# One ScaleAQ

## Månedsrapport ScaleAQ Norway

JANUAR 2023

# Innhold

CEO update
Marketing and sales
Operations
Innovation and development
Finance
Software
HR
Moen Marin
Maskon

# CEO update

Vi legger en hektisk januar bak oss. Fjoråret ble avsluttet med gode resultater med en kraftig resultatforbedring i desember, og vi ser en fortsatt positiv utvikling på ordreinngangen inn i det nye året.

Det gjøres en strålende innsats av samtlige ansatte i hele verdikjeden. Så er det veldig kjekt at vår verdikjede og vår samlede kompetanse nå er styrket med Maskon på laget.

Høringsfristen på regjeringens forslag til ny grunnrenteskatt for havbruk gikk ut 04 januar. Finansdepartementet mottok 414 høringsuttalelser på totalt 14 000 sider. 330 av høringssvarene var negative til regjeringens forslag. Regjeringen skal nå forberede en stortingsproposisjon som sendes til Stortinget for behandling innen påske.

Siste indikasjoner gir håp om en endring i forslaget, som har gitt positive signaler ut i markedet.

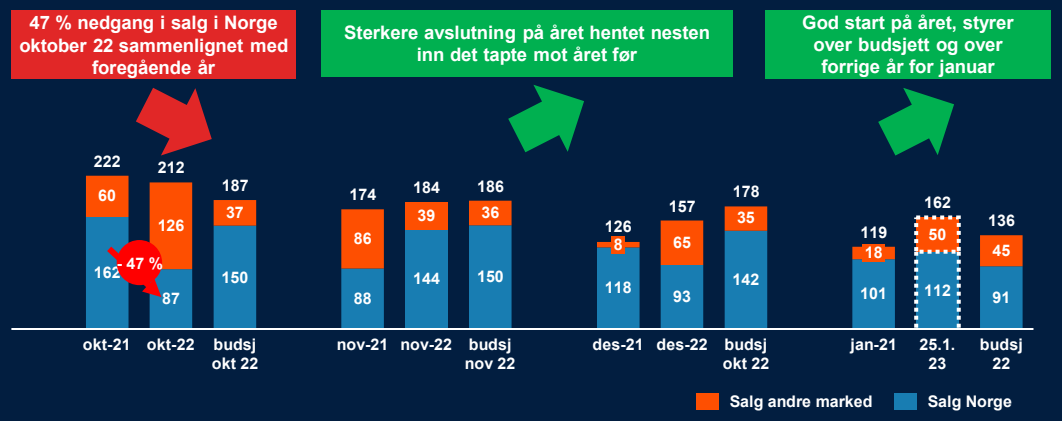
Det gjør at vi ser enda mer optimistisk på 2023, vi har en veldig god standing hos våre kunder, vi har spennende lanseringer på gang – og en bred portefølje som gjør at vi oss til en sterk og robust total partner!

*Velkommen til gjengen i Maskon*

# Marketing and sales

- Vi har hatt en god start på året salgsmessig - På tross av høy usikkerhet rundt grunnrenteskatten hentet vi også inn mye av det tapte i oktober gjennom november og desember når vi sammenligner med 2021 for Norge
- Det er fortsatt høy aktivitet ute hos kundene, og etterspørsel etter ombygging av fôringsanlegg og driftskritisk utstyr som flytekrager og not, mens det er en mer avventende holdning til alle investeringer ut over det som oppfattes som strengt nødvendig (f eks kamera) – Det gjøres nå flere tiltak for å få lukket salgsprosesser som er åpne pga grunnrenteforslaget
- To av levetidsforlengelsene av flytekrager som ble solgt i fjor er nå ferdige. Resultatet av dette ser meget bra ut og gir oss grunnlag for flere slike bærekraftige prosjekter i fremtiden
- Det er signert flytekrager til Arctic Sea Farm på Island med en verdi rundt 35 MNOK. Sammen med signering av flytekrager til Arnarlax i desember er det nå solgt totalt 26 flytekrager til en verdi av rundt 80 MNOK på Island på kort tid
- Det er også signert både flytekrager og en flåte til Bjørøya til en verdi av rundt 60 MNOK
- Vi har vært representert ved både Nyttårskonferansen i Tromsø og AqKva Konferansen i Bergen i løpet av januar
- Det ble gjennomført en strategisamling for Region Nord den 24. januar med bred deltakelse fra Sales, Supply Chain, Finance og en rekke nøkkelfunksjoner – Det settes nå fart og retning for vårt største vekstmarked inn i 2023
- Det vil gjennomføres tilsvarende samlinger for øvrige markedsområder gjennom Q1
- Vi begynner å se effekt av struktureringsprosessene i rådgiverteamet, og har gjennom 2022 oppnådd høyere signeringsprosent i våre salgsprosesser

**Ordreinngang Norge og Scale AQ AS (Ekskl. Moen Marin)***



*Tydelig tilstedeværelse på Nyttårskonferansen i Tromsø*

*Strategisamling Nord*

*Legal Norway – Tall ekskl. Chile, lokale inntekter og Moen Marin

# Operations

- Åpenhetsloven skal hjelpe bedrifter med å fremme respekt for grunnleggende menneskerettigheter og anstendige arbeidsforhold i forbindelse med produksjonen av varer og tjenester. Dette stiller krav til kontroll på våre verdikjeder. Vi har nå gjort første kartlegging og laget en foreløpig risikoprofil på de viktigste leverandørene våre som dekker 1 mrd NOK i spend. Dette arbeidet vil fortsette utover året og inkluderer oppfølging og revisjoner.
- Stor aktivitet for notsegmentet i forbindelse med rammeavtale med MOWI. Full produksjon ut april i Asia
- Stor aktivitet i leveranser på mange av produktsegmentene og høyere enn tidligere år.
- Subsea konseptet testes på Marintek medio februar. Første pilot ønskes ut i mai/juni. Mange kunder melder nå sin interesse.
- VORTEX skal nå ut på 3 anlegg fram til mai. Komponenter er nå på plass i Norge.
- Fagdag Not arrangert 25.01 på Frøya. Tema var prosesser, trender, kompetanse, prosedyrer og annet. Gode diskusjoner og tilbakemeldinger. Standardisering er nå blitt bedre og skal har enda høyere fokus. Vi kopierer samme opplegg for spesifikt region sør i februar.
- Vidar Skarpnes klar som produktsjef Not. Vidar vil med dette få ansvar for notsegmentet og bruke sin lange erfaring mot Not og Merd.
- Anders Sletten og Martin Søreide er ansvarlige for 2 av 6 arbeidspakker i grønn plattform prosjektet

# Innovation and development

- Vortex leveranser til LSG skrider frem som planlagt, utstyr ankommet Norge
- Testing av ovalisering hos SalMar på eksisterende Vortex-flytekrage som vil gi svar på eventuell designjustering på flytekragene til LSG
- Sensorikk-løsninger for god dokumentasjonsgrad av Vortex under test hos Lerøy satt i bestilling for implementering før og etter at fisk kommer i anlegget
- Subsea-testing i Marintek nærmer seg raskt. Dimensjonering og designunderlag meldt til Sintef og alt skal være klart til å kunne foreta et godt testløp i tanken
- Videreutvikling av design for dødfiskpunkt i notposen og nottak pågående, nærmer oss endelig design for pilot-løsning
- Dialog med potensielle kunder på Pilot-løp for Subsea, vurdering av beste kandidat pågående
- Utstyr, mannskap og maskiner klart for testing av luftkuppel i sjø for observasjon av oppførsel. Testing satt til 27.01.2023
- Møte vedrørende Eksponert flåte tilpasset Subsea-drift med Sinkaberg Hansen. Gode aksjonspunkter på designelementer for optimal tilpasning til denne typen drift. Pågående arbeid

Luftkuppel klar for test på Frøya

# Sustainability

- Vi er godkjent av Global Gap som underleverandør til havbruk (se bildet). Ta kontakt med oss på bærekraft om du trenger godkjenningsbevis i salgsprosesser el.
- Prosjektet SirkAQ – sirkulære løsninger for havbruksnæringen ble finansiert gjennom grønn plattform ordningen. Prosjektets varighet er 3 år, 8 partnere er med inkl Hallingplast og SinkabergHansen. ScaleAQ leder prosjektet som skal implementere sirkulære verdikjeder for plast fra utrangert utstyr gjennom gjenbruk, reparasjon, 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».
- Opplæring – nanokurs for bærekraft blir lansert om noen uker. 6 digitale leksjoner som alle i selskapet skal gjennomføre sendes ut i løpet av kort tid.
- Oversikt over fysiske og biologiske data for alle lokaliteter i Norge er samlet inn for egnethetsvurderinger for våre teknologisatsinger (Submerged og Vortex).

DNV

## SUBCONTRACTOR ASSESSMENT

DECLARATION OF COMPLIANCE
According to GLOBALG.A.P. General Regulations v. 5.2/ CPCC # AF 5.2

| Proof of Assessment No | Date of Assessment | Declaration valid |
|---|---|---|
| C587596 | 12-01-2023 | 12-01-2023 – 11-01-2024 |

Issued to

**Scale Aquaculture AS**
Beddingen 16, 7042 Trondheim
**Norway**

**QUALIFIED SUBCONTRACTOR**

| *Standard* | *CPCC Scope* | *Product* |
|---|---|---|
| *GLOBALG.A.P. IFA version 5.2*<br>*GRASP v 1.3_july 2020* | *Aquaculture* | *Finfish* |

*With regard to the Subcontracted Service :*
***Service of equipment for aquaculture industry***
*The Annex 1 contains the applicable Control Points and Compliance Criteria that were assessed and documented in the CPCC check list.*

Place and date:
**Vimercate (MB), 16-01-2023**

**Ken Ståle Lindberg**
Lead auditor

For the issuing office:
**DNV - Business Assurance**
Via Energy Park, 14 - 20871 Vimercate (MB) - Italy

**Sabrina Bianchini**
Management Representative

Lack of fulfilment of conditions as set out in the Certification Agreement may render this Certificate invalid.
DNV Business Assurance Italy S.r.l. Via Energy Park, 14, 20871 Vimercate (MB), Italy. Tel. 039.68 99 905. Website: www.dnv.com/assurance

# HSEQ – *Overordnet HSEQ året 2022*

Hver mnd. løfter HMS frem en ny «medarbeidernes stemme» for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er det Jerome Cieza (på vegne av HSEQ avdelingen), HSEQ Director, medarbeiderens stemme.

**Det dere har fått til på HSEQ fronten i 2022 (i tillegg til mye annet):**

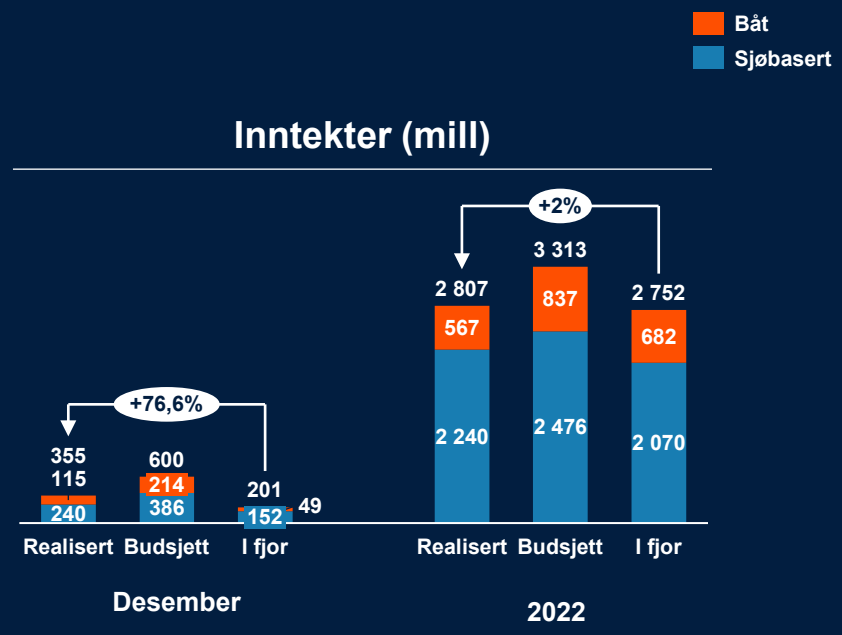
- Dere har rapportert mer, derfor vet vi mer og kan finne de gode tiltakene sammen. Fortsett med det!
- Mange flere operasjoner er risikovurdert og tiltak er på plass. Det er også innført industrivern på NHV. Hjelp oss med å finne de aktivitetene eller arbeidsplassene som ikke er tilstrekkelig risikovurdert!
- Arbeidsprosesser er i større grad dokumentert. Finnes sikker flere som burde vært det – hvilke?
- Kvaliteten på leveransene har forblitt høy gjennom året på tross av krig og COVID. Nytt teknisk regelverk, ønske om mer eksponert til sjøs, krav til fra Åpenhetsloven, og mer Bærekraft er bare noen av de mange områdene dere har møtt med gode initiativer.
- Vi har organisert oss riktigere mht kvalitet. Stillingen som Leder støtte operasjonell forbedring og kvalitet er opprettet, elektroinstallatør på plass, nye produktsjefer, styrket kapasitet på logistikk og segmentfora er bare noen eksempler. Vernetjenesten er blitt mer synlig og gjør en viktig jobb. Ta kontakt med de!
- Bedre kontroll og styring på produktutvikling og -endringer ved hjelp av f.eks. standardisering, kvalitetssikring av aktive produkter i porteføljen, endringssjekklister og bedre prosesser/ flere kontroll aktiviteter.
- ScaleAQ har i 2022 tatt initiativ til en bransjesamling med tema HMS, kalt HMS-forum. Med over 40 deltagere fra hele næringen, viser det oss at dette treffpunktet er viktig og etterspurt.
- Mange eksterne revisjoner fra både kunder og sertifiseringsorganer. Overordnet positive tilbakemeldinger og funn av mindre kritikalitet.

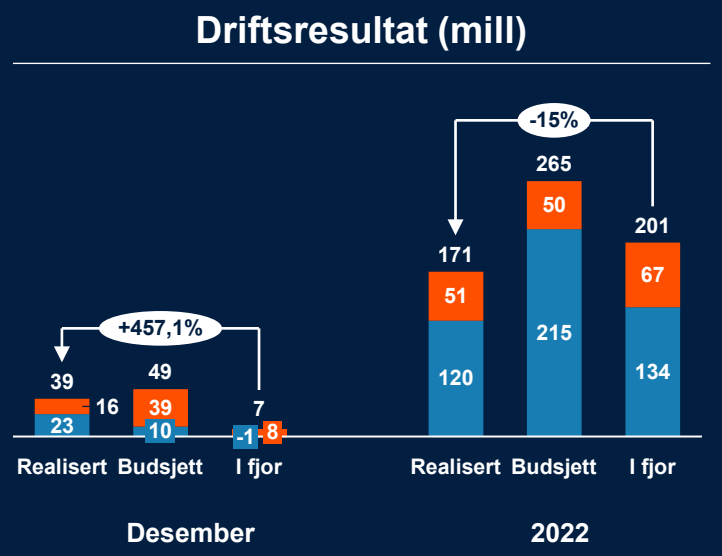
**Det vi sammen må bli bedre på i 2023:**

- Vi ser en kraftig økning i skadestatistikken vår, godt over målsetningen. Utviklingen følger utviklingen i rapportering generelt. Det er nærliggende å tenke seg at noe av de innrapporterte skadene er skader som tidligere ikke ville blitt rapportert, noe vi har fått bekreftet muntlig. Vi antar derfor ikke at arbeidsoperasjonene våre er blitt noe mer risikofylte. Uansett, skadefrekvensen er for høy. Vi må fortsette å rapportere, vi trenger økt synlig ledelse i feltet og sammen ta ut mer læring fra avvik og hendelser.
- Testregime og validering av løsninger (kvalifisering teknologi/produkt) må bli enda bedre. Regime for testing og validering av løsninger (og endring av løsninger) og generell kvalitetssikring av innovasjonsløpene gjennom mer tid for testing og flere kvalitetssikringsaktiviteter.
- Reklamasjoner - høye reklamasjonskostnader. Vi trenger et mer kritisk blikk på reklamasjonsgrunnlaget fra kunder (er det en reklamasjon?), bedre rutiner og systematikk rundt selve håndteringen internt (metodikk, sporbarhet og dokumentasjon).

# Finans

- Svært sterk avslutning på året – kraftig resultatforbedring i desember
  - Svært god måned for Moen Marin – levering av flere båter – god lønnsomhet
  - Høyere aktivitet i Sjøbasert ga positivt resultat for måneden i de fleste selskapene
- Høy aktivitet på Flåter, Flytekrager og Nøter bidro til at inntektene endte over samme periode i 2021.
- Inntektene for hele året kom inn på linje med 2021, men lavere enn budsjett – økte kostnader ga nedgang i resultat på 15 %
- Ordrereserven er fortsatt rekordhøy – god ordreinngang i desember svært positivt gitt uroen hos våre kunder knyttet til forslag innføring av grunnrenteskatt



# Digital

## PRISER OG KONTRAKTER:

- Mercatus kundekontrakter løftes opp og vi fornyer / reforhandler 40 avtaler i løpet av Q1 2023. Dette kan gi en årlig inntektsøkning på 3–5 millioner.
- Løpende kontrakter på Mercatus, Feedstation og Vision er i 2023 økt med SSB's KPI 5.9%.
- Feedstation og Vision har fått nye veiledende priser pr mnd. (2.900,- og 2.400,-)
- Mowi er endelig klar til å signere en global avtale om operasjonell software (Feedstation & Vision)

## MERCATUS:

- Grunnrenteskatten førte til at mange Mercatus-kunder flyttet sine oppdrettskonsesjoner over i egne selskaper. Dette medførte mye ikke-planlagt ekstraarbeid i tiden rundt årsskiftet. Ellers er snittid og antall supportsaker er jevn.
- Arve Midtbø som i mange år har arbeidet med salg av Mercatus slutter i selskapet. Vi ønsker Arve lykke til videre.
- I februar er vi snart klare til å slippe Feedmanager, en skybasert tjeneste som kalkulerer faktisk fôrforbruk og kommuniserer dette til Feedstation og Farmer. Feedmanager vil spare alle våre Mercatus / Feedstation-kunder kunder for mye ekstraarbeid, og blir nok et argument for våre kunder å velge oss.

## FEEDSTATION:

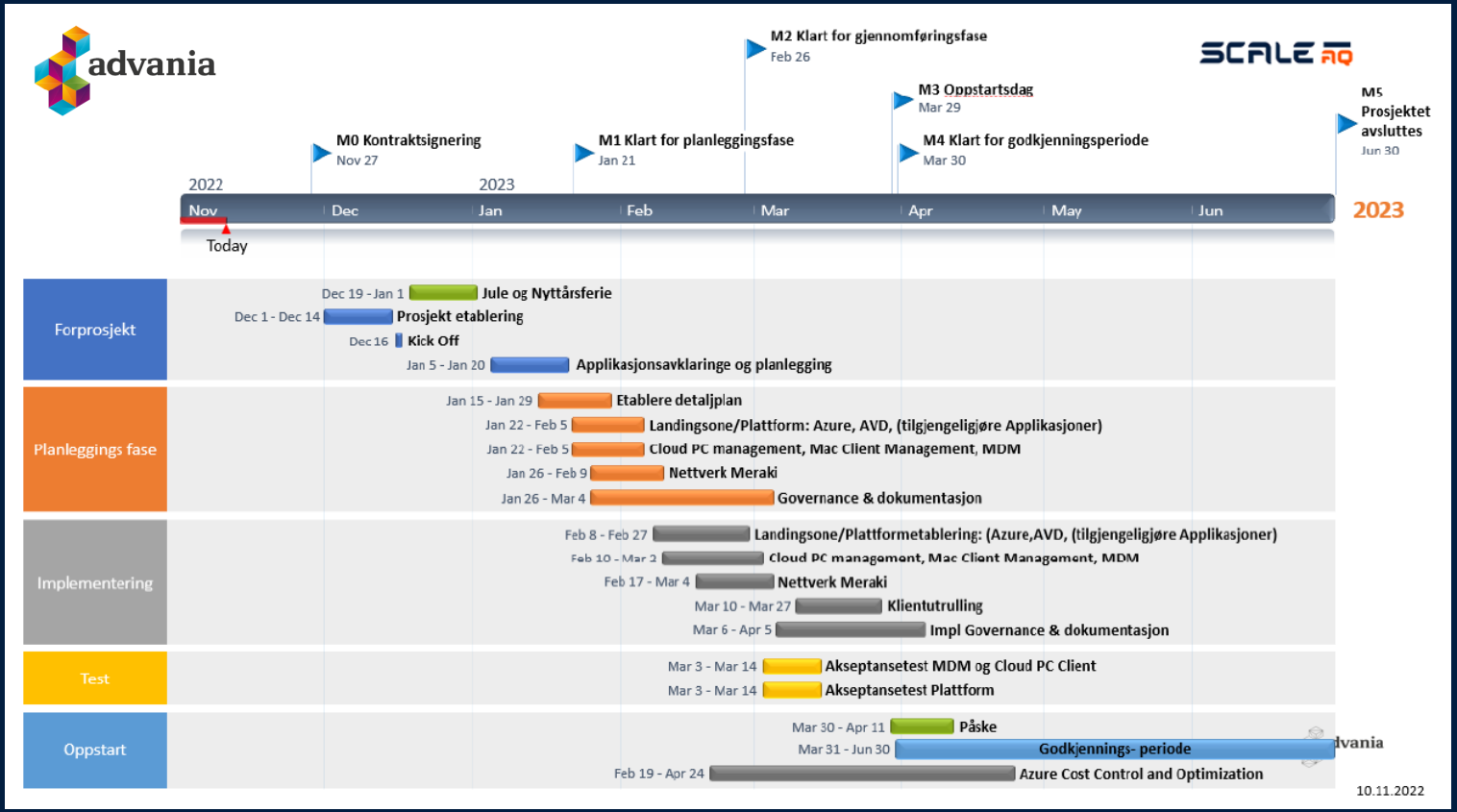
- En store milepæl er nådd for Feedstation: Vi nå har et vannfôringsanlegg i full sving hos Hofseth Aqua

## VISION:

- I nær fremtid slipper vi en integrasjon mot Akva kameraer og vinsjer, som gjør at Vision nå kan kontrollere nyere Akva-vinsjer og kameraer. Dette betyr at vi kan tilby kunder å styre alle sine fôringskameraer med bare 1 stk software (men selvfølgelig på sikt bytte fra Akva-kamera til Scale-kamera).

# Digital – IT

Vi har signert en driftleveranse fra Advania hvor prosjekt starter nå i Januar og ferdigstilles April. Dette betyr at PC deployment, patching, sikkerhet, lisenshåndtering, backup og nettverk vil håndteres eksternt av et større team. For deg vil dette bety økt sikkerhet og bedre tilgjengelighet på IT.



# HR

## NYE MEDARBEIDERE:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Gro Berg Stenhaug | Document Controller | Trondheim | 01.01.2023 |
| Frode Larsen | Site Manager | Hitra | 01.01.2023 |
| Aleksandar Kuyrkchiev | Montør | Frøya | 01.01.2023 |
| Vidar Furberg | Servicetekniker | Frøya | 01.01.2023 |
| Godtfred Lodden | Produksjonsmedarbeider | Bømlo | 01.01.2023 |
| Reza Nimarad | Senior Software Developer | Bergen | 01.01.2023 |
| Morten Kristiansen | Procurement Director | Bergen | 01.01.2023 |
| Fredrik Torsvik | Oppstartstekniker | Haugesund | 01.01.2023 |

## AON INFOMØTE

AON inviterer til infomøte for alle ansatte i ScaleAQ for å gjøre oss kjent med pensjonsordningen og de ulike forsikringene vi omfattes av.

Møtet er frivillig og avholdes på TEAMS.

**Dato/tid:** 2. februar kl 12:00

## FERIE 2023

ScaleAQ oppfordrer alle ansatte til å avvikle gitt antall feriedager gjennom arbeidsåret. Hensikten er å ivareta god helse ved å ta en pause fra arbeidet.

- Alle overførte feriedager fra 2022 skal benyttes innen 1. mai 2023. Evt overført ferie skal benyttes før avspasering.
- Planlagt avvikling av ferie i 2023 skal legges inn i Proplan innen 1. mai 2023. Dette gjelder særlig hovedferien i sommer

## NYTT HR-SYSTEM: SIMPLOYER

Enkel administrasjon av personopplysninger og dokumenter, nå også i appen "Simployer".

- Sjekk at ScaleAQ har riktige opplysninger om deg og dine nærmeste pårørende. Gjør oppdateringer/endringer.
- Dokumenter som angår ditt arbeidsforhold er tilgjengelig for deg og din leder
- Ledere får muligheten til enklere oppfølging av sykefravær

# Moen Marin:

2022 ble avsluttet sterkt. Vi signerte 3 nye kontrakter på røkterbåter tett på jul, som i disse dager overleveres til kunder fra Kolvereid.

Starten på 2023 har vært preget av høy reise og messeaktivitet i salgsavdelingen - fra nord til sør langs kysten. Vi opplever god interesse rundt både fartøy, utstyr og digital.

Moen Marin offentliggjorde i januar et samarbeid med SES-X Marine Technologies og nyheten om en 100% elektrisk hurtiggående båt med 40nm rekkevidde på 20 knop(!). En viktig satsning for vårt mål om å bidra til en mer bærekraftig oppdrettsnæring.

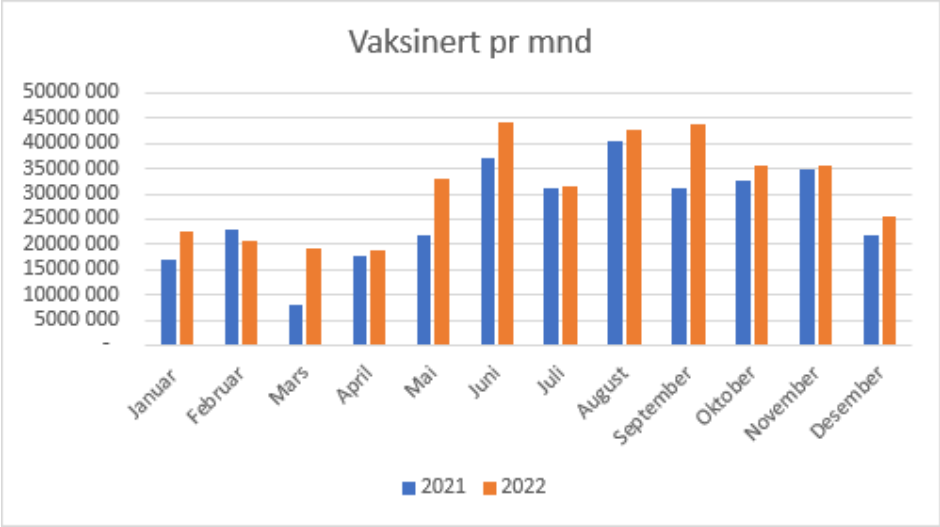
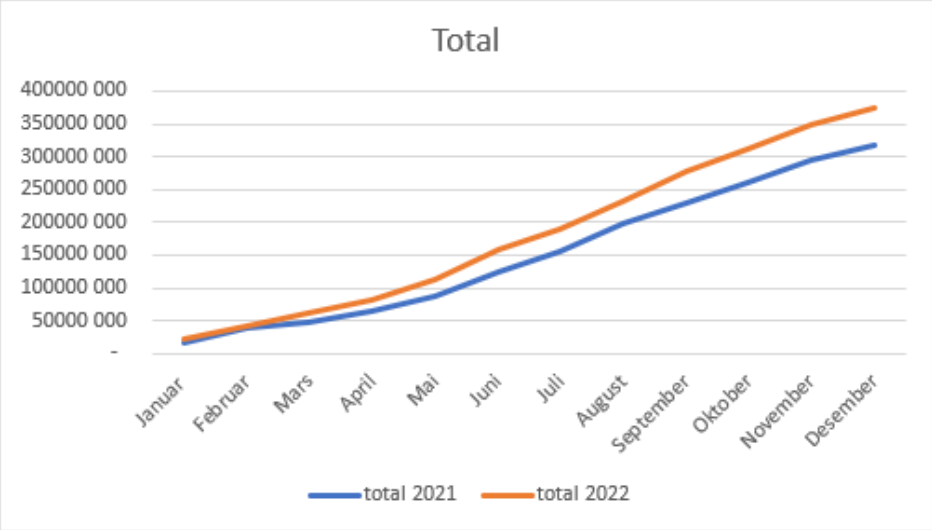
Vi har signert kontrakt med Frøy på nytt design av Mekon vaskeflåte, som dimensjonert for vask og inspeksjon av Ø630 200m flytekrager.

Vi merker stor pågang på digital og mLink – vi har signert kontrakt med en ny oppdrettskunde på digital, og er med i en spennende anbudsprosess der en betydelig leveranse av digitale tjenester og datafangst er scoopet.

# Maskon

Maskon med sine 36 dyktige ansatte på Stjørdal fikk i 2022 vaksinert 373 233 344 fisk.

Dette ble ca 56 mill flere vaksineringer enn 2021.

I desember fikk de landet salg av automatiske fiskepumper til SalMar Tjuin, Sundsfjord Smolt, Bindalsmolt, og en rognsorteringsmaskin til Bakkafrost.

Vi gleder oss til å få Maskon formelt med på laget.