

Styreleders tale til årsmøtet 2024

Vegard Smenes

Ordførere, utsendinger, ansatte, eiere og gjester:

Velkommen til årsmøtet 2024! En spesiell velkommen til dere som er her for første gang. Jeg håper dere føler dere godt tatt imot, og bidrar i debatt og diskusjon både om egen rolle og selskapets betydning for bonden framover.

Vi har i år som i fjor startet årsmøtet litt på forhånd med åpent digitalt fagmøte. En innføring og oppfriskning om aktuelle tema fra avlssjef Håvard Tajet setter standard og minner oss om viktigheten av det Geno gjør for og i samarbeid med den norske bonden. Vi kan i år igjen klappe hverandre på skuldra og være stolte av nok et rekordår med avlsframgang på NRF. Det beregnes nå en økning på 6 indekspoeng pr år. Dette er meget sterkt og bidrar tilbake til bonden i form av økonomi og en enklere hverdag. Vi er alle en del av et nasjonalt avlsarbeid som høster gevinstene av nitidig arbeid på fjøsgulv og kontorpult, og innsatsen både bonden og våre ansatte legger inn viser igjen på de gode resultatene! Tusen takk for bidraget og gratulerer med nok et toppår!

Når vi er inne på NRF sitt bidrag tilbake til den norske bonden vil jeg dra fram noen viktige og interessante punkt fra forskning og utviklingsløpene i Geno. I 2023 feiret vi 125 års jubileum til Kukontrollen. Dyktige folk fra Tine og Geno løftet frem betydningen og nytten bonde, meieri, forskning og kunnskapsoppbygging har hatt av Kukontrollen. For fremtidig bruk og registrering tenker jeg det vil være viktig å belyse de fordelene bonde og meieri har av å fortsette denne viktige tradisjonen med registrering og kvalitetssikring av data. Jubileumsfeiringen var et godt eksempel på dette. I 2023 ble det for første gang beregnet arvbarhet for melkekvalitetsegenskapene urea, laktose og frie fettsyrer i Geno, og resultatet i arvbarhet gir et godt utgangspunkt for inkludering av disse egenskapene i avlsarbeidet. Mer om dette i årsberetningen. Disse punktene håper jeg vil bidra til å forstå viktigheten av at vi bønder registrerer data og leverer melkeprøver. En framgang på disse egenskapene vil gi bonden og meieri viktig konkurransekraft. At meieri og avlsselskap finner slike viktige samarbeidsmål tror jeg vil bidra til gode resultater for verdikjeden fremover.

Det meste vi driver med munner ut i Verdien av NRF. I 2023 ble det kjørt en god og innholdsrik kampanje på Verdien av NRF, og takket være våre dyktige ansatte nådde kampanjen mange lesere. Våre utregninger viser en merinntekt på 200kr pr avlsverdipoeng pr ku pr år. Dette viser viktigheten av å være på hugget og utnytte mulighetene, både på landsplan, men også med utnyttelse av mulighetene på fjøset, med GS testing og bruk av kjønnsseparerte doser.

I strategien for 2024 – 2027 står punkt om å synliggjøre verdien av NRF. Vi har nok vært litt beskjedne av oss, og riktig nok fokusert mye på fag. Skal vi vise hvilken verdi vi jobber med, og hvilken nytte bonden har av NRF, må vi bli flinke til å nettopp vise disse verdiene. Vi har mål om å styrke avlsframgangen ytterligere, og i sum har vi da som mål å levere verdens mest lønnsomme og bærekraftige ku gjennom NRF. Vi kan sole oss fra glansen av jobben som har blitt gjort til nå, men for morgendagen er det hardt arbeid og kloke avgjørelser som gjelder. Det at vi har et så godt grunnlag er viktig og nødvendig, skal vi nå målene vi setter oss må vi bruke dette grunnlaget godt. Jeg vil gi ros og honnør til våre folk i avlsavdelinga og øvrige i Geno for pågangsmøtet og engasjementet for å dyktiggjøre den norske bonden til å nå målene.

Et annet viktig retningsvalg handler om at vi salgsretter organisasjonen vår. Vi kan ikke sove i timen når det gjelder salg i Norge. Bonden skal betjenes og varene skal leveres. Vi møter konkurranse i Norge. Vi må svare på bondens behov i markedet og ikke ta vår markedsandel som en selvfølge.

Globalt salg er viktig for oss. Det at organisasjonen virker mot samme mål om et godt salg i utlandet er en viktig del av strategien for at vi skal lykkes i det store bildet. Året 2023 har vært et utfordrende år for Geno på det internasjonale markedet. Det gjør vondt når vi ikke lykkes, og resultatene er beklageligvis ikke gode nok. Det skal jeg ikke bortforklare, samtidig har jeg behov for å fortelle om grep som er gjort for å øke sjansene for å lykkes. Temaet forventer vi skal komme opp i debatten, og dere får bære over med oss om vi gjentar oss fra ulike kanter.

De ansatte som naturlig har sitt virke i det globale markedet har blitt flyttet over til selskapet Geno Global, det er viktig for å gi et riktigere bilde over inntekter og utgifter og for et godt eierskap til det disse ansatte skal utrette for oss i det globale markedet.

Salget i slutten av 2022 var godt og distributørene fylte sine lagre for å ha en buffer. Lavere melkepris førte til lavere salg enn vi hadde budsjettert og satt opp produksjonsplan etter. Å produsere store lagre av spesielt kjønnsseparert er dyrt da vi betaler royalty for hver produserte dose. Det rapporteres nå på lagerstatus med jevne mellomrom. Det er også en tydeligere rolle for bestilling og ansvar for produserte doser, med en tettere dialog mellom selgere og produksjonsplanegger. Mot siste del av 2023 så vi oss nødt til å ta ned produksjonen på kjønnssepareringslabben med endringer i turnus, antall ansatte og permitteringer. Dette er uheldig for en arbeidsgiver, selv om det lyktes å gjøre dette både skånsomt og smidig i den grad det er mulig i slike situasjoner. Jeg vil spesielt takke de ansatte på lab og logistikk for å stå i dette sammen med oss.

Det er i 2023 jobbet tett oppimot distributørene i våre ulike markeder. Med ulikt hell og engasjement. I mange markeder jobbes det godt, i andre er det tungt å øke salg. Geno startet i utlandet for mange år siden med egne selskap for så å gå over til distributører. Dette tok ned risikoen, men en ser at vi mister kontakt og kontaktmulighet og kjennskap med bøndene og bøndenes behov. Dette er viktig kunnskap når en skal ut å selge denne spesialiteten som vår genetikk er. Samtidig vil en distributør med egen genetikk lettest selge sine egne varer, og ved denne løsningen vil fortjenesten deles mellom distributør og Geno. Vi fortsetter med distributør i flere marked, men har plukket oss ut Polen og USA som gode markeder å starte egen distribusjon i. Vi ser frem til å følge disse markedene utover året og erkjenner at det tar tid å bygge salg og selskap. Jeg mener vi nå er på riktig vei.

For 2023 leverer Global et minus resultat på omlag 8 millioner. Vi fortsetter å si at globalt salg er viktig for oss, vil det være det også fremover? Salget i Norge er svakt fallende. Skal vi ha vekst, og skal vi lykkes med å holde økte kostnader nede for den norske bonden er økt globalt salg en viktig bidragsyter til det. Selv med et begrenset salg globalt i året som gikk, ga kjøp av varer og tjenester fra Geno en sum på rundt 16 millioner der 50% av de går til å dekke faste kostnader for morselskapet. Globalt selges NRF som et premiumprodukt, når vi forhåpentligvis lykkes med å øke volumet ute vil dette gi et godt bidrag til det norske avlsarbeidet.

Geno leverer også kjøttfesæd til det norske markedet i samarbeid med TYR. Vi har gjennom året hatt en god dialog og det er en god tone i samtalene med TYR, det er et godt utgangspunkt for å finne løsningene sammen. Om årsmøtet nå går inn for videre prosess som blir lagt fram for årsmøtene vil det bli viktig å finne de løsningene som gagnar bonden på best mulig måte. Behovene til melk og kjøttprodusenten må belyses. Vi må sikre verdiene og fokuset som NRF avlen står for. Konkurransedyktighet i markedet er viktig og med forventet økning på salg av kjøttfesæd fremover vil det bli enda viktigere for Geno og den norske bonden at det er bonden selv gjennom sine samvirker som håndterer dette volumet. Vi har hatt flere digitale møter om temaet, og flere vil komme etterhvert som temaene blir konkretisert.

Crispr og genredigering er også et tema vi har jobbet med i løpet av året. Vi har levert høringsvar på NOU om genteknologi og hatt åpne medlemsmøter om temaet. Genredigering er et interessant tema og et mulig verktøy i avlsverktøykassen fremover. Vi er opptatt av å belyse at vi er i et globalt marked og for å sikre vårt nasjonale avlsarbeid trenger vi tilgang til de samme verktøyene som internasjonale avlsselskaper. Crisperteknologi kan ikke spores i dyr eller produkter og vil sannsynligvis komme på det norske markedet om vi vil det eller ei, da er det viktig at produktene fra den norske bonden avles med konkurransedyktig genetikk og at det er vi selv gjennom egne genetikkelskaper som har kontroll over hvordan vi kan bruke dette verktøyet for det beste for dyra under norske forhold.

Jeg kan ikke snakke om 2023 uten å nevne bygging og innflytting av nytt oksefjøs på Store Ree. Vi har hatt dyktige folk i arbeid i alle ledd og resultatet er et godt fjøs for dyr og røktere. Vi ser lovende resultater på sædkvalitet, det er en veldig fin tilleggsverdi som har stor nytte videre i produksjonen.

Til slutt vil jeg oppfordre om framsnakking av god praksis på gårdsnivå for å bidra til sterkere vekst og økt avlsinteresse!

Takk for oppmerksomheten og godt årsmøte!

Vegard Smenes