



Scandinavian Brake Systems A/S
Kuopiovej 11
P.O.B. 289
5700 Svendborg
Denmark

Tel. +45 63 21 15 15
Fax +45 63 21 15 95
E-mail sbs@sbs.dk
www.sbs.dk
CVR-nr. DK 32 77 42 10

KØBENHAVNS FONDSBØRS

22.03.2007

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Årsregnskabsmeddelelse

- Koncernomsætning DKK 785,2 mio. mod DKK 687,7 mio. i 2005 – en stigning på 14,2%.
- EBIT DKK 72,2 mio. mod DKK 51,2 mio. i 2005 – en stigning på 41,0%.
- Resultat før skat ekskl. Notox A/S DKK 59,9 mio. mod DKK 43,8 mio. i 2005.
Resultat før skat inkl. Notox A/S DK 42,3 mio. mod DKK 43,3 mio. i 2005.
Resultatet er tilfredsstillende og i overensstemmelse med de udmeldte forventninger.
- For 2007 forventes et resultat før skat på DKK 72-77 mio. ekskl. Notox A/S og på niveau med 2006 inkl. Notox A/S.
- Bestyrelsen indstiller, at udbytte for året bliver DKK 2,60 pr. aktie mod DKK 3,20 året før.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007**Regnskabsberetning**

Nettoomsætningen for koncernen blev DKK 785,2 mio. mod DKK 687,7 mio. i 2005, hvilket er en stigning på 14,2%. Omsætningsstigningen er alene forårsaget af organisk vækst.

Resultat af primær drift (EBIT) blev DKK 72,2 mio. mod DKK 51,2 mio. i 2005 svarende til en stigning på 41,0%.

Resultat før skat udgør DKK 42,3 mio., hvilket er på niveau med resultatet for 2005. Resultatet er på forventet niveau, inkl. den effekt som den høje aktivitet i årets løb med opbygning af Notox har betydet.

En sammenstilling af resultatet før skat og særlige resultatpåvirkende elementer i koncernen viser følgende:

DKK mio.	2006	2005
Resultat før skat	42,3	43,3
Ejendomsavance	-1,3	-
Ekstraordinær bonus og medarbejderaktier m.v.	2,5	-
<u>Omkostninger ved opbygning af Notox koncernen</u>	<u>17,5</u>	<u>0,5</u>
<u>Sammenligneligt resultat</u>	<u>61,0</u>	<u>43,8</u>

Som det fremgår af ovenstående tabel, er resultatet i 2006 negativt påvirket af bonus samt planlagte etableringsomkostninger til Notox og positivt påvirket af ejendomsavancer. Udviklingen i koncernresultatet før skat og efter korrektion for særlige resultatpåvirkende elementer viser en stigning fra 2005 til 2006 på DKK 17,2 mio. eller 39,3%.

Årets skatter

De samlede skatter for 2006 udgør DKK 17,8 mio. svarende til en effektiv skattesats på 42,0%.

Årets resultat

Årets resultat udgør herefter DKK 24,5 mio. mod DKK 29,4 mio. i 2005.

Balancen

Balancesummen udgør DKK 799,7 mio. ultimo 2006 mod DKK 488,2 mio. ultimo 2005. Langfristede aktiver er forøget med DKK 256,9 mio. til DKK 437,8 mio.

Kortfristede aktiver er forøget med DKK 54,6 mio. til DKK 361,9 mio., heraf udgør forøgelsen af tilgodehaven-der hos kunder og varebeholdninger henholdsvis DKK 8,7 mio. og DKK 45,2 mio. Stigningerne kan primært henføres til øget aktivitet og sourcing.

På passivside er den rentebærende gæld forøget med DKK 143,2 mio. til DKK 324,9 mio. Leverandørgælden er forøget med DKK 5,7 mio. som følge af et fortsat højt aktivitetsniveau ultimo 2006.

Alle balancetal er påvirket af købet af de resterende 50% af Notox Holding A/S, der pr. 31. december 2006 er konsolideret linie for linie i koncernregnskabet.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Investeringerne i materielle anlægsaktiver udgør DKK 40,7 mio. De væsentligste investeringer omfatter udbygning af vores lokationer i Støvring og Eisenach samt etablering af filterfabrik og tilkøb af Notox koncernen.

Egenkapitalen udgør ultimo året DKK 323,7 mio. Egenkapitalandelen er forøget fra 33,4% ultimo 2005 til 40,5% ultimo 2006.

Frie pengestrømme

Pengestrømme for 2005 og 2006 i hovedposter fremkommer således:

DKK mio.	2006	2005
Pengestrøm fra driftsaktivitet	-24,3	16,0
Pengestrøm fra investeringsaktivitet	-32,1	45,0
Pengestrøm fra finansiering	-17,5	-8,0
Årets pengestrøm	-73,9	-36,9

Koncernens pengestrømme fra driftsaktiviteten er reduceret med DKK 40,3 mio. til DKK -24,3 mio. De frie pengestrømme er påvirket af de store investeringer, som har været til dels i 2005, men især i 2006.

Pengestrømmen pr. aktie (CFPS) udgør DKK -8,7 mod DKK 5,7 i 2005.

Moderselskabet

Moderselskabet realiserede et primært resultat på DKK 61,6 mio. mod DKK 38,9 mio. i 2005 og et resultat før skat på DKK 56,8 mio. mod DKK 31,3 mio. i 2005.

Omsætningen i moderselskabet udgjorde DKK 614,8 mio., hvilket er en stigning på 12,0% i forhold til sidste år.

I moderselskabet er bruttoavancen holdt uændret trods stigende konkurrence og prispres. Finansielle indtægter og udgifter netto er stigende grundet de store træk på kreditfaciliteterne.

Kapitalforhøjelse

Scandinavian Brake Systems A/S har i forbindelse med overtagelsen af de resterende 50% af aktierne i Notox Holding A/S foretaget en rettet emission mod de andre aktionærer, hvorved aktiekapitalen i december 2006 er forhøjet med nom. DKK 4.185.000 svarende til 418.500 stk. aktier á DKK 10. Den samlede aktiekapital udgør herefter DKK 32.085.000.

Væsentlige begivenheder efter årets udløb

Scandinavian Brake Systems A/S har med virkning fra 1. januar 2007 overtaget aktiviteterne i Roulunds Bra-king S.A.'s distributionscenter i Frankrig vedrørende eftermarkedsaktiviteterne i Spanien, Frankrig og Italien. Herudover er der ikke opstået betydelige hændelser efter regnskabsårets afslutning.

Der er udsendt børsprospekt for aktieemissionen vedrørende aktieombytningen.

Forventninger til 2007

Notox

Notox gruppen er inde i en rivende udvikling og er virkelig kommet i gang med implementering af den besluttede og meget aggressive vækstplan.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Organisationen i Notox har været igennem en omfattende udvikling. Der er opbygget en effektiv og slank administration og ledelse, som sikrer udviklingen i de 3 divisioner: Salg, Udvikling og Produktion.

Organisationen er siden i sommer blevet styrket med en ny adm. direktør, en økonomiansvarlig, en personaleansvarlig, en produktionschef til Svendborg og en ny teknisk chef. Der fokuseres på at opbygge en effektiv infrastruktur og økonomistyring samtidig med, at synergierne med moderselskabet SBS udnyttes maksimalt.

Salg

Forretningsstrategien udvikles i takt med, at markedet åbner sig. Ny lovgivning åbner nye muligheder specielt på personvognsområdet i Europa. I USA er der allerede etableret filterkrav på lastvogne, og der er udvikling i gang på andre områder, særligt off-road markedet udvikler sig gunstigt. I Korea fokuseres på et statsstøttet program, og de første mellemstore ordrer er indgået. Der fokuseres samlet på at bearbejde den mest fleksibilitetskrævende og lønsomme del af segmenterne.

Det er generelt vores opfattelse, at markedet udviser et langt større potentiale end først antaget. Særligt på off-road markedet, dvs. entreprenørmaskiner m.v., er mulighederne større både i Europa og USA.

Notox forventer at indgå kontrakter på filterleverancer til primært eksisterende kunder, men også til en del nye kunder, som modsvarer den planlagte opskalering af produktionen. Der er primo året en samlet tilbudssum, som modsvarer 3-5 gange den planlagte kapacitet. Ordreindgangen er fortsat moderat, men i stadig vækst.

Produktion

Der etableres i 2007 en effektiv og højteknologisk produktion af filtre i Svendborg. Produktionen ventes at køre fra udgangen af 3. kvartal og oprampes fra 500.000 liter filtre pr. år til 1.000.000 liter pr. år i løbet af 4. kvartal. Projektet følger tidsplanen, og de første maskiner installeres fra begyndelsen af marts 2007. Organisationens bygges op parallelt med etableringen af fabrikken, og projektet ledes af Notox' fabrikschef i Svendborg og COWI. Rekrutteringen af produktions- og planlægningsledelse gennemføres i marts, og timelønnede ansættes fra juni.

Produktionen i Aakirkeby effektiviseres løbende. Fokuseringen er at leve op til kundens kvalitetskrav og samtidig øge effektiviteten. Begge dele involverer øget automatisering. Projektet i Svendborg giver en del spin-off, som gør det realistisk at udvikle avanceret produktionsudstyr, også til den lavere kapacitet i Aakirkeby.

Notox' produkter bygger i stor udstrækning på patenterede metoder og principper. Det er vigtigt og planlagt, at Udviklingsdivisionen også i fremtiden vil være i stand til at generere nye ideer og løsninger inden for såvel produkt- som procesudvikling. Med styrkelsen af divisionens ledelse har vi taget et stort skridt i retning af den integrerede markedsstyrede produktudvikling. Det forventes, at der i 2007 indgives flere patentansøgninger.

Da forretningsplanen baserer sig på en voldsom vækst og en relativt omfattende udvidelse af kapaciteten og deraf følgende store investeringer, er der en vis usikkerhed forbundet med næste års resultat. Målsætningen er at bringe balance i den eksisterende produktion og at etablere den nye fabrik i Svendborg uden væsentlig påvirkning af driftsresultatet. Det samlede resultat i 2007 for Notox A/S forventes at andrage et underskud omkring DKK 35 mio. før skat.

SBS

For den øvrige del af SBS-koncernen, dvs. de traditionelle områder inden for friktionsteknologi, forventes en vækst i omsætningen til et niveau på DKK 930-980 mio., en EBIT på DKK 85-92 mio. og et resultat før skat på DKK 72-77 mio. Udviklingen genereres dels via organisk vækst, dels via de investeringer og tilkøb, som SBS har foretaget i 2006.

Især forventes der en betydelig omsætningsudvikling i SBS' distributionscentre for autodele. Selskabet i Tyskland forventes at fortsætte den meget positive udvikling fra de foregående år. Nye kundegrupper som autoforhandlere og internetbaserede distributionsvirksomheder forventes at bidrage til væksten, ligesom et nyt lagerbyggeri i 2007 vil muliggøre en yderligere styrkelse af logistikken.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Det i 2005 etablerede distributionscenter på det britiske marked og de investeringer, der er foretaget i salg og logistik, forventes i 2007 for alvor at få positiv effekt. Der arbejdes med flere nye kunder, som er en direkte konsekvens af etableringen på nærmarkedet.

Endelig vil overtagelsen af et distributionsselskab i Frankrig bidrage til omsætningsstigningen. Overtagelsen har åbnet det franske autogrossistmarked, som hidtil har været vanskeligt tilgængeligt for SBS. Ved at implementere SBS' bredere og dybere produktportefølje og logistikkoncepter vil der være gode vækstmuligheder i Frankrig.

Hertil kommer, at SBS også på vigtige key accounts har indgået aftaler, der sikrer en øget omsætning i 2007.

Koncernen

Samlet forventer SBS-koncernen fortsat vækst i 2007.

SBS-koncernens samlede regnskab vil blive belastet af, at Notox i regnskabsåret er et 100% ejet datterselskab, og at de planlagte investeringer og omkostninger til opbygning af den nødvendige kapacitet og organisation derfor har fuld effekt i SBS-regnskabet. Samlet betyder det, at SBS-koncernen inkl. Notox forventer et resultat på niveau med 2006.

Profil, målsætninger og strategi

I 2006 vedtog SBS' bestyrelse en ny strategiplan for koncernen frem til 2010.

Strategiplanen har til formål at gøre SBS til en attraktiv virksomhed for relevante stakeholders som aktionærer, medarbejdere og kunder.

Strategiplanen er vækstorienteret og har som mål en tredobling af koncernens omsætning i 2010 sammenlignet med 2006.

Det overordnede forretningsgrundlag er en satsning på miljø- og sikkerhedsprodukter. Inden for dette grundlag er der udpeget 4 fokusområder:

- Fremstilling af bremsebelægninger og bremseklodser til motorcykler og til en række nicheområder, hvor der stilles særlige krav til friktionsteknologisk knowhow.
- Renoveringsproduktion inden for relevante autoprodukter med basis i produktion og renovering af bremsecalipre og koblinger.
- Udvikling af branchens mest effektive supply chain management systemer med globalt indkøb, logistik og distribution som de centrale parametre. Etablering og udvikling af egne distributionscentre på de europæiske hovedmarkeder, der kan sikre daglige leverancer til en bred kundeportefølje, vil indgå som en central del af denne strategi sammen med udvikling af en effektiv eksportorganisation til servicering af de øvrige prioriterede markeder og kunder.
- Udvikling og produktion af dieselpartikelfiltre.

SBS har endvidere defineret 4 grundkompetencer, der vil være bærende elementer inden for udviklingen af fokusområderne:

Innovation

For SBS er innovation et nøgleord: Ny viden, dygtige medarbejdere, udvikling af nye produkter og nytænkning i processer.

Inden for bremseteknologien handler innovation om produkter, der kombinerer sikkerhed, performance og levetid optimalt, og som er baseret på miljøvenlige materialer og processer.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Innovation på partikelfilterområdet handler i første række om fleksibilitet og tilpasning til bilindustriens behov.

Innovation drejer sig også om systematisk sortimentsudvikling. Brug af IT-værktøjer til registrering og katalogisering af nye modeller og produkter sikrer, at SBS er hurtig med nye varenumre og kan tilbyde produktprogrammer, der modsvarer markedets behov.

Produktivitet

Kontinuerlig implementering af ny procesteknologi samt brug af Lean og IT som værktøjer skal bidrage til en fortsat optimering af arbejdsprocesser og forretningsmodeller. Målet er dels at sikre en vedvarende høj international konkurrenceevne, dels at opnå maksimal fleksibilitet.

Logistik

Gennem logistikoptimering at sikre et effektivt vareflow fra råvare til slutbruger. Leverandørporteføljen skal opfylde vore krav til bl.a. kvalitet, pris og leveringsdygtighed, og distributionsmodellerne skræddersyes til kundestrukturen. De dækker såvel de store kunders behov for tætte samarbejdsrelationer som grossistmarkedets krav til daglige leverancer.

Markedsorientering

Et højt serviceniveau, troværdighed, engagement og stabilitet er kodeord for SBS i forhold til kunderne. På de europæiske markeder opererer SBS lokalt med egne salgs- og distributionscentre, så tilpasning til det individuelle markeds behov kan optimeres. Større kunder har key account status og serviceres direkte via individuelle partnershipmodeller.

Markedsbeskrivelse

SBS opererer inden for 4 hovedmarkeder:

AUTO

Dette område omfatter bremsekomponenter og andre sliddele til den europæiske bilpark. Markedsområdet er primært Europa og SNG-landene. Hovedmarkederne er de store vesteuropæiske nationer, hvor SBS er repræsenteret med egne distributionscentre. Der er etableret kundeportefølje på alle de nye vækstmarkeder i Østeuropa, og omsætningen på disse markeder er stigende.

Størsteparten af omsætningen går til det frie reservedelsmarked gennem de etablerede distributionskanaler, men nye segmenter er i vækst, herunder autoriserede bilforhandlere, der i stigende grad køber reservedele på det frie marked, samt internetdistributører.

SBS' markedsandel varierer kraftigt inden for de enkelte produktområder og geografiske regioner.

MC

Produkt- og markedsområdet omfatter bremseklodser og andre relaterede bremsedele til motorcykler og scootere. Sammenlignet med automarkedet er der tale om et nichemarked, hvor der stilles store krav til friktionsteknologisk knowhow. SBS er en af verdens største producenter af bremseklodser til disse områder og har en førende position på det frie reservedelsmarked. Her afsættes produkterne til distributører over hele verden. De største markeder er Tyskland, Frankrig, Spanien, Italien og USA.

SBS udvikler, producerer og leverer i stigende grad produkter til OE-markedet. Der er her tale om køretøjs- eller bremsesystemproducenter. Det indgår som del af SBS' strategiplan frem til 2010 at øge denne andel yderligere.

Specialprodukter

Specialprodukter omfatter friktionsprodukter til bl.a. energi- og industrianlæg. Der er tale om et relativt nyt forretningsområde baseret på overførsel af virksomhedens friktionsteknologiske knowhow til områder uden for SBS' traditionelle markeder.

Største segment er vindmølleindustrien, hvor SBS leverer bremsekomponenter til rotorsystemet.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Dieselpartikelfiltre

SBS har gennem Notox etableret sig inden for udvikling og produktion af dieselpartikelfiltre til personbiler, lastvogne, busser og entreprenørmateriel.

Med en markant stigning i antallet af dieseldrevne biler i Europa, USA og Asien kombineret med skærpet miljølovgivning på vej i den industrialiserede del af verden, ligger der et betydeligt globalt markedspotentiale på dette område.

Der forventes frem til 2010 en firedobling af det globale marked til et niveau på DKK 12-15 mia., hvor de primære geografiske regioner vil være EU, USA, Japan og Korea.

Markedet består af 3 hovedområder: OE-markedet for personbiler, OE til heavy duty og off-road køretøjer samt "retrofit". Det er SBS' strategi at satse på alle områder.

Der er iværksat en omfattende investeringsplan, der inden for de kommende år skal gøre virksomheden til en førende leverandør af filterenheder til bilindustrien og producenter af off-road materiel samt disses underleverandører. En ny fleksibelt opbygget fabrik, der muliggør hurtige produktionsomstillinger og et modulopbygget produktkoncept, der kan tilpasses alle former og størrelser af partikelfiltre, er en central brik i denne udviklingsproces.

Koncern- og ledelsesforhold

Organisatoriske indsatsområder

SBS' ledelse har udstukket 3 organisatoriske udviklingsområder, som skal nyde særligt fremme i 2007 og hermed bidrage til yderligere driftsforbedringer. Det drejer sig om Lean, anvendelse af informationsteknologi og om tværorganisatorisk samarbejde.

Lean er indført i dele af virksomhedens produktion i 2006. Overskrifterne har været "Enkle og hurtige ordregennemløb", "Forbedringsiver og motiverende samarbejde" og "Projekter, teamwork og resultater". På grundlag af de positive erfaringer herfra vil Lean blive implementeret i hele koncernen inklusiv administrationsområderne.

IT-værktøjer skal i højere grad tænkes ind i arbejdsprocesser og forretningsmodeller, hvor de kan bidrage til en rationaliserings- og effektivitetsgevinst. Det gælder både internt og i relation til virksomhedens forretningskoncepter over for leverandører og kunder.

SBS er med afdelinger og medarbejdere på en række geografiske destinationer meget afhængig af, at samarbejde og arbejdsgange på tværs af organisatoriske skel foregår effektivt. Etablering af koncernfunktioner på nogle funktionsområder kombineret med en konstant fokus på teamwork og samarbejde skal bidrage til, at de menneskelige ressourcer bruges optimalt, og at SBS' medarbejdere opnår stolthed og tilfredshed i forbindelse med jobbet.

SBS ønsker at ansætte de bedst kvalificerede medarbejdere til de opgaver og udfordringer, som virksomheden står over for. Vi opererer globalt, så det er vigtigt, at vore medarbejdere tænker og handler internationalt med forståelse og respekt for andre kulturer i en tid med konstant forandring.

Efter- og videreuddannelse har høj prioritet. Årlige medarbejderudviklingssamtaler danner grundlag for individuelle uddannelsesplaner

Udover de faglige kvalifikationer lægger SBS vægt på målrettethed, flid, engagement, samarbejde og "team spirit".

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Risikoforhold

Politiske og regulatoriske forhold

Inden for friktionsprodukter opererer SBS primært på markeder, der er reguleret af EU-lovgivning eller lovgivning tilpasset hertil.

Tendensen i lovgivningen har været øget liberalisering af markedet, øget fokus på miljøskadelige materialer samt kvalitetsstandarder, der skal sikre forbrugerne en ordentlig produktkvalitet uanset varens oprindelsesland. Den gennemførte lovgivning har snarere været til gavn end ulempe for SBS, og der er ikke lovinitiativer på vej, der udgør en trussel.

Med partikelfiltre er der tale om et produkt, hvor væksten først og fremmest er drevet af miljølovgivningen. Da der næppe kan forventes reducerede miljøkrav inden for en overskuelig tidshorisont, er der ikke synlige lovgivningsmæssige trusler.

Markeds- og konkurrenceforhold

SBS-friktionsdele er slidprodukter, hvor efterspørgslen kun er moderat konjunkturfølsom.

Det frie eftermarked er i distributionsleddet imidlertid præget af markante strukturrationaliseringer og koncentrationer. Fusionerne medfører som oftest revurdering af leverandørporteføljen, og der er i disse forbindelser altid en reel risiko for at miste kunder og omsætning.

Inden for partikelfiltre drives efterspørgslen dels af miljøpolitik, dels af antallet af dieslbiler. Overalt i den vestlige verden er antallet af dieslbiler i kraftig vækst som det på kortere sigt bedste miljømæssige alternativ til den benzindrevne bil. Der er ingen tegn på, at denne udvikling vil stoppe inden for strategiperioden.

Antallet af producenter af dieselpartikelfiltre på verdensplan er i dag relativt beskedent. Det kan forventes, at flere virksomheder vil etablere sig på området i de kommende år, men dels har Notox et teknologisk og procesmæssigt forspring, dels forventes efterspørgslen i en periode at ville overstige produktionskapaciteten.

Valutarisiko

En betydelig del af selskabets handel med både kunder og leverandører foregår i EUR.

Der er i forbindelse med handel i andre valutaer, primært USD og GBP, risiko for kursudsving, der kan have negativ effekt på selskabets resultat. Risikoen for tab i forbindelse med GBP begrænses dog i et vist omfang af, at selskabet både køber og sælger i GBP.

Der anvendes terminsforretninger og optioner på nettopositioner i andre valutaer end EUR.

Corporate Governance

Aktionærernes rolle og samspil med selskabsledelsen

Da det er selskabsledelsens vurdering, at aktionærerne forsøges motiveret til at udøve deres rettigheder og indflydelse, er nyt specielt samarbejde igangsat på dette område. Det fremgår af selskabets vedtægter, at der ikke er nogen stemmedifferentiering, ligesom det fremgår, at generalforsamlingen indkaldes med max. 4 ugers og min. 14 dages varsel.

Stiholt Holding A/S, der er hovedaktionær i selskabet, er nært knyttet til selskabet og engageret i dets udvikling.

Til sikring af en tæt dialog mellem bestyrelse/direktion og hovedaktionæren holdes flere årlige møder med deltagelse af bestyrelsesformanden, ét bestyrelsesmedlem (på skift) samt direktionen. Møderne holdes kort efter selskabets års- og halvårsmeddelelser og under respekt af de børsetiske regler.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

Det er bestyrelsens vurdering, at Scandinavian Brake Systems A/S i perioden siden hovedaktionæren er indtrådt har nydt godt af det stærke engagement fra hovedaktionæren og fortsat vil kunne gøre det.

Interessenternes rolle og betydning for selskabet

Der er for selskabet udarbejdet vision og mission, som er offentliggjort i årsrapporten og virksomhedsprofilbrochuren. Direktionen forsøger hele tiden at føre en aktiv dialog med selskabets interessenter for at udvikle og styrke selskabet.

Åbenhed og gennemsigtighed

Det sikres, at alle væsentlige oplysninger af betydning for aktionærene offentliggøres straks, p.t. foregår disse meldinger kun på dansk.

Der afholdes hvert år generalforsamling, som samtidig anvendes som investormøde. Der afholdes ikke andre investormøder. Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med IFRS (International Financial Reporting Standards).

Det er Scandinavian Brake Systems A/S' politik:

- At offentliggøre alle væsentlige oplysninger uden forsinkelse
- At offentliggørelse sker på dansk og kommunikeres straks på selskabets hjemmeside
- At aflægge årsrapport efter IFRS
- At udsende delårsrapporter
- I årsrapporten at inkorporere ikke-finansielle oplysninger, som på væsentlig måde kan øge forståelsen for selskabets situation, fremtid og relationer til omverdenen

Bestyrelsens opgaver og ansvar

Det er bestyrelsens opgave at varetage den overordnede strategiske ledelse, den finansielle og ledelsesmæssige kontrol af selskabet samt løbende vurdere direktionens arbejde og på baggrund af dette at udvælge en kvalificeret direktion, fastlægge direktionens ansættelsesforhold, herunder udarbejde retningslinjer for udvælgelse og sammensætning af direktionen.

Bestyrelsens opgaver og ansvar fremgår i øvrigt af bestyrelsens forretningsorden, som i fuld længde fremgår af selskabets hjemmeside, hvortil der henvises.

Bestyrelsens sammensætning

Bestyrelsen tilsikrer, at de af bestyrelsen indstillede bestyrelseskandidater hele tiden har den relevante og fornødne viden og professionelle erfaring i forhold til selskabets behov, herunder den nødvendige internationale baggrund og erfaring, hvis dette er relevant.

Det sikres også hermed, at bestyrelsessammensætningen tilsammen giver de kompetencer i bestyrelsen, som er nødvendige for, at bestyrelsen kan udføre sine opgaver på bedst mulig måde. Det er væsentligt, at bestyrelsen har en sådan størrelse, at der kan foregå en konstruktiv debat og effektiv beslutningsproces, hvor alle medlemmer har mulighed for at deltage aktivt.

Bestyrelsen er sammensat ud fra at sikre ovenstående, dog taget i betragtning af at der i selskabet p.t. eksisterer et hovedaktionærforhold. Bestyrelsen mødes med jævne mellemrum i henhold til en i forvejen fastlagt møde- og arbejdsplan, hvor det p.t. vurderes, at 4 årlige møder samt et ordinært strategimøde hvert andet år er tilstrækkeligt for at sikre, at bestyrelsens opgaver og ansvar udføres.

Der er p.t. ikke udarbejdet skriftlige evalueringsprocedurer, hvor bestyrelsens og de individuelle medlemmers herunder bestyrelsesformandens arbejde, resultater og sammensætning løbende og systematisk evalueres med henblik på at forbedre bestyrelsesarbejdet, ligesom tilsvarende skriftlige evalueringsprocedurer heller ikke er udarbejdet for direktionen.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007***Aflønning af bestyrelse og direktion***

Bestyrelsen fastlægger principper og retningslinier for udformningen af eventuelle incitamentsprogrammer for selskabets direktion og bestyrelse, for sidstnævntes vedkommende med henblik på generalforsamlingens godkendelse. Det vurderes, at den samlede aflønning p.t. ligger på et konkurrencedygtigt og rimeligt niveau og afspejler direktionens og bestyrelsen selvstændige indsats og værdiskabelse for selskabet.

Bestyrelsen finder det ikke relevant at oplyse ledelsens vederlag på individniveau.

Revision

- Bestyrelsen evaluerer revisors uafhængighed og kompetence og indstiller, efter samråd med direktionen, denne til generalforsamlingen. Efterfølgende indgår bestyrelsen revisionsaftalen og aftaler honoraret med revisionen.
- Ikke-revisionsydelser omfatter i det væsentlige rådgivning om skattemæssige forhold samt assistance i forbindelse med virksomhedsovertagelser. Ikke-revisionsydelser herudover aftales i hvert enkelt tilfælde mellem direktion og bestyrelse inden igangsætning.
- Bestyrelsen evaluerer de interne kontrolsystemer på basis af revisionsprotokollater og ad hoc gennemgang af væsentlige risikoelementer, herunder forsikrings dækning og forretningsgange for debitorer, varebeholdninger og investeringer.
- På bestyrelsesmødet, hvor udkast til årsrapport behandles, drøfter revision og bestyrelse den anvendte regnskabspraksis og væsentlige regnskabsmæssige skøn og gennemgår revisors konklusioner og revisionsprotokollat.

Bestyrelsens kontakt til revisionen varetages af bestyrelsesformanden, idet selskabet ikke anvender revisionsudvalg.

Aktionærforhold***Investor relations***

Baseret på en høj og kontinuert informationsstrøm ønsker Scandinavian Brake Systems A/S at opretholde en åben dialog med aktionærer, potentielle investorer, analytikere, medier og øvrige interessenter om alle relevante forhold, aktiviteter og tiltag vedrørende selskabet.

IR Ansvarlig

Hans Fuglgaard
Adm. direktør
Tlf. 63 21 15 15
hf@sbs.dk

Fondskode og aktiekapital

Selskabets aktiekapital udgøres af 3.208.500 aktier af nominelt DKK 10 svarende til en samlet aktiekapital på DKK 32.085.000. SBS' aktier handles på Københavns Fondsbørs under fondskoden DKK006004261.

Generalforsamling

Selskabet afholder ordinær generalforsamling den 19. april 2007 kl. 14.00 på Kuopiovej 11, 5700 Svendborg.

Bestyrelsen stiller følgende forslag:

- a. Godkendelse af bestyrelsens beslutning af 22. december 2006 om at tildele administrerende direktør Hans Fuglgaard en tegningsret til 27.900 aktier á kr. 10 i selskabet til en kurs, der er op til 15% lavere end dagskursen den 22. december 2006, jf. aktieselskabslovens § 40 a, og ændring af selskabets vedtægt som følge heraf, samt beslutning om udvidelse af selskabets aktiekapital med nom. kr. 279.000 i det omfang, tegningsretten udnyttes.

FONDSBØRSMEDDELELSE NR. 04-2007

- b. Bemyndigelse til bestyrelsen til at træffe beslutning om udstedelse af tegningsoptioner til selskabets ledende medarbejdere – fastlagt af bestyrelsen – men indtil 50.000 aktier i selskabet til en kurs, der er op til 15% lavere end dagskursen den dag, bestyrelsen udnytter bemyndigelsen, jf. aktieselskabslovens § 40 b, og ændring i selskabets vedtægt som følge heraf, samt bemyndigelse til bestyrelsen til at udvide selskabets aktiekapital med indtil nom. kr. 500.000, såfremt optionerne udnyttes og ændring af selskabets vedtægt som følge heraf.
- c. Fornyelse af eksisterende bemyndigelse for bestyrelsen til at opkøbe indtil 10% egne aktier.
- d. Ændring af selskabets vedtægt § 4 stk. 1, således at selskabets aktiebog føres af VP Investor Services A/S, Helgeshøj Allé 61, P.O. Box 20, 2630 Taastrup.

Ledelsespåtegning

Vi har dags dato aflagt årsrapporten for 1. januar – 31. december 2006 for Scandinavian Brake Systems A/S.

Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards som godkendt af EU og yderligere danske oplysningskrav til årsrapporter for børsnoterede selskaber. Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, således at årsrapporten giver et retvisende billede af koncernens og moderselskabets aktiver, passiver, finansielle stilling og pengestrømme samt resultatet.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

Svendborg, den 22. marts 2007

Direktion:

Hans Fuglgaard
adm. direktør

Hans Jørn Sørensen
direktør

Carsten Schmidt
økonomidirektør

Jesper Kraft Jensen
indkøbs- og logistik-
direktør

Bestyrelse:

Leif Stiholt
formand

Hans Jørgen Kaptain
næstformand

Knud Andersen

Lars Radoor Sørensen

Jan B. Pedersen *

Anders Bach *

* medarbejdervalgt

Bilag:

Hoved- og nøgletal for koncernen
Resultatopgørelse
Balance- Aktiver
Balance – passiver
Egenkapitalopgørelse
Pengestrømsopgørelse