

# Referat Høstmøte Tromsø, 17.-18. oktober 2024

**Sted: Tromsø**

## Sak 1: Velkommen og opprop

Styremedlem Anne Margrethe Solheim Stormo ønsket velkommen.

30 tillitsvalgte var til stede. Oppmøteprosent: 83%

*Produsentlag som ikke var representert: 10 Sør-Varanger, 83 Bø, 92 Beiarn og Skjerstad, 98 Nord-Salten, 112 Velfjord og 115 Brønnøy.*

Fra administrasjonen deltok Kristin Malonæs og Agnete Børresen.

Fra valgkomiteen deltok Kjell Paulen.

Fra Tine deltok Ole Petter Melhus, rådsmedlem.

## 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 kjøttfeseamin. 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 nevnte Kristin 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.

Egen bolk i møtet om markedsuke i Nord, uke 44. Alle lag ble oppfordret til å melde inn aktivitet.

## Innspill og spørsmål:

- Hvorfor selger vi oss ut av Cryo hvis vi tjener penger?
  - o Svar: Har eid selskapet lenge, mye penger gått med, fikk senere inn nye investorer. Fikk ny leder i 2017 har selskapet gått veldig bra, med lønnsom drift. Ikke vår kjernevirksomhet, og vi har ikke tilstrekkelig kunnskap i denne næringa. Innen havbruksnæringa kan sjukdom være veldig alvorlig. Kunne vært lurt å sitte på det videre, men har vært en strategi om å selge. Investinor har ønsket å selge seg ut tidligere. Har ikke hentet ut penger og bidratt på bunnlinja til Geno.
- Globalt. Er et hovedsakelig bare å selge en dose? Vi som kunder i Geno, kjøper doser, men det er jo en total pakke, med avlsplan og GS-testing. Er disse verktøyene tilgjengelig ute? Burde være det, hvis vi skal lykkes, for å selge et helt konsept. Inntektene er små i det totale bildet. Burde kunne genteste krysningsdyr, gjerne også Holstein ut fra våre verdier, for å kunne tilby noe mer helhetlig.
  - o Svar: Godt poeng dette. ABS tilbyr det som blir tatt opp nå, tilbyr en full pakke som skal sørge for økt verdi. Geno har utviklet en internasjonal avlsplan. Ser nå at bøndene ute har ikke data, ikke den stålkontrollen vi har i Norge. Det vi leter etter er hvordan vi kan utvikle vår forretningsmodell, utfordrende med et såpass lite selskap som vi er. Norge har ekstremt mye data.
- Er teknologien så langt framme at man kan genteste andre raser uten å ha datagrunnlaget i bakgrunn?
  - o Svar: Nei, det som er utfordringen. Mulig å kunne teste krysningsdyr, men det blir utfordrende alene, for å kunne ha nok data. Konservativt marked, selger reiser ut og overbeviser om at dette er riktig, før det er handel. Ikke mye teknologi blandet i dette. Har samtaler med Yara for å se om vi kan gjøre noe sammen. De har kommet langt med å tilrettelegge for data også internasjonalt.
- Robotprodusenter er interessante, de har mye data som kunne vært viktig for oss å ha.
  - o Svar: Ja, helt klart. Bygges mye verdi i disse dataene for at produsent skal kunne ta gode valg.
- Piloter.
  - o Er med på prosjektet / piloten, usikker på om dette er den beste løsningen. Er ikke så mange produsenter, men må prøve det ut.
  - o Har egentlig dunk stående fra før, men mer å følge med på for å følge med på hva som er i dunkene.
  - o I Sverige har alle bønder egen dunk, blir ringt opp for å bestille doser. Dette er en modell som fungerer der.
  - o Viktig at det ikke bare er Trøndelag og Jæren som ikke er i fokus, men at vi også ser på større deler av landet.
  - o Opplever utfordringer i noen områder at veterinærer ikke vil inseminere, da gikk Geno inn for å utdanne til eierinseminør. Også en modell.
- Veterinærdekning.
  - o Interessant å høre at veterinærer ikke vil ha inseminering. I Tromsø kommune, kun veterinær. Hun sier at inseminering utgjør halve jobben, tar livet av veterinærtjenesten hvis inseminering forsvinner.
    - Kommentar: Vi har mye dialog med veterinærer, hvor det er mange som ikke vil inseminere, og de skylder på kommunen. Geno kan ikke ta ansvar for veterinærdekning.

- Heldige med god veterinærdekning. Kunne vært eierinseminør, men det fungerer bra. men i nabokommunen fungerer det ikke. Store regionale forskjeller. Viktig at vi som eiere må se litt stort på det, være bevisste på at veterinærene har nok å gjøre.
  - Et valg som du som produsent gjør, ikke et valg Geno kan ta. Produsentlaget må ta ansvar for dette.
- Veterinærtjenesten er i det frie marked. I vårt område presses priser hele tiden. Landet er veldig forskjellig, noen må ha inseminering, andre vil ikke ha det fordi de tjener penger på andre tjenester. **Går det an å få et verktøy inn i avlsplan, hvor man kan velge dunk og se innholdet i beholder.**
  - Kommentar: Har stått på IT-lista for å jobbe med dette å kjøre avlsplan ut fra innhold i beholder.
- Finnsnes, et kontor vil si opp stordyrpraksis fra 1.des, det blir krise.
- Introdusert ny inseminasjonsmetode. Er det noe som kan gjøre dette enklere i framtida?
  - Ja, det er meningen. Vil være et supplement i dette.

### Sak 3: Orientering fra valgkomiteen i Geno SA

Kjell Paulen orienterte fra valgkomiteen. Medlem fra nord, Viggo Myhre, hadde ikke mulighet til å delta på møtet.

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 Nord.

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

Ole Petter Melhus 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.

Oppfordret til å bruke et slikt fysisk møte til å knytte kontakter, snakke sammen og spre budskapet utover til flere.

### Innspill /diskusjon:

- Geno-presentasjon i årssamlingene, fått innspill fra Tine om å kutte tall? Heller bare rette mot fag? At vi har noe annet? Enkel økonomi-presentasjon, og ha mer kompliserte tall på nett? Selve presentasjonen, «skal ikke gå an» å bare spille av videoen til Vegard i årssamlinga. Spør heller noen andre i stedet hvis du ikke tør/ vil selv. Må være noe positivt!
  - o Er en side bare med tall nå, så synes den bør være der
    - Noe må jo være med ja
    - Litt bare «pluss-minus», hvordan går det for Geno, heller legge med mer info som vedlegg til årssamlingene som Tine sender ut av papirer
  - o Hvis man ikke vil holde presentasjonen selv og ikke andre har mulighet, noen ganger kan det jo være andre i Tine å spørre også om det samme. Skal ikke tvinge folk til å stå der hvis de absolutt ikke vil, men viktig at det blir gjort.
  - o Får et ferdig plansjesett fra Geno
  - o Ikke så mye tall, men fokusere på hva vi gjør for bonden i sin besetning – prøve det ett år

### **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 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 embryomner?

### Innspill fra gruppearbeid:

Gruppe 1:

- Pris, justere pris mellom REDX og konvensjonelle doser. Berger avlsmaterialet med dyrere REDX.
- Før fikk man bruke 40/60 med unger, tenke noe slikt?
- Hvor mye REDX brukes i året? Ikke garantert bare ku-kalver, under 10%. hvis 20 000 ins med REDX, berger oss på feilmarginen på REDX. Mindre renhet på dosene.

#### Gruppe 2:

- Bruke kjønnsseparert hannsæd på embryo
- Legge inn flere embryo med hannceller
- GS-tester som ligger på gårder som ikke blir tatt. Kan semintekniker/vet til å ta testene på vegne av bonden for at de skal bli sendt inn? Evt lære de det, være med de en gang.
  - o Kampanje mot ins/vet med å hjelpe til med testen
  - o Geno sponse dette?
  - o Legge grønne merker i konvoluttet når man har
  - o Leier inn folk til å ta fôrprøver, kan betale noen for å ta GS-tester
    - Hvem skal da testes? Bonden eller Geno?
      - Spleiselag?
    - Kommer an på interessen hos bonden
    - 25% sendes ikke inn igjen
  - o Gratis sæd til dyr over en viss avlsverdi med konvensjonell dose. Økonomisk insj påvirker mye

#### Gruppe 3:

- REDX/embryo, fått feil kjønn ved REDX. I samarbeid med avlsrådgiver, at dyr med over 40 i avlsverdi, at de kan bli «forhåndsbooka» - får du okse, kjøper vi inn oxen. Får du kvige, får du ei god kvige selv. Garanterer at Geno kjøper avkommet.
- KI er bra til tallknusing, må kunne gå an å lage noen algoritmer som kan løse dette i et enormt tallgrunnlag, som kan finne de gode dyrene. I forkant, for insemineringa.
  - o Får okseavkom, Geno betaler 7000kr for kalven. Kan ins med konvensjonelle doser, hvis man da er «garantert». Få betalt for å bruke konvensjonell dose.
  - o Tidligere i avlsplan fikk man opp varsel om mulig seminokseemne, tenke noe lignende nå? Initiativ for at man da skal velge konvensjonell dose.
  - o GS-test må komme i tillegg.

#### Gruppe 4:

- Mer embryo, kompensasjon til bonden for kontrakt for ins med konvensjonell/hannceller
- Kan man GS-teste embryo?
  - o Ja, men de tåler det ikke så godt.
- Ikke sikkert vi må ha like høy avlsframgang i framtida, for å kompensere for dette?
- Kan vi sette inn embryo i andre raser, ammeku? For å tjene ekstra penger? Kompensasjon.
- Problemet er okser som blir minst brukt, et stykke ned på lista. Bli motivert til å inseminere med akkurat DEN oxen, fordi kombinasjonen er interessant for Geno. litt komplisert å få til kanskje, men kan hjelpe det litt. Avkommene av de aller beste er det mange av, men å få med hele den genetiske variasjonen som er utfordringen.

#### Gruppe 5:

- Må være en kompensasjon for å få tak i flere eliteokser
- Lettest for bonden hvis han får direkte beskjed at ei kvige skal insemineres med en bestemt okse
- Kompensasjon? Et embryo eller lignende?

- Merker i avlsplan, kunne jo stått på kviga fra allerede 6 mnd, at man kan inngå en avtale om denne kua, om hvilken okse. Og viktig at Geno sørger for at dosa er i dunken og at inseminør vet automatisk hvilken okse som skal brukes.
- Alt fordrer at det er tatt GS-tester.

#### Generell diskusjon:

- Vi har MANGE bønder som kun bryr seg om at det blir kalv i kua, ikke hva avkommet blir.
- Kommer ikke til å få alle med, men hvis man er litt predikant i eget område, kan man få kanskje halvparten til å få tatt GS-tester, dekker man store andeler av besetninger i Norge. De siste 10% får man aldri med allikevel.
  - o Samme med seminandel, de siste prosentene får man ikke med seg uansett
- Ikke alle har et langt perspektiv på å produsere melk, veldig ulik inngang.
- Fornuftig å flytte noe av GS-testene til inseminørene, at de får varsel om at de ikke har tatt test, bidrar med å ta testen. Trengs ikke til de som «alltid» svarer, men de som aldri tar. Eller sende ut først til inseminør, som bidrar for å hjelpe bonden i gang.
- Reservere seg mot GS-tester?
- REDY? Ved et interessant emne?
- Kan de ringes fra Hamar de som ikke tar test for en diskusjon?
- Når man får såpass mye data, at man kan se på forhånd hva som kan gi best resultat.
- Genredigering, hvordan ligger man an der?
  - o Ligger veldig langt fram med tanke på lovendring. Ikke noe verktøy vi kan bruke i avlen før etter kanskje 2030. Norge venter på EU og hva de lander på.
  - o USA og Asia har allerede tatt teknologien i bruk.
- Økologiske produsenter kan ikke bruke REDX, fordi det er fikset på? Stemmer det? Noen sier det ikke blir godkjent av DEBIO?
  - o Dette sjekkes opp.
- Geno-kontakter kan også brukes og sendes ut.

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

Anne Margrethe Solheim Stormo 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:

- Landbruksskolene og produsentlagene, inkludere de i aktivitet. Samme med voksenagronom.
- Slå sammen arrangementer, få med flere organisasjoner samtidig.
- Geno lage en material-pakke som Geno-kontakter har som kan deles ut til nye bønder. Noe man kan gi til nye bønder. Hvorfor er det lurt med Geno.
- Bruke årsmøteutsending og Geno-kontakter til det som er lokalt.

Gruppe 2:

- Inseminører er mest i kontakt med bøndene. Teknikere har møte en gang i mnd med oppdatering på aktuell info. Veterinærer har aldri tilgang til samme info. Når de er så mye i kontakt med bønder, er det jo greit at også de kan fungere ut mot de med oppdatert info.
- Nå målgruppa, nå også med kjøttfeprodusenter, Geno-samlinger hvor man får info. En tanke å trekke inn ammeku-produsenter her? Få de til å inseminere? Flere å fordele kostnader på.
  - o Annen tankegang med salg av okser, ikke helt lik tankegang som oss. Men de bør jo inviteres med på våre møter. Vi når de ikke i så mange av forumene vi er i nå. Gjerne inviter med kjøttfebøndene med på arrangementer som er.

Gruppe 3:

- For å skape mer aktivitet i produsentlagene
  - o Kjøre markedsuke-modellen flere ganger i året, da får man tilgang til faglig info gjennom året. Ikke bare regionvis, men hele landet om gangen. Spille inn tema, også kunne Geno komme med tema.
  - o Kunne det vært en mulighet at ett produsentlag, eller flere sammen, avtale med noen i administrasjonen om de kan være med.
  - o Mellomting? Hatt ei uke til per år, på et annet tidspunkt, kunne fått med flere/andre på det tidspunktet.
  - o Blir det bare digitale markedsuker – hvordan kan man løse det?
  - o Noen inviterer med landbruksskoler på møter.
- Sentralt tillitsvalgte – kan brukes ute på besøk. Spesielt landbruksskolene, til ungdommene der. Eventuelt også invitere de nærmeste bønder.
- Fagdager som arrangerer av flere organisasjoner sammen. Kan også involvere Geno i slike dager.

Gruppe 4:

- Vanlig målgruppe nås i dag, med de vi ikke når. Geno-kontakter kan brukes mer til å oppsøke produsenter som ikke er så aktive. Ringe de, og be seg på besøk.



- GS-prøver osv, lage konkurranse om hvem som har best deltagelse, økning i testing, avlsplan eller lignende. Hvis det kan måles på et vis, gjøre en konkurranse ut av det. Butikker har konkurranser over hvem som slår inn mest poser for eksempel.
- Lage seg noen SMS-grupper for sine kontaktgrupper. Geno-kontakter kan videreinformere produsenter rundt seg om ting som skjer, på SMS.

#### Gruppe 5:

- Årssamlinger – ikke være siste ut, være tidligere inne på programmet.
- Fortsette god jobb på Sosiale medier, kanskje enda flere plattformer.
- Landbruksskoler, invitere seg inn for å informere.
- Markedsuka, ringe hver enkelt bonde for å invitere til egne møter.
- Nye fjøs, prod.lagsleder pleier å dra. Her bør Geno-kontakt møte med nytt fjøs-plakat.
- Bruke Geno-kontaktene for å dra på landbruksskoler osv, tettere på lokale forhold.

#### Generell diskusjon:

- Prioritere fysiske møter på landbruksskoler. Koble på produsenter i området.
- Geno burde lage en generell Powerpoint-presentasjon som kan brukes ute.
  - o Vanskelig å vite hva man vil høre om, men ha en stor som kan bruke det man vil
    - Anne Margrethe ser på dette.
- Er på årsmøte i Bondelaget, be om plass, være på disse arenaene for å være til stede som Geno, vise at man er der.
- Kunne bestille profil-klær til seg selv som tillitsvalgt, rabattkode i produsentlaget. Kunne bestille en gave til noen som har utmerket seg eller lignende.
- Interne konkurranser, «veldig stas å være flinkere enn naboen». Verve-tendenser.
- Kampanjer og tilbud, laminere et ferdig skriv som rutesjåfør kan levere ut til alle som er innom ruta med dunken.
- Oppsummering:
  - o Dere som Geno-kontakter ønsker å gjøre mer, har mange innspill som vi i Geno må tenke på framover. Oppfordre Geno-kontaktene til å være mer «på» også, ville ta plass.
  - o Husk nytt fjøs-plakat.
  - o HUSKE Geno-hatten i ulike sammenhenger, være bevisst selv som tillitsvalgt i ulike forum man er i.
  - o Hvordan skal Geno-kontakten vite hvem man skal besøke.
    - For eksempel starte med de som ikke leverer GS-testene Geno sender ut.
    - Andre lister som kan hentes ut?
    - Bruke Geno-kontakten til å bidra, mange ønsker også å bidra

#### Sak 7: Åpen post

- Plansjen om verdien av NRF – tallet er kanskje rett (30 000 pr besetning). Avlspoengsystemet vi har er ganske teoretisk. Sikkert riktig, sett beregningene, men får ikke dette med korketrekkerklaver til å stemme. Kommer man ned på 90 er verdien av det, mye dårligere enn motsatt ende av skalaen. Korketrekkerklav, slitt med dette i 15 år, fokus på dette i avl,

men sliter med det enda. Bruker man dette som et utgangspunkt. Skulle hatt en ikke-lineær vektig av den egenskapen, men heller gi mer minus.

- Kommer til et vippepunkt der det bare blir dårlig.
- Drar med seg mye dårlige gener framover.
- Kan bruke avlsplanen og selektere hardt på en egenskap for å bedre egen besetning. Kan ikke utelukke alle okser på grunn av noen dårlige enkelttegenskaper.
- Kurs i avlsplan, noe man burde være flinkere til, lære mer opp i hvordan man bruker dette verktøyet aktivt. Spesielt kombinere det med GS-testing. Mye man kan få rettet opp i egen besetning. Man er ikke flinke nok til å bruke verktøyet som er der, fokus på dette. Avansert hvis man bruker litt tid på det.
  - **Jo mindre interessert du er i avl, dess større grunn er det til å ta GS-test. Da slipper du å tenke mer.**
  - Skal du gjøre en ting i avlsplan, fjern de som ikke skal insemineres
- GS-tester fungerer, i kombinasjon med avlsplan. Vi som gjør det, merker det ikke. Jurene blir finere og finere, og dyrene blir bedre. Finner ut det når man kjøper dyr fra andre besetninger. Problemstillinger man har glemt at eksisterte. Det fungerer!

### **Anne Margrethe hadde egen bolk med informasjon og nytt til styret**

- Informerte om Geno-utvalg Nord – gruppa på Facebook – bruk gjerne gruppa
- Ta kontakt med nye produsenter – gjør det som årsmøteutsending i dialog med Geno-kontakten, dra gjerne sammen.
- Undersøke om det er mulig å levere ut medlemslister per kommune – eller om det brukes landbrukskontoret for å få ut info også den veien
- Nytt fjøs-plakat til ammeku-produsenter? Noen man kan spørre mer lokalt?
  - Fortrinnsvis medlemmer i Geno
- Metan
  - Avtalen landbruket har med regjeringa om å kutte utslipp. Høyre mener at ladbruket må betale CO2 avgift. Geno gjør en stor jobb på dette, med å avle for å redusere utslipp. Tine sier at de ikke når sine mål med metanhemmere, men ingen nevner Geno i dette arbeidet. Vi lykkes godt med det arbeidet vi gjør, men ingen snakker om dette. Ser ikke direkte effekt akkurat nå, men det øker mye fram mot 2030. 80% av utslipp hos Tine skjer på gårdsbruket. Tine må forstå at de med NRF gir mer klimavennlig melk.

Oppsummering fra møtet, hva tar deltakerne med seg hjem:

- Ny giv for å få bedre dyr i besetningen
- Kolletandelen, stor framgang, men ønsker enda større. Tenke på hvordan man skal få dette til å bli en kollet rase. Smertefullt med en gang, men bra over sikt. Kun kjøpe kalver som er kollet.
  - Avlssjefen mener det vil skje raskt, selv om vi ikke har tilgang til genredigering. Skjer at vi tar ut okser som har egenskaper vi ikke vil ha med, gir en økonomisk ulempe for bonden. Være trygge på avlsarbeidet drives godt, full gang mot kollet-genetikk. Høy fart allerede. Har bare et vindu på 2-3 år mot andre raser pga genredigering.
  - Holde trykket oppe på kollet-genetikk

- Dilemma med maks avlsframgang og andre egenskaper, alltid dilemmaer alle står oppe i.
- Nye bekjenskaper, viktig del av det å møtes. Bedre møter dette enn de som er på Teams, mer igjen for dette.
- Skryte over at folk er flink til å møte opp på disse møtene. Må jobbe for å få til disse fysiske møtene, så det er viktig å beholde denne møteformen. Bra noen sender vikarer også! Kan ikke Geno-kontakten møter noen andre. Applaus!
- Gjøre det «små-arbeidet» innimellom. Lite produsentlag, vet hvem som ikke GS-tester, få de med på testing. Huske at man har en Geno-hatt i alle andre forumer man også møter i.
- Valgkomiteen tar med seg at fysiske møter gjør noe med organisasjonen, gir mer samhold, yter mer for fellesskapet og for seg selv. Teams blir noe annet. Møtes man fysisk, er det lettere å snakkes med nabolag, som gjør det kanskje lettere å arrangere noe sammen med nabolag. Har man møtt noen, er det lettere å ta kontakt.
- Ønsker å følge opp dette med GS-tester som sendes ut, som det aldri skjer noe med. håper Geno-kontakter kan få navn som kan følges opp. Koster for mye penger at de ikke brukes.
- Sette opp tiltak på alle gruppearbeid som er gjort.
- Prøve å dra med de som ikke er helt inne i opplegget med GS-testing, avlsplan osv. Tenker på egne i produsentlaget det kan gjelde, uten å ha oversikt. Mange som akkurat har overtatt, dette må være de «lettteste» å overbevise.
  - Må også gjøres en salgsjobb, vi alle som møter produsenter
- Prøve å selge inn elektroniske GS-tester i mitt lag, da går GS-testing av seg selv.
- Kan invitere nye produsenter hjem til seg i eget fjøs, for å få til et godt utgangspunkt videre.

*Møtet ble avsluttet kl.11.30 fredag 18.oktober.*

*Referent Geno  
Agnete Børresen*