

Referat Høstmøte Øst, 22. oktober 2025

Sted: Microsoft Teams

Sak 1: Velkommen

Styremedlem Elisabeth Gjems ønsket velkommen.

49 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 89%.

Produsentlag som ikke var representert: 654 Øvre Telemark, 716 Os, 770 Nedre Hallingdal, 783 Land og Etnedal og 852 Søndre Akershus.

Fra styret deltok Vegard Smenes og Elisabeth Gjems.

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

Fra valgkomiteen deltok Guri Skrindsrud.

Fra Tine deltok Kari Sofie Asmyhr Østen og Lill-Anett Elgesem.

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.

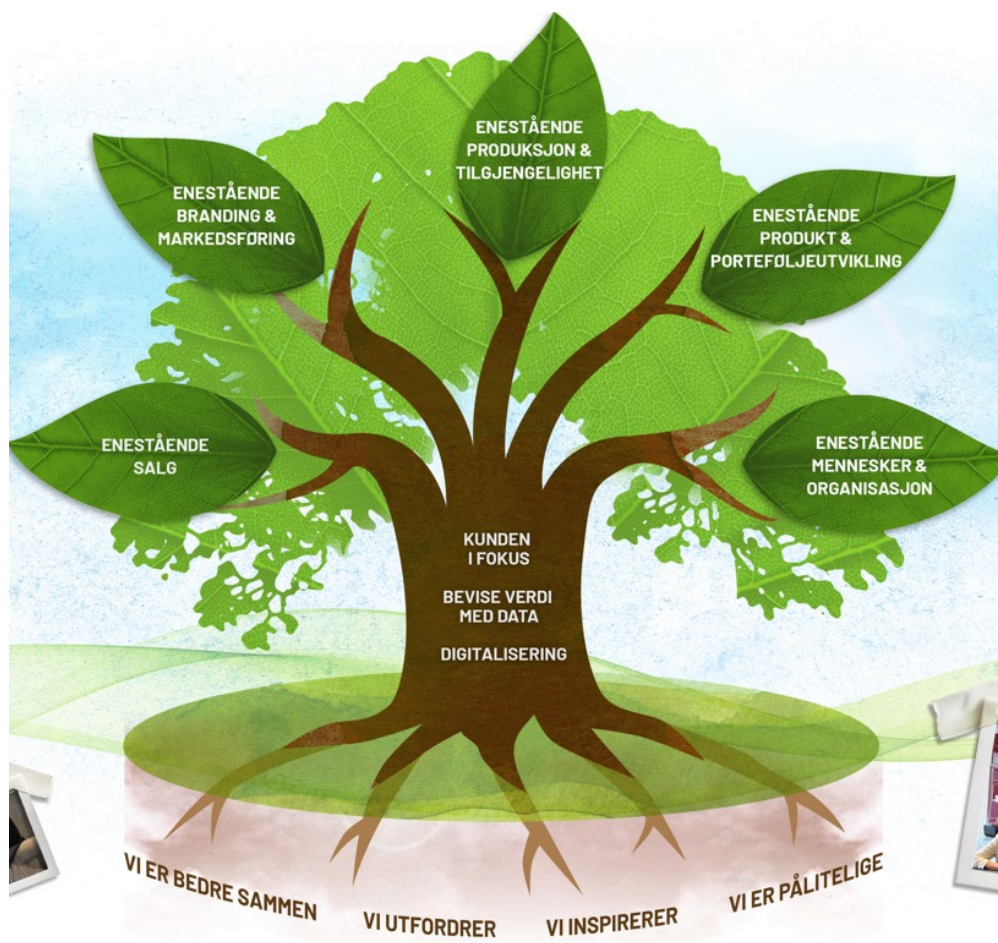
Internasjonalt i Geno Global ligger de volummessig tett opp til budsjett, men verdimessig i minus på grunn av planlagte oppstartskostnader fort vårt datterselskap i Polen. USA går noe i pluss, mens de andre markedene går i null. Vi har slitt litt med å være leveringsdyktige på doser, da oksene som etterspørres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

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 Hans Storlien utgangspunktet for markedsukene i øst i uke 46 og 49, samt tidspunkt for markedsuker i 2026. Også en oppfordring til å melde seg på Geno sin konferanse «Fjøs og finans» som foregår i november.

Spørsmål:

- Prøvd ut Spermvital på hest også?
 - o Svar Geno: Ja, Spermvital hadde besøk i forrige uke av en av verdens største oppdrettere fra Storbritannia. De er i gang med forsøk på semin fra hest. Selskapet heter Stallion og jobber hovedsakelig hest og avl, men også hund og

andre tropiske arter. Spennende og innovativt selskap som har tro på samarbeidet med Spermvital, spennende å se hva dette kan bli til.

- Trump driver med mye rart, påvirker handelssystemer ellers i Norge. Toll på semin?
 - o Svar Geno: Ja, det blir toll på varer vi sender til Geno USA. Vi har valgt å sette en lav verdi på sendingene våre, så tollene ikke rammer så hardt, som det ville vært hvis vi sendte til eksternt part. Ingen reaksjoner så langt. Ikke så mye toll å snakke om til andre land. USA har innført 15%.

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 distribuere 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:

- Nå som nye okser lanseres fortløpende, hvor lenge vil "gamle okser" være tilgjengelig i dunken?
 - o Svar Geno: Ser for oss at vi ikke skal kassere heretter, bare hvis okser faller mye i avlsverdi så de ikke skal brukes lenger. Vil produseres mindre, så det heller kommer nye inn hele tiden. Da vil eldre okser forsvinne ut automatisk.
- Hvordan gikk det med prosjektet med «Geno på tunet» i områder det har vært?
 - o Svar Geno: Vært veldig vellykket, fungerer veldig bra. Der bestiller alle kundene selv, og får leveranse på tunet. Et tilbud på Jæren og sentrale strøk i Trøndelag. Ønsker å forflytte oss til Østlandet også, for å utnytte denne bilen bedre. Vil bli satt i gang ganske snart på Østlandet også.
- Om alle skal ha egen dunk og bestille selv, der avlsplan tar hensyn til beholdning på dunk skal det vel ikke bli svinn? Om ikke bonden kaster dosene selv. Vil ikke det gå utover avlsfremgangen, da en bonde vil bruke opp dosene før det kjøpes nye? Eller er tanken og kjøpe få doser om gangen og fylle opp oftere?
 - o Svar Geno: Det stemmer, skal bli svært lite svinn. Mål om å redusere til 10% svinn. Opp til bonden selv hvordan systemet skal fungere, om det skal kjøpes ofte og mindre kvantum. Tenkt påfyll 4 ganger i året. Ikke noe poeng å kjøpe for 1 år av gangen. Må komme tilbake til dette hvordan dette kan løses. Avlsframgang, kommer til å produsere færre doser per okse, da vi i dag har produsert mye. Avlsavdelingen vil komme med anbefalinger om produksjonsantall per okse.
- Er det mulig at doser som skal kastes fra inseminerende personell kan gis vekk til oss som har egne dunker, eventuelt med rabatt?
 - o Svar Geno: Kan være en mulighet, og noe vi bør se på om kan være en mulighet framover. Målet er jo mindre svinn framover og mindre som kastes. Men dette er går på budsjettet, og kan påvirke sædprisen, da vi forholder oss til en gjennomsnittspris gjennom året. Men et innspill vi tar med oss.
- Er det en mulighet at hvis avlsrådgiverne i området kan sjekke dunkene for gode doser som ligger igjen? Sjekke om det er noe som kan brukes, for å bruke dette opp? At de kan ha ansvar for dette for å redusere svinn?
 - o Svar Geno: Det vi ønsker at skal gjøre i dag, men har ikke vært helt samsvar mellom oversikt i beholder og hva som faktisk er der. Men får vi avlsplan til å fungere på innhold i beholder, forsvinner denne problemstillingen.
- Er du mulig å legge inn i oksekatalogen hvor lenge oxen skal være til salgs?
 - o Svar Geno: Ja, det tror vi, kan i alle fall anslås en periode. Sendes ut over hele landet så fort det er tilgjengelig på lager. Kommer an på sesong også. Men viktig med god kommunikasjon på når det legges ut okser til salg.

- Geno bør selge ut dunker til kostpris! God økonomi for fellesskapet! Men dunker må etterfylles med Nitrogen hver 2-3 måned..
 - o Svar Geno: Ja, det vi tenker for å få flere til å ha egne dunker. Gevinst for fellesskapet.
- Vil vel bli større press fra konkurrerende leverandører når det blir egne dunker rundt om.
 - o Svar Geno: Ja, vi konkurranseutsetter oss ved å vurdere dette. Men vi skal være gode på dette, og levere genetikken bonden etterspør, så vi må bare følge med. Vi har med oss nitrogen ut, og det er et konkurransefortrinn. Vi må være en foretrukken partner.
- Om alle skulle hatt egen dunk kunne vel sæd blitt kjørt ut helt til dunken og fylt på uten at det heftet bonden.
 - o Svar Geno: Ja, det er å gjøre ting enkelt og sømløst som er målet. Startet «Geno på tunet», mulig man må se på lokale løsninger rundt distribusjon, koble på teknikere og veterinærer kanskje, men dette må diskuteres. Men det må bli enkelt og lavterskel. Viktig å ha sømløse og gode systemer som fungerer av seg selv.
- Sende med sæd med melkebilene?
- Tidsløype?
 - o Hadde det oppe i ledergruppa denne uka, laget et forslag til hvordan vi ser det for oss. Styret får dette i slutten av oktober. Må settes opp hvordan det skal jobbes framover. Nyttig med høstmøter og innspill, så tar vi det inn i styret.
- Hva med en rabatt-runde med egen dunk?
 - o Svar Geno: Ja, må gjøres noe for å markedsføre og selge dunker til «alle». Ser jo at hvis flere bruker alle verktøyene vi tilbyr, mener vi dette er veien å gå.
- For å opprettholde god oppslutning og en sunn økonomi tenker jeg at det skal stå dunker på alle bruk som ønsker det, og at Genos spesialtransport (sædruta) kjører innom alle 4 ganger i året. Finnes det egentlig andre gode transportalternativer ved utsending av sæd?
- Har egen dunk og er godt fornøyd med det, men det er litt styr å huske på bestillingsfrister, og henting på sædruta. For meg med konsentrert kalving går det greit i insemineringsperioden, men det er fort gjort å glemme av dunken utenfor insemineringsperioden. Et par ganger jeg nesten har gått tom for nitrogen. Dersom Geno ønsker flest mulig over på egen dunk er nok en god distribusjon, i form av "Geno på tunet" veldig viktig. For øvrig tror jeg dette blir veldig 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:

- Tror vi må gå i en annen retning enn å bare skrive navn på titler. Finnes ingen interesse eller respekt for Geno i produsentlagene, må kjempe seg til orde for Geno-sakene. Det å legge press på Tine er den enkleste måten å øke engasjementet om Geno på. Produsentlaget har så mange andre utfordringer at de klarer ikke å ta på alvor at Geno sin jobb er en av de viktigste innsatsfaktorene i melkeproduksjonen. Oppfatter at dette gjelder flere produsentlag enn mitt. Tror det er der den største terskelen er, viktigere å gå den veien enn å bare endre navn på titler. Ikke imot det heller, men en eiertillitsvalgt brukes flere steder. Synes vi bør holde på slik det er, gå på Tine, og få produsentlagslederne til å forstå viktigheten av Tine.
 - o Svar Geno: Det som i dag heter årsmøteutsending er så mye mer enn å bare møte i et årsmøte, så tittelen er misvisende. Vært diskutert lenge. Navneendring eller ikke, det viktigste er innholdet i vervet. Som du sier, er stor variasjon rundt om i produsentlagene. Noen steder fungerer Geno-kontakten utmerket, noe som

burde vært videreført. Men variasjonen er stor. Peker på noe vi ser på som en utfordring, hvordan få dette til å fungere bedre.

- Det vi gjør er å synliggjøre Geno som egen organisasjon litt tydeligere, da det kan ha vært vanskelig å se forskjellen mellom Geno og Tine. Samarbeidet med Tine er viktig, da eierne våre også sitter der, men også viktig med en løsning som er tilpasset TYR og Q.
- Utgangspunktet er at Geno har en kontaktperson i alle produsentlag er en fantastisk mulighet! Selv om det ikke fungerer like bra alle steder, så er det en god mulighet å ha noen i hver bygd, noe jeg tror blir vanskelig å erstatte med å ha færre som skal ha større områder å følge opp. Skeptisk til denne endringen. Bra det du sa med å ha «tilbudspakker» på ferdige oppsatte møter, som kan være enklere å takke ja til, enn å finne på noe selv. Skeptisk til digitalt oppmøte på årssamlinger, da kan heller video med styreleder spilles av.
 - o Kommentar Geno: Vanskelig å se hva som vil være fasit her, og den er ikke satt. Se hvordan vi kan gjøre dette på best mulig måte. glade for å få alle innspill til det som er «på bordet».
- Hvor mange områder er det fungerer bra med Geno-kontakter, og hvor fungerer det ikke optimalt? Er det mange steder det fungerer bra, er det synd å ta bort noe som fungerer og heller se på hva man kan hjelpe til med i områder der det ikke fungerer så bra. eller er de for å spare penger?
 - o Svar Geno: Handler om å bruke pengene mer målrettet, ikke et hovedmål å spare penger på en sånn endring. Men kan vi betale for mer av aktiviteten som faktisk skjer og handler om Geno, er det en fordel. Eksakte tall på hvor det fungerer og ikke har vi ikke, men vi ser det er stor variasjon på aktivitet og engasjement. Av andre tall ser vi at 50% av bøndene er ikke i avlsplanen, så vi ser at vi ikke klarer å engasjere alle medlemmer.
- Avl oppfattes noen steder som «særinteresse», men er jo noe vi jobber med daglig, så økt bevissthet på det er jo positivt. Skal man gå i retningen av å ikke å ha Geno-kontakter, må man se på hvor mange eiertillitsvalgte man skal ha for å dekke over store deler av landet.
- Synes Geno-kontakt er en beskrivende god tittel. Er det ikke mulig at dere i Geno har egne digitale møter med Geno-kontakter oftere, der Geno-kontaktene i etterkant sender ut e-post til medlemmene i sitt område. Egne Geno skriv /mailer kunne det vært flere av for å skape engasjement. Vi lever i ett travelt samfunn.
 - o Kommentar Geno: Godt innspill. Noe av utfordringen er at det er stor forskjell på hvordan man gjør jobben. Kan være at man kan spille Geno-kontakten bedre, men det vil være mange som må engasjeres. Det er en stor jobb i seg selv, men absolutt ikke umulig.
 - o Kommentar: Forslaget går ikke i den retningen, men ønsker man Geno-kontakter må man argumentere godt for dette. Er jo fornøyd i områder der det fungerer bra, men ikke sikkert det kommer innspill fra områder der det fungerer dårlig heller. Nyttig å høre fra dere hvordan dere synes dette fungerer, som sitter i det vervet. Vanskelig hvis det ikke er engasjement.
- Synes det blir litt rart hvis vi skal ta vekk noe som faktisk fungerer. Ser Geno ønsker aktivitet, når det pøses penger inn i alle produsentlag, selv i lag der det ikke fungerer. Nå sitter vi som Geno-kontakter med en lokalkunnskap om unge bønder og lignende. Hvis en eiertillitsvalgt bor langt unna, blir det vanskeligere med lokal kontakt. Tror det kan

føre til mer gardsokse-bruk, da det er vanskelig å få kontakt med noen. Redd vi mister det lokale fokuset, med de Geno-kontaktene som har god dialog med sine medlemmer.

- Kommentar Geno: Viktig for oss å få fram det som er bra i dag, men vil også utfordre dere på hva som skal til for at dere skal stille til å være eiertillitsvalgt? Hva skal til for at dere vil gjøre en jobb for Geno på et litt annet nivå?
- Tror det er bra å fortsatt kunne ha en kontakt i hvert AU-utvalg for å redusere "avstander". Hva om produsentlaga heller kunne få ref./tilskudd ved arr. av møter med Geno-tema?
 - Svar Geno: Vri om betalingsmåten. Godt innspill, om det er mulig må sjekkes ut.
 - Kommentar: Tilskudd til faktisk aktivitet er en god tanke. Geno vil ha fortsatt kontakt med produsentlagene.
- Geno-kontakten kunne jo vært fulgt opp litt mer for å sjekke at det fungerer i det enkelte lag.
 - Svar: Årsmøteutsendingene skal jo ha denne dialogen gjennom sine fadderlag, men det er nok litt varierende hvordan det fungerer i dag.
 - Kommentar: Noe dere savner for å gjøre en bedre jobb, eller for å kunne bli mer engasjert i dagens løsning?
- Sitter som årsmøteutsending, lurar på hva styret i Geno forventer av meg framover? Skal jeg møte opp fysisk på aktiviteter i hver av lagene jeg har som fadderlag? Forventes det at jeg skal dra i gang dyreutstillinger i produsentlagene? Hva tenker dere?
 - Svar Geno: I en toleddet modell vil det som i dag heter årsmøteutsending og Geno-kontakter utgå, da vil en eiertillitsvalgt ha en viktig rolle å ha dialog med produsentlagene for å skape aktiviteten. Trenger ikke å lage aktivitet selv, men legge til rette for at produsentlagene kan ha aktiviteten med Geno-fokus. En umulig oppgave å sende en sånn type tillitsvalgt for å organisere aktiviteten. Handler om påvirkning og oppfølging av produsentlagene.
- De produsentene i et gitt område som sliter med insemineringer, det får man vite om før det går for langt. Rådgiverne til Tine har muligheten til å fange opp dette uten at de gjør noe med det. Traff på en bonde tilfeldig, der det ble prat med en som slet med drektigheter. Det er viktig jobb lokalt, hva kan Geno tilby for bonden. Hadde man hatt tilgang til å se på statistikk i egen kommune, plukke ut de som sliter, tatt kontakt med de, kanskje klart å redde noen fra å tape store summer.
 - Svar Geno: En utrolig viktig jobb en Geno-kontakt kan gjøre, verdifullt for Geno, men også bonden. Personvern kan vi ikke gjøre noe med, men kan vi være åpne nok til å ta kontakt med tillitsvalgte når man har praktiske utfordringer, er det positivt for en eierorganisasjon. Om det er lettere å ringe en nabo eller som sitter litt lengre unna, usikker på.
 - Viktig med fokus på å få i gang nye brukere.
- Foreslår at dere tar en kikk på årssamlingene i Tine i produsentlagene, se hvor Geno kommer inn på disse møtene, og hvor høy prioritet de har. Opplever selv at man får dårlige tidspunkt i årssamlinga. Hvis Tine prioriterer Geno-sakene så langt ned, kan vi ikke forvente å få engasjement. Mener vi må se på dette.
 - Kommentar Geno: Har god dialog med medlemssjefene, så tenker det kan være mulig med forbedringer.
- Kommentar Geno: Ønsker å kommentere dette med Geno-kontakt og hvordan det fungerer. Har mange dyktige Geno-kontakter, men ser i valgordning og hvordan Geno-kontakten blir valgt fungerer veldig ulikt. Noen velges med den rollen inn i AU, mens

andre får denne rollen tildelt etter at AU er satt. Dette er utfordrende. Går på motivasjon for mange, da noen kanskje bare må ta rollen da ingen andre vil ha den, så tror det er noe viktig her, som kan være noe av kjernen i lite aktivitet i noen produsentlag. Hadde en spørreundersøkelse ute, og svarene der sier at ca halvparten av produsentlagene fungerer bra. Tror noe av dette har bakgrunn i hvordan de velges.

- Tar eierskap til Geno som selskap, gjør det tydeligere.

Sak 5: Orientering fra valgkomiteen

Guri Skrindsrud orienterte fra valgkomiteen. Skrindsrud 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 øst, og sa litt om hvordan de tenker når de ser på hvem som er på valg, samt de to alternative forslagene. 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 Kari Sofie Asmyhr Østen 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.

Kommentarer:

- Veldig bra! Men denne listen over hva Geno-kontakten skal gjøre, den burde de lokale valgkomiteene hatt, så hvis det skal velges nye Geno-kontakter, så de vet hva det går i. tror det kan være lurt, så man kan si noe om vervet.
 - o Svar Tine: De har den for så vidt, men kan pushes ut igjen.

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 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  beholde markedsandelen i Norge. Globalt, vanskeligere, men større potensiale. jobbe for  dominere rdrase-markedet, spesielt gå inn i markeder der NRF med kollede okser har et fortrinn, noe som ser ut til  bli aktuelt i flere markeder. Holstein forventes  øke enda mer, men de sliter med innavlsproblematikk, der kan NRF være en løsning. Bedre genetikk styrker muligheter for  selge produkter.

Investeringer i dag for  åpne morgendagens markedspotensial. Hvordan øke embryoproduksjon, må se på dette, om det må ha et mellomsteg på 6000. Det må jobbes med  utvide kontraktsbesetninger. Også se på strategiske investeringer og partnerskap for  akselerere vekst. For  finansiere dette må det jobbes med  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  dra i samme retning på en enda raskere og mer offensiv mte. Styret har ikke vedtatt noe, men fått positive tilbakemeldinger så langt. Teknologisk ny sak som man vurderer  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 fr det til fr det settes ut i markedet.

Innspill og spørsmål sak 7:

- Er livstidsproduksjon det samme som holdbarhet inne på avlsplan?
 -  Svar Geno: Holdbarhetsindeksen skal si noe om potensialet for livstidsproduksjon.
- Er NRF nå definert som en rase? Tidligere har det bare vært definert som en populasjon.
 -  Svar Geno: Usikker på forskjellen. En lukket populasjon som man kjører generasjoner på videre. Så kanskje er populasjon enklere begrep. Vanskelig  definere rase. Er det spor av andre raser er vi ikke så nøye på det. Rase – gammelt begrep som brukes om kjente andre raser.
- Veldig inspirerende  se disse framtidsperspektivene! Hvor stor plass vil Viking Rd-okser ha i framtida? Avlsmla er jo litt ulike, samtidig som VR bidrar med bl.a. tørrstoff-% og jur i tillegg til genetisk variasjon. Er det andre melkekalitetsegenskaper (fra et forbruker-/Tine-synspunkt) som kan være aktuelle i framtida bortsett fra proteinprosent og fettprosent?
 -  Svar Geno: Har signert på en samarbeidsavtale om avl med Viking for ett år siden. Dreier som at vi har en ambisjon om  sammen styrke rdrase-populasjonen. Jobber ut fra den i dag. Dreier seg om  ha gjensidig utveksling av NRF til Viking, og VR til NRF. Vi har brukt VR over tid, litt lavere sikkerhet på GS-verdiene til VR, men de kan brukes. Viking har brukt lite NRF, så nr de genotyper NRF, ser ikke de om det er god genetikk eller ikke. Jobber med saken nå, for om det skal bli tettere samarbeid eller ikke. Ser nå på avlsverdiene vi får ut når vi genotyper VR okser. Prøver  velge ut okser som treffer i det norske markedet. VR bidrar i dag med tørrstoffprosent og jur-eksteriør. VR er mer nette i beinbygning i

forhold til kalvingsvansker, men de har dårligere fruktbarhet og kjøttfylde. Blitt endring i melkeytelse. Jobber etter det å samarbeide, men ser at nivået og profilene sier at det er avtakende interesse for VR i det norske markedet. Vi tar også inn VR til embryoproduksjon. Diskutert annet samarbeid med Viking, ingenting er avklart, så vi jobber fortsatt ut fra samarbeidsmodellen. Ser verdien av samarbeid og import.

- En rase er når man utelukker andre raser i populasjonen, og det gjør jo ikke NRF med utveksling med spesielt Viking Rød. Viking har også Holstein og Brown Swiss i seg. Utveksling av okser, ser at Viking drar inn for mye rød dansk i sine raser, fått bedre jur-egenskaper, men fra tidligere av hvis man brukte SRB eller Finsk Airshire, fikk man produksjon, det gjør man ikke i samme grad lenger. Tror Viking har tapt på å bruke så mye av den danske genetikken i rasen, og fjernet fra SRB og Finsk Airshire. Håper Viking heller kan gå tilbake til genetikken som var i Sverige og Finland. Stemmer det du sier ang avdrått, NRF er bedre enn VR på det.
 - Kommentar Geno: Lik analyse som deg. Lurer på om det er noe teknisk i starten på GS. Stusser på at den minste populasjonen dominerte så lenge, tror det er mer svensk og finsk inn igjen nå. Mulig det kommer litt sent. Litt urolig for avlsmålet ut fra det markedet etterspør. For lite fokus på melkemengde.
 - Kommentar: Vi som har NRF må passe på at vi tar vare på den ytelseskapasiteten som NRF har. Går vi for mye på eksteriør, protein og fett, går vi heller mot en dårlig Jersey, og det er vi ikke tjent med. Må ta vare på grovforkua, så kan ikke fjerne alt kjøttet heller. Må ha kjøtt på den for å ha en grovforkapasitet.
 - Kommentar: Bra at det er et greit utgangspunkt når det kommer til kjøtt med tanke på når en krysser med kjøttfe også
- Hvordan er tendensen i forhold til Betakasein A1/A2 i markedet?
 - Svar Geno: Vi har ca 80% A2. Ikke noe hard seleksjon i noen retning, men svak økning av A2. Dialog med Tine om hva de ønsker seg og A2 er bra for mye. Hvis Tine finner ut at A1 plutselig kan være bra i noe annet, så bør vi ikke gå høyere enn 80% på A1.
- Kanskje litt utenfor tema, men nå har vi fått litt erfaring med GS-avlsverdier, og vi har erfart at selv kalver med lavt foreldremiddel kan oppnå høy GS-verdi. Jeg mener vi kanskje glipper endel gode oksekalver fordi foreldremiddelen er for lav til at de blir selektert som okseemne. Er ikke tiden snart inne for å GS-teste alle kalver uavhengig av kjønn?
 - Svar Geno: Kost/nytte vurdering. Har sjekka en del, om hvor finner vi eliteoksene fra, og om vi er tjent med å gå lavere. Begynner å bli ganske usannsynlig å gå lavere ned, for det koster mye kontra hva man får tilbake. Selv om vi øker antall vi tester, er sannsynligheten for å finne noen gode kandidater som små. Liker det du sier, da potensialet ligger i å finne bedre dyr enn foreldremiddelet.
- Det har vært rabatter av og til på genotyping. Hvis vi som Geno-kontakter får beskjed om når det kommer. Kan det være det som får noen til å gjøre det.
 - Kommentar: Ingen kampanjer planlagt per nå.
- De gule øremerkene, kuer som kanskje har en lav avlsverdi, men som har prestert godt, og får en oksekalv. Kan man sende inn GS-prøve av det, så det tas med i beregningene? Eller er det ikke mulig?
 - Svar Geno: Det har vært teknisk krevende å få det inn i datastrømmen.

- Det har tidligere vært prøva om at ordinære doser skal fases ut, men for øyeblikket er det bare 9 av 24 eliteokser du kan kjøpe kjønnsseparert fra. Er det bare rundt halvparten av oksene som har god nok kvalitet til å produsere REDX? Da kan vel ikke vanlige doser fases ut.
 - Svar Geno: Oppfatter at bildet har endret seg, gått over til at REDX produksjon går bra på alle okser. Dyre doser å produsere, så vi ønsker ikke svinn på dette. Produserer vi REDX på alle okser blir det dyrt. Kan si at mekanismene er at jo større etterspørsel det er i volum, jo mer kan vi produsere.
 - Kommentar: Ikke utfasing av ordinære doser i første omgang, men det blir jo stadig mer kjønnsseparert sæd framover. Skal man fase ut ordinære doser, må det legges en plan for produksjon.

Sak 8: Åpen post

- Problemer med drektighetskontroller utført av nye veterinærer. Flere nye veterinærer i samme område på samme tid, har ført til utfordringer rundt riktig svar på drektighetskontroller. Det har flere ganger blitt sagt feil resultat, som har ført til usikkerhet blant produsentene. Noen dyr har også blitt sjekket av flere veterinærer, og det har kommet ulike svar. Dette er krevende for produsentene. Det har ført til at gode kviger har blitt slakta fordi de har blitt for gamle, eller noen som har blitt slaktet har vært drektige. Det har vært dialog mellom Geno-kontakt og en av veterinærene, som har sagt at det ikke er like mye praksis i dette på studiet lenger. Det kommer spørsmål om hvem som skal ta denne regninga, snakk om erstatning og lignende. Alle er enige om at nye veterinærer trenger praksis, men det er krevende når det får store økonomiske konsekvenser. Et spørsmål om Geno kan gi innspill til Veterinærforeningen om at det trengs mer praksis. Eventuelt se på rabatt for første året nye veterinærer kjører eller lignende. Ønskelig med god dialog for å beholde god stemning.

Møtet ble avsluttet kl. 14.00.

*Referent Geno
Agnete Børresen*