



Grieg
Seafood®

**PASSION FOR
IMPROVEMENT**

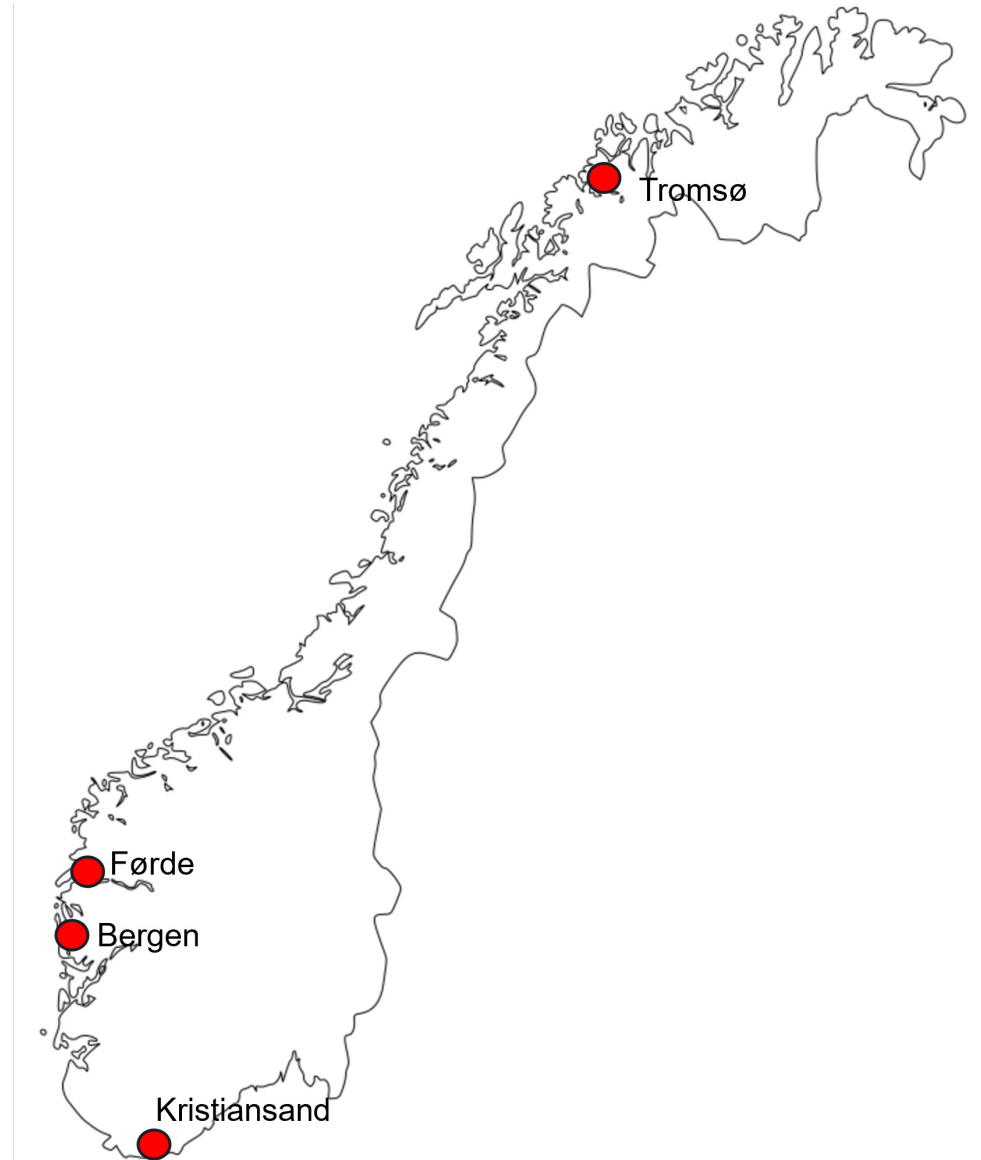
- Hvem er jeg?
- Hvem er Grieg Seafood og hvorfor Grieg Seafood Sales?
- Etablering av et nytt selskap
- Valg av «plattform» og løsninger
- Strategisk samarbeid
- Maritech Community

- **Hvem er jeg?**
- Hvem er Grieg Seafood og hvorfor Grieg Seafood Sales?
- Etablering av et nytt selskap
- Valg av «plattform» og løsninger
- Strategisk samarbeid
- Maritech Community



Tom-Eirik Thorgersen

- Født i Bergen i 1974, flyttet litt rundt i Norge.
- Høgskole i Tromsø, BI i Bergen, NHH i Bergen.
- 13 år med forsikring for Tryg og If (salg, skade, innkjøp, controlling og litt annet).
- 11 år med laks for Mowi og nå Grieg Seafood (controlling og ledelse).
- Bor på Askøy med kone og to «voksne» døtre.
- Liker å sykle, stå og gå på ski, snekre og reise på fritiden. Har hytte på Haugsvik i nærheten av Gudvangsdalen.



Dette bildet av Ukjent forfatter er lisensiert under [CC BY-SA-NC](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

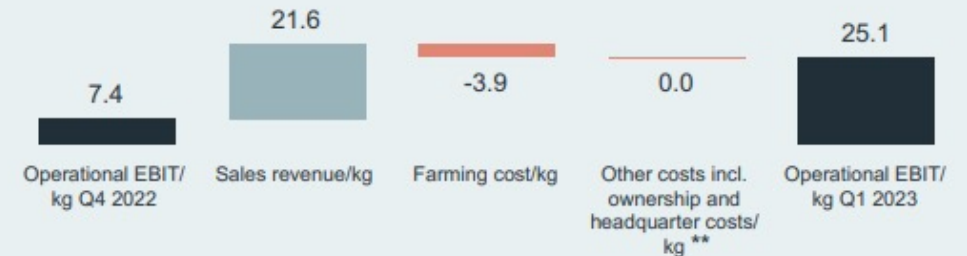
- Hvem er jeg
- **Hvem er Grieg Seafood og hvorfor Grieg Seafood Sales**
- Etablering av et nytt selskap
- Valg av «plattform» og løsninger
- Strategisk samarbeid
- Maritech Community

Profit & loss

- 2022: Omsetning på 7,1 mrd NOK og Ebit på 1,7 mrd NOK
- I Q1 hadde vi en omsetning på 1,5 mrd NOK med en prisoppgåelse på NOK 89,7 per kg mot NOK 74,4 per kg i Q1 2022 og NOK 68,0 per kg i Q4 2022.
 - Kontraktsandel på 13%
 - Ingen slakting i Canada i Q1
- Total slaktekostnad i oppdrett var NOK 61,5 per kg i Q1 i år mot NOK 43,4 per kg i Q1 2022 og NOK 57,6 per kg i Q4 2022.
 - Kraftig økning i før-prisene i 2022 som påvirker kostnadene på fisk slaktet i 2023 mot 2022.
 - Forbedringsprosjekt med mål om optimalisering av produksjon, strukturelle endringer og reduksjon av kostnader.
- Operasjonell EBIT/kg NOK 25,1 per kg mot NOK 26,8 per kg i Q1 2022.

Profit & loss (NOK million)	Q1 2023	Q4 2022	Q1 2022	FY 2022
Sales revenues	1,545.8	1,639.9	1,464.6	7,164.0
Operational EBIT*	385.4	156.0	453.1	1,739.5
Share of profit from associates (non-operational)	—	—	—	22.6
Production fee	-8.6	-8.3	-6.0	-26.4
Fair value adjustments of biological assets	148.0	188.7	414.4	83.4
Write-down of tangible and intangible non-current asset	—	-47.2	—	-140.1
Litigation and legal claims	—	-2.1	—	-157.1
Decommissioning costs	—	-4.8	—	-24.4
EBIT	524.8	282.2	861.6	1,497.6
Net financial items	48.4	-174.6	16.7	-49.9
Profit before tax	573.2	107.5	878.3	1,447.6
Net profit for the period	427.2	62.2	691.8	1,153.8

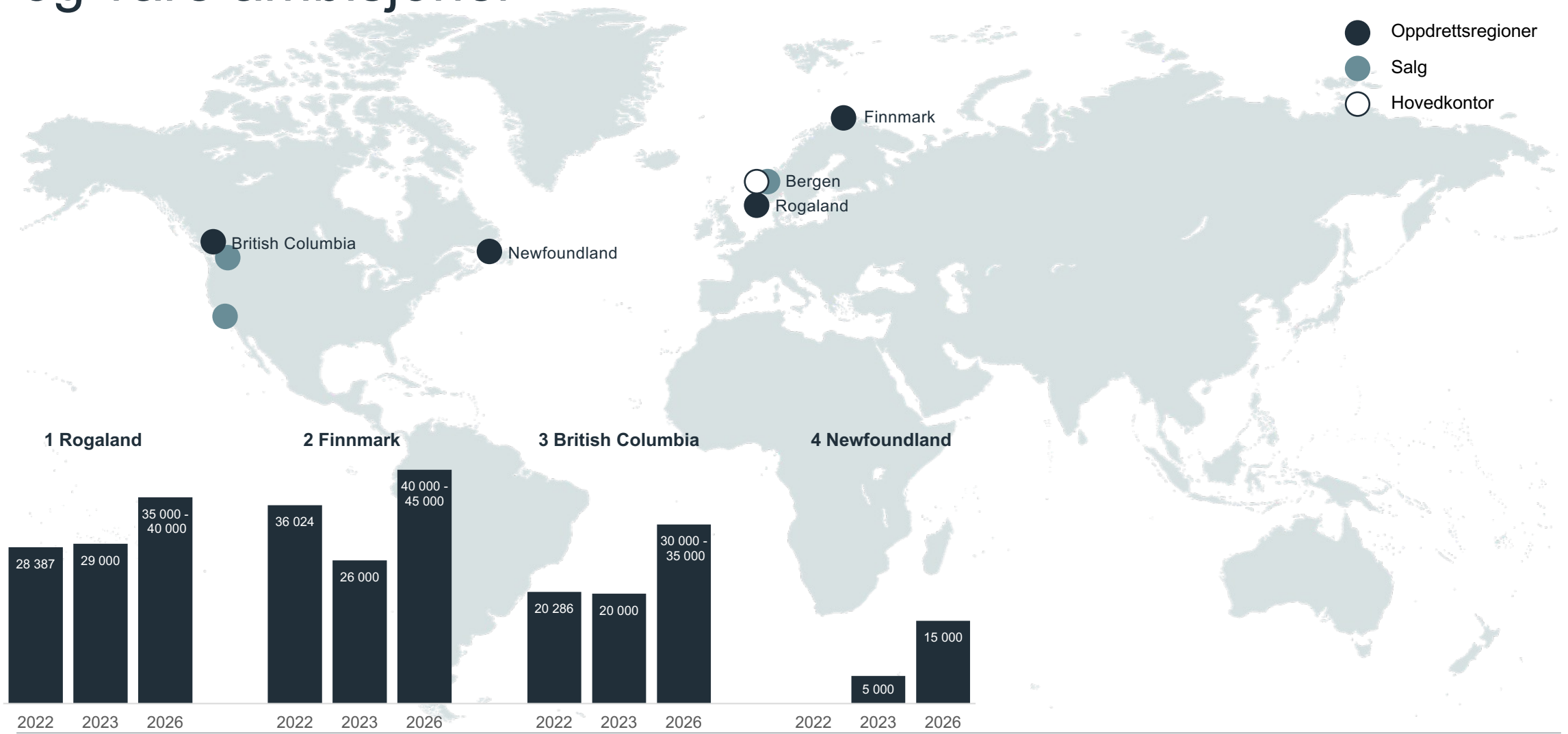
Operational EBIT-bridge, quarter-on-quarter (NOK/kg)



*See Alternative Performance Measures for definition.

**Incl. Newfoundland until first harvest

Organisasjonen vår og våre ambisjoner



Verdikjeden vår

THE SALMON INDUSTRY VALUE CHAIN

2020 GSF business strategy

2025 GSF business strategy

							
Stamfisk	Ferskvann oppdrett	Post smolt	Sjø oppdrett	Slakting	Salg og distribusjon	Videreforedling	Detaljhandel, HoReCa
I Rogaland har vi stamfiskdrift hvor vi avler for spesifikke egenskaper, som sterk helse eller motstand mot lakselus og sykdommer.	I alle våre regioner har vi RAS ferskvannsanlegg, hvor eggene klekkes og laksen tilbringer minst det første året.	Som en del av vår postsmoltstrategi holder vi laksen lenger på land i alle regioner.	Laksen lever og vokser i havet til den når en høstbar størrelse på 4–5 kg.	Vi har slakteanlegg i Rogaland og Finnmark i Norge. Vi bruker en slaktebåt i British Columbia, Canada. På Newfoundland har vi et samarbeid med et lokalt anlegg.	Vi har en intern salgs- og markedsorganisasjon for å støtte vekst og nedstrømsstrategien.	Vi danner tettere partnerskap i markedet og øke verdien av laksen vår gjennom VAP.	Laksen vår finnes i butikker eller på menyen på restauranter eller hoteller. I dag har vi to HoReCa-merker, Skuna Bay og Kvitsøy.

Bærekraftig forretning

Våre pilarer



PROFIT & INNOVASJON

Temaer

- Lønnsom virksomhet
- Markedet
- Forskning, utvikling og innovasjon
- Ansvarlig forretningsførsel
- God selskapsstyring

FNs bærekraftsmål



SUNNE HAV

- Fiskehelse- og velferd
- Beskytte villaksen (luse- og rømmingskontroll)
- Beskytte biomangfold og marine økosystemer (organiske utslipp, medisinbruk, interaksjon med andre arter)



BÆREKRAFTIG MAT

- Trygg og sunn mat
- Bærekraftige føringredienser
- Klima
- Resirkulering og avfallshåndtering
- Plastforurensning



MENNESKER

- Menneskerettigheter og etikk
- Mangfold
- Attraktive arbeidsplasser
- Helse og sikkerhet for ansatte



LOKALSAMFUNN

- Lokal verdiskaping
- Urfolksrelasjoner
- Dialog og engasjement



Strategy for continued business development

Global growth

Ambition of 120-135,000 tonnes
harvest by 2026

Cost improvement

Cost leader in our
operating regions

Value chain repositioning

From raw material supplier to
strategic partner

Sustainability

Value chain repositioning

Integrated sales organisation

- Established own sales and market organization, sell 100% of our fish
- Significant benefit from coordination between farming and sales
- Measured on group EBIT not internal sales margin

Value Added Processing

- 15-30% harvest volume for VAP by 2025
- Establish processing partners close to key markets and customers (EU, US)
- Improved sustainability and reduced CO2 emission

Brand development

- Development of B2B brand
- Implementation over the next quarters
- Important pillar of strategic partnership

Increase price achievement

Optimized EBIT and performance between farming and sales

- Hvem er jeg
- Hvem er Grieg Seafood og hvorfor Grieg Seafood Sales
- **Etablering av et nytt selskap**
- Valg av «plattform» og løsninger
- Strategisk samarbeid
- Maritech Community

Grieg Seafood Sales

25.Mai 2020 – Børsmelding.

23.Juni 2020 - Erik Holvik ansatt som kommersiell direktør fra 1.oktober

10.August 2020 – 5 nye ansettelses

1.Oktober 2020 – De 3 første ansatte startet i selskapet

4.Januar 2021 – Første salg i Grieg Seafood Sales AS

I dag 34 faste ansatte.



«– Jeg ble fortalt på jobbintervjuet at å jobbe her «fort blir en livsstil». Og det stemmer på en prikk

- Hvem er jeg
- Hvem er Grieg Seafood og hvorfor Grieg Seafood Sales
- Etablering av et nytt selskap
- **Valg av «plattform» og løsninger**
- Strategisk samarbeid
- Maritech Community

Oppstart og veien



- Hvem er jeg
- Hvem er Grieg Seafood og hvorfor Grieg Seafood Sales
- Etablering av et nytt selskap
- Valg av «plattform» og løsninger
- **Strategisk samarbeid**
- Maritech Community

Grieg Seafood og Maritech

ÅRSRAPPORT MARITECH 2021 →

- **2021 – Implementering OG utvikling av P&S, en konstant kamp mot klokka.....**
 - Pilotprosjekt fra november 2020 til en gang uti 2021.
 - Oppsett, utvikling og opplæring hånd i hånd i 2 måneder før 4.januar 2021.
 - Månedlige utgivelse av oppdateringer (og feil)
 - TMS – Timpex fra 1.10.21
 - Etablering av brukerforum
 - Maaaange saker i JIRA.....
- **2022 – Forbedringer og videre utvikling**
 - Pilotprosjekt: Processing – en god begynnelse
 - CMS – TVINN i en fei
 - P&S i Canada, nye markeder!
 - TMS i sky – når blir det vår tur?
 - Maritech Community etablert!



Erik Outzen, VP Services, Maritech

Global cooperation with Grieg Seafood

Our first and biggest project in 2021, was the implementation of DGS Purchase & Sales for Grieg Seafood.

Grieg Seafood og Maritech

MARITECH COMMUNITY

- **2023 – Integrasjoner og effektivitet**
 - Analytics, et operasjonelt verktøy?
 - Fokus på operasjonelle forbedringer i organisasjonen
 - Pakkemonitor og smart allokering?
 - WMS – varelagerkontroll og effektivisering
 - Internsalg mellom enheter i P&S – automatisering?
 - Ny pilot - TMS for sjømat, et verktøy for kommunikasjon, kontroll og effektiv drift
 - Hvordan skape samarbeid mellom brukere i Maritech Cloud / Trading – Sjømat og Transport?
- **2024 – TMS og så.....?**
 - TMS for sjømat og eksport (og import)?
 - Datadrevet beslutningsverktøy?
 - Maritech Community
 - Prosess-støtte via status på ordrer..?



- Hvem er jeg
- Hvem er Grieg Seafood og hvorfor Grieg Seafood Sales
- Etablering av et nytt selskap
- Valg av «plattform» og løsninger
- Strategisk samarbeid
- **Maritech Community**

Maritech Community

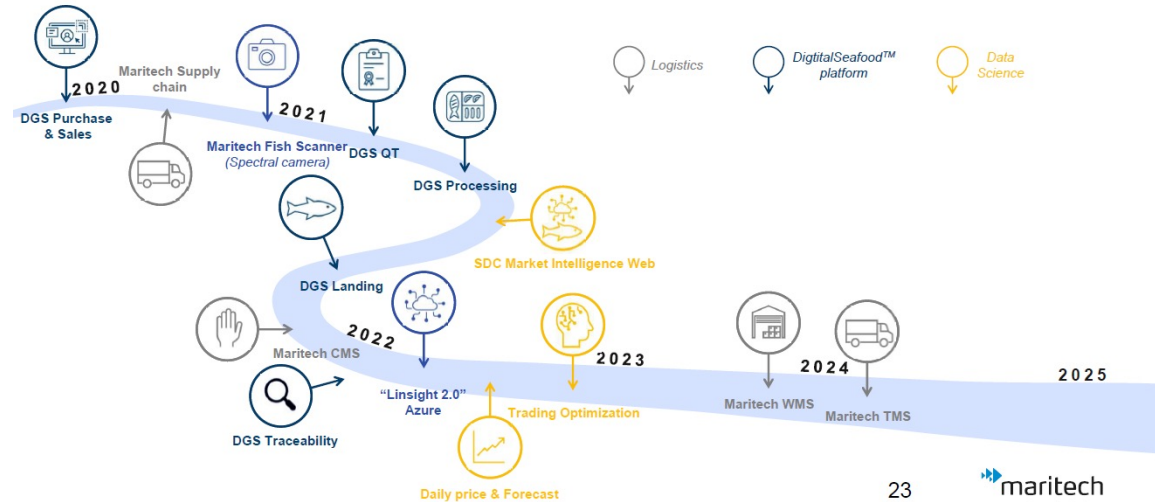
FOR OG MED KUNDER OG BRUKERE

Hva, hvem hvor?

Maritech Community er en brukerstyrt, åpen møteplass med fokus på skyløsninger for sjømat og logistikk. Forumet er til for alle kundene våre – både for de av dere som allerede er over i sky, og dere som fortsatt bruker eldre løsninger som Maritech Trading og Timpex TMS.



Product roadmap 2020 – 2025



Formål

Å skape en arena for konstruktive innspill og diskusjon, til gjensidig nytte for begge parter, med deling av kunnskap og oppdateringer med og mellom brukerne. Forumet skal også være sparringspartner når vi planlegger roadmap.



ROOTED IN NATURE

Takk for oppmerksomheten

Tom-Eirik Thorgersen

Tom.thorgersen@griegseafood.com

T: +47 907 37 371