

Referat Høstmøte Surnadal, 15. oktober 2024

Sted: Thon Hotel Surnadal

Sak 1: Velkommen og opprop

Styremedlem Gunn Randi Finstad ønsket velkommen.

18 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 72%

Produsentlag som ikke var representert: 201 Vestnes, 220 Aure og Smøla, 222 Hemne, 223 Snillfjord/Hitra/Frøya, 225 Agdenes, 229 Rennebu og 420 Indre Sunnmøre.

Fra administrasjonen deltok Hans Storlien og Kristin Malonæs

Fra valgkomiteen deltok: Anne Sundli

Fra Tine deltok: Jenny Velle

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 bønderne 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. Svinn er også veldig viktig, at svinn 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 fremkom ingen spørsmål til gjennomgangen.

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 orienterte Anne 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

Jenny Velle 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=wm5FdvxtXs>

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 gruppearbeidet

Gruppe 1:

- GS test av oksekalver
- Bruke Y sæd på embryoproduksjonen (produsenten må få kompensasjon for å legge inn)
- Geno kan etablere surrogatfjøs

Gruppe 2:

- Y sæd på NRF (koble på rådgiver for å finne beste donordyr)
- Bruke mer Viking Rød
- Utvide embryoområde
- Lengre liste med okser i Buskap

Gruppe 3:

- Y sæd på NRF
- Merke ut gode kombinasjoner av mor og far som kan gi eliteokser (seminokseemne)
- Bør få en premie for å forsøke å inseminere med Y sæd

Gruppe 4:

- Y sæd på NRF (produsenten må få en kompensasjon for å legge inn Y sæd)
- Embryo bør være tilgjengelig i hele landet
- Få inn flere av GS testene som sendes ut til potensielle gode oksekalver (25% blir ikke sendt inn i dag)

Gruppe 5:

- Y sæd på embryo
- Stimulere til å bruke Y sæd av NRF på de beste kvigene ute i besetningene (må få en kompensasjon for dette)

Sak 6: Gruppearbeid 2: «Aktivitet i produsentlaget»

Styremedlem Gunn Randi Finstad presenterte 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:

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:

- Fange opp signaler fra medlemmene.
- Geno aktivitet inn i årsmøtet.
- Godtgjørelsen er vanskelig, da noen engasjerer seg mye og andre engasjerer seg lite.
- Det er viktig at det er et fysisk fagmøte i året, faglig påfyll på avlsområdet. I produsentlagene. Må ikke være for lange reiseavstander. Må kunne rekke det mellom fjøsstella.
- Det er viktig at Geno legger ned mer energi på landbruksskolene. Der møter vi de unge.
- Det er viktig å være synlig på messene som er prioritert.
- Engasjere seg inn mot de unge er viktig.

Gruppe 2

- Tilgjengelighet på telefon
- Geno kontakt må flagge Geno saker i produsentlaget
- Dele innslag fra Geno på Facebook grupper
- Fjøsbesøk
- Viktig med god mat når vi møtes

Gruppe 3

- Kompensasjon er OK
- Viktig at en har 1 opplegg i året som er fengende med bra tema og god mat
- Til stede på lokale arrangement i produsentlaget
- Tilstede på de messene som prioriteres i dag

Gruppe 4

- Kompensasjon er OK
- Holde seg oppdatert med det som pågår i Geno
- Bruke inseminerende personell for å hente inspirasjon til hva som er aktuelle temaer
- Viktig å være til stede på landbruksskoler
- Det er svært krevende å få folk til å komme på markedsuker. Det må kunne passe mellom fjøsstella

Gruppe 5

- Kompensasjon er OK
- Instruksen til Geno kontakten er bra
- Ikke mange møter på egne Geno møter
- På messer kan Geno kontaktene stille i tillegg til adm og styret
- Være på landbruksskoler
- OK at markedsukene avvikles i dagens form
- Teamsgruppe for Geno kontaktene

Hans Storlien utfordret deltakerne på hvordan Geno skal møte konkurransen fra andre leverandører. Følgende innspill ble gitt:

- Fjøs og mat – lavterskel arrangement
- Geno Helg – fag og middag med quiz
- En deltaker har gått over fra Geno og NRF til Holstein etter at en dyktig uavhengig rådgiver vekket avlsinteressen hans. Han hadde selv opplevd å sovne inn med bruk av avlsplan og rådgiver fra Tine over mange år.
- Geno og salgsteamet må vekke avlsinteressen.
- I de fleste grender er det uformelle nettverk av bønder som det bør jobbes mot. Bruk lokal rådgiver og Geno kontaktene for å finne disse.
- Det oppleves at Tine Rådgiverne har ikke tid. Geno burde hatt egne rådgivere som kunne jobbe proaktivt ut mot bøndene.
- Veldig viktig at Geno lykkes med å avle frem mer holdbare kyr.

Sak 7: Åpen post

- Gruppen som bruker egen gardsokse – trenger bistand fra fagperson for å forstå hva de taper på denne strategien – Geno burde følge opp disse. Det er flott om Geno kan få tips på aktuelle bønder for direkte kontakt med dette temaet.
 - o Tilby eierinseminering til de som bruker gardsokse
- Generasjonsskifte – kan noe brukes til kompetanseheving?
- Viktig at det er høy takhøyde i Geno, og at alle kan stille spørsmål og bli tatt på alvor. Alle skal svares profesjonelt.
- Det er viktig at det blir registrert riktig utrangeringsårsak på dyra. Geno utvikler nå en egen indeks på jurslipp. Det er da svært viktig at det blir registrert riktig, slik at vi får riktige data på dette området.

Møtet ble avsluttet kl.15.30

*Referent Geno
Kristin Malonæs*