

# Referat Høstmøte Sørvest, 16. oktober 2024

**Sted: Særheim**

## Sak 1: Velkommen og opprop

Styremedlem Tommy Skretting ønsket velkommen.

21 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 72,4%

*Produsentlag som ikke var representert: 621 Sandnes, 633 Dalane, 634 Lund, 665 Østre Agder, 667 Setesdal og 678 Lister.*

Fra styret deltok Vegard Smenes.

Fra administrasjonen deltok Agnete Børresen og Inger Husveg Lassen.

Fra valgkomiteen deltok Kjell Paulen.

Fra Tine deltok Anne Sofie Grønn.

## 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 fugleinfluensa, 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 blåtunge 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:**

- REDX, tok det tidlig i bruk, vært ulike utfordringer med bestillinger til felles dunk. Vært med i avlsgrupper. Slutta med å bruke en felles dunk pga mye kluss. Vil helst fortsette med det, men synes det koster for mye, noe med logistikken fungerer ikke optimalt. For volum og selge mest mulig doser, ønsker vi at det finnes en dunk tilgjengelig i dette området som gir lettere tilgang på dosene. Ønsker en mellomting mellom egen dunk og dagens løsning. Forskjell på teknikere. Hender seg også det rapporteres inn med fakturering, da blir det dyrt når dosene allerede er kjøpt. Ønsker også bedre utvalg i dunk.
  - o Svar: Bra med innspill.

- Kommentar: Inseminør, prøver å ha så godt utvalg i dunken som mulig. Burde nesten hatt større dunker. Selger mer hvis jeg har bedre utvalg. Lettere å kjøpe av meg, enn å kjøpe det ellers, så de nyeste er der. Skulle hatt større dunker på Jæren, har god tilgang her. Lettere hvis inseminør har det også, utfordringer hvis det ikke er godt nok merket.
- Samsnakk mellom dunk og avlsplan, hvordan ligger det an?
  - Svar: Vi jobber fortsatt med saken, handler om et datasystem som ikke er tilrettelagt. Jobbes med nytt datasystem for håndtering av økonomisystem og flere ting, som vil ta noe tid.
- Bestille øremerke med GS. Før fikk man i posten, må man betale for de som er Geno-initiert?
  - Litt usikker på akkurat hvordan det blir, men produsent skal ikke betale for det.
  - Kommentar: Skal bli mulig å reservere seg mot grønne øremerker på kviger.
  - Litt dobbelt i begynnelsen.
- Utenlandssalget. Flere årsaker til dette. Skal selge inn i Holstein-besetninger, men hvem konkurrerer vi mot? Svenske og danske, driver med det samme?
  - Svar: I hovedsak konkurrerer iv mot Holstein med renrasede-besetninger, selger inn krysning. Konkurrenter leverer krysningskonsept, så de er konkurrent. I noen markeder konkurrerer vi med Viking.
  - Har de samme utfordringer med nedgang i salg, ser vi på hva de gjør?
  - Har i senere tid hatt bedre dialog med Viking, og selgerne har dialog sammen for å se på muligheter å gjøre noe sammen i noen områder for å dra veksel på hverandre.
- Global. Har etterlyst mer realistiske budsjett. Noe med det pedagogiske rundt det. Dårlig arbeid å ligge så langt bak. Sånn har det vært hvert år. Kan man ikke bare lage et litt mer realistisk budsjett, når dette skjer hver gang, er for dårlig arbeid.
  - Svar: Full forståelse for det. Vi har ikke lykkes slik vi ønsker, samtidig så har vi tro på at det var realistisk når det ble lagt.
- Blåtunge. Smitter gjennom sæd, mye som må plukkes vekk?
  - Ikke funnet blåtunge, men så fort vi ikke har fri-status, er det nok at vi blir stoppet.
  - Har ikke påvist smitte hos oss, og vi kjøper fortsatt inn kalver fra området, men følger med. Helt annet test-regime på oksene, ofte testing, for å se og dokumentere at doser er fri for smitte. Satt opp mygg-feller rundt fjøsene for å prøve å hindre noe.
- Global. Har alltid et mål om å øke så veldig mye. Må heller ta noe lavere enn dere tror, siden dette skjer hvert år.
  - Svar: Mulig vi må differensiere mer mellom salgsmål og realistisk budsjett. Vise organisasjonen og ansatte må være med på å øke salget globalt. Skal inn i budsjett-møter igjen snart, tar med oss dette.
  - Handler om å fordele kostnader på flere produserte doser. Mye salg gjennom distributør gjør oss mer sårbare, da vi ikke kan påvirke direkte salg i like stor måte. Derfor datterselskap igjen, som også er en kostbar prosess. Kommer også til å fortsette med distributør i flere markeder.

Diskusjon – GS bruk – hvordan kan vi få flere til å GS-teste? Hvordan få bonden til å skjønne at de skal bruke mer test?

Innspill:

- Må være enkelt – og det er enkelt nå
- Enkelt, mindre arbeid og mer økonomisk

- Geno må være flinke til å påpeke hvorfor det blir god økonomi at bonden GS-tester
- Billigere å teste på denne måten, og enklere å sende med bilen
- Det gjør vi, har gjort fra start. Over snittet interessert.
- Framsnakke det i produsentlaget. Eksteriørbedømte ei ku, samsvarte med GS-verdier.
- Inseminører burde hatt mulighet til å ta testene på de Geno sender ut. Må få betalt for det. Flere framhevet dette.
- Enklere når man kan bestille sånne øremerker.
- De eldste som ikke gjør det, de har ikke tro på GS. Yngre gjør det.
- Kampanjer har jo fungert, men gir en stor arbeidstopp.
- Handler om at flere ikke er interesserte i å gjøre ting på en annen måte, Geno må vise hvor enkelt det er, og hvor mye man kan tjene på dette i eget fjøs.
- Geno har sponset GS-testene så langt, usikker på sum det er nå. Mange er laget sånn at hvis man får en fordel som andre er med og betaler, så er det mer interessant. Er det noe som bør kommuniseres. Tveegget sverd. Vanskelig å kommunisere på grunn av spredt geografi og ulike utgangspunkt.

### **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**

Anne Sofie Grønn orienterte på vegne av Tine Medlem. Anne Sofie presenterte seg, som ny medlemssjef for området.

Minnest om arbeidet Geno-kontaktene har i produsentlaget. En viktig rolle i produsentlaget. Et viktig arbeid, som er viktig å sette på kartet i produsentlagene. Ta plass i produsentlagsmøter, ta opp Geno-temaer. Fange opp behov for mer kunnskap om det som skjer, og legge opp til gode diskusjoner i ulike forum. Oppfordring til å ta Storfeskolen. Kalvemønstring, oppfordre til å arrangere dette, og dele kunnskap om dette mellom lag. Oppfordre til å bruke media. Huske Geno-aktiviteter inn i

årsplanen. Nye fjøs, få med dere når noen i laget bygger nytt fjøs. Bestille plakat for nytt fjøs til fjøsåpningen.

Markedsukene, huske å melde interesse her.

Årssamlingene, Geno-kontakten har ansvar for å legge fram Geno-presentasjonen. Eller spørre om hjelp hvis man ikke føler seg komfortabel om det.

Noen utmerkelse skal deles ut årssamlingene. Husk at dette må hentes på posten, og se at utmerkelsen er hel, og at de er invitert på årssamlingen. Skape en fin ramme rundt utdeling av dette.

Anne Sofie bidrar gjerne hvis det er ønskelig.

Spørsmål:

- Pleier å ha Geno-møte på Særheim 4 ganger i året. Vi vil at diplomene fra Geno i dette distriktet skal deles ut her på Særheim. Vet det har vært mye fram og tilbake. Må få til en enighet om at det må deles ut her på Særheim. Ønsker at Tine også er enige i at det kan deles ut her.
  - o Hvis alle produsentlagene rundt her er enige om det, så er det jo greit.
  - o Foreslår at diplomene sendes til Særheim, så kan det deles ut her. Så dekker Geno blomster.
  - o Da må alle prismottakere bli invitert til Særheim, og sørge for utdeling.
  - o Geno betaler blomster ved utdeling på Særheim.

## **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=wm5FdvvyxtXs>

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:

- Samme som gruppe 2, må være gratis eller billigere konvensjonelle doser til der det er ønskelig med oksemødre.
- Kompensasjon, mer enn bare gratis dose. Gratis inseminering feks.

- y-sæd på embryo, bør ikke være noe stort problem. Hvis man vet at flere de blir oksekalver, trenger ikke mengden embryo økes. Kan heller bruke overskuddet der til å kompensere. Usikker på kompensasjon er riktig eller ikke, hvis innlegg er gratis. Heller ha flere besetninger som legger inn på flere dyr.
- Embryo-skylling på private fjøs, avtale med bonden direkte i et fjøs ut fra hvilken okse skal brukes. Kortere avstander.

#### Gruppe 2:

- Geno må bestille de oksene de vil ha ut fra genetikken som finnes ute i fjøsene, hos en bonde som må "ofre seg for fellesskapet", som blir kompensert. Velge hunndyr som skal produsere oksekalvene.

#### Gruppe 3:

- Mye likt. Gulrot for å inseminere med valgt okse, som bestemmes.
- Evt øke prisen på REDX mer for å øke bruken av konvensjonelle doser igjen.

#### Gruppe 4:

- Enten at Geno ringer til bonden som har ei god ku som skal insemineres med den og den oxen - må kompenseres. Okse for fellesskapet. Kan feks bytte, den bonden som må bruke beste kua til oksekalv, kan få ei embryo-kvige tilbake.
- Like greit at Geno produserer embryo med hanceller, for å få oksekalver. Trengs mindre kompensasjon for det.
- Viktig å få inn alle GS-testene som sendes ut, hvor mange kommer ikke inn. Kanskje blir det lettere å sende med melkebil. Hvor mange oksekalver trengs for å få fram ett godt emne? Kan bli dyrt hvis Geno må kompensere mange for å bruke ei god ku til oksekalv.
- I ei framtid hvis det bare blir REDX, da blir det jo ikke oksekalver.
  - o Derfor vi har embryo.

## Sak 6: Gruppearbeid 2: «Aktivitet i produsentlaget»

Agnete Børresen 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.

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:

- Promotere NRF bedre, er den best, så vil folk ha den
- Kutte ut markedsuka, prioritere gratis brunstkurs til alle nye produsenter, eller storfeskole til alle nye bønder. Rabatt ved flere som deltar.
- Få gang på sædutlevering på gårdene
- Inseminørene må få større dunker med mer plass
- Inseminørene må være serviceinnstilt
- Geno-kontaktene kan tilby storfeskolen i produsentlag, mer rabatt ved flere deltakere
- Mer inne på videregående skoler
- Geno-kontaktene kan være med i AU, samle grupper og kjøre digitale kurs. Premie om besøk på store Ree.

### Gruppe 2:

- Vandreutstilling, fysisk, mener det treffer mange
- Landbruksmesse i Evje, Sørlandssamlinga - tillitsvalgte kan delta her hvis ønskelig. Flere andre org legger ned mye tid og krefter her.
- Markedsuka.

### Gruppe 3:

- Geno-kontakter og inseminører på messe, mer lokalt kjente, lettere å komme i kontakt.
- Fysiske kurs med ulike temaer.
- Ung bonde-samlinger, og knytte til seg Jæren young cowboys.

### Gruppe 4:

- Økonomi i semin kontra gardsokse. Geno har produsert noen tall som viser hvor økonomisk det skal være. Presentere i oksekatalogen hvor mye man kan forvente seg mer i betaling. Øke interessen for NRF. Da møter de kanskje opp.
- Beholde de gode aktivitetene vi har. Blant annet åpent avlsmøte.
- Ung bonde-arrangementer, har vært her, bra møte som må fortsettes med. Tiltak ovenfor ungdom er bra, de er framtida. Få inn gode holdninger fra de er unge!
- Fysiske høstmøter - ikke det samme på Teams! Faglig og sosialt, håper det hørte pandemien til.

## **Sak 7: Åpen post**

- Si noe mer om lynne-indeks som er på gang? Så kan vi spre det videre i produsentlaget. Viktig med gode registreringer.
  - o Svar: Vi som produsenter skal registrere lynne ved innmelking av kviger. Ikke andre ting. De som er ute på kåring, skal registrere lynne når de er på besøk.
  - o FØRSTE melking, samme på hvilken måte det er.
  - o Mener ikke det burde være første melking, fordi det er ukjent, fordi det er mye som kan skje.
  - o En tanke det, men da må Geno endre det til at det skal gjelde alle.
  - o Geno må gi en skikkelig definisjon på dette, så alle gjør likt.
  - o Første melking i råmelksperioden?

- Seminokseemner, snakk om få inn de, om Geno har på plass et system på de som må vente lenge før de får svar. Noen oksekalver kan bli solgt før det er for sent. Har det skjedd noe på dette? Evt en ekstra melding om status.
  - o Svar: Skal gå raskere med ny GS-test-løsning på den måten. Men det er også en vurdering av halvsøsken når man får flere avkom fra samme okse, om hvilke man skal kjøpe inn.
  - o Tar med oss innspillet igjen om ekstra kommunikasjon for de tvilstilfellene for disse det gjelder.
- Embryokviger som ikke selges tilbake til produsent. Hvem kjøper kvigene og til hvilken pris?
  - o Svar: Selges til andre interesserte, som enten har meldt interesse eller andre som kjøper kviger får tilbud om å kjøpe flere.
  - o Selges tilbake til produsent for 22 000kr.
  - o Fint å få muligheten til å kjøpe flere dyr hvis man skal ha tilbake en pris.
- Møte i produsentlaget, ble god stemning når det ble prat på avl. Noen mente nå at NRF'en var så god så Geno kunne slappe av. Skryt for god bedring på NRF-dyra, og skryt til avlsrådgiverne på Sørlandet.
- Avlsrådgivere. Ikke alt som er like lett, og ikke alle rådgivere som er like gode eller talentfulle. Får man ikke gode tall fra rådgiverne, får man heller ikke gode vurderinger inn. Redd for at Geno ikke er opptatte av at de er kvalitetssikret. Må sjekkes vurderingene som kommer inn igjen, følge opp, for å sørge for at det er tall som man har nytte av.
  - o Andre yrker går jo på kurs.
  - o Kommentar: Avlsrådgiverne er på samlinger, så det skal kvalitetssikres. Ikke alle avlsrådgivere eksteriør-vurderer heller, de beste som gjør det, for å sikre tallene.
  - o Derfor det også er færre som gjør samme jobben, men vil alltid være ulikheter.
- Når det kommer flere og flere okser. Oksekatalogen bygger å bli avleggs, siden den følger Buskap. Tar man bort bilde får man inn enda mer. Hvorfor ikke bare ta dette i Buskap. Koster jo mye å sende ut. Snakk om å kutte den tidligere, men nå er vel tida snart inne? Mulighet å krysse av for om man vil ha den eller ikke. Eller bare bruke Buskap.
  - o Var ikke modent for å fjerne den tidligere.
  - o Sjekke om det er mer modenhet for å fjerne den nå.
- Lage en enkel oversikt over når i området skulle ha tilbake kviger, så det går an å samkjøre seg for å få tilbake kviger samtidig? Kan det være noe samkjøring på dette?
  - o Tar med oss innspillet. Kan samkjøre transport så lenge man vet om at det er fler.
- Synes dere at Geno drives fornuftig og bra?
  - o Altfor høye kostnader. Sædprisen øker hele tiden, kostnadene øker. Kan ikke gå til himmels. Må være bedre til å prioritere. Må tenke som bønder, harde prioriteringer.
  - o Avlsframgangen er viktig. Tajet er ambisiøs, men å bare jakte høye avlsverdier, til hvilken pris? Klarer vi å ta det ut? Klarer bonden å ta det ut? I eget fjøs, klarer ikke å ta ut mer ytelse, selv om avlsverdiene har økt. Må være realistiske også.
    - Avlsframgang for enhver pris virker det som Geno sier. Hvor mange bruker gardsokse fordi det er for dyrt å inseminere, og hvor mye taper Geno i salg på det? Det er en kostnad det og.
  - o Hvis inntektene uteblir, skrus bare sædprisen opp. Nå har inntektene økt, da burde sædprisen kunne settes ned. Trenger ikke å gå veldig mye i pluss, heller sette ned prisen. Nok å bruke pengene på.
  - o Snakket tidligere om at pengene før skal kunne deles ut, men prisen settes ikke ned. Dette bør henge sammen. Overskuddet dekker andre kostnader i stedet.



- I samme debatt, tenke langt fram, hva er viktig om fem år. Har avlsframgangen vi har unngått å ta ut, gjør det at andre velger andre raser? Mener vi må ha så høy avlsframgang at noen ikke kan ha råd til å bruke gardsokse. Vanskelig å ta ut alle parameter på avlsframgang i eget fjøs, men tenker vi tilbake til ei ku/kvige for 10 år siden, ser man garantert forskjell på hvilken ku man vil jobbe med, den med best genetikk. Stor forbedring på jur, klauver osv. Glemmer litt historien, får den mer når man snakker med eldre generasjoner. Datasystem, vi står foran store investeringskostnader. Litt av bildet ved at vi ikke setter ned prisen, fordi vi må ta store kostnader framover.
  - o Sier ikke at vi skal stoppe avlsframgangen, men må tenke på realitetene her. Ikke snakk om å falle av. Hva er marginalkostnaden på det ekstra avlspoenget.
  - o Håper alle ser investeringen av å inseminere.
  - o Avlsframgangen. Tenk på bilindustrien, stor forskjell på brukere. Kostnadsspørsmål om utviklingen. Må se hvor vi kan spare, ikke bare hvor vi tjener.
  - o Synes dyrene har blitt mer holdbare de siste årene. Men mangler noe på hastighet.

#### Oppsummering fra dagen:

- Promotere NRF, en del som kommer med slengkommentarer om NRF, og at det er bedre med andre raser. Være klar til å spørre om hva som ikke er bra, stille noen åpne spørsmål i retur. Være med å forsvare NRF'en. Retningen kan forandre seg med en gang.
- Møte på Særheim, veldig positivt! Regner med vi sparer penger på det også.
- Positivt med fysisk møte, en annen diskusjon enn bak en data. For valgkomiteen må det også være bedre.

*Møtet ble avsluttet kl.15.30*

*Referent Geno  
Agnete Børresen*