

Høyring ny Strategiplan

Oppsummering kretsar RU-Vest



Nortura
bondens selskap

Spørsmål – Se for deg at du som tillitsvalgt får i oppdrag å besøke en ung bonde i nabobygga som er i ferd med å overta garden. De beste argumentene for å overbevise ham om at Nortura er riktig valg:

- Eigarskap, bondens selskap, vert styrt av bønder, stor påverknad, kort veg til leiinga. Individuell medlemskapital-ordning.
- Rådgiving, livdyr-omsetning, best på sosiale og faglige samlinger, nybrukerpakke, lamme-ringar og ku/kalv – norsk Kjøttfe.
- Høgast mogleg betaling til bonden, lik pris, sikker avsetning for slakt/livdyr, mottaks- og leveringsplikt, like verdiar og set prisen.
- Arbeider breidt politisk for de beste betingelsene totalt og sikkerhetsnett for næringen.
- God service, innovativ og framtidsretta, marknadsregulator og motvekt til import. Viktig for landbruk i heile landet. Naudslaktordning, beitekøyering.
- Sterke merkevarer som synleggjer bonden, og produktutvikling. Godt omdøme. Nortura – garden si forlengta arm inn i marknaden!!
- Fadder-ordningar bør på plass!
- Kontakt med tillitsvald for å vise at vegen oppover er kort.
- Framsnakke Nortura, ikkje snakke «ned» konkurrentar.

Spørsmål – Hvordan skal Nortura og medlemmene sikre at bildet som vi skaper av norsk husdyrproduksjon faktisk stemmer og kan dokumenteres?

- Treng gode fagmøter og rådgivarar for å sikre biletet av at norsk mat er trygg og har god dyrevelferd.
- Konkrete krav frå kundar eller fagleg dokumenterte vektige grunnar for å betre dyrevelferda.
- God dokumentasjon og gode registreringar, også på medisinbruk.
- Følgje reglar og ha rådgivarar som sjekkar opp.
- God dokumentasjon ved livdyrsal.
- Oppfølging mot dei «dårlegaste» og fokus på KSL- også på avvik.
- Alle opp på dagens krav, men treng ikkje strengare regelverk.
- Felles strategiar i heile næringa for å møte utfordringane frå særinteressar.
- Viktig å balansere reklame med stolt bonde i fokus
- Treng Mattilsynet for kontrollar og god dialog. Ta dei dårlegaste på alvor. Og ha oftare kontroll.
- Bileta vi syner må vere ærlege og sanne

Spørsmål – Dersom vi ønsker å forsterke kravene om dyrevelferd og dokumentasjon av dette ytterligere – hvordan bør vi da gå frem for å skape aksept og motivasjon for dette i tilførselsleddet?

- Beiting og bruk av utmark for synleg-gjering av nytte i landskapet og derav høgare pris.
- Fokuserer på det positive og det vi er gode på.
- Naboar må hjelpe kvarandre slik at det ikkje utviklar seg negativt hos nokon.
- Fokus på dei som ikkje har god dyrevelferd frå Nortura (og andre)
- Bør det vere berre godkjende som får levere? Utfordring på volum!
- Treng beredskapsgruppe som kan hjelpe i høve krisesituasjon.
- Må ikkje stenge ut leverandørar, og tilby hjelp slik at bonden får godkjend KSL

Spørsmål —Hvor sterkt bør Nortura bruke pris for å tilpasse produksjonen til markedet

gjennom året, selv om det til en viss grad «går på akkord med biologien»? Forutsetningen er at det er lønnsomt for totaliteten. Bør Nortura kreve lengre og mer bindende innmelding enn i dag?

Hva med Produksjonsstyring?

- Treng pris-variasjonar for å tilpasse seg til marknaden.
- Men må ikkje vere rigid i innmeldingssystemet i ein konkurranse-situasjon.
- Utvikle løysinger for produksjonstyring som gagnar alle partar.
- Bruke eksisterande registre til planlegging.
- Kan ha langtidsinnmelding på storfe, og sau utanom sesong.
- Fjerne teljedato
- Bruke gulrot, ikkje pisk, kanskje også premiering?
- Må påsjå at det «naturlege» som beiting ikkje fell bort til fordel for oppforing på kraftfor.
- Bindande innmelding når dette kan forsvarast i produksjonsforma.

Spørsmål – Spesialvarestrømmene – hva kan eiere og selskap gjøre for å skape forståelse for denne utfordringen også i tida fremover?

- Treng alle bønder, og alle varestraumar som kan vere med å heve pris og volum.
- Men fellesskapet må dele godene!
- Spesial-varestraumar må vidare-utviklast når marknaden etterspør dette, og det gagnar fellesskapen.
- Info både framover og bakover i verdikjeda, også til tillitsvalde for læring og forståing.
- Nortura må ta seg betalt for arbeidet og selskapet må også vere med i denne delen av marknaden.
- Må vere sporbare produkt.

Spørsmål – Hvordan, og på hvilke områder, skal vi klare å utnytte den fordelen vi har fremfor våre konkurrenter? Sagt på en annen måte: Hvordan kan eierne i større grad bidra som ambassadører for selskapet?

- Fokus på bondens selskap, og vere stolte av det som vert oppnådd.
- Bruke logoen aktivt, dele på og bruke sosiale medier.
- Lettare med gode resultat, sjølvforsterkande.
- Stå på stand og profilere produkta våre, lage arrangement – fag, sosialt, politisk – i lokalmiljøet for samhald
- Framsnakking også om gode erfaringar, vere stolt Nortura-eigar. Også om jobben Nortura gjer i ein overskotsperiode.
- Få fram budskapet på ein enkel måte, treng TV-reklame for å gi forbrukar dei rette assosiasjonane.
- «Syte og klage berre i lukka forum».

Spørsmål – Hvordan bør hverdagssamvirket utvikles videre? Hva må vi være gode på i fremtiden for at unge bønder skal velge Nortura?

- Best på pris – konkurransedyktig/best pris – gode fagmøter, fellesskap og sosialt er viktig, også for unge/nye. God seljar ute på bygda.
- Inntransport, livdyr og medlemssentra må fungere godt!
- Vere tidleg ut ved eigarskifter, og få fram kva samvirke står for og kva det betyr for bonden. Få til fadder-ordningar.
- Kostnadseffektiv drift, best på service og dei beste rådgivarane.
- Utvikle markaden, betre prognosar, aktiv samfunnsrolle.
- Rekruttere dei unge til organisasjonsarbeid i Nortura.
- Naudslakt og kadaverordningar er viktige å behalde.
- Treng ein Nortura – APP for tilgjenge heile tida.
- Info og marknadsføring av Nortura og produkta våre
- Aldri arrogante svar!
- «NETT SOM Å VERA BONDE – GOD PÅ ALT»