



One ScaleAQ

Månedsrapport for ScaleAQ Norge

Februar 2023



Innhold

CEO update

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Software

HR

Moen Marin

Maskon

Finance



CEO update

Det har vært en god start på året for sjøbasert - høy og svært god aktivitet gir resultater!

Med Maskon formelt med på laget er vårt konsern stadig sterkere og bredere i vår verdikjede mot den internasjonale havbruksnæringen. Vi vil bruke tiden fremover til å se nærmere på hvordan sikrer god støtte for alle våre ulike forretningsområder best mulig.

I februar inviterte vi utvalgte kunder til å bli med oss på temaforedrag på Beddingen og i Marinetehtanken på SINTEF, slik at de kan få innsikt og forståelse hvordan vi jobber med utvikling av kritiske komponenter til havbruk. Interne ressurser som bidro til dette arrangementet gjorde en super jobb og det var flott å se hvor fornøyde og imponerte våre kunder ble.

Vi har et fremragende nettverk av bærekraftsambassadører blant våre ansatte i ScaleAQ og det er veldig inspirerende å høre om alle de gode tiltakene som iverksettes på tvers av landegrenser og divisjoner.

Takk for det gode engasjementet, sammen gjør vi en forskjell!



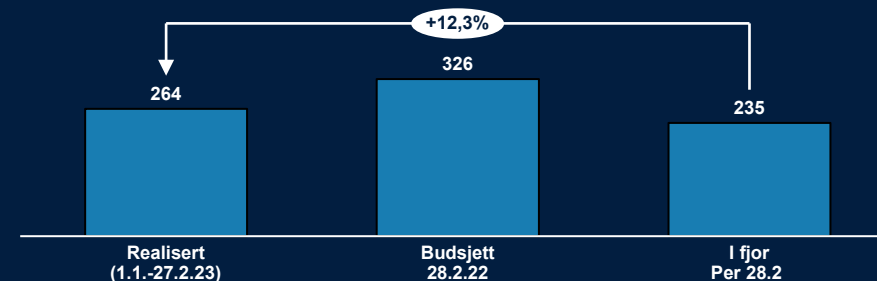
Fra kundearrangementet ifb tank-testen. Fra venstre Lucie, Geir Erik, Terje, Ragnar fra SinkabergHansen og Torstein.



Marketing and sales

- Fortsatt god fart inn i 2023 med aktivitet i alle produktkategorier, men der er stadig tilbakeholdenhet hos kundene i Norge i påvente av endelig avklaringer av innretningen på grunnrenteskatten.
- Vi er godt foran fjoråret men noe bak totalt salgsbudsjett – Hovedsakelig pga forskyvninger i flåtesalg hvor vi har svært høyt etterspørsel og kapasitetsutnyttelse. Vi forventer at dette jevner seg ut over året.
- Blant de større kontraktene siste måned er det flytekragesalg til Lerøy på totalt ~20 MNOK, flytekrager til en verdi av ~8 MNOK til Cermaq samt 50 kamera til Salmar til en verdi av ~9 MNOK.
- Det er ellers generelt høy aktivitet på ombygging av fôringsanlegg, flytekrager, not – Samt flere prosesser på Thermolicer.
- I forbindelse med modelltesting av ScaleAQ Subsea System i Marintek tanken i Trondheim 16. og 17. februar ble det gjennomført et stort kundearrangement for rundt 50 kunder, hvor mange av bransjens mest sentrale beslutningstakere var samlet til foredrag og middag i våre lokaler ved hovedkontoret i Trondheim. Det jobbes med en rekke salgsprosesser som en direkte følge av dette svært vellykkede arrangementet.
- Det ble gjennomført strategisamling for Region Sør den 22. februar med bred deltakelse fra Sales, Supply Chain, Finance og en rekke nøkkelfunksjoner – Det jobbes nå med en handlingsplan for å sikre at vi når målene vi har satt oss i regionen frem mot 2025.

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



Strategisamling Region Sør



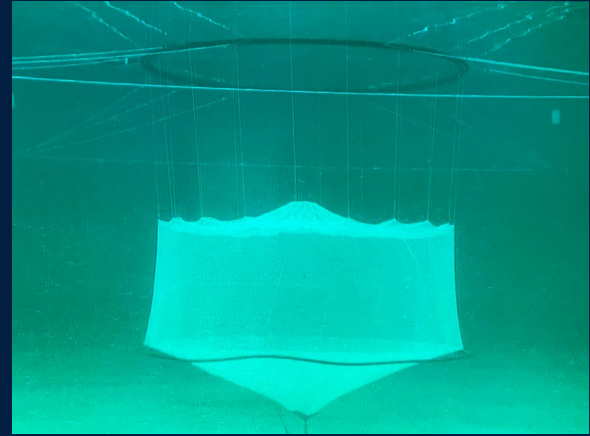
Kundearrangement i forbindelse med testing i Marintek-tanken

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



Operations

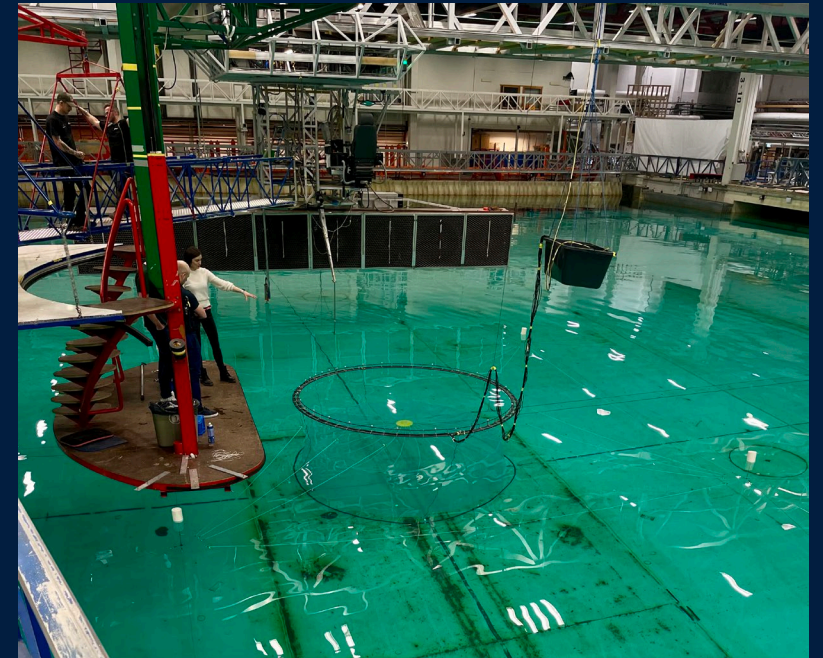
- Modelltesting av ScaleAQ Subsea System ble utført i Marintek tanken i Trondheim 16. og 17. februar. Utvalgte kunder ble invitert for å se hvordan vi utvikler nye systemer innen havbruk. Testingen var meget vellykket og ga oss et særdeles godt utgangspunkt for å utvikle et konsept som vil ta næringen til nye høyder. Vortex-konseptet og SubSea-systemet ble presentert for rundt 50 kunder og beslutningstakere, og vi fokuserte også på vårt nye vannforingskonsept for undervannsforing. Sintef Exposed utførte 21. og 22. februar testing i Marintek tanken med brønnbåt fortøyd til vår merd.
- Implementering av NYTEK23 og NS9415:2021 for våre hovedkomponenter (flåte, flytekrage, not og forankring) er godt i gang. Forskriften og standarden skjerper inn kravene til dokumentasjon av samvirke mellom hovedkomponenter og ekstrautstyr. Med over ti års testing av sjøbasert utstyr i Marintek tanken har vi et grunnlag for å dokumentere kravene til samvirke som er unikt i bransjen. Vi vil sikre at alle hovedkomponentene fungerer sømløst sammen og gi våre kunder enda flere incentiver til og kun velge oss som leverandør. Dette gjennom å vise at totalleveranser fra oss øker påliteligheten, effektiviteten og holdbarheten til systemene, og reduserer nedetid og driftskostnader for våre kunder.
- Stor aktivitet i leveranser på mange av våre produktsegmenter stiller store krav til Operations evne til å planlegge, produsere og levere iht forventningene fra kunder. Det er fortsatt krevende markeder, men alternative leverandører og noe bedre tilgang på komponenter gjør at vi har god leveringsevne.
- Strategisamling for Service er gjennomført i Februar. Service har hatt en lønnsom omsetningsvekst på ca 55 % siden 2020. Servicelederne ble samlet for å lage en strategiplan for perioden 2023-2028 som skal ivareta denne veksten videre. Det ble laget planer for både vekst innenfor eksisterende aktivitet samt nye konsepter.





Innovation and development

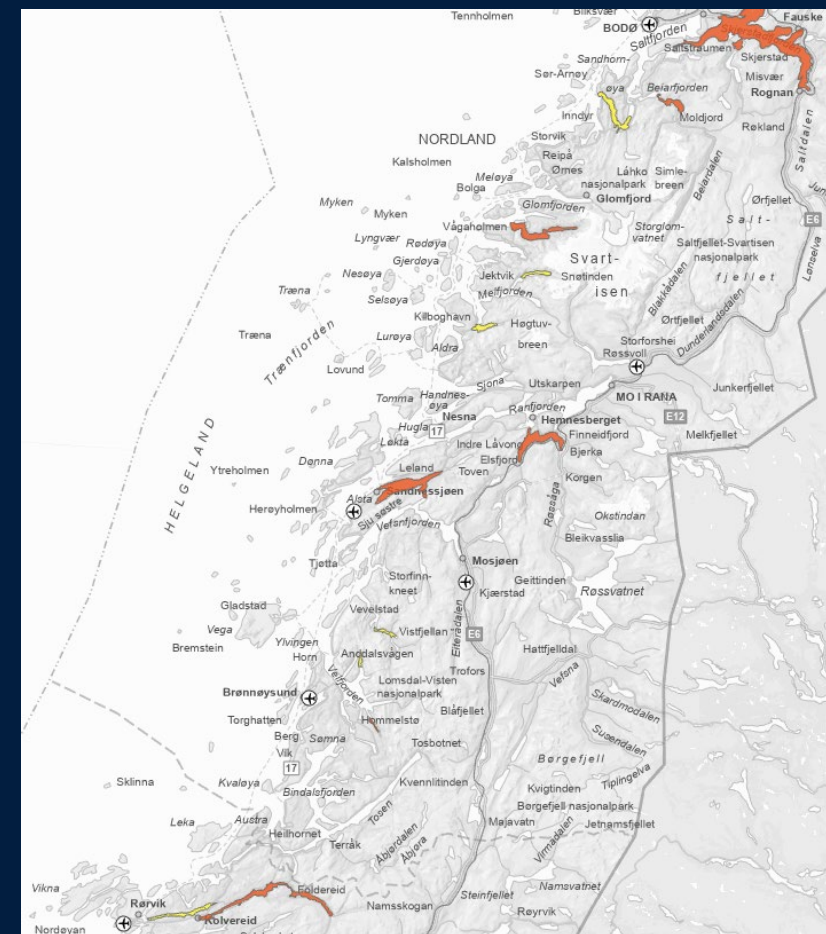
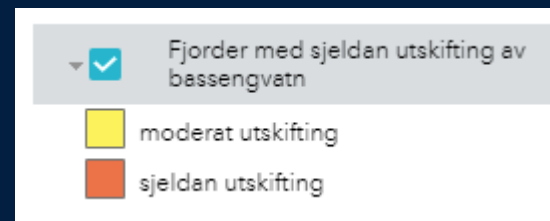
- Tanktest av Subsea-system gjennomført 16. - 17. Januar, med gode resultater. Testingen viser at systemet slik tiltenkt står veldig forutsigbart og godt, og opprettholder sitt volum til tross for høye miljøkrefter fra bølger og strøm. Samtidig viser testingen at luftkuppel og notens tak trenger et godt samspill, noe som blir fokusområdene fremover.
- Videre plan er pilot-løsning i sjø i mars/april, med innføring av fisk senere på våren. Kommersiell løsning klar til AquaNor, med leveringsmuligheter i Q1 2024.
- Stor interesse rundt Subsea-løsningen fra kunder tilsier at også den eksterne oppfatningen av vårt system er svært positiv.
- Forsinkelse har oppstått med Vortex-løsningene pga komplikasjoner under produksjonen av duken til enhetene. Komplikasjonene løses men det ser ut til å medføre en forsinkelse på ca 2-3 uker. Dette betyr tilsvarende redusert tid med testing og loggføring av miljøparametere til fisken settes i den første enheten. Ut over dette er fremdriften som planlagt for prosjektet.
- Subsea og Vortex er våre prioriterte løp på dette tidspunkt, men vi kartlegger fortsatt mulighetsrommet ScaleAQ har når det gjelder andre utviklingsløp, som eksempel lukkede løsninger i sjø (CAS) og slam-løsninger (vil treffe og gjelde flere av våre konsepter).
- Spennende tider fremover med andre ord.





Sustainability & biology

- I gang med å utarbeide biologisk risikovurdering og utforme biologiske brukermanualer for alle nye produksjonskonsepter og produkter i ScaleAQ. Dette følger som et krav fra Mattilsynet, og er beskrevet i revidert veileder (2020).
- Grovkartlegging av alle norske oppdrettslokaliteter med tanke på egnethet for dypdrift ferdigstilles i løpet av februar og tilgjengeliggjøres i våre systemer i løpet av mars. Sammen med digitale verktøy utviklet av HI ([PreventLice app \(shinyapps.io\)](https://shinyapps.io/PreventLice)) gir dette et godt utgangspunkt for diskusjoner med kunder om dypdrift.
- Pilotkunde på vannføring med oppstart i februar følges nøye opp på biologisk resultat og optimal bruk av systemet
- Hovedrevisjon for ISO14001 ble utført den 13 og 14 februar. Avvikene jobbes det med nå, og vi vil ha sertifikatet innen april.
- Nanokurs for bærekraft er litt forsinket pga oversettelser til spansk og engelsk, men vil sendes ut i løpet av noen uker.
- Oppstartsmøte på Frøya for SirkAQ (grønn plattform prosjektet) 28.2 og 01.03. Omvisning både på Hestnes og Nordhamarvik. Prosjektet ble også presentert på Speak-Up som kan sees i opptak her: [SpeakUP – Informasjon om Grønn Plattform – ScaleAQ Intranet](#)





HSEQ – Vi tar sammen ansvar



«Det føles bra å jobbe i et selskap som tar HMS på alvor. Vi har en bred produkt portefølje som berører en stor del av våre kunders produksjonsfaser på flere områder. Dette gir oss som utstyrsleverandør et stort ansvar. Produktene vi lager skal være trygge i bruk og ha et minst mulig miljøavtrykk, derfor er det viktig med fokus på HMS i alle faser fra utvikling, produksjon, installasjon og service. Risiko for uønskede hendelser kan vi aldri fjerne helt, men det som kanskje skiller oss fra andre bedrifter er hvordan vi håndterer hendelser når de først skjer og hvordan vi lærer av de.»

- Vi ønsker Gro B Stenhaug velkommen som dokument kontrollerer i ScaleAQ. Med det starter vi en opprydning og en bedre systematisering av den styrende- og produksjonsdokumentasjonen vår. Ta gjerne kontakt med gro for spørsmål eller hjelp!
- Ingen store personskader i Januar og Februar – fortsatt å rapportere det nytter!
- Mange revisjoner av selskapet på starten av året. Revisjonen tar for seg produkter (eks. forankring, not, flyter...) og systemer (ISO revisjon 9001 og 14001) med jevnt over gode tilbakemeldinger fra de som reviderer oss.
- Risikovurderinger av produktendringer og nye prosjekter med utgangspunkt i NY risikomatrix for hele selskapet. Tar innover seg flere aspekter samtidig fra HMS og Biologi/Dyrevelferd, rømningsikkerhet, til kost/tid, omdømme og IT sikkerhet. Ta gjerne kontakt med Ellen Fossbakk for spørsmål.
- Vi jobber med å finne en ny landsdekkende leverandør av Bedriftshelsetjenester.
- Årets første AMU er avholdt - ta kontakt med din lokal verneombud for en gjennomgang av de temaene som ble tatt opp.
- Vi jobber med å få dokumentert flere arbeidsprosesser – viktig så vi sikrer at vi jobber mer likt.
- Det er etablert flere EPL (Et Punkts Leksjon) – en fin måte å fange og spre god arbeidspraksis – ta gjerne kontakt med Roger Anglevik med forslag til EPL.

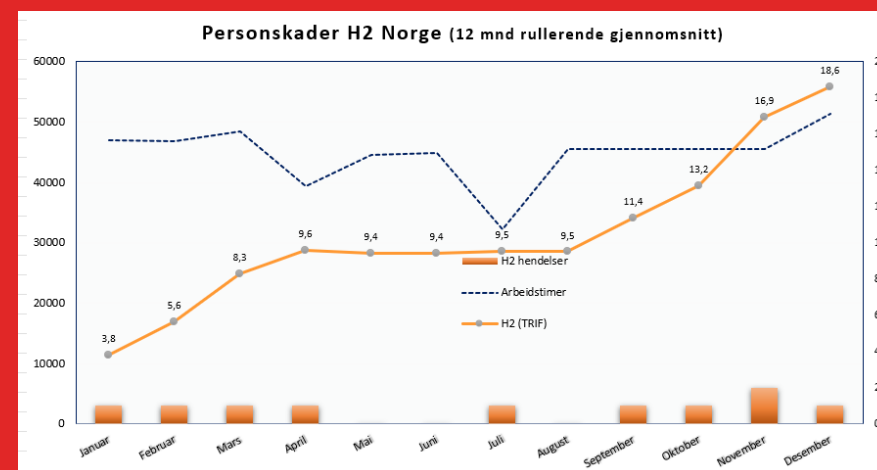


Hver mnd. løfter HMS frem en ny «medarbeidernes stemme» for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er det Thomas Wiig, Teknisk Direktør Mechatronics, medarbeiderens stemme.



«...Allikevel kan vi nok her bli enda flinkere i å sørge for at nødvendige tiltak og læring/de erfaringene vi gjør oss når langt nok ut i organisasjonen slik at det kommer alle i ScaleAQ til gode, og deretter alle våre kunder.»

Fortsatt høy skadefrekvens – alle må bidra til å få den ned! Fra planlegging, til risikovurdering til synlig tilstedeværelse av ledere er noen nøkkelord





Digital

Global sw-avtale med Mowi

Vi har signert en global avtale med Mowi vedr operasjonell software, altså Feedstation, Vision og BargeControl. Dette betyr:

1. Avtalt månedlig sum for lisenser for Feedstation 2x, Vision 2x og Barge Control.
2. Rabattstruktur basert på totalt volum av lisenser globalt.
3. Sentral håndtering av kvartalsvis fakturering.
4. Lisens-diskusjoner vil ikke lenger være et forstyrrende element i salgsprosesser vedr kamera, flåter eller føring.

Produktutvikling Operasjonell Software

- Arbeid startet på SiteControl - et nytt system for å ivareta nye behov ifm Vortex, Subsea, Dødfisk m.m. (all digital overvåkning og styring på lokalitet)
- Ny versjon av BargeControl vil etter hvert inngå under SiteControl
- Systemstøtte for nytt hybridssystem fra Zem er godt i gang, men går sakte pga. forsinkede digitale leveranser fra Zem



NYE MEDARBEIDERE:

Ingen nye medarbeidere har startet i februar

MEDARBEIDERE SOM SLUTTER:

Vegard Brekke Løvig	Senior Product Developer Mechatronic	Haugesund	28.02.2023
---------------------	---	-----------	------------

KORT FRA IT:

- Romsøker/roomfinder aktivert ved booking av møterom på alle lokasjoner
- Private innholdstjenester. Betalingskrav kommer i VIPPS-krav på sms til den enkelte. Viktig å betale disse snarest slik at kravet ikke rettes mot bedriften
- Kontakt itsupport@scaleaq.com ved behov for bistand

FØRING AV FRAVÆR/FERIE

Vi minner om at ALLE skal føre ferie og fravær (egen sykdom, barns sykdom, permisjon) i PROPLAN.

Timeføring i mars: timer må føres hver uke og godkjennes påfølgende uke siden påskeferie påvirker lønnskjøring i starten av april.

NYTT HR-SYSTEM: SIMPLOYER



Implementering av nytt HR-system fortsetter i regi av HR. Vi oppfordrer alle ansatte til å gå inn på sin egen profil og oppdatere:

- Adresse
- Pårørende
- Barn
- Kontonummer
- Gjerne sett inn profilbilde

Ny epostadresse for kontakt HR:

hr@scaleaq.com



Moen Marin

- Det er for tiden veldig høy aktivitet på vår mottaksbase på Kolvereid. Hele 8 båter ligger nå klar for siste finpuss før levering/uthenting av våre kunder. Disse båtene vil bli levert løpende utover våren.
- Det er fortsatt høy reise og messeaktivitet i salgsavdelingen. Vi opplever god interesse rundt både fartøy, utstyr og digital og vi har en stadig økende leadsmasse.
- Etter lanseringen av samarbeidet med SES-X Marine Technologies vedrørende en 100% elektrisk hurtiggående båt har vi opplevd stor etterspørsel fra markedet





Maskon

- 17. februar ble aksjene overdratt fra Skala til ScaleAQ etter godkjenning fra konkurransetilsynet.
- Flytteprosess fra Skala til ScaleAQ er i full gang. Det er IT og marked som prioriteres først.

Nye salg i januar:

- VX-8 med 6" pumpe til Island, VX-8 til Canada, L2 VX til Nekton-Smøla, 8" fiskepumpe til Artic Smolt Island,
- Salten smolt oppdatering til dobbel stikkere, Hiddenfjord bufferkar (G2) 4 arkimedes skruer og 6" pumpestasjon

MASKON
PART OF SCALEAQ

Navnebytte fra Skala Maskon til Maskon



Levering av første 4 " pumpestasjon med 3 stk 4 " pumper til SalMar Senja. Den skal brukes til å pumpe smolt på ca 10-20g i 3 vekt klasser fra sorteringsmaskin.

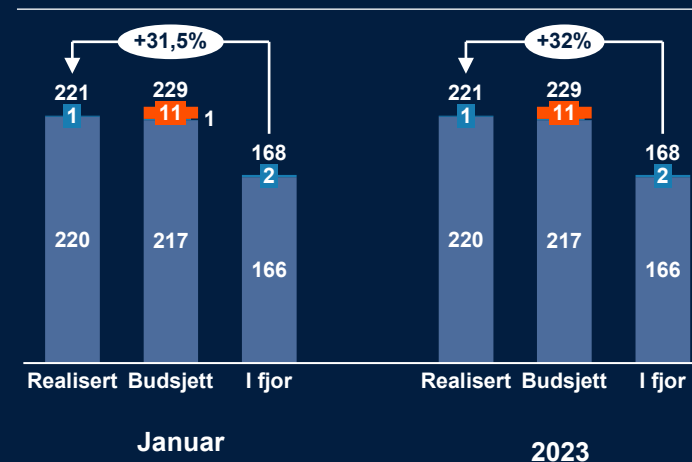


Finansiell oppdatering

- Meget god start på året for Sjøbasert – høy aktivitet drar opp resultatet
 - Moen Marin leverte som planlagt ingen båter i januar
 - Høye inntekter i Sjøbasert resulterte i godt bidrag på bunnlinsen
- En god måned for Flåter, Fortøyning, Fôring og Service bidro til at inntektene endte vel 50 mill høyere enn samme periode i fjor.
- Rekordmange flåter i produksjon, bedre tilgang på komponenter til foringssystemer, svært høy aktivitet innenfor fortøyning og fortsatt godt trykk for Service var de viktigste driverne
- Ordreserven er fortsatt rekordhøy – god ordreinngang i januar

Maskon
Båt
Sjøbasert

Inntekter (mill)



Driftsresultat (mill)

