

Referat Høstmøte Mære, 16. oktober 2024

Sted: Mære Landbruksskole

Sak 1: Velkommen og opprop

Styremedlem Lars Egil Hognes ønsket velkommen.

26 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 87%

Produsentlag som ikke var representert: 238 Trondheim og omegn og 245 Åfjord

Fra administrasjonen deltok Hans Storlien og Kristin Malonæs

Fra valgkomiteen deltok: Anne Sundli

Fra kontrollkomiteen deltok: Anders Røflo

Fra Tine deltok: Aslaug Vevelstad Aune

Sak 2: Geno-informasjon

Kristin Malonæs orienterte først om den økonomiske statusen i Geno. Snakket om styrken rundt salget hos Tine, som fører til økt salg hos oss. Videre snakket hun om Spermvital, og den boosten som har skjedd der det siste året, med økt salg. Det andre datterselskapet vårt, Cryogenetics, driver med nedfrysing av fiske på melk, er nå solgt. Mer offentlig rundt dette kommer veldig snart.

Geno Global

Mer krevende med det globale markedet. Litt brokete bilde, går bra i en del av markedene vi er i. Polen, har solgt 45% mer enn budsjett så langt. Tøft å komme inn i et nytt marked. Geno har vært i Polen i 18 år gjennom en distributør. Det samme med Viking, så usikker på om de polske bøndene vet hva de har kjøpt. Polske bønder vil ha store dyr med høy ytelse, men de skal også være friske med god fruktbarhet. Vi har valgt Polen for eget selskap siden det er stabilt antall dyr, etterspørsel, gode priser og fornøyde bønder som har god lønnsomhet. Møter de som har prøvd NRF før, ikke vært fornøyde med lynne og holdbarhet. Tøft å konkurrere med Holstein, samt trygge krysningsavl med NRF.

USA og UK er mer krevende markeder. Vi har en avtale med ABS, en verdensledende distributør som skulle selge oss som et krysningsprodukt. ABS har gjort store endringer, og våre kontaktpersoner har blitt borte. Skjer også en stor endring ved at melkeprodusenten kjøper mer kjøttfe enn tidligere, noe som tar ned markedet for semin på melk. I USA har vi også startet eget datterselskap, der har sykdom begrenset salg, og det er jobbet med bemanningen. Strategi er å benytte selgerne vi har, deretter knytte kontakter med re-sellers. Mål å gå i null i desember. Men så sørge for at USA blir en bra sak videre. Tor Arne Sletmoen er også inne på ledersida her. Ansatt ny leder også i Global, som starter 1.januar. viktig å kunne dra hjem verdier. Vanskelig å drive globalt, må ha gode folk for å drive dette arbeidet.

Blåtunge også krevende. Gjør at vi stenges ute fra noen markeder på grunn av at det er smitte i Norge. Vi har ikke dyr som er smittet, men at det er smitte i landet.

Videre om salget i Norge. Fortsatt gode salgstall. Av raser holder NRF seg godt, men ser at det også er økning i salg av andre raser. Også økning i Spermvial og REDX. På kjøttfe står Angus sterkt, men også økning på noen av rasene.

GS-tester. Produsentinitierte tester. Må være tydelig i vår kommunikasjon på verdien av å GS-teste. Må være tydelige på hvordan vi skal nå ut. Løfte fram solskinnshistoriene. Nå er det også enklere å ta GS-tester. Nå kan man bestille nye øremerker gjennom OSID, hvor DNA-testen tas ut samtidig med øremerkene. Sendes med melkebilen, positivt samarbeid med Tine for å få til dette.

Geno – TYR. Mars i år gjorde et årsmøtevedtak om tettere samarbeid eller full sammenslåing. Vært gjort en jobb i forkant av dette, hvor man har realitetsorientert seg hvordan markedet utvikler seg. Geno har behov for å ha kontroll over dette markedet. Må være våkne, få løst dette på en god måte for Geno. TYR må få tid til å lande en ny avlsstrategi. Analysen viser at måten de har drevet avl på ikke har gitt den framgangen som kunne vært ønskelig. TYR må selv forankre denne prosessen. En smertefull prosess med mye meninger og følelser. Mål å legge fram dette for årsmøte i 2025. Vår avtale går ut 15.mai 2025, som er sagt opp fra Genos side, med tanke på den økte bruken av kjøttfesemin. Jobber for å få på plass en ny samarbeidsavtale. Vi produserer og distribuerer for TYR i dag, så målet er å fortsette et godt samarbeid.

Samarbeidsavtale med Tine Rådgivning. Kjempeviktig for Geno at avlsrådgivningen kommer tettere på bonden, en naturlig del å ha inn i driftsopplegg. Enige om flere ting for å sikre godt samarbeid, fokus på nybruker-besøk og lignende. Skal oppleves som en god tjeneste. For lite rådgivere tilgjengelig, snakk om at flere teknikere også skal kunne bidra. Vi merker økende konkurranse, som gjør at vi må være på og at dette er viktig at fungerer.

Fremtidig distribusjon

Dagens distribusjon er under press, sædruta har gått i mange år. Må sikre at vi er tilgjengelige, og det er tilgjengelig når bonden trenger det. Svin er også veldig viktig, at svin blir dyrere med andre doser vi heretter selger mer av. Mange tilbakemeldinger på at det ikke er samsvar mellom innhold i beholder og avlsplan.

I dyretette og konkurranseutsatte områder blir det en løsning med utkjøring på gårdene. Viktig å fokusere på at dette er med på å styrke Geno sin posisjon i konkurransen, så vi beholder våre kunder. Handler også om å finne gode løsninger for andre deler av landet også, derfor kjøres det nå fire piloter. Pilot 1 – ekstra dunker hos inseminørene. Pilot 2 – ekstra dunker ute hos produsenter, sikre doser ut fra prognoser og rådgivning.

Kommer til å bli ulike løsninger over hele landet. Ser vi rundt oss er det 90% eierinseminering i Sverige, i Danmark er de tro mot inseminasjonsjobben. Må tilby best mulig løsning.

Videre ble det nevnt at vi har verdensledende genetikk, så har Geno tilgjengelig andre raser enn NRF.

Hva skjer i Geno i høst. Hans 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:

- Det ble stilt spørsmål ved oversikten over antall GS tester, denne oversikten bør inneholde andel GS testede GS kalver, slik at en ser hvor mange som er GS testet opp mot antall fødte kalver. Administrasjonen skal oppdatere denne informasjonen.
- Det fremkom spørsmål til samsvar mellom innhold i beholder og reelt innhold i beholder når inseminør kommer på gården. Her er det viktig at inseminerende personell er nøyaktig i sine registreringer.
- Det digitale kurset i avlsplan er veldig bra. Informasjonen om kurset må komme sterkere frem. Reklame for dette kurset på Min side på Tine Medlem er ønskelig.

Sak 3: Orientering fra valgkomiteen i Geno SA

Anne Sundli orienterte fra valgkomiteen. Det gjennomføres digitale valg av årsmøteutsendinger, fra 16.november til 1.desember. Samme regler som tidligere. Oppfordre alle i produsentlaget å stemme, husk å sette dette på dagsorden.

Anne snakket om hvem som er på valg. Det har ikke kommet inn alternative forslag innen fristen 1.oktober 2024.

Videre orientering om valgene som skal gjøres i årsmøtet og hvem som er på valg. Det valgkomiteens å innstille også til valgene her. Oppfordrer alle til å komme med innspill til valgkomiteen på aktuelle kandidater, via skjema på www.geno.no.

Sak 4: Orientering fra Tine, medlemssjef og avlsrådgiver

Aslaug Vevstad Aune 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+»

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=wm5FdvxytXs>

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 hunndyrene 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

- Geno håndplukker kyr som det er ønskelig å bruke konvensjonell sæd på
 - Kompensere for at produsenten benytter konvensjonell sæd
- Geno håndplukker besetninger som har høy avlsverdi i snitt, stimulere disse til å bruke konvensjonell sæd
- Bedre oppfølging av embryobesetninger
- GS testing – få flere til å gjøre det, kan finne bedre mordyr
- Økt betaling for å levere okser til Geno – differensiere fra kviger

Gruppe 2

- Få flest mulig til å GS teste dyrene
- Økonomisk kompensasjon – Plukke ut noen dyr som er aktuell som mordyr for å inseminere med spesifikk okse
- Senke terskelen til hvilke dyr som skal GS testes

Gruppe 3

- Økonomisk kompensasjon, dette trenger ikke å være mye
- Geno må komme med ønske på hvilke kyr som skal insemineres med konvensjonell
- Vise frem navnet på de som har vært med på å produsere frem et godt embryo emne

Gruppe 4

- Embryo – Y sæd med økonomisk kompensasjon for å legge inn dette
- Kan være rom for å legge inn en del av disse embryoene i eksisterende avtalebesetninger som allerede får en merverdi av å være avtalebesetning
- Aktiv styring av valg av kvige og valg av okse som skal brukes på denne
- Vise verdien av å GS teste kvigene i egen besetning

Gruppe 5

- Dagens avtalebesetninger pålegges å bruke konvensjonell sæd på sine beste kyr
- Gratis semin til kyr med avlsverdi over 40

Sak 6: Gruppearbeid 2: «Aktivitet i produsentlaget»

Lars Egil Hognes innledet gruppearbeidet. 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.

Snakket videre om utfordringene Geno står i og hvilke behov vi har. 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. Og vi ønsker å nå ut til flere.

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

Spørsmål til gruppediskusjon:

Basert på behovene vi har og utfordringene vi møter:

- Hvordan skal vi nå en bredere del av målgruppa vår?
- List opp forslag til aktiviteter
 - o Hvilke av disse kan Geno-kontaktene og årsmøteutsendingene ta del i?

Innspill fra gruppearbeid:

Gruppe 1

- Eksterne foredragsholdere
- Frokostmøte kan være bra, rett etter fjøsstellet

Gruppe 2

- Møte med mat
- En aktivitet, fjøsmøte
- Må være på dagtid
- Må ikke være lang kjørelengde
- Fest og moro på NRF/Geno pubben
- Teams er en veldig god informasjonskanal for en god del av informasjonen som bør ut

Gruppe 3

- Erfaringsgrupper på kalv og på grovfôr har fungert veldig bra, lag tilsvarende erfaringsgruppe på avl – studiering modellen fra gammelt av
- Storfeskolen – bruke denne som utgangspunkt helt lokalt, bring sammen en vennegjeng som tar kurset sammen og som diskuterer kursinnholdet og deler erfaringer sammen.
- Avlsplanlegging lokalt
- Geno koppen til den som leverer kalv til Geno må komme tilbake

Gruppe 4

- Avlspubben – avl på besetningsnivå – uavhengig av rase
- Fjøsmøter hjem til de som møter lite ellers, invitere seg hjem
- Viktig å ha både fysiske og digitale møter
- Bruk GS verdier som avviker mye fra foreldremiddel for å vise frem hvorfor det er viktig å GS teste alle kvigekalvene
- Nye unge bønder – løfte disse frem – de er fremtiden i næringen

Gruppe 5

- Lokalt er viktig
- Gode temaer
- Studieringer

Sak 7: Åpen post

- Det er ønskelig å kunne se foreldremiddel GS avlsverdi opp mot reelt GS nivå på dyret.
- Det kan spres mer informasjon og kunnskap om viktigheten av å GS teste alle kvigene i besetningen, da vet du hva du har og hva du må jobbe med for å løse de utfordringene som en har i besetningen. Et tips kan være å bruke en produsent som eksempel til å forklare hvorfor dette er viktig, vedkommende hadde hatt utfordringer med utmelkingshastighet i robot, og hadde bevisst avlet for å styrke denne egenskapen i besetningen. Nå var utfordringen løst.
- Avlsplan på nett – utvalg av okser opp mot riktige datoer for når oksene er tilgjengelig – det er ikke noe poeng å kjøre ny plan før de nye dosene er i dunken, her er det et stort forbedringspotensial som Geno vil se nærmere på
- Knappen du kan trykke på for å få frem riktig okseutvalg er alt for liten må dekke hele "skjermen".
- Det burde vært mulig å få frem en forklaring på hvorfor en ikke får bruke den oxen som en ønsker i Geno avlsplan.
- Kravnivå på de ulike egenskapene i avlsplanen – her bør det vurderes større intervall på enkelte egenskaper.
- Okseutvalg i avlsplanen – bør en snu på det og legge det over til bonden å aktivt overstyre?
- Geno koppen er savnet for de som leverer kalv og kviger, det bør Geno fortsette med. Koppen skaper stolthet og blir et samtaletema når en har besøk. Innspillet tas med.
- Noen driver med krysning med Holstein, kjedelig at de ikke kan få opp tallgrunnlag i avlsplanen, dette savner de når de skal krysse tilbake til NRF. Geno vil se nærmere på dette i forbindelse med videreutvikling av Geno avlsplan.
- Teams-møte om de nye GS merkene på kveden den 15. oktober var et veldig bra Geno møte, men veldig få deltakere. Vi må klare å få markedsført disse fagmøtene ennå bedre. Markedsføring av slike kurs på Min side på Tine medlem kan fungere godt i tillegg til egne kanaler.
- Det er veldig krevende å finne igjen alle møtene som landbruket inviterer til, som produsent er det svært krevende å følge med på og holde oversikt. Det kan være gode møter som en går glipp av.
- Send ut SMS med lenke til teamsmøtene før møtet, da er det lettere å sikre at en blir med og at en kobler seg på rett møte.
- Er det mulig å benytte samme nummerserie på alle kalver med GS-merker å benytte denne også når det sendes inn på oksekalver?
- Et fysisk høstmøte slik som i dag er verdifullt.

Møtet ble avsluttet kl.15.30

*Referent Geno
Kristin Malonæs*