

One ScaleAQ

Månedsrappport for ScaleAQ Norge

Juli/August 2022

SCALE AQ



Innhold

Orientering fra CEO

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Finance

Software

HR

Moen Marin



Orientering fra CEO

Velkommen tilbake etter sommeren. Håper alle har fått ladet batteriene. I august har vi vært tilstede på Nor-Fishing i Trondheim. En god møteplass, men siden det er en fiskerimesse er det noe begrenset med våre kunder.

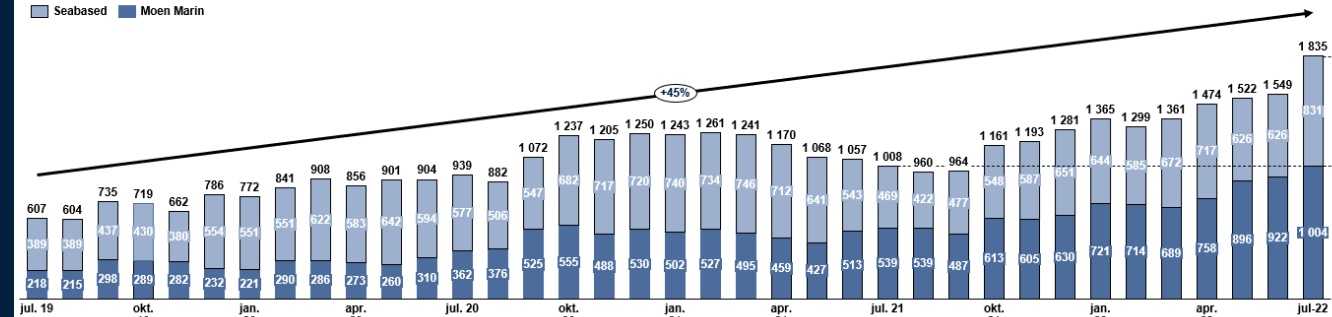
Første samling for våre bærekraftsambassadører i Norge er gjennomført. Det er svært gledelig at representanter fra hele verdikjeden og på tvers av ScaleAQ og Moen Marin er engasjert i dette. Alle vi som jobber i ScaleAQ er premissgivere for hvordan oppdrettsnæringen utvikles, og våre bærekraftsambassadører er viktige katalysatorer for vårt arbeid med bærekraftig omstilling.

Vi fortsetter vår tette relasjoner med våre kunder på alle nivå, som også gjenspeiler seg i en ny all-time-high ordrebok ved utgangen av juli – 1.8 MRD NOK!



All time high ordresreserve for konsernet – pr juli

Ordrebeholdning
■ Seabased ■ Moen Marin





Marketing and sales

- Norge ligger godt foran budsjett hittil i år. Effekten på salg av flåter vil avta 2. halvår, og salg justerer nå mer fokus mot stålflåter.
- Ligger noe bak signeringer på flytekrager mot budsjett, men foran samme tid i fjor.
- Har nådd budsjett på feeding for året. Komponentutfordringer som trussel mot nye signeringer.
- Det er god aktivitet rundt flytekrager i Midt og i Nord. Bekymring rundt forespørsler i sør, men forventer rundt samme totalaktivitet i sør som for 2021. Signal fra kunder i sør om at trafikklys har innvirkning.
- Godt samarbeid mellom Salg og Operations. Forecast ut 2023 på forventet signering av våre ulike produkter.



- Rune Blomstervik inn i ny rolle, som blir viktig ressurs for hele salgsavdelingen, spesielt innen flytekrager, not og fortøyning.
- Maren Sofie Selven er ansatt som Rådgiver i Midt. Hun kommer fra NovaSea som lokalitetsleder.

- Tett samarbeid med Operations rundt kundeservice bidrar til profesjonalisering av selskapet.
- Salg jobber med strukturering av salgsprosessene som allerede gjenspeiles i resultatene. Serviceledere er også en del av dette programmet.
- Vi har jobbet mye med kundesegmentering, der vi har jobbet mye med behandlingskriterier. Dette er forankret i konsernledelsen. Et viktig arbeid som vil bidra å synliggjøre ressursbehovet i ulike avdelinger, og vil gi oss god innsikt i betjeningskriterier.



Operations

- Nytt servicekonsept rundt flytekrager er etablert. Dette ledes av Kristian Katla, som har med seg Daniel Holmgren.
- Kontinuerlig forbedring av konseptet Teknisk Inspektør. Vi øker aktivitetsnivået og servicenivået mot våre kunder.
- Ståle og Martin er i Vietnam for første gang på to år for å besøke leverandører.
- Første leveranse fra vår nye leverandør på kamera fra Latvia er gjennomført. Vil være et supplement til produksjonen vår i Vietnam og bidrar til å styrke leveringssikkerheten på kamera for fremtiden.



Ivar og Espen, Bømlo

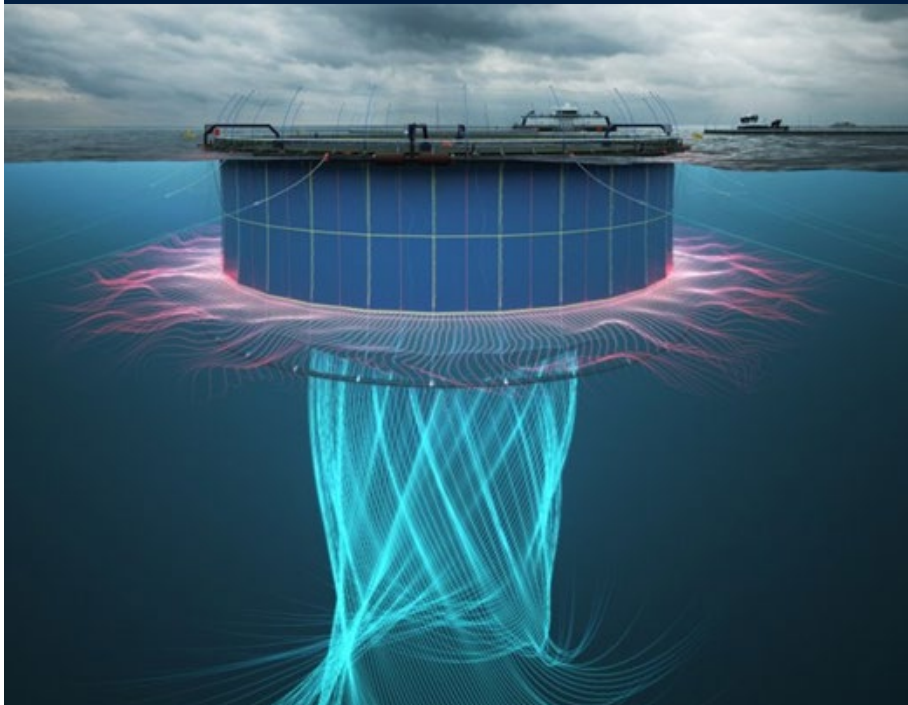


Innovation and development

Bekreftet avtale om leveranse og testsamarbeid på 2 x Vortex-systemer til kunde. Første enhet i sjø estimert januar 2023.

Subsea-design er godt i gang, med plan om uttesting av flere løsninger rundt dette i sjø den kommende måneden. Det er også planlagt tanktest av løsningen i desember 2022. Stor interesse rundt konseptet hos våre kunder.

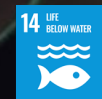
Utviklingen av CAS fortsetter. Alternative konsepter etablert, høyt fokus på vann-logistikk og vannkvalitet (Biologien i fokus). Dialog med potensielle leverandører for å utvikle løsningen(e). Forbereder designunderlag for testing i Marintek-tanken med målsetning om gjennomføring i desember.





Bærekraft

- Bærekraftsrapport 2021 er publisert: [2221032-ScaleAQ-Annual-Report-2021.pdf](#)
- Vår satsing «Scale sirkulær»:
 - Søknad til Grønn plattform (Forskningsrådet, IN og SIVA) sendes 14.09. Mål: *Å etablere og implementere bærekraftige sirkulære verdikjeder for plast fra utrangert utstyr fra havbruksnæringen gjennom gjenbruk, levetidsforlengelse og bruk av resirkulert materialet i nye produkter. Hensikten er å optimalisere ressursbruken samt redusere miljø- og klimaavtrykket fra havbruk, der visjonen er «zero plastic waste by 2030». Samarbeid bla. med Hallingplast og Sinkaberg.*
 - Resirkulerte vannføringslanger produsert og står i sjøen hos Sinkaberg-Hansen (se bildet)
- Kundemøter hvor bærekraft har vært tema: Arnarlax, Tassal, Australis, Cargill
- Åpenhetsloven: Publisert informasjon på nettsidene, leverandørundersøkelser igangsatt
- Kommunikasjon:
 - Presentasjon og deltakelse i panelet under Ocean Week 3.mai: OCEAN INDUSTRIES FOR THE FUTURE
 - Interne og eksterne nettsider er oppdaterte på bærekraft
- ScaleAQ er blitt medlem av Klimapartnere: Scale AQ – Klimapartnere [Scale AQ – Klimapartnere](#)





HMS – vi tar ansvar

SEPTEMBER

Hver mnd. løfter HMS frem en ny «medarbeidernes stemme» for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er Bent Einar Nordvik, Leder vaskesonen Hestnes, medarbeiderens stemme.



- *Alle er blitt flinkere* til å bruke verneutstyr og klær innenfor de riktige sonene på Hestnes, og sikkerhets skilting er blitt vesentlig forbedret...
- Det avholdes førstehjelpskurs på forskjellige lokasjoner. Meld gjerne om behov!
- Fortsett å melde inn saker – det nytter! **TIPS** oss om forhold du ønsker vi skal se på.
- Som leder – still krav til rapportering og sett fokus på HMS i de møtene du allerede har, HSEQ kan bistå med innhold!
- Kjør flere vernerunder – ledere kom dere ute i felt!



- **ALLE** kan og skal stoppe farlige situasjoner
- «*Forbedringspotensialet er at alle bestandig kan bli bedre på unngå snarveier som medfører slurv i jobben*».

Personskade- frekvens

Personskadefrekvensen er antall skader pr. million arbeidstimer i løpet av de 12 siste månedene (rullerende). Vår KPI i 2022 er på 5.



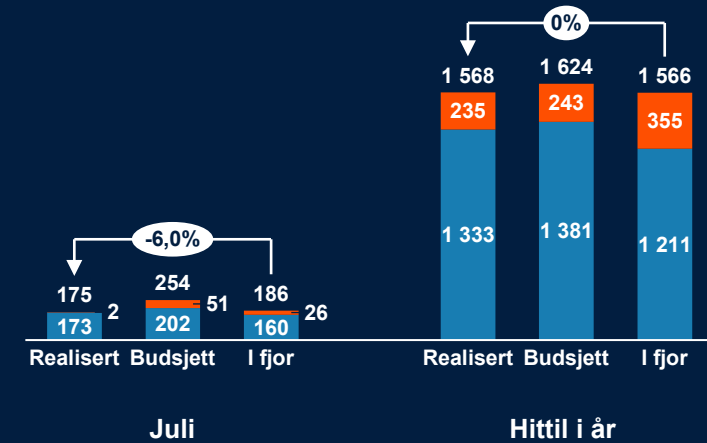


Finans

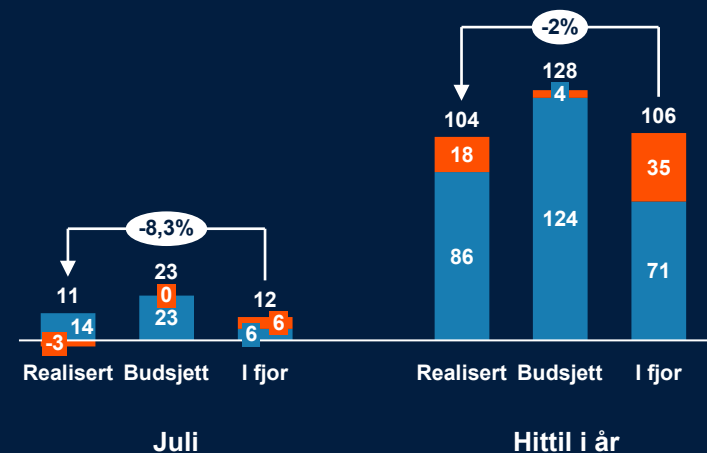
Båt
Sjøbasert

- Inntekter og resultat på linje med fjorår og budsjett pr juli
 - God aktivitet og prisøkninger som følge av økte kostnader innenfor Sjøbasert kompenseres lavere aktivitet Båt
 - Lavere antall leverte båter enn tilsvarende periode i fjor. Etterslep fra 2020 resulterte i «unormalt» høy omsetning i første halvår 2021
- Høyere inntekter Flytekrager, Flåter og Service enn samme periode i fjor. Salg av nøter og Thermolicer trekker ned
- Økt i bruttomargin Sjøbasert utligner økte kostnader
- Ordreinngangen har vært svært god de siste månedene. Både Sjøbasert og Moen Marin har rekordhøy ordrebeholdning

Inntekter (mill)



Driftsresultat (mill)





Digitalt



KOMMERSIELL:

- Enighet med Mowi om globale betingelser vedr Feedstation, Vision, BargeControl.
- Det betyr at lisenser og priser på software er avklart på forhånd ved salg av kamera, fôringsystemer eller flåter.
- Lerøy har bestilt 6 stk opp-graderinger til Feedstation og ønsker samme avtale som Mowi.
- Vi jobber med å rulle ut samme avtale på software til de øvrige store.



NYANSETTELSE:

Juli	Gunnleiv Dahl	Demand Planner	Trondheim
Juli	Angela Zenteno	BID Consultant	Haugesund
Juli	Inger Heide	Senior regnskapsmedarbeider	Trondheim
Juli	Sindre Fønnes	Software Developer	Bergen
Juli	Tommer Haugland	Software Developer	Bergen
August	Panagiotis Patis	Produksjon	Frøya
August	Leo Fredagsvik	Produksjon	Frøya
August	Jenalyn Garcia	Produksjon	Frøya
August	Sindre Grøftrem	Marin ingeniør	Trondheim
August	Emil A. Edwin	Marin ingeniør	Trondheim
August	Olve Byre	Kommersiell utvikler	Bergen

SLUTTET:

August	Andreas Flåten
August	Bård Skjelstad
August	Ingeranne Nakstad



Moen Marin: Salg og marked

- Nor-Fishing gikk av stabelen i august. En positiv messe for Moen Marin. Hovedvekt av fiskerikunder, men også en flertall viktige nøkkelpersoner fra næringa tilstede ga oss verdifulle møter under messa.
- Vi opplever fortsatt det norske markedet som positivt og interessen for våre fartøy er stor. Internasjonalt merker vi at interessen for hybride fartøy også er økende.
- Signeringstakten for fartøy ligger i dag relativt likt med forrige år, og vi har en all time high ordresreserve.
- Michael Kristiansen er nyansatt salgssjef i Moen Marin fra 01.09.22. Han kommer fra en styrmannsrolle i serviceselskapet FSV, og vil tilføre viktig kompetanse og erfaring i vår satsning mot større fartøy.





SCALE **AQ**

WE **ARE** AQUACULTURE