

One ScaleAQ

Månedsrapport for ScaleAQ Norge

FEBRUAR 2022

SCALE AQ



Innhold

Orientering fra CEO

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Finance

Software

HR

Moen Marin



Orientering fra CEO

Det er vondt å se det som nå utspiller seg i Ukraina, våre tanker går til de berørte. Vi har veldig liten handel med Russland, men vi vil naturlig nok umiddelbart følge alle sanksjoner, og vi setter alle pågående prosesser med Russland på «hold» inntil videre.

- For ScaleAQ startet året godt både resultatmessig, faglig og sosialt.
- Vi er endelig tilbake fra hjemmekontor, og jeg oppfordrer alle til å benytte anledningen til å møtes på tvers av funksjoner for å bli kjent.
- Det jobbes godt med de strategiske satsingsområder, vi er godt i gang med flere utviklingsløp, og marked er godt i gang med det nye året
- Det er en glede å invitere alle ansatte på samling for å feire fjorårets prestasjoner. Dette blir en kveld for å gjøre stas på det viktigste vi har – våre ansatte.



build trust

take responsibility

go beyond



Marketing and sales

- God aktivitet ut i marked i starten av året, dog ligger vi noe bak på signeringer i forhold til budsjett og fjoråret. Noe av grunnen er veldig høy signering på slutten av fjoråret, samt noe utsettelse knyttet til høyere priser. Vi har imidlertid en god pipeline, og forventer en del større signeringer neste par uker.
- Fortsatt tett relasjon og samarbeid med de største kundene i UK, vi jobber med flere større tenders som vi forventer signeringer av i løpet av neste par måneder.



Marked og Salg har sammen med Service hatt regionsamlinger i hver region i Norge siste måneden, hvor vi har kartlagt status, muligheter og lagt en plan for hver region. Vi ser store muligheter i alle tre regioner, og med felles innsats på tvers av funksjonene har vi alle forutsetninger for å vokse videre.



Det var en glede å informere om ansettelsen av Frederik Andersen som regionssjef i Nord. Dette er et satsningsområde for oss og blir et viktig marked fremover. Samtidig så er vi nå ute med rekruttering for å forsterke teamet.



Operations

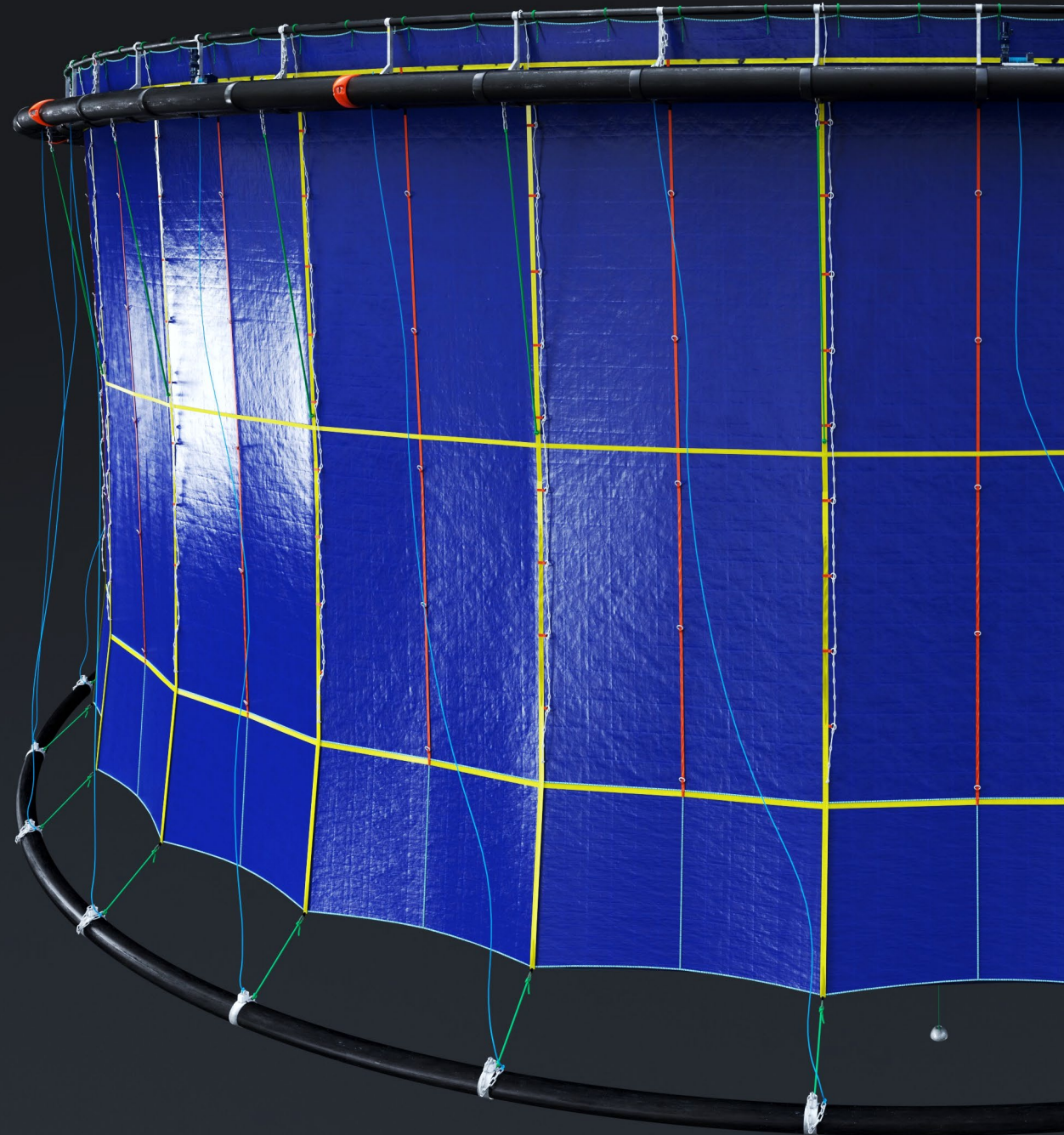
- Fokusområde: HMS - høyeste prioritet
- Med krig i Europa får vi nye utfordringer – vi forbereder oss på force majeure situasjoner og at priser vil kunne stige raskt på energikrevende produksjon. Forsyningssituasjonen vil forbli ustabil igjennom hele 2022
- Salgsupport er viktig for alle i Scale – vi skal tilrettelegge for at best mulig produktkompetanse oppnås. Tiltak gjennomføres i samråd med salg.
- Det er viktig å bygge backlog for vår aktivitet i siste halvdel av 2022
- Vi skal levere våre kundeavtaler til avtalt tid
- ERP prosjektet er inne på milepæl 8 av 11 og det vil kreve mye i periodene fremover og det vil bli utfordringer – vi er imponert over den innstillingen de ansatte har for å ta ansvar, ikke bare for sin egen del, men også for sine kolleger – slik bidrar vi til best mulig implementering.





Innovation and development

- Engasjert Magnus Devold fra Kverva frem mot sommer for å etablere søknad om FoU-konsesjoner og for bistand i arbeid med satsing mot landbasert
- Vi er i gang med konkret aktivitet på fôringsanlegg for landbasert – ulike spor til utredning
- Forslag til nye utviklingsprosjekt gjennomgått for godkjenning etter ny styringsmodell
 - Flere nye prosjekter godkjent, bl.a. stor satsing på lukka merd, og bygging av forbedret prototype av Vortex



Bærekraft



Opplæring og bevisstgjøring internt i selskapet:

- Gjennomført workshop for opplæring, operasjonalisering og forankring for kontoret i Bergen. Ca 20 stk deltok
- Områder for forbedring ble identifisert, samt utviklingsområder (eks. etablere et bærekraft dashbord med tilgjengelige data for kunde, samarbeid innen presisjonsføring på tvers i selskapet)
- Neste workshop gjennomføres for kontoret på Florø i midten av mars. Planen er at dette er gjennomført på alle kontorene i løpet av 2022.

Bærekraftsrapport:

- Intervju med alle GM'ene globalt er gjennomført. Høydepunkter blir presentert i rapporten både suksesshistorier og utfordringer fra ulike regioner globalt.
- Innhenting av data knyttet både til miljø, sosialt og økonomisk bærekraft er i gang.

Kundedialog:

- Møte med Scottish Seafarm i Edinburgh. Presentasjon av vårt arbeid innen bærekraft.
- Deltok på samling med driftsledere og tekniske ledere for sjø fra PO4-6 fra MOWI. Presenterte vårt arbeid innen bærekraft, resirkulering av plast og returordning.

Produsentansvarsordning for plastprodukter til havbruk:

- Rapportering til EU fra 2022: Mengder utstyr satt på markedet og innsamlet mengde avfall skal vi ha oversikt over.
- Skal ha nasjonalt minimumsmål for innsamling til materialgjenvinning
- Frist for implementering er 31. desember 2024





HMS – vi tar ansvar

Hver mnd. løfter HMS frem en ny "medarbeidernes stemme" for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er Roger Anglevik medarbeiderens stemme.



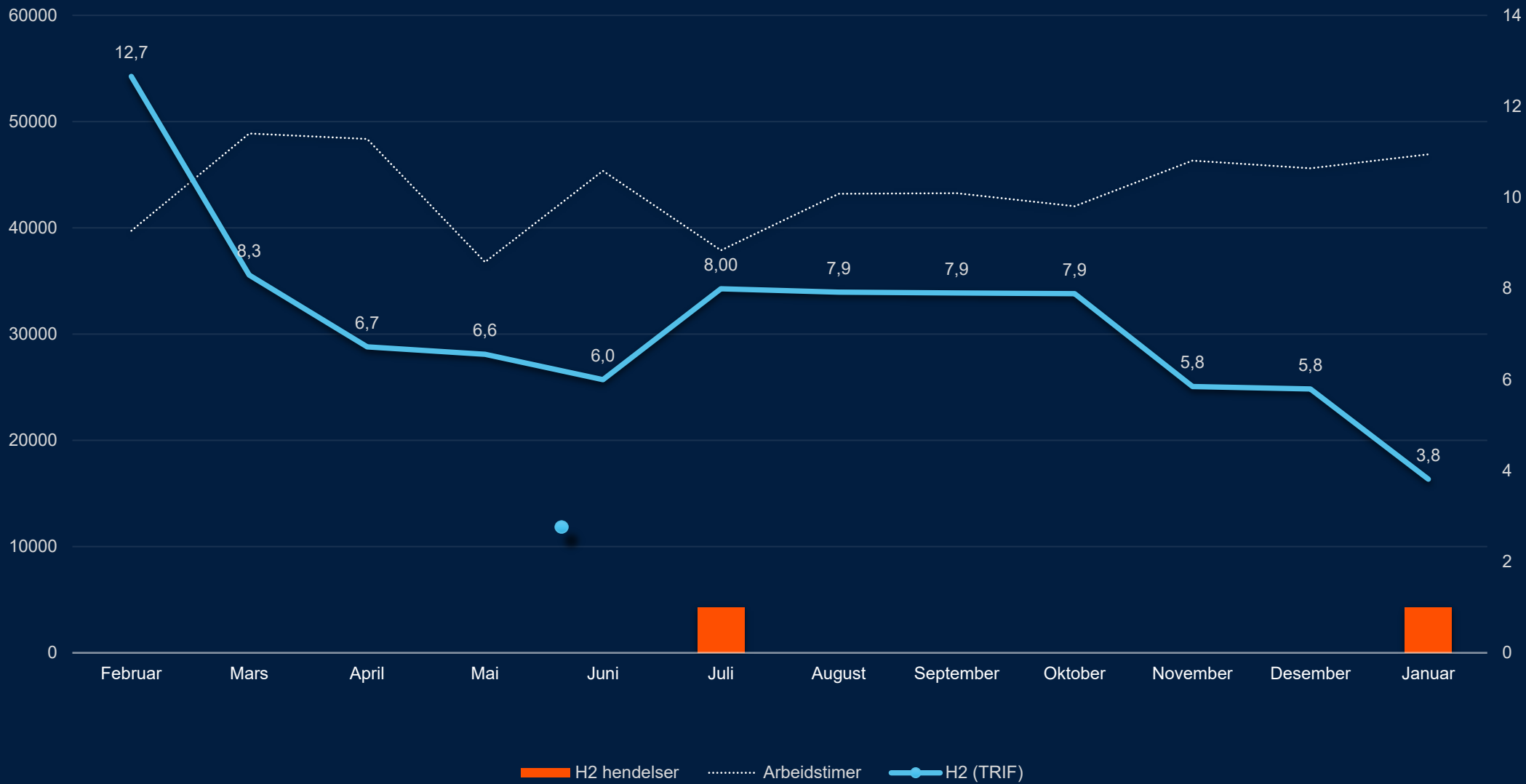
- **Medarbeidernes stemme:** (HVO/Produksjon Bømlo - Roger Anglevik 4 år i ScaleAQ): "Om operativt lederskap: Gå ut og se sjøl med egne øyne for å virkelig forstå situasjonen" Gi støtte og support!
- Flere faste arenaer der HMS er et eget punkt på agendaen – fortsett med det og vi bidrar gjerne med innhold, inviter oss!
- Arbeid med flere risikoanalyse, rutiner og fysiske tiltak rundt eks. slepeoperasjoner og arbeid over sjø - vi tar bort sammen noe av HMS-risikoen.
- AMU i Mars - meld inn saker via ditt verneombud (sjekk HSEQ fanen på intranett for ditt verneombud)
- Skadestatistikk H2 Norge (12 mnd. rullerende gjennomsnitt) i tråd med KPI



- **Medarbeidernes stemme:** (HVO/Produksjon Bømlo - Roger Anglevik – 4 år i ScaleAQ): "Negativ snakk om dei som ikke er tilstede - Kun positivt omtale om andre som ikke er fysisk tilstede! Snakk med folk og ikke om folk.
- ID12987 – Mann i sjø (hendelse datert Desember 2021 men først rapportert i Januar 2022): vedkommende har det bra – hendelse granskes. VIKTIG AT HENDELSER REGISTERES I EQS!
- De avvikene som meldes inn krever de ansvarliges oppmerksomhet – som meldingsansvarlig ta en ekstra titt på dine aksjoner i EQS og svar ut, GJØR DET TIL EN GOD VANE!



PERSONSKADER H2 NORGE (12 mnd rullerende gjennomsnitt)

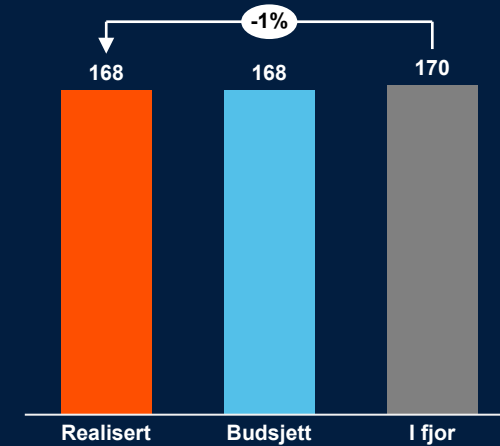




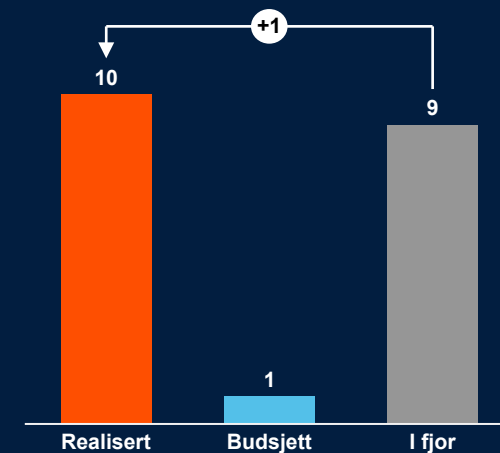
Finans

- God start på året
- Inntekter på linje med fjorår og budsjett – resultat bedre enn budsjett
- Høyere inntekter Sjøbasert oppveier lavere aktivitet for Moen Marin
- Det var en spesielt god måned for produktene Forankring, Flåter og Flytekrager
- Leveranser av båter fra Moen Marin varierer fra måned til måned – i januar i år ble det ikke levert noen båter – dermed lavere inntekter enn samme periode i fjor. Moen Marin har rekordhøy ordresreserve

Inntekter (mill)



Driftsresultat (mill)





Software

UTVIKLING:

- Det er vedtatt å utvikle stand-alone software for Smartspreder. Jobben outsources i den grad det er mulig for å skjerme andre utviklingsprosjekter.
- Et relativt stort Mercatus-skritt blir tatt i disse dager; Mercatus Farmer, Future og Finance blir flyttet fra lokal hosting til sky-løsning for en av kundene som er først ut.

IT & MERCATUS-SUPPORT:

- Implementasjon av 24/7 **Security Operation Centre** fra medio mars
- **IT-sikkerhet på flåter:** Vi skal bedre nettverks-sikkerhet på flåter der vi leverer fôring eller kamera
- **Sykdom:** Mye sykefravær har ført til backlog på support og intern IT
- **Rekruttering:** 2 stillinger er ute, 1 ny ansatt starter 1 mars.

KOMMERSIELL:

- Onboardet (aktivert / koblet opp **3 nye Mercatus-kunder** i februar.
- Pågående diskusjoner med store kunder om globale **rammeavtaler** på fôrings- og kamera-software
- **Rekruttering**
Vi er på oppløpssiden på rekruttering av ny ressurs på digitalt salg.
- Sinkaberg standardiserer på Vision som fôringsverktøy



NYANSETTELSE:

| | | |
|----------------|-----------------------------|-----------|
| Mats Kvarven | Servicetekniker inneservice | Bømlo |
| Sondre Wiik | Servicetekniker inneservice | Bømlo |
| Andre Eiken | Servicetekniker inneservice | Bømlo |
| Dalius Kazenas | Lagermedarbeider | Frøya |
| Robin Norheim | Produksjonsmedarbeider | Frøya |
| Eirik Brevik | Lagermedarbeider | Frøya |
| Joar Størksen | Prosjektleder | Haugesund |

SLUTTER:

| | | |
|--------------------|------------------------|-----------|
| Åse Eilertsen | Regnskapssjef | Trondheim |
| Peder Bjerke | Controller | Trondheim |
| Geir Sindre Eithun | Sales Manager Mercatus | Florø |
| Pål Rune Jenssen | Servicetekniker | Frøya |



Moen Marin: Salg og marked

- Moen Marin signerte fire fartøyer, en Mekon ringvasker for en totalsum på 94,8 MNOK i januar måned
- I februar har vi signert kontrakt på 1 fartøy, samt 1 Sobit leveranse. Vi venter avklaring på flere prosesser nå de siste dagene av feb.
- Vi opplever stor pågang etter bløggebåter, både fra det norske og det internasjonale markedet.
- Vi har ansatt ny ressurs i salgsavd. Andreas Vie Murvold starter i rollen som salgssjef utstyr i Moen Marin med tiltredelse 01.05. Andreas blir lokalisert med kontor i Trondheim.



SCALE **AQ**

WE **ARE** AQUACULTURE