

The logo for ScaleAQ, featuring the word "SCALE" in white and "AQ" in orange, with a horizontal line above the "AQ" part.

SCALE AQ

One ScaleAQ

Månedsrapport mars 2023



Innhold

CEO update

Marketing and sales

Operations

Innovation and development

Sustainability and biology

HSEQ

Software

HR

Moen Marin

Maskon

Finance



CEO update

Gode ansatte,

Det er gledelig at dere har tatt godt imot restruktureringen som skal rigge oss for videre vekst og profesjonalisering. Med våre fem divisjoner har vi blitt en helhetlig verdikjede som skal supportere næringen med løsninger for fremtidens bærekraftige havbruk. Vi er nå verdens største utstysleverandør til oppdrettsnæringen.

Ny grunnrenteskatt skaper fortsatt negative ringvirkninger i våre marked, men det er godt å se at vi har fokus på det vi kan gjøre noe med. Som dere vil lese i månedsrapporten har vi hatt flere gode salgsprosesser på samtlige markedsområder den siste tiden. Fortsetter vi med dette vil vi stå ekstra stødig når rammebetingelsene for næringen blir avgjort. Stortinget skal behandle regjeringens forslag til ny grunnrenteskatt innen juni.

SCALE AQ
Seabased

SCALE AQ
Software

SCALE AQ
Chile

 Moen Marin
A PART OF SCALEAQ

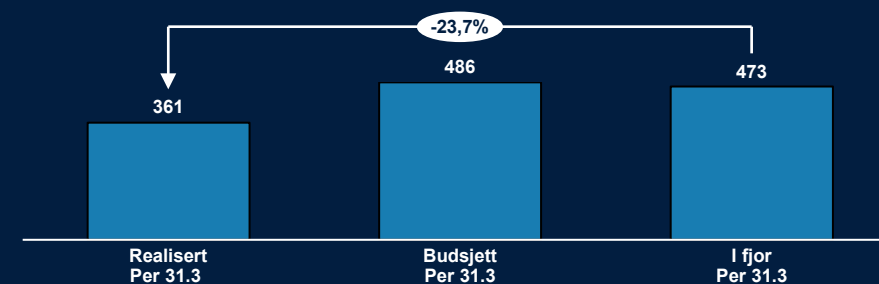
MASKON
PART OF SCALEAQ



Marketing and sales

- Etter en sterk start på året ser vi stadig større effekt av grunnrenteforslaget i det norske markedet. Våre kunder er tilbakeholdne i sine investeringsbeslutninger, noe som påvirker salget i negativ retning. Vi er per mars drøyt 20 % bak både budsjett og fjoråret.
- Vi er imidlertid opp mot budsjett for de fleste produkter, men når vi ikke når salgsbudsjett på flåte blir det store negative utslag - Dette kan imidlertid jevne seg noe ut over tid, vi har for tiden flere større prosesser på flåte og større aktivitet i markedet enn på lang tid innen Thermolicer.
- Det er ingenting som tyder på at ScaleAQ har mistet markedsandeler, dette er en effekt av at totalmarkedet bremser. Med de beste produktene på markedet, og med bransjens mest profesjonelle salgsteam og serviceapparat som har hele Scale-laget i ryggen, sitter vi i en unik posisjon når investeringsnivået kommer tilbake til en ny normal.
- Fokus i salgsteamet nå er å opprettholde og øke aktivitetsnivået ut mot kundene i alle kanaler, både inn mot sentrale beslutningstakere og ute på merdkanten.
- Vi har samtidig hatt flere gode salgsprosesser den siste tiden, bl.a. med 10 FR560 flytekrager til Lerøy, flere fôringsombygginger, kontrakt på 20-25 MNOK med SSF på flytekrager, nøter og fortyøning og flytekrager til Sinkaberg Hansen på 11 MNOK.
- Vi har flere store tilbud i prosess som vil bidra positivt i kommende måneder, med flere prosesser på flåte, nye og ombygginger av flytekrager og kamera. Samtidig har vi fått fotfeste i Skottland på ensilasjesystem, hvor de i stadig større grad ser mot Norge.
- Det er gjennomført strategisamling for Region Midt, med bred representasjon fra Operations og Sales. Vi har en fantastisk posisjon i regionen, som er lokomotivet vårt i det norske markedet. Fokus fremover er å bevare denne posisjonen samtidig som vi ser på nye muligheter for vekst.
- Det ble i mars gjennomført et svært vellykket kundearrangement i Sandnessjøen hvor vi tiltrakk oss de viktigste beslutningstakerne i Helgelandsregionen. Salg har også vært representert ved driftsledersamling for Mowi Agder og Lerøy Midt.

Ordreinnngang ScaleAQ AS (Ekskl. Moen Marin)*



Takhøyde og engasjement på strategisamling for Region Midt



Dyktige Conor Foster driver opplæring av 300 driftsteknikere og ledelse fra Lerøy



Frederik Andersen og Jonas Bergman i medieoppslag i HavPuls i forbindelse med kundearrangementet i Sandnessjøen



Operations

- Aktiviteten i leveranser på tvers av Scale sjøbasert er god, denne er mer enn 9% større enn budsjettet så langt i 2023. Dette er takket være ett godt utført arbeid av dere med bruk av en god og solid backlog.
- Leveransene av fortøyning så langt i år har vært flere enn forventet. Vi så ett slakkere innsalg fra medio februar, men etter påske har salgsaktiviteten igjen tatt seg opp og vi trener nå produksjonsmedarbeidere på flytekrager i sør til fortøyningsarbeid i regionen for å møte fremtidig etterspørsel.
- Leveranser i flåtesegmentet hadde høy aktivitet med seg inn i året og denne forventes høy resten av året. Vi har en stor disponibilitet og kan levere store leveranser på kamera og flytekrager i periodene fremover.
- Aktiviteten på servicesegmentet er god og denne forventes slik for resten av året.
- Vi utfører ett betydelig arbeid med å redusere våre lagerverdier i Vietnam og i Norge, spesielt på komponenter til segmentene kamera, fortøyning, flytekrage og not.
- Utfordringer: Selv om leveringsituasjonen på tilgang er stabil er det ikke gjenspeilet i «normalisering» av kostnader eller drastisk forbedring av ledetider, vi er fortsatt påvirket at høye kostnader på råvarer og halvfabrikater for våre produkter samt lang leveringstid på komponenter. Fra januar har stålprisen i Europa økt med ca 30% (indeks) og plast (indeks) er opp ca 6.5%, en historisk svak kronkurs forsterker effekten av endringene i markedet. Prisøkningen i Q1 2023 har spist opp reduksjonen vi så i Q3 og Q4 2023 (indekser), hvor dagens prisnivå er på høyde med sommeren 2022





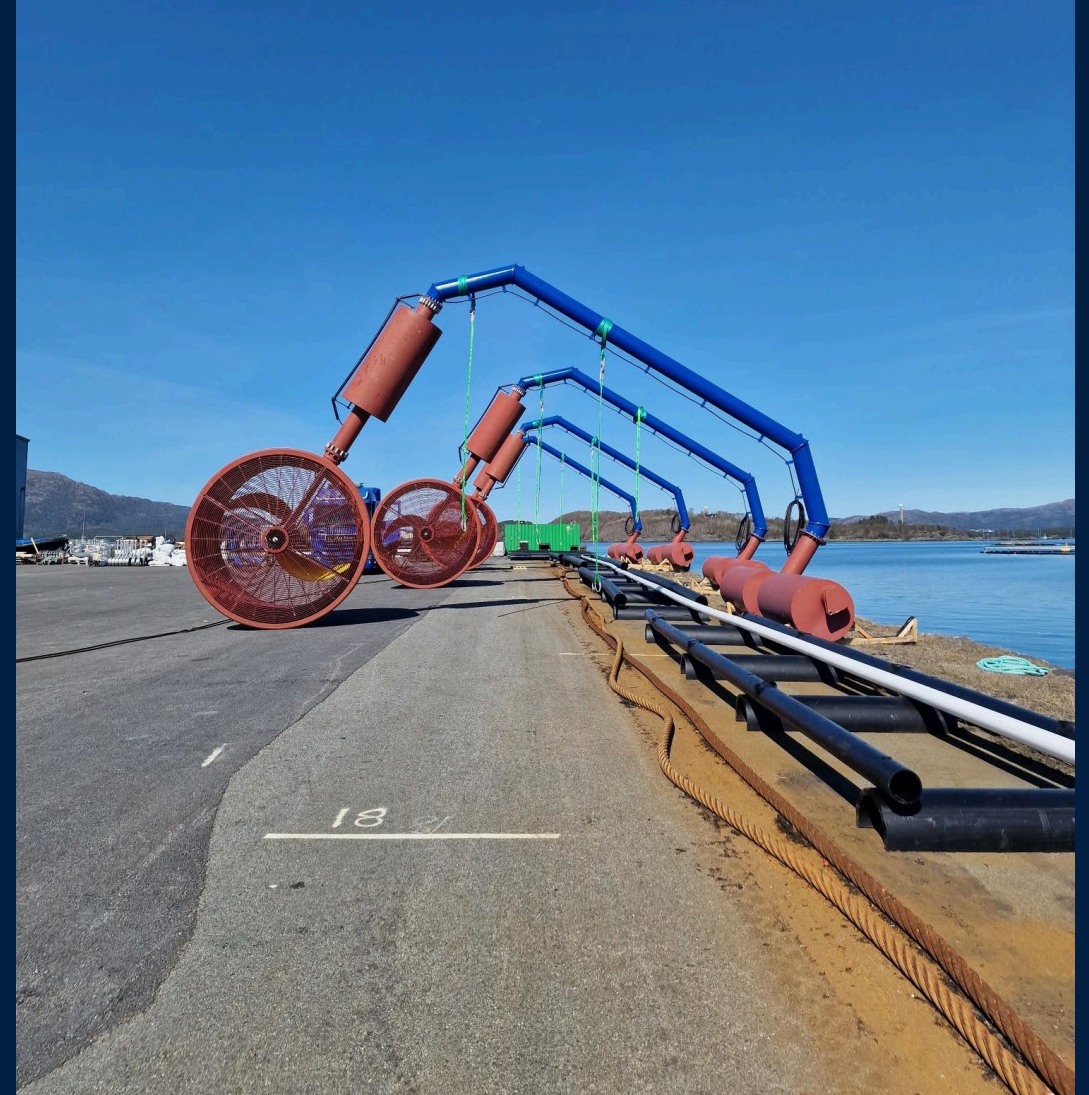
Innovation and development

Vortex

Første leveranse til Lerøy Vest er under levering. Merden er på plass, thustere går ut og monteres i dag. Not med duk sammenstilles nå på Frøya og settes ut i neste uke. Kort tid etterpå vil merden bli utstyrt med forskjellig måleutstyr som skal bidra til kontroll over funksjonalitet og vannoppførsel med tanke på senere dokumentasjoner for løsningen. Leveranse 2 til Lerøy Midt er planlagt levert midten av Juni.

Subsea

Arbeid med eksternt selskap i design og utvikling av luftkuppel pågår. Luftkuppelen er hovednøkkel i videre utvikling og testing, og ressursene i dag er styrt inn mot dette. Testing av subsea-not uten fisk vil først kunne skje når en ny luftkuppel-prototype er designet og produsert. Tidslinjen er fortsatt usikker men vi har målsetning også enda på testing i løpet av sommeren.





ESG (Environmental, Social and Governance)

- ESG-teamet etter ny organisering er: Hanne (CSO), Jerome (HSEQ Director), Torstein (Head of Biology), Astrid (Head of fish welfare), June (Advisor environment) & bærekraftsambassadørene.
- Mikroplast: Oppstartsmøte i SMARTER FHF prosjektet der vi skal sette tall på utslipp av mikroplast fra nøter og tau med fokus på optimalisering av materialvalg og vaskestrategier for å minimere utslipp. SINTEF (prosjektleder), Brynsløkken og Watbots samarbeider med oss på dette, og det blir aktivitet på våre lokasjoner på Hitra og Frøya de to neste årene i prosjektet.
- Pilotkunde for vannføring på land, Hofseth Aqua, følges nøye opp ift optimalisering av design og spredning i kar. Stig Nilsen gjør en kjempejobb. Hofseth opplever stor interesse i næringen for vannføring, og får mange henvendelser angående besøk. De åpner opp for det etter sommeren.
- Nanokurs for bærekraft er sendt ut til alle ansatte i ScaleAQ. Leksjoner sendes ut hver andre uke. Kurset er obligatorisk og vi oppfordrer alle til å gjennomføre det.
- ScaleAQ er blitt sertifisert etter ISO 14001.
- Oppstartsmøte med SirkaAQ på Frøya. Flott omvisning både på Hestnes og Nordhammarvik av Faruk, Audun, Frode og Bent Einar☺ Mer om prosjektet finnes her: <https://sirkaq.no/>
- Samling for bærekraftsambassadørene på Frøya med et veldig lærerikt besøk hos Mausund feltstasjon om marin forsøpling. I tillegg hadde vi møte med Måsøval og Åkerblå for å høre hvordan de jobber med bærekraft. Innspill brukes i vårt videre arbeid rundt ESG.





HSEQ – Vi tar sammen ansvar

Hver mnd. løfter HMS frem en ny «medarbeidernes stemme» for å få mer innsikt i våre styrker og forbedringspotensial. Denne mnd. er Jan Erik Kvingedal, Supply Chain Director, medarbeiderens stemme.



«Godt fokus på HMS, må fortsette å ha HMS på agendaen. I møte, i kaffepraten, i hverdagen. Det er det som skaper vår HMS-kultur. Vi har mange kolleger som er på farten, på sjøen, i bil etc. Alle skal trygt hjem. Planlegg en god reise, uten stress og planlegg jobbene for suksess både i form av HMS og kvalitet.»

- Generelt større fokus på HMS i organisasjonen – fra bruk av verneutstyr, HMS-kurs og HMS risikovurderinger
- Ingen personskader hos ScaleAQ ansatte i Mars, men personskade hos underleverandør - vi jobber videre i dialog med de for å ta ut læring
- ScaleAQ har fått sitt ISO 9001 sertifikat fornyet i Mars og er nå fra samme måned, ISO 14001 sertifisert – det betyr at våre prosesser, rutiner, produksjonsfasiliteter og planlegging ALLE følger strenge krav for å sikre at kundene for de produktene de trenger og har bestilt og at vår produksjon ivaretar krav til ytremiljø. Vi kan i tillegg skille oss med en samsvarserklæring på Global GAP.
- Arbeid med flyter produksjonsmanualen vil danne den oppdaterte og ensføyente «malen» for hvordan vi produserer flyter i selskapet. Implementering av denne blir viktig med hensyn til kvalitet og produktivitet – ta kontakt med Faruk/Roger/Ellen eller Gro ved spørsmål
- Vi ser større og bedre bruk av Sikker Jobb Analyser (SJA) – enten i forbindelse med nye operasjoner, oppstart av aktiviteter eller ukjente ved bruk av nye konsepter. Det dukker viktige punkter! Malen finner du i EQS/FS – ta kontakt med Roger Anglevik eller Ellen Fossbakk ved spørsmål.
- Arbeid med å ta ned risikoen på våre løsningene - i dette tilfelle arbeid med HAZOP for VORTEX – en analyse som påpeker (og håndterer) de forskjellige risikoene ved installasjon, bruk og vedlikehold av produktet.
- Arbeid pågår rundt vurdering og sourcing av et nytt dokumentasjon/kvalitetssystem – spørsmål og/eller ønsker, ta kontakt med Gro Berg Stenhaug



«Vi blir bedre og bedre på å rapportere inn forbedringer. Det er bra, men vi har noe å gå på i forhold til å få de gjennom "systemet" og skape de endringene som blir foreslått.»

- Fortsatt høy skadefrekvens – alle må bidra til å få den ned! Fra planlegging, til risikovurdering til synlig tilstedeværelse av ledere er noen nøkkelord - hvor og hvordan skal du bidra?
- Viktig med styrket kontroll på produktendringer og sluttkontroll før utsending kunde - vær bevisst med vurdering og dokumentering av endringer, de tilsynelatende litt mindre også.
- Mye ressurser allokeres oppfølging av produktreklamasjoner rundt notpose med mål om styrket funksjonalitet.
- Erfaringsoverføring fra prosjekt til prosjekt - må finne form og fasong for i større grad å ta ut læring. Forslag sendes til Roger Anglevik.
- Vi trenger flere vernerunder – et viktig verktøy!



Software

Som følge av ny divisjonsstruktur er følgende endringer gjennomført i Software:

- Ny salgssjef - Christian Hope har tatt rollen som Salgssjef med hovedansvar for Mercatus og rapporterer til Pål Herstad
- Ny Product Director - Nikolas van Etten har gått inn i ny rolle som Product Director med ansvar for alle Mercatus produkter og Knowledger
- Med Nikolas i ny rolle, reddykker Pål Herstad sin kommersielle rolle på tvers av våre digitale produkter i Software og Seabased

Kommersielt:

- Prisendring – alle software kontrakter er indeksregulert med 6% og gjennomført prisheving gjeldende fra 1. april
- Budsjettert økning på inntekter med ca 20% for 2023

Annet:

- Påbegynner strategiprosess som resultat av ny organisasjonsstruktur og produktansvar
- Fortsatt positiv trend med nedadgående antall supportsaker, som resultat av godt arbeid på support og indikator på økende software kvalitet



HR

Nye medarbeidere i mars:

Assel Ryspayeva	Team Lead Mechatronics	Haugesund
Katrine Bjerkestrand	Lønnsmedarbeider	Trondheim
Fredrik Tobias Årvik	Servicetekniker	Frøya
Jonas Bergman	Servicetekniker	Finnsnes
Dieter A. Müller	Servicetekniker	Haugesund

Medarbeidere som sluttet i mars:

Arezo Solatian	Software Developer	Bergen
Kristian Katla	Leder Inspeksjon og Support	Bømlo
Per Ivar Lund	CDO	Trondheim
Stian Strand	Servicetekniker	Haugesund

Informasjon om lønnsoppgjøret 2023

Med utgangspunkt i frontfagenes nivå, våre resultat og våre markedsutsikter, vil vi komme frem til en ramme for årets lønnsoppgjør i ScaleAQ i løpet av våren. Årets lønnsregulering vil gjelde fra 1. juli. De som av ulike årsaker nylig har blitt regulert eller andre som er ansatt i inneværende år, er ikke med på årets lønnsoppgjør. Det er HR sammen med våre ledere som holder i årets lønnsoppgjør, slik som tidligere.

Ferie:

Hovedferie/sommerferie skal registreres i Proplan innen 1. mai. Dette gjelder alle ansatte.

Reisebestilling i Travelnet:

Nåværende løsning avvikles. Alle ansatte må registrere eget betalingskort eller Eurocard gjennom selskapet. Viser til epost fra HR datert 13.04.2023

Unifon Vipps-krav:

Innholdstjenester av privat art dekkes ikke av arbeidsgiver. Du mottar etterfølgende måned Vipps-krav på SMS som må betales umiddelbart. Sjekk strex.no for hva kravet gjelder.

Kontakt:

HR: hr@scaleaq.com

Lønn: lonn@scaleaq.com

IT support: itsupport@scaleaq.com



Moen Marin

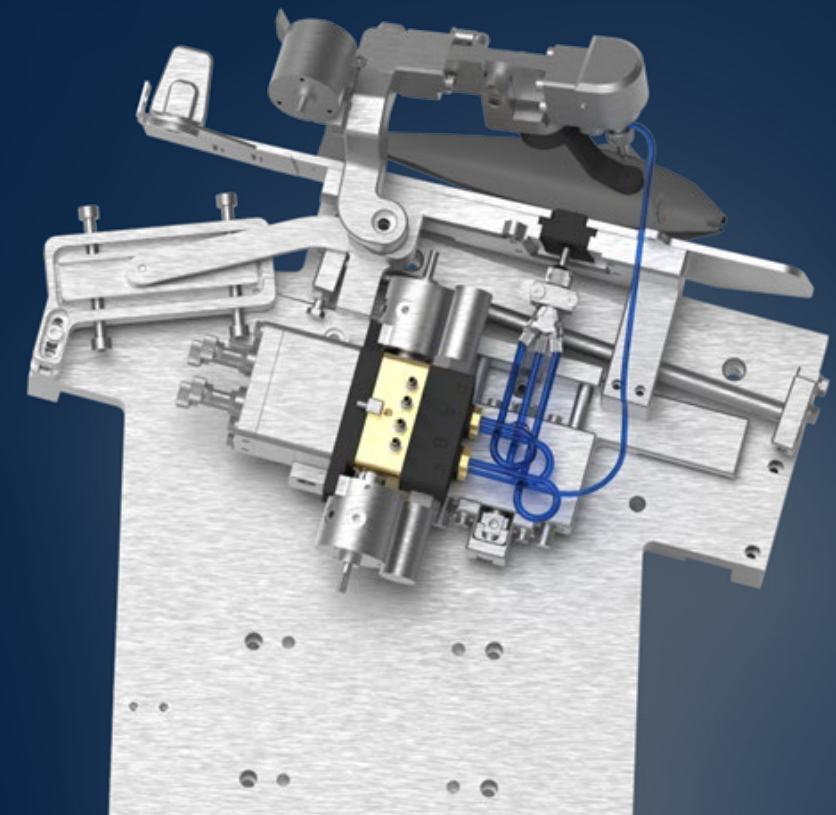
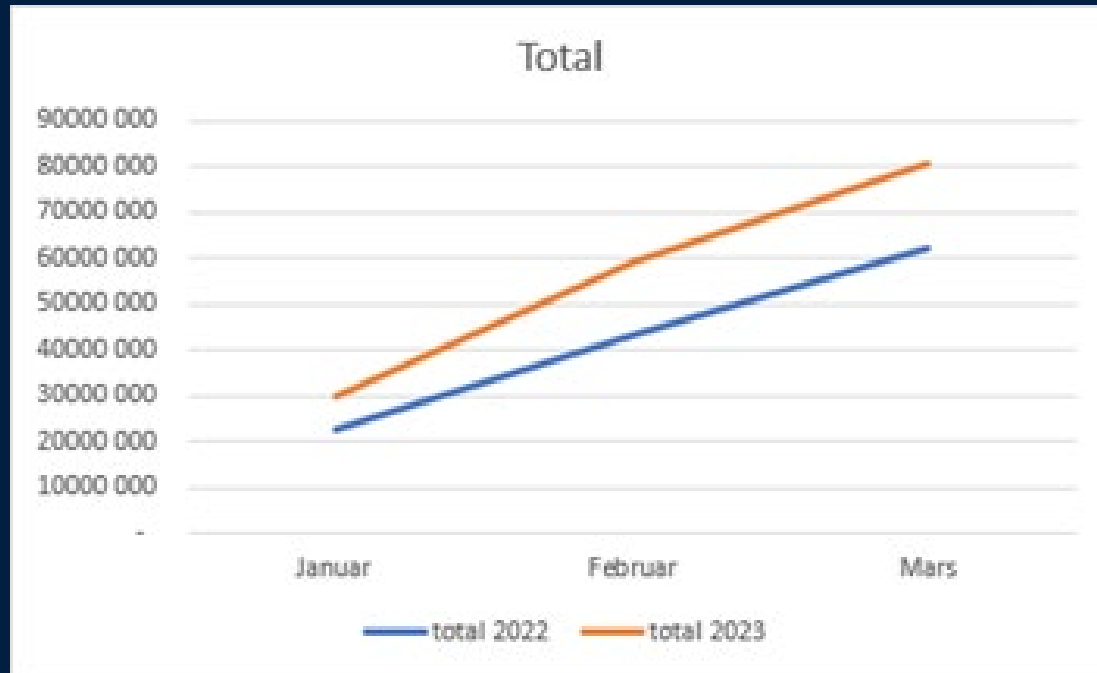
- Vi og resten av markedet har opplevd påvirkningen av en uavklart grunnrentebeskatning og avvikling av incentinvordninger for "batteri i fartøy" fra Enova i starten av 2023. Tross en del avventende investeringer er det ingen tydelige signaler på redusert aktivitet, både oppdrettere og serviceselskaper har behov som må dekkes for båt og utstyr, og vi vet at nå ved vår-sesongen er det manko på båt i næringa. Vi har opplevd en økt i interesse rundt servicebåter sammenlignet med foregående år på denne tiden, noe som og dels kanskje kan forklares ved at vi har relativt få usolgte røkterbåter tilgjengelige på kort horisont.
- Vi har og vil fortsette med å holde høy aktivitet ute og vært tett på kundene våre, vi ser at behovene er der og krever investeringer uavhengig av ytre påvirkning. Dette gjelder både for fartøy og utstyr.





Maskon

Mars ble en god måned for Maskon. Høy aktivitet med et godt salg på ca 7,5 mill. Flere større leveranser av vaksinemaskiner blant annet til Island og Canada. Montasjer og igangkjøringer, samt service på mange av vaksinemaskinene. Grafene viser utvikling på vaksinerte fisk kjørt på våre vaksinemaskiner.



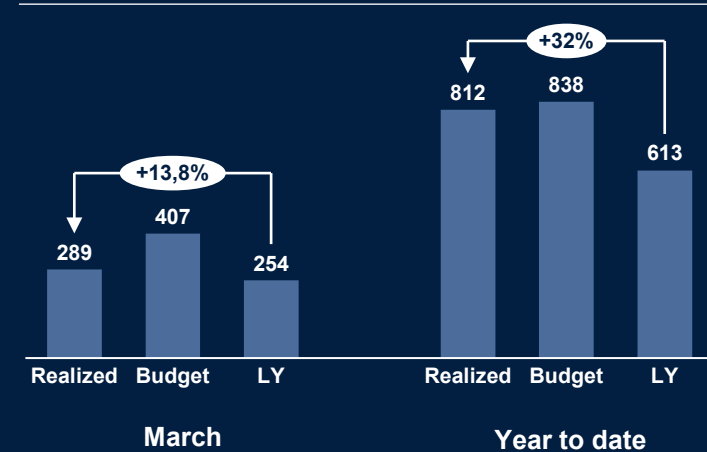
Første salg av Quattro doserer som vist på bilde. Med denne doserer vi 4 stk doser som hver er på 0,025 mL. Dette oppsettet viser 3 doser og 1 i muskel på fisken. (blå slangene). Det står 4 stikke/doseringsenheter på hver vaksinemaskin. Det forventes økt etterspørsel etter denne.



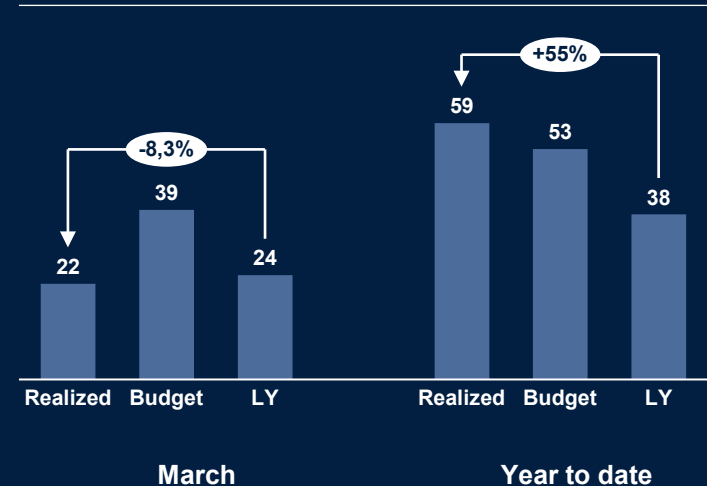
Finance

- The activity was high in all divisions, except for Boats where changed delivery schedule for two boats already sold returned lower revenues than budget.
 - The delivery planned for March of two of the sold boats has been re-scheduled resulting in lower revenues than budgeted for the month in Moen Marin. These shifts between periods are a normal part of the business.
 - High revenues in Seabased resulted in a good contribution to the bottom line. Seabased delivered higher results than both last year and budget
 - In Chile higher gross margins compensated lower revenues. Operating profit came in line with last year and budget for the month.
 - Maskon continued its good performance with revenues and profit ahead of both last year and budget.
- A good month for Barges, Cameras and Feeding compensated lower activity for Cages and nets for Seabased
- The order backlog for the Group is still at a record high, but order intake was slower than the month before – fish farmers seem to minimize investments due to the proposal for resource tax
- Service revenues were in line with last year in March, whereas revenues from product sales came in higher

Revenues (mill)



Operating profit (mill)





SCALE AQ

WE ARE AQUACULTURE