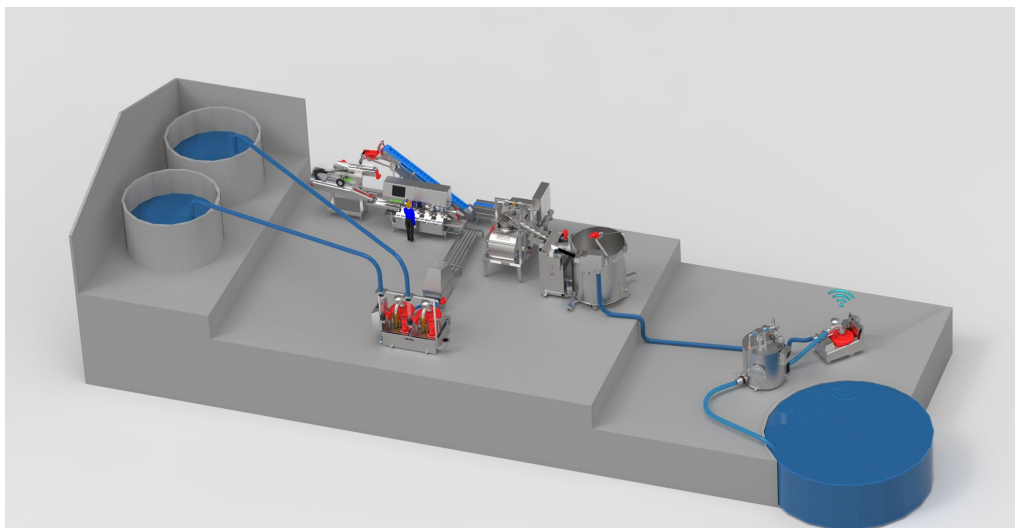


Oppkjøp Skala Maskon AS

SCALE  AQ



Et strategisk viktig oppkjøp for ScaleAQ som



- er i tråd med vår satsning i å bli en global markedsleder på oppdrettsteknologi

- er en komplettering av hele Scale sin verdikjede: «fra rogn til slakt» - «levende fisk».

- gir oss en unik representasjon i hele verdikjeden. Komplementære produkter. (ingen overlappende).



[Skala+Maskon+AS +Vaksinemaskin+2017 - YouTube](#)



Kort om Maskon

Historie

- Solgte første rognsorteringsmaskin i 2006, og første automatiske vaksineringsmaskin til Salmar i 2011 og første fiskepumpe i 2019

Kundeportefølje

- Har tilnærmet alle de største globale lakseoppdretterene (dog lav eksponering i Chile) på kundelisten

Forretningsmodell / konkurranseposisjon

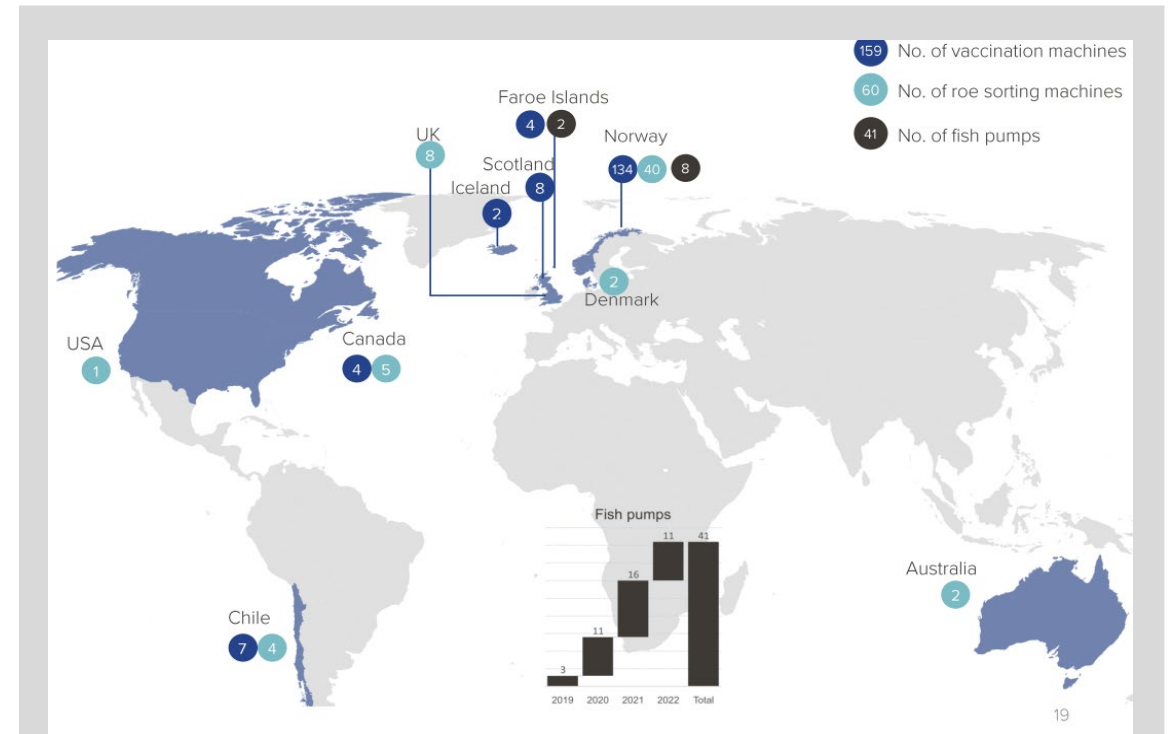
- Selskapet er global markedsleder (>70%) på utvikling, produksjon og salg av helautomatisk vaksineringsmaskin av laks. Omtrent 40% av all smolt globalt går gjennom en Maskon maskin
- Selskapet selger maskinene medfølgende en 5-års serviceavtale. Serviceavtalen har en kostnad per smolt som blir vaksinert i maskinen (vaccination as a service), og utgjør 40% av omsetningen til selskapet
- Selskapet selger også automatiske rognsorteringsmaskiner og fiskepumper

Lokasjoner og ansatte

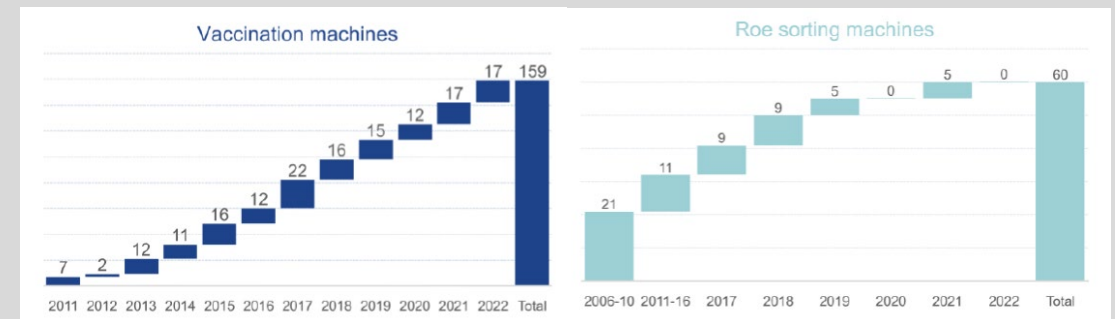
- Hovedkontor Stjørdal (hovedlager, design, prosjektering og produksjon).
- Benytter partnere på produksjon ved behov
- Ca. 30 ansatte

Eiere

- Eies av Tine og Nortura, men drives i stor grad av 4 nøkkelpersonell som alle har vært ansatt i selskapet i 20 år



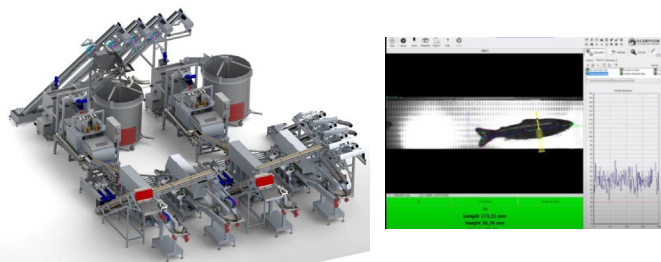
sold machines since 2006





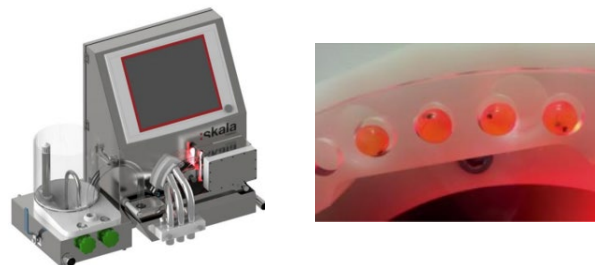
Maskons produkter er driftskritisk for oppdretter i den delen av verdikjeden hvor fisken er levende på land

Helautomatisk vaksineringsmaskin



- ~75% av omsetning
- >70% markedsandel på helautomatisk vaksineringsmaskin. ~40% av global smolt går via en Maskon
- 159 solgt globalt siden 2011, 158 fortsatt i drift, alle løper under servicekontrakt
- Opptil 40.000 fisk vaksineres per time, trenger kun én operatør
- Unik datainnhenting per fisk basert på vision-teknologi
- 4 patenter (*ett patent omfatter også hovedkonkurrent sin teknologi, som gjør at disse ikke kan selge i Norge*)
- ~50mNOK i serviceinntjening på vaksinemaskinene: prising basert på pris per smolt. Vaksinerte i 2021 317mill smolt
- Lanserer ny generasjon i 2023 med større kapasitet

Helautomatisk rognsorteringsmaskin



- 3-5% av omsetning
- Egenutviklet i 2006
- 60 maskiner solgt siden 2006
- Et noe «oversett produkt» fra selskapets side etter vaksineringsmaskin ble introdusert
- Sparer tid og kostnader for kunden
- Baseres på vision-teknologi
- Softwarelisens inntekter
- Jobber med ny generasjon

Automatiske fiskepumper



- 7-10% av omsetning
- Egenutviklet i 2019 da tradisjonelle fiskepumper ikke hadde nok stabilitet eller kapasitet i tilføringen til vaksinemaskinen
- 40 stykk solgt siden 2019
- Patentert teknologi
- Skånsom for fisken
- Selvregulerende og automatisk. Før krevdes gjerne én person for å bemanne pumping
- Selges ofte sammen med vaksineringsmaskin, men er konkurransedyktig på all pumping og transport av fisk
- Lanserer ny størrelse i 2023



En forretningsmodell som kontinuerlig forsterker konkurransefortrinnene til selskapet

Forretningsmodell

- Forretningsmodellen utviklet over tid
 - Erfarte betydelig investeringer (tid og penger) i produktutvikling frem til første produktsalg
 - Etter produktsalg hadde de ikke tilstrekkelig kapital til videreutvikling av produkt
- Konstruerte service- og betalingsmodell som betaler for «etterutviklingsløp»
 - Forplikter seg til å levere et kontinuerlig oppgradert produkt til kunde
 - Hver maskin utvikles på samme plattform, alle nyutviklinger passer på installert base
 - Kunden betaler for «tjenesten» (vaccination as a service)
- Servicekontrakten gjør at et maskinsalg gir ~2.5x initiell salgspris og 4.5x initiell bruttofortjeneste over 10 år sammenlignet med kun å selge maskinen

Produktsalg
+
5 års serviceavtale
(kost per vaksinerte fisk)

Main terms in the service agreement	
• Service available 07.00 – 21.00 from Monday – Friday	
• Service technician to be present with 24 hours if not solved by phone/video	
• Pre-set prices for i) travel time and ii) working hours	
Included:	
• Yearly service	
• All installed base is upgraded to same technology platform (both hardware and software)	
• Consumables (needles, spare sparts and software license included)	
Not included:	
• Upgrades on new functionalities are invoiced as add-on.	

Konkurransefortrinn

- Leverer driftskritisk maskin til kunden som har betydelige kostnadsfortrinn, men som utgjør en liten andel av total kostnadsbase
- 70% markedsandel på automatisk vaksinerer, få konkurrenter og oversiktlig marked
- ~160 maskiner i installert base som kontinuerlig vaksinerer fisk og genererer service-inntjening
 - Kun 1 maskin gjennom 10 år som ikke lenger er i drift
 - Høy kundefangenskap
- 40%+ serviceomsetning med recurring cash flow til videreutvikling av kjerneprodukt og nye produkt
- 10 år foran konkurrenter på helautomatisk vaksinerer
- «Unik» kompetanse på produktutvikling
- Stort potensial for datafangst og softwareutvikling
- 4 patenter + know-how
- Vaksine-selskapene (Pharmaq osv) er avhengige av Maskon for å få solgt sine vaksiner
- Sterkt renommé





Hele ledelsen har vært i selskapet i 20 år, og alle skal være med videre



Jon Anders Leikvoll
CEO
52 years

- Years with Maskon: 22
- Prior experience includes Nidar/Orkla (development/automation)
- *Trade certificate automator*



Rune Reinås
Sales & Market
49 years

- Years with Maskon: 21
- Prior experience includes Promens/Polimoon (automation)
- *Trade certificate automator*



Håvard Huseby
Operations
47 years

- Years with Maskon: 19
- Prior experience includes Duun Industrier (robotics automation)
- *Trade certificate automator*



Jon Egil Hammeren
Development
53 years

- Years with Maskon: 21
- Prior experience includes Nidar/Orkla (automation)
- *Trade certificate automator*



SCALE **AQ**

WE **ARE** AQUACULTURE