

Referat Høstmøte Sørvest, 15. oktober 2024

Sted: Tine Meieriet Flesland, Bergen

Sak 1: Velkommen og opprop

Styremedlem Tommy Skretting ønsket velkommen.

22 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 67%

Produsentlag som ikke var representert: 400 Nordvest, 401 Eid og Bremanger, 408 Jølster, 411 Luster, 454 Sunnhordaland, 456 Folgefonn, 473 HAFS og 474 Gaular og Høyanger nord.

Fra styret deltok Vegard Smenes.

Fra administrasjonen deltok Agnete Børresen.

Fra valgkomiteen deltok Kjell Paulen.

Fra Tine deltok ingen.

Kenneth Stømne ønsket oss velkommen til Tine meieriet Bergen. Fortalte om stedet, og viste en video om HMS som alle må se når de er på anlegget. Anlegget her er involvert i råvarehåndtering, produksjon og innkjøp. Anlegget har all plukk til kunde i hele Vestland fylke. Ca 150 årsverk, men er inne i en omstillingsfase nå for å effektivisere rundt distribusjon. De merker stort press rundt distribusjon, og har derfor tatt inn flere leverandører i sin distribusjon, blant annet Samlalaks, for å kunne være en konkurrent til Asko og andre aktører.

Sak 2: Geno-informasjon

Vegard Smenes presenterte saken. Gikk først igjennom økonomistatus. Vi opplever økte inntekter på grunn av bedre salg i Norge. Globalt selger vi mindre enn vi ønsker. Tar lengre tid å komme i gang med salg enn ønsket. Ligger 9 mill under budsjett.

Spermvital, endringer siste året. Ny daglig leder som viser gode salg.

Totalt dose-salg i Norge, solgt mer så langt i 2024 enn i 2023. Vi selger mer REDX, ikke tatt av enda, men håper at bonden vil se nytten av REDX framover. Selger mer Spermvital, bedre tilgjengelighet. Litt ned på salg av konvensjonelle NRF-doser, ikke overraskende. Holstein, solgt mer av det i år enn tidligere år. Har ikke tall for konkurrenter, men vi distribuerer og selger for de som ønsker det. Jobbes for at flere skal kjøpe av Geno, og ikke konkurrenter.

Selger også mer kjøttfe-doser.

GS-tester. Må snakke opp viktigheten av GS-testing, spesielt som tillitsvalgt. Viktig utgangspunkt for avl i egen besetning. Tilgjengeliggjør det mer ved å kunne bestille med øremerker. Kun NRF-dyr dette gjelder. God diskusjon i møtet rundt GS-testing.

Geno Global. Orienterte om status for arbeidet internasjonalt. Polen går bra, litt tregere oppstart enn forventet, men går greit. USA, slitt med fugleinfluenza, som har vanskeliggjort det med produsentbesøk. Blir ikke kvitt sykdommen. Selgerne prøver så godt de kan å selge, og noen har blitt byttet ut. Hoveddistributøren vår, ABS, har noen utfordringer og er i omstilling. Alle våre kontakter

har sluttet eller blitt sagt opp, gjør det utfordrende. Påvist blåttunge i Norge gjør det også vanskelig med salg til noen land, ettersom sykdommen er i Norge. Testregime for dette i våre fjøs nå, ikke påvist smitte hos oss.

Ny leder for Geno Global er på plass, offentliggjøres veldig snart.

Geno og TYR-saken og status. Jobbet godt i TYR, men prosessen har tatt lengre tid. Skissert at avlsstrategien til TYR skulle være ferdig 15.juni, og at vi derfra skulle jobbe videre. Det har de ikke klart, men de jobber med å markedsorientere seg. Viktig at de får god tid til dette og at de må få tid til å lande dette selv, før det blir noe mer. Vi må få til en ny samarbeidsavtale som må være på plass til 15.mai 2025. Jobber for at den skal gjenspeile Geno sitt behov.

Geno og Tine avlsrådgivning. Jobbet godt med en ny avtale, som skal gi enda bedre samarbeid. Det blir felles profilering til avlsrådgivere, så Geno er synliggjort. Blir samarbeid om en ny podcast "Storfepodden", som blir i tillegg til Geno-podden. Tine ser at vi lykkes godt, og ønsker å bruke konseptet. Besøk av avlsrådgiver har vært gratis for nye medlemmer, dette forsterkes og promoteres mer til nye produsenter. Jobbes for økt samhandling mellom avlsrådgiver, inseminør og distribusjon.

Fremtidig distribusjon

Distribusjon er en stor og viktig del av Genos arbeid. En del tilbakemeldinger går igjen, at innhold i beholder og avlsplan ikke samsvarer, flere ulike dunker i området, og dårlig tilgjengelighet på REDX og Spermvital. Vi ser nå på logistikken, og kjører noen piloter for å se hvordan vi kan løse dette i framtida. Mange beholdere, tilgjengelighet og svinn – store utfordringer.

I noen områder blir derfor "Geno rett hjem" løsningen. Prosjekt som nå går i Trøndelag, ca 40 produsenter som er med i prosjektet. Der kommer sædbilen inn på gården, fyller dunken med sæd og nitrogen. Godt mottatt. Vi møter sterk konkurranse i Trøndelag og Rogaland, dyretette områder som er enkle for konkurrenten å etablere seg i. Dette utfordrer oss, vi må være på plass for å sikre salget vårt. Noe vi prøver ut i Trøndelag, og rulles ut i Rogaland fra 2025. Målet er å klare å ta tilbake noen av kundene vi har mistet, og skal være et tiltak som kommer alle våre medlemmer til gode ved økt salg. Bøndene som er med på dette, betaler en sum per måned for tilbudet.

Angående pilotene så er det to ulike piloter som kjøres nå. Den ene piloten går ut på å kunne kjøre prognoser ut fra avlsplaner. Her er avlsrådgivere koblet på for å lage så nøyaktige planer som mulig, som gjør at vi kan ta ut en ganske eksakt prognose på hva som skal utleveres i dunkene. Den andre piloten går ut på å plassere ut dunker på alle gårder, og at doser distribueres ut fra bestilling. Det er viktig for oss å være tilgjengelige med de dosene som kundene vil ha, og kunne distribuere mer presist for å unngå svinn. Viktig springbrett for å bedre tilgjengelighet og distribusjon i hele landet.

Videre nevnte Vegard at vi har verdensledende genetikk, så har Geno tilgjengelig andre raser enn NRF.

Hva skjer i Geno i høst. Agnete orienterte først om produsentlagsdag på Store Ree 13.november, dagen før Agroteknikk, hvor alle produsentlag inviteres til å sette opp tur. Geno-kontakten holder tak i påmeldinger, og melder fra til Agnete innen 1.november. Videre informasjon om kurs som går i høst, i tillegg til nytt år med digital ku-utstilling.

Innspill og spørsmål sak 2:

- GS
 - Tallene for GS. Skulle hatt med tall om innkjøpte kalver til Geno, så ser man kanskje en korrelasjon.
 - Godt å være bedre enn Jærbuene!
 - Positive tall for Vestland.
 - Kun 10% av antall fødte kalver per år som GS-testes, stort potensiale.
 - Summen for produsent-bestilte tester
 - Må inn for å bestille til hver enkelt kalv, lettere å ha noen liggende i fjøset.
 - Må bestilles ferdig med et merke, ellers ikke mulig å finne igjen dette i noe system.
 - Testene Geno sender ut, hvordan merkes de?
 - Test i pose, puttes i olabeger.
 - Kassetten trenger ikke være full? Nei, ikke mulig.
 - Infomøte i kveld kl.19.30.
- Geno Global
 - Overrasket over at vi ikke selger bra når krona er så lav.
 - Svar: Opplever ikke at det hjelper, ettersom vi ikke når helt ut til bonden. Er et premium-produkt, så er et litt dyrere produkt, men det skal være bra. Kjøper ikke vår genetikk fordi den er billig.
- Distribusjon
 - I stor grad har det med kommunikasjon å gjøre. En ide om feilslått politikk, at avlsplan og dunk skal samspille. Besetningene har blitt større, flere eierinseminører. Kan være andre brukere som har god nytte av å ha egen dunk, bestille doser de vil ha, for å ha det tilgjengelig det man vil ha.
 - Må kommunisere ut at det ikke alltid er 1. og 2. valg er alltid det beste, i den forrige avlsplanen, viste det at kanskje 8.valget kunne gi et seminokseemne.
 - Viktig å ha dialog med inseminør eller sædrutesjåfør for å få de dosene man ønsker. Men utfordrende i områder med mange inseminører, da kan egen dunk være alternativ.
 - Kan det være et alternativ å dele på dunker i områder mellom gårdbrukere.
 - Sar: Vet det finnes for veterinærer, men noe å ta med seg. Men vanskelig med garanti ved mye håndtering.
 - Kurs i bruk av avlsplanen.
 - Svar: 31.okt og 1.nov.
 - Arrangert noen av møtene vi reiser rundt på. Vanskelig å få folk til å komme på møtene, synes det er synd. Et viktig tema, hvorfor de ikke møter, ingen sier noe, lite spørsmål. Hvordan komme seg ut til bøndene, hvordan få med flere.
 - Svar: Kanskje er svaret å snakke mer om penger.
 - Viktig at vi klarer å tilfredsstille alle kunder, ser vi har forbedringspotensial.
 - Mindre svinn ved egne dunker, da dosene er betalt for, noe å hente der.

Sak 3: Orientering fra valgkomiteen i Geno SA

Kjell Paulen orienterte fra valgkomiteen.

Valg av årsmøteutsendinger nå i høst. 4 personer i valgkomiteen, en fra hvert eierområde. Har utarbeidet våre kandidater til valg til årsmøteutsendinger. Vært presentert i Buskap og på nett. Mulig å komme med alternative forslag innen 1.oktober, kom ingen. Valget gjennomføres mellom 16.november og 1.desember. Viktig at dere som tillitsvalgte i alle fall stemmer selv, men også er pådrivere for å få flere i produsentlaget å stemme. Kan ikke stemme enn andre på lista som er framlagt, kan eventuelt stemme blankt. De som velges som årsmøteutsendinger nå starter i sitt verv fra 1.januar.

Viktig at Geno-kontakter bidrar med innspill til kandidater til valgkomiteen. Ta det ansvaret om å sende innspill. Viktig for medlemsdemokratiet med god oppslutning.

Presenterte de som er fem som er på valg i Sørvest. Presenterte også de som er på valg til årsmøtet i 2025.

Paulen 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 4: Orientering fra Tine, medlemssjef og avlsrådgiver

Agnete Børresen orienterte på vegne av Tine medlem, med fokus på Geno-kontakten og rollen i produsentlaget. Oppfordret til å ta sin plass i laget, og bidra til å dele informasjon om Geno i Teams-kanalen og Facebook. Være en pådriver for aktivitet, og gjøre Geno synlig.

Sak 5: Gruppearbeid 1: «Avl – målet om 50+»

Håvard Tajet fra avlsavdelingen innledet gruppearbeidet. Avlssjef Håvard Tajet innledet gruppearbeidet ved en presentasjon på Teams. En offensiv ambisjon med mål om at alle eliteokser skal ha over 50 i avlsverdi på sikt. Se om det kan gjøres tiltak for å lykkes med avlsarbeidet, ut fra at det stadig brukes mer REDX og kjøttfe på melkebruket. Ser at bruken av konvensjonell sæd går ned, og hvilke tiltak kan vi da gjøre for å sikre fortsatt gode seminokseemner.

Se hele presentasjonen til Håvard her: <https://www.youtube.com/watch?v=wm5FdyxtXs>

Spørsmål til gruppearbeid:

Fremtidig rekruttering av seminokser

Vi må lage tiltak som kompenserer for REDX/kjøttfe-strategien med stadig økt bruk av REDX på de beste hunddyrene i landet. Det bør være en løsning som er ENKEL for bonden å forstå og være med på, og som gir VERDI for bonden. Hvilke tiltak må settes inn for å sikre at vi får seminokser på likt avlsmessig nivå som embryoemner?

Innspill fra gruppearbeid:

Gruppe 1:

- Ulike varianter på å få gratis dose og honorar, eller en av delene, hvis man bruker konvensjonell sæd på de beste dyrene. Enten på første ins, eller evt omløp.
- Bruke KJS hanceller. Gi ei gulrot i form av penger.
- Ikke ha så rene KJS-doser.

Gruppe 2:

- Kompensasjon for evt kombinasjoner som Geno ønsker. Med hanceller.
- Eterspørrel REDX / kjøttfe-strategien var rett.

Gruppe 3:

- Geno må være åpne om at det fortsatt skal brukes konvensjonelle doser
- Har også bruk for oksene, så fint med konvensjonell, ikke bare REDX, viktig å være tydelige på det
- Avlsrådgiver må også få den beskjeden, at ikke REDX skal brukes på alle kviger med god avlsverdi
- Gir god avlsframgang med gode oksekalver, viktig fok for Geno
- Hanceller på embryo?
- Lavere sædpris på konvensjonell sæd
- Bruke indeksliste for å plukke ut oksemødre det er ønskelig med oksekalv etter, ta direkte kontakt med bonden, må kompenseres på en måte

Gruppe 4:

- Billigere med vanlig sæd til gode dyr
- Kompensasjon for at bonden blir kontakta, kompensert for å inseminere gode kviger med hanceller
- Blir det okser, enten kjøper Geno den, ellers er det kompensert. Blir det kvige, får man et bra dyr.
- Handler om økonomi, kompensasjon for å ofre en egen kvige til dette. Se helheten.

Gruppe 5:

- Koordinere avlsplan mot det som leveres ut i dunkene, for mest 1. og 2.valg.
- Økonomisk gulrot for å bruke konvensjonelle doser på gode hunddyr
- Hanceller på NRF kan være en måte å få nok gode okser til avlsframgang, ved å bruke hanceller ute
- Tror ei gulrot må til i områder utenom embryo

Sak 6: Gruppearbeid 2: «Aktivitet i produsentlaget»

Tommy Skretting innledet saken. Gikk igjennom hva Geno har gjort gjennom 2024 av arrangementer på Store Ree, markedsuker i ulike former og andre aktiviteter. Geno er også til stede i større forum som messer i hele landet. Vi har også ulike kurs, mange går inseminasjonskurs, fagkurs og Storfeskole.

Agnete Børresen innledet videre om utfordringene Geno står i, om at vi ikke har ansatte plassert over hele landet som de andre store samvirkeorganisasjonene har. Samt hvor vi skal være til stede, hvordan vi kan sikre oppmøte, og hva vi skal prioritere å delta på. Og hvordan vi skal treffe den unge og travle bonden, i tillegg til de som aldri møter opp på møter.

Vi viste også en video av vårt Ung bonde-panel, som tar opp noen av utfordringene og mulighetene Geno har.

Spørsmål til gruppediskusjon:

1. Som Geno-kontakt mottar du 6000kr for ditt verv per år. Se på instruks for Geno-kontakten fra Geno. Vi ønsker innspill på instruks opp i mot den økonomiske godtgjørelsen du mottar. Samsvarer dette? Er det for mye, eller for lite? Hva mener du kan forventes av vervet?
2. Vi ønsker oss konkrete forslag på hvor dere mener Geno bør være til stede på arrangementer eller andre ting som skjer – **i prioritert rekkefølge**.
3. Vi tenker på å gå bort fra markedsukene slik vi har hatt de til nå med besøk i bestemte områder bestemte uker. Vi prøver heller å tenke større arrangement(er). Er en slik idé god? Og hva bør et slik arrangement inneholde?

Innspill fra gruppearbeid:

Gruppe 1:

Spørsmål 1:

- Spørreundersøkelse om hva Geno-kontakten har gjort gjennom året
- Årsmøteutsendingen å pushe på litt gjennom året for å sørge for at det skjer litt
- Prøve å se mer samarbeid mellom organisasjoner lokalt for å få til aktivitet

Spørsmål 2:

- Være på Dyrskun
- Hvordan kan man analysere deltakelsen på stand, er det noen håndfaste ting man måler på.
- Møte opp på messer i konkurranseutsatte områder, der det er viktig å promotere Geno. Hvis Geno ikke er til stede i Trøndelag eller Jæren, så er det litt krise.
- Fjøsåpninger, møte opp med plakat. Viktig at Geno-kontakt har en Geno-caps som gjør seg synlig som Geno-kontakt. Ha innlegg på en sånn plass, ha et støtteapparat som gir beskjed om hva man skal si.
- Bør ha klær som viser at man er fra Geno
 - o Agnete: Ha en kode som gir gratis t-skjorte og caps i nettbutikk?
- Geno må gi info som evt Geno-kontakten skal formidle
- Nytt fjøs og nye produsenter er viktig at Geno er til stede

Spørsmål 3:

- Kjøkkenbord-møter.
 - o Et produsentlag har “ku-klubb”, med faglig innlegg. Ønsker da slike kjøkkenbord-møter.
 - o Et produsentlag arrangerte ett møte per bygd (3 bygder i et prod.lag), ga veldig godt oppmøte.
- Summen av alle arrangement. Kan arrangere en stor Geno-kongress, men innbiller meg at dette kan være dyrt, eller er folk villige til å betale hvis det blir stor kostnad.
- Bruke allerede eksisterende arenaer for å kjøre et eget tilbud
- Stort arrangement
- Være tilstede på større arrangementer, bare være i området der det skjer.
- Synes det er nok messer – noen.
- Storfetreff på Ullensvang, savn eller greit ikke arrangeres lenger?
 - o Tror bønder i området hadde satt pris på en form for slik arrangement. Vært prøvd før å arrangere ulike ting som Bondelaget har dratt i gang. Halvveis oppmøte. Lenge siden det har vært arrangert noe.
 - o I fjor hadde Bondelaget noe i Sunnfjord. 200 møtte. Ikke så lett å få innpass på slike samlinger.
- Fra feb til okt, da er det ikke tid til noe annet. Fra okt til feb – da skal alle være med på årsmøter i alle org, synes det er mye å gå på.
 - o Henge seg på noe som allerede skjer.
- Synes samvirkeorg burde holde sine årssamlinger sammen...

Gruppe 2:

Spørsmål 1:

- Varierer hvordan Geno-kontakten fungerer. Usikker på hvilken instruks de får. Og ulikt hvordan de utfører jobben. Viktig å ha dialog.
- Invitere nye Geno-kontakter med nye årsmøtutsendinger på fysiske møter med gjennomgang av instruks og møter.
- Årsmøtutsending må være flinkere til å følge opp sine fadderlag.
- Starter med valgkomiteens arbeid med å finne riktige personer.

Spørsmål 2:

- Dyrksun, Agroteknikk
- Ung bonde-samlinger
- Årsmøtutsendinger og Geno-kontakter bør hektes på arbeidet mot skoler og ungdom i området, feks Åpen gård og slike tilstelninger.

Spørsmål 3:

- Geno på ung bonde-samling. Bør ikke være at Geno må invitere seg inn, burde være en naturlig del av dette arrangementet som arrangerer ung bonde-samling. Her bør Tine, Nortura, Felleskjøpet være flinkere til å invitere oss med.
- Vært tillitsvalgt i Felleskjøpet, sitter som årsmøtutsending der. Ofte stilt spørsmål om hvilken rolle jeg har i organisasjonen, møte på årsmøtet, eller være et bindeledd mellom FK og bøndene ute i lokale. Mener at FK skal bruke den ressursen de tillitsvalgte er. Jobba med

det, fikk med oss organisasjonen på å prøve mindre møteplasser, flere møter i samme kommune. Opplevde på disse møtene at det var godt frammøte, litt mindre lokalt forum, folk var trygge og kjente hverandre, ga god diskusjon. Regionssjef kraftfor var med på alle møtene, sa at dette var en flott opplevelse, og sa at alle burde gjøre dette. Samarbeid mellom tillitsvalgte og admin. Kan man klare noe lignende i Geno. Få til en dialog, komme nærmere bonden. Kaffekopp-praten, avgjørende for å få til lokalt.

Gruppe 3:

Spørsmål 1:

- Bra sånn det er, forplikter at man må gjøre litt.

Spørsmål 2 og 3:

- Dyrskun, agro-messer osv.
- Nr. 1 – reise rundt på produsentlagsmøter, ikke nødvendigvis bruke alle ressursene på større arr, men heller dra rundt å treffe folk, få mer input.
- Nr. 2 – landbruksskolene, ha en samvirkedag.
- Nr. 3 – markedsukene – enige om at vi ikke går vekk fra de. Endre heller tidspunkt på året. Kjøkkenbordmøter, sånn passe fornøyde med det. Konsentrert kalving, for sent å høre om dette.
 - o Ikke ha de kjempestore møtene, men heller ha mindre arrangement for å få med de som er minst interesserte. Og de som ikke vil dra så langt.
- Fagdag sammen med de andre samvirkeorganisasjonene, får med litt flere
- Opptak om hvordan man bruker avlsplan, film av en skjerm som logger seg inn osv. Steg for steg, hvor finner man osv.
- Geno-treff, på ei helg, med faglig innslag og underholdning, middag på kvelden. Hotell med badebasseng osv. Vært populært i Sørvest, men ikke vært mer siden da. Har vært veldig positivt, savnet.

Gruppe 4:

Spørsmål 1:

- Instruksen er helt grei. Ikke for streng, må gjøre såpass for den summen man får.

Spørsmål 2:

- Kanskje bør invitere seg med på ung bonde-samlingene for å reklamere for Geno. Bondelaget har disse, bør være mulig å være med. Burde invitere seg inn. Profilere Geno.
- Andre plasser, på allerede eksisterende arrangementer lokalt, for å profilere org.

Spørsmål 3:

- Søkt kontakt med nærliggende produsentlag. Hatt et stormøte på Byrkjelo hvor Malonæs kom, med samme opplegg i Sogn. Fikk mange produsentlag på 2 dager. Gode tilbakemeldinger på dette. En måte å gjøre det på. Om man kaller det markedsuke eller ikke. Redd for hvis det er større arrangementer med lengre avstander, redd det er færre som møter opp. Vil heller ha lokale arrangementer, helst med mat.

Sak 7: Åpen post

- Anleggssjefen i dag snakket om 1200 bruk i Vestland fylke. Dagens tall: 939 fjøs levert melk til tine, 378 av dette er løsdriftsfjøs. Nesten 600 båsfjøs igjen i Vestland fylke. Knappt 70% fra løsdrift. Betydelig volum. Har en omstillingsjobb å gjøre, påvirke folk til å være med videre.
 - o Spørreundersøkelse nylig, 70% sier de ikke vil være med videre
 - o Voss, hadde møte for alle med båsfjøs. Mange sa de ikke kom fordi det ikke er økonomi i å bygge nytt med lave kvoter.
 - o Lenge til 2034, mange år å produsere melk på
 - o Innovasjon Norge sier det er gode tider å bygge på.
 - o Må kunne gå an å bygge på grunnlaget man har.
 - o Mer positivt til rundt 20 kyr, høres ut som det bør skje ilar 2025.
- Hvorfor kan vi ikke få vite når de oppdaterte avlsverdiene kommer? Får beskjed at de kommer om 14 dager, men så kommer de ikke da.. Med tanke på avlsplan. Irriterende at det kommer nye avlsverdier rett etter at man har bestilt.
- Svinn, kaster mange doser. Hvordan fordeler svinnet seg? Typiske syndere som ikke burde vært tilbudt, eller plassering?
 - o De mest populære oksene blir brukt opp. Ganske likt fordelt. Ønsker å være tilgjengelig. Jevnt fordelt på både REDX og konvensjonell. Har litt mindre svinn på Spermvital. For mye på alle kategorier.
 - o På andre raser?
 - Litt forskjell etter hvilken rase det er. Mye må bestilles. Gir mindre svinn. Raselagene er med på å bestemme antall.
 - o Fyller de for mye i dunkene?
 - Ja, det har vært løsningen til nå for å være tilgjengelig på alt. Gjør det umulig å ikke få svinn.
 - Finnes muligheter framover, kjøre utdeling oftere med mer kontinuerlig utsending på sikt feks. Ingen enkel sak. Mer prognoser.
 - o Har raske avlsintervaller, begynne med samme stempling som melk, ofte god etter. Fokus på at okser fra forrige puljer ikke er dårligere enn forrige pulje, fortsatt svært god genetikk. Tidligere var det en viss prosentandel som måtte brukes.
 - o Sagt at Geno skulle utvikle at inseminører skal kunne kjøre avlsplan ut fra hva de hadde i sin beholder.
 - Kan skrive inn ku-nummer, så får han opp oksenummer. Men snakk om at systemer skal kunne snakke bedre sammen framover.
 - o Avlsplan og nye okser. Oppfattet at dette skal bli mer kontinuerlig.
 - Er et mål, men det jobbes med.
 - o Svinn, ha et "restetorg", eller er ikke det ønskelig? Lokalt eller nasjonalt?
 - Poenget er å se igjennom hele systemet, investere i nytt datasystem for å kunne takle en slik løsning. Kommer mer.
 - Kommentar: Ha et "restelager" til de som ikke bryr seg like mye, feks de med gardsokse.
 - Svar: Diskuterer pris. Kan ikke bli lurt til å inseminere med feil okse på grunn av penger.
 - Kommentar: Kan være en tanke det, at de kan brukes som tilbudsokser, fordi de ikke bryr seg.
 - o Avkomsgransking, må vurdere å ta inn igjen avkomsgranskede okser. Har en følelse av at de som bestiller Holstein fra private, at det er okser som er avkomsgranskede, på grunn av sikkerhet.
 - Svar: Skjønner debatten for de som leser en del utenlandske fagartikler. Handler om at noen utledninger er sene med å ta i bruk GS, og har en helt

annen sikkerhet enn oss. Viking har dårligere sikkerhet enn oss. Min klare oppfordring, uten å være fagperson, er det sikreste man kan gjøre være å bruke GS. Tror vi går mange år tilbake ved å gå tilbake til avkomsgranska.

- Kan man bestille inseminering uten å ringe? Feks via en portal, som man bestiller doser? Skal den digitaliseres?
 - o Ingen umiddelbare planer for dette, men et ønske.
- Snakk om nye dyrleger, ny-utdannede som har dårlig tilslag på inseminering. Spesielt på førstegangskalvere. Ganske frustrerende med mye omløp. Hva gjør Geno for å følge opp disse veterinærene? Får lyst til å kreve kompensasjon når det skaper store utfordringer. Vært store utskiftninger. De beklager seg selv, men frustrerende for bøndene.
 - o Svar: Skjønner frustrasjonen, noe vi står i alle sammen tidvis. Klare retningslinjer for oppfølging, handler da om historiske rapporter, tar ei stund før nye kommer opp. Hender seg at de blir tatt inn igjen på kurs. Går også an å kjøre en erfaren inseminør med en ny person. Blir ikke "kvitt" problemet, men noe som må håndteres. Kompensasjon, blir snakk om store summer, påvirker alle, men det løser ikke problemet. Har også ny teknologi på markedet hvor man bruker kamerateknologi for inseminering, kan være en løsning framover. Vil også oppfordre til å prate med de nye, gi de trygghet ved en inseminering. Ta også kontakt med seminansvarlig i området, for å snakke om det og eventuelt starte en prosess tidligere.
 - o Kommentar: i vårt produsentlag har det vært veterinærer inne som ikke har taklet inseminering godt nok, og har vært tydelig på det også selv. Vedkommende sier at personen har manglet oppfølging fra allerede etablert veterinær. Når det kommer inn nye veterinærer, hvordan følger Geno opp disse? Tror Geno må ha rutiner om å bry seg om nye veterinærer, følge opp hvordan det går. Kan også spørre melkeprodusenter i området hvordan det fungerer. Alle parter er interessert i at dette skal fungere, og unngå erstatningssak. Ikke lengre enn en telefon å følge opp nye veterinærer, for å kunne luke ut feil tidlig.
 - o Tror også at vi som bønder kan gjøre litt for å hjelpe inseminører med å tilrettelegge i eget fjøs. Med tanke på temperatur på strå, hvor langt man går osv.
 - Finnes gode oppskrifter på rutiner rundt tining.
- Stryn, heldige med stabile dyrleger. Hvorfor er det så gjennomtrekk med dyrleger og inseminører andre steder? Kan Geno være med å tilrettelegge for dette? Geno har nå vært på besøk på veterinærkontoret, burde følges enda bedre opp.
 - o Svar: Det er en endring som har blitt gjort i det siste, alle veterinærkontor skal besøkes i løpet av 2 år.
- En veterinær har ikke mer utdanning enn en eierinseminør, teknikere har lengre utdanning. Utgjør kanskje en forskjell.
- Voss, tekniker. En som sluttet, da var det snakk om dyrlege. Misnøye om det. Fikk da ny tekniker, ung gutt, interessert og flink! Økonomi for Geno, men tenk økonomi for bonden som må inseminere 5-6 ganger – det er dyrt!
- Semintekniker, kan man kreve det? Vil jo at veterinærene skal gjøre det, for å sikre de nok arbeid, men med så stor utskiftning, kan det være ønskelig med tekniker.
 - o Prosess mellom produsentlag og seminansvarlig, spesielt ved endringer.
- Tining av doser. En bonde har kjøpt egen koffert, kan være en ide i noen fjøs også. Setter Geno store nok krav til veterinærer som går på kurs? Ha strenge krav, siden det går utover mange ved økonomiske tap. Tror det må settes strenge nok krav, at vedkommende er kapabel til å utgjøre.
- Ny teknologi, hvor mange kan dette gjelde at skal benytte? Tilslag, bonden har også et ansvar med urea-innhold.
- Veterinærer, godt opplegg på forhånd, forebygge.

Oppsummering fra dagen:

- Interessant å høre hva som har blitt sagt, viktig at man har en fysisk møteplass ved å gjøre det på denne måten. Får en god diskusjon gjennom dagen på ulike temaer. Viktig med to-veis kommunikasjon. Får informasjon, men viktig å få tilbakemeldinger fra produsentlagene, forventer at dette blir synliggjort på en eller annen måte. Viktig at vi møtes på denne måten, får ikke så god diskusjon på Teams.
- Positivt å møtes, fint forum. Fysisk møte er alltid bra, ble bra oppmøte. Viktig at vi som tillitsvalgte også møter opp når det legges opp til fysiske møter, vanskelig å forsvare hvis ingen møter opp.
- Mange har tatt ordet, det er bra. Minne om at vi driver en bedrift som heter Geno, ta selve driften også mer på alvor, ikke bare fokusere på ting som er et problem akkurat i sitt område. Alle må bry seg om driften av bedriften.
- Geno-sidene er oversiktlige og fine, bra innhold
- Temaer dere ser må tas med ut til produsentene
 - o Generelt bruk av avlsplan og alle mulighetene der. GS-tester, at man kan bestille selv. At det finnes avlsverdier osv. Nå ut til de som mangler interessen.
 - o Få fram økonomien, når man bruker riktig okse på riktig ku, at man ser gevinsten. Kampanjen som går nå, verdien av NRF.
 - o I det praktiske arbeidet i fjøset, friske dyr som ikke blir syke, er det enklere å være i fjøset - få fram at avl faktisk virker over tid
 - o Huske å få med seg de som "henger etter" blant bøndene
 - o Flinke å selge ut genetikken. Balansert forklaring til folk om driften kontra tilbud osv. Være realistiske.
 - o Oksekatalogen, vil ha med bilde av oksemødre
 - o Ha med seg at mange av de som kjøper sæd, er det viktigste å få kalv i kua.
- Fin plass å ha møte på her på meieriet.

Møtet ble avsluttet kl.15.30.

*Referent Geno
Agnete Børresen*