

OMX Nordic Exchange Copenhagen A/S

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 16-2007

DELÅRSRAPPORT FOR PERIODEN 01.01.-30.09.2007

Hovedtal

Mio. DKK	<u>01.01.-30.09.</u>		<u>3. kvartal</u>		<u>31.12.2006</u>
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
SBS-koncern ekskl. Notox					
Nettoomsætning	660,9	613,0	211,7	199,9	
Resultat af primær drift	55,4	61,6	15,2	19,4	
Finansielle poster (netto)	-14,8	-8,4	-6,5	-2,1	
Resultat før skat	<u>40,6</u>	<u>53,2</u>	<u>8,7</u>	<u>17,3</u>	
Overskudsgrad i % (EBIT-margin)	8,4	10,0	7,2	9,7	
SBS-koncern inkl. Notox					
Nettoomsætning	668,1	613,0	215,3	199,9	
Resultat af primær drift	25,8	61,6	3,7	19,4	
Resultat af kapitalandele	0,0	-13,2	0,0	-5,4	
Resultat før finansielle poster	<u>25,8</u>	<u>48,4</u>	<u>3,7</u>	<u>14,0</u>	
Finansielle poster (netto)	-21,1	-8,4	-9,2	-2,1	
Resultat før skat	<u>4,7</u>	<u>40,0</u>	<u>-5,5</u>	<u>11,9</u>	
Investering i materielle anlægsaktiver	164,8	18,4	55,8	8,0	
Aktiver i alt	<u>1057,2</u>	<u>540,8</u>	<u>1057,2</u>	<u>540,8</u>	<u>799,7</u>
Egenkapital	<u>317,7</u>	<u>176,9</u>	<u>317,7</u>	<u>176,9</u>	<u>323,7</u>

I 2006 ejede SBS kun 50% af Notox. Med henblik på at fremme sammenligneligheden mellem 2006 og 2007 er her udarbejdet tal for driften hvis SBS havde ejet Notox 100% hele året:

**SBS-koncern inkl. Notox
(Hvis 100% ejerandel 2006)**

Nettoomsætning	668,1	618,0	215,3	200,9
Resultat af primær drift	25,8	27,6	3,7	5,6
Finansielle poster (netto)	<u>21,1</u>	<u>11,1</u>	<u>9,2</u>	<u>3,3</u>
Resultat før skat	<u>4,7</u>	<u>16,5</u>	<u>-5,5</u>	<u>2,3</u>

Nøgletal

	<u>01.01.-30.09.</u>		<u>3. kvartal</u>		<u>Hele året 2006</u>
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
EBIT-margin	3,9	10,0	1,7	9,7	9,2
Egenkapital i %	30,1	32,7	30,1	32,7	40,5
Resultat pr. aktie i DKK (EPS-basic)	0,7	8,6	-1,5	1,6	8,8
Cash flow pr. aktie i DKK (CFPS)	-26,1	10,3	-6,1	7,8	-8,7
Indre værdi pr. aktie i DKK (BVPS)	99,0	63,4	99,0	63,4	100,9
Kurs/indre værdi	2,9	6,2	2,9	6,2	2,9
Børskurs ultimo	291,0	390,0	291,0	390,0	333,0

Den anvendte regnskabspraksis er uændret i forhold til årsrapporten for 2006.

REGNSKABSMÆSSIG UDVIKLING

Resultat

Koncernomsætningen ekskl. Notox udgjorde i perioden 01.01.2007 til 30.09.2007 DKK 661 mio. mod DKK 613 mio. i samme periode sidste år, svarende til en stigning på 7,8%. Stigningen i omsætningen afspejler et generelt højere aktivitetsniveau, og er i overensstemmelse med udmeldingerne i halvårsrapport for 1. halvår 2007.

SBS realiserede ekskl. Notox et resultat af primær drift (EBIT) på DKK 55,4 mio. mod DKK 61,6 mio. i tilsvarende periode i 2006. Reduktionen i EBIT-marginen fra 10,0% sidste år til 8,4% i år er et udtryk for effekten af kraftigt stigende råvarepriser og fragtrater samt et generelt faldende eller stagnerende europæisk reservedelsmarked sammenlignet med 2006. Især har Tyskland, det største enkeltmarked i Europa, været ramt af tilbagegang med faldende bilsalg, færre kørte kilometer og længere intervaller mellem reparationer.

Resultat før skat ekskl. Notox blev i perioden DKK 40,6 mio. mod DKK 53,2 mio. året før.

Resultat før skat inkl. Notox blev DKK 4,7 mio. mod DKK 40,0 mio. året før, hvor ejerandelen kun var 50% mod de nuværende 100%.

Balance

Koncernens samlede aktiver udgjorde pr. 30.09.2007 DKK 1057 mio. mod DKK 540,8 mio. på samme tidspunkt i fjor. Stigningen skal ses i sammenhæng med, at Notox nu konsolideres fuldt, samt ibrugtagningen af nye bygningsfaciliteter i afdelingerne i Støvring og Eisenach.

Egenkapitalen pr. 30.06.2007 udgjorde DKK 317,7 mio. mod DKK 176,9 mio. på samme tidspunkt sidste år. Egenkapitalandelen pr. 30.09.2007 var 30,1%.

Forventninger til fremtiden

Afmatningen på det europæiske automarked ser ud til at fortsætte året ud, hvorfor forventningerne til omsætningen for 2007 er på DKK 840-870 mio. (ekskl. Notox) og et resultat før skat på DKK 45-50 mio. (ekskl. Notox).

Resultat før skat inkl. Notox forventes at være et lille plus.

UDVIKLINGEN INDEN FOR FORRETNINGSOMRÅDER

Dieselpartikelfiltre - Notox

Ny fabrik i Svendborg tæt på køreklar

I Svendborg blev i november 2006 taget det første spadestik til etableringen af verdens mest moderne dieselpartikelfilterfabrik. Nu, 12 måneder efter, står fabrikken og den første produktionslinje klar til at starte egentlig ordreproduktion ultimo 2007. Såvel byggeprojektet som installation af produktionslinjer er forløbet særdeles tilfredsstillende. De individuelle processer er gennemprøvet og godkendt, og kvaliteten af produktet har været særdeles god. Ligeledes er alle forhold omkring organisation og medarbejdere på plads.

Notox A/S råder således nu over en modulopbygget, topmoderne og meget konkurrencedygtig fabrik med en produktionskapacitet på 750.000 liter ultimo 2007. Kapaciteten vil blive udvidet successivt efterhånden som det lovgivningsmæssigt regulerede marked for dieselpartikelfiltre for alvor åbner sig de kommende år.

Salgs- og markedsudvikling

Notox har i hele 2007 arbejdet målrettet på at etablere kontakter og ordrer på såvel retrofit-markedet (filtre til eksisterende dieselkøretøjer og maskiner) som OE-markedet (førstemontage i primært bilindustrien), og det kan konstateres, at selskabets dieselpartikelfilterløsning modtages meget positivt overalt.

På det nordamerikanske marked er der indgået rammeaftale med virksomheden ESW (Environmental Solutions Worldwide Inc.) om afsætning af partikelfiltre til såvel "on-road" som "off-road" anvendelse. Bl.a. er der indgået aftale med International Truck and Engine Corporation – den største producent af dieselmotorer på det nordamerikanske marked primært til lastbiler og busser. Levering hertil vil blive påbegyndt i 2. kvartal 2008. Aftalen har en varighed af minimum 5 år og vil resultere i en omsætning på et trecifret millionbeløb inden for denne periode.

I Fjernøsten er der indgået en vigtig strategisk kontrakt med en koreansk kunde, der kan sikre, at Notox opnår en dominerende position på dette vigtige marked. Leverancerne til kunden starter planmæssigt ultimo 2007.

På det europæiske marked er de første ordrer til en unik filterløsning udviklet til diesellokomotiver kommet i hus. Levering af disse påbegyndes primo 2008. Der forventes en omsætning på et trecifret millionbeløb på dette område.

Ud over de ovennævnte kontrakter, har Notox, som anført i halvårsmeddelelsen for 1. halvår 2007, leveret testfiltre til en række store bilproducenter. Forløber disses godkendelsesprocedure som forventet, vil dette arbejde ligeledes kunne udmønte sig i konkrete OE-ordrer og produktion i 2008.

Samlet peger erfaringerne på, at der nu for alvor er ved at komme hul på det globale marked for dieselpartikelfiltre. Det er således Notox' vurdering, at de tidligere udmeldte forventninger til markedsimplementering og –udvikling verificeres af den seneste tids massive efterspørgsel og interesse.

Friktionsområdet

Bremsecalipre

Området omfatter produktion af bremsecalipre og består dels af en renoveringsproduktion i Støvring baseret på cores, dvs. brugte calipre, der opkøbes primært i Europa, dels af nyproducerede calipre, der sources fra Fjernøsten.

Den igangsatte sourcing af caliperproduktion til Vietnam forløber som planlagt og vil blive yderligere intensiveret fremover. Det er primært calipre med enkle konstruktioner samt calipre, hvor det kan være vanskeligt at skaffe cores til renovering, der er relevante for sourcing. Med kombinationen af renoveringsproduktion og sourcing i Fjernøsten har SBS etableret en stærk produktionsplatform, der vil bidrage til at sikre høj konkurrence- og leveringsevne og dermed en mulighed for at øge markedsandelen. Dette har allerede udmøntet sig i ordrer til nye kunder i bl.a. Skandinavien.

Bremseklodser til MC og andre specialområder

Området omfatter udvikling og produktion af bremseklodser til MC samt andre specialområder, der stiller krav til høj fleksibilitet og specialkompetencer.

Området udvikler sig fortsat positivt. På eftermarkedet for bremseklodser til motorcykler og scootere steg omsætningen for de første tre kvartaler i 2008 samlet med ca. 11% hvilket understreger SBS' førende position på verdensmarkedet. SBS har som del af strategien for området arbejdet målrettet på at øge afsætningen til OE-markedet. Det har i perioden resulteret i opstart af nye projekter, der kan resultere i mersalg i 2008.

Inden for specialprodukter udvikler leverancerne sig til en af verdens førende vindmølleproducenter sig planmæssigt og positivt, ligesom der er startet et udviklingsprojekt op, der har til formål at udvikle en bremsebelægning til mindre fly på det amerikanske marked.

Som følge af en skærpet konkurrence på bremseklodser til de helt små scootere, har SBS udviklet en ny scooter sinterbelægning, der forventes introduceret primo 2008.

Distribution – Supply Chain

Området omfatter sourcing, produktion og distribution af bremsedele og andre beslægtede dele primært til det automotive eftermarked i Europa. Distributionen sker dels gennem direkte eksportsalg, dels gennem SBS' egne distributionscentre i Danmark, Tyskland, Frankrig og Storbritannien.

Inden for eksportsalg af SBS' hovedprodukter er der blevet etableret nye interessante kunder i Italien og Spanien, markeder der hidtil har været vanskelige at trænge ind på. Der er endvidere i 4. kvartal 2007 etableret en rammeaftale med en af virksomhedens største kunder inden for bl.a. bremseskiver. Aftalen sikrer en årlig omsætning i perioden på et trecifret millionbeløb. Ligeledes er der betydelige tilbud i pipeline til flere store distributører.

Det tyske autoreservedelsmarked har også i 3. kvartal 2007 været svagere end i 2006 som følge af den generelle økonomiske udvikling. Det har påvirket SBS' tyske selskabs indenlandske omsætning, der ligger en smule under 2006 niveauet. Som det har været udmeldt tidligere forventes markedsnedgangen at være af midlertidig karakter. Byggeriet af et nyt moderne lager i Eisenach, Tyskland, er afsluttet, og ibrugtagning sker planmæssigt i løbet af 4. kvartal 2007.

I det nyetablerede franske distributionsselskab har de første tre kvartaler af 2007 været præget af indkøring af SBS-navnet og nye produktområder. Der er i Frankrig stor fokus på afsætningsiden, hvilket bl.a. har givet sig udslag i en styrkelse af salgsafdelingen og et intenst arbejde med at forøge virksomhedens kundeportefølje. Som led i denne proces deltog virksomheden i oktober i Equip Auto udstillingen i Paris.

På det britiske marked sker salget dels gennem eksportafdelingen med direkte fabriksleverancer, dels gennem det engelske distributionsselskab med centrallager i Telford i Midtengland, der primært skal betjene indkøbsgrupper, frie grossister og andre distributører med behov for dag-til-dag leverancer. Omsætningsudviklingen i selskabet har været positiv, men der ligger fortsat et stort urealiseret potentiale i dette segment.

UDVIKLING I EGENKAPITALEN

<u>Mio. DKK</u>	<u>01.01.- 30.09.2007</u>	<u>01.01.- 30.09.2006</u>
Egenkapital pr. 01.01.	323,7	163,1
Valutakursregulering af kapitalandele i dattervirksomheder	0,1	0,0
Periodens resultat	2,3	24,0
Værdiregulering finansielle kontrakter	0,0	-1,3
Udloddet udbytte	-8,3	-8,9
Udbytte vedrørende egne aktier	-0,1	0,0
Egenkapital pr. 30.09.	<u>317,7</u>	<u>176,9</u>

LEDELSESPÅTEGNING

Bestyrelse og direktion har dags dato behandlet og godkendt delårsrapporten for perioden 1. januar - 30. september 2007 for Scandinavian Brake Systems A/S.

Delårsrapporten, der ikke er revideret eller reviewet af selskabets revisor, er aflagt i overensstemmelse med indregnings- og målingsbestemmelserne i International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og yderligere danske oplysningskrav til delårsrapporter for børsnoterede selskaber.

Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, således at halvårsrapporten giver et retvisende billede af koncernens aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. september 2007 samt af resultatet af koncernens aktiviteter i perioden 1. januar - 30. september 2007.

Svendborg, den 20. november 2007

Direktion:

Hans Fuglgaard

Hans Jørn Sørensen

Bestyrelse:

Leif Stiholt

Hans Jørgen Kaptain

Knud Andersen

Lars Radoor Sørensen

Jan B. Pedersen

Anders Bach