

Arbeidsområde/prosjekt : Årsmøte Geno SA  
Møtedato/tid : 14.-15. mars 2024  
Sted : Scandic Oslo Airport  
Referent : Oda Christensen

## Sak 1. Åpning av årsmøtet med navneopprop

Årsmøtets møteleder var Knut Harald Bergum, med Kristin Søyland som varamøteleder.

Knut Harald Bergum ønsket velkommen årsmøtet, og spesielt til gjester, nye tillitsvalgte og innkalte varamedlemmer. Gjennomgikk praktisk info rundt forretningsorden for delegatene.

Agnete Børresen foretok navneopprop.

Nord: For Stine Marie Jelti møtte Per Ivar Skaanevik. For Geir Ove Mannsverk møtte Mads Vassvik Ravidal.

Ansattvalgte: For Monica Skarprud møtte Kristin Sjøberg.

Ved navneopprop var det 45 av 46 stemmeberettigede til stede. Den siste delegaten med stemmerett ankom 30 minutter senere. Fulltallige kl.14.30 med 46 av 46 stemmeberettigede tilstede.

## Sak 2. Godkjenning av innkalling, sakliste og forretningsorden

Det framkom ingen merknader til innkalling, sakliste eller forretningsorden.

Årsmøtet ble deretter erklært for lovlig satt.

## Sak 3. Valg av to representanter som sammen med årsmøtets møteleder skal underskrive protokollen

Ingunn Skeide og Halvor Gauteplass ble valgt.

## Sak 4. Behandling av årsberetning og regnskap 2023

Dokumenter: - *Årsberetning 2023 med resultatregnskap, balanse, revisors beretning og likestillingsredegjørelse*  
- *Årsrapport fra kontrollkomiteen for 2023*

### Styreleder Vegard Smenes' tale til årsmøtet

Viser til pdf:

<https://www.geno.no/contentassets/991e74d9ec00467c84837bd113da1603/styreleders-tale-til-arsmotet-2024.pdf>

Sammendrag fra talen:

- Legger bak oss et rekordår med avlsframgang på NRF!
- Vi er alle en del av et nasjonalt avlsarbeid som høster gevinstene av godt arbeid på fjøsgulv og kontorpult – Tusen takk for bidraget!

- Feiret 125 års jubileum for Kukontrollen, et viktig arbeid som har pågått over mange år
- I 2023 ble det for første gang beregnet arvbarhet for melkeegenskapene urea, laktose og frie fettsyrer i Geno, og resultatet i arvbarhet gir et godt utgangspunkt for inkludering av disse egenskapene i avlsarbeidet.
- Vi har mål om å styrke avlsframgangen ytterligere, og i sum har vi da som mål å levere verdens mest lønnsomme og bærekraftige ku gjennom NRF. Hardt arbeid og kloke avgjørelser gjelder.
- Vil gi ros og honnør til våre folk i avlsavdelinga og øvrige i Geno for pågangsmotet og engasjementet for å dyktiggjøre den norske bonden til å nå målene.
- Globalt salg er viktig for oss. Det at organisasjonen virker mot samme mål om et godt salg i utlandet er en viktig del av strategien for at vi skal lykkes i det store bildet.
- Mot siste del av 2023 så vi oss nødt til å ta ned produksjonen på kjønnssepareringslabben med endringer i turnus, antall ansatte og permitteringer. Dette er uheldig for en arbeidsgiver, selv om det lyktes å gjøre dette både skånsomt og smidig i den grad det er mulig i slike situasjoner. Vil spesielt takke de ansatte på lab og logistikk for å stå i dette sammen med oss.
- Vi har gjennom året hatt en god dialog og det er en god tone i samtalene med TYR, det er et godt utgangspunkt for å finne løsningene sammen.
- CRISPR og genredigering er også et tema vi har jobbet med i løpet av året.

### **Orientering fra administrerende direktør Kristin Malonæs**

Malonæs kom i sin orientering spesielt inn på følgende punkter:

- Vi legger bak oss et 2023 som ga oss en gledelig utvikling i det norske markedet sammenlignet mot budsjett, rekordstor avlsfremgang for NRF og vi oppnådde viktige milepæler i Forsyningskjeden.
- Vi står i flere spennende og viktige utviklingsløp for å levere det bonden trenger, når han trenger det og på den måten som kunden foretrekker. Test av leveranse av genetikk inn på gården i de mest dyretette områdene, styrke og integrere rådgivningsfunksjonen inn i salgsprosessene og tiltak for å øke tilgangen på REDX og Spermvital er noen av de tingene vi jobber med nå, og som vi forventer skal øke Geno sin konkurransekraft i det norske markedet.
- Det ligger en ambisiøs avlsstrategi til grunn for Geno sitt avlsarbeid på NRF. Denne strategien, satt i verk av et svært dyktig og høyt kompetent team i Geno er årsaken til at vi kan levere rekordstor avlsfremgang i 2023.
- Verdien av NRF – kampanje i 2023. For oss er det viktig å komme frem med kunnskap om hva målrettet avl kan bidra med av resultater på bunnlinja.
- Globalt.
  - Viste bilde fra bonden Shane Fitzgerald med en stor besetning, med trerasekryssinger, med NRF, som han har gjort i ca 20 år. Den strategien følger de fordi det gir den beste økonomiske avsetningen ut fra de driftsforholdene som er. Geno har en unik genetikk, men data og dokumentasjon kreves for at kunden skal bli overbevist om at NRF er riktig valg for kunden.
  - Vi må evne å stå i mer uro og samtidig ha tålmodighet til å bygge vekst sten for sten. Det er bare hardt arbeid og riktig fokus som gir resultater.
  - Vi strammer stadig inn antall markeder vi er til stede i og prioriterer. Vi er et lite team og er helt avhengig av å fokusere innsatsen og være til stede ute i markedene.
  - De viktigste markedene for Geno i forhold til omsetning og lønnsomhet er USA, UK, New Zealand. Øvrige viktige markeder er Polen, Irland, Kina, Australia, Tyskland og Frankrike. Nye datterselskaper er på plass med Polen og USA.
  - Globalt salg går igjennom Geno Global AS, men for å lykkes ute støtter hele Geno opp under dette arbeidet.
- Å lykkes med salget internasjonalt er helt avgjørende for at Geno skal kunne drive et offensivt avlsarbeid på NRF og levere på de forventninger som dere som eiere har til oss og genetikken.

- Klimapresset på bonden og matproduksjonen er stort og kommer til å være stort fremover her hjemme og ute internasjonalt. Politikerne truer landbruket med Co2 avgifter. De bør i stedet legge til rette for innovasjon som kan løse utfordringene. Alle tiltak som kan redusere utslipp av klimagasser fra produksjonen vil være svært viktige i denne forbindelse.
- Det pågår strukturelle endringer i bransjen ved at seminselskap som driver avl på den dominerende melkekurasen Holstein slår seg sammen i stadig større enheter. Det er prispress i markedet og økte kostnader til å drive avl og forskning/utvikling. Alle selskap ser derfor etter nye muligheter for å øke sine inntekter og/eller redusere sine kostnader for å møte fremtiden. Dette gjelder også for oss i Geno og vil stille stadig større krav til vår effektivitet og prestasjoner.
- Geno og TYR har også hatt et stort fokus gjennom året.

#### **Spermvital – datterselskap**

- 2023 var et krevende år for Spermvital, og ny ledelse ble satt inn fra 1. juli. Vi er på mange måter inne i en re-start fase for selskapet. Potensialet for den unike, patenterte teknologien er stort, og vi må ta de rette grepene framover. Selskapet har noen solide kunder som Geno og Swissgenetics som vi skal utvikle oss sammen med, men vi jobber også med å komme i inngrep med noen av de større globale selskapene der Holstein er dominerende.

#### **Cryogenetics – datterselskap**

- 35% vekst i omsetningen i 2023. Bildet viser hvordan Quattromaskinen til Cryogenetics analyserer om det er et normalt befruktet egg ved å lese av kurvaturen på ryggen av det befruktede egget. Det vil i så fall gå videre inn i produksjonen ved oppdrettsanlegget.

#### **Årsregnskap 2023 v/ økonomisjef Lars Skramstad**

Skramstad kom i sin orientering inn på følgende punkter:

- Omsetning Geno konsern kr 447 millioner herav kr 193 millioner sæd
- Driftsresultat Geno mor kr 6,7 millioner, konsern kr - 4,2 millioner
- Årsresultat Geno SA mor kr 2,7 millioner, konsern kr -3,9 millioner
- Geno Global kjøpt sæd for kr 15 millioner av Geno, av dette går 7,4 millioner til dekning av Geno sine faste kostnader
- Økt gjeld fra kr 66 millioner til kr 125 millioner + 58 millioner
- Tilført Geno Global AS kr 20 millioner til satsing bla. i Polen og USA
- Solceller på Øyer og Store Ree, og energibrønner på Store Ree kr 6 millioner betyr 400 000 – 500 000 i redusert kwh pr år.

*Fremover:*

- Styrke omsetning og resultater datterselskaper
- Effektiv drift
  - Mer komplekst salg og distribusjon av sæd
- Embryo + 1 000 til 3 000 stk for økt avlsframgang
- Digitalisering
- Økt eksport og datterselskaper i Polen og USA

#### **Revisors beretning v/Lars Skramstad**

Revisor i PwC Norway, Paal Bakke, kunne dessverre ikke møte i årsmøtet. Økonomisjef Lars Skramstad presenterte revisors beretning. Revisor hadde ingen bemerkninger. Det var ingen spørsmål eller kommentarer til revisors beretning.

## Årsrapport for kontrollkomiteen 2023

Leder i kontrollkomiteen, Anders Røflo, orienterte rundt arbeidet som er gjort etter årsmøtet 2023 og fram til i dag.

Fire av komiteens møter er gjennomført digitalt. Det var også gjennomført to fysiske møter.

Det var ingen kritiske bemerkninger fra kontrollkomiteen.

Det vises til gode rutiner.

Han viste til slutt til årsrapport 2023 som er sendt ut med øvrige årsmøtedokumenter.

### **Det ble deretter åpnet for debatt på årsberetning og regnskap 2023.**

Følgende hadde ordet:

#### **Nr 19, Lars Egil Hognes, Midt**

Oppløftende og gledelig å høre at det styrkes rundt rådgivingstjenesten.

Kampanjen "Verdien av NRF" har nådd mange

Bonden må tilpasse seg.

Geno gir igjennom god rådgiving gi en styrket verktøykasse til bonden. Gjerne i samarbeid med TINE.

Sterkere bånd mellom bonden og Geno, som en strategisk rådgiver. Ellers vil andre plukke opp ballen.

#### **Nr 37, Lars Erik Lauten, Øst**

Imponert over Geno SA sitt regnskap. Det å dra i land et slikt resultat står det respekt av.

Geno Global; tapt 39,- per dose vi har eksportert.

Hjelper det da å eksportere mer? Polen, eksportpris kr 39,- konvensjonell og 209,- for REDX

Hva kan være tiltakene, må det da dobles på prisen? Hvordan kan dette lønne seg?

#### **Nr 13, Anne Stine Follidal Aam, Midt**

Flott resultat vi har. Enøk tiltak. Gjeldsøkning på bare 58 millioner?

Litt mer informasjon om disse tallene. Geno Polska, 20 millioner? Hva har det gått til og

Forskjellige inntjeninger i de forskjellige markedene.

#### **Nr 4, Oddvar Mikkelsen (styremedlem), Midt**

De tiltakene i USA og Polen - økt margin. Verdien på NRF, har vært et viktig tiltak. Viktig å være synlig

i markedet. Kommer fra et område hvor det er flere som prøver andre løsninger enn NRF, med bruk

av Holstein. Vi er ikke i et monopol. Vi er i et marked hvor de vinner som får vist seg best frem.

Vi er på god vei. Takk til de som har jobbet med dette!

#### **Styreleder Vegard Smenes svarte**

Takk for innspill.

Hognes; Du har godt poeng med rådgivingstjenesten- Geno skal lede arbeidet for at bonden skal gode valg.

Lauten; Bygging – gode folk som gjør at vi har kommet på riktig kjøp Realistisk pris på hva som er prisen i de respektive landene.

Mikkelsen; Relasjoner å bryne oss på. Geno skal være konkurransedyktige, tjenester og genetikk, uansett. Geno skal være totalleverandør.

#### **Replikk nr 2 Anne Margrethe Solheim Stormo (styremedlem), Nord**

Geno Global i et krevende marked. Viktig at vi som eiere fremsnakker!

#### **Adm. Dir Kristin Malonæs svarte**

Hvordan Geno vurderer markeder – Hvor forventer vi vekst, konkurransevilkår. Laget en potensiell-

liste. Polen var et marked vi har vært i mange år. Der er det ingen store konkurrenter, noe som gir en større sjanse å komme inn der.

Merverdien i å etablere et eget selskap.

Veksten vil aldri skje hos distributøren. Det blir for tungt.

**Økonomisjef Lars Skramstad svarte**

7,9 mill i minus. 2,5 mill er Xsires.

**Nr 24, Nils Magne Gjengedal, Sørvest**

Utenlandssatsingen – noe som er viktig og må lønne seg.

Crispr satsningen. Geno-utvalget sørvest mener dette er et godt redskap.

Klima; Viktig å vise gode bidrag. Vi må bli flinkere.

Vi er ikke gode nok selgere for vårt eget selskap, vi kan gjøre en jobb vi og!

**Nr 18, Iver Fossum, Midt**

Det er bygd en del fjøs for Geno, er budsjettet fulgt?

Hallsteingården, hva er status her for inntekter, og hva er pengene brukt til?

Genteknologi. Skepsis i samfunnet. Ønsker eksempler på bruk, og gjerne eksempler på der det ikke skal brukes.

**Nr 21, Ingunn Torvik, Midt**

Vi må takke oss selv! Uten oss, ikke noe avlsarbeid.

Umiddelbare tanker, bedre promotering allerede. Vi må vise de holdbare dyrene, og de som mjølker bra. 100-tonnerne må markedsføres i alle digitale kanaler. Buskap, Bondebladet osv. En liste over 100-tonnere. OL- gren.

Digital ku-utstilling! Veldig bra! Premiering av diplom + premie. Veldig gøy å se fine kyr! Ønsker gjerne å vite om konkurransen tidligere, for å få fine bilder av gromkua på beite for eksempel.

**Replikk Nr 24, Nils Magne Gjengedal, Sørvest**

Støtter ang 100-tonnere. Geno representanter og produsentlag må være aktive i å dele det gode budskapet!

**Styreleder Vegard Smenes svarte:**

Mer penger inn i fra den internasjonale satsningen gir økt avlsfremgang. Vi skal ikke spare oss til fant.

CRISPR: Vanskelig å se hva CRISPR vil gi som verktøy.

Forbruker, hvordan vil de ta i mot merking av fordelene ved CRISPR

Klima; Den generelle avlen.

Hallsteingården, en god sikkerhet. 2028 som frist for utbygger å utvikle hele området.

I 2020 – rundt 40 mill.

**Adm dir Kristin Malonæs svarte:**

Viste resultat fra salget Geno Global, januar – februar.

**Nr 18, Iver Fossum, Midt**

Genteknologi, hvordan vil dette foregå i avlsarbeidet?

**Nr 29, Anders Sæleset, Sørvest**

Rådgiving - vi trenger dyktige rådgivere. Vi må passe på slik at det blir som med bukken og havresekken – ikke gi gamle svar på nye og gode spørsmål.

**Styreleder Vegard Smenes svarte:**

Når det gjelder spørsmålene rundt genteknologi vil jeg utfordre Håvard.

Rådgiving. Vi skal ikke gi gamle svar; Vi må være konkurransedyktige. Det er viktig at vi treffer de ulike produsentene med ulik type rådgiving.

**Avlssjef Håvard Tajet svarte:**

Crispr er et verktøy som vi kan bruke når vi kjenner til enkeltgen. Bare for å trygge alle; uansett strategi så kommer det tradisjonelle avlsseleksjonen være bærebjelken.

I spesielle tilfeller – her kan vi gjøre noe, og bruke denne teknologien som verktøy. Da får vi raskere

fremgang.

Som alle andre avlsverktøy vil dette være noe vi bruker med fornuft.

Et eks som vi kan se på er kolla-genet.

Ellers vil jeg også benytte anledningen til å si at debatten rundt genteknologi har vært preget av bevisst begrepsforvirring.

**Adm Dir Kristin Malonæs svarte:**

Videreutvikling av området.

**Leder Marked Norge Hans Storlien svarte:**

Avtale med TINE Rådgivning.

Dialog, komme sterke på banen. Mer tydelig inn.

Det finnes bare muligheter!

Løfte dette sammen med TINE. Noe som blir veldig bra.

**Nr 39, Nina Rokvam, Øst**

Takke for de gode avlsfaglige møtene på Teams.

Vi tok opp dette med genredigering i årssamlinga til TINE – skeptiske. Ovenfor forbruker. Vanskelig å forklare. Tilliten de har til norsk matproduksjon.

**Nr 21, Ingunn Torvik, Midt**

Tilbakemelding fra en Geno kontakt ang bruk av genteknologi – hva vil dette bety for omdømmet.

Viktig at ikke forbruker blir forvirret.

**Styreleder Vegard Smenes svarte:**

Skryt til avlsavd.

Det viktigste er at vi når bonden og bondens behov først.

I første omgang dreier dette seg om politikk, og her er det viktig med kompetanseutvikling

**Adm dir Kristin Malonæs svarte:**

Fra den ene parten har det vært en tydelig mangel på ønske på dialog.

Vi står stødig og tydelig. Akkurat nå er debatten preget mer av følelser enn fakta.

GenInnovate. Samarbeid med Norsvin.

**Årsmøtets møteleder refererte deretter styrets innstilling til årsmøtet 2024:**

*Styret godkjenner årsberetning og årsregnskap for Geno SA morselskap og Geno SA konsern for 2023. Årsregnskapet viser et overskudd på kr 2,7 millioner for Geno SA.*

*For Geno SA konsern viser regnskapet et underskudd på kr 3,9 millioner.*

*Styret innstiller på at resultatet tillegges egenkapitalen.*

*Årsregnskap og forslag til disponering av årets resultat forelegges årsmøtet for endelig godkjenning.*

**Vedtak:**

**Årsmøtet godkjenner årsberetningen for Geno SA for 2023.**

**Årsmøtet godkjenner det framlagte resultatregnskap for Geno SA morselskap og Geno SA konsern for 2023, fastsetter balansen per 31.12.2023, samt godkjenner disponering av årsresultatet i henhold til forslag fra styret. Årsmøtet godkjenner kostnadsført godtgjørelse til revisor for 2023. Debatten tas til etterretning.**

Årsberetning og regnskap ble enstemmig vedtatt.

## Sak 5. Generaldebatt

Årsmøtets møteleder åpnet generaldebatten på dag 1.

### Per Inge Egeland, Styreleder i Norsvin

Crispr debatten – er en egen liga. Vi står egentlig i en egen liga; kompetanse på avl og genetikk. Jeg vil på vegne av Norsvin takke for samarbeidet så langt. Takker også Nortura, hvor styreleder også har vært tydelig.

Det er viktig at vi har riktige tanker om hvor skal vi være i norsk landbruk i fremtiden.

### Nr 4, Oddvar Mikkelsen, Midt

Genredigering; EU jobber med et regelverk. Det skal mye til for at Norge lander på noe annet enn det EU gjør. Andre land

Genetikkleverandører vil levere produkter inn i våre marked.

Bedre at vi kan være med og som vi har kontroll på.

Det vil komme. Om vi skal kunne konkurrere.

To kategorier, som ikke må forveksles.

### Nr 44, Anne Glasø Vibe, ansatt rep

Til styreleder: Vi høster av innsats på kontor og fjøsgulv. Vi har mer enn nok av hardt arbeid i Geno. Tar vi nok kloke avgjørelser? Mye nye og dyre prosjekter. Må alt igangsettes? Må de prosjektene være så kostbare, eller finnes det billigere alternativ?

Bekymringer fra ansatte. Når skjer eventuelt en ny runde med nedbemanning. Kartellvirksomheten i Mexico. Litt til skrekk og advarsel? Hjemmemarkedet. Den situasjonen kjenner vi til. Hamsterhjulet, yt mer og tjen mindre. Geno og undergruppa er lik - forståelse og handlingsvilje. Politikk er ikke Geno sitt område.

### Nr 29. Anders Sæleset, Sørvest

Kostnadskontroll er viktig.

### Nr 13, Anne Stine Foldal Aam, Midt

Crispr – Viktig at man skaffer seg den kunnskapens som man kan. Tilrådning; Fantasia.

Finne det som er bra for oss, også det som gir oss økt omdømme. Som et fremoverlent avlsselskap kan vi ikke stå igjen.

Holdbare kyr. Kvigeangst. Marginene, rekrutteringskostnader. Utskiftningstakta – 1/3 av buskapen, ikke bærekraftig.

100 tonner! Avlsmessig fremgang, men vi må ta vare på de gamle også. Vise frem at NRF gir holdbare kyr.

### Styreleder Vegard Smenes svarte;

Styreleder, Norsvin. Takk!

Oddvar, godt oppsummert

Anne; De investeringer vi gjøre er lønnsomme investeringer. Vi kan drive mer effektivt.

Lønnskostnadene er en stor kostnadspott for Geno, men dette er også en investering.

Vi må hele tiden leter etter muligheter for å bli bedre.

IT – vi har spart oss til fant – teknisk gjeld. Vi trenger å investere i gode verktøy.

Mexico ble absolutt en lærepenge. Vi tar med oss de erfaringene vi høstet.

Kostnadskontroll er vi opptatt av!

Anne Stine; Holdbarhet er viktig.

Ta vare på kua, og vise frem de gode eksemplene.

### Adm dir Kristin Malonæs svarte:

Jeg opplever at vi i Geno er ganske heldige. Vi jobber nedenfra og opp i hvordan skal vi rigge oss for fremtiden.

Teknologiske prosjekt: CRM, ERP

Geno er et solid selskap – i felleskap skal vi ta gode og kloke avgjørelser. Takk for at du utfordrer!



**Nr 35, Hans Martin Graffer, Øst**

Hva med å slå et slag for den norske kombikua. Kjøttproduksjon?

Flere føler at kjøttet på NRF blir nedprioritert. Ser det på mine egne. Vi må ikke stille oss slik at NRF blir en Rød Holstein.

De som leverer kalv, kan få problem med å få levert kalven. Blir utvalget mindre?

12328, 71 i avlsverdi på kjøtt, uheldig med lave enkeltegenskaper.

Genos økonomi er presset. Her må vi se på alt. Feks; trenger vi trykt oksekatalogen seks ganger i året?

**Nr 30, Inga Skretting Timpelen, Sørvest**

Støtter tidligere talere.

Dyrevelferd blant de tillitsvalgte – har vi noe system for dette?

Avlsdiplomer – stiller spørsmål om de som har dyr etter embryo skal få diplom.

Embryo Geno selv har produsert. Hvordan velges de kalvene ut, tidsmessig på prosessen.

Indeks flat laktasjonskurven.

Flott med god avlsfremgang. Når er avlsfremgang stor nok? Får vi tatt ut potensialet godt nok?

Embryo, økningen – koster det mer enn vi får igjen.

**Nr 24, Nils Magne Gjengedal, Sørvest**

Ikoner i oksekatalogen, Spermvital, savner dette i oksekatalogen.

Forskning på skjedeframfall.

**Styreleder Vegard Smenes svar:te**

Hans Martin; Kombikua – lever i beste velgående. Det er økonomi som i hovedsak ligger

Oksekatalogen, da kan vi spare mye penger.

Inga; Dyrevelferd ligger som en del hos tillitsvalgte. Geno som organisasjon har ingen kontroll med enkeltbesetninger. Vi har en god del organisasjoner som er tettere på. Diskuterer gjerne dette i styret, instruks eller lign.

Embryopremiering – diskuteres. Viktig at vi har bønder som ønsker å stille kua si til disposisjon. Og det er det verdt å premiere for.

GS testing - målet er å rekke å nå dem. Synd når det glipper.

Nils Magne; Samarbeid i Norden. Viktig at vi er åpne.

Crispr – Her er det laget en nettsak på geno.no, bygd opp med spørsmål og svar. Her finner man god informasjon om det meste rundt emnet.

**Avlssjef Håvard Tajet svarte:**

Populasjonsstørrelse, RedX: Seleksjonsprosessen; om den krymper gjør ikke det den største forskjellen.

Vi har høy sikkerhet. Gode fenotyper.

Stolt av 8000 genotypa oksekalver – vi ser den gode avlsfremgangen. Der har vi embryoproduksjonen, som også er et avlsværktøy.

Raskere svar på innkjøp;

Vi forsøker å svare umiddelbart.

I januar ventet vi ekstra lenge – for å se hvordan situasjonen ble med ringorm i Trøndelag.

Laktasjonskurvene

Det skulle vi hatt for 20 år siden. Vi har regnet arvbaheter. 305 avlsverdier på mjølk.

Sommeren 2025. Mimiro beregningen er så kompleks. Her har vi et utviklingspotensiale.



Bredt avlsmål.

De 7 beste kalvene er fra embryo. På kvigekalvene skal seleksjonen fremover bli veldig enkelt.

**Møteleder hevet første dag med generaldebatt kl.17.45.**

**Møteleder åpnet årsmøtets andre dag med generaldebatt kl.08.00.**

**Nr 22. Ingvild Berge, Sørvest**

Markedsukene; Ønskelig å ha markedsuke på høsten i vårt område, for at vi skal klare å fange opp de som ikke bruker avlsplanen.

**Nr 31 Magnar Tveite, Sørvest**

Når Nr 3 Buskap kommer – og jeg kunne se over hva som lå på ytelsestoppen var det full applaus  
Områdemøter, innspill til valgkomiteen.

15 000 røde kyr, bør brukes i markedsføringen.

Den internasjonale satsningen, om vi ikke får til det nå. Så tror jeg ikke at vi får til.

Rådgivning. Opplæring i Geno, forsvinner ut? Geno bør stå sterkere i avlsrådgivningen.

Samarbeid med Viking Rød, det støtter jeg. Helt nødvendig for populasjonene.

Besøk på Store Ree.

**Nr 41, Magne Helleland, Q-meieriene**

Konkurransesituasjonen. Pilotprosjekt i gang. Hvorfor ikke bare komme i gang? Bare kopiere det konkurrentene gjør? Hvor lenge skal pilotprosjektet være?

Redd for «Holsteiniseringen». Vanskelig å reversere.

Flytende nitrogen, gratis eller god pris. Melkepris og lønnsomhet. Mye å hente på tørrstoff. Kanskje man kan få opp melkepris ved bruk av NRF, indeks på melkepris?

**Nr 20, Ragnhild Kjesbu, Midt**

Crispr: Har med oss en historikk i utviklingen i melkeproduksjon. Viktig med sunn skepsis.

Sædpris: Det er små marginer for oss. Vi må jakte marginer på sædpris og tjenester.

Rådgiving; sterk konkurranse i områder som Trøndelag og Møre og Romsdal.

Bedre økonomien på melkebruket. Årssamlingene i produksjonslagene; GS, Avlsplan

Bruken av kjøttfesemin, ikke et universelt råd. Problem i Trøndelag med ringorm. Prisgitt til å god nok rekrutering i egen besetning. Melkebehovet går opp. Vi må ha nok kviger.

Fruktbarheten må være på topp der man anbefaler en slik oppskrift.

Berømme rapporten fra kontrollkomiteen. Oversiktlig og lett å forstå.

Revisjonsrapporten, ikke så tilgjengelig. Vedtekter, vurdering.

**Nr 2, Anne Margrethe Solheim Stormo, nestleder**

Oksekatalogen.

Okse dårlig på kjøtt.

Politikk er Geno sin oppgave; Vi skal bedre lønnsomhet i melkeproduksjonen.

Vi kan faktisk bidra til mer i klima.

Tilskudd til avl igjennom Jordbruksavtalen.

**Rolf Egil Tune, nesteleder i TINE**

Crispr; Bygge kunnskap og forståelse i alle ledd.

Ikke kunnskapsbyggende å stå hardt mot hverandre uten bevegelse.

Hvordan vil dette tas imot av forbruker?

Skal vi begynne å merke, det blir en kjempeutfordring.

**Nr 44, Anne Gladsø Vibe, ansatt representant**

Vi er i verdenstoppen av storfeavl!

Voldsom positivt. Vil skryte veldig av Håvard, oser av kompetanse.

**Styreleder Vegard Smenes svarte:**

Markedsuker, får sjelden med de som ikke er med til vanlig. Her har det skjedd mye det siste året.

Kunde og Medlem tester ut måter å få dette løst. Tidspunkt for markedsuker, vurderes.

Ytelsestopp og markedsføring; Viser det enorme potensialet. Bruke dette aktiv.

Innspill til valgkomiteen, viktig.

Global og valuta; hovedproblematikken er å få salget opp.

Samarbeid med Viking, kostnadsfokus. Muligheter får å samarbeid for å senke kostnader. Dørene er åpne for dialog og muligheter.

Konkurransen er nettopp fokus. Overordnet er det viktig at vi er foretrukket hos bonden. Her kommer det mye spennende og nødvendig fremover.

Marginer i fokus. Kostnadseffektive løsninger - for hva får bonden igjen.

Rådgiving.

Bedre økonomi i melkebruket. Verktøy for å lykkes.

Honnør til kontrollkomiteen.

Politikk; fokus på økonomi.

Melkeindeks – kan vi vise det vil det være en fordel!

**Nr 21, Ingunn Torvik, Midt**

Dyregoddagane, sitter i arbeidskomiteen.

Oppfordring til alle på årsmøtet: kom til tips for hvordan vi kan vise frem kua og Geno på Dyregod.

**Adm dir Kristin Malonæs svarte:**

Vi ønsker rådgiving på avl tett integrert i salgsprosessene våre.

Vi kjører nå en pilot på den «personas» vi har døpt «Moderne-Per», for å teste det praktiske, og teste ut betalingsvilligheten. Vi må ta oss jobben med å regne på løsning. Resultatene vil vi få i løpet av året.

Salget Globalt, Her handler det om priser. Målet er å øke salget i markeder vi har gode priser, og øke volumet der vi har markeder med høyt volum.

**Nr 24, Nils Magne Gjengedal, Sørvest**

Sende GS-tester med tankbil. Det blir en realitet. Bra!

Dårlig utvalg av SV i dunkene.

Det er fortsatt en del jurslepp og dårlige jurfeste. Når vil antall jurslepp bli halvert?

**Nr 38, Astrid Stramrud-Torsæter, Øst**

Skryt for markedsuker på Teams.

Inseminasjon, kunne det f.eks. vært valgfag for veterinærere?

**Nr 25, Torgeir Kinn, Sørvest**

Lurer på hvordan det er med fart på det internasjonale salget.

Bekymret for økonomien.

Hvordan er salget for våre konkurrenter? Er vi ikke gode nok? Er vi ikke proffe nok? Har vi de rette folkene?

Vi kan ikke bære det med økt sædpris i Norge.

**Nr 31, Magnar Tveite, Sørvest**

Utenlandsvalutaen kan være en driver i salget i utlandet

Produsentlagsmøtene i TINE. Produsent-eide doser blir borte.

Hvilke muligheter har vi inn til salg? Opplæring, viktigheten av å yte service for kundene

**Nr 29, Anders Sæleset, Sørvest**

Vi trenger å se et godt utvalg i dunk, for eksempel på Angus

GS i samarbeid med TINE

Prioriteringsrekkefølgen, REDX og SV på dunkene. Plassen i dunkene er riktig, mer fremtidsrettet.

Vi liker fagmøter hvor vi treffer bonden der hen er.

En viktig driver i arbeidet. Tettere samarbeid med TINE.

**Adm Dir Kristin Malonæs svarte:**

Globalt; Vi har riktig fart inn i de internasjonale markedene. Det er særlig positivt med våre egne selskaper inn markedene Polen og USA.

**Avlssjef Håvard Tajet svarte:**

Identifisering av hvilke dyr dette gjelder. Endring i ekstriørvurdering.  
For jurslipp er det satt i gang arbeid, og vi ser nettopp på når vi kan forvente resultat.  
Når det gjelder forslaget på indeks på melkepris – fett protein og celletall;  
Jeg ble nysgjerrig. Fenotyper har vi, så grunnlaget er der. Ny tanke! Takk for innspill.

**Vedtak:**

**Årsmøtet tar generaldebatten til etterretning.**

**Sak 6. Geno og TYR**

*Saksdokument: Sak 6 Geno og TYR årsmøte Geno SA*

**Styreleder Vegard Smenes**

Likheter og ulikheter i de to organisasjonene.

Administrerende direktør Kristin Malonæs og økonomi direktør Lars Skramstad presenterte saken til årsmøtet.

Viktigst at det blir stilt spørsmål inn i arbeidet med å se på mulighetene.

Vi må være leveranse- og konkurransedyktige. Bakteppet; vi må levere til storfebonden.

SWOT analyse.

Genos økonomi, og konsekvensene: Hvordan ser den økonomiske situasjonen ut i dag, hvordan forventer vi at markedet vil utvikle seg? Lønnsomhet i de ulike scenariene

Følgende hadde ordet i saken:

**Nr 30, Inga Skretting Timpelen, Sørvest**

Alternativ der Geno tar ansvar for avl, og TYR har egen medlemsorganisasjon. Næringspolitisk arbeid. 12 mill. i medlemsarbeid.

Avl på bare to raser? Uro. TYR bør rydde opp før vi snakker.

Forhastet avgjørelse?

Medlemsarbeidet er viktig.

Er det bare to veier å gå - Import eller samarbeid?

Er konklusjonen allerede gjort? Kostnadene på avlsarbeid er ikke tatt med i lønnsomhetsanalysen.

**Nr 25, Torgeir Kinn; Midt**

Ryddig prosess. Viktig med forankring i hele organisasjonen.

Prisnedskrivning på kraftfor, forskjellige meninger om. TYR får tilskudd over jordbruksforhandlingene, får vi med dette videre?

TINE samarbeid. Salg og distribusjon kan vi ta vare på. Hvordan ta vare på interesseorganisasjon i en eventuell sammenslåing?

**Nr 22, Ingvild Berge, Midt**

Det er blanda følelser. Vi er alle bønder, og vi må passe på økonomien.

Medlemskontakt, TINE, redd for å ta vekk den. Får man samme engasjement?

Fordeler med egen kontroll på genetikken. Best å ha hånda på rattet, men kan vi få konkrete eks på fordeler og ulemper på det.

Sammenslåing i 0, men hva skjer uten sammenslåing og ikke videre avtale.

Kjønnsseparerte doser, kjøttfesæd.

**Styreleder Vegard Smenes svarte:**

Proessen skal vi bruke god tid på.  
Sammenslåing eller import. Vi har flere muligheter.  
Næringspolitisk, raselag, rasevalg  
12 mill. på næringspolitikk, vi kan ikke legge store kostnader på sæddosen til politikk. Eventuell medlemsavgift fra de som nå er TYR medlemmer.  
Et godt og langt samarbeid med TINE.  
Åpen diskusjon. Ingenting er konkludert. Vi tar alt inn til vurderinger.  
Skal vi klare å få opp alle gode moment, er det riktig at vi stiller spørsmål.  
TYR sitt tilskudd for kjøttfe, hovedpoenget er å sikre avl på kjøttfe som ikke svarer seg i markedet.  
Det skal ikke berøres av en eventuell sammenslåing.

**Adm dir Kristin Malonæs svarte:**

Kunde og marked må være i fokus.  
Driftsøkonomisk vurdering er styrende.  
Viking produserer 8-900 000 doser.  
Vår intensjon er å være markedsmessig attraktive og også driftsøkonomisk forsvarlig.

**Avlssjef Håvard Tajet svarte:**

Konseptuelt likte jeg det jeg hørte, men verktøyene er for svake. De har ikke et kraftfullt avlsarbeid.  
Men de har spisset det mot melkekua.  
Kostnadene; hva er et kraftfullt avlsarbeid?  
17 millioner på en rase. Merverdier  
200 000 dyr er bærebjelken vår.

**Nr 4, Oddvar Mikkelsen, Midt**

Gjensidig skepsis til hverandre igjennom mange år.  
TYR har tatt kontakt. Se fremover. Se på muligheter. Og det skal vi bruke god tid på. Og etter hvert ta en avklaring. Det vil være krevende.  
Norske kjøttfæsæddoser, forsyne det norske markedet.  
Prisen på dosene er ikke riktig alt.  
Politisk påvirkningsarbeid. En medlemsorganisasjon som blir igjen? «Grovfôraliansen», felles, ku og kalv på beite.  
Se muligheter, ikke bare problemer.

**Nr 30, Inga Skretting Timpelen, Sørvest**

Vi skal drive forretning. Skal jeg betale 100 kr mer enn hos Geno for å være tro?  
Hvor mye bryr forbruker seg om hvor sæden kommer fra?

**Nr 31, Magnar Tveite, Sørvest**

Jeg tror ikke at prosessen er avhengig av et ekstraordinært årsmøte - viktig med dialog.  
Positiv med negativ undertone. Analytisk; fremtiden sædpris går opp.

**Nr 4, Oddvar Mikkelsen, Midt**

Gamle stridigheter, det som har kommet av innspill. Ekstraordinært årsmøte, usikker på om det hverken er tid, eller hvordan det skal gjennomføres.

**Nr 29, Anders Sæleset, Sørvest**

Kalvings-egenskaper viktig. Opptatt at oksene skulle være avkomsgransket. Er oksene det?  
Felles medlemsorganisasjon, positivt med dialog  
Hvor er den andre rep fra Q?

**Lars Egil Lauten, Øst**

18 00 ins på ammekubest. 11 000 omsatt fra Geno. NRF har en seminandel; 90%. Ammeku er under 10%.

Produksjonen – positivt

Vi ser for oss et samarbeid, men ikke sammenslåing i dag.

**Styreleder Vegard Smenes svarte:**

Oddvar gode poeng. Viktig å skille. Vi skal ikke gjøre et vedtak i dag, men sjekke ut mulighetene.

Inga; Inne på noe viktig i avlen. Vi trenger mye doser for å drive et aktivt avlsarbeid på storfe.

Doseprisen. Vi gir rom til konkurrentene. Vi er ikke konkurransedyktige.

Balansere – hver dag vi ikke er konkurransedyktige mister vi kunder og mulige kunder.

Semintilslutning, behov og potensiale!

**Nr 41, Magne Helleland, Q**

Der vi er i dag er det bedre enn importvare?

Er det en beredskapstankegang i vurderingen?

Kjøttfe som ikke har fungert, uavklart hvem som har ansvar.

**Nr 40 Erling Gresseth, TYR**

En stor faglig interesse.

Vi har kommet godt på vei i arbeidet. Kan ikke takke Kristin og Vegard nok for den gode tonen..

Intensjonen at man ønsker å få til noe.

Raselag, næringspolitikk. Rase og interesseorganisasjon.

Ku-interessen er sterk. Antall raser, det er en diskusjon vi må ta. Vi må velge det markedet vil ha. Det skal vi ta.

Melkeproduksjonen er bærebjelken i norsk landbruk.

Kylling og gris har produksjonen. Jeg skal kjempe for norsk storfeproduksjon. Har vi det rette rasegrunlaget for det riktig fôrgrunlaget.

**Daglig leder i TYR, Per Sigve Lien svarte:**

Viktig for oss å få tak i de 7k som blir imponert.

Slik markedet utvikler seg, vi må tilpasse oss markedet.

Hvorfor skal vi drive norsk avl på kjøttfe. Beredskap. Forskjell på dyrene i verden. Angusavtalen. De er bekymret for kvaliteten. Viktig at vi da kan kontrollere kvaliteten. Tilpasset norske forhold. Angus på NRF. Vi er på vei. Vi har et norsk lovverk som er strengere.

**Nr 23, Ivar Eikeland, Sørvest**

Doseprisen er i fokus.

Vanskelig – vi vil undersøke litt til.

**Nr E, Kjell Paulen, valgkomiteen**

Hvordan det skal fungere fra valgkomiteens perspektiv. Sammensetning av denne salen, styret

Håper at dere tar tak i disse aspektene også.

**Nr 24, Nils Magne Engedal, Sørvest**

God prosess.

Vi må ville hverandre vel!

**Nr 13, Anne Stine Foldal Aam, Midt**

Ingen konklusjon. I vårt lokallag er vi positive til samarbeid. Vi har ulikheter. Opptatt av vi skal gi denne prosessen god tid. Gevinster for våre medlemmer.

Praktisk til det beste for alle. Vedtak på et ordinært årsmøte. Dette skal vare lenge.

**Nr 31, Magnar Tveite, Sørvest**

Tvilen min; skalere ned til to raser. Er det en fallgrube å satse på to raser? Om feks Angus ikke blir aktuell om noen år. Kan man praktisk endre på hvilken rase man skal satse på.

**Nr 40 Erling Gresseth, TYR**

Tre raser i beredskap. Verden skifter fort. Markedet bestemmer.

**Nr 37, Lars Egil Lauten, Øst**

18 00 doser, 11 000 kalver fra inseminering fra Geno. 109.000 kuer = 10%  
Voldsomme besparinger koster en 500 000 mill for 12 mnd avl.

**Nr 2, Anne Margrethe Solheim Stormo, styret**

Takk for gode tilbakemeldinger på prosess, fra styret. Vi er glade for dette har blitt hørt.  
Spille hverandre gode. Dette er ikke et sammenslåingsvedtak.  
Kukontrollen. Disse tallene, og den dataen den har vi kontroll på.  
Vil gi oss mange gode svar.

**Nr 21, Ingunn Torvik, Midt**

Synes at vi skal alle være positive til dette. Vi skal bare bestemme oss om vi vil sette oss rundt et bord og snakke sammen.

**Styreleder Vegard Smenes svarte:**

Magne Helleland, det mangler i analysen. Bevisst.  
Ansvaret for kjøttfesæd som ikke fungerer.  
Rasevalg – den skal vi ikke kuppe her i vårt årsmøte. Finne gode løsninger for fremtiden.  
Valgkomiteen – vi må finne en god modell for hele pakka.  
Anne Stine; Bra at det er positivitet.  
Kostnadene rundt okser.

**Nr 30, Inga Skretting Timpelen, Sørvest**

Vi er ikke så negative som det høres ut som i debatten, men det er fint at spørsmål blir stilt.  
Presenterte et alternativt forslag fra Sørvest:

**Alternativt forslag til vedtak (fra Sørvest):**

Årsmøtet i Geno SA går inn for at man starter en prosess med mål om tettere samarbeid om seminararbeidet til Geno og TYR, alternativt en full sammenslåing, og utarbeider en avtale på dette. Avtalen må godkjennes av et fysisk årsmøte.

**Styrets forslag til vedtak:**

Årsmøtet i Geno SA støtter styrets forslag om at det startes en prosess med den hensikt å slå sammen Geno og Tyr og utarbeide en avtale på dette. Avtalen legges fram for årsmøte, alternativt et ekstraordinært årsmøte.

Det ble gjennomført skriftlig votering.

Styrets forslag fikk 21 stemmer

Sørvest sitt forslag fikk 23 stemmer

2 blanke stemmer ble avgitt

**Vedtak:**

**Årsmøtet i Geno SA går inn for at man starter en prosess med mål om tettere samarbeid om seminararbeidet til Geno og TYR, alternativt en full sammenslåing, og utarbeider en avtale på dette. Avtalen må godkjennes av et fysisk årsmøte.**

## Sak 7. Valg

*Saksdokument: Valgkomiteens innstilling til årsmøte 2024*

Kjell Paulen, valgkomiteen, refererte valgkomiteens sammensetning siden årsmøtet 2023 og orienterte om valgkomiteens arbeid.

Nytt navneopprop ble foretatt.

Det var 45 av 46 stemmeberettigede til stede da årsmøtets møteleder åpnet for valg.

### Vedtak:

#### a. Styreleder

Vegard Nils Smenes – 41 stemmer, 3 blanke, 1 underkjent

*Vegard Nils Smenes* valgt for ett år.

#### b. Styremedlem

Til valget hadde Ragnhild Kjesbu, Midt, ordet. Hun fremmet benkeforslag på Lars Egil Hognes som nytt styremedlem. Tydelig på at dette ikke var noen mistillit mot valgkomiteen og deres arbeid, men et tydelig ønske om å ha en representant fra deres region.

Kjell Paulen fra valgkomiteen kommenterte deres innstilling.

Begge kandidater presenterte seg selv.

Ole Paulsen – 18 stemmer

Lars Egil Hognes – 19 stemmer

1 blank stemme

*Lars Egil Hognes* valgt for to år.

#### Styremedlem

Anne Margrethe Solheim Stormo – 38 stemmer, 0 blanke.

*Anne Margrethe Solheim Stormo* valgt for to år.

#### c. Nestleder i styret

Anne Margrethe Solheim Stormo – 44 stemmer, 0 blank

*Anne Margrethe Solheim Stormo* valgt for ett år.

#### d. Varamedlemmer til styret i nummerorden – valgt for ett år

1. varamedlem til styret: *Agnete Hansen* – valgt ved akklamasjon.

2. varamedlem til styret: *Ole Bjørner Flittie* – valgt ved akklamasjon.

3. varamedlem til styret: *Kjartan Åsnes* – valgt ved akklamasjon.

#### e. Årsmøtets møteleder

Kristin Søyland – 43 stemmer, 1 blank.

*Kristin Søyland* valgt for ett år.

#### f. Årsmøtets varamøteleder

*Lars Henrik Kjølstad* – valgt ved akklamasjon for ett år.

#### g. Ett medlem til valgkomiteen fra område nord – valgt for fire år

*Viggo Myhre* – valgt ved akklamasjon.

#### h. Leder i valgkomiteen

*Kjell Paulen* – valgt ved akklamasjon for ett år.

#### i. Nestleder i valgkomiteen

*Anne Sundli* – valgt ved akklamasjon for ett år.



#### j. Personlige varamedlemmer til valgkomiteen

*Kristian Reinjfjord – område nord*

*Jo Ivar Husås – område midt*

*Kjartan Søyland – område sørvest*

*Ragnhild Sjugard – område øst*

Varamedlemmene ble valgt ved akklamasjon for ett år.

#### k. Ett medlem til kontrollkomiteen

*Morten Malmin - valgt ved akklamasjon for tre år.*

#### l. Leder i kontrollkomiteen

*Anders Røflo – valgt ved akklamasjon for ett år.*

#### m. To varamedlemmer til kontrollkomiteen i nummerorden

1. vara: *Geir Ove Mannsverk*

2. vara: *Lars Egil Lauten*

Varamedlemmene ble valgt ved akklamasjon for ett år.

### **Sak 8. Fastsettelse av godtgjørelse til tillitsvalgte**

*Saksdokument: Innstilling fra valgkomiteen og årsmøtets møteleder*

Kjell Paulen la fram valgkomiteens innstilling. Godtgjørelsene i Geno har ikke vært endret siden 2020, og valgkomiteen innstiller derfor på at godtgjørelsene økes med siste års lønnsvekst på ca 5%. Innstillingen er enstemmig vedtatt fra valgkomiteen.

#### *Fraværsgodtgjørelse for medlemsvalgte tillitsvalgte (gjelder fra 1. april 2024)*

Digitale møter inntil 2 timer kr 650

Digitale møter 2-4 timer kr 1 300

Digitale møter over 4 timer kr 2 600

Fysiske møter inntil 6 timer inkl. reisetid kr 1 300

Fysiske møter over 6 timer inkl. reisetid kr 2 600

*Fraværsgodtgjørelser på grunn av fysiske eller digitale møter gis når det foreligger innkalling og/eller møteplikt på grunn av verv eller oppgaver til møtet.*

#### *Fastgodtgjørelser:*

Styreleder kr 475 000

Nestleder kr 97 000

Styremedlemmer kr 66 000

*Fastgodtgjørelsen skal dekke eventuelle utgifter i forbindelse med telefoni/bredbånd.*

*Styreleder har fri mobiltelefon i tillegg. Styreleder har ikke fraværsgodtgjørelse, mens de andre i styret har fraværsgodtgjørelse i tillegg til fastgodtgjørelse.*

1. vara til styret, medlemsvalgt kr 24 000

1. vara til styret, ansattvalgt kr 24 000

Årsmøtets møteleder (inkl. godtgjørelse til telefoni/bredbånd) kr 18 000

Årsmøtets varamøteleder kr 3 200

#### *Fastgodtgjørelse til kontrollkomiteen*

Leder kr 25 500

Medlemmer kr 19 000

Leder i områdevisse Geno-utvalg kr 3 200

### *Kilometergodtgjørelse og andre godtgjørelse*

Ved reiser for Geno SA forutsettes det benyttet den reisemåte som er rimeligst for organisasjonen, reisetid tatt i betraktning.

Kilometergodtgjørelse for bruk av egen bil etter Statens regulativ.

Kostgodtgjørelse: utbetales etter kvittering.

Krav for utbetaling: maksimalt beløp kr 250 per dag, minimum reisetid en vei 5 timer.

Godtgjørelse til pass av barn under 10 år

Tillitsvalgte som har ansvar for barn under 10 år, får dekket dokumenterte utgifter til barnevakt etter regning.

Godtgjørelse gis med en timesats på kr 190, oppad begrenset til sats for fraværsgodtgjørelse over 6 timer. I tillegg dekkes dokumenterte reiseutgifter til barnevakt.

Med dokumenterte utgifter menes at regning fra barnepasser må framlegges.

Gjelder alle medlemsvalgte tillitsvalgte.

### Utbetaling av reiseregninger

Reiseregning skal sendes inn så fort som mulig og senest 3 måneder etter at møtet er avholdt.

Reiseregninger som mottas etter fristen vil ikke bli utbetalt med fraværsgodtgjørelse. Direkte utgifter knyttet til reisen blir refundert.

Årsmøtets møteleder la deretter fram forslag til *fastgodtgjørelse til valgkomiteen*.

Leder i valgkomiteen	kr 24 200
Nestleder i valgkomiteen	kr 15 300
Medlem i valgkomiteen	kr 13 200

Fastgodtgjørelsen skal dekke eventuelle utgifter i forbindelse med telefoni/bredbånd.

Fraværsgodtgjørelse, kilometergodtgjørelse og eventuelt andre godtgjørelser kommer i tillegg.

### **Vedtak:**

***Valgkomiteens innstilling på godtgjørelse til tillitsvalgte, samt årsmøtets møteleders innstilling på godtgjørelse til valgkomiteen ble enstemmig vedtatt.***

## **Sak 9. Valg av revisor**

*Saksdokument: Innstilling fra kontrollkomiteen*

Anders Røflo fra kontrollkomiteen orienterte og la deretter frem kontrollkomiteens forslag til innstilling på revisor Geno for 2024 som er gjenvalg av Pricewaterhouse Coopers AS.

### **Vedtak:**

***PricewaterhouseCoopers AS engasjeres som revisor for 2024.***

## Avslutning av møtet

Styreleder takket av følgende personer:

- **Oddvar Mikkelsen**, styremedlem. Sittet 3 år i styret.
- **Knut-Harald Bergum**, årsmøtets møteleder. Vært varamøteleder i 2 år, møteleder i 3 år.
- **Morten Mortensen**, leder valgkomiteen. Sittet i valgkomiteen i 4 år.

Møteleder Knut Harald Bergum takket til slutt for et godt møte med mange gode innspill, og hevet møtet.

*Digitalt signert, april 2024*

---

**Knut Harald Bergum**

---

**Ingunn Skeide**

---

**Halvor Gauteplass**

**SIGNATURES****ALLEKIRJOITUKSET****UNDERSKRIFTER****SIGNATURER****UNDERSKRIFTER**

This documents contains 18 pages before this page

Dokumentet inneholder 18 sider før denne siden

Tämä asiakirja sisältää 18 sivua ennen tätä sivua

Dette dokument indeholder 18 sider før denne side

Detta dokument inneholder 18 sider före denna sida

authority to sign

representative

custodial

asemavaltuus

nimenkirjoitusoikeus

huoltaja/edunvalvoja

ställningsfullmakt

firmateckningsrätt

förvaltare

autoritet til å signere

representant

foresatte/verge

myndighed til at underskrive

repræsentant

frihedsberøvende