

Protokoll styremøte Nordgrønt SA

Møtedato	Lørdag 25.november 09.30 – 11.30
Sted	Stiklestad
Tema	Styremøte i Nordgrønt SA
Tilstede	Fritjof Sandstad, Odd Hveem, Inger-Iren Eriksrud, Hanne Brennhovd, Stig A Oldervik, og Sigurd Orre
Forfall	Jostein Lutro
Kopi	Også tilstede: Sindre Skårdal, Johan Presthus, Terje Grønning, Øyvind Frantzvåg, Tom A Isaksen
Forfall	

Saksliste	Ansvar
40.17 Godkjenning av innkalling og sakliste. Ingen merknader til innkalling eller sakliste.	FS
41.17 Gjennomgang og godkjenning av protokollene fra styremøtene 24.august og 7. november. Sak 38/17. Produksjonsplaner. Planer på veksthus skulle legges frem for Produktgruppeleder før utsending. Dette ble ikke gjort. Protokollene ble godkjent.	FS FS
42.17. Søknad om medlemskap fra: Obær DA (Bringebær Øst) Egil Bjørnbakk, Tore Dahl, Hallvard Hegrestad (Potet Vest) Marek Lepek (jordbær Vest) Region Øst har behandlet søknad fra Obær. Anbefaler medlemskap. Det er 2 eiere i Obær og begge må inn i Nordgrønt. Region Vest har mistet 6 produsenter på potet. Anbefaler derfor å ta inn disse 3 potetprodusentene. Region Vest er også positive til å ta inn Marek Lepek på jordbær. Styret vedtar å ta inn alle 6 i Nordgrønt.	JP FS
43.17. Hvilke rutiner har Coop med tanke på registrering av nye Nordgrønt medlemmer? Det har skjedd at nye medlemmer som er tatt inn ikke har blitt registrert riktig med tanke på oppgjør og avregninger. Forslag fra Hanne om at Johan tar kontakt med Bjørn Ole når nye medlemmer blir tatt inn i Nordgrønt. Bjørn Ole lager et skjema med punkter han trenger for å fullføre registrering av nye produsenter. Styret vedtar forslaget fra Hanne og Johan tar kontakt med Bjørn Ole for å få et slikt skjema der behovet for opplysninger registreres.	

JAB S.O. SAO AH.
AS. A

44.17. Hoved årsmøte Nordgrønt SA

Dette skal være i Rogaland neste år. Planlegges avholdt i midten av Mars 2018. Noe faglig innhold i form av et besøk hos en produsent + noen opplevelser.

Sindre tar saken og kontakter Morten Bilstad som er regionleder i Vest.

45.17. Eventuelt

Hanne spør om det ikke er mulig å samle alle 3 regionene hvert år? Dette gjør det lettere med tanke på at flere deltar på alle 3 møtene. Fritjof mener dette kan diskuteres i hver region. Samtidig kan det være behov for at den enkelte region ønsker å være for seg selv noen ganger. Kan det være en løsning å avholde et fellesmøte men samtidig la ringene ha sine årsmøter lokalt? Hanne har enkelte ganger flere ting hun ønsker å presentere for produsentene. Gjerne da på et fellesmøte, ikke nødvendigvis årsmøte. Kunne vært et fagseminar i stedet.

Ballen sendes videre til hver enkelt region for en gjennomgang der.

Fritjof: Har fått flere kommentarer fra produsenter på Østlandet om at ting går bra for tida. Honnør til Coop! Positivt også i andre regioner. Dette på tross av store utfordringer værmessig.

Tom Arne: Status i Nord. Litt trått om dagen. Har vært veldig bra lenge men det har stagnert litt nå. Fornøyde butikker som stort sett har bare godord å si om norske varer.

Sindre: Litt mindre volum i år. Prisene er litt høyere og det gir økt omsetning i kr selv om volumveksten uteblir. Tøff konkurranse i markedet. God stemning blant butikkene. Spent på kvaliteten på lagringsvarene og også hvor lenge vi har norske varer denne sesongen.

Øyvind: Nullvekst på volum men også her litt økning pga høyere priser. God stemning. Tett dialog med butikkene. Innkjøpere får skryt av produsentene etter at avrop av varer ble flyttet fra sentralt til Clog. Lageret er for lite. Planlegger å bygge ut og få et eget lager på frukt og grønt.

Terje: Volumvekst på 1 % i Trøndelag. I markedet ligger Rema litt bakpå. Kiwi er mere på hugget. Coop går bra. Er positiv med tanke på veien videre. Det skjer mye bra i Coop nå. Trondheim ser også på muligheter de har på Heimdal. Vokser ut av huset.

Hanne: Positiv utvikling i 2017. Coop har lyktes med å få til «bedre tanker i butikk». Det er tross alt i butikkene slaget står. Bedre arbeidsforhold og dette gir positivitet i butikkene. Frukt og grønt presterer bedre enn dagligvare og samlet er også Coop bedre enn markedet for øvrig. Coop har mye å gå på med tanke på andelen av frukt og grønt og salget der. Ligger et potensiale på 7-800 millioner. Dette er ikke gjort over natta men har satt i gang flere tiltak på denne veien. Styrt sortiment, potetprosjektet og prosjekt frukt og grønt for å nevne noen.

Coop overpresterer på de tradisjonelle varene men er litt dårligere på de nye sortene. Hanne er også godt fornøyd med sommeren. Flytting av avrop til Clog har gått greit. Likevel er det et høyt arbeidspress på avdelingen og det er mye som skjer hele tida. Det oppleves å være en god stemning i teamet og samhandling kjør Coop effektive. Trenger alle ressursene som

JOB
S.O. STU AH
S

finnes på frukt og grønt og ser på muligheter for å utnytte disse enda bedre. Det samme gjelder kompetanse. Denne må også videreføre i systemet.

I en sak tidligere i år ble det vedtatt å vurdere kvaliteten på agurk fra Kristian Solberg. Ifølge Jan er det tatt ut prøver av agurken og Coop har ikke noe negativt å si om denne agurken.

Regionrådet i Øst må behandle søknad fra Kristian Solberg angående medlemskap og uttale seg til hovedstyret før neste styremøte.

Det samme gjelder Grude Gartneri som leverer hodekål til Stavanger. Har fått kvoter og levert på prøve i 2 år. Søknad må behandles i region Vest og sendes til hovedstyret for vurdering i etterkant.

Lagertall pr 01.11.17. Det er stor usikkerhet rundt denne tellinga. Mye stod ute i åkeren pr 1.11. Odd mener det kan være lurt å telle hver mnd. i sesongen. Dette gir ei ekstra telling 1.12 og 01.02.

Ole Andre sender ut varsel om ny telling pr 01.12.

Nordgrønt medlemmer som selger til andre aktører enn Coop og til lavere pris. Hva gjør vi med disse? Hva sier Coop? Flere forhold rundt dette. Når lager er store tar produsenter kontakt der de tilbyr Coop å kjøpe billigere hvis de kan iverksette en kampanje. Ikke alltid lett for Coop å få til dette på kort varsel. Motsatt vei har ikke Coop lov å gå til produsent for å få varen billigere med tanke på kampanjetilbud. Hanne ønsker å utnytte totalvolumet med best mulig utnyttelse for alle parter. Utnytte når markedet er klare for kampanjer. Coop har strategiske føringer på at de skal satse på norske varer. Har også et godt omdømme med tanke på dialog mellom produsenter og Coop. Ønsker en diskusjon rundt dette.

Fritjof Sandstad

Odd Hveem

Hanne Brennhovd

Inger-Iren Eriksrud

Stig Arild Oldervik

Sigurd Orre