

One ScaleAQ

Månedsrapport for ScaleAQ Norge

SEPTEMBER 2022

SCALE **AQ**



Innhold

Orientering fra CEO

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Finance

Software

HR

Moen Marin



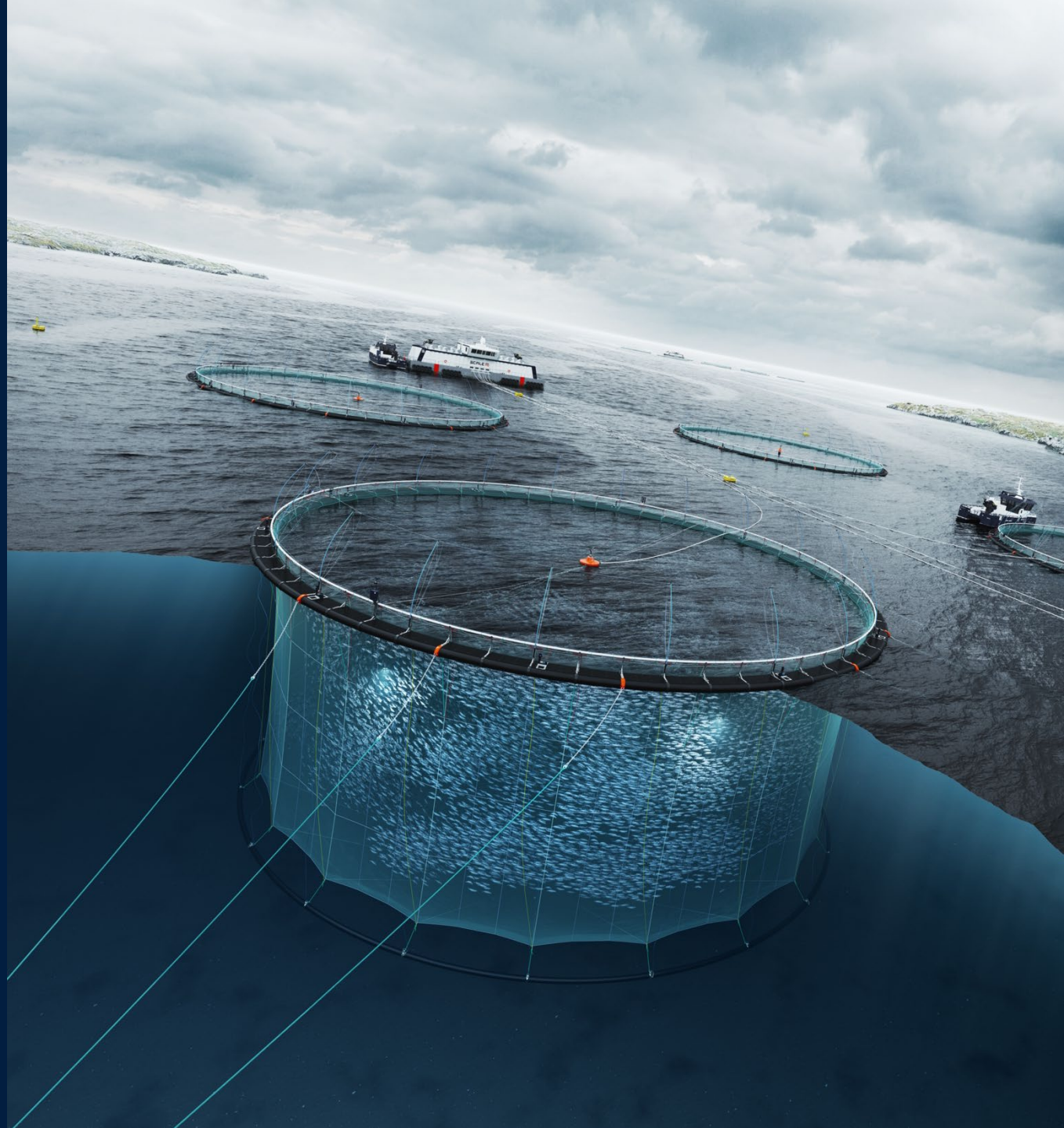
Orientering fra CEO

I september har jeg hatt gleden av å besøke flere av våre lokaliteter.

Viktige kunder i nord som NRS, Lerøy og Salmar Nord gir oss svært gode tilbakemeldinger. Vi får høre at vi har bygget opp en god standing og et godt team.

Regjeringens forslag til ny grunnrenteskatt har mobilisert havbruksbransjen. I ScaleAQ bruker vi nå tiden sammen med andre aktører i bransjen for å innhente kunnskap om hvilke implikasjoner forslaget får.

Vårt konkurransefortrinn i ScaleAQ er at vi har en bred verdikjede i et stort og internasjonalt nedslagsfelt. Vi må ta innover oss at vi vil kunne få en skjerpet og mer kostnadsbevisst bransje, men vi kommer til å være proaktive og jobbe tett med våre kunder for å finne gode løsninger for fremtiden. Vi skal fortsette å videreutvikle norsk oppdrett i en mer bærekraftig retning. Regjeringens forslag til ny beskatning vil også kunne skape et positivt trykk på Island, Newfoundland og Chile. En mer kostnadsbevisst havbruksbransje vil også kunne styrke interessen for våre tjenester innen service og vedlikehold.





Marketing and sales

- Vegard Kristensen er på plass som Interim CCO (vikar for Nina)
- Mye aktivitet og interesse rundt stålflåter. Salg og marked har satt i gang særlige initiativ på stålflåter. Forventer signeringer i løpet av 2022.
- Fremdeles god aktivitet på signeringer av kontrakter. Signert større kontrakter med både Salmar og Måsøval på flytekrager. Ombygging av 25 fôringsanlegg til Mowi.
- Stort trykk rundt ombygging/oppgradering av fôringsanlegg. Dette som resultat av strategisk arbeid om digitalisering av næringen. Digital avdeling og salg har hatt stort fokus på dette siste årene
- Sondre Jørstad er ansatt som ny Rådgiver i Nord. Har god erfaring i næringen, med bakgrunn både fra Salmar Nord, Kleiva Fiskefarm samt Lerøy Aurora. Sondre starter hos oss 01.01.2023.
- Student Daniel Pedersen er engasjert som trainee på salg i Nord-Norge.
- Mange initiativ i Nord-Norge for tiden, og salg opplever at vi må bremse for å være i stand til å følge våre salg opp på en og måte, og ivareta forventet kvalitet.
- Kristian Katla har endret stilling fra salg i sør, Norge til Teknisk inspektør på flytekrager. Vi ser på hvordan Salg i Sør-Norge skal organiseres for fremtiden.
- Høy aktivitet i UK, på Færøyene og Island hvor det jobbes iherdig med å sikre neste års investeringer til regionen.
- Tor Henrik har nylig signert 4xflåter til Cooke Canada på 70' millioner.





Operations

- Arbeidet med fortøyningsproduksjon på Bømlo er godt i gang. Vi forventer å være klar med linjene i starten av 2023.
- Vi har besøkt Vietnam, der vi har fulgt opp vår egen site i Nha Thrang, vært ute på ett av oppdrettsanleggene til Australis, samt gjennomført korrigerende tiltak hos 4 leverandører.
- Vi har i dag 6 ukers ledetid for supply på kamera og 12 uker for foring. På generell basis er vi leveringsdyktige for de fleste produktkategorier.
- Prismarkedene er fortsatt i endring, men nå til en bedring, første gang på snart 20 måneder.
- Mange positive tilbakemeldinger fra våre kunder på de grep vi foretar.
- Fortsatt gjenstår mange oppgaver for fullføring av nye ERP & CE systemer, men en bedre stabilisering, som gir store muligheter videre.



Oppfølging notproduksjon i Ho Chi Minh



Første besøk til Nha Thrang på lang tid



Start på Bømlo for fortøyningssegmentet

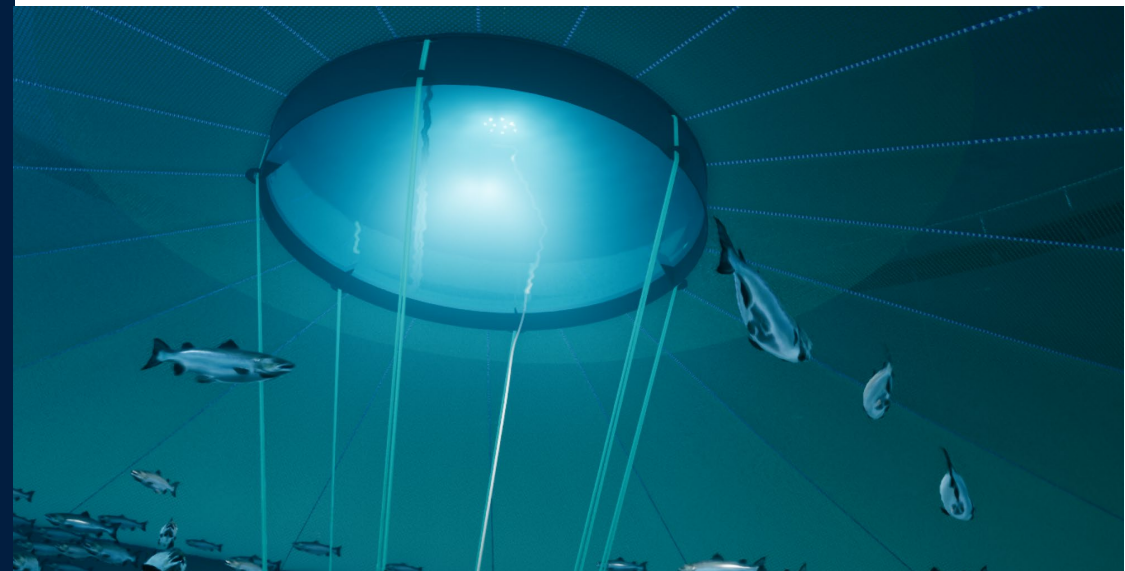


Produksjon av thrustere til vårt Vortex system



Innovation and development

- Leveranser av Vortex-løsninger inn til kunde går som planlagt. Noe utsatt tidslinje i forhold til utsett av fisk. Utsett i løpet av mai av fisk i første Vortex. Prøver også å få kjørt tanktest av Vortex om dette viser seg mulig i desember.
- Tegninger og underlag for Subsea-test er oversendt til Marintek og test i desember går som planlagt. Luftkuppel er ferdig produsert og vi venter nå på å få båt tilgjengelig for installasjon av denne i not, i felt.
- Teknisk utvikling av løsningen for CAS Sjø fortsetter, fokus på utløpsarrangement og inntaksløsning for enheten. Jobber også med gjennomføringsløsninger i duk og koblinger videre mot flåte.
- Nytt dødfisksystem (fra bunn av not og på utside av not) har vært i test i en lengre periode og fungerer godt. Uhell og skade på rør gjør at ny løsning må produseres, og vi gjør noen endringer i forhold til den nye løsningen sammenlignet med tidligere løsning for å øke redundans.





Bærekraft

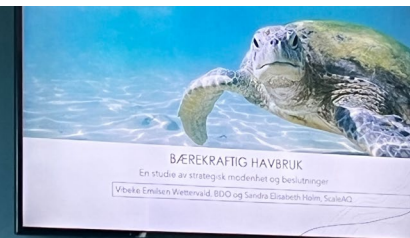
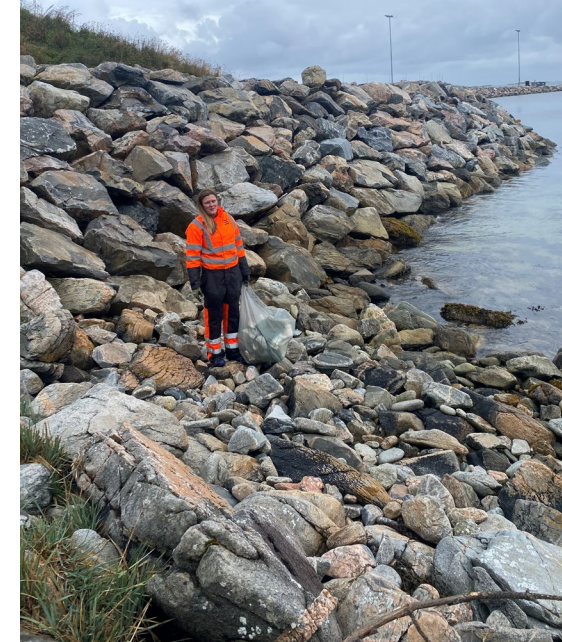
- Første samling for bærekraftsambassadørene i Norge er gjennomført. Introduksjon til bærekraftsarbeidet i ScaleAQ, inkl. miljø- og sosial bærekraft. Åpenhetsloven og leverandøroppfølging.
- Gjennomføring av rydd med jobben-dagen i regi av Hold Norge Rent, hvor 70 engasjerte ansatte fra både ScaleAQ og Moen Marin deltok. Til sammen ble det samlet inn 100 sekker med avfall. Bra jobba! Se også egen sak på intranett.
- Innlevert årets Global Compact COP Report 2021:
<https://www.unglobalcompact.org/participation/report/cop>
- Jobbes med godkjenningsbevis for ScaleAQ mht Global Gap og ASC



Samling for bærekraftsambassadørene på Bømlo



Rydd med jobben-dag





HMS – vi tar ansvar

SEPTEMBER



- *"Det jobbes mye bra blant alle ansatte med systematisk HMS-arbeid; forebyggende både daglig, ukentlig og i andre faste intervaller, og det gjøres også god innsats med forbedringsarbeid etter hendelser. Denne systematiske jobben har vi satt stor pris på i etableringen av industrivern på NHV."*
- Det avholdes førstehjelpskurs på forskjellige lokasjoner. Meld gjerne om behov!
- HMS forum: Den 26. September 2022 – holdt vi vår (kanskje bransjens) første HMS-forum med over 40 deltagere fra alle deler av næringen. Det viser at dette treffpunktet er viktig og etterspurt. Sikkerheten til våre ansatte stod i fokus. Vi delte erfaringer og foreslo konkrete løsninger (også på bransjenivå) som tar ned risikoen for enhver og enkel. Vi følger opp dette, og involverer flere av dere etter hvert!
- Vi entrer vintersesongen – Synlighet blir ekstra viktig!

Hver mnd. løfter HMS frem en ny «medarbeidernes stemme» for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er Sandra Holm, Site Manager Frøya, medarbeiderens stemme.



- *"Kommunikasjon og samhandling kan ikke undervurderes, både internt, på tvers av avdelinger og med eksterne"*
- *ALLE kan og skal stoppe farlige situasjoner – ser du noe? Ikke gå forbi!*



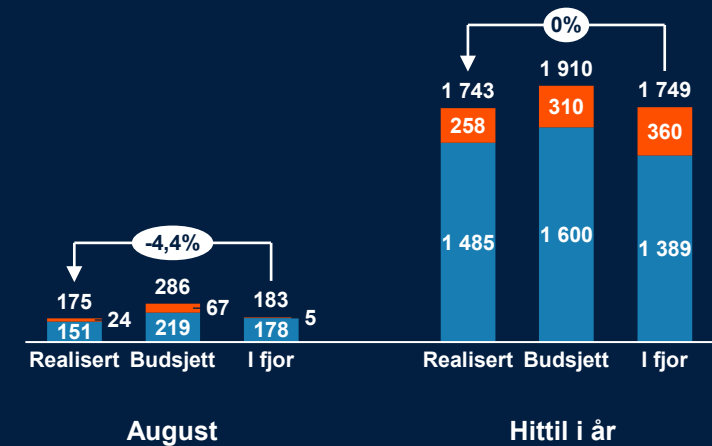


Finans

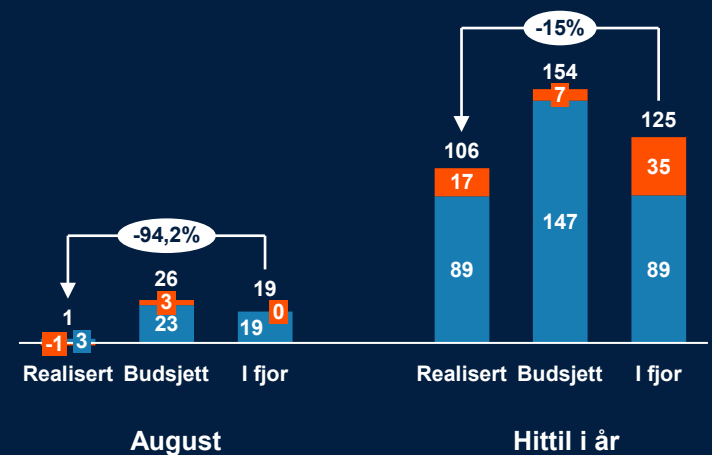
Båt
Sjøbasert

- August ble en svak måned resultatmessig.
 - Lavere aktivitet enn fjoråret og budsjett
 - Høyere faste kostnader
- I august var inntektene fra Flytekrager, Nøter og Service lavere enn samme periode i fjor. Høyere inntekt Flåte og Stålmerder (Chile) trekker noe opp
- Det er fortsatt positiv utvikling i bruttomarginen, men vi ligger noe bak budsjett så langt i år. Økning i priser fra våre leverandører er den viktigste årsaken til dette.
- Ordreinngangen har vært høyere enn forrige år hver måned fra og med mars -> rekordhøy ordrebeholdning.

Inntekter (mill)



Driftsresultat (mill)





Digitalt

- Mowi har vedtatt å ombygge 25 nye fôringsflåter til FeedStation
- Fortsatt god salgstrend rundt Mercatus
- Mowi første kunde til å benytte konsumbasert betalingsmodell for våre skyløsninger
- Støtte for vannføring i FeedStation påbegynt
- Ansatt 2 nye Senior Utviklere med oppstart nov og des
- Starter rekruttering av selger
- Software Support fortsetter med å lukke flere saker enn det kommer inn – positiv trend
- God fremdrift i samtlige utviklingsteam





NYANSETTELSE:

Øyvind Refsnes	Regionsjef for tøyning sør	Haugesund
Sven Ove Kjerpeseth	Elektroinstallatør	Haugesund
Maren Sofie Selven	Rådgiver Midt	Trondheim
Sander S. Jønsberg	Servicetekniker	Frøya
Martin Stangeland	Purchaser	Haugesund

SLUTTET:

Martin Waade	Servicetekniker	Fosen
--------------	-----------------	-------



Moen Marin: Salg og marked

- Høy aktivitet i salgsavdelingen i Moen Marin både i Norge og utland, stor kontrakt på ny servicebåt signert i september
- Vi merker at interessen fra utlandet er tiltakende, både hva gjelder fartøy og utstyr
- Vi opplever høy etterspørsel på våre ePOWER produkter for hybrid retrofit til båter, flåter og utstyr. Forventer å signere flere kontrakter i 22 på eBox og eCont.
- Moen Marin ferdigstiller i disse dager fire nye servicebåter for overlevering til kunder i Kolvereid. Båtene skal leveres til Vesterålen Havbruk og Abyss Aqua





SCALE **AQ**

WE **ARE** AQUACULTURE