

One ScaleAQ

Månedsrapport for ScaleAQ Norge

OKTOBER 2022

SCALE **AQ**



Innhold

Orientering fra CEO

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Finance

Software

HR

Moen Marin



Orientering fra CEO

Gode kollegaer,

September ble svak resultatmessig, men hadde heldigvis en god ordreinngang. Samlet er ordreinngangen 60 % høyere for de første ni månedene i år, sammenlignet med samme periode i fjor. Forslag om grunnrente har medført stor usikkerhet hos våre kunder, på tross av dette har vi ikke sett noen større kanselleringer. Men siden det endelige utfallet og de økonomiske ringvirkningene av regjeringens forslag fortsatt er uavklart må vi ta alle forbehold. AS Norge har allerede tapt milliarder siden forslaget ble presentert og mange investeringer er satt på hold. Vi er en del av en verdikjede som berøres både direkte og indirekte av forslaget, og må derfor ta alle forbehold i påvente av endelig vedtak. Det innebærer ekstra restriktive vurderinger av alle investeringer, forbruk og utgifter.

Alle har et ansvar for å bidra med kostnadskutt og effektivisering, der hvor vi ser at det er mulig, slik at vi er best mulig rigget for å håndtere endringer i markedet.

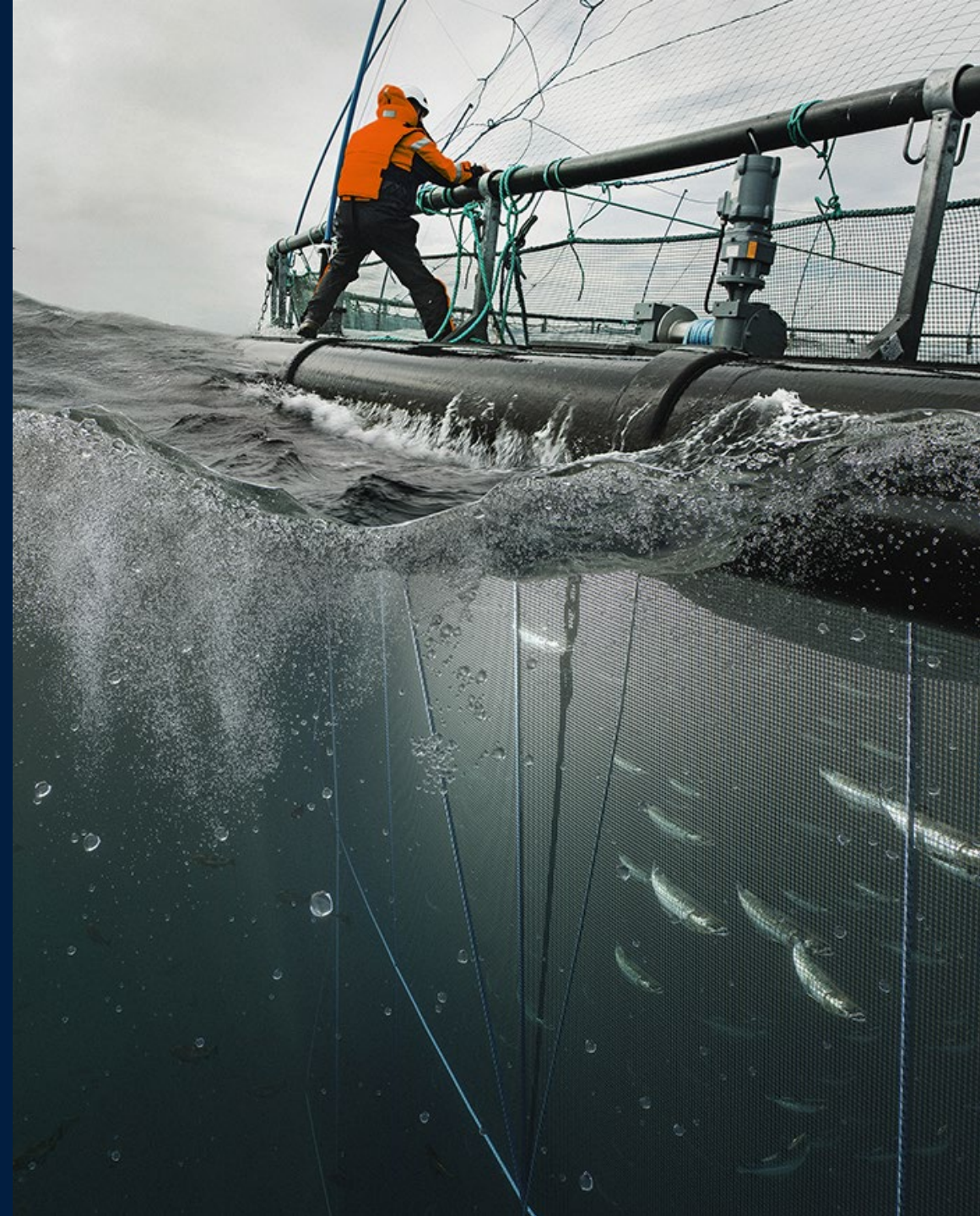
Havbruk er fortsatt fremtidens næring i Norge, og vi krysser fingre for at endelig innretning på ny grunnrenteskatt ikke setter en stopper for det.





Marketing and sales

- Forslag om grunnrente har medført stor usikkerhet hos våre kunder, på tross av dette har vi ikke sett noen større kanselleringer og sjøbaserte planer ser så langt ut til å gjennomføres som forutsatt.
- Det samarbeides godt med Supply Chain med månedlig Sales & Operations Planning, hvor vi justerer tilbudet (lager og produksjon) med etterspørselen (forecast fra salg) for å i fellesskap sikre forutsigbare leveranser til våre kunder.
- Budsjettarbeidet for neste år er godt i gang, med presentasjon av første prognose for 2023 for konsernledelsen.
- Noe bekymring rundt lav aktivitet på flytekrager i Sør-Norge. Trafikklys PO3/PO4 betyr nedtrekk i MTB, noe som kommer i tillegg til usikkerheten rundt grunnrenteskatten.
- Det jobbes med rammeavtaler på not som nærmer seg beslutning.
- Det god aktivitet på stål- og betongflåter i Norge, i tillegg til at det er solgt en til Scottish SeaFarm, verdi ca. 20 mill. Flåten er av typen SeaFarm Feeder 300t og denne skal til Orkenøyene neste sommer.
- Generelt høy aktivitet på oppgradering av fôringssystemer.
- ScaleAQ var godt representert på Lagarlif-konferansen på Island hvor vi fikk god kontakt med kundene våre: [Aqua-IS Lagarlif 2022 – ScaleAQ Intranet](#)
- Tore Laastad går inn i en ny rolle med overordnet salgsansvar for flåte i tillegg til dagens ansvar for Thermolicer





Operations

- Prosjektavdelingen har jobbet tverrfaglig for å forbedre prosessen fra salg til levering av Smartspredere ved å håndtere produktet som et prosjektsalg.
- Tor Steinar Eskeland og Jørn Petter Haavik har besøkt MEOX. Hensikten for besøket var å tilegne seg kompetanse rundt notvaskere slik at prosjekt skal kunne bistå med rådgivning, kalkulasjon og prosjektering. De fikk også være med ut på lokalitet for å se vaskerne i bruk. Service har også fått opplæring mtp installasjon og service av utstyret.
- 4.stk SeaFarm Feeder 300t stålflåter er satt i produksjon på verft i Polen for levering til Canada sommeren 2023. Sluttkunden er Cooke Canada og har tidligere kjøpt 17 tilsvarende flåter til Canada og 3 til Skottland. Disse flåtene blir da flåte nummer 21, 22, 23 og 24 til Cooke.
- Det første vannføringsanlegget er i disse dager under montering på NC15 som skal leveres til Sinkaberg-Hansen.
- SalMars betongflåte (NC14) er i slutfase og overleveres om kort tid.
- Service har i November oppstart på ettermontering av bunnringer for Lerøy Aurora. I prosjektet er det til sammen 72 merder som skal bygges om. Prosjektet vil vare i 1,5 år fremover.
- Varetelling er gjennomført på alle lagre ila Oktober.





Innovation and development

- Dialog med potensiell samarbeidspartner fortsetter for vår CAS-sjø satsning
- Neste Vortex-system for test ligger i henhold til plan, på installasjon i Januar med fisk i Mai. Utreder risikoer rundt tetthetsforskjeller i sjøvann og forskjeller mellom fjordssystemer på dette
- Testing av ny dødfiskløsning hvor dødfisken føres fra bunn av not til kvernetank på flåte uten bruk av båt, viser svært lovende resultater
- Testing i Marintek-tanken av ny Subsea-løsning for merd flyttet til februar. Felt-testing av luftkuppel planlagt i november/desember





Bærekraft

- Presentasjon av vårt fokus på bærekraft og biologi på flere konferanser og seminarer.
- Torstein presenterte «Fremtidens bærekraftige oppdrettsnæring» på Havets dag, et arrangement organisert av studentene ved Nord universitet. Taletid foran minister Skjæran ble brukt til å snakke om hvordan både bærekraft og økonomi er svært tett knyttet sammen med biologisk prestasjon hos de dyra vi jobber med.
- ScaleAQ deltok på smoltkonferansen på Sunndalsøra med presentasjonene: «Hva er industrien sin rolle for å få til det grønne skiftet i akvakultur?», "Leverandørindustrien sitt ansvar for å få til det grønne skiftet", deltakelse på Aqua-Ice på Island med presentasjonen «Sustainability in Aquaculture», hvor også ScaleAQ hadde stand. Gode diskusjoner med mange av våre kunder om fokus på bærekraft.
- Digital samling for bærekraftsambassadørene i Norge og globalt er gjennomført. Fokus på miljødokumentasjon, sirkulær økonomi og fiskevelferd.
- Nanokurs for bærekraft kommer før jul til alle ansatte
- Jobbet videre med vår satsing innen resirkulering av plast (utstyr, forretningsplan under utarbeidelse og laget film sammen SlnkabergHansen om vannføringsslanger laget av resirkulert materialet. Filmen blir vist på Klimapartner sin årlige konferanse i November: [Klimapartnerne konferansen – Klimapartnerne](#))

«Fremtidens bærekraftige oppdrettsnæring»

Havets dag, Bodø 02.11.22

SCALEAQ

Scandic





HMS – vi tar ansvar

OKTOBER



- *"HMS kan nesten ikke overdrives. Som nyansatt og med friske øyner utenifra, er det en glede å se at HMS er en så viktig brikke i Scale AQ. Det er fint å tenke på at mitt HMS-bidrag potensielt kan gjøre arbeidsdagen bedre for en kollega."*
- Førstehjelpskurs er gjennomført på de fleste lokasjoner. Noen gjenstår i nov/des.
- AMU #3 er gjennomført – ta kontakt med ditt verneombud for detaljer
- Pågående beredskapsarbeid og øvelser på NHV i kjølvannet av implementering Industrivern.
- Fokus vintersesong – hva gjør du som leder for å sikre at de rette forholdene er på plass for en sikker utførelse av arbeidet (tips: Planlegg jobben med ekstra fokus på sikkerhet/Biler skal være i optimal stand både med hensyn til lys og dekk (nok lys og gode dekk) /Glatte forhold på anleggene – spesielt flåter og krager og vær ekstra oppmerksom på plasser som ikke er strødd/Ha riktig verneutstyr med tanke på kulde og synlighet, inkludert hodelykt (tilgjengelig og oppladet)/Bruk samband ved arbeid på anlegg/Husk å gjennomføre Sikker Jobb Analyse før arbeid).
- Ny portal for Brukerhåndbøker Scale AQ - Vi jobber med å etablere ny portal for samtlige brukerhåndbøker i Scale AQ. Målet er å lansere en enkel, intuitiv plattform som inneholder brukerhåndbøker som oppfyller krav til NS9415:2021 samtidig som de er letteste og inneholder alt en brukerhåndbok bør gjøre.
- Arbeidsmiljø Hestnes - Det vil bli lagt en del arbeid for å sikre arbeidstakere på Hestnes bedre arbeidsmiljø. Dette med tanke på kjemikalieeksponering, ergonomi og generelle arbeidsforhold. Vi ønsker forslag og ideer til hvordan dette kan bedres, utover allerede planlagte aktiviteter.

Hver mnd. løfter HMS frem en ny «medarbeidernes stemme» for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er Hans-Arve Mathisen, Produksjonsleder Bømlø, medarbeiderens stemme.



- *"Vet at det ikke alltid er like lett å melde ifra. For min del er det viktig å være behjelpelig/tilgjengelig når det skal meldes in i EQS, da blir terskelen lavere neste gang. Det er lederne som er nøkkelen til gode HMS-holdninger."*
- H2 hendelse - Strømgjennomgang ved arbeid inneservice - årsaksanalyse pågår for nødvendige tiltak.
- Viktig at vi svarer melder og lukker avvik og meldinger i EQS godt og raskt nok – sett av tid til det!
- Bruk de arenaene som finnes og gjør HMS status kjent rundt om i hele selskapet. Går det bra med folk, har det skjedd noe spesielt siden sist?

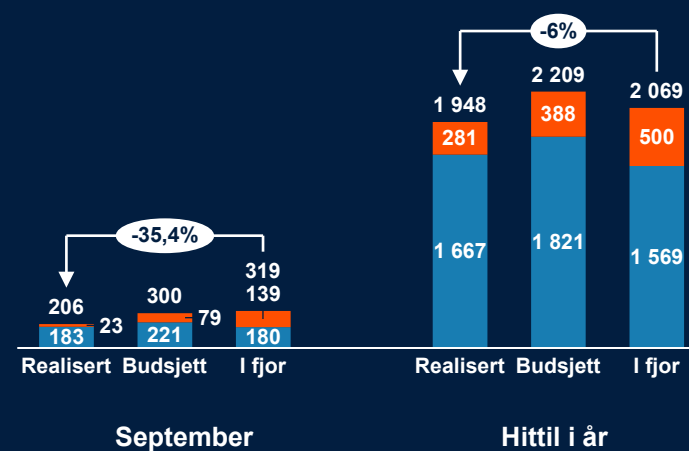


Finans

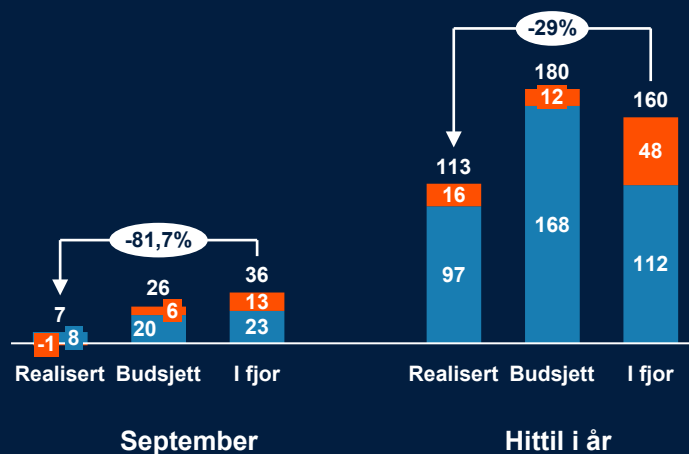
- Som forventet ble september en svak måned resultatmessig
 - Lavere aktivitet enn fjoråret og budsjett
 - Høyere faste kostnader
- For konsernet var det spesielt færre båter levert av Moen Marin i måneden sammenlignet med samme måned i fjor og lavere aktivitet innenfor de fleste produktområdene unntatt Flåter/ Foring innenfor Sjøbasert som medførte lavere inntekter enn i fjor
- 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.
- September var også en god måned når det gjelder ordreinngang. Samlet er ordreinngangen for Scale Aquaculture AS 60 % høyere for de første ni månedene i år sammenlignet med samme periode i fjor.
- Samlet ordrebeholdning i konsernet var vel 1.9 mrd hvorav Moen Marin står for 1.1 mrd.

■ Båt
■ Sjøbasert

Inntekter (mill)



Driftsresultat (mill)





Digitalt

Stor interesse for ombygginger til ScaleAQ Feedstation. Mye signert, mye i pipelinen. Store selskap begynner å se verdien av solid digital infrastruktur og fungerende dataflyt.

Mowis oppkjøp av Artic Fish på Island gir oss en ny Mercatus-kunde, og vi fortsetter dermed økningen på antall tonn laks som håndteres via Mercatus både i Norge og globalt.

Pågående Mercatus-salgprosesser kan primært deles inn i 4: 1) Mindre selskap vi tar fra konkurrenter 2) Nye landbaserte prosjekter 3) Torsk (i Norge) 4) Andre arter

Generell positiv interesse i markedet rundt Mercatus!

Vi har etter hvert fått mange Mercatus kunder på landbasert:





NYANSETTELSE:

Vegard Kristensen	Interim CCO	Trondheim
Wenche Steinsbø	Montør	Bømlo
Hans-Arve Mathisen	Produksjonsleder	Bømlo
Gudbjørg Jonsdottir	Lager- og logistikkmedarbeider	Bømlo
Kristoffer Nergård	Servicetekniker	Frøya
Arnold Antonsen	Montør	Frøya

SLUTTET:

Tore Strand	Marin Ingeniør	Fosen / Trondheim
Kjetil Vindenes	Prosjektleder	Haugesund
Håvar R. Bjørnseth	Mekanisk Ingeniør	Haugesund
Rauno Pall	Spleiser	Frøya



Moen Marin: Salg og marked

- Vi ligger godt an i forhold til signeringstakten for 2022 og har en stabilt høy ordresreserve i Moen Marin.
- Grunnrentebeskatning har blitt naturlig en del av alle samtaler siste måned, både internt og eksternt. Vi har ikke opplevd kanselleringer eller tap knyttet til dette, vi ser at behovet for fartøy i markedet er fortsatt tiltagende selv om det er større usikkerhet i markedet enn tidligere.
- Moen Marin har i løpet av oktober lansert ePower produktene i markedet. eBox og eContainer lar kunden konvertere alle typer fartøy og utstyr til hybride løsninger, på en enkel og kostnadseffektiv måte. Vi har mottatt utelukkende positive tilbakemeldinger og stor interesse både fra oppdrettere og serviceselskaper for produktene.
- Salgsavdelingen holder en generell høy aktivitet ut i markedet, både i Norge og utland.
- Moen Marin har overlevert to av fire nye servicebåter til kunde i oktober.

