

One ScaleAQ

Månedsrapport for ScaleAQ Norge

April / Mai 2022

SCALE AQ



Innhold

Orientering fra CEO

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Finance

Software

HR

Moen Marin





Orientering fra CEO

Verdensøkonomien står overfor den største utfordringen siden andre verdenskrig. Energikrise, krig og inflasjon bekymrer. Selv om vi er rustet for å håndtere denne utfordringen i Norge får uroen i Europa konsekvenser for leveranser i vår verdikjede.

På den lyse siden har vi en god ordreinngang i mars og april. Det har i april og i mai vært høy aktivitet og tilstedeværelse på arrangement i hele Norge, fra Bømlø i sør, til HavExpo, Stavanger og Finnsnes. Vi har også vært tilstede på messe i Skottland.

Det er veldig gledelig at det har vært en god måned for båt, flytekrager og thermolicer. Konsernet er all time high på ordresreserve, det kommer godt med når vi opplever press på råvare- og fraktkostnader som påvirker marginene negativt gjennom økte kostavsetninger.

Takk til alle sammen for strående innsats!

En ekstra takk til ERP-gjengen som jobber beinhardt og intenst med konvertering.





Marketing and sales

Viktig milepæl nådd: Første 200 metring i historien sjø satt på Island!!

- Den gikk til Arnarlax og er en av 19 (12 til Arnarlax og 7 til Arctic) vi skal produsere og levere der opp i år
- Vi skal også delta og hjelpe kunde med å sette not, samt følge opp første uke i sjø



Aquaculture UK:

- ScaleAQ stilte med ett sterkt team fra Skottland + en kneppe eksperter fra Norge under Aquaculture UK som gikk av stabelen i månedsskifte April/Mai.
- Interessen for våre produkter og ekspertise er veldig velkommen til dette Markedet og vi vil gjøre vårt ytterste til å styrke dette i løpet av året.

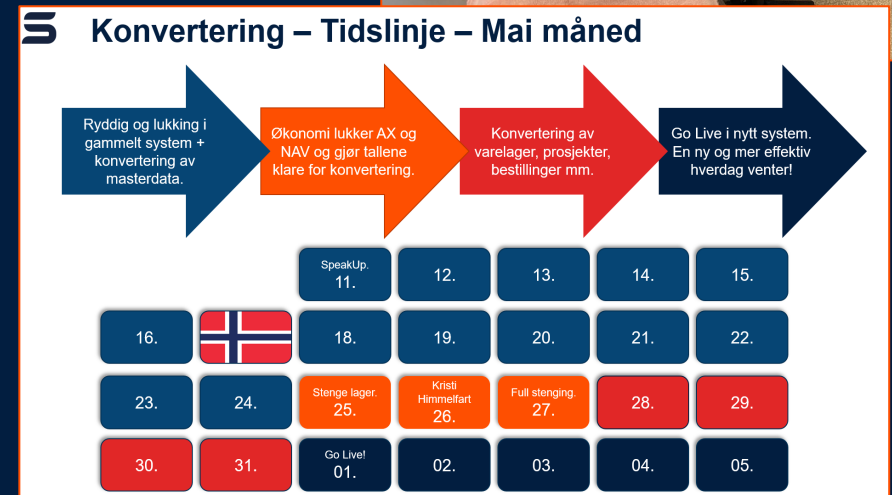
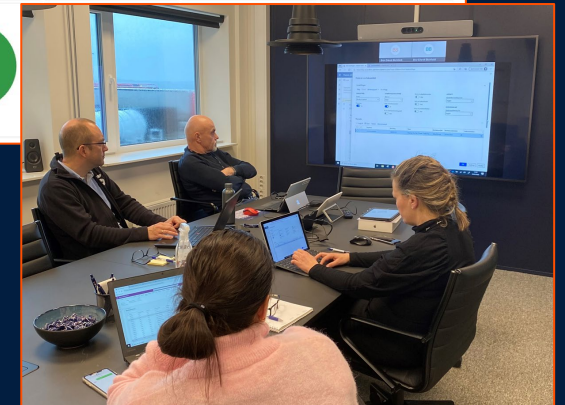
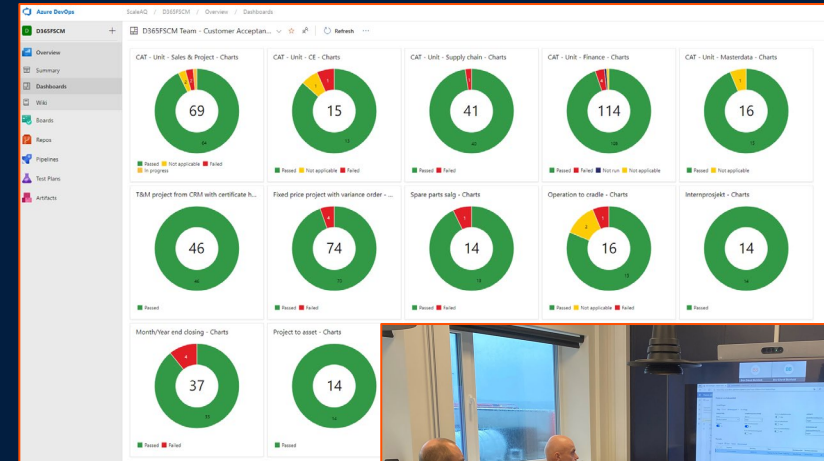


- Norge ligger godt budsjett hittil i år, delvis drevet av stor ordre på MNOK 150 til NorCod og en vridning mot flåter
- Vi ligger en del bak på signeringer av flytekrager, not og kamera mot budsjett, men mot samme tid i fjor, ser tallene relativt like ut, bortsett fra på not.
- Vi ser noen utfordringer for resten av året, på grunn av økte priser og økt formuesskatt på privat eide selskap, som tapper av investeringsmidlene.
- Det er god aktivitet i flåtemarkedet. Fremdeles vridning mot betongflåter, da stålprisene er kraftig opp pga krigen i Ukraina.
- Det jobbes med å forberede salgssavdelingen til nytt CE Sales system, ifm nytt ERP system, som vil gi oss stor verdi i fremtiden.
- Det er ansatt en ny Rådgiver i Nord. Tomas Ingebriktsen starter hos oss i Juli, og vil bli en verdifull ressurs i vår satsning i Nord Norge
- Sammen med Operations, har salg ansatt Cilje Fredagsvik, som en ressurs på kundeservice.
Dette er et viktig bidrag for vår avdeling, som sikrer at kundene våre får fortsatt god hjelp, når våre salgrepresentanter er ute i felt.
- HavExpo i Bergen er akkurat gjennomført. Det var svært god aktivitet første to dager, og noe mindre siste dag som forventet. Her traff vi kunder fra alle regioner i Norge, og har allerede fått registrert en god del salgsmuligheter og oppfølginger.
Dette vil nok bli en viktig messe i Region Sør for fremtiden



Operations

- Vi jobber hver eneste dag til å finne løsninger på deler som er forsinket, både til service & prosjekt. Det er forståelig at dette generer frustrasjoner hos våre kunder og internt i Scale.
- Prisøkningene globalt fortsetter – alle markeder påvirkes. Stabiliteten uteblir og organisasjonen vår er hele veien i stand-by modus for implementering av endringer. Å avverge kostnadsøkning er en viktig og krevende arbeidsoppgave.
- Samtidig er leveringsaktiviteten vår høy for de fleste produktsegment og våre ansatte gjør det mulig for oss å levere de fleste avtaler til avtalte tider.
- Nytt bygg m/lager er åpnet for vår region i Sør, som blir viktig i vår videre satsning i regionen.
- I Norge har vi montert 101 flytekrager de første 4 måneder av 2022, dette er 16 enheter flere enn på samme tidsrom i 2021.
- Mange er godt i gang med testing og opplæring i bruken av nytt ERP system. Innspurten er nå startet og maraton øvelsen går nå inn i sin siste fase. Det er imponerende å se forståelsen og betydningen prosjektet har ute i organisasjonen.





Innovation and development

- Innstramming av fokus på CAS sjø
 - Vortex 2.0 under bestilling – pilotkunder under etablering - håp om leveranse nov
 - Pauset fokus på rigid løsning av CAS – fullt fokus på fleksibelt design (duk)
 - Generelt noe redusert/pauset prosjektportefølje for kostnadskutt
- Diskusjon om strategi mot land basert oppdrett – og vår rolle som leverandør av føringsanlegg
 - Aktivitetsplan konkretisert – til vurdering
 - Pelletdeteksjon er eksempel på sentralt utviklingsprosjekt
 - Salg av vannføring til landanlegg viktig trigger for avklaring omkring evt ny aktivitet
- Levert to egne skisser innen det offentlige støtteprogrammet "Grønn plattform"
 - Eget innen bærekraft (plast, slam)
 - Eget innen nye merdkonsepter
 - Skissene handler om å bli pre-kvalifisert til å få søke støtte fra programmet (frist sep 2022)
 - Programmet har sterkt fokus på produktifisering og konkret endring av drift



Bærekraft

- Opplæring internt i selskapet: Gjennomført workshop for 10 stk på kontoret i Florø.
- Møte med bærekraftsteamet til Tassal med gjennomgang av deres veikart og diskusjon om hvordan ScaleAQ kan samarbeide med dem for å nå målene de har satt: https://tassalgroup.com.au/wp-content/uploads/sites/2/2021/11/Tassal_ResponsibleBusinessRoadmap_FINAL.pdf
- Prosjekt SPARE – sirkulære plastprodukter for havbruksnæringen: Det produseres nå produkter av resirk plast som skal testes på anlegg.
- Oppstart av arbeid knyttet til ISO 14001 og EPD/ miljødokumentasjon av produkter
- Søknadsskisse til Grønn plattform innenfor sirkulære løsninger for havbruksnæringen er sendt inn til Forskningsrådet.
- Første styringsgruppemøte for bærekraft & sirkulær økonomi med ledelsen gjennomføres nå i mai med gjennomgang av status for aktivitetene.

Vårt fokus på FNs bærekraftsmål





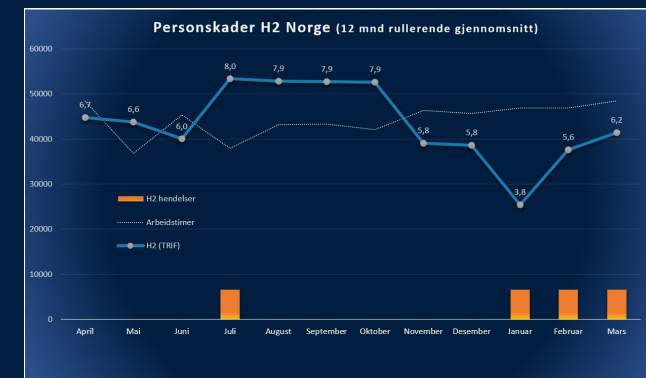
HMS – vi tar ansvar

April

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



- "Vi diskuterer HMS i en eller annen form hver dag, fra stort til smått, viktig å ha det på agendaen!"
- Sikkerhetskurs (sjøredning) avholdt for servicepersonell og deler av produksjonspersonell - gode tilbakemeldinger fra montører og en vekker med hensyn til egensikkerhet og viktigheten av redningsutstyr. Erfaringer fra denne piloten tilsier at krav til sikkerhetskurs utvides til operativt personell med arbeid på sjø.
- 1. mai er dato for sjekk og utskiftning av sikkerhetsutstyr for operativt personell - gjør deg kjent med de kravene som stilles.
- Bilparken vår (i første omgang servicebilene) utstyres med standardisert førstehjelpsutstyr.
- Rapporteringsgraden er blitt bedre - fortsett med det, vi ser gode eksempler på at det nytter og at vi sammen får løst utfordringene og ikke minst tatt tak i de gode forbedringsforslagene dere kommer med – bruk EQS! Ta kontakt med HSEQ ved spørsmål.
- H2 over målsetning/KPI for Mars 12 måneder, men skyldes i all hovedsak økt rapportering snarere enn økt risiko.



- «Vi kunne hatt flere HMS-runder i feltet og vi trenger bedre oppfølging av de rutinene vi allerede har.»
- Gjør instruksene kjente for utførende personell – instruksene skal leve i den "virkelige verden" utenfor EQS

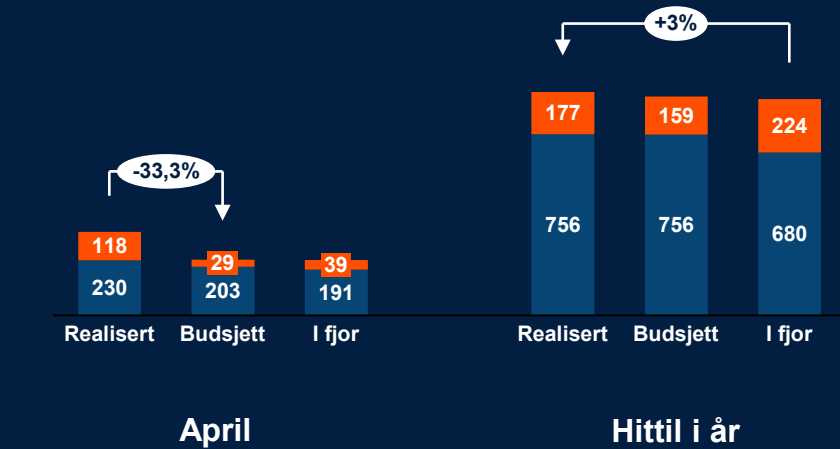


Finans

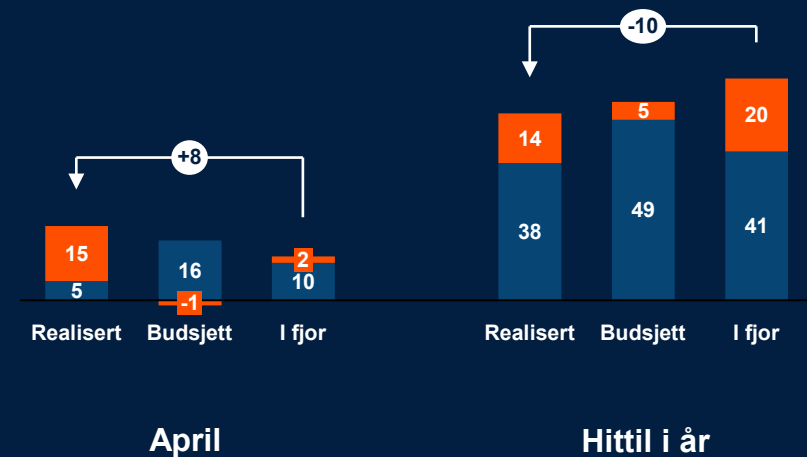
■ Båt
■ Sjøbasert

- Veldig god ordreinngang i mars og april
- Høy aktivitet = høye inntekter
- Det var en spesielt god måned aktivitetmessig for Båt, Flytekrager og Thermolicer
- Økte kostnader gir press på marginer

Inntekter (mill)



Driftsresultat (mill)





Digital oppsummering

UTVIKLING:

- Veldig gode tilbakemeldinger fra Mowi på lokasjoner som er ferdig migrert til sky med Mercatus (Canada/Chile/Norge)
- Samarbeid med Moen Marin for lagring av sensordata for båter gjennom vår UniteAQ plattform.

IT & MERCATUS-SUPPORT:

- Onboarding av Petuna med 10 års Fishtalk historikk fullført.
- Webinar på Farmer som alle kunder inviteres til
- Support har fått inn litt mindre saker/bugs

KOMMERSIELL:

- Ænes Inkubator signert Mercatus Farmer, Future og Finance
- Bioflytech signert Mercatus Farmer, Future og Finance
- Nordic Aqua (Ningbo) signert Mercatus Farmer
- Laitakarín Kala OY signert, komplett pakke Mercatus, Feedstation og Vision



NYANSETTELSE:

01.04	Daniel Frank M. Barstad	Servicetekniker	Ålesund
19.04	Cilje Fredagsvik	Salg- og ordrebehandler	Frøya
19.04	Rauno Pall	Sveiser / lagermedarbeider	Frøya
19.04	Erika Petrukone	Produksjonsmedarbeider	Frøya
01.05	Ida M. Lunde	Regnskapssjef	Trondheim
01.05	Joachim Granheim	Controller	Trondheim
01.05	Haakon Honganvik	Prosjektinnkjøper	Haugesund
09.05	Johann Stoknes	Prosjektleder	Haugesund

SLUTTER:

30.04	Vytautas Dantas	Produksjonsmedarbeider	Hitra
30.04	Hans Strømsøyen	Senior utvikler	Bergen
30.04	Harald Bjørkheim	Operator Assembly	Frakkagjerd



Moen Marin: Salg og marked

Vi opplever stor pågang og positivitet i markedet på fartøy spesielt i Norge, men og økt interesse fra utland.

April måned endte med 5 signerte kontrakter til en totalverdi på underkant av 173MNOK. Fire kontrakter ble skrevet på standardbåter under produksjon og kontrakt nummer fem blir ett kontraktsbygg.

Kontraktsbygget er en kombinert bløgge / vaskebåt på 15x7,5m. Et veldig spennende prosjekt, som vi tror vil åpne for flere muligheter rundt bløggebåter.

I skiftet mars/april signerte vi årets første SkaMik Wellfighter kontrakt! Vi har i dag en solid pipeline på SkaMik produkter, både i Norge og i utlandet.





SCALE **AQ**

WE **ARE** AQUACULTURE