

Referat Høstmøte Øst, 21. oktober 2024

Sted: Store Ree

Sak 1: Velkommen og opprop

Styremedlem Gunn Randi Finstad ønsket velkommen.

38 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 86%

Produsentlag som ikke var representert: 708 Trysil/Engerdal, 730 Lesja og Dovre, 734 Sel og Vågå og 770 Nedre Hallingdal.

Fra administrasjonen deltok Hans Storlien og Agnete Børresen.

Fra valgkomiteen deltok Guri Skrindsrud

Fra Tine deltok Kari Sofie A. Østen

Sak 2: Geno-informasjon

Vegard Smenes startet presentasjonen. 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 godt salg.

Global. Polen går bra, litt tregere oppstart, 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, er i omstilling. Alle våre kontakter har sluttet eller blitt sagt opp, gjør det utfordrende. Fått blåtunge i Norge, fikk kraftige konsekvenser for oss med 50 000 doser som ble kansellert "over natta". Vil ikke kjøpe fra Norge med smitte. Ny leder for Geno Global er på plass, en mann fra Nederland, mer info kommer.

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.

Kjøttfe-doser. Selger mer av det for tiden. Rundt 80% av kjøttfedosene går til melkebruk.

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

Geno og TYR. Jobbet godt i TYR, men prosessen har tatt lengre tid. Skissert at avlsstrategien til TYR var 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, kan bli noe støy, 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. Vil gjenspeile Geno sitt behov. 80% av kjøttfesemin går på melkebruket.

Hans Storlien fortsatte videre med orientering om Geno og Tine avlsrådgivning. Gode data kommer inn, og den delen av avtalen fungerer bra. Ser at det ikke helt har fungert godt nok rundt avlsrådgivning. Henger tett sammen med rådgiving og hele prosessen. Jobbet med avtalen. Den ene delen går på profilering, at begge profileres, 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. Tydeliggjøring av 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 – hele kjernen i avtalen. Ingen vits i å sette opp en plan, hvis det ikke leveres ut de dosene som er ønsket. Skal også være økt samarbeid om markedsføring og økt salg, i tillegg til bedre dialog rundt rekruttering og opplæring. Har god tro på ny modell.

Fremtidig distribusjon

Hans Storlien orienterte. Har vært lik distribusjonsmodell i veldig mange år. Går hver femte uke over hele landet, bortsett fra sendinger lengst nord. ser at det er behov for endringer. Antallet som kjøper seg egen dunk øker stadig. Jo flere dunker, jo større press på hver rute. Merker også tidspress, tilgjengelighet og vi har altfor stort svinn. Kan ikke fortsette med så stort svinn. Dette er også ting vi får tilbakemeldinger på.

Det første vi har begynt med er «Geno rett hjem». Har prøvd oss i noen områder å distribuere rett inn på gården. To områder vi føler stort press med konkurranse, Trøndelag og Jæren. Dyretette områder. Produsentene bestiller på forhånd, og varene kjøres hjem til gården. Dette betaler de 599kr for per måned. Tror dette tilbudet har kommet for å bli, å kunne levere på denne måten. Må se i hvilke områder dette vil være aktuelt. Skal ikke være dårligere service i de andre områdene, men skal gjøre alle kundene fornøyde med distribusjonen. Dette skal være tiltak som kommer alle til gode ved økt salg.

Skal også sees på noe annet rundt distribusjon. Plukket oss ut to områder, hvor produsentene skal sette opp avlsplan med hjelp av rådgiver. De skal lage nøyaktige planer, som gjør at vi kan ta ut en ganske eksakt prognose på hva som skal utleveres i dunkene. Dette blir spennende å se. Bevisst utvalg av pilot 1, for å se hvordan dette vil fungere. Pilot 1 – mye REDX og hannceller. Men det andre området er litt mer varierende. Se hvordan de fungerer. Også en pilot 2. setter ut dunker på alle gårdene, og dosene distribueres ut fra bestilling. Sædrute eller direkte bestilling.

Vil hele tiden gjerne få alle til å bruke avlsplan, for å kunne kjøre gode prognoser, for å kunne distribuere så nøyaktig som mulig. Også få folk til å bestille doser selv. Samt kommunikasjon med avlsrådgiver. Vil virkelig jobbe for å få på plass dialogen mellom avlsrådgiver og inseminør.

Videre nevnte Hans at vi har verdensledende genetikk, så har Geno tilgjengelig andre raser enn NRF. God dialog med Norsk Holstein og Norsk Jersey om å ta inn riktige okser som er ønskelig.

Hans orienterte videre om hva skjer i Geno i høst. Produsentlagsdag på Store Ree, 13.november. Håper at mange vil komme denne dagen, og gjerne samarbeide mellom produsentlag. Maks 80 plasser, god plass enda. Videre pratet Hans om kurs som skjer i høst. Kurs i Trondheim denne uka. Og digitalt kurs i Geno avlsplan 31.okt og 1.nov. Må distribueres på en god måte. Samt minnet om den digitale Storfeskolen. Praktisk rettet kurs for å øke kunnskapen om avl og fruktbarhet. Når man har gjennomført 4 fagmoduler, kan man oppnå tittelen Cand.KU med opplegg på Store Ree.

Digital ku-utstilling. Presisert at det er den eksteriørmessig peneste kua i besetningen, send inn bilder, del dette med produsentlaget – bli med! Geno sin julekalender 1.-24.desember.

Markedsuka i Øst – uke 46 og 48. Uke 46 blir den åpne dagen på Store Ree 13.november, samt Agroteknikk på Lillestrøm.

Uke 48 – hele Østlandet. Fagmøter, kjøkkenbordmøter – vi er åpne for flere muligheter. Mer informasjon kommer. Vi stiller på det meste.

Innspill og spørsmål:

- Kjøttfe kjønnsseparerte doser, hvordan er det salget?
 - o Svar: Går jevnt og trutt oppover. Blonde er den store vinneren på hannceller. Også en del hannceller på Angus og Charolais. Lite på de andre rasene. Signalene rundt Angus, ikke økonomisk gullgruve å bruke hannceller, siden man også får godt betalt for kvigesekt. Nye tall, dreier mer over på tunge raser, økonomien tilsier det. Må ha mer utvalg av tunge raser på hannceller.
- Markedsandel totalt i Norge, Geno totalt?
 - o Svar: Vanskelig å ha full oversikt, da mye av private solgte doser ikke rapporteres inn, og da går dette utenfor våre registeret. Ligger på ca 95% av markedet. merker mer aggressiv konkurranse, i spesielt noen områder. Mer «på» i markedet nå.
- REDX og SV, hvor lite det er på dunken. Setter opp avlsplan i god tid, merker av med REDX og SV, at det er lite utvalg av det som står på avlsplanen min. Mister trua på avlsplan og GS-testing.
 - o Svar: Kommer tilbake til tilgjengelighet. Viktig punkt, en gjenganger vi skal forbedre oss på.
- GS-tester. Må få oppdatert info om aktuelle seminokseemner. Det andre, få den sæden man har behov for.
 - o Svar: GS-testen lønner seg uansett så lenge man bruker avlsplan. Men skjønner godt problemstillingen. Inseminør får opp 10 valg når de skal inseminere. Ikke alltid gitt at første og andre alternativ er best. GS-test på okse, blir fortsatt sendt med grønne merker.
- 100% GS-tester – få OSID til å gjøre om alt til GS-test-merker, så man slipper enda flere merker i ørene på dyra.
 - o Svar: Det er sånn det blir, dette blir et vanlig elektronisk øremerke, men at man tar ut GS-testen samtidig.
- Hvor ofte kjører bilen hjem på gårdene?
 - o Svar: Hver 8. uke
- Hvor lang er levetida i disse dunkene, hvor lenge på forhånd kan man kjøpe inn?
 - o Svar: Så lenge sæden er i nitrogen lever den uendelig. Men prøver å legge bestillingene til rett i etterkant av nye okseuttak. Dette kan variere. På sikt vil fire utsendelser per år bli borte, og at de vil komme kontinuerlig ut.
- Pilot 2 – kjøper de dosene på forhånd som eierinseminører?
 - o Svar: Ja, det gjør de.
- Vil det på sikt bli store forskjeller, at man tilpasser etter geografien? Poenget at alle skal ha god service, uten at det blir likt?
 - o Svar: Det stemmer, blir ulike løsninger ut fra hvor det er i landet og hvordan det skal fungere. Har vurderer depot, men vurderer ulike løsninger.

Sak 3: Orientering fra valgkomiteen i Geno SA

Guri Skrindsrud 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.

Snakket om hvem som er på valg i Øst. Det har ikke kommet inn alternative forslag innen fristen 1.oktober 2024.

Videre orienterte Skrindsrud 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.

Spørsmål:

- Styremedlem fra Øst, må det være ei dame?
 - o Svar: Ja, kan ligge an til det. Men ønsker så klart innspill på menn også, dette er en kabal som skal legges.

Sak 4: Orientering fra Tine, medlemssjef og avlsrådgiver

Kari Sofie A. Østen 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. Ha med nytt fjøs-plakat ved fjøsåpninger. Være en pådriver for aktivitet, og gjøre Geno synlig.

Spørsmål/innspill:

- Får innspill hvis man tar noen telefoner, være aktive selv, prate med folk. Veldig bra med kjøkkenbord-møter i fjor.
- Mange kjøkkenbord-møter i vårt lag, veldig bra!
- Vi som er Geno-kontakter må «utdannes» mer på hva som skal formidles fra Geno, og være oppdatert på hva som skal ut. Ha litt mer kontroll åp hvordan kalver kjøpes inn, hvordan GS-øremerker fungerer. Være litt mer forberedt på ting. Hvis mulig, lage noen få enkle plansjer fra Geno som kan tas fram på produsentlagsmøter med litt nytt fra Geno på hvert møte. Så det ikke blir fullt så stort med eget Geno-møte, men ha med noe fra Geno også. Helt enkelt, men ha med noe inn på hvert møte.
 - o Vil ha Geno-kontakt-kurs

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

Hanna Storlien fra avlsavdelingen innledet gruppearbeidet. 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 presentasjon av avlssjef om samme tema 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:

- Fokus på gode kviger i egen besetning, GS-testing av alle kviger, men kanskje også GS-testing av alle oksekalver også? Utgift det også.
- Oppfordre til å sende inn GS-tester som Geno sendes ut
- Rådgivning er viktig, oppdaterte avlsrådgivere som gir gode råd – en langsiktig produksjon
- Samvirketanken er grunnleggende, blitt litt utvannet de siste årene, ha fokus på et felles mål. Litt økonomi i det også.

Gruppe 2:

- Må gjøres en jobb på fjøsgulvene rundt om kring, sida ikke alle hunndyr er GS-teste. Oppfordre alle til å GS-teste. Alle må ha en god avlsplan.
- Geno kan gå inn og se på grunnlaget for hunndyr, gå inn på en slags kontrakt med bonden om hvilke dyr Geno vil at de skal bruke konvensjonelle doser på. Økonomisk kompensasjon for å gjøre dette. Positivt for både bonde og Geno.
 - o Drar man på med prisen på kalven som kjøpes inn, noen tusen ekstra for en kalv.
- Inseminerende personell kan være konsulenter for å bidra med GS-tester som ligger rundt om. Ta prøvene for at de blir testet. Litt for dårlig ambisjon rundt om i fjøsene. Stort sprik i feltet ang produksjon. Få med alle på laget.

Gruppe 3:

- være flinkere til å synliggjøre viktigheten av hvorfor GS-testene som sendes ut må gjøres og sendes inn
- få inn alle prøvene, påminnelse på SMS. Påminnelse i framsida i ku-kontrollen?
- Ikke vente på konvolutten som kommer, men evt kunne bruke øremerke med GS-testen for å teste seminokseemner så fort som mulig
- Publiseres avlsverdi på alle oksekalver for å være med å plukke ut oksekalver

- Premiering rundt innsending av prøver på oksekulver – ha ei gulrot
- Høgere pris på oksekulvene som kjøpes inn?
 - o 15 000kr fra ikke embryobesetning, 7500 kr fra embryo-besetninger

Gruppe 4:

- 25% som ikke blir sendt inn av GS-tester. automatisk datautveksling mellom robot og husdyrkontrollen. Kunne kommet opp varsel på roboten om seminokseemne.
- Fått en SMS ved en potensiell oksekulv, få melding om at det er en aktuell kandidat, teste så fort som mulig. Kunne ha noen tester liggende, så man kan teste kjapt. Få fortgang. Enklere å sende med melkebilen.
- Øremerker. Hvis man går på ordninga med OSID, test i øremerker, at Geno hadde tatt det selv med okser.
- Avkomsgransking. Noen stiller andre krav til oksene. Hvis det er noen gode okser, at de tar vare på doser av gamle okser, avkomsgranske de, og selge de på nytt. Holstein-bøndene prater mye om det, salgsargumentet deres.
- Artig dilemma at vi fronter REDX, men vil ha nok oksekulver.
- Øremerker, hvis man hadde merket alle kulver og testet alle, Geno betalte for oksekulvene og produsenten for kvigekulver. Sparer tid og penger? Kostnadsspørsmål, men kan gjøre det raskere.

Gruppe 5:

- Kompensere for økt bruk av REDX, enkel løsning – pris. REDX pris kunstig lav, øke den? Lønne seg å bruke konvensjonelle doser? Tror avlsframgang ikke kommer fram i regnskapet til bonden, men heller ta det igjen på pris på doser.
- Kjøpe mer på kviger som kjøpes inn, produseres gode okseemner
- 2000 embryo i 2023, hvor mange ble solgt/brukt?
 - o Svar: Så å si alle, lavt lager. Drekthetsprosenten har påvirkning.

Gruppe 6:

- Få kortere tid på å få svar fra Geno på oksekulver
 - o Få beskjed hvis det tar lengre tid før man får svar, hvis det drøyer
- Geno sender ut hannavkom på hunddyr, hvis man ser det er et bra hunddyr kan det sendes ut ønske til produsenten om å inseminere med konvensjonell/hannceller – kompenseres (15 000kr?)
 - o Skal oksene konkurrere ut kviga, må kompenseres
- Få en sms/mail hvis prøva ikke kommer inn, at det går ut en påminnelse, spesielt til gode emner
 - o Kommentar: Kommer en puring på SMS
- Oppmuntre folk til å sende inn GS-tester

Gruppe 7:

- Tidligere var det et visst krav til ungokebruk, kan det nå være en maksgrænse på REDX-bruk for eksempel? Prosentfordeling av REDX og konvensjonell?
- Der det ikke blir kvigekalv av REDX, de oksene der må være ekstremt gode ettersom de overlever behandlingen av sæden. Mulige emner?
- I samarbeid med avlsrådgiver, se på dyra i besetninger som har en aktuell GS-verdi, ta en eksteriørvurdering. Kompensasjon per 10 dyr i besetningen for å bruke konvensjonell sæd på de? Geno sponser konvensjonelle doser til de aktuelle dyrene som er aktuelle å få oksekalfv etter. Gjør at alle er med på å bidra. Har du 50 dyr, får du 5 doser. Har du 10 kyr – 1 dose.
- GS-test av ALLE dyr ved fødsel. Produsent betalte for kviger, Geno for okser. Kjøpe dette som et prøveprosjekt et år for å se om det kan være noe?
- Embryo – synes prisen kunne gått ned, som kunne gjort at flere kunne benyttet seg av det. Må også da øke tilgangen på embryoveterinærer.
- Får man beskjed om seminokseemne – få en premie av noe slag for å sende inn testen. Er jo fortsatt noen som blir borte ved andre årsaker også. Større trykk for å få flere til å teste tidligere, evt koble på noen andre for å ta GS-testen.

Generelle innspill:

- Snakka med en av veterinærene hjemme ang GS-testing. Avlsrådgiver som er veldig aktiv. Hun tar også mange GS-tester for produsentene. Veterinærene har akkurat litt for lite å gjøre, kanskje ta GS-tester på vegne av Geno kan være et bidrag. Evt andre som kan bidra til å ta disse testene. Bare for å gjøre at enda flere GS-tester.
 - o Hvem skal ta kostnaden? Bonden eller Geno?
 - Kan være aktuelt å betale for det.
- Kjøp av oksekalfv, øke ytelse – ser dere på ytelsen ut fra besetningsmidlelet eller høyt ytende besetninger?
 - o Svar: vi ser på indeks på dyr som genotypes, det er et middel ut fra hele populasjonen som ligger på 100. velger ut fra de som ligger over. Noen besetninger har veldig bra avlsmateriale som Geno kjøper fra, men har ikke noe med hva den besetninga har i ytelse, men et bredt spekter av gode gener i besetningen. tatt ut i en beregningsmodell, fjerne besetningsmidlelet – skal ikke med i en avlsverdi. Skal ikke være slik. Vil framover finnes kalver fra flere embryobesetninger.
- Mer spesialiserte bruk, selger oksekalfvene, ikke så populære til oppføring. Insentivet for å bruke mer kjøttfe er stort. Rådgivere kommer også med råd om å inseminere med mer kjøttfe for å få høyere pris. Stor verdi for bonden. Men hva er verdi for Geno? Bonden gjør det de tjener mest på. Blir igjen en liten andel av NRF-kalver sånn det er nå. Økonomi i alle ledd.

Sak 6: Gruppearbeid 2: «Aktivitet i produsentlaget»

Gunn Randi Finstad presenterte saken. Først litt om aktiviteten Geno har hatt så langt i år, av diverse aktivitet innen åpne dager på Store Ree, markedsuker, og andre møter rundt om i landet. Ellers aktivitet blant de tillitsvalgte, av årssamlinger, Geno-utvalg og høstmøter. Det er digitale fagmøter og alvsplankurs, og styreleder Vegard har møter med alle medlemmer i etterkant av styremøtene. Ellers er vi tilstede på en del messer rundt om kring i landet, og vi arrangerer mye kurs og fagaktiviteter.

Utfordringer vi sliter med er å nå så mange folk som vi ønsker, med ofte møtekollisjoner, hvordan treffe på tema og hvordan nå de yngre. Geno betaler inn en sum til Tine som er 10 000kr per produsentlag, som skal dekke aktivitet og godtgjørelse til Geno-kontakten. Skal være penger å kunne bruke.

Viste en film med innspill fra vårt Ung bonde-panel, med litt tilbakemeldinger til Geno.

Tenke på hva vi kan gjøre framover for å nå enda flere og ha en aktiv medlemsorganisasjon. Oppfordret til å komme med gode innspill.

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:

- Fint med infomøter med styreleder i etterkant av styremøter, mulig å få med seg info
- Forskjellige kurs er fint
- Fjøsbesøk, se ku!
- Kalvemønstring
- Temamøter på Teams, med opptak, fungerer bra, mer av det
- Info ut til bønder, infoskriv, men en gang i blant til alle medlemmer
- Flinke på sosiale medier, og Genopodden er bra
- Oppfordre til å bruke nettsida til Geno mer aktivt
- Gjøre ting litt kult!

Gruppe 2:

- Videreutvikle det man allerede er god på, som Genopodden
 - o Noe vi er fornøyde med som vi driver med, bli gode på det og enda bedre
 - o Genopodden er veldig bra
- Lokale fjøsmøter, i fjøset eller kjøkkenbordet, åpent tema, fungerer bra. må være mat.
- Bli flinkere til å kjøre på med det som er bra. konkurrentene er flinke til å skryte uhemmet av seg selv, her kan Geno også gjøre mer
 - o Landets høystytende besetning er ren NRF – noe å framheve for eksempel

- Motivere nye
- Geno-kontakter/årsmøteutsendinger
 - En hatt de har på seg i mye de engasjerer seg i
 - Kunne hatt litt mer utdanning, for å bli mer bevisste sin rolle, mer kjøtt på beinet
 - Kunne ta mer regi i et fjøsmøte for eksempel
 - Litt mer kursing og enkle plansjer
 - Årssamlinger, Geno forsvinner litt..
- De som kommer på møtene, få de til å være flinke til å spørre en til, for å hele tiden kunne dra med seg enda flere. At tillitsvalgte får med seg fler. De som ikke er på møtene er kanskje de som burde vært der. Må ringe og dra de med.
- Hvis noen for eksempel har dårlige GS-tall på fjøset, sliter med det tekniske, bidra med litt rådgivning

Gruppe 3:

- Vandreutstilling og fjøsbesøk – populært
- Huske å profilere Geno når Tine står på byggedager
- Kombinere Geno-saker med andre tema i forbindelse med andre ting som skjer, sosiale ting osv

Gruppe 4:

- Lavterskel, hvordan nå de som ikke er så avlsinteresserte, ikke støte de fra oss
 - fjøsbesøk med en fagdel med kaffe e.l. etterpå.
- Eksteriørbedømming digitalt, lage konkurranse, på sommeren
- Ny bruker, ikke fått tilbud av Geno
 - Ikke fått info fra avlsrådgiver
 - Ikke fått noe starthjelp som ny bruker, komme seg i gang. Få med GS-tester osv.
 - Prøve å nå alle nye
 - Avlsrådgiver skal være på, følge opp dette
- Stor forskjell på avlsrådgiver, hva man får råd om.
- Vandreutstilling økte interessen i laget, med dommere som reiste rundt, fagmøte på kvelden. Engasjerte veldig i laget. Mye folk, veterinærer og alt kom, veldig bra opplegg! Hans og Njål var med. traff også flere som normalt ikke møter. Lavterskel.
 - Bruke varemerket på de avlsrådgiverne at de også er fra Geno.

Gruppe 5:

- Nå en bredere del – satse mer på inseminerende personell (vet og tekniker)
 - De treffer flest personer gjennom året
 - Være på, bidra med avlsrådgivning osv
- Aktiviteter, må til flere fellesmøter med flere tema
- De som burde vært på møter, kommer ikke – vanskelige å nå

Gruppe 6:

- Ungdomskontakt / fadderordning for nye bønder
 - o Har man noen som er gode på drift, kunne det vært en person som kunne bidratt litt her, for eksempel Geno-kontakt
- Følge opp besetninger som sliter med inseminering, Geno-kontaktene har ikke oversikt over dette
- Forslag til aktiviteter
 - o Oksepresentasjon
 - o Bondepub
 - o Fersk bonde-møte med nye bønder
- To avlsrådgivere i hvert område
- Skole for Geno-kontakter
 - o Ønske å lære noe om eksteriørbedømming
- Ins og dyrleger, at de skal være servicevennlige
 - o Kommer til å tilby salgskurs til veterinærer også

Gruppe 7:

- Opprettholde kjøkkenbordmøter, mindre reisevei, mer direkte kontakt. Geno bør ha regien på møte, for å ha et program. Oppsummering på slutten var veldig bra, og viktig.
- Kveldsmøter passer ikke for alle, men dag fungerer også
- Vanskelig å nå ut til både eldre og yngre
- Årssamlinga til Tine, kan bli mye tall, men heller plukke ut viktige temaer – 2/3 punkter med forbedringspunkter – viktig info. Mer bilder, video, reportasjer.
 - o Mer bilder og video, for å sikre bedre oppmerksomhet
- Kanskje har ikke alle lyst til å prate, så det kan være alternativ å vise videoen
- Skryt til at Geno er flinke til media og sosiale medier

Sak 7: Åpen post

- Veterinærer og inseminører, inseminasjonskurs. Hatt mer kontakt med Veterinærhøgskolen for utdanning av veterinærer for inseminering? Skal de ta det tilbake eller må Geno ha det?
 - o Svar: Geno kjører insemineringskurs for alle nå, Veterinærhøgskolen vil ikke ha disse kursene lenger. For kostbart for de, så Geno må kjøre disse kursene. Veterinærer som går kurs, må dokumentere jobb for å få kurs.
 - o Kommentar: Men får de drektighetskontrollkurs fortsatt gjennom skolen? Noen produsenter i Østfold får spørsmål om å få elever inn i besetninger.
 - Høres rart ut, må jo ha gått insemineringskurs først.
 - o Ingen er utlært når de har bestått kurs, så de er fortsatt usikre når de starter. Men viktig at de må ha en jobb å gå til, for å fortsette praksisen.
- Utfordringer i produsentlaget. Veldig dårlig veterinærdekning i området, Nedre Buskerud. De fleste er smådyrveterinærer som inseminerer på kveldstid da de driver smådyrpraksis og prioriterer dette først. Interessen ligger ikke der, og da er ikke dunken oppdatert ofte heller. Grensen for førstegangsinsemineringer på 50 for å bli eierinseminør, mulig å senke den?
 - o Kjent problemstilling i flere områder. Veldig utfordrende siden det ikke er interesse for stordyr-praksis. Ny inseminasjons-teknologi, Cowscope, sendt inn søknad til

Mattilsynet om spørsmål om 50 kan fravikes på grunn av dette. Mye meninger rundt dette, rundt veterinærdekning osv. Viktig for Geno å ha en løsning i problematiske områder. Men blir ofte problematisk rundt veterinærdekning. Inseminør kunne jo også vært aktuelt.

- Registreringer på lynne. Har mast flere ganger på at det er flokkegenskaper som betyr noe. Hvordan hver ku oppfører seg i flokken. Blir viktig når flere små fjøs skal over på løsdrift. Hatt noen problemdyr i 25 år, som ødelegger for de beste dyrene. Hvordan kua er å melke betyr ikke så mye lenger.
 - o Svar: Endringer på trappene i vurdering av lynne. Håper å få på plass data fra robot rundt melking. Men også rundt oppførsel i flokken. Men skjer ikke noe mer rundt lynne-egenskapet før det blir større endringer.
- Skuffet over utviklingen på kjøttverdien på NRF. Synes slaktene har blitt dårligere siste året. Hører flere si det samme. På avlsplan, ser flere okser som ligger godt under 100 i indeks, få på plussida. Er vel tatt ned verdien, frykter kombikua er på veg ut.
 - o Svar: Det stemmer, færre av de beste oksene på kjøtt. Avlsmålet ble dreid nå sist, som gjør utslag på kjøtt. For eksempel også økt vektning på bredde på jur bak, noe som er negativt korrelert med kjøttfylde på lår. Delte meninger om dette, viktig å ta opp igjen i en avlsmålsdiskusjon etter hvert.
- Mange okser som er sterke på melk, er det poeng å bruke de hvis man ligger over landsgjennomsnittet på melk og gjennomsnittet på avdrått for besetningene? Er vel ikke avl som da påvirker mer, men foring osv.
 - o Svar: Merker at en del tar kontakt med oss, og at de følger med på antall liter som registreres på robot. Melkeavlsverdi har også innhold. Mange har høye verdier på innhold, så får en høy verdi på grunn av det. Fortsatt riktig og god økonomi å ha fokus på okser med mye melk, også på grunn av det internasjonale. Men skal ikke lages til ei Holstein-ku!
 - o Kommentar: Legge vekt på begge deler. Beiting i fjellet, de som har 130 og mer i melkeindeks, klarer ikke å føre riktig for å utnytte dette. Og sliter da med å få kalv i de. Må kunne tilby de som vil ha mer melk, men også de som vil ha ei ku som fungerer godt på beite. Geno må kunne tilby også de som driver med beite i fjellet om sommeren, ei ku som fungerer der, så de slipper å gå over til gamle raser.
 - o Kommentar: Avlsmål på ytelse. Handler om fôrutnyttelse og potensiale i dyret.
- CRISPR. Jobber Geno for å forandre GMO-regelverket i Norge for å ta i bruk teknologien?
 - o Svar: Jobber for å få resten av landbruket til å se mulighetene ved CRISPR. Vi ser fordeler ved å bruke teknologien, spesielt sammen med Norsvin. For Norsvin er dette et være eller ikke være, på grunn av konkurransen internasjonalt. Bondelaget har flyttet seg mye, ser mulighetene i dette, mener det skal være likt som i EU. Vi har jo like mye genetikk fra USA og andre land som tillater teknologien, som kan importeres til Norge, så store muligheter for at det kan komme hit uansett. Umulig å sjekke om sæden og melka er genredigert hvis det ikke er merket. For eksempel har de brukt CRISPR til å få kortere pels på dyr i USA for å takle varmen.
 - o Kommentar: Må oppdra forbrukerne til å forstå forskjellen på GMO og CRISPR. Lettere å si at vi ikke driver med slik?
 - o Svar: Kan gi oss konkurransefordeler som kan være vanskelig å si nei til. Vi jobber nå med å utvikle kunnskap rundt det. Viktig å være med i en saklig debatt, og være klare hvis det eventuelt skulle bli en åpning.

- Viktig å presentere det på en måte som har dyrevelferd i fokus. For eksempel metanhemmere, hele prosjektet har blitt dårlig formidlet. Hva metanhemmere egentlig er, hva folk tror det er og hva det egentlig er. Mistet hele poenget, blir for avansert. Må ha fokus på dyrevelferd, sette det først, og så forklare hvorfor man gjøre det på den måten.
- GS-testing, gir det svar på om kalven er kollet.
 - Ja, får svar på om det er heterozygot eller homozygot kollet.

Gunn Randi avsluttet møtet, og håper at deltakerne tar med dere litt hjem av informasjon og inspirasjon.

Nå har vi kjørt to møter i Øst tidligere, men i år ett. Hva synes dere om det?

- Ganske langt å kjøre for noen
- Avveining det, fin ramme på Store Ree
- Ønsker møte i november
- Bytte litt på møteområder, ikke kun Store Ree hver gang?
- Noen må reise langt uansett, overnatting?
- Best å møtes fysisk, får mer ut av det enn digitalt møte

Møtet ble avsluttet kl.15.30

*Referent Geno
Agnete Børresen*