



# One ScaleAQ

Månedsrapport for  
ScaleAQ Norge

NOVEMBER / DESEMBER 2022



# Innhold

---

Orientering fra CEO

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Finance

Software

HR

Moen Marin



# Orientering fra CEO

2022 går mot slutten og jeg ønsker å takke dere alle sammen for en solid innsats gjennom året.

Vi har enormt mange gode prestasjoner og leveranser å se tilbake på.

Etter en urolig periode i markedet med redusert ordreinngang, fikk vi en positiv utvikling i november med økte signeringer.

Vi er i tett dialog med våre kunder, og har fått landet flere viktige avtaler. Det er også veldig gledelig at vi får positive tilbakemeldinger på vårt arbeid med levetidsforlengelse. Det har resultert i signeringer med økt aktivitet på Bømlø.

November ble en god måned for Moen Marin som forventes å få en sterk avslutning på året.

Ordreboken er fortsatt på et svært høyt nivå og ytterligere økt gjennom november for både sjøbasert og Moen Marin. Vi har en solid plattform som vi skal bygge videre på i 2023.

2023 kommer til å bli mulighetens år for ScaleAQ, vi har mye spennende i vente.

Jeg ønsker dere alle en riktig god julefeiring.



# Marketing and sales

## Norge - Sterke salgstall i november etter en svært utfordrende oktober – Vi styrer nå mot å nå salgsbudsjett for året for det norske markedet

- Etter en reduksjon i ordreinngangen på nesten 50 % i oktober sammenlignet med i fjor, er ordreinngangen for november nesten 60 % høyere i november sammenlignet med i fjor
- Den positive trenden fortsetter i desember med en rekke viktige prosesser i slutfase for signering, blant annet:
  - Signert nasjonal notavtale med Mowi – Allerede mottatt bestilling på 135 notposer bare i desember!
  - Signert 6 flytekrager med winch til Bjørøya, flåte foreventes signert før nyttår
  - Bekreftelse på 50 HD-kamera til Salmar Nord som nå er under signering
  - Generelt svært høy aktivitet på ombygging av fôringsanlegg med flere prosesser i slutfase, senest signering på 11 flåter for Mowi

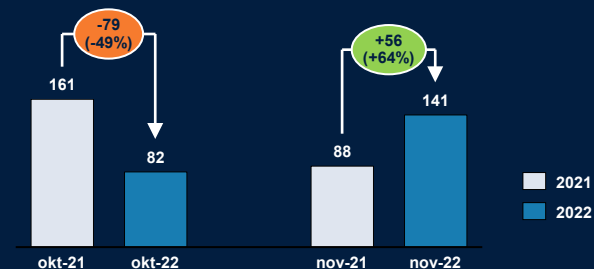
## Alle markeder - Vi realiserer en ekstraordinær vekst i ordreinngang for sammenlignet med fjoråret på nesten 30 % med stødig kurs mot budsjett for året

- Vi forventer fortsatt betydelig salg fra det norske markedet i desember som ikke er rapportert enda, og som vil redusere gap mot totalbudsjett for året
- Etter et krevende marked på Island grunnet sykdomsutbrudd og brakklegging på østkysten, har vi en sterk salgsmåned i desember med signering av flytekrager (40 MNOK) til Arnarlax. Likevel er det flere prosesser som nå ser ut til å flyttes over nyttår (flytekrager til Arctic og flåte til Haafell)
- Canada har krevende regulatoriske forhold på vestkysten. Åpning på østkysten har imidlertid gitt oss nye muligheter med sterke salgstall for året, bl.a. Grieg (høy ordreinngang i år, forventninger om investeringer også nest år), Mowi (tilbud på flytekrager) og Cooke (Signert 4 flåter med levering 2023).
- UK har store biologiske utfordringer, dette kombinert med kansellert avtale om leveranse av flytekrager til Mowi med tilhørende kapasitetsombygging, gjør at budsjettmålene ikke nås for 2022
- Med positive bidrag fra Norge og Island på tampen av året forventer vi å nå totalbudsjettet for året

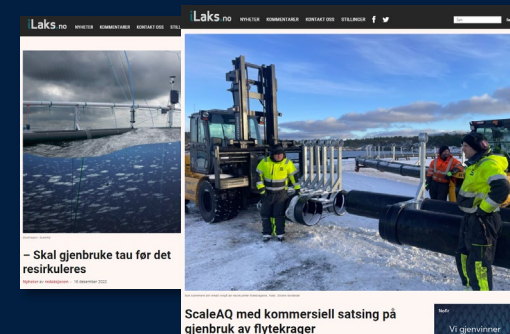
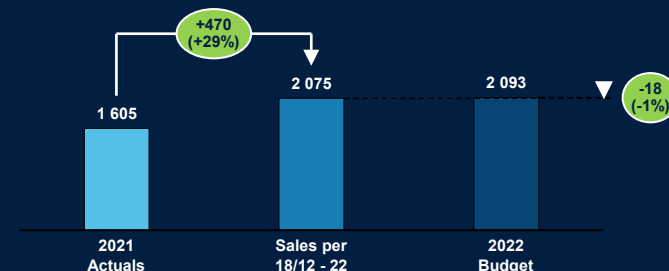
## Positive signaler i markedet rundt nye lanseringer og vår satsing på Scale Sirkulær

- Flere kundemøter gjennomført i høst med presentasjon av semi-lukket løsning (Vortex) har gitt god respons
- Levetidsforlengelse av flytekrager kommersialiseres som et satsingsområde, hvor vi sitter med samme margin, kunden sparer kostnader og vi sparer miljøet for store mengder plast – Et kindereggl!

## Ordreinngang Norge 2021 versus 2022 –ex Moen Marin



## Salg mot budsjett , Alle marked ekskl. Chile og Moen Marin



Scale Sirkulær skaper positiv omtale (kilde: llaks.no)



# Operations

- Patric Witting, GM Vietnam og ansvarlig for forsyningsteamet vårt forlater ScaleAQ et par måneder inn i 2023. Under Patrics ledelse har vi nå en robust organisasjon i Vietnam, som er klar for å ta aktiviteten videre.
- Vietnam-fabrikken ble i løpet av året ISO 9001 og 14001 sertifisert av DNV. Vi er i siste diskusjoner om nytt flåtesalg til Australis. En rekke forbedringer i produksjonen er gjennomført, som øker effektiviteten og løsninger på omstilling av personell.
- Forankringsanalyser er fundamentet for majoriteten av det ScaleAQ gjør i sin sjøbaserte aktivitet. Faglig leder Kasper Wåsjø gjør en ypperlig jobb med å sikre at disse akkrediterte analysene blir gjort på en grundig og profesjonell måte. Dette bidrar til å sikre at våre installasjoner på sjøen er så robuste som mulig. Teamet har gjennomgått revisjoner fra Norsk Akkreditering den siste måneden og tilbakemeldingene er: «Imponert og teamet innehar en formidabel kompetanse på området som skiller seg ut i bransjen»
- Vi har fortsatt en all-time-high backlog på leveranser av flåter. Teamet gjør en formidabel innsats for best mulig å sikre forutsigbarhet for våre kunder.
- Vi har det siste kvartalet hatt fokus på å redusere våre varelagre. Det er en krevende oppgave å sørge for et balansert lager 9 måneder frem i tid.
- Aktiviteten vår vil pågå på flere av våre produksjonssteder gjennom romjulen og helt frem til vi skriver nytt år.
- Operations-teamet er klare for å supportere bærekraftsarbeidet ScaleAQ tar ansvar for inn i 2023.
- Vi har i hele ScaleAQ et dyktig personell som vi er stolte av!



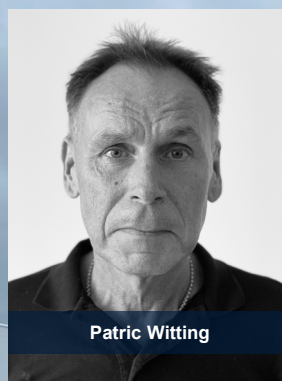
Kasper Wasjø  
Leder Fortøyningsanalyse



Flåteproduksjon i Polen



Snømengder på varelageret på Frøya 19.12.2022



Patric Witting



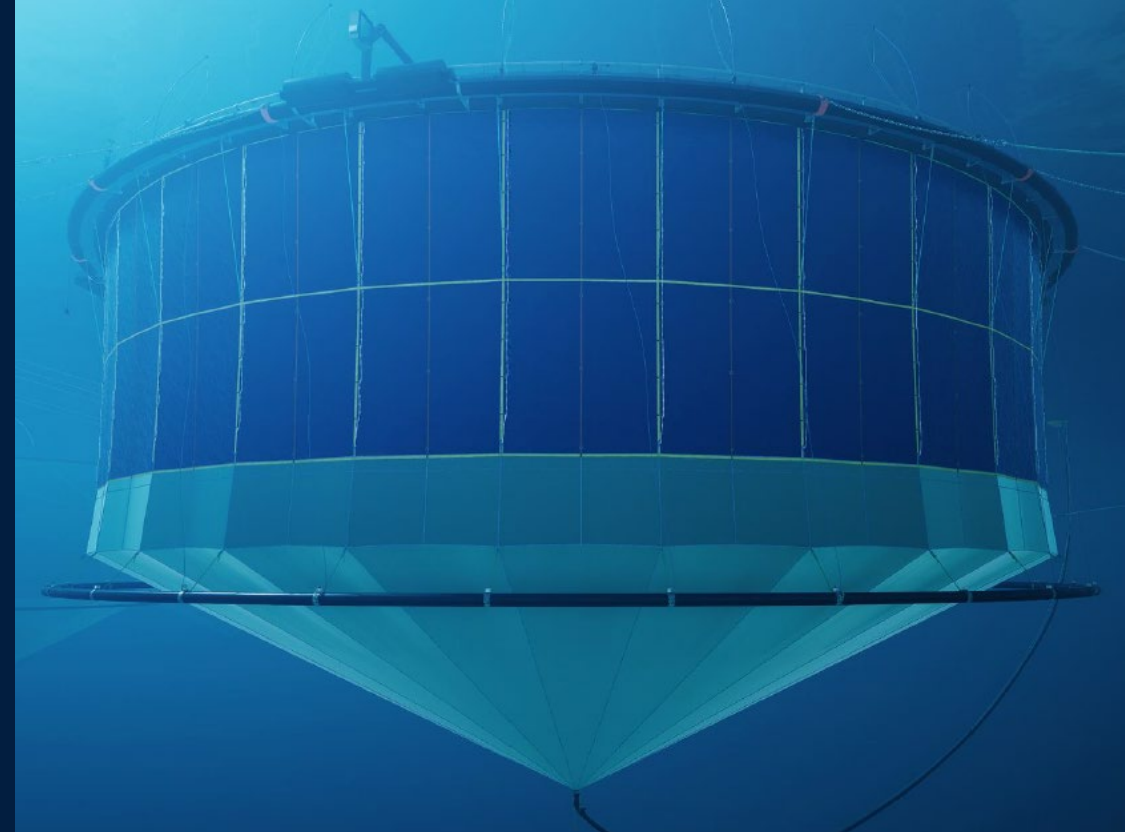
Våre ansatte i Nha Thrang, etter gjennomført ISO sertifisering



# Innovation and development

Vi går inn i høytiden med flere spennende løp foran oss på nyåret;

- Vortex-leveransene går i henhold til planen. Det er i tillegg en god prosess på sensorløsninger for den første merden som skal gi oss gode grunnlag til å svare godt opp på spørsmål fra kunder om merdmiljø når salgsdialog innledes.
- Tanktest av subsealøsningen kommer raskt i februar og vi har stor interesse fra kunder på vår løsning, som gir muligheter for å raskt kunne innlede testing i sjø etter tanktesten.
- Vår løsning for håndtering av dødfisk fra merdbunn til ensilasjetank har gjennomgått testing av telling og biomassemåling som dessverre ikke fungerte som tiltenkt. Det jobbes videre med dette, flere kunder ønsker å være med i utviklingen av løsningen fremover.
- Samlet sett gir disse løpene oss gode muligheter for oss til å melde om flere spennende nyheter for neste års AquaNor.





# Bærekraft

- Vi tilbyr levetidsforlengelse av flytekrager som gir et vesentlig bidrag til å redusere klimautslipp. Ved å ikke produsere en ny flytekrage, spares det rundt 42 tonn med CO<sub>2</sub>-utslipp pr. flytekrage.
- Vi har gjennomført LCA analyser av førslanger laget av resirkulert materialet. Analysene viser ca 50% reduksjon av CO<sub>2</sub>-utslippet sammenlignet med førslanger laget av jomfruelig materialet.
- Global Gap: Vi jobber med å bli en godkjent utstyrsleverandør til Global gap sertifiserte anlegg. Revisor var på besøk på hovedkontoret i starten av desember, og snart kan vi vise til en samsvarserklæring ved to av våre servicestasjoner. Dette er starten på jobben med å få alle servicestasjonene godkjent iht. Global GAP.
- Prosjekter som ScaleAQ er med: 1) Påvirkning på klima, miljø og natur ved forskjellige produksjonsformer i lakseoppdrett, 2) Mikroplast: Surveying microplastic release from aquaculture nets and ropes using different technologies for emission reduction, 3) Gjenbruk og resertifisering av tau. Prosjekter hvor vi jobber sammen oppdrettselskap og FoU innenfor viktige tema for fremtidens bærekraftige havbruksnæring. Finansiering fra FHF og Handelens miljøfond.
- En-en møter med Lerøy og Grieg med fokus på bærekraft (aktuelle tema: reduksjon av energiforbruk, resirkulering av plast, levetidsforlengelse, føringsteknologi/ vannføring, miljødokumentasjon, klimaregnskap og slamoppsamling)
- Møte med Bellona (aktuelle tema: plast, slam, råvareløftet, grønne energibærere, hybride systemer mm). Bellona har flere samarbeidsprosjekter med oppdrettsnæringen bl.a. innen elektrifisering med Bremnes Seashore og reduksjon av plastforøpling med Grieg Seafood.

Levetidsforlengelse av flytekrager på Bømlo





# HMS – vi tar ansvar

OKT/NOV



- *"Som forholdsvis fersk tilsett Elektroinstallatør, så blei ein av dei første oppgåvene mine å sette meg inn i HMS systemet. Det er difor kjekt å registrere at det er gjort eit solid stykke HMS-arbeid, dette til tross for samanslåing av ulike firma. I tillegg er det gledeleg å sjå at ScaleAQ er i førarsetet med tanke på berekraft og ved å finne innovative løysningar for kundane våre."*
- Det avholdes førstehjelpskurs på forskjellige lokasjoner. Meld deg på og meld gjerne om behov! Ledere vis vei og meldt dere på dere også!
- Vi har en økende trend i rapporteringen + 43% - BRAVO! Den økningen betyr at vi avdekker og får løst mer!
- HMS samling på Hestnes og Hamarvik – mange gode innspill fra dere

Hver mnd. løfter HMS frem en ny «medarbeidernes stemme» for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er Sven Ove Kjerpeseth, Elektroinstallatør, medarbeiderens stemme.



- *"I HMS-arbeidet vil det alltid være forbedringer som kan gjerast. Ved å sende inn forbedringsforslag i EQS systemet, så kan ein være med å påverke utviklinga i positiv retning. Oppfordrar difor alle mine flotte kollegaer til å sende inn HMS- og forbedringsforslag. På denne måten er DU med på å gjere kvard agen sikrare og lettare, både for deg sjølv og dine kollegar. Her har vi alle eit felles ansvar!"*
- *ALLE kan og skal stoppe farlige situasjoner – ser du noe? Ikke gå forbi!*
- Vi hadde en hendelse med stømgjennomgang på inneservice (okt) - alt bra med vedkommende og vi har tatt læring av det.
- Skadestatistikken vår er for høy og med aktivitet inn nå i vintersesongen er det ekstra viktig med fokuset på HMS - vær på!

## Personskadefrekvens

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

13,2

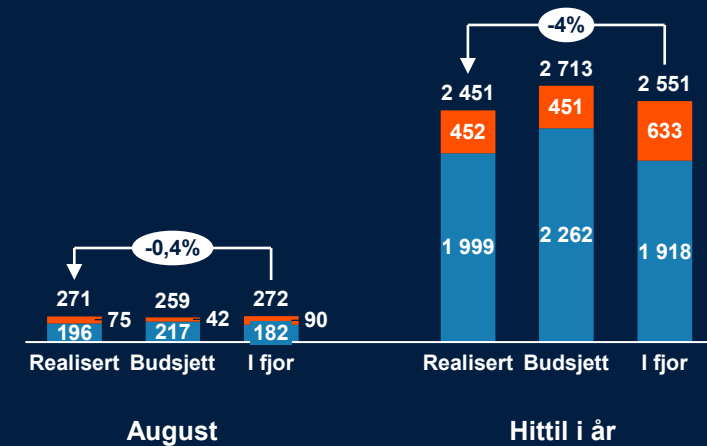


# Finans

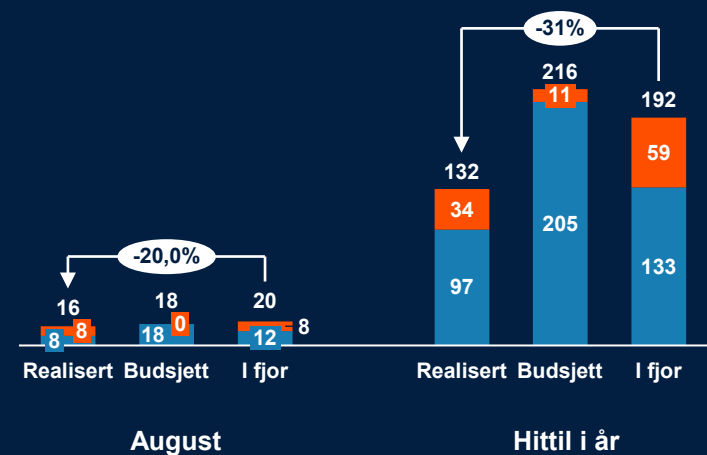
Båt  
Sjøbasert

- Resultatforbedring i november
  - Nok en god måned for Moen Marin
  - Høyere aktivitet i Sjøbasert ga positivt resultat for måneden - betydelig bedre enn i oktober
- Høy aktivitet på Fortøyning og Flåter, kompenserte lavere aktivitet Flytekrager, Kamera og Nøter – inntekter på linje med samme periode i fjor
- Lavere driftskostnad i måneden sammenlignet med foregående perioder.
- Økt monteringskapasitet og en rekke satsninger for videre vekst har gitt økt kostnadsnivå
- Ordreserven er fortsatt rekordhøy – november en positiv måned mhp ordreinnngang gitt usikkerheten i markedet som følge av forslag innføring grunnrenteskatt - Ordreinngangen på linje med fjoråret

## Inntekter (mill)



## Driftsresultat (mill)





# Digital

## Prisøkninger på all software fra 01.01:

- I tråd med generell prisøkning og kontinuerlig produktforbedring øker vi prisene på alle software-produkter fom 01.01.2023. Kunder vil bli informert, det samme gjelder salg, service og support. Alle kundeforhold vil bli berørt, med unntak av fastpris-avtaler.

## Stor interesse for ombygginger til Feedstation:

- Vi merker stor interesse for ombygging fra gamle fôringsanlegg til vårt nyeste fôringsystem Feedstation. Interessen skyldes både økende risiko for problemer med gamle systemer, men også at vårt budskap om integrasjoner og dataflyt ser ut til å gå hjem.



## NYANSETTELSE:

Emil Abelsen	Produksjonscontroller	Frøya
Steven Klæhaug	Automasjonsingeniør	Haugesund

## SLUTTET:

Edgaras Kavaliauskas	Kranfører	Hestnes



# Moen Marin: Salg og marked

November og desember måned har vært preget av høy reiseaktivitet i både inn- og utland i Moen Marin. Satsningen som har blitt gjort, og gjøres, med hybride fartøy og retrofit-løsninger gir oss en høy standing hos kundene.

Høy aktivitet har gitt avkastning i form av 6 signerte kontrakter på nye fartøy i siste periode. Signeringene går både mot både oppdrettere og serviceselskap i Norge.

Sammenlignet YTD 2021 ligger vi foran både på antall og sum signert i år, og vi har en rekordhøy ordresreserve.

Vi opplever høy interesse for våre datadrevne tjenester innenfor kjerneverdiene energieffektivitet, bærekraft og driftsoptimalisering. Moen Marin har en digital plattform som godt tilpasset behovene vi ser, og forventingen er at satsningen materialiserer seg i avtaler og økt tjenestesalg.

God jull!

