

Arbeidsområde/prosjekt : Årsmøte Geno SA
Møtedato/tid : 16.-17. mars 2026
Sted : Scandic Oslo Airport
Referent : Agnete Børresen

Sak 1. Åpning av årsmøtet med navneopprop

Årsmøtets møteleder var Kristin Søyland, med Lars Henrik Kjølstad som varamøteleder.

Kristin Søyland ønsket velkommen årsmøtet, til gjester, nye tillitsvalgte og innkalte varamedlemmer. Gjennomgikk praktisk info rundt forretningsorden for delegatene.

Agnete Børresen foretok navneopprop.

Nord: For Anne Merethe Toftebakk møtte Per Ivar Skaanevik.

Sørvest: For Ingvild Berge møtte Øyvind Eidså. For Frank Kvammen møtte Elling Aarsland.

Ett forfall som ble meldt for sent til å kalle inn vara: Geir Ove Mannsverk, Nord.

Ved navneopprop var det 44 av 46 stemmeberettigede til stede.

Sak 2. Godkjenning av innkalling, sakliste og forretningsorden

Det framkom ingen merknader til innkalling, sakliste eller forretningsorden.

Årsmøtet ble deretter erklært for lovlig satt.

Sak 3. Valg av to representanter som sammen med årsmøtets møteleder skal underskrive protokollen

Forslag til å underskrive protokollen: Nina Rokvam (Øst) og Ivar Eikeland (Sørvest).

Vedtak:

Nina Rokvam og Ivar Eikeland ble valgt til å underskrive protokollen sammen med møteleder.

Sak 4. Behandling av årsberetning og regnskap 2025

Dokumenter: - *Årsberetning 2025 med resultatregnskap, balanse, revisors beretning og likestillingsredegjørelse*
- *Årsrapport fra kontrollkomiteen for 2025*

Styreleder Vegard Smenes' tale til årsmøtet

Viser til pdf: <https://www.geno.no/contentassets/43044823f1e24d36b67cf508bdadad69/leders-tale-arsmotet-2026.pdf>

Sammendrag fra talen:

- Takk til all jobb som gjøres for Geno på vegne av ansatte og tillitsvalgte
- Viktig jobb som er gjort av den norske bonden med NRF, for både den norske og internasjonale bonden

- NRF har lav innavlsgrad, bredt avlsmål som gir gode, produktive og økonomiske kyr
- Ser mer søkelys på betalingsmodeller som premierer bærekraft, avl vil være en naturlig del av dette
- Nylig avsluttet et prosjektsamarbeid med Viking Genetics, da vi ikke lyktes med et kommersielt samarbeid på eksport, fortsatt god dialog
- Ny strategi tar form, tydelig og ambisiøs retning for Geno
- Styret har vært på studietur til USA, nyttig tur som viste behov for økt satsning for å oppnå global suksess
- Øke profesjonaliseringen gjennom hele bedriften og de tillitsvalgte, jobben må gjøres sammen for å lykkes

Orientering fra administrerende direktør Kristin Malonæs

Malonæs kom i sin orientering spesielt inn på følgende punkter:

- Lagt bak oss to historisk gode år i norsk melkeproduksjon
- Flere selskaper som videreforedler norsk mat på norske råvarer, gjorde det godt i kåringen av mest bærekraftige merkevare i mars, samt omdømmekåring samme uke
- Forbrukertrender i kraftig bevegelse, etterspørselen etter proteinrike varer øker fortsatt, og kravene for dyrevelferd øker år for år
- Dette presser hele verdikjeden til å tenke nytt, og tilby det markedet etterspør
- Geno legger grunnlaget for lønnsomhet og bærekraft i hele verdikjeden for melk og kjøttproduksjon
- Vi skal være stolte av å være en del av dette viktige arbeidet, og Geno er stolte av de verdier vi skaper for våre kunder
- Kraftig endring i meierimarkedet globalt, ligger an til en overskuddssituasjon for 2026
- Globalt, strukturrasjonalisering, som vi også vil se fortsette i Norge framover
- Geopolitisk og sikkerhetsmessig kaos, skaper usikkerhet i de globale markedene
- Forventer størst vekst i USA framover, hvor også styret var på besøk nå i februar
- Norske melkebønder står sterkt i flere av områdene som blir viktigere internasjonalt, med tanke på kvalitet, dyrevelferd, bærekraftige driftsformer og en genetikk som skaper robuste og effektive dyr – Genos rolle og avlsarbeid blir viktig her framover
- Det leveres stadig mer kjøtt til slakteriene fra melkebesetninger som har økt bruk av kjøttfe inn i sin produksjon
- Ny distribusjonsavtale mellom Geno og TYR fra 2025. Har også et felles forskningsprosjekt som skal dokumentere resultater av krysninger, med ulike kjøttferaser på NRF. Vi setter stor pris på samarbeidet med TYR!
- Jobbet fram en ny strategi for Geno fram mot 2030 med fokus på:
 - Salg
 - Markedsføring og merkevarebygging
 - Produksjon og tilgjengelighet
 - Produkt og porteføljeutvikling
 - Organisasjon og ansatte
- Viktige temaer for å utløse konkurransekraften i markedene
- Alt Geno gjør, må ta utgangspunkt i bondens ståsted, og levere på det som skaper verdi for bonden
- Skal nå 600 millioner i omsetning innen 2030, et konkret mål
- Geno har signert avtale med sin første globale Geno-ambassadør, Nora Sandberg. Skal hjelpe oss å lykkes med salgsvekst internasjonalt.
- Avlsframgangen på NRF slår stadig nye rekorder, også på sentrale egenskaper som er etterspurt i markedet
- Avl skal også bidra til å redusere metanutslipp, kan vise til 16% kutt de siste 10 årene. Med dagens framgang, lover vi å levere opp til 25% kutt innen 2040. Dette er kraftfullt!

- Styret vedtok investering i 2025 i økt kapasitet for kjønnsseparerings-produksjonen, samt økning i bemanning til økt produksjon
- Skal øke produksjon på antall okser som skal gå internasjonalt
- Jobbes med endringer i distribusjonen i Norge, som skal øke kundetilfredshet og redusere svinn, samt øke Delta G ytterligere
- Digitalisering, viktig for den gode kundeopplevelsen. I 2025 fortsatte arbeidet med innføring av nytt ERP-system, dette fortsetter inn i 2026.
- For å sikre salg, må vi ha en produktportefølje som er tilpasset markedet. Et eksempel er «Trio+» som er et samarbeid med Tyr og Spermvital.
- Vi må jobbe sammen mot et felles mål, avgjørende for å lykkes.

Orientering om det internasjonale markedet, Ton Van der Goor, VP Sales Geno Global

- Alle som møtte i årsmøtet, hadde mulighet til å sende inn spørsmål på forhånd
- Beklaget at salget ikke har tatt seg opp like mye som ønsket siden årsmøtet 2025.
- Hovedgrunner til dette er at de ikke har hatt tilgang på riktig produkt til riktig tid, samt utfordringer med helsesertifikater, som gjør at vi ikke kan eksportere til alle markeder vi vil. Økning i toll til USA påvirker også, i tillegg til store endringer i salgsteam i spesielt Polen. Også ønskelig å selge større volum til markeder, da kostnaden er ca like stor samme hvor mange enheter som selges.
- Det er ansatt en person til som skal jobbe med markedstilgang og eksportsertifikater, som vi håper skal hjelpe på.
- «The one cow strategy» fortsetter også i år
- Ambisiøs plan fram til 2030 for salg, viktig å tenke langsiktig. Tror vi kan vokse raskt, men det krever også mye.
- Spørsmål: Er volumet i alle markeder stort nok til å rettferdiggjøre fortsatt investering?
 - Svar: Ja, når man ser på nøkkelmarkedene vi er i, er det rom til å vokse. Spesielt i Europa, USA og New Zealand. Men vi må huske at den største forskjellen i norsk og utenlandsk markedet, er at de globale kundene spør etter en spesifikk okse, og det må vi lever på. Også noe vi må levere på i lang tid framover, da de ofte vil kjøpe mer av samme okse.
- Spørsmål: Hvilke markeder har virkelig potensiale for bedre marginer og økning i profitt?
 - Svar: I Europa 10%, i UK og Tyskland. Polen, ca 20%, USA, ca 40% og New Zealand, med ca 30%. I tillegg til andre markeder, anslås det ca 25%.
- Spørsmål: Hvilke egenskaper er viktig for våre globale kunder?
 - Svar: Melkeytelse, protein og fett, utmelkingshastighet. Fruktbarhet, helse og jur forventer de at er bra og «er der».
- Spørsmål: NRF må passe perfekt for beite, hvorfor selger vi ikke mer til Irland, Australia og New Zealand?
 - Svar: Helt enig. Australia, litt mer utfordrende da vi selger via ABS, vurderer en distributør til. Irland vokser ca 25% årlig. New Zealand er voksende, har doblet seg siste året. Hit selges fortsatt mye konvensjonelle doser, men det er et stort marked, hvor vi kan fortsette å vokse. USA, gjør det godt i det økologiske markedet, og NRF bør kunne passe fint inn her.
- Spørsmål: Hvilke salgsstrategier virker på det globale markedet, og er det forskjellig fra Norge?
 - Svar: Bonde som snakker til bonde er viktig! Ulikheter: volum, høyere andel av kjønnsseparert sæd (og langt flere doser enn en norsk bonde bruker), spesifikke okser, samt forpliktelse til å levere.
- Kommer tilbake i ettertid med svar på de spørsmålene som ikke ble svart ut i presentasjonen.
- Markedsføring og kommunikasjon
 - Utarbeidet ny strategi for markedsføring og logo for Norwegian Red

Årsregnskap 2025 v/ økonomisjef Lars Skramstad

Skramstad kom i sin orientering inn på følgende punkter:

- Omsetning Geno konsern kr 515 millioner, herav kr 177 millioner seminsalg
- Driftsresultat Geno konsern kr 13,7 millioner
- Årsresultat Geno SA mor kr 17,8 millioner, konsern kr 13,5 millioner
- Geno Global kjøpt sæd for kr 15 millioner av Geno, netto inntjening på 2 millioner for Geno SA
- Langsiktig gjeld kr 75 millioner
- Utbytte fra Cryo Invest AS ga inntekter på 5,6 millioner
- Tømmerhogst fra Store Ree ga inntekter på 3 millioner
- Økt import og kjøp av kjøttfe driver de økte varekostnadene
- Investeringer Geno har gjennomført siste 6 år utgjør 192,3 millioner
- Mimiro-transisjonen vil koste Geno mellom 35 og 40 millioner
- Mottar eksterne midler, 54 millioner kroner, avgjørende for Geno sin utvikling
- Spermvital hadde en totalomsetning på 23,2 millioner, med resultat før skatt på 3,6 millioner

Revisors beretning

Møteleder Kristin Søyland leste opp revisors beretning. Revisor hadde ingen bemerkninger. Det var ingen spørsmål eller kommentarer til revisors beretning i årsmøtet.

Årsrapport for kontrollkomiteen 2025

Leder i kontrollkomiteen, Anders Røflo, orienterte rundt arbeidet som er gjort etter årsmøtet 2025 og fram til i dag.

Tre av komiteens møter er gjennomført digitalt. Det var også gjennomført to fysiske møter. Ett av møtene har vært med befaring på Øyer. Deltatt på seminar Norsk Landbruks Samvirke i kontrollkomiteearbeid, og hatt flere møter med administrasjon og styreleder. Det var ingen kritiske bemerkninger fra kontrollkomiteen.

Det vises til gode rutiner og at alt fungerer tilfredsstillende og forsvarlig. Han viste til slutt til årsrapport 2025 som er sendt ut med øvrige årsmøtedokumenter.

Ingen direkte spørsmål eller oppklarende spørsmål til årsberetningen eller regnskapet.

Det ble deretter åpnet for debatt på årsberetning og regnskap 2025.

Følgende hadde ordet:

Nr.8 Ingebjørn Grindhaug, Nord

Vil veldig gjerne ha ku-kalenderen. Kan sikkert betale litt for den også.

Bærekraft, Tine er her. Er også tillitsvalgt i Tine. Vil oppfordre oss alle å ta med dette at GS-test bør komme inn under bærekraftsmål eller bærekraftstillegg, som et kriterium for å få tillegget.

Nr.26, Torgeir Kinn, Sørvest

Takk for god tale fra Vegard og administrasjonen. Savner seminstatistikk, tidligere fikk vi en oversikt over seminstatistikk, ikke fått sett denne i år. Spennende å se utvikling.

Øke omsetning til 600 mill fra dagens 515, vil gjerne høre om strategien der. Hvordan nå disse 600 mill, håper utlendingene skal betale dette, våre seminkostnader er høye nok.

Nr. 35, Lars Egil Lauten, Øst

Lagt fram et godt årsresultat. Tegner om god drift og ikke salg av eiendom eller selskaper. Også gledelig å ta tak i svinn på doser, og at dette jobbes med.

Har et spørsmål, lønnskostnader. På Geno SA har lønnskostnadene økt med 11%. Høy enhetskostnad for økning i produksjon av doser.

Snakk om profilering, veldig bra at vi tar tak i dette, i forhold til Geno. Den gamle NRF-logoen gir ikke svar i AI om Geno, dette må jobbes med. Vi må og bli flinkere til å slå oss på brystet, og prate om det som er bra med Geno og aller mest NRF. Står Geno over alt. Hvor mange vet hva Geno er, ikke mange, men NRF er viktigst å bygge merkevare rundt.

Nr. 30, Inga Skretting Timpelen, Sørvest

Møte på Teams, økonomigjennomgangen. Regnet med et dypdykk i økonomien, ble skuffet. Blir det et nytt møte, ønsker vi en grundigere gjennomgang av økonomien, for å få litt mer innsikt og forståelse.

Skrytt av godt resultat, fint, men for noen år siden ble det sagt i et årsmøte at Geno over tid skal gå i null i Norge. Hovedinntekten i Norge er seminsalg. Når vi går så mye i pluss som i år, har vi betalt for mye. Overskudd hvert år til å brukes til andre ting, så er det greit hvis alle er enige om det, men blir skuffet hvis det går for mye i pluss. Si fra hvis det skal være slik framover.

Nr.24, Nils Mange Gjengedal, Sørvest

Talen til Vegard, snakket om den røde kua har gitt store verdier innenlands og utenlands. Må også nevne at det er ei kombiku, selv om vi driver med hanndyrgenetikk, må vi ha med oss kombikua. Viktig i et klimaperspektiv.

Kristin, bra med Røros, men vil minne salen om at melka kommer fra Tine. Rørosmeieriet henter ikke melk, men kjøper fra Tine.

Spisse informasjonen om klima, avl og metanutslipp. Kanskje vi som årsmøteutsendinger må fortelle om hvor viktig det er å bruke Geno og NRF, for å nå klimamål.

Nr. 31, Magnar Tveite, Sørvest

Skryte av Spermvital. Håper denne positive trenden fortsetter, veldig bra.

Skeptisk til at samarbeid med Viking har strandet. Går bra med NRF isolert sett, men bekymret for den røde rasen. Et samarbeid er nødvendig for Holstein sin dominans.

Geno Global, skepsis fra produsenter i mitt område. Må generere penger, ikke bare omsetning. Årsmøte i år og forrige møte, så håper vi positiviteten fortsetter, at det går bra og at det påvirker doseprisen i Norge.

Slutter meg til at styret må se på kostnader. I alle organisasjoner så er det personalkostnader som drar i vegen, kan ikke la det skje.

Nr.1, Styreleder Vegard Smenes, svarer

Takk for gode spørsmål og kommentarer.

Vi tar med oss innspillet angående kalender, samt GS-test som krav for bærekraftstillegg. Et viktig tiltak for melkeprodusenten.

Viktig å være stolte av det vi driver med, noe vi må ta innover oss og dyrke i egen organisasjon. Takker for innspill angående økonomimøte.

Angående innspillet om å gå mye i pluss, men heller i 0. Styret sitt verktøy er å legge et budsjett, med forventede inntekter og utgifter. Det er vanskelig å anslå seminsalg, og det er ikke et mål om å ha for høy seminpris, men heller ha mest nytte av pengene bonden legger i semin prisen. Det å ha ansvar for en bedrift hvor man balanserer helt rundt 0, er heller ingen behagelig situasjon. Det gir

større arbeidsro med et overskudd. Vi har som mål om å selge godt utenlands for å øke inntektene. Geno har også et høyt investeringsbehov framover, så det må legges til rette for det også.

Kombikua, i den forstand å drive melk- og kjøttproduksjon på samme dyr, er på vikende front. Heller utnytte det å bruke kjønnsseparert semin for hann- og hunndyr. Viktig med ei kombiku som leverer på helse og fruktbarhet, samt klima og produksjon. I sum må vi levere den mest økonomiske kua.

Samarbeid med Viking Genetics og den røde rasen. Kampen i en global verden står mellom Holstein og den røde rasen. Burde vært samarbeidet mer på tvers av landegrenser. Vi håper framtida kan vise mulighet for samarbeid på rød rase, og Geno holder døra åpen.

Dosepris, mange er enige om at den er høy nok. Vi må også være flinke til å framsnakke det vi får ut av semindosen. Vi produserer i et høykostland, og så lenge den leverer på den framgangen vi gjør, klarer vi å forsvare doseprisen på eget bruk. Viktig å ha med seg hva som ligger i prisen, men må så klart fortsatt ha kostnadsfokus.

Svar adm.dir, Kristin Malonæs

Takk for gode spørsmål og innspill.

600 mill i omsetning i 2030. Det er et konkret mål, satt for å ha et tydelig mål å jobbe mot. Spermvital skal levere en dobling, 25 mill av de, og Geno Global med 56 mill. Ligger også noen spennende muligheter i strategiarbeidet, ligger et potensiale innenfor nye områder.

Lønn og årsverk. Det er et enormt fokus på å være riktig bemannet, å ha ressurser for å gjøre det vi skal. Alle kjenner på et stort arbeidspress. Stor investering i digitalisering, stort press og innleid hjelp. Innen forskning og utvikling, jobbes med mange problemstillinger, og det jobbes for å levere så fort vi kan. Når vi øker produksjon, trengs flere folk. Tar lang tid å trene nye folk i seminproduksjon, krever tid til opplæring. Høye lønnsoppgjør de siste årene, det smerter.

Svar økonomisjef, Lars Skramstad

Lønnskostnader, økt fra 83 mill til 92 mill. Vært høye lønnsoppgjør, må følge samfunnet. Forklares med en økning på 6 personer.

Svar VP Sales Geno Global, Ton van der Goor

Viktig å markedsføre NRF. Viking poeng dette med NRF-logo-søk i AI. Det var behov for å fjerne horn fra tidligere NRF-logo.

Årsmøtets møteleder refererte deretter styrets innstilling til årsmøtet 2026:

Styret godkjenner årsberetning og årsregnskap for Geno SA morselskap og Geno SA konsern for 2025. Årsregnskapet viser et overskudd på kr 17,8 millioner for Geno SA.

For Geno SA konsern viser regnskapet et overskudd på kr 13,4 millioner kroner.

Styret innstiller på at resultatet tillegges egenkapitalen.

Årsregnskap og forslag til disponering av årets resultat forelegges årsmøtet for endelig godkjenning.

Vedtak:

Årsmøtet godkjenner årsberetningen for Geno SA for 2025.

Årsmøtet godkjenner det framlagte resultatregnskap for Geno SA morselskap og Geno SA konsern for 2025, fastsetter balansen per 31.12.2025, samt godkjenner disponering av årsresultatet i henhold til forslag fra styret. Årsmøtet godkjenner kostnadsført godtgjørelse til revisor for 2025.

Debatten tas til etterretning.

Årsberetning og regnskap ble enstemmig vedtatt.

Sak 5. Generaldebatt

Årsmøtets varamøteleder åpnet generaldebatten på dag 1.

Følgende hadde ordet:

Nr.17, Iver Fossum, Midt

Svartid på seminokseemner, ønsker info om dagens tidsramme. Noe man kan gjøre for å effektivisere det? I produsentlaget, ville de ha svar før det har gått 6 uker, med tanke på kastrering eller salg av livokser. Er det mulig?

Kom og et forslag om merking av innsendte GS-test av okser, eget merke så det går raskere?

Mer og mer aktuelt, når man ser på foredraget til Håvard. GS-testing av kvigekalver eksploderer, påvirker kanskje at det går tregere med oksekalvene?

Har Geno gått glipp av gode oksekalver på grunn av dette?

Nr.36, Ivar Meen, Øst

I mitt område har Cryogenetics vært en verkebyll. Etterlyser totalregnskap for Cryogenetics, hva har vi tjent på dette selskapet? Viktig med åpenhet rundt dette.

Lynnekriterier har gått ut på dato. Dagens kriterier er tilpasset en besetning hvor kvigene står på bås og melker, passer ikke i løsdrift. Bør endres så det går på flokkegenskaper på kua, ikke på hvor lett det er å melke kua. Har noen «furier» i egen besetning som holder andre nede, må gjøre noe også med genetikken. Ofte de gode kuene som har kalvet som blir tatt, har ikke energi til å ta igjen, mister avdrått.

GS-testing av oksekalver. Hvis vi greide å skille ut oksekalvene på fjøsloggen, så man kan bruke GS-merker også på oksekalven, hadde de kanskje fått inn flere tester. Kanskje ha større antall å se på, med tanke på innavl.

Gjest, Per Inge Egeland, styreleder Norsvin

Geno er en god samarbeidspartner, en liten familie som står sammen om på mange ting.

En felles utfordring, eksportsertifikater. Vært møter med næringskomiteen. Verden har behov for mer mat, og det må produseres på den beste måten. Mener Norge er en del av løsningen. Har små ressurser, må vokse fort, har sine utfordringer med korte somre. Vi må vise verden, hvordan vi utnytter ressursene på best mulig måte.

Våre organisasjoner har bindinger på tvers i samvirkene. Har leverandører i alle slakterier og meierier, må bruke våre tanker sammen. Ikke så mange, så vi må holde sammen.

Ton van der Goor, kommer fra Topigs Norsvin, håper du tar med deg erfaringer fra den jobben inn i dagens jobb. Sammen med Tor Arne i Spermvital. Ta med disse godene tankene i Geno og NRF!

Godt å ha Vegard i samvirkefamilien, trygt og godt å ha noen å støtte seg på. Nå kommer CRISPR inn, må rigge oss klare for å møte framtida.

Nr.23, Ivar Eikeland, Sørvest

På produsentlagsmøter, god stemning. Vegard mente vi måtte snakke om å få tak i mer data fra melkeroboter. Utfordrende angående deling av data. Viktig å få på plass deling av data, så det automatisk samles inn.

Nr.13, Anne Stine Foldal Aam, Midt

Fint å være på årsmøte når resultatet er godt, all honnør til alle i Geno for dette.

Spørre om dette med svinn, viktig å jobbe med kostnadsreduksjoner. Tiltak som er skissert, Geno inn på tunet. Hva er planene til Geno for dette framover? Skal det til oss alle? Eller blir det en klassesdeling på hvem som får?

En viss risiko når man selger dunker, kan det komme andre doser i disse dunkene. Hvordan kan man sikre et godt tilbud i hele Norge? Og hvordan kan vi jobbe for å få mindre svinn? Ser hvor mye

sædrutesjåførene kaster i dag. Statistikken er grei for distriktene i dag gjennom året, heller legge opp til å sende ut mer riktig ut fra estimert bruk?

Nr.28, Elling Aarsland, Sørvest

Skryte av styret, av at dere har reist til USA. Må gjøre mer av det. Norge er så gjennomregulert, at utviklingen går så sakte, at skal vi se framtida, må man se i markeder det skjer mer. Reis mye, se og lær av framtida.

Nr.24, Nils Magne Gjengedal, Sørvest

Ny organisasjonsmodell. Ikke årsmøteutsendinger, men «eiertillitsvalgt», kutte Geno-kontakter. Har styret sett på økonomien i dette? Vært sagt at man ikke skal spare penger, men bruke pengene smartere. Kan risikere at eiertillitsvalgte må reise rundt til årssamlinger for å legge fram Geno-innlegg.

Svinn. Sett på oksene, noen av de har veldig lave verdier på noen egenskaper. Kan redusere svinn med å ikke kjønnsseparere sånne okser, med veldig lave verdier.

Ny distribusjon, må tenke smart og praktisk. Skulle jo rulle ut embryo over hele landet, lot seg ikke gjøre. Må heller ikke skje nå, at noen deler av landet diskrimineres.

Nr.40, Erling Gresseth, TYR

Pratet de siste årene om fusjon, ble ikke slik denne gangen. Sikker på at debatten er ikke ferdig, tror den kommer igjen. Siste året har det vært litt tøffe tak, i forhold til avtale. Går ei kule varmt av og til, men som sagt tidligere årsmøter, vil jeg berømme den gode tonen vi fortsatt har ovenfor hverandre. Setter stor pris på dette. Håper framover at norske melkebønder ser verdien av norsk kjøttfeogenetikk. Sikker på at rødt kjøtt også blir viktig i framtida.

Nr.1, Styreleder Vegard Smenes, svarer

Dosepris. I dag har vi en tredelt prising på dosene, er mulig å velge ulik pris. Jo mer interessert, viktig med rett okse.

Avleggs lynnekriterier, har vært endret de siste årene. Skryt til bonden, har vært gjort en stor jobb i lang tid, tross kriterier.

Generelt, vi har heller ikke råd til å bygge store nok fjøs. Bør være god nok økonomi til å kunne bygge store nok fjøs til å unngå mobbing. Herved sendt videre til Bondelaget og politikken.

Norsvin. Tusen takk for samarbeidet, hørt rykter om lederskifte. Setter pris på et godt samarbeid. Avlsmiljøet i Norge er sterkt, at vi kan ha dialog og dra veksler på hverandre er viktig for oss. Viktig å belyse at avl er et godt tiltak i norsk landbruk.

Angående data fra melkeroboter. Jobbes med å få automatisert mer veiedata inn, men ikke alt som går. Mener fortsatt at vi som eiere av verdens beste genetikk, bør sende inn viktige data til avlsarbeidet. Vil dra fram melkespekterdata, vil bli veldig viktig for å få større fart på klimaarbeidet. Dette kan avlsavdelingen dra nytte av for å få større sikkerhet og nytte inn i arbeidet.

Svinn og distribusjon. Slik Norge er med avstander, og økonomi, klarer jeg ikke å se at Geno kan være inne på tunet i hele Norge. Et tiltak for å møte konkurranse i utsatte områder. Geno skal levere på best mulig måte, ut fra økonomi og behov.

Ny eierorganisasjon, kommer tilbake til dette i saken i morgen. Økonomi er viktig, hva vi bruker penger på og hva vi får igjen. Mye som ikke er klarlagt enda, noe vi skal bruke kommende år på å jobbe med. Viktig å nå ut til gardbrukeren og ha en effektiv organisasjon som gir verdi tilbake til bonden og Geno.

Angående okser som ikke går pga dårlige enkeltegenskaper. En vurdering markedsavdelinga gjør, ut fra prognoser. De store ulikhetene i sånne indekser vil kunne være en fordel for rasen i helhet. Mange kan bruke disse oksene og få gode resultater.

TYR. Framtidig samarbeid, ikke stengt noen dør. Samarbeid er kanskje det som bringer verden raskere framover. Den kjøttfegenetikken Geno skal levere, handler om hva kunden og markedet etterspør. Og at TYR må være kundeorienterte i sitt arbeid. I enkelhet vil vi melkeprodusenter ha en kalv med lett kalving og gir penger inn. Vi er nok ikke like involvert i raser, men vi vet at det er et godt tiltak. Takk for god dialog tilbake.

Svar avlssjef, Håvard Tajet

GS-testing og oksekalver. Vi har ganske kort responstid, tar den tida det tar med inntransport til Biobank. Rask behandling hos dem, ukentlige forsendelser til Skottland, som GS-tester fortløpende. Ikke noe kø, og de har mulighet for å teste mange. Geno starter avlsverdigeberegning hver 14. dag, som tar 1 uke å beregne. Utfordringen i sene svar ligger i vurderingene administrasjonen gjør rundt innkjøp, ut fra antall dyr, avlsverdi, slektskap o.l.

Lynneegenskapen. Et initiativ fra avlsrådgivere, hvor det er skal lanseres en ny lynneegenskap; tillitsfullhet. Hvordan reagerer kua når de skal eksteriørvurdere. Ofte en subjektiv vurdering av denne egenskapen. Vi tar med oss innspillene.

Svar leder kunde- og medlemstjenester, Hans Storlien

Distribusjon, et stort pågående prosjekt. Vil være en risiko å åpne for økt konkurranse med flere private dunker. Vår tilnærming er at vi må levere det kunden vil ha, og derfor skal bli en foretrukken leverandør. Noe av kjernen i dagens distribusjonsmodell er at vi ikke leverer godt nok per i dag. Et moment som inngår i arbeidet er bedre oversikt over innhold i beholder, slik at man kan rapportere inseminering ut fra beholder. Geno Avlsplan blir avgjørende i arbeidet, vil bli et verktøy for produksjon og distribusjon. Kjøttfe inngår inne i avlsplanen, så dette vil gå på historisk forbruk. Det vil bli kontinuerlig utsending, slutt på okseuttak og kasting av disse dosene, oksene vil heller gå ut når det er tomt for doser. Det vil redusere svinnet betraktelig. Dette er et spennende arbeid med mange momenter, vi jobber for at dette skal bli bra.

Svar økonomisjef, Lars Skramstad

Totaløkonomi Cryogenetics. Geno har investert 31,8 millioner, fikk igjen 119,6 millioner ved salget. Det gir en netto gevinst investering Cryogenetics på 87,8 millioner.

Replikk nr.13, Anne Stine Foldal Aam

Bra med kontinuerlig distribusjon. Synd å kaste god genetikk. Forståelig at det er umulig med «Geno på tunet» i hele landet. Oppfordring, hvis ikke alle skal ha egen dunk, at de som bryr seg om å spesialbestille, kan få muligheten til det også framover.

Replikk nr.36, Ivar Meen, Øst

Få lagt ut regnestykket for Cryogenetics på geno.no, ikke jeg som er skeptisk, men en del andre.

Varamøteleder hevet første dag med generaldebatt kl.17.35.

Varamøteleder åpnet årsmøtets andre dag med generaldebatt kl.08.30.

Nr.35, Lars Egil Lauten, Øst

Hatt dialog med fadderlag, god stemning for Geno, men har oppstått diskusjon rundt kjønnsseparerte hanceller, spesielt rasen Blonde. Hvilke rutiner har Geno for å varsle bønder som har kjøpt doser av en okse, som burde vært kastet, evt erstatning? Flere vurderer egne okser, da dosene gir dårlig tilslag.

Utfordring rundt avlsmålet framover, med mer bruk av REDX og Y-semin, gledelig at mange GS-tester. Må begynne å hegne om gårdene som GS-tester og bruker NRF, framsnakke disse, vil bli

viktige framover. Ha et skilt på dra som viser at de GS-tester? Kan bli «blendet» av andre avlsorganisasjoner, men her har vi et fortrinn.

For mange år siden ble det kjørt et forsøk angående mørhet på kjøtt, 15-20 år siden. Fokus på kjøttfe, men det viste at det var stor forskjell innenfor NRF-avlen. Hvordan gikk forsøket, noe som bør jobbes med videre nå?

Replikk nr.3, Anne Margrethe Storheim, styret

Bra du spurte om det, har en rapport om biff til det norske markedet. Det gjøres en jobb på dette. Her er det oppsummert at NRF ikke er så verst, NRF og Angus-mix er best. Angående kjønnsseparerte hannceller, tror det er enda viktigere med tidspunkt for inseminering.

Nr.34, Lisabeth Heistad Gåsmo, Øst

Fått en forespørsel fra en som kjøper Jersey fra Geno, hver gang han skal sjekke GS-testene, må han logge inn hos Viking. Er det mulig å få dette inn hos Geno? Blir det aktuelt med GS-test som en del av bærekraftsmålet, hadde det vært interessant.

Bekymring rundt distribusjonsmodell. Snakket med mine inseminører, ikke hørt noe mer rundt dette med egne doser. Hvis alt legger til rette for det, er det ikke mulig å ha sine doser på veterinærdunken, hvis den dunken uansett er i omløp?

Nr.30, Inga Skretting Timpelen, Sørvest

Embryo, høres ut som det er planer om å legge inn enda flere per år. Bør vi tenke nytt? Hvor langt har vi kommet med å bruke hannceller inn i produksjonen og GS-testing av embryoet? Burde Geno hatt egen mottakerbesetning/er for å legge inn ferske embryo? Aktuelt med skyllekontrakter i områder hvor veterinærer kan det? Også ferske embryo.

Bekymret at avtalen med Viking og Geno som er avsluttet. Kan vi få høre mer om hva avtalen har gått ut på, og hva det vil føre til når den er avsluttet. Hva taper vi i avlsframgang og mangfold?

Skryt av det som er satt i gang med tanke på svinn, fortsett det gode arbeidet. Forutsetter god kommunikasjon, viktig for å få ting igjennom uten for mye styr.

Interessant at styret hadde en tur til USA, positivt. Lest det Kristin har skrevet i Buskap og redaktøren i Buskap, at de fikk mer innsikt i hva de kundene vil ha.

Ikke interessert i ei ku som er god i framtida, men her og nå. Finne riktig balanse. Henger sammen med dette med viking. Med genetikk fra Viking, fått inn annen genetikk. For å være konkurransedyktige, få bort de dårligste dyrene.

Nr. 19, Erlend Lynum, Midt

Har med innspill fra eget produsentlag, beslektet til saken om eierorganisasjon, konkret angående Geno sin markedsuke. Har vært et veldig bra tiltak i mange år, som har endret form til flere digitale møter. Oppslutningen har gått ned. Ikke noe galt med møter eller tema, spørsmålet går i retning om nytenkning om hvordan nå flere. Forslag om basere mer på fjøsmøter, for å treffe flere. Ønsker at Fjøs og finans kan bli ambulerende geografisk, kan være en måte å komme i kontakt med flere produsenter.

Avlsstautter, henger sammen med engasjement.

Synes det er feil at Geno skal spare penger på å ikke gi krus til de som leverer kalv. Det er med på å skape engasjement.

Nr.17, Iver Fossum, Midt

Snakkes om konkurranse og konkurrerende selgere, mot spesielt Holstein. På Geno-utvalgsmøtet i går, kom det opp nye tanker, kanskje i oksekatalogen nå, med anbefalte kjøttfeokser brukt på

melkeku. Kanskje ha anbefalte NRF-okser inn på Holstein-bruk? For å konkurrere mot Holstein-bruk? For eksempel god på melk, og som kanskje er avkomsgransket i tillegg, for å kunne øke salget der. Ton som snakket, konkurranse innad i Norge – må tenke mer som Geno Global for å komme inn i det markedet.

Nr.25, Elisabeth Eide Haugstad, Sørvest

Samvirke, min generasjon har ikke samme tilknytning som mine besteforeldre og far. Viktig å fronte det mer i Geno og. Hvorfor velge Geno, ikke bare konkurranse mot andre aktører, men at vi fronter at vi er et samvirke.

Nr.31, Magnar Tveite, Sørvest

Fikk tilsendt en gjennomgang over saker som har vært i Tine sine årssamlinger med Geno-saker. Gjenganger at det er uvitenhet og misforståelser. Mange av disse sakene som er tatt opp der, tyder på for dårlig kommunikasjon.

Krus til de som leverer kalv, tror det er viktig til de som leverer kalv. Ta heller ned kalveprisen for å dekke inn denne summen. Smålig at vi ikke gir det ut lenger.

Nr.43, Ellen S. Farlund, ansattvalgt

Står her som ansattvalgt utsending for å formidle en ærlig beskrivelse fra ansatte som gjør en god jobb. Geno har store ambisjoner, men mange føler at vi løper veldig fort. Det pågår mange utviklingsløp, som kommer i tillegg til daglige gjøremål. Vi opplever større gjennomtrekk avfolk, og bekymring når nøkkelpersoner forsvinner og ingen kjenner til de samme oppgavene. Kompetanse bygges ikke over natta, og hva gjør vi for å beholde de folka vi ikke har råd til å miste.

Vi opplever større avstand mellom ledere og ansatte, lite informasjon, og løsninger som tres nedover. Helheten i beslutningene når ikke helt ut, som gjør det vanskelig å følge med. Det oppleves vanskeligere å si fra, da det kan oppleves at innspill ikke tas på alvor eller tas videre. Når ting ikke blir tatt opp, mister lederne noe fra de som står i hverdagen og er tett på det som skjer.

Geno Global, planene framover nå er noe de ansatte kjenner igjen, med oppbemanning og bygging av lager. Dette har tidligere ført til nedbemanning, hva gjør vi for å unngå å havne der igjen.

Dette handler ikke om å kritisere, men et tydelig signal fra de ansatte, som ønsker at Geno skal være et sted vi ønsker å være, og at vi skal lykkes sammen.

Nr.39, Astrid Stramrud-Torsæter, Øst

Inne i totalforsvarets år, den viktigste beredskapen i tillegg til forsvar er landbruk. Det må alle fronte, også Geno.

Vil slå et slag for seminteknikere, flere prodsentlag som vil beholde de. Spørsmål rundt beholdere og planer for arbeidet på pågår, savner mer informasjon.

Mulig å få fram oksenummer med sædtype som er brukt ved inseminering i Kukontrollen?

Hvor mye koster det å produsere ei sæddose, både konvensjonell og REDX?

Svar nr.1, Vegard Smenes, styreleder

Trivelig og nyttig dag i går, samme på starten i dag. Setter stor pris på gode og ærlige tilbakemeldinger.

Avls mål, utfordrer oss. Geno må levere på det som er økonomisk riktig for bonden. Må rigge et selskap til det beste for gårdbrukeren. Viktig at vi klarer å tilpasse virkeligheten med mer REDX. Framsnakke de som gjør en viktig innsats for oss. Også når vi skal se på premiering, hvordan kan vi som eiere sette pris på hverandre på en måte som er viktig for Geno, viktig samspill.

Spredning populasjon og kjøttkvalitet. Viktig at vi er klar over i diskusjon med andre, har en populasjon som kan velge hva slags type NRF-ku bonden vil ha på eget bruk. Har en variasjon i populasjonen, viktig valgmulighet.

Samarbeid med Viking Genetics. Fra styrets side har vi vært veldig åpne for god dialog og godt samarbeid. Det er en viktig del av framtida, men vi kan heller ikke gi bort genetikken vår og vårt fortrinn. En steinhard konkurranse i eksportleddet. Et kommersielt samarbeid på eksport var vår forutsetning for å gå videre med en avtale, for å finne ut hvordan NRF og Viking Rød ligger opp mot hverandre. Vi vet mye om de, men de vet lite om oss. Vi har åpne dører, og håper det kan endre seg i framtida. Det er mange flinke bønder som driver med røde raser i de nordiske landene, som hadde fortjent mer fokus på den røde rasen i framtida.

Takker for godt innspill rundt eierorganisasjon og møteformer. Dette er noe vi skal jobbe med sammen, om hvordan vi skal rigge oss.

Kalender og krus, tatt opp av flere. Vi tar med oss dette.

Takker for gode ideer rundt konkurranse, med å ha anbefalte NRF-okser på Holstein. Møter bønder som vil ta ut mer på ytelse. Sender denne ballen til administrasjonen. Et tilbakeskritt å bruke avkomsgranskede okser i Norge, men kan være mulig å bruke globalt. Tenke mer som Global i Norge også, med NRF og markedsføring, her er det ting som er på gang.

Samvirke, godt poeng å framheve Geno som et samvirke! Generasjonen som kommer, har ikke med seg den viktige historien. Fokus på hvorfor velge Geno og samvirke.

Takk til de ansatte for ærlig tilbakemelding, det setter styret pris på. Vi har bygd mye erfaring de siste årene, som også innebærer å gjøre feil. Feil som har blitt gjort har kostet dessverre, men det er en del av det å bli bedre. Det vi har lært, føler jeg gjør oss sterkere enn noen gang, har aldri vært så sikker på at vi sammen skal oppnå suksess. Styret må se de ansatte, ledelse, og sette rammer for hva ledelsen skal gjøre for bedriften. Ikke godt å høre at folk ikke trives på jobb, stikker dypt. Som ansatt eller bonde, er man avhengig av å trives med det man driver med. Full forståelse for bekymringen rundt global satsning, men vi er sikre på at vi skal lykkes denne gangen. Det satses på nytt, tar med oss erfaringer, og bygger kunnskap. Uten suksess globalt, vil vi ikke ha et aktivt avlsarbeid på NRF som står seg i konkurransen framover. Smerten må snus til suksess. Fullt fokus på at våre ansatte skal trives og ha det bra på jobb, handler om å være sultne på å nå nye mål i alle ledd. Jobbe mer effektivt og på nye måter. Ansatte ser muligheter i dette arbeidet, og takker for dette.

Beredskap og matproduksjon, viktig fokus. Avl har aldri vært så på agendaen i landbrukspolitikken, spesielt med klima, avl som løsning. Avl vil være en viktig del av beredskapen også framover.

Svar adm.dir, Kristin Malonæs

Takk for gode innspill fra alle, og spesielt de ansatte. Ønsker å kommunisere at det den ansattvalgte representanten sier er viktig, og står høyt på dagsorden. Hatt månedlige møter i Konsernutvalget, oftere, setter oss ned og snakker om ting som er viktig for de ansatte. Hatt gode 1-1 samtaler med de tillitsvalgte, for å høre stemmen direkte. Fikk også med meg gode ting vi tar med oss framover. Må gjøre dette sammen.

Forsyningskjeden, kvartalsvise vernerunder, for å komme tettere på, ikke bare fysisk arbeidsmiljø, men også det psykososiale. Verneombudenes rolle er tydeliggjort, for å fange opp ting tidsnok. Strategitreet, mennesker og organisasjon, hvordan rigge og styre Geno framover, få fram skaperkraften. Kommer fram mange gode innspill vi jobber med.

Turnover i Geno har vært høyere i seminproduksjon enn vi ønsker, utover det på et normalt nivå. Må være tett på, lederskap er avgjørende for et godt arbeidsmiljø. Vil anerkjenne viktigheten av dette.

Svar avlssjef, Håvard Tajet

Embryo. Mange ting vi kan gjøre for å forbedre og styrke. Fersk-embryo, ønsket å starte med, men ser det krever mye planlegging, med tanke på geografi og logistikk.

Y-semin på embryo. Testet ut i liten skala, men det krever mer testing. Hvis testing ser bra ut i større omfang, kan det være aktuelt å skalere dette opp i 2027. Dette kan bidra til å ta ned kostnadene i embryoproduksjonen.

Mener også at timingen er riktig for GS-testing av embryo. Kan produsere mange, så selekttere, tar ned kostander for innlegg. Et arbeid som er i gang, men har blitt noe forsinket.

Geno har også økt antall kviger som kjøpes inn, til 150 per år. Volumet vil derfor øke noe utover våren 2026. Embryo er nøkkelen til videre akselerasjon.

Innavl. Vi står trygt på innavlsdelen, skal ikke overdrive så mye at vi taper framgang. Seleksjon kontra innavl. Det vi har gjort av tiltak siden i fjor, begynt å tørre å selekttere flere sønner per okse.

Genetisk variasjon, ikke 50 års perspektiv. Skal ha NRF langt fram, ikke så lenge siden 2000, må se litt framover også, for å sikre framgang. Gjør valg som går fram til 2030-2040, så vi gjør også en jobb for de som skal drive med ku framover. Mener vi kan konkurrere med de beste.

Viking Genetics. Har hatt stor glede av å ta inn Viking-okser. Inngikk en avtale for noen år siden, for å utveksle mer genetikk, tilpasning av avlsverdier til Viking sin måte å beregne på (viste gode resultater for NRF). Fôr og metan, skulle også se på dette, går fortsatt sin gang på grunn av andre aktører. Entusiasmen var stor. Grasrota hadde ønske om samarbeid, men ikke like stort ønske på toppen i Viking.

Svar leder Kunde og medlem, Hans Storlien

Semintilslutning, ligger på 85,7% på landsbasis. En økning fra i fjor, med framgang i noen fylker. Ser at flere nye produsenter går over til semin, i tillegg til økt salg av SenseHub, som fører til økt seminbruk.

Semindoser av rasen Blonde. Interessant å høre erfaringer. Det er en konkret okse vi har importert av flere runder, hvor vi var veldig fornøyde med første runde. Men ved andre import, var det noe feil med dosene, som vi har tatt opp med leverandør. Vi har importert samme okse to runder til, hvor dosene har fungert bra. Utfordrende å komme med tilstrekkelig med informasjon i disse tilfellene. Geno gir erstatninger til den importen som ikke var bra.

Distribusjon. Vi har sagt vi skal avslutte muligheten til å spesialbestille doser til inseminøren sin beholder. Dagens modell har fungert i ca 30 år, men nå må vi gjøre endringer for å kunne levere bedre ut fra økt produktportefølje. Innhold i beholder fungerer ikke, som er kjernen i det vi skal ta tak i. Derfor vil vi utvikle en bedre og enklere modell. For å se hva som er på lager, spesialbestillinger, vil forenkle dette. Geno Avlsplan vil bli sentralt i dette arbeidet, som skal gi oss prognoser på hva som skal ut hvor. Gebyret for spesialbestilling blir også borte. Det dreier seg om ca 500 kunder som benytter seg av dette i dag, og antallet er ca 7500 doser. Angående kjøttfe, vil dette distribueres basert på historisk forbruk, ellers vil det være mulig å legge inn bestilling på norsk kjøttfe. Det gjenstår fortsatt mye arbeid framover, og mer informasjon vil komme.

Replikk nr.35, Lars Egil Lauten, Øst

Takket for tilbakemelding fra Storlien. Burde vært gjort bedre dette rundt import. Er heller ikke samsvar mellom siffer på merkespila og tekst på strået, burde kunne rapportert inn med batchnummer også på import.

Oppfordrer til at Geno holder nettkurs rundt tips om inseminering med kjøttfe, kjønnsseparert sæd og lignende, for å gi tips til å lykkes med inseminering.

Svar adm.dir, Kristin Malonæs

Produksjonskostnader konvensjonelle doser, 21 kr per dose i 2025.

Produksjonskostnader REDX, 222kr per dose i 2025.

Når vi klarer å øke produksjon på REDX-lab, kan kostnadene fordeles på flere doser, gir bedre lønnsomhet.

Nr.15, Håvar Flønes, Midt

Distribusjon, «Geno på tunet», veldig bra, tror det gir ekstra salg av at den bilen kjører. Stiller spørsmål rundt logistikken mellom sædruta og «Geno på tunet», kjører nært hverandre, anbefaler å se på kjøringa her.

Nr.12, Per Ivar Skaanevik, Nord

Eksport av semin, har jo også et produkt som kan eksporteres som vi ikke gjør i dag. Hvis vi kan GS-teste alle røde raser i hele verden. Har god gentest på dyrene, synes det fungerer veldig bra med det som er i fjøset. Grunnen til at gentesten er god, vi har stor populasjon, samt en stor variasjon. Hjelper oss veldig i å lage gode systemer for å lage gode vekting på alle verdier. Klarer vi å implementere flere rødramer inn i disse besetningene, kunne vi beregnet avlsverdier og indekser for andre. Dette kan vi tjene penger på. Klarer vi å implementere krysninger med Holstein, øker også markedet mye for dette. Den genetiske variasjonen mellom NRF og Holstein kan ikke være så stor, at det burde være mulig å få til. Noe man bør se på, om det kan være mulig. Når et system først er utviklet, fyller på med ny data, modellene begynner å bli så bra.

Nr.37, Sara Beate Bråten Asbjørnsen, Øst

Gi honnør for det brede utvalget av NRF-okser og andre rasker. Selger Geno Angus-doser med disruptive okser som kan gi sterile avkom?

Nr.2, Elisabeth Gjems, nestleder styret

Ble inspirert til å si noe rundt dette med samvirke og verdien i det, det ligger noe her! Prisutdelinga i går satte fokus på det, at vi drar nytte og bidrar i felleskap. God blanding av nye og gamle inn i næringa. Kommer fra fjøsgulvet, tar engasjementet ut fra det faglige, og har fokus på organisasjon og forretning i tillegg. Tar med oss innspillene.

Samvirke, hva er det fra Geno perspektiv. Vi har en organisasjon som jobber tålmodig, eiere har stilt kapital til disposisjon, med et langsiktig mål, som betaler seg, og vi høster inn av dette. Ei ku for framtida, med økt avlsframgang. Gjør at nye generasjoner også følger mer med. Det gir også muskler og mulighet til å investere i framtida. Har noen krefter her, viktig å legge dette til grunn i debatten, hvordan bruke kapitalen vår. Bærekraft, sosial, økonomisk og miljømessig, er i front. Erfart det siste året, at vi er alene i front i verden om å utvikle den røde rasen for framtida. Godt forankret i årsmøtet, hva vi driver med.

Internasjonalt, har og hatt noen år til og fra årsmøtet, stått i startgropa og sparka flere ganger, med flere unnskyldninger. Tålmodigheten settes på prøve, men fra det siste året, sett en annen rigg av hele organisasjonen som må bygges opp for å nå dette målet. Utfordrende, men jobbes gjøres nå. 2026, lanseres indekser for metan og fôrutnyttelse. I landbrukets klimaarbeid, har avlsarbeid vært undervurdert. Gjør landbruket og samfunnet en tjeneste med det arbeidet vi gjør.

Svar nr.1, Vegard Smenes, styreleder

Logistikk rundt distribusjon er ekstremt viktig, og det jobbes godt med.

GS-test på røde raser, framtida kan gi uante muligheter. Kan kanskje være mulig å få hele bildet i tester som viser alle verdier. Interessant tanke. Det jobbes nå med å kunne tilby GS-verdier på krysninger mellom NRF og Holstein.

Disruptive gener på Angus. Mutasjoner er dessverre en mulighet innen avl. Målet er å levere den samme gode genetikken som tidligere, sammen med TYR.

Samvirke. Viktig å bidra til fellesskapet, styret er inspirert av denne debatten.

Vedtak:

Årsmøtet tar generaldebatten til etterretning.

Sak 6. Eierorganisasjon Geno SA

Styreleder Vegard Smenes la fram saken på vegne av styret. Saken dreier seg om et ønske om endring i strukturen i eierorganisasjonen i Geno, til en to-leddet organisasjon. Dette for å kunne profesjonalisere de tillitsvalgte mer, samt vri pengebruk over til mer direkte arenaer for våre medlemmer.

Det ble åpnet for debatt på saken.

Følgende hadde ordet:

Nr.3, Anne Margrethe Solheim Stormo, styremedlem

Vi som er her, har et ønske om å dra et lass sammen. Styret har gått bredt ut, kanskje for bredt. Men det gjør at folk tenker større og videre. Fortsatt tidlig i prosessen. Noen forventet kanskje noe ferdig, men vi er ikke der enda. Mye jobb som er igjen, før vi ser noe klart. Ser fram til gode innspill. Dere har skoene på, og kanskje i nye sko, har kontakt med alle produsentlag. Vet hvordan det har fungert, og kanskje spesielt ikke det som har kommet. Ser fram til en god debatt.

Nr.36, Ivar Meen, Øst

Jeg har gjennom året vært med på mange omorganiseringer i ulike samvirkebedrifter. Rene navneendringer er med på å skape forvirring, enn å gjøre det mer strømlinjeformet. Vært inne på at det er vanskelig å se på Geno som et samvirke. For all del, behold Geno-kontaktene i produsentlaga! Hvis ikke mister vi kontakten med grasrota. Nærmest, lettest å ta kontakt med hvis det er noe bonden er opptatt av.

Mer formalisert forhold/opplegg mellom årsmøteutsendinger og Geno-kontakter. Det er sunt. Men, skal vi være et samvirke og bli oppfattet som det, kan vi ikke miste kontakten med grasrota. Geno-kontakten er derfor viktig.

Nr.24, Nils Magne Gjengedal, Sørvest

Når man skal gjøre endringer, viktig å gjøre en god jobb. Skryt av Geno for utrulling av denne prosessen, alle kunne uttale seg. Har vært gjort skikkelig.

Viktig å bruke pengene på en smart måte, for å få mest mulig igjen. Har vært årsmøteutsending en del år, har hatt fokus på å invitere meg inn på ulike forum, for å representere Geno.

Det blir viktig med fortsatt godt samarbeid med produsentlagene i en ny modell, kanskje spesielt leder. For å unngå det som skjer med at noen ikke fungerer. Men det kan også være eiertillitsvalgte som ikke fungerer. Viktig med en framtidsrettet organisasjon, og dette kan gi de eiertillitsvalgte noe mer konkret å fremme, for å ta avlsorganisasjonen videre. Ikke vær redde for å profilere Geno som et samvirke.

Nr.13, Anne Stine Foldal Aam, Midt

Helt klart at vi blir stadig færre bønder med dyr, alle springer fortere. Mer av alt som skal gjøres. Det å engasjere seg som tillitsvalgt, gir motivasjon og engasjement, prøver å bre det videre til kollegaer lokalt. Det å være Geno-kontakt og årsmøteutsending, spisse kompetansen. Oversiktlige arbeidsoppgaver, stort land med avstander. Men er også bekymret. For det å finne gode eiertillitsvalgte, og hvordan skal man oppnå de ønskene som ligger til rollen med den geografien som er? Hvordan klare å opprettholde engasjementet, og skape mer aktivitet? Min bekymring. Håper det blir slik at det lir til det aller beste framover.

Nr.F, Geir Ståle Støfring, valgkomiteen

Valgkomiteen tar med seg at det jobbes med en endring i eierorganisasjonen. Det er laget en plan i styret, gått ut med informasjon, og det jobbes med dette prosjektet. Det fremstår som veldig greit å ta en revisjon av eierorganisasjonen, men for oss dukker det opp en del spørsmål. Spesielt for oss i valgkomiteen, som skal rekruttere tillitsvalgte. Vi er i dag tett knyttet til Tine sin struktur, som valgkomiteen benytter seg av for å finne tillitsvalgte. Geno har en plan for å utvikle tillitsvalgtrollen, jobbe videre med det, om krav og økonomi. For de som skal finne tillitsvalgte, må ha et startpunkt og kjenne strukturen. Og samvirkemodellen i dette. Skal det gjøres endringer, får valgkomiteen en utfordring. Skaper nye utvalgsmodeller på tillitsvalgsiden. Skal alle være tilknyttet samvirke, åpner det for en friere struktur for å velge ut tillitsvalgte? Dette rundt utvalg av kandidater må vurderes. Trenger også en høring på dette, tidlig å gå til vedtak før man vet så mye.

Nr.41, Sondre Forseth, Q-meieriene

Tillitsmannskorpset i Geno har vært innflettet i Tine, så jeg ønsker å be om at vi i Q-meieriene ikke glemmes. At man bruker muligheten når man skal se på organiseringa på nytt, for å inkludere oss bedre.

Svar nr.1, Vegard Smenes, styreleder

Omorganiseringer er vi vant til i landbruket, mye endrer seg. Antall tillitsvalgte har endret seg minst noe man må ta med seg. Poenget handler om å styrke kontakten med grasrota. Tror vi klarer å få til det med en eiertillitsvalgt, som har litt mer fokus, og som har mer utdanning via kompetanseprogrammet.

Takk for skryt for god jobb rundt involvering, skryt til Agnete og administrasjonen. Har hatt, og vil fortsatt ha godt samarbeid med produsentlagene. Fortsatt viktig plass for melkebøndene. Jobbe for å ha et sterkt samvirke, viktig jobb også for de tillitsvalgte i samvirket. Kombinere det med å møte melkebøndens om kunde, og som eier, samtidig som vi hegner om samvirket, er et viktig poeng gruppa bør ta med seg.

Geografi. Når vi ser smalere, prioriterer, klarer vi lettere å se at dette skal være gjennomførbart for de tillitsvalgte, og de som vil ta på seg en sånn rolle. Praktisk og greit, vil være en forutsetning for å få det til. Gjelder også gode ønsker for framtida, vil være godt for oss som organisasjon, å jobbe med fram til neste årsmøte.

Til valgkomiteen. Godt samarbeid med Tine er noe vi nyter godt av, og som vi fortsatt ønsker å være en sterk del av. Det at meieriene ser nytte av Geno og avlsarbeidet, legger godt til rette for et godt samspill. Skal være fullt mulig å få gode tips til kandidater. Geno har på bedriftssida gode erfaringer med å finne folk, kan brukes inn i valgkomiteearbeidet. Finne de riktige folkene som skal bidra til dette, en praktisk ramme som dekker behov.

Q-meieriet, vi må treffe alle våre eiere. Viktig.

Det som ligger foran oss, handler om å jobbe videre, konkretisere, og sette opp tydeligere hva som er planen framover.

Vedtak:

Årsmøtet ber styret sette ned en vedtektskomité som skal utarbeide nye vedtekter for ny eierorganisasjon i Geno SA. Komiteen skal jobbe fram til årsmøtet i 2027, med mål om at nye vedtekter vedtas på årsmøte 2027, og at ny eierorganisasjon begynner å fungere fra samme dato.

Enstemmig vedtatt.

Sak 7. Innkommet sak: Statutter for avlspriser i Geno

Geno-utvalg Sørvest sendte sak til styret 15.februar, og ba om at den ble tatt opp på årsmøtet. Nils Magne Gjengedal presenterte saken på vegne av Geno-utvalg Sørvest. Styreleder Vegard Smenes kommenterte saken på vegne av styret.

Det ble åpnet for debatt på saken.

Følgende hadde ordet:

Nr.17, Iver Fossum, Midt

Positiv til at saken tas opp, og at det trengs en gjennomgang av statuttene. Må se helhetlig på det, ta alle samtidig.

Nr.31, Magnar Tveite, Sørvest

Enig i at styret skal se på dette, hele saken er kompleks. Etter mitt syn, i ytterste konsekvens, blir slutt på prisutdelinger hvis man ikke skal få etter embryo. Liten egeninnsats ved embryo. Delte ut fire priser i år. I teorien kan alle bli etter embryo. Skal ingen av disse få, eller skal det gis pris til et annet individ? Geno sin plan, all avlsframgang skal komme fra embryo, på sikt. Bra at styret skal se på dette, men det er mange momenter inn etter mitt skjønn.

Nr.30, Inga Skretting Timpelen, Sørvest

Ikke alle som har mulighet til å legge inn embryo. Er et avlstilltak, men det forsterker at bare noen få kan få disse prisene år etter år. Tenker det er lurt å se på dette i en helhet, med alle priser. Elitekviger kommer ofte fra kjønnsseparerte doser. Kan gi pris til egen-avlede okser, kan motivere til bruk av konvensjonelle doser også. Kan være positivt.

Vedtak:

Årsmøtet ber styret ta med seg alle innspill fra årsmøtet i saken, og det utarbeides et forslag til nye statutter for alle avlspriser i Geno. De nye statuttene kommer til høring i Geno-utvalgene, før de vedtas av styret.

Enstemmig vedtatt.

Sak 8. Valg

Saksdokument: Valgkomiteens innstilling til årsmøte 2026

Anne Sundli, leder i valgkomiteen, refererte valgkomiteens sammensetning siden årsmøtet 2025 og orienterte om valgkomiteens arbeid gjennom året.

Nr.28, Elling Aarsland, Sørvest ønsket ordet.

Rask kommentar til valgkomiteen, nevnt noe om geografi når det gis anbefalinger. Så langt det står i vedtektene, skal det velges ut fra kompetanse, ikke geografi.

Replikk nr.C, Anne Sundli, leder valgkomiteen

Angående geografi, skal hensyntas. Har prøvd å unngå dette for 2 år siden, men det gikk ikke igjennom i årsmøtet da, så tar gjerne imot innspill på det.

Nytt navneopprop ble foretatt.

Det var 45 av 46 stemmeberettigede til stede da årsmøtets møteleder åpnet for valg.

Margrete Nøkleby, Hans Storlien og Kristin Ødegård Rendalen ble utnevnt til tellekorps.

Vedtak:

a. Styreleder

Vegard Nils Smenes – 41 stemmer, 4 blanke.

Vegard Nils Smenes valgt for ett år.

b. Styremedlem

Anne Margrethe Solheim Stormo – 37 stemmer, 1 forkastet.

Anne Margrethe Solheim Stormo valgt for to år.

Styremedlem

Lars Egil Hognes – 37 stemmer, 1 blank.

Lars Egil Hognes valgt for to år.

c. Nestleder i styret

Elisabeth Gjems – 43 stemmer, 1 blank.

Elisabeth Gjems valgt for ett år.

d. Varamedlemmer til styret i nummerorden – valgt for ett år

1. varamedlem til styret: *Lars Egil Lauten* – valgt ved akklamasjon.

2. varamedlem til styret: *Britt-Mari Andersen* – valgt ved akklamasjon.

3. varamedlem til styret: *Kjartan Åsnes* – valgt ved akklamasjon.

e. Årsmøtets møteleder

Lars Henrik Kjølstad – 44 stemmer, 0 blanke.

Lars Henrik Kjølstad valgt for ett år.

f. Årsmøtets varamøteleder

Marthe Bogstad – valgt ved akklamasjon for ett år.

g. Ett medlem til valgkomiteen fra område midt – valgt for fire år

Ola Bjørkøy – valgt ved akklamasjon.

h. Leder i valgkomiteen

Geir Ståle Støfring – valgt ved akklamasjon for ett år.

i. Nestleder i valgkomiteen

Viggo Myhre – valgt ved akklamasjon for ett år.

j. Personlige varamedlemmer til valgkomiteen

Lena Jørgensen Steinslett – område nord

Siv Anita Lindsetmo – område midt

Kjartan Søyland – område sørvest

Kari Sofie Asmyhr Østen – område øst

Varamedlemmene ble valgt ved akklamasjon for ett år.

k. Ett medlem til kontrollkomiteen

Nina Bolle - valgt ved akklamasjon for tre år.

l. Leder i kontrollkomiteen

Morten Malmin – valgt ved akklamasjon for ett år.

m. To varamedlemmer til kontrollkomiteen i nummerorden

1. vara: *Per Kristian Gjerde*

2. vara: *André Brenden*

Varamedlemmene ble valgt ved akklamasjon for ett år.

Sak 9. Fastsettelse av godtgjørelse til tillitsvalgte

Saksdokument: Innstilling fra valgkomiteen og årsmøtets møteleder

Anne Sundli la fram valgkomiteens innstilling. De innstiller på at det ikke gjøres noen endringer i satsene for godtgjørelser. Innstillingen er enstemmig vedtatt fra valgkomiteen.

Fraværsgodtgjørelse for medlemsvalgte tillitsvalgte (gjelder fra 1. april 2026):

Møter inntil 2 timer kr 700

Møter 2 - 5 timer kr 1 400

Møter over 5 timer kr 2 800

Fraværsgodtgjørelser på grunn av fysiske eller digitale møter gis når det foreligger innkalling og/eller møteplikt på grunn av verv eller oppgaver til møtet.

Fastgodtgjørelser:

Styreleder kr 486 000

Nestleder kr 99 200

Styremedlemmer kr 67 500

Fastgodtgjørelsen skal dekke eventuelle utgifter i forbindelse med telefoni/bredbånd.

Styreleder har fri mobiltelefon i tillegg. Styreleder har ikke fraværsgodtgjørelse, mens de andre i styret har fraværsgodtgjørelse i tillegg til fastgodtgjørelse.

1. vara til styret, medlemsvalgt kr 24 500

1. vara til styret, ansattvalgt kr 24 500

Årsmøtets møteleder (inkl. godtgjørelse til telefoni/bredbånd) kr 18 400

Årsmøtets varamøteleder kr 3 300

Fastgodtgjørelse til kontrollkomiteen

Leder kr 26 100

Medlemmer kr 19 400

Leder i områdevisse Geno-utvalg kr 3 300

Kilometergodtgjørelse og andre godtgjørelse

Ved reiser for Geno SA forutsettes det benyttet den reisemåte som er rimeligst for organisasjonen, reisetid tatt i betraktning.

Kilometergodtgjørelse for bruk av egen bil etter Statens regulativ.

Kostgodtgjørelse: utbetales etter kvittering.

Krav for utbetaling: maksimalt beløp kr 250 per dag, minimum reisetid en vei 5 timer.

Godtgjørelse til pass av barn under 10 år

Tillitsvalgte som har ansvar for barn under 10 år, får dekket dokumenterte utgifter til barnevakt etter regning.

Godtgjørelse gis med en timesats på kr 200, oppad begrenset til sats for fraværsgodtgjørelse over 6 timer. I tillegg dekkes dokumenterte reiseutgifter til barnevakt.

Med dokumenterte utgifter menes at regning fra barnepasser må framlegges.

Gjelder alle medlemsvalgte tillitsvalgte.

Utbetaling av reiseregninger

Reiseregning skal sendes inn så fort som mulig og senest 3 måneder etter at møtet er avholdt. Reiseregninger som mottas etter fristen vil ikke bli utbetalt med fraværsgodtgjørelse. Direkte utgifter knyttet til reisen blir refundert.

Årsmøtets møteleder la deretter fram forslag til *fastgodtgjørelse til valgkomiteen*.

Leder i valgkomiteen	kr 24 800
Nestleder i valgkomiteen	kr 15 700
Medlem i valgkomiteen	kr 13 500

Fastgodtgjørelsen skal dekke eventuelle utgifter i forbindelse med telefoni/bredbånd. Fraværsgodtgjørelse, kilometergodtgjørelse og eventuelt andre godtgjørelser kommer i tillegg.

Vedtak:

Valgkomiteens innstilling på godtgjørelse til tillitsvalgte, samt årsmøtets møteleders innstilling på godtgjørelse til valgkomiteen ble enstemmig vedtatt.

Sak 10. Valg av revisor

Saksdokument: Innstilling fra kontrollkomiteen

Anders Røflo fra kontrollkomiteen orienterte og la deretter fram kontrollkomiteens forslag til innstilling på revisor Geno for 2026 som er valg av Tell Norge AS.

Vedtak:

Tell Norge AS engasjeres som revisor for 2026.

Avslutning av møtet

Styreleder takket av følgende personer:

- **Anders Røflo**, leder kontrollkomiteen. Hatt verv i Geno siden 2013.
- **Anne Sundli**, leder valgkomiteen. Sittet i valgkomiteen i 4 år.
- **Kristin Søyland**, årsmøtets møteleder. Hatt verv siden 2022.

Møteleder Kristin Søyland takket til slutt for et godt møte med mange gode innspill, og hevet møtet kl.12.20

Digitalt signert, april 2026

Kristin Søyland

Nina Rokvam

Ivar Eikeland

SIGNATURES**ALLEKIRJOITUKSET****UNDERSKRIFTER****SIGNATURER****UNDERSKRIFTER**

This document contains 20 pages before this page

Dokumentet inneholder 20 sider før denne siden

Tämä asiakirja sisältää 20 sivua ennen tätä sivua

Dette dokument indeholder 20 sider før denne side

Detta dokument inneholder 20 sider före denna sida

authority to sign

representative

custodial

asemavaltuus

nimenkirjoitusoikeus

huoltaja/edunvalvoja

ställningsfullmakt

firmateckningsrätt

förvaltare

autoritet til å signere

representant

foresatte/verge

myndighed til at underskrive

repræsentant

frihedsberøvende