

MØTEREFERAT

Møte: Strategimøte for Ferdocean Shipping (FOS)

Dato: 21.02.2025

Sted: Moss

Deltakere:

- Runar Nilsen, CEO Ferdocean Shipping (FOS)
 - Tore Ausland, Styreleder FOS
-

1. Innledning

Formålet med møtet var å gjennomgå og diskutere en mulig plan for veien videre for FOS, inkludert finansiell status, tiltak for effektiv drift og videre vekststrategi.

Møtereferatet er åpent og inviterer til samhandling og engasjement.

2. Økonomiske situasjonen

Cash Flow Analysis

- Per 21. februar 2025 har FOS om lag NOK 1,1 millioner på konto, med ytterligere NOK 350 000 utestående.
- Vurdering av likviditet viser at midlene vil vare til rundt månedsskiftet mars/april, avhengig av leverandørenes betalingsfrister.

Bridge Financing (inkl. Sveits-muligheten)

- **Kort oversikt over låneavtaler og innhentet kapital:**
 - Totalt innhentet via emisjoner og lån er NOK 10 020 000.
 - Konvertibelt lån nr. 1 (nov. 2023): NOK 2 468 000 + ytterligere NOK 750 000 med ulike konverteringspriser og forfall 31.12.2024.
 - Konvertibelt lån nr. 2 (juli 2024): NOK 2 782 000 med konverteringspris 44,5 MNOK og forfall 31.12.2024.
 - Ikke-konvertibelt lån nr. 3 (sept. 2024): NOK 1 120 000, forfaller ved realisering av Sveits-finansieringen.
 - Konvertibelt lån nr. 4 (nov. 2024): NOK 3 MNOK, konverteringspris 10 MNOK, forfall 30.06.2025.
 - **Tiltak:**
 - Ledelsen anbefaler å samle alle lån med forfall 30.06.2025.
 - Det arbeides aktivt med en sveitsisk NOTE-løsning, der det allerede er plassert totalt 10,7 MEUR. Det er god fremdrift for å sikre ytterligere 2 MEUR og et mål om total 6,5 MEUR for fulltegning.
-

3. Mobilisering av aksjonærer og styret

Aksjonær-arbeidsgruppe

Det ble foreslått å innkalle eksisterende styremedlemmer og aksjonærer til et arbeidsmøte.

En arbeidsgruppe bestående av styremedlemmer og aksjonærer ønskes etablert, med oppgaver som kontakt med mulige investorer, kundefølgning og delta i kostnadseffektive konstruktive løsninger.

Styrke styret

Fra valgkomiteen er følgende nytt styre foreslått (dato 30.10.2024):

Styreleder: Atle Sonesen

Styremedlem: Musa Adnin

Styremedlem: Tore Ausland

Styremedlem: Leif Kåre Gjerde

Styremedlem: Arne Gåskjenn (forslag i etterkant av valgkomiteens innstilling)

Styret vil ha en tydelig rollefordeling og mandat inntil finansieringen er sikret.

Styrking av ledelseskapasiteten

- Et mer aktivt styre- og eiergruppe vil kunne bli en nødvendig og viktig hjelp til ledelsen i selskapet.
 - Fordeling av arbeidsoppgaver knyttet til investorrelasjoner-, økonomi og finans, og kundeprosesser fordeles slik at det er gjennomførbart og vil bidra positivt til pågående prosesser..
-

4. Oppgave- og rolleklarhet

Full åpenhet rundt alle pågående prosesser vil være nøkkel til god fremdrift.

- CEO skal i hovedsak konsentrere seg om strategiske lavt hengende forretningsmuligheter og finansiering.
 - Oppgaver delegeres til naturlig ansvarlig fra arbeidsgruppen.
 - Ansvarsområder, frister og resultatmål dokumenteres tydelig for å sikre gjennomføring (f.eks. kostnadskutt, forhandlinger med kunder og leverandører).
-

5. Effektivisering av drift

Kostnadskontroll.

- Utestående gjeld til leverandører er ca. NOK 2,4 millioner per 21.02.2025. De tre største postene er:
 - Legal: NOK 192 000
 - Landax kvalitetssystem: NOK 77 000

- BDO: NOK 72 000

Det er et viktig tema hvordan FOS skal håndtere kost og utestående fordringer.

- Fremtidige større kostnader:
 - Leasing (1 år igjen)
 - BDO (årsoppgjør)
 - Konvertering av lån til aksjer (kan gi store utslag på kostnadsnivå)
 - Lønnskostnader
 - Advokatkostnader ved NOTE-prosessen

Prioritering av kjerneaktiviteter

- Offshore-prosjekter i Nordsjøen er en kjernevirksomhet.
- Potensielle prosjekter med lengre tidshorisont (Midtøsten, termisk borekaks/slop-behandling) vurderes fortløpende.
- Det er generelt stor etterspørsel etter slop-behandling, og det finnes muligheter for avtaler om lagrings- og pumpe-enheter inkludert FOS egen lager og pumpeteknologi.
- Jereh ønsker å benytte FOS som en HUB for leveranser av utstyr og teknologi.

Tiltak:

Holde store kunder varme, men ikke gå for dypt inn i nye forpliktelser før selskapet er finansielt klar (f.eks. Archer, Melitah, Equinor).

6. Mulige partnerskap

- Styret og aksjonærer oppfordres til å utforske strategiske samarbeidsmodeller eller joint ventures for å redusere kostnader og dele kompetanse.

7. Utvikle en mellomlangsiktig plan for finansiering og vekst

Investor-outreach-strategi

Shortlist over mulige investorer inkluderer blant annet:

- Bjørn Rygg, Hightech Products (pågående forhandlinger)
- Broadehill Capital (kan investere større beløp ved børsnotering)
- Veidekke (ikke lead investor)
- Jereh (teknologisamarbeid med potensiell fremtidig investering)
- Fortum (avhenger av egenkapitalbetingelser i eksisterende termsheet)

Vurdere eventuelle oppdateringer for pitch deck og finansielt fundament

- Utarbeide et overbevisende strategidokument som viser hvordan selskapet kan komme seg ut av knipen og skalere bærekraftig og kunne stå i et prosjekt.
- Etablere et solid finansielt rammeverk som viser hvordan de ulike finansierings mulighetene kan føre FOS i posisjon for å nå nødvendige milepeler.

Oppsummerings format til interessenter

- Et kortfattet dokument (én side) skal formidle status, plan og strategi.
 - Sikre regelmessig og tydelig kommunikasjon til alle parter.
-

8. Monitorering og tilpasning

- **Ukentlige oppfølgingsmøter:** CEO følger opp tiltak sammen med styret og aksjonær-arbeidsgruppen.
 - **Fleksibel tilnærming:** Rask justering av strategi hvis finansiering eller kontraktmuligheter uteblir.
 - **Fokus på prioriteringer:** Sørge for transparent og målrettet drift.
-

Moss, 21.02.2025

Tore Ausland Styreleder, Ferdocean Shipping

Runar Nilsen, CEO, Ferdocean Shipping

English Version next page:

MINUTES OF MEETING

Meeting: Strategy Meeting for Ferdocean Shipping (FOS)

Date: February 21, 2025

Location: Moss

Participants:

- Runar Nilsen, CEO Ferdocean Shipping (FOS)
 - Tore Ausland, Chair of the Board, FOS
-

1. Introduction

The purpose of the meeting was to review and discuss a possible plan for the way forward for FOS, including financial status, measures for efficient operations, and continued growth strategy.

The meeting minutes are open and invite collaboration and engagement.

2. Financial Situation

Cash Flow Analysis

- As of February 21, 2025, FOS has approximately NOK 1.1 million in its account, with an additional NOK 350,000 outstanding.
- An assessment of liquidity indicates that these funds will last until around the turn of March/April, depending on supplier payment deadlines.

Bridge Financing (incl. the Swiss opportunity)

- Brief overview of loan agreements and capital raised:
 - A total of NOK 10,020,000 has been raised through share issues and loans.
 - Convertible loan no. 1 (Nov. 2023): NOK 2,468,000 + an additional NOK 750,000 with various conversion prices and maturity on December 31, 2024.
 - Convertible loan no. 2 (July 2024): NOK 2,782,000 with a conversion price of NOK 44.5 million and maturity on December 31, 2024.
 - Non-convertible loan no. 3 (Sept. 2024): NOK 1,120,000, matures upon realization of the Swiss financing.
 - Convertible loan no. 4 (Nov. 2024): NOK 3 million, conversion price NOK 10 million, maturity June 30, 2025.
 - **Actions:**
 - Management recommends consolidating all loans with a maturity date of June 30, 2025.
 - There is active work on a Swiss NOTE solution, where a total of 10.7 million euros has already been placed. There is good progress to secure a further 2 million euros, with a goal of a total of 6.5 million euros for full subscription.
-

3. Mobilizing Shareholders and the Board

Shareholder Working Group

It was suggested to call existing board members and shareholders to a working meeting. A working group consisting of board members and shareholders is desired, with tasks including contact with potential investors, customer management, and contributing to cost-effective and constructive solutions.

Strengthening the Board

From the nomination committee, the following new board has been proposed (dated October 30, 2024):

- Chair of the Board: Atle Sonesen
- Board Member: Musa Adnin
- Board Member: Tore Ausland
- Board Member: Leif Kåre Gjerde
- Board Member: Arne Gåskjenn (proposed subsequent to the nomination committee's recommendation)

The Board will have a clear division of roles and mandate until financing is secured.

Strengthening Management Capacity

- A more active board and ownership group can become a necessary and important support for the company's management.
 - Distribution of tasks related to investor relations, finance, and customer processes should be allocated so that they are feasible and contribute positively to ongoing processes.
-

4. Clarity of Tasks and Roles

Full transparency around all ongoing processes will be key to good progress.

- The CEO should primarily focus on strategic, low-hanging business opportunities and financing.
 - Tasks are delegated to the naturally responsible party from the working group.
 - Responsibilities, deadlines, and result targets should be clearly documented to ensure execution (e.g., cost cuts, negotiations with customers and suppliers).
-

5. Operational Efficiency

Cost Control

- Outstanding debts to suppliers amount to approx. NOK 2.4 million as of February 21, 2025. The three largest items are:
 - Legal: NOK 192,000

- Landax quality system: NOK 77,000
 - BDO: NOK 72,000
- It is an important topic how FOS should handle costs and outstanding receivables.
- **Future major expenses:**
 - Leasing (1 year remaining)
 - BDO (year-end accounts)
 - Conversion of loans into shares (could significantly impact cost levels)
 - Payroll costs
 - Legal costs related to the NOTE process

Prioritizing Core Activities

- Offshore projects in the North Sea are a core business area.
- Potential projects with a longer time horizon (Middle East, thermal drill cuttings/slop treatment) are continuously evaluated.
- There is generally high demand for slop treatment, and there may be opportunities for agreements on storage and pumping units, including FOS's own storage and pumping technology.
- Jereh wants to use FOS as a HUB for the delivery of equipment and technology.

Actions:

Keep major customers warm, but do not commit too deeply to new obligations before the company is financially ready (e.g., Archer, Melitah, Equinor).

6. Possible Partnerships

- The board and shareholders are encouraged to explore strategic collaboration models or joint ventures to reduce costs and share expertise.
-

7. Developing a Mid-Term Plan for Financing and Growth

Investor Outreach Strategy

A shortlist of possible investors includes, among others:

- Bjørn Rygg, Hightech Products (ongoing negotiations)
- Broadehill Capital (may invest larger amounts upon listing)
- Veidekke (not a lead investor)
- Jereh (technology collaboration with potential future investment)
- Fortum (depends on the equity requirements in the existing termsheet)

Consider Any Updates to the Pitch Deck and Financial Foundation

- Prepare a persuasive strategy document showing how the company can get out of its current difficulties, scale sustainably, and be able to withstand a project's demands.
- Establish a solid financial framework that shows how the various financing opportunities can position FOS to reach the necessary milestones.

Summary Format for Stakeholders

- A concise document (one page) that communicates status, plan, and strategy.
 - Ensure regular and clear communication to all parties.
-

8. Monitoring and Adaptation

- **Weekly Follow-Up Meetings:** The CEO follows up on measures together with the board and the shareholder working group.
 - **Flexible Approach:** Rapid adjustment of strategy if financing or contract opportunities do not materialize.
 - **Focus on Priorities:** Ensure transparent and targeted operations.
-

Moss, February 21, 2025

Tore Ausland, Chair of the Board, Ferdocean Shipping

Runar Nilsen, CEO, Ferdocean Shipping