne planen. Hatt en test med y-semin, det fungerer bra. Vil videre gå inn på å genotype embryoene, neste steg. Mener dette er riktig steg videre. Da kan vi produsere 8000 embryo, så genotype de, gjøre

vurderinger, og så gjøre en seleksjon. Må sees på en kompensasjonsordning, og det vil ta ned kostnadene på embryoinnlegg i felt. Viktig å gjøre gode tester, for å sørge for at embryoet ikke dør når det genotypes. Dette haster å komme i gang med. Har også diskutert om det er mulig å få til på fersk-sæd, om det vil gi enda bedre resultater i embryoproduksjonen. Men dette er et av mange temaer som ble kastet fram i diskusjonen. Gjøres endringer i fjøset, så det økes fra 130 til 150 innkjøpte kviger nå med en gang.

- Dette er et samspill, hvordan Geno som selskap gjør denne jobben, men hva kan den enkelte produsent bidra med inn her? Hvis alle drar i riktig retning, noe som vil gjøre en forskjell?
 - o Svar Geno: Viktig spm. Hvis vi erkjenner at REDX er noe som er klokt å bruke, dette bidrar med størst mulig framgang i egen besetning. Dette bidrar også til å finne gode embryokviger. GS-teste alt som er av kvigekalver, få inn data raskt i registreringer, godkjenne kjøp av kalv til Geno osv. Bruke avlsplan. Gjøre de avlsfaglige riktige tingene på besetningsnivå, blir bra for både bonde og Geno. Viktig at ikke alle besetninger driver med mye forskjellige raser, da blir det mindre kjerne å jobbe med for å få avlsframgang på NRF. Så lenge det er et lavt volum går det greit. Vil også dra fram at godt management er bra for avlsarbeidet.

Sak 8: Åpen post

Ingen saker.

Møtet ble avsluttet kl.13.55.

*Referent Geno
Agnete Børresen*