

Resumé: SP Groups resultater i 2007 blev som ventet. Omsætningen steg 5,4% til DKK 869,7 mio. Indtjeningen blev belastet af lukningen af fabrikken i Sønderborg samt stigende el- og råvarepriser. Resultatet før skat og minoriteter steg til DKK 21,2 mio. Indtjeningen pr. aktie steg 18,1%. I 2008 ventes en omsætningsvækst på 3-7% og et resultat før skat og minoriteter på ca. DKK 30 mio.

Årsrapport 2007

Bestyrelsen for SP Group har i dag behandlet og godkendt årsrapporten for 2007, som er vedhæftet i sin helhed. Årsrapporten har følgende hovedpunkter:

2007

- Omsætningen steg 5,4% til DKK 869,7 mio. Justeret for køb og salg af virksomheder var væksten 2%, og væksten var aftagende hen over året
- Væksten blev primært skabt uden for Danmark, hvor omsætningen steg 9,8% som et resultat af indsatsen med at opdyrke nye markeder og nye kunder. Omsætningen i Danmark steg 2,5%
- Salget til medico-kunder beløb sig til DKK 179,6 mio. Salget til denne industri er øget med 150% siden 2003 og udgør nu 21% af Koncernens samlede salg
- Salget af produkter under egne varemærker steg 11,1% til DKK 140 mio.
- EBITDA blev stort set uændret DKK 72,9 mio.
- Resultatet før skat og minoriteter steg til DKK 21,2 mio.
- Resultatet pr. aktie steg 18,1% til DKK 6,33
- Pengestrømmene fra driften blev øget til DKK 53,6 mio. Ændringen af likvider var positiv med DKK 11,1 mio.

2008

- SP Group forventer, at omsætningen stiger 3-7% til DKK 895-930 mio.
- EBITDA marginen ventes at vokse til 10%, svarende til et EBITDA-resultat på ca. DKK 90 mio.
- EBIT ventes at blive i niveauet DKK 50 mio.
- Resultatet før skat og minoriteter forventes at vokse til ca. DKK 30 mio.
- Fremgangen ventes først at blive udtalt i 2. halvdel af regnskabsåret
- Ændringer i aktiviteter, råvare- og elpriser, valutaforhold samt konjunkturer kan påvirke forventningerne

Finansielle målsætninger

- Omsætningen forventes at vokse til ca. DKK 1 mia. i 2009 og til ca. DKK 1,5 mia. i 2012
- EBITDA-marginen skal øges til over 10%
- Resultatet før skat og minoriteter forventes at vokse til ca. DKK 50 mio. i 2009 og til ca. DKK 100 mio. i 2012
- Den nettorentebærende gæld forventes i 2009 at udgøre 3-4 gange EBITDA
- De finansielle mål bygger på en forudsætning om en årlig gennemsnitlig BNP vækst på 3% på Koncernens markeder samt generelt velfungerende markeder

Spørgsmål angående denne fondsbørsmeddelelse kan rettes til adm. direktør Frank Gad.

Med venlig hilsen

Niels K. Agner
Bestyrelsesformand

Frank Gad
Adm. direktør

Yderligere oplysninger:

Adm. direktør Frank Gad
Telefon: 70 23 23 79
www.sp-group.dk





Årsrapport
'07

Indhold

Selskabsoplysninger

- 2 Koncernoverblik
- 3 Brev til aktionærerne

Ledelsesberetning

- 4 Hoved- og nøgletal
- 5 Året i hovedtræk og forventninger til 2008
- 6-9 Strategisk udvikling og målsætninger
- 10-19 Forretningsområder
 - 10-12 Sprøjttestøbning
 - 13-15 Polyuretan
 - 16-17 Vakuumformning
 - 18-19 Belægning
- 20-21 Risikostyring
- 22-23 Selskabsledelse
 - 24 Bestyrelsens ledelseshverv
- 25-26 Aktionærforhold
- 27-28 Supplerende oplysninger

Regnskabsberetning

- 30-31 Påtegninger
 - 33 Resultatopgørelse
- 34-35 Balance
- 36-37 Egenkapitalopgørelse
 - 38 Pengestrømsopgørelse
- 39-81 Noter
 - 82 Liste over selskaber i Koncernen

Selskabsoplysninger

Selskabet

SP Group A/S
Snavevej 6-10
DK-5471 Søndersø
Telefon: 70 23 23 79
Telefax: 70 23 23 52

CVR-nr.: 15 70 13 15
Regnskabsår: 1. januar – 31. december
Hjemstedskommune: Nordfyn
Hjemmeside: www.sp-group.dk
Email: info@sp-group.dk

Bestyrelse

Niels Kristian Agner (formand)
Erik Preben Holm (næstformand)
Hans Wilhelm Schur
Erik Christensen
Poul H. Jørgensen (medarbejdervalgt)
Karen M. Schmidt (medarbejdervalgt)

Direktion

Frank Gad, adm. direktør
Jørgen Hønnerup Nielsen, økonomidirektør

Revision

Deloitte Statsautoriseret Revisionsaktieselskab
Tværkajen 5
DK-5100 Odense C

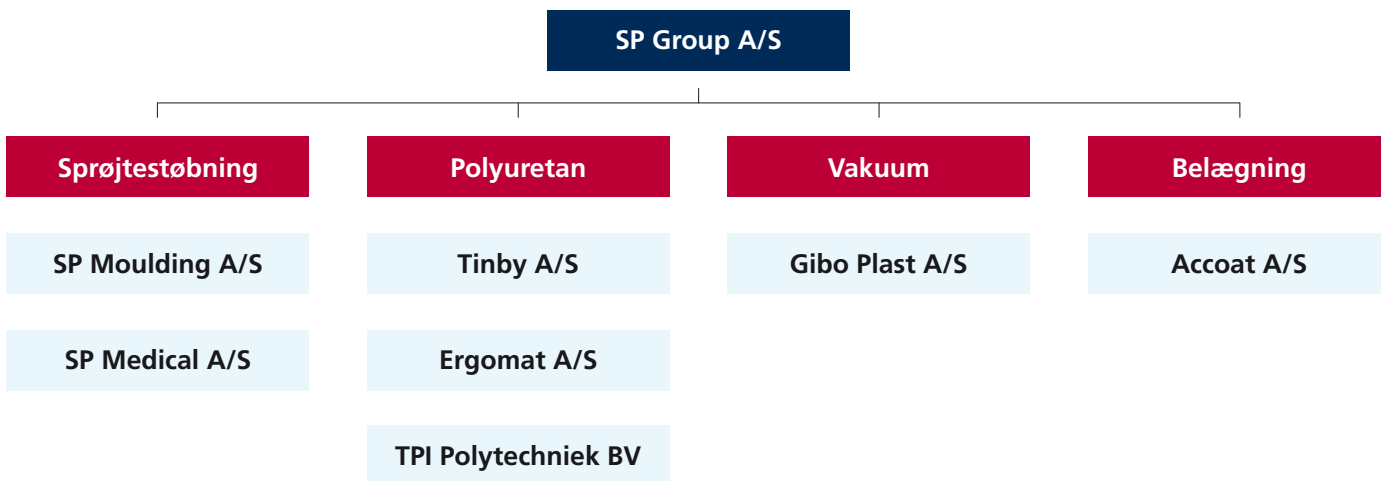
Generalforsamling

Den ordinære generalforsamling holdes tirsdag den 29. april 2008
kl. 12.00 på Hotel Munkebjerg, 7100 Vejle

Koncernoverblik

Aktiviteter

SP Group producerer formstøbte emner i plast og udfører overfladebelægninger i plast. SP Group er en førende leverandør af plastforarbejdede emner til dansk industri og har desuden en stigende eksport og voksende produktion fra egne fabrikker i Polen og Kina. SP Group har datterselskaber i Danmark, Sverige, Tyskland, Holland, Polen, USA, Canada og Kina. SP Group er noteret på OMX Den Nordiske Børs, København og havde i 2007 i gennemsnit 954 medarbejdere.



SP Groups 4 forretningsområder har følgende aktiviteter:

Sprøjtstøbning producerer sprøjtstøbte præcisionskomponenter i plast til en bred vifte af industrier. Forretningsområdet har også FDA-registreret produktion til medico-kunder.

Polyuretan fremstiller formstøbte produkter i både massivt, opskummet, fleksibelt og letskummet PUR til en række industrier. Hertil kommer ventilationsudstyr samt ergonomiske måtter, afstribningsprodukter og stole under egne varemærker.

Vakuumformning producerer via traditionel vakuumformning og de nye formmetoder High-pressure og Twinsheet termoformede plastemner til brug i bl.a. køle- og fryseskabe, biler, busser og andet rullende materiel (automotive), vindmøller og medico-industrierne.

Belægning udvikler og producerer belægninger i fluorplast (Teflon®), PTFE og andre ædle materialer til en række industriers produkter og produktionsanlæg.

En stærkere platform for fremtidig vækst

Kære aktionærer og andre interessenter

2007 blev et år, hvor vi brugte mange kræfter på at forbedre vore produktionsfaciliteter og -struktur. Dermed forstærkede vi den platform, som den fremtidige vækst skal bygge på.

Vi samlede en stor del af Koncernens medico-kompetencer i forretningsenheden SP Medical og lukkede i foråret fabrikken i Helsingør og overførte hele den løntunge produktion af guidewires og medicinske engangsartikler til den nye medico-fabrik i Polen. Alle kunderne er fulgt med, fabrikken i Polen er vokset hurtigt, og SP Medical opnåede samlet en rekordindtjening.

Inden for Sprøjttestøbning fortsatte vi konsolideringen. I 2005 samlede vi vores forskellige enheder i SP Moulding. I 2006 købte vi Danfoss' plastaktiviteter og integrerede dem. I efteråret 2007 tog vi yderligere et skridt ved at lukke fabrikken i Sønderborg og overføre opgaver og maskiner til Juelsminde, Stoholm og den nye sprøjttestøbefabrik i Sieradz (Polen). Denne flytning var meget krævende og dyr. Det er glædeligt, at det er lykkedes at fastholde alle kunder.

Gibo Plast fortsatte også konsolideringen. For et par år siden samlede vi al produktion i Skjern, og primo 2008 købte vi Danmarks næststørste vakuumformer, DKI Form, som vi fusionerer med Gibo Plast. Perspektivet her er at skabe Skandinavien største og mest konkurrencedygtige vakuumformer, så vi kan betjene kunderne bedre og vokse lønsomt.

I Belægning har vi de senere år solgt perifere aktiviteter fra for at fokusere på især high-build (fler-lags) korrosionsbeskyttende belægninger og belægninger med non-stick og low-friction. Anlægget i Kvistgaard er blevet udbygget og moderniseret. Resultatet af den øgede fokusering giver betydelig vækst i indtjeningen. Mange kunder efterspørger Accoats kompetencer.

I Polyuretan skaber vi også større og mere konkurrencedygtige enheder. Vi bygger en stor fabrik i Polen i 2008 for at håndtere den stigende efterspørgsel fra vores egen virksomhed TPI og fra eksterne kunder. I dette forretningsområde har vi også købt minoritetsandele ud af vore virksomheder.

Så alt i alt er forretningsområderne styrket, og dermed er der basis for at producere mere effektivt og øge indtjeningen. Udvidelserne i Polen og Kina gør os konkurrencedygtige på løntunge opgaver, ligesom vi igen kommer tættere på de af vore kunder, som har flyttet opgaver til Østeuropa og Asien.

Indtjeningen er ikke god nok

Disse tiltag har haft en pris. Efter 3 års ubrudt fremgang viser dette regnskab kun en beskedent vækst i indtjeningen. Indtjeningen pr. aktie voksede 18,1%, men indtjeningen er fortsat for lav.

Den vigtigste årsag hertil er lukningen af Sønderborg, som vi ikke havde budgetteret med fra årets start, og som endte med at blive ganske kostbar. Men lukningen er nu historie, og alle udgifter er udgiftsført i 2007. Dertil kommer den utilfredsstillende udvikling i Gibo Plast, som vi regner med at have skabt forudsætning for at ændre ved købet af DKI Form. Og endelig tog vi som forventet også et tab på driften på den nye sprøjttestøbefabrik i Polen i dens første fulde driftsår.

Vi forventer, at indtjeningen bliver bedre i 2008, hvor effekterne af de tiltag, vi gennemførte sidste år, slår igennem. Samlingen af den danske sprøjttestøbeprøvningsproduktion skulle gerne give fordele ved stordrift, effektiviseringer og et stærkere tilbud til kunderne. Den nye polske sprøjttestø-

befabrik står – baseret på de mange forespørgsler fra kunder i Syd- og Østeuropa – til at vokse markant og tjene penge. I Polen ventes den nye medico-fabrik at fortsætte sidste års meget positive takter og i endnu højere grad realisere fordelene ved, at SP Medical nu også kan konkurrere på løntunge opgaver.

Vi venter også markant bedre resultater i Gibo Plast efter købet af DKI Form. Og vi forventer at se forretningsområderne Belægning og Polyuretan forbedre de gode resultater, de opnåede i 2007.

Udfordringer

Vi har stadig store udfordringer foran os. Den største er, at en del kunder outsourcer produktion til Syd- og Østeuropa eller Asien – et forhold, som i 2007 specielt påvirkede Gibo Plast. Der er stadig overkapacitet og prispres på dele af det danske marked, ligesom vi oplever stigende omkostninger til el, råmaterialer og lønninger, og derfor skal vi øge produktiviteten. Endelig er Koncernens rentebærende gæld stadig høj.

Vi fik i 2007 en negativ overraskelse, da vi tabte licitationen på den fremtidige produktion af nummerplader for den danske stat. Efterfølgende har vi vundet en klagesag ved Klagenævnet for Udbud, som dømte SKAT til at annullere kontrakten med vores konkurrent, fordi SKAT har overtrådt udbudsdirektivets regler om ligebehandling og gennemsigtighed samt begået væsentlige fejl ved sagens behandling. Desværre rettede SKAT sig ikke efter afgørelsen og appellerede sagen til domstolene. I mellemtiden er produktionen overladt til en tysk producent. Vi afventer med spænding sagens gang ved domstolene, men det skaber desværre indtil videre ingen forretning for os.

Nye finansielle mål

Da den nuværende ledelse tiltrådte i slutningen af 2004, var opgaven klar: SP Group skulle restruktureres. Derfor lancerede vi planen "I form til fremtiden" med en række operationelle og strategiske tiltag, som skulle vende den nedadgående kurve og genskabe en fornuftig indtjening. Kunsten var altså ikke bare at skære ned eller skære fra – men at trimme SP Group og gøre Koncernen stærkere. Hovedmålet var – og er – at nå et resultat før skat og minoriteter på 5 % af omsætningen i 2009.

Vi har det seneste års tid brugt tid og kræfter på at planlægge længere frem – til 2012. Det er vores mål at øge omsætning og indtjening i alle fire forretningsområder i den periode. Meget kan ændre sig i de kommende 5 år, men vi mener, at det er realistisk i 2012 at nå en omsætning på ca. DKK 1,5 mia. og et resultat før skat og minoriteter på ca. DKK 100 mio. Vi har taget nogle afgørende skridt frem mod disse og andre mål i de seneste år.

Vi vil fortsat skabe et attraktivt afkast til aktionærerne. Aktien gav sidste år et afkast på 11,5 %, og det var tredje år i træk, at SPG aktien gav et tocifret afkast og klarede sig bedre end Totalindekset på OMX Den Nordiske Børs, København. Vi har i 2007 ikke udstedt nye aktier, men det er vigtigt for SP Group at kunne bruge aktiemarkedet til at finansiere nye vækstskabende initiativer fremover.

Tak til vore mange gode og loyale kunder og øvrige samarbejdspartnere. Tak til medarbejderne for deres engagerede bidrag og vilje til omstilling. Vi er godt på vej, men vi skal stadig bruge al vor kreativitet på at skabe endnu bedre løsninger til gavn for både kunder og aktionærer.

Frank Gad
adm. direktør

Hoved- og nøgletal for Koncernen

DKK '000	2007	2006	2005	2004	2003
Nettoomsætning	869.687	825.381	742.455	695.702	594.971
Resultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)	72.914	73.424	49.491	30.066	67.088
Af- og nedskrivninger	-38.348	-37.439	-30.343	-64.674	-37.659
Resultat før finansielle poster (EBIT)	34.566	35.985	19.148	-36.178	29.429
Resultat af finansielle poster	-13.365	-15.348	-8.725	-10.870	-9.395
Resultat før skat og minoriteter	21.201	20.637	10.423	-47.048	14.960
Årets resultat	15.904	12.920	8.640	-32.637	11.110
SP Group A/S' andel heraf	12.577	10.254	1.967	-32.333	11.026
Langfristede aktiver	383.064	383.768	368.423	361.850	377.576
Samlede aktiver	668.251	670.635	606.634	591.127	582.116
Egenkapital	167.040	154.220	121.525	114.746	149.204
Egenkapital inkl. minoriteter	178.949	167.075	134.193	122.739	158.418
Investeringer i materielle aktiver ekskl. akquisitioner	48.893	61.308	31.932	46.513	45.148
Pengestrøm fra driftsaktivitet	53.623	37.501	36.624	9.264	12.544
Pengestrøm fra investeringsaktivitet	-52.198	-67.471	-16.795	-53.151	-80.617
Pengestrøm fra finansieringsaktivitet	9.662	38.573	-31.743	-2.333	5.142
Ændring i likvider	11.087	8.603	-11.914	-46.220	-62.931
Nettorentebærende gæld (NIBD)	333.330	337.255	327.864	346.340	298.119
NIBD/EBITDA	4,6	4,6	6,6	11,5	4,4
Driftsindtjening (EBITDA-margin)	8,4	8,9	6,7	4,3	11,3
Overskudsgrad % (EBIT-margin)	4,0	4,4	2,6	-5,2	4,1
Resultat før skat og minoriteter i % af omsætningen	2,4	2,5	1,4	-6,8	2,5
Afkast af investeret kapital inkl. goodwill %	6,6	7,2	4,0	-7,1	6,9
Afkast af investeret kapital ekskl. goodwill %	7,9	8,7	4,8	-8,5	8,1
Egenkapitalens forrentning % (ROE), ekskl. minoriteter	7,8	7,4	4,0	-25,7	7,6
Egenkapitalandel, ekskl. minoriteter %	25,0	23,0	20,0	19,4	25,6
Egenkapitalandel, inkl. minoriteter %	26,8	24,9	22,1	20,8	27,2
Finansiell gearing	1,9	2,0	2,4	2,8	1,9
Resultat pr. aktie, DKK pr. styk	6,33	5,36	2,71	-19,20	6,25
Årets samlede udbytte	0	0	0	0	0
Børskurs, DKK pr. styk, ultimo	175	157	110	85	129
Indre værdi pr. aktie, DKK pr. styk, ultimo	84	77	68	65	84
Børskurs/indre værdi, ultimo	2,10	2,04	1,61	1,32	1,54
Gennemsnitligt antal medarbejdere	954	891	861	852	733
Gennemsnitligt antal aktier (ekskl. egne aktier)	1.986.025	1.914.270	1.764.495	1.764.295	1.764.295

Hovedtal for 2004-2007 er udarbejdet i overensstemmelse med IFRS. Sammenligningstal for 2003 er ikke tilpasset den ændrede praksis ved overgangen til IFRS, men opgjort efter tidligere praksis baseret på årsregnskabsloven og de danske regnskabsvejledninger. Hvis sammenligningstal for 2003 skulle opgøres efter IFRS, ville den væsentligste regulering vedrøre ophør med afskrivninger på goodwill. Nøgletal er opgjort i overensstemmelse med Den Danske Finansanalytikerforenings "Anbefalinger og Nøgletal 2005." Definitioner kan findes på side 46.

Året i hovedtræk

2007 i hovedtræk

Koncernens omsætning steg 5,4% til DKK 869,7 mio. Den organiske vækst var 2%, som dækker over stærk tocifret organisk vækst i de to forretningsområder PUR og Belægning, en beskedent organisk vækst inden for Sprøjtetøbning og stigende omsætning i forretningsområdet Vakuum. På tværs af forretningsområderne var der god vækst i salget af produkter under egne varemærker (+11,1%) og afsætningen til medico (+9,2%), der er et fokusområde.

Væksten blev især skabt uden for Danmark, hvor omsætningen steg 9,8%, mens salget i Danmark voksede 2,5%. Den internationale andel af omsætningen blev øget godt et procentpoint til 41,4%.

SP Group arbejder systematisk på at opdyrke nye markeder for at mindske afhængigheden af det danske hjemmemarked, som i visse segmenter er præget af prispres og overkapacitet. Den indsats gav især bonus i Skandinavien, Tyskland, Østeuropa (herunder Polen) og Kina. Derimod var afsætningen i USA, Canada og visse asiatiske markeder præget af den faldende USD, ligesom salget i USA også blev påvirket af lokal afmatning som følge af den finansielle krise. Den faldende USD ramte også en række europæiske kunders oversøiske eksport og dermed deres efterspørgsel på ydelser fra SP Group.

Koncernens dækningsgrader blev året igennem presset af højere råvarepriser, højere oliepriser og stigende energiudgifter (el), som det først med en vis forsinkelse er muligt at lægge over på salgspriserne. Omvendt nød en række af Koncernens aktiviteter godt af højere kapacitetsudnyttelse, bedre produktmiks og mere effektiv produktion i kølvandet på de senere års automatiseringer og optimering af processer. Men facit blev alligevel, at driftsresultatet før afskrivninger og finansielle poster (EBITDA) stort set blev uændret DKK 72,9 mio. Driftsresultatet før finansielle poster (EBIT) faldt lidt – fra DKK 36,0 mio. til DKK 34,6 mio. – som følge af højere afskrivninger.

Indtjeningen på driften blev i meget høj grad præget af beslutningen om at restrukturere de danske sprøjtetøberier ved at lukke fabrikken i Sønderborg og overføre produktionen til Stoholm, Juelsminde og Polen, hvor den nye sprøjtetøbefabrik som forventet havde et driftstab under indkøringen. Alle udgifter til lukningen i Sønderborg er afholdt i 2007. Også forretningsområdet Vakuum havde en utilfredsstillende indtjening. Derimod havde forretningsområderne PUR og Belægning en voksende og tilfredsstillende indtjening.

Koncernens finansielle udgifter (netto) faldt fra DKK 15,4 mio. til DKK 13,4 mio. som følge af aktiv gældspleje og lidt lavere gæld. Den rentebærende gæld blev forrentet med 4,0% inklusive marginaler. Resultatet før skat og minoriteter blev herefter DKK 21,2 mio. – lidt bedre end året før. Resultatet er indenfor intervallet på DKK 20-25 mio., som SP Group stillede i udsigt i november i rapporten fra 3. kvartal, men lavere end udmeldt tidligere på året.

Indtjeningen per aktie steg 18,1% som følge af den lidt højere indtjening og lavere skattesats.

Pengestrømme og balance

Pengestrømmene fra driften blev øget fra DKK 37,5 mio. til DKK 53,6 mio. Det var dels en følge af Koncernens fokus på at øge pengestrømmene, dels en konsekvens af den lidt lavere aktivitet i 2. halvår.

Pengestrømmene til investeringer blev DKK 52,2 mio., som især gik til produktivitsfremmende udstyr og kapacitetsudvidelser i en række virksomheder. Ændringen af likvider var positiv med DKK 11,1 mio.

Balancen faldt lidt som følge af det lavere aktivitetsniveau ved udgangen af året. Den nettorentebærende gæld (NIBD) faldt til DKK 333,3 mio. og udgjorde uændret 4,6 gange EBITDA.

Begivenheder efter regnskabsårets afslutning

Den 1. januar 2008 øgede SP Group sin ejerandel i datterselskabet TPI Polytechnik bv fra 70 til 80%, hvilket ventes at styrke Koncernens indtjening efter minoritetsandele.

Med virkning fra 2. januar 2008 blev Gibo Plast via købet af DKI Form A/S Skandinaviens største producent af vakuumformede plastemner. De to virksomheder fusioneres med Gibo Plast som det fortsættende selskab. Købet ventes at udløse væsentlige synergier.

Ved udgangen af februar 2008 indstillede SP Group produktionen af nummerplader til staten. Det var en følge af, at SP Medical tabte en EU-licitation om fremtidig produktion af danske nummerplader.

De tomme produktionsejendomme i Sønderborg og Helsingør er blevet solgt med overtagelse 1. april og 1. maj 2008 til priser, der dækker de bogførte værdier, salgsomkostninger og tomgangsomkostninger frem til afleveringen. Herefter er kun ejendommen i Flensborg på salgslisten.

I øvrigt er der ikke fra balancedagen og frem til offentliggørelsen af denne årsrapport indtruffet begivenheder, der ikke allerede er indarbejdet i denne årsrapport, og som ændrer ved vurderingen af Koncernen og dens økonomiske stilling.

Forventninger til 2008

Efter de store omlægninger inden for Sprøjtetøbning i 2007 med lukningen af fabrikken i Sønderborg og den fulde indkøring af de to nye polske fabrikker ventes forretningsområdets indtjening at blive markant forbedret, selv om der ventes en lavere omsætning, bl.a. som følge af bortfaldet af nummerpladeproduktionen. Også forretningsområdet Vakuumformning venter en væsentlig forbedring af indtjeningen på baggrund af købet af DKI Form. Forretningsområderne Polyuretan og Belægning ventes at fortsætte fremgangen fra 2007 og forbedre indtjeningen.

Samlet venter SP Group en vækst i Koncernens omsætning på 3-7% til DKK 895-930 mio. EBITDA marginen forventes i 2008 at vokse til 10%, hvilket svarer til et forventet EBITDA på ca. DKK 90 mio. mod DKK 72,9 mio. i 2007.

Afskrivningerne vil stige, hvorfor EBIT forventes at vokse lidt mindre til niveauet DKK 50 mio.

Der må påregnes højere renteudgifter som følge af de gennemførte akquisitioner og et højere renteniveau. Resultatet før skat og minoriteter forventes derfor at blive i niveauet DKK 30 mio. NIBD/EBITDA forventes at falde i løbet af 2008 fra de 4,6 ultimo 2007, så SP Group når sit mål i 2009 om at være i niveauet 3-4.

Da en række af Koncernens aktiviteter havde et meget stærkt første halvår i 2007, og 2. halvår var præget af lukning og overflytning, ventes SP Groups fremgang først at blive udtalt i 2. halvår af 2008.

Forventningerne er baseret på SP Groups aktiviteter primo 2008, og ændringer i aktiviteter, råvare- og elpriser, valutaforhold samt konjunkturer kan påvirke forventningerne.

Strategisk udvikling

Nye finansielle målsætninger

Bestyrelsen behandlede i december 2007 Koncernens strategi frem til 2012 og fastlagde de overordnede linjer og de finansielle mål for denne 5-års plan.

SP Group forventer, at alle fire forretningsområder vil skabe organisk vækst i de kommende år med afsæt i de nuværende markeder. Her ud over vil SP Group være åben over for opkøb, som kan øge Koncernens vækst og konsolidere det skandinaviske marked. Det er senest sket ved Gibo Plasts køb af DK1 Form. Tidligere har SP Group bl.a. overtaget Danfoss' plastfabrikation i Nordborg og en svensk producent af ergonomiske arbejdspladsmåtter.

Det forventes, at fabrikkerne i Kina og Polen vil vokse hurtigere end de danske fabrikker. Efter etableringen af en medico-fabrik og en sprøjtstøbe-fabrik i Polen i 2006 samt beslutningen om at bygge en stor fabrik til Tinby i Polen i 2008 planlægger SP Group ikke at opføre nye fabrikker i 5-års perioden, men kapaciteten vil løbende blive tilpasset den forventede vækst.

Der forventes indtjeningsmæssig fremgang i alle 4 forretningsområder i perioden.

De finansielle mål 2012 bygger på forudsætningen om en årlig gennemsnitlig BNP vækst på 3 pct. på Koncernens markeder samt generelt velfungerende markeder.

Omsætningen ventes – med de initiativer, der rummes i Koncernens strategiplan – uændret i 2009 at blive omkring DKK 1 mia. og vokse til DKK 1,5 mia. i 2012.

Driftsmarginen før afskrivninger og finansielle poster (EBITDA) ventes i 2008 at nå niveauet 10%, som skal øges frem til og med 2012. Det er ledelsens mål, at forholdet mellem den rentebærende nettogæld og EBITDA sænkes til 3-4 i 2009 og fastholdes på det niveau fremadrettet.

Som tidligere oplyst er SP Groups mål i 2009 at opnå et resultat før skat og minoriteter, som svarer til 5% af Koncernens omsætning. Dette mål fastholdes. Frem til 2012 ventes resultatet før skat og minoriteter gradvist at vokse til omkring 6-7% af omsætningen, idet andelen af egne produkter og avancerede belægningsopgaver forventes at vokse relativt mere end resten af omsætningen. På underleverandøropgaver er det uændret målet at opnå et resultat før skat og minoriteter svarende til 5% af omsætningen.

SP Group vil fortsat nedbringe den rentebærende nettogæld ved at styrke pengestrømmene fra driften, reducere pengebindingen i varelagre og debitorer samt ved at sælge ikke-værdiskabende aktiver eller indgå sale-lease back aftaler for at frigøre kapital.

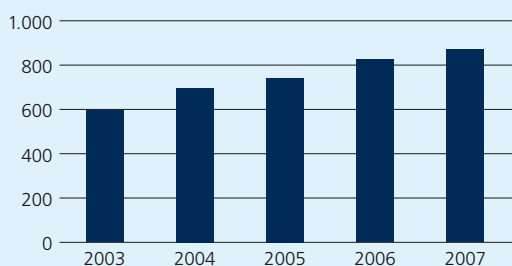
Soliditeten (inklusive minoriteters andel af egenkapitalen) vil i perioden blive fastholdt på 20-35%. Bliver soliditeten lavere, fordi aktiviteterne udvides, vil Selskabet overveje at bede aktionærerne om yderligere kapital. Bliver soliditeten modsat højere, ledes overskydende kapital tilbage til aktionærerne.

SP Group tilstræber at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger, da Koncernen på kort sigt ikke betaler udbytte. Det er målet, at resultatet pr. aktie over den 5-årige periode i gennemsnit stiger med mindst 20% p.a. I de seneste 3 år er resultatet pr. aktie i gennemsnit steget med mere end 20% p.a.

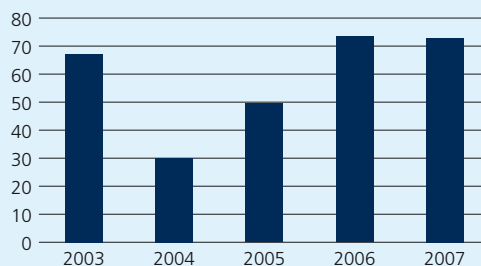
Finansielle mål frem til 2012:

År	2012E	2009E	2008E	2007	2006	2005	2004
Nettoomsætning (DKK mio.)	1.500	1.000	895-930	870	825	742	696
Resultat før skat og minoriteter	ca. 100	ca. 50	ca. 30	21	21	10	-47
EBITDA margin (%)	>10	>10	10	8,4	8,9	6,7	4,3
NIBD/EBITDA	3-4	3-4	<4,6	4,6	4,6	6,6	11,5
Soliditet inkl. minoriteter (%)	20-35	20-35	20-35	26,8	24,9	22,1	20,8

Koncernomsætning 2003-2007 (DKK mio.)

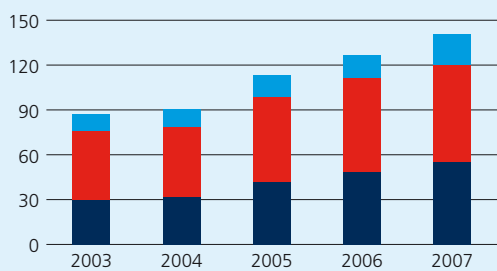


Driftsindtjening EBITDA 2003-2007 (DKK mio.)



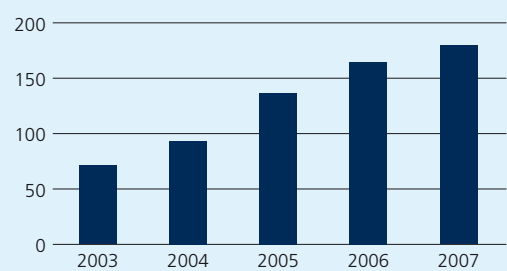


Omsætning under egne varemærker 2003-2007 (DKK mio.)



■ Staldventilation ■ Ergonomi ■ Guidewires

Omsætning til medicokunder 2003-2007 (DKK mio.)



Indtægterne skal øges

Kundernes krav og forventninger vokser hele tiden, da udviklingen giver flere og flere valgmuligheder, og en række områder synes i stigende grad komplekse. Kunderne drager derfor fordel af SP Groups kompetencer, når de skal tage beslutninger om plast- og overfladebelægninger. SP Groups tilbud til kunderne tager udgangspunkt i ambitioner om at være den bedste lokale partner inden for plast og belægning – både når det gælder produktudbud, konkurrencedygtighed, tilgængelighed og værdiskabelse. Ofte lykkes det at løse kundernes globale behov gennem den lokale tilstedeværelse i Kina og Polen eller ved at skabe en global konkurrencedygtig løsning fra én fabrik.

SP Groups virksomheder skal sælge mere og vinde markedsandele via stærkere markedsføring og øget differentiering inden for proces, design og råvarer. Rådgivning inden for plast og overfladebehandling bliver stedse vigtigere, og SP Group skal udnytte Koncernens kompetencer og teknologier til at tilføre kundernes produkter merværdier.

Salget under egne varemærker skal øges. SP Group kontrollerer i en række globale niches en større del af værdikæden med egne produkter, som har højere marginer end mange af de produkter, SP Group fremstiller som underleverandør. Det samlede salg af ventilationsudstyr fra TPI, ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og guidewires under SP Medical varemærket er fra 2003 til 2007 øget fra DKK 87 mio. til DKK 140 mio. og voksede sidste år 11,1% organisk. Ud over at øge afsætningen af de nuværende produkter vil Koncernen udvikle flere nye produkter under egne varemærker.

Væksten skal også skabes hos kunder og industrier i vækst. Et oplagt eksempel er medico-industrien, som aftager næsten 21% af Koncernens omsætning. Salget til denne industri er siden 2003 øget med over 150%

og beløb sig sidste år til DKK 179,6 mio. Væksten i medico-salget skal fastholdes med den dedikerede forretningsenhed SP Medical som den primære drivkraft. SP Group er også ved at skabe en international position som leverandør af løsninger til vedvarende energi, og denne position skal udbygges, ligesom der udvikles flere løsninger til andre globale industrier i vækst.

Den geografiske ekspansion fortsætter gennem øget eksport fra fabrikerne i Danmark, Kina og Polen og speciel fokus mod nye markeder i Syd-, Østeuropa og Asien. Den internationale afsætning er de seneste tre år øget fra ca. 30% til 41,4%, og andelen skal øges yderligere.

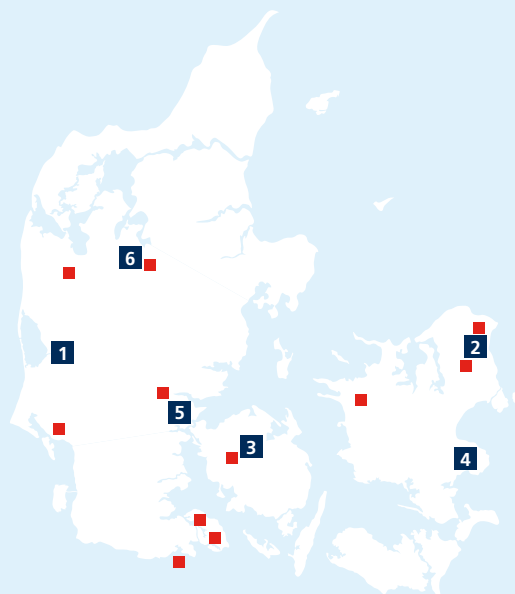
Reducere omkostninger

Omkostningerne vil løbende blive tilpasset, og alle produktionsanlæg skal søge at producere og levere bedre, billigere og hurtigere. Der vil løbende blive taget skridt til at reducere forbruget af materialer og ressourcer og begrænse indkøbs- og omstillingstider i produktionen. Udrulningen af LEAN vil fortsætte med fokus på at forbedre processer og flow, og organisationens kompetencer skal styrkes. Medarbejderstyrken i Polen og Kina vil vokse i takt med, at især arbejdsintensive opgaver flyttes ud.

SP Group vil fortsat effektivisere indkøb og udnytte volumen til at opnå bedre betingelser på både råvarer og tjenesteydelser. Parallelt hermed arbejdes der med at source bredere geografisk i samarbejde med større kunder, og samtidig optimere supply chain med inddragelse af organisationerne i Polen og Kina. IT- og styringssystemerne skal ligeledes styrkes.

Endelig vil SP Group konstant kritisk analysere Koncernen. Hvis aktiviteter og virksomheder ikke kan bringes op på en fornuftig indtjening, vil de blive afviklet eller solgt.

Rationalisering af dansk produktion



Eksisterende fabrikker

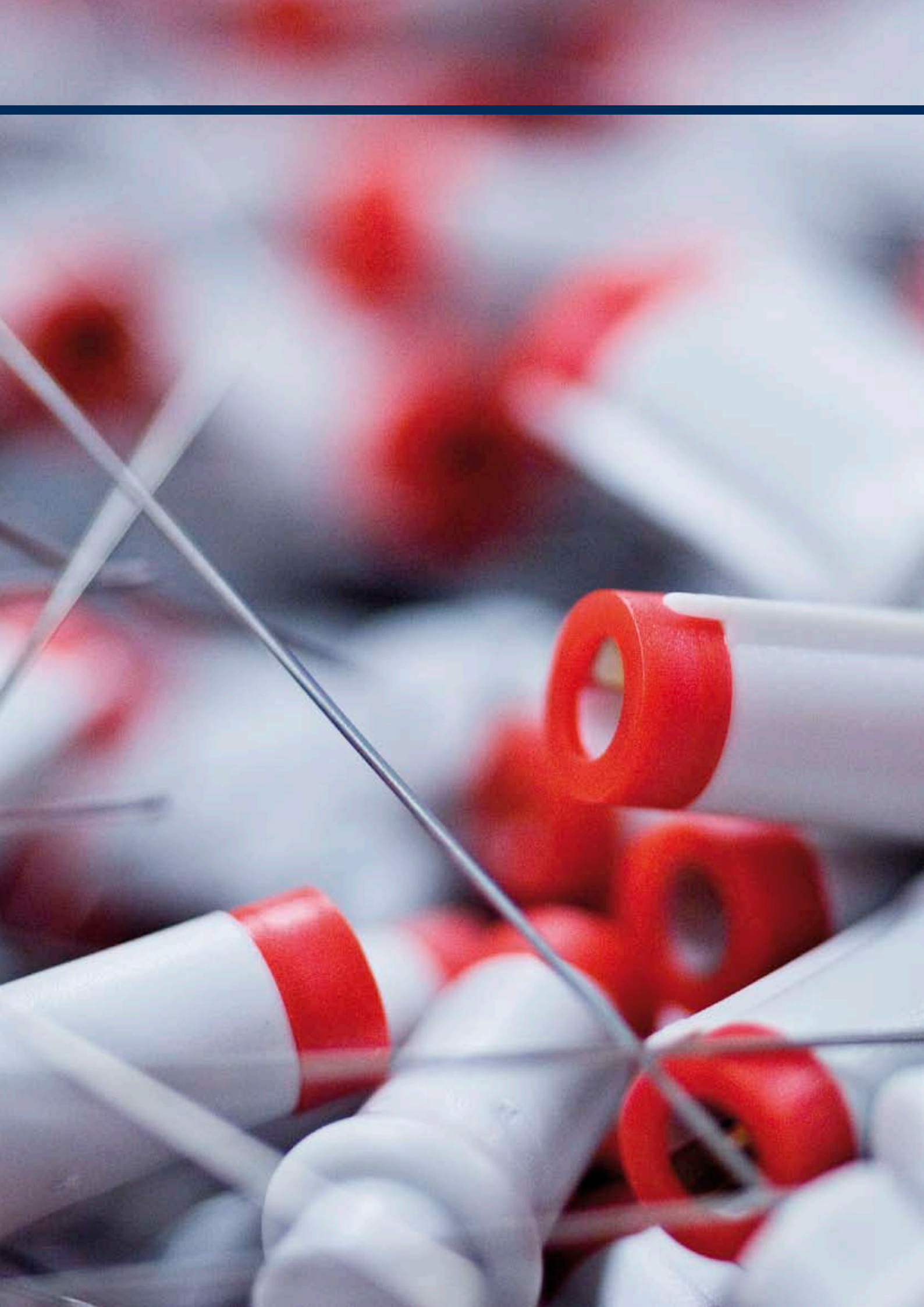
- 1 Gibo Plast – Skjern
- 2 Acccoat – Kvistgaard
- 3 Tinby Ergomat – Sønderød
- 4 SP Medical – Karise
- 5 SP Moulding – Juelsminde
- 6 SP Moulding – Stoholm

■ Fabrikker lukket siden 2004



Fabrikker i Polen

- 6 Tinby SP Medical – Zdunska Wola
- 7 SP Moulding – Sieradz



Sprøjttestøbning

- Lukning af Sønderborg belaster indtjening betydeligt
- Fornuftige resultater i fortsættende aktiviteter
- Rekordindtjening i SP Medical
- I 2008: Lidt lavere omsætning, men markant bedre indtjening

2007 i hovedtræk

Omsætningen steg 12,2% og blev en smule højere end ventet. Korrigeret for opkøb i 2. halvår 2006 og overtagelsen af en aktivitet fra en søstervirksomhed primo 2007 var den organiske vækst 1,3%.

Under et havde de fortsættende aktiviteter et fornuftigt år. SP Mouldings største fabrik i Juelsminde og forretningsenheden SP Medical opnåede resultater med salg og indtjening over budget. Også Kina var overskudsgivende. Modsat blev indtjeningen på fabrikken i Stoholm lavere end ventet, fordi omkostningerne i 2. halvår var for høje i kølvandet på modtagelsen af udstyr og opgaver fra fabrikken i Sønderborg. Endelig var den nye

sprøjtstøbefabrik i Polen lidt længere om at blive kørt ind end ventet og realiserede et tab på driften.

Forretningsområdets indtjening blev kraftigt belastet af lukningen af fabrikken i Sønderborg, som blev besluttet i august og berørte 55 ansatte. Lukningen var begrundet i dårlig rentabilitet og et ønske om at effektivisere produktionen. 54 maskiner og mange hundrede varenumre og værktøjer blev frem til januar 2008 overført til Stoholm, Juelsminde og Sieradz. For at sikre en smidig og sikker proces måtte SP Moulding i 2. halvår opretholde dobbeltfunktioner, og de tre modtager-fabrikker havde ekstra arbejde med indkøring af værktøjer samt efteruddannelse af medarbejdere. Overførslen af de overvejende nye maskiner fra Sønderborg har gjort det muligt at udfase ældre maskiner på de tre andre fabrikker, og det ventes at resultere i en mere effektiv produktion med lavere udgifter til vedligehold, billigere drift, mere stabil produktion og højere automatiseringsgrad.

Flytningen fulgte tidsplanen, men blev lidt dyrere end ventet. Alle udgifter er afholdt i 2007, og udgifterne betød – sammen med opstartsomkostningerne i Polen – at hele forretningsområdet fik et driftstab (EBIT) på godt DKK 2 mio. Det er utilfredsstillende.

SP Medical fik som nævnt en god indtjening på trods af indkøringen af en ny fabrik i Polen. SP Medical overtog i begyndelsen af året produktionen af guidewires og andre engangsartikler fra Accoat, og i marts blev hele den løntunge produktion af guidewires og andre engangsartikler samlet i Polen. Den polske medico-produktion blev overskudsgivende fra 3. kvartal, hvor det også blev besluttet at udvide kapaciteten i Polen. Også salget af komponenter og medicinsk udstyr fra SP Medical i Karise udviklede sig meget tilfredsstillende, og anlægget i Karise blev i årets løb udvidet med nye renrum.

På SP Medicals anlæg i Karise er der i over 30 år uden anmærkninger produceret nummerplader til Staten. Efter en licitation i 2007 besluttede SKAT imidlertid at lægge ordren hos en tysk producent. SP Group mente, at SKAT under licitationen havde begået væsentlige fejl og indbragte derfor sagen for Klagenævnet for Udbud. I Klagenævnet for Udbud fik SP Group medhold i, at kontrakten med den tyske virksomhed var indgået på et ulovligt grundlag og annullerede derfor SKATs aftale. Men SKAT nægtede imidlertid at efterkomme afgørelsen og indbragte sagen for domstolene. Her er sagen endnu ikke afgjort. Som følge heraf stoppede produktionen af nummerplader 28. februar 2008.

SP Moulding har fået tilført DKK 75 mio. i egenkapital ved kontant indskud for at styrke kapitalgrundlaget og finansiere investeringer i fremtidig vækst.

Navn:	SP Moulding A/S
Hjemmeside:	www.sp-moulding.dk og www.sp-medical.dk
Beliggenhed:	Juelsminde, Stoholm, Karise, Sieradz (Polen) og Suzhou (Kina)
Direktion:	Frank Gad, adm. direktør.
Aktiviteter:	SP Moulding producerer sprøjtstøbe præcisionskomponenter i plast til en bred vifte af industrier. SP Moulding (Suzhou) Co. Ltd. i Kina og SP Moulding (Poland) Sp. z o.o. fremstiller teknisk plast og forestår montageopgaver. Forretningsenheden SP Medical producerer til medico-kunder på fabrikkerne i Karise og Sieradz (Polen).
Beskrivelse:	Ud over selve støbningen, der foregår på moderne produktionsanlæg, håndterer forretningsområdet al færdigbearbejdning som ultralydssvejsning, overfladebehandling og trykning. Desuden står SP Moulding på vegne af en lang række kunder for del- eller færdigmontage, emballering og forsendelse.
Miljø/kvalitet:	Aktiviteterne er certificeret efter ISO 9001, ISO 13485 og ISO 14001. SP Medical er registreret af FDA og autoriseret til fremstilling af lægemidler efter Eudralex Directive 2003/94/EC. Derudover producerer SP Medical CE-mærkede egenprodukter. SP Medicals renrum drives i overensstemmelse med ISO 14644 og ISO 14698.



LifeStraw® leverer rent drikkevand

SP Moulding har gennem mere end to år samarbejdet med det schweiziske firma Vestergaard Frandsen om at udvikle LifeStraw®, der er et avanceret sugerør, som kan rense snavset og bakteriefyldt vand, så det umiddelbart kan drikkes uden kogning, tilslutning af strøm, højt vandtryk eller øvrige ressourcerekrævende renseprocesser. LifeStraw® har en levetid på 700 liter svarende til en voksens forbrug af drikkevand i 2 år. Målgruppen er primært mennesker i udviklingslande og katastrofeområder. SP Moulding har bidraget med færdig konstruktion og produktionsmodning i Kina og i Danmark. LifeStraw® har vundet flere internationale priser.



Markeder og produkter

SP Moulding råder over knap 300 sprøjtestøbemaskiner og er den største uafhængige sprøjtestøber i Danmark og blandt de 2 største i Norden. Det danske marked skønnes at være ca. DKK 3-4 mia. inklusive store industrikoncerners egenproduktion. Markedet er fortsat præget af mange små udbydere og en vis overkapacitet, ligesom en del kunder udflager til lavtlønsområder. Omvendt vælger flere koncerner med egenproduktion af teknisk plast at outsource denne til underleverandører. Det er også muligt for SP Moulding at udvide markedet ved at substituere andre materialer med plast.

SP Moulding har klare fordele på det danske marked i kraft af sin størrelse og sine kompetencer inden for design, produktudvikling, international sourcing af forme og råvarer samt tillægsydelser som færdigmontage, emballering og forsendelse af færdige produkter. Pris er dog stadig en afgørende parameter, og derfor er der behov for at gøre produktionen endnu mere effektiv. I Polen og Kina er SP Moulding en mindre udbyder af teknisk plast, men i begge lande er der basis for betydelig vækst i kraft af virksomhedens samlede know-how.

SP Medical adresserer et potentielt marked på ca. DKK 15 mia., som vokser 5-7% årligt. SP Medical er blandt Nordens 3-4 største, og i nichen PTFE-belagte guidewires til bl.a. urologi og radiologi er SP Medical blandt de 3 største i Europa. SP Medical fremstiller også medicinske komponenter og udstyr og overfladebehandler produkter med funktionsforbedrende belægninger. Desuden har SP Medical i 2007 indviet renrum til pilotproduktion af tabletter med aktivt farmaceutisk indhold. SP Medical har med sine kompetencer og kvalitetsstandarder gode muligheder for at øge markedsandelene.

Strategi

SP Moulding skal øge eksporten fra de 2 danske støberier til de nære markeder, og den polske fabrik skal stærkere markedsføre teknisk plast og montage på vækstmarkeder i Øst- og Sydeuropa. I Kina er en fordobling af produktionskapaciteten i gang, og afsætningen skal styrkes. SP Moulding vil fortsætte med at overføre løntunge opgaver fra Danmark til Polen og Kina.

På alle markeder skal SP Moulding vinde markedsandele ved bedre kundeservice, stærkere deltagelse i kundernes produktudvikling og en målrettet indsats mod brancher i vækst. Kompetencerne styrkes løbende, så SP Moulding også i fremtiden differentierer sig. På alle anlæg fortsætter effektiviseringerne i produktionen, blandt andet ved LEAN-projekter, større

automatisering og fokus på råvareforbrug, kassationer samt omstillings-tider. SP Moulding vil fortsat deltage i konsolideringen i Norden, hvor det er relevant.

SP Medical skal styrke markedsføringen over for nye kunder og specielt drage fordel af, at enheden med den nye polske fabrik er blevet væsentligt mere konkurrencedygtig på løntunge opgaver. Medico-kompetencerne skal løbende styrkes, og renrumsproduktionen i Danmark og Polen udvides. Desuden fortsætter udviklingen af produktionskoncepter for sprøjtestøbte farmaceutiske produkter (tabletter), som rummer det perspektiv, at SP Medical kan fremstille egentlige lægemidler.

Forventninger til 2008

Forretningsområdet budgetterer forsigtigt med at miste en del af sin 2007-omsætning, fordi produktionen af nummerplader er ophørt, og fordi en anden større kunde har omlagt sin globale supply chain og ikke længere ventes at placere ordrer hos SP Moulding. Faldet ventes delvist opvejet af vækst i afsætningen til andre og nye kunder. Derfor ventes omsætningen at falde. Indtjeningen ventes at blive markant forbedret, men vil stadig ikke være tilfredsstillende.

Udviklingen i Sprøjtestøbning 2005-2007

DKK mio.	2007	2006	2005
Nettoomsætning	518,5	462,0	398,6
Resultat før finansielle poster, afskrivninger og amortiseringer (EBITDA)	22,8	27,2	18,9
Resultat før finansielle poster (EBIT)	-2,3	9,0	1,6
Samlede aktiver	340,8	313,1	270,5
Gennemsnitligt antal medarbejdere	599	494	463

Polyuretan

- Organisk vækst på 15,4%
- Tilfredsstillende overskudsgrad på 15,8%
- Rekordresultat i TPI
- Stigende omsætning og indtjening i 2008

2007 i hovedtræk

Forretningsområdets omsætning steg 15,4%. Væksten var organisk og accelererede i andet halvår. Både Tinby og TPI havde to-cifrede vækstrater, mens Ergomats omsætning steg med mere beskedne 3,5%.

Ergomats beskedne vækst skyldes især, at hovedmarkedet USA var præget af nervøsitet som følge af den finansielle krise og faldende vækst, om end Ergomat havde en god afsætning til medicinalindustrien og visse bilproducenter. Desuden gjorde svækkelsen af USD Ergomats løsninger dyrere på store dollar-relaterede markeder som USA, Canada og Korea. På de store markeder i Europa, herunder Tyskland og Sverige, var væksten derimod fornuftig. 93% af omsætningen blev skabt uden for Danmark.

Tinby havde en vækst på 26%, som var højere end ventet. Tinby havde stigende omsætning fra nye aktiviteter, ikke mindst elementer til vindmøller. Salget af kabinetter, kerner, forme og kapper udviste også fremgang, og desuden havde Tinby god vækst i opgaver for en række af Koncernens

andre virksomheder, især ventilationsudstyr for TPI. 50% af omsætningen blev skabt uden for DK.

TPI's afsætning steg 14,2%. Væksten blev drevet af stigende efterspørgsel i Østeuropa, hvor fjerkræ- og svineproduktionen øges og samles på store, moderne anlæg. Men TPI øgede også salget i lande som Grækenland, Spanien og Portugal, hvor fjerkræ- og svinestalde i stigende grad lukkes for at hindre luftbårne sygdomme i at trænge ind til besætningerne, og derfor skal der installeres ventilationsudstyr. Også nye produkter bidrog til væksten. 89% af omsætningen blev skabt uden for Danmark. SP Group øgede primo 2007 ejerandelen i TPI fra 60% til 70%, og 1. januar 2008 købte SP Group yderligere 10% af aktierne fra adm. direktør Jeroen van der Heijden.

Forretningsområdets samlede driftsindtjening steg næsten 17%, og overskudsgraden blev 15,8%, som er højere end ventet. Tinby og TPI bidrog til denne fremgang med gode resultater, som skyldes bedre produktmiks,

Navn:	Forretningsområdet består af tre aktiviteter med polyuretan (PUR) som fællesnævner: Ergomat A/S, Tinby A/S og det nu 80%-ejede TPI Polytechnik BV.
Hjemmeside:	www.ergomat.dk , www.tinby.dk , www.tpi-polytechnik.com
Beliggenhed:	Søndersø, Zdunska Wola (Polen), 's-Hertogenbosch (Holland), Helsingborg (Sverige), Cleveland (USA), Montreal (Canada) og Zeil am Main (Tyskland).
Direktion:	Mogens Kryger, adm. direktør i Ergomat A/S. Steen Ole Therkelsen, adm. direktør i Tinby A/S. Jeroen van der Heijden, Managing Director, TPI Polytechnik BV.
Aktiviteter:	Ergomat A/S udvikler, fremstiller og forhandler ergonomiske løsninger under egne varemærker – Ergomat® måtter, ErgoPerfect® stole, Synchron® borde samt DuraStripe™ afstribringstape – til virksomhedskunder globalt. Ergomat har datterselskaber i Vesteuropa og Nordamerika. Tinby A/S fremstiller formstøbte produkter i massivt, opskummet og fleksibelt PUR til bl.a. den grafiske industri, medico-, møbel-, køleskabs-, vindmølle- og isoleringsindustrierne. I Polen fremstiller Tinby Sp. z o.o. letskumsprodukter til bl.a. søsterselskabet TPI. TPI Polytechnik BV udvikler og sælger koncepter til ventilation af industribygninger samt svine- og fjerkræstalde, primært produkter under varemærkerne ReaDan og TPI, som fremstilles af Tinby i Polen. Det globale salg varetages fra Holland. Salget i Skandinavien varetages fra Sønder sø.
Beskrivelse:	PUR fremstilles ved, at to specielle væsker blandes og presses ind i en form, hvorved det ønskede emne fremstilles. Kompetencerne består i at kende variationsmulighederne og få det optimale ud af materialerne.
Miljø/kvalitet:	Tinby arbejder i Danmark og Polen efter ISO 14001 standarden.



højere aktivitetsniveau, bedre effektivitet og øget salg under egne varemærker. Derimod blev Ergomats indtjening lavere end ventet som følge af den lavere vækst.

Markeder og produkter

Ergomat er markedsleder i Europa og blandt de tre største udbydere globalt af ergonomiske arbejdspladsmåtter, som suppleres af afstribningsproduktet DuraStripe™ samt arbejdsstole og -borde. Ergomat markedsfører 24 forskellige måtter, 50 forskellige stole og 4 forskellige borde. Efterspørgslen drives af fokus på arbejdsmiljø og forebyggelse af arbejdsskader samt et ønske om at udnytte måtternes egenskaber – bl.a. at de er antistatiske og brandhæmmende. De største markeder er USA, Tyskland og Sydkorea, men Ergomat sælger i godt 30 lande via egne kontorer og forhandlere. På hovedmarkederne sker der en gradvis forskydning af arbejdspladser fra industrien over mod handel, service og sundhed, ligesom industrierne automatiseres og udfører løntung produktion. Derfor fokuserer Ergomat i højere grad på nye markeder i Østeuropa og Asien og på nye brancher såsom handel og service, kontorer samt sundhedssektoren.

Tinby er Skandinaviens førende underleverandør af formstøbte emner i både massivt opskummet og fleksibelt polyuretan. Tinbys emner bruges i medico-produkter, instrumenter, møbler og isoleringskapper. Nye fokusindustrier er især vedvarende energi, hvor Tinby har indgået et perspektivrigt samarbejde. Ud over rollen som underleverandør til andre industrier er Tinby globalt førende inden for valser til røntgenbrug og filmfremkaldelse i den grafiske industri. Salget til den grafiske industri er en interessant niche, men salget falder i takt med digitaliseringen af industrien, hvorimod afsætningen til røntgenbrug er mere stabil.

TPI er Europas førende leverandør af letskummede skorstene, luftindtag, ventilationsriste og ventilationsrør til landbrug og industri. PUR er særligt velegnet til de formål, fordi materialet er let, velisolerende, robust over for vejrlig og ikke udvikler kondens ved temperaturskift. Efterspørgslen drives især af industrialiseringen af landbruget i Østeuropa, som ventes at fortsætte de næste 5-10 år, men også Vest- og Sydeuropa er betydende markeder. På lidt længere sigt vil Mellemøsten og oversøiske markeder få større betydning. TPI har agenter i 40 lande og henter i øvrigt en stigende del af omsætningen som underleverandør til turnkey-kontrakter.

Strategi

Mere direkte salg, intensiveret markedsføring, flere eksterne forhandlere og konceptselskaber på udvalgte markeder skal øge Ergomats afsætning. Ergomat vil i højere grad bearbejde handels- og servicevirksomheder, kontorer samt sundhedssektoren og forstærke indsatsen i Østeuropa og Asien.

Kopiering og øget konkurrence kræver udvikling af nye produkter og koncepter, og Ergomat skal distancere sig ved integrerede løsninger på tværs af de nuværende produkter og ved supplerende services. Virksomheden investerer frem til 2009 betydelige beløb i automatisering og nye ma-

skiner i Sønderød, ligesom ErgoLean programmet rulles ud. Målet er, at produktionen kan øges med 50-60% over tre år med et uændret antal medarbejdere.

Tinby indleder i foråret 2008 byggeriet af en ny polsk fabrik, som omtrent vil fordoble produktions- og lagerkapaciteten i landet og gøre produktionen mere rationel. Fabrikken skal stå færdig ved årsskiftet 2008/09, og den øgede kapacitet skal dække TPI's vækst og den forventede stigende efterspørgsel fra andre kunder. Sideløbende vil Tinby fortsætte produktionen i Danmark og være åben over for konsolidering i industrien. På salgssiden øges indsatsen inden for bagskummede artikler og isoleringskapper, ligesom Tinby vil opdyrke nye kundesegmenter. Fokus vil bl.a. være på vedvarende energi, handicapudstyr, byggekomponenter og agroindustrien.

TPI vil løbende udvide sit produktprogram inden for ventilation til landbruget. Selskabet vil bearbejde nye markeder i Asien, Mellemøsten og Sydeuropa direkte og samtidig udbygge relationen til store turnkey-leverandører. TPI vil også i stigende grad fokusere på ventilationsløsninger til industrien for at øge omsætningen og mindske afhængigheden af agro-sektoren. TPI vil være åben for konsolidering internationalt. Den forventede vækst i produktionen skal håndteres af Tinbys polske fabrik.

Forventninger til 2008

Der ventes højere omsætning og forbedret indtjening i alle forretningsområdets aktiviteter. Væksten i TPI kan dog blive påvirket af de meget lave kødpriser og høje foderpriser, som påvirker slutkunderne i landbruget.

Udviklingen i Polyuretan 2005-2007

DKK mio.	2007	2006	2005
Nettoomsætning	171,6	148,7	156,6
Resultat før finansielle poster, afskrivninger og amortiseringer (EBITDA)	34,5	30,4	24,7
Resultat før finansielle poster (EBIT)	27,1	23,3	17,8
Samlede aktiver	174,3	158,6	141,6
Gennemsnitligt antal medarbejdere	218	193	201

Vakuumformning

- Utilfredsstillende resultater i 2007
- Køb af DK1 Form primo 2008
- Købet vil udløse betydelige synergier
- Markant forbedring af indtjening i 2008

2007 i hovedtræk

Omsætningen faldt 24,2%. Faldet skyldes vigende afsætning til skandinaviske producenter af køle- og fryseskabe, som udflager deres produktion til Syd- og Østeuropa. Det var ventet, at salget til denne kundegruppe ville gå ned, men faldet blev større end ventet, og Gibo Plast formåede ikke at kompensere ved at øge salget til andre industrier, selv om der var lyspunkter.

Gibo Plast har de senere år arbejdet på at opdyrke nye kundesegmenter og udvide sin geografiske dækning. Eksportandelen er øget til godt 25%, og der er skabt en fornuftig afsætning til bl.a. medico-industrien samt producenter af vindmøller og campingvogne, ligesom der i 2007 blev gjort fremskridt i samarbejdet med belysnings- og vinduesproducenter. Et perspektivrigt produkt er transportbakker til en række industrier.

Den faldende omsætning betød, at kapacitetsudnyttelsen var for lille, og selv om medarbejderstyrken i årets løb blev justeret til det lavere salg, gav driften et underskud (EBIT) på DKK 3,3 mio.

Navn:	Gibo Plast A/S
Hjemmeside:	www.gibo.dk
Beliggenhed:	Skjern og Spentrup.
Direktion:	Adm. direktør Torben Hald.
Aktiviteter:	Gibo Plast udvikler, designer og producerer termoformede plastemner. Emnerne bruges bl.a. i køle- og fryseskabe, busser og biler (automotive), medico- og belysningsudstyr samt i vindmøller. Gibo Plast er både specialiseret i traditionel vakuumformning og de nye formmetoder High-pressure og Twinsheet.
Beskrivelse:	Vakuumformning sker ved, at plastplader opvarmes og derefter formes under vakuum og/eller højt tryk. Produkterne bearbejdes derefter ved afskæring, fræsning (CNC-fræsning) og samles til sidst til det færdige produkt.
Miljø/kvalitet:	Anlæggene i Skjern og Spentrup er certificeret efter ISO 9001:2000, OHSAS 18001:2004 og ISO 14001:2004.

Arbejdet med de strategiske udfordringer førte primo 2008 til købet af Danmarks næststørste vakuum-former, DK1 Form A/S, der dygtigt har skabt en stærk position som leverandør til især den internationale automotive industri (busser, biler, kabiner mv.). Købsprisen var DKK 20,4 mio., og samtidig overtog Gibo Plast rentebærende gæld på ca. DKK 15 mio. De to virksomheder bliver fusioneret og videreført under navnet Gibo Plast A/S under ledelse af adm. direktør Torben Hald fra DK1 Form, mens Gibo Plasts tidligere direktør, Søren Jensen, er fratrukket i 2008. Gibo Plasts kapitalgrundlag er styrket med DKK 25 mio. til at finansiere opkøbet og den fremtidige vækst.

Fusionen har skabt Skandinaviens største vakuumformere med godt 130 ansatte og kompetencer til at løse meget komplekse opgaver. Fusionen udløser på sigt væsentlige synergier. Således stod DK1 Form over for en kostbar udvidelse af anlægget i Spentrup for at håndtere væksten, mens Gibo Plast havde ledig kapacitet i Skjern. Derfor overføres en række opgaver umiddelbart fra Spentrup til Skjern.

Gibo Plast har i 2007 som led i nye opgaver for bil-, elektronik- og medico-industrien gennemført en omfattende ISO-certificering af kvalitetsstyring, miljø og arbejdsmiljø. Det tidligere DK1 Forms anlæg i Spentrup har siden 2000 været ISO-certificeret.

Markeder og produkter

Det skandinaviske marked for vakuumformet plast har en værdi på ca. DKK 5-600 mio. Markedet er i opbrud, fordi en række traditionelle brugere af vakuumformet plast presses af konkurrenter i lavtlønsområder og derfor selv flytter produktionen til Syd- og Østeuropa eller Asien. Modsat er der mange emner, som udføres i materialer som træ og metaller, der med fordel kan erstattes af plast, fordi plast bl.a. er lettere og nemmere at formgive, og derfor er der basis for vækst i efterspørgslen.

Et eksempel er Gibo Plasts transportbakker, som automobil-, fødevarer- og elektronikvirksomheder bruger til at transportere særligt følsomme varer eller halvfabrikata over længere afstande. Bakkerne er lettere end træbakker, og de er designet, så emnerne ikke rør hinanden og nemt kan tages op af industrirobotter. Et andet eksempel er belysning, hvor de kosmetiske og formgivningsmæssige kvaliteter ved termoformet plast er udtalte. Plastplader kan leveres i alle farver og med et utal af overflader, og emnerne kan lakeres, silketrykkes, præges og glasblæses efter præcise specifikationer. Desuden kan emnerne påføres tekniske egenskaber, f.eks. evnen til at modstå varmen fra lyskilden eller kulde, vind, vejr og slag, hvis der er tale om udendørsbelysning.



Slidstærkt design

Det tidligere DKI Form leverer plastløsninger til Toyota, der bruger Hard Tonneau Covers i pick up-modellen Toyota Hilux. Plastelementerne er særdeles slidstærke, og der benyttes moderne CAD-/CAM-systemer i såvel design- som programmeringsfasen.



Inden for traditionel vakuumformning er Gibo Plast markedsleder i Skandinavien og blandt de ti største i Europa. Inden for High-pressure og Twinsheet teknologierne er positionen stærkere. Gibo Plast kan håndtere emner i mange størrelser og mestrer både masseproduktion og helt små serier med specialdesignede, logoprægede emner. Tilbudet til kunderne kompletteres af bl.a. 3D CAD/CAM design, dekorerer, overfladebehandling, samling og pakning.

Strategi

Gibo Plast vil efter købet af DKI Form specialisere produktionen, så det 12.000 kvadratmeter store anlæg i Skjern fokuserer på serieproduktion med løbende afsætning til kunder med kendte forecasts. Skjern kan her optimalt udnytte sin skala i produktionen, hvor nogle næsten fuldautomatiske linjer med hurtige værktøjsskift tilbyder stor fleksibilitet. Det lidt mindre anlæg i Spentrup vil i højere grad blive brugt til at indkøre projekter og fremstille prototypeværktøjer og fixturer, ligesom Spentrup vil fremstille mere komplekse emner og mindre serier. Produktionen på begge anlæg vil løbende blive strømlinet og effektiviseret ved brug af Lean, Kaizen og SMED, og der vil være fokus på just-in-time leverancer.

Gibo Plast har efter overtagelsen af DKI Form en velafbalanceret kundeportefølje og en god eksponering mod en række industrier. Virksomheden vil arbejde målrettet på at skabe nye storkunder. Samtidig skal forholdet til de nuværende kunder udbygges, og Gibo Plast vil i endnu højere grad medvirke i kundernes udviklingsfase, så nye projekter og løsninger udtænkes og gennemføres i samarbejde med kunderne. Salgssynergier mellem de to virksomheder skal udnyttes systematisk, og Gibo Plast vil også satse på at udvikle flere egne produkter som transportbakker.

Gibo Plast vil opdyrke nye markeder i Øst- og Centraleuropa. Fokus i markedsføringen på nye og eksisterende markeder vil være at øge kendskabet til plast i brancher, der traditionelt har anvendt metaller og træ, og specielt

markedsføre High-pressure og Twinsheet metoderne, som giver en udstrakt frihed i designet og muliggør fleksibel produktion af komplicerede emner i store størrelser. På lidt længere sigt vil Gibo Plast afprøve nye plastteknologier.

Forventninger til 2008

Omsætning og indtjening vil i høj grad blive påvirket af købet af DKI Form, som i 2007 omsatte DKK 60 mio. og er i vækst. Gibo Plast venter på den baggrund næsten en fordobling af omsætningen og en forbedring af indtjeningen.

Udviklingen i Vakuumformning 2005-2007

DKK mio.	2007	2006	2005
Nettoomsætning	76,6	101,0	104,2
Resultat før finansielle poster, afskrivninger og amortiseringer (EBITDA)	-0,6	8,4	8,7
Resultat før finansielle poster (EBIT)	-3,3	5,3	6,3
Samlede aktiver	81,5	88,6	95,9
Gennemsnitligt antal medarbejdere	66	76	76

Belægning

- Organisk vækst på ca. 19%
- Højere driftsindtjening end ventet
- Stigende aktivitet med meget store emner
- Forsøg med nano-belægninger
- 2008 forventes at være på niveau med 2007

Navn: Acccoat A/S
Hjemmeside: www.accoat.dk
Beliggenhed: Kvistgaard, Nordsjælland
Direktion: Adm. direktør Niels Uhrbrand
Aktiviteter: Acccoat udfører belægninger til en række industriers produkter og produktionsanlæg. Emnerne, som belægges, spænder fra helt små kanyler til store tankanlæg.
Beskrivelse: Acccoat udvikler og fremstiller miljøvenlige tekniske løsninger til industrielle og medicinske formål, hvori fluorplast (Teflon®), PTFE og andre ædle materialer indgår.
Miljø/kvalitet: Acccoat er certificeret i henhold til DS/EN ISO 14001:2004 og DS/EN ISO 9001:2000.

2007 i hovedtræk

Omsætningen faldt 3,3%, men justeret for overførslen af det tidligere Acccoat Medical til SP Medical havde Acccoat en organisk vækst på 18,9%. Væksten var ekstraordinært høj i 1. kvartal, fordi en række større produktionsopgaver blev rykket frem til årets start. I de følgende kvartaler normaliseredes væksten, og årets omsætning blev lidt højere end forventet.

Acccoat havde god fremgang i belægningen af små speciemer i meget store serier til medico-industrien. Desuden oplevede Acccoat en stigende efterspørgsel på belægning af meget store emner til en række industrier, især den kemiske industri og virksomheder i olie- og gasindustrien.

Driftsindtjeningen (EBIT) steg fra DKK 11,5 mio. til DKK 18,4 mio., som er det hidtil bedste resultat. Fremgangen skyldes et bedre produktmiks, højere udnyttelse af kapaciteten og de fortsatte optimeringer af anlægget i Kvistgaard. Overskudsgraden er også positivt påvirket af, at forretningsområdet ikke længere rummer de løntunge aktiviteter i det tidligere Acccoat Medical.

Anlægget i Kvistgaard er efter en række investeringer i stand til at overfladebehandle særligt tunge og store emner i dimensioner på op til 12 x 3 x 3 meter. Anlægget rummer en af Europas største ovne til sintring af

teflonbelagte emner og kan fremstille multiple serier i tre ovne ad gangen. I løbet af 2007 er der også bestilt en slyngrenser, der kan forbehandle emner med en vægt på op til 2 tons. Med dette anlæg er Acccoat en af de mest moderne og miljøvenlige coating-virksomheder i EU.

Acccoat har i årets løb løst opgaver for kunder i 15 lande. Løsningerne er konkurrencedygtige, hvad der f.eks. understreges af en større kontrakt på coating af kemiske reaktorer, der fremstilles i Kina og fragtes til Danmark, hvor belægningen påføres, hvorefter reaktorerne sejles tilbage til Kina.

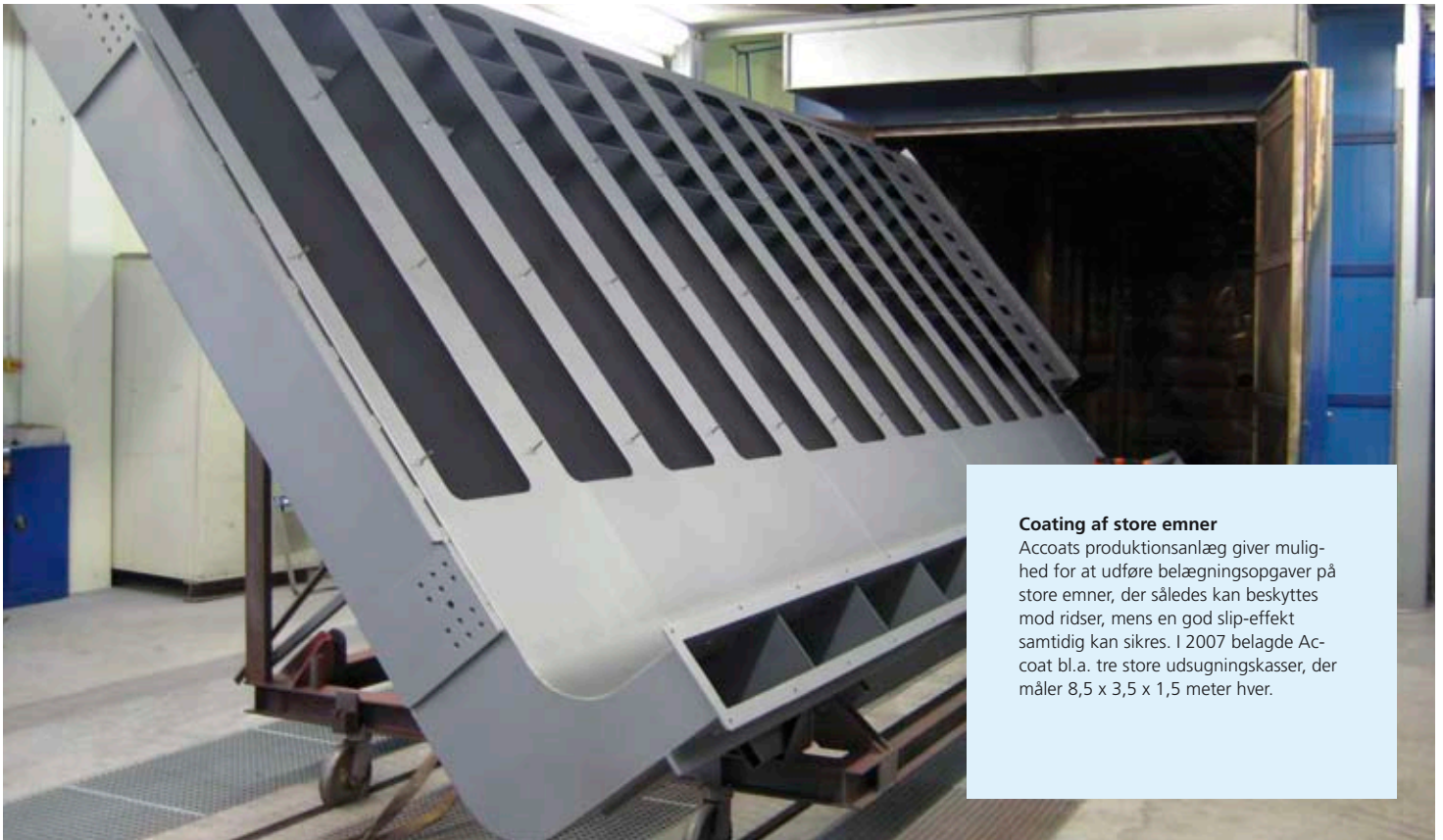
Markedsforhold og produkter

Acccoat belagde i 2007 så forskellige produkter som medico-udstyr, kemiske reaktorer, tanke, dele til biler, termofølere, ovne, bagermaskiner, fyldemaskiner, motordele, ventilationsudstyr samt udstyr til olie- og gasindustrien. Acccoat kan i princippet belægge alle slags emner, men har valgt at fokusere på high-build (fler-lags) korrosionsbeskyttende belægninger og belægninger med non-stick og low-friction egenskaber. På de områder er Acccoat førende i Norden og blandt de fem største aktører i Europa.

Indtrængningsbarriererne på coating-markedet er ret høje, fordi det kræver stor ekspertise at fremstille belægninger i miljøvenlige kunststoffer. Acccoat udvikler og tester selv en stigende del af belægningerne i egne laboratorier for at kunne dokumentere egenskaber og holdbarhed. Markedet drives af, at belægninger med fluorplast kan forbedre en række produkters anvendelsesmuligheder, styrke og levetid. F.eks. kan belægning gøre overflader nemmere at rengøre, hvad der både reducerer brugen af rengøringsmidler samt vand og tid, men også medfører kortere produktionsstop under rengøring.

Belægninger kan f.eks. også gøre produkter vand- og olieafvisende, varmeisolerende, elektrisk isolerende eller resistente over for kemikalier. Samtidig er belægninger i nogle industrier nødvendige for at opfylde sikkerhedskrav. F.eks. i halvlederindustrien, hvor der stilles store krav til renrum og ventilation herfra. Her coates ventilationsrør indvendig med Accotron, som beskytter mod korrosion fra de aggressive gasser, er ikke brandbare, og gør det nemmere at renholde kanalerne.

Kunderne oplever også, at de kan erstatte dyre materialer som f.eks. titanium med andre og billigere, overfladebehandlede materialer. Derfor forventes den samlede efterspørgsel efter belægninger, herunder nano-belægninger, at vokse markant over en årrække.



Coating af store emner

Accoats produktionsanlæg giver mulighed for at udføre belægningsopgaver på store emner, der således kan beskyttes mod ridser, mens en god slip-effekt samtidig kan sikres. I 2007 belagde Accoat bl.a. tre store udsugningskasser, der måler 8,5 x 3,5 x 1,5 meter hver.

Strategi

Accoat vil fortsat styrke produktudviklingen, forbedre belægningernes egenskaber samt udvikle og afprøve nye produkter og processer sammen med kunderne. Sent i 2007 lanceredes f.eks. belægningen Acconoir, der er meget slidstærk og hård, så de belagte produkter bliver robuste og ridsefaste ved temperaturer op til 250°C. Belægningen har også gode non-stick egenskaber og er resistent overfor visse aggressive opløsningsmidler. Acconoir kan anvendes på udstyr til plastsvejsning, i farve- og lakindustrien og på emner, der anvendes til fremstilling af fødevarer. Et andet nyt produkt er Accotron P449, som er kemisk resistent, brandhæmmende, forhindrer gennemtrængning af bl.a. væsker og har gode termiske egenskaber. Denne belægning er FDA-godkendt og kan bruges ved fremstilling af medicinale produkter.

I 2008 vil der blive investeret i en ny ovnlinje til emner op til 4,2 meter i diameter.

Accoat vil også i højere grad udnytte sin særlige know-how inden for ultraviolethærdende belægninger til at fremstille armerede belægninger med metalliske overflader. Desuden engagerer virksomheden sig i forskningsprægede projekter – enten direkte ved f.eks. et PhD-projekt om belægninger til stegning ved temperaturer over 260°C, eller indirekte ved samarbejder med forskningsinstitutioner om f.eks. nano-teknologi. Accoat har udført nano-belægninger på emner for udvalgte kunder, og tests har vist, at funktionaliteten lever op til forventningerne.

Markedsføringen skal styrkes. Accoat vil øge synligheden på de største markeder og bearbejde kundeemner i bl.a. proces- og fødevarerindustri-

erne samt især i offshore industrien. Afsætningen skal styrkes ved mere systemsalg, hvor Accoat rådgiver kunder om emners konstruktion og materialevalg, før coatingen sker. På lidt længere sigt vil det blive overvejet at etablere produktion uden for Danmark for at komme tættere på potentielle kundegrupper.

Forventninger til 2008

Accoat ventes i 2008 at øge omsætningen, dog ikke helt i samme takt som i 2007. Driftsindtjeningen (EBIT) ventes at blive lidt højere end i 2007.

Udviklingen i Belægning 2005-2007

DKK mio.	2007	2006	2005
Nettoomsætning	117,2	121,2	92,0
Resultat før finansielle poster, afskrivninger og amortiseringer (EBITDA)	22,2	17,8	7,2
Resultat før finansielle poster (EBIT)	18,4	11,5	2,3
Samlede aktiver	95,0	118,2	100,0
Gennemsnitligt antal medarbejdere	64	121	114

Risikostyring

Identifikation af forretningsmæssige risici og styring heraf indgår i den årlige strategiplan for Koncernen og de fire forretningsområder, som bestyrelsen godkender. Desuden fastlægger bestyrelsen også rammerne for styring af rente-, kredit- og valutakursrisici og adressering af risici, der er knyttet til råvarer og energipriser. Rammerne gennemgås mindst en gang årligt.

Følgende risici vurderes at være dem, der har størst betydning for SP Group, men listen er ikke prioriteret og heller ikke udtømmende:

Kommercielle risici

Markeds- og konkurrentrisici

I flere segmenter på SP Groups danske hovedmarked er der overkapacitet med mange mindre udbydere, pres på priserne og stadigt voksende krav fra kunder om mindre produktionsserier og mere fleksibel produktion. Desuden oplever SP Group øget konkurrence fra lavprisproducenter i Østeuropa og Asien. For at mindske sin afhængighed af det danske marked arbejder SP Group på flere fronter:

For det første øges afsætningen uden for Danmark løbende. Fokus er især på andre nordeuropæiske markeder, mens udvalgte nicheprodukter afsættes globalt. Den internationale andel af omsætningen er i 2007 øget til 41,4%.

For det andet overfører SP Group løbende produktionsopgaver til sine fabrikker i Polen og Kina, og udflytningen vil fortsætte. På den måde kan Koncernen fortsat servicere kunder, der selv flytter produktion ud til de områder, ligesom SP Group kan opdyrke nye kunder i Østeuropa og Kina.

For det tredje moderniserer og automatiserer SP Group konstant de danske fabrikker, så de bliver mere effektive og fleksible. Det arbejde vil fortsætte. Endelig konsoliderer SP Group dele af den danske industri, enten ved opkøb eller ved at sammenlægge egne fabrikker. Denne proces vil fortsætte, og SP Group vil have streng fokus på at nedbringe omkostningerne og udnytte Koncernens størrelse og kompetencer til at forbedre konkurrenceevnen. Som et led i strategien om at differentiere sig styrker Koncernen også sin viden og kompetencer inden for processer, design og materialer.

Kunder

SP Group har omkring 1.000 aktive kunder. De ti største kunder står for 45% af Koncernens omsætning, og andelen er steget to procentpoint, i takt med at SP Group sidste år udbyggede en række kundeforhold. Top-ti

kunderne er med en enkelt undtagelse store, velkonsoliderede internationalt arbejdende industrikoncerner. Undtagelsen er produktionen af nummerplader til den danske stat, som ventes at falde bort i 2008.

Den største enkeltkunde aftager 9,3% af Koncernens omsætning. På fabriksniveau er afhængigheden af enkeltkunder højere som følge af de enkelte fabrikkers specialisering og fokusering på bestemte industrier.

Næsten 21% af Koncernens salg går til medico-sektoren, som dermed er den største enkeltindustri. SP Group har bevidst opdyrket denne sektor, fordi den er i vækst, og fordi den rummer mange muligheder for at udnytte kompetencerne på tværs af SP Groups forretningsområder. Eksponeringen mod medico-sektoren er derfor ønsket, og risici begrænses ved, at Koncernen leverer til en række forskellige medico-virksomheder fra flere segmenter og lande. På koncernniveau er SP Group ikke overeksponeret mod bestemte brancher. Derimod har Gibo Plast historisk haft en strategisk rolle som underleverandør til skandinaviske producenter af køle- og fryseskabe, men denne industris andel af omsætningen er faldet markant og vil falde yderligere med købet af DK1 Form.

Svigtende afsætning til enkeltkunder eller flere kunder kan få en effekt på Koncernens indtjeningsevne. For at minimere denne risiko søger Koncernen også at indgå flerårige kunde- og samarbejdsaftaler, som fastlægger vilkårene for fremtidige ordrer. Desuden engagerer SP Group sig i produktudviklingsopgaver sammen med kunderne for tydeligt at fremstå som en strategisk partner. Endelig arbejder Koncernen på at udvikle flere nicheprodukter og produkter under egne varemærker, hvor Koncernen i højere grad selv kontrollerer afsætningen. Produkter under egne varemærker udgjorde i 2007 cirka 16% af Koncernens omsætning, og heri indgår også medico-produkter.

Råvarepriser og leverandører

SP Groups indtjening er afhængig af priserne på energi, råvarer (plast) og andre materialer til produktionen. De fleste af Koncernens råvarer er oliebase, og væsentlige stigninger i oliepriserne kan medføre prisstigninger, som SP Group ikke umiddelbart kan overføre på salgspriserne.

SP Group indgår løbende sikringsaftaler på el, gas og råvarer og har med en række kunder aftalt reguleringer af salgspriser på grund af prisstigninger på energi og råvarer. Koncernens indkøb af kritiske råvarer er centraliseret for dels at få større leveringssikkerhed og dels opnå en bedre forhandlingsposition ved indkøb af større volumener. Samtidig undersøger SP Group løbende muligheden for at source kritiske råvarer globalt. Sårbarheden over



for olieprisdrevne stigninger i råvarepriserne kan mindskes, men vil fundamentalt bestå.

Ændring af produktionssystemet

Produktionssystemer ændres løbende, dels ved investeringer i nyt produktionsudstyr, og dels ved at systemer og opgavefordeling ændres. Det betyder, at Koncernen gradvist opnår en større specialisering af produktionen på de enkelte fabrikker, ligesom effektiviteten øges. Der er en risiko for, at implementeringen af disse ændringer skaber forsinkelser og forstyrrelser og dermed påfører Koncernen ekstra omkostninger eller påvirker forretningsomfanget. Der er også en risiko for, at der ved overførsel af produktionsudstyr og produktionsopgaver opstår forsinkelser og fordyrelser.

SP Group søger med grundig planlægning at minimere omkostningerne og tidsforbruget ved at omlægge produktionssystemerne. En smidig og hurtig gennemførelse af disse processer er en nødvendig forudsætning for at forbedre lønsomheden i Koncernen.

Nøglepersoner

SP Group er afhængig af en række nøglepersoner i ledergruppen og blandt Koncernens specialister. SP Group søger at fastholde de nøglepersoner ved at tilbyde et udfordrende jobindhold, en markedskonform grundløn og incitamentsordninger til belønning af en særlig indsats.

Miljøforhold

Produktionsanlæggene er i alle lande underlagt en række miljøkrav, ligesom der på anlæggene frivilligt er indført en række miljø- og kvalitetsstyringssystemer. SP Group lever op til gældende miljøkrav, men der kan ikke gives garantier for, at der ikke ved uheld kan ske påvirkninger af det ydre og det indre miljø.

Finansielle risici

Likviditet og gældsoptagelse styres centralt. Der foretages ikke spekulation i finansielle risici.

Renterisici

Renterisici stammer fra den rentebærende nettogæld, dvs. prioritetsgæld og bankgæld fratrukket omsættelige værdipapirer og likvide midler. Ved udgangen af året beløb den rentebærende nettogæld sig til DKK ca. 333 mio. Heraf var DKK 41 mio. fastforrentet med en gennemsnitlig rente på

5,2%, mens resten var variabelt forrentet med en gennemsnitlig rente på 4,5% gældende for det næste år. En stigning i det generelle renteniveau på et procentpoint vil betyde, at de årlige renteudgifter før skat stiger ca. DKK 3 mio.

SP Group har fokus på at øge pengestrømmene fra driften, så den netorentebærende gæld kan nedbringes, og Koncernen selv kan finansiere investeringer via driften. Gælden søges også nedbragt ved at sælge ikke-værdiskabende aktiver og aktiviteter samt ved at indgå operationelle leasingkontrakter for produktionsudstyr.

Kreditrisici

SP Group overvåger løbende systematisk kundernes og samarbejdspartneres kreditværdighed og anvender kreditforsikring til delvist at afdække kreditrisici. Dog kreditforsikres samhandel med blue-chip koncerner og staten ikke. Koncernen har ikke unormale kreditrisici på én enkelt kunde eller samarbejdspartner. Kunderne og samarbejdspartnerne er normalt velrenommerede selskaber, som kommer fra mange forskellige brancher og lande, hvilket mindsker den samlede kreditrisiko.

Valutakursrisici

SP Group gennemfører valutaforretninger for at afdække kommercielle aftaler. Afdækningen sker via valutaterminer og optioner, og ledelsen vurderer løbende nødvendigheden af at afdække risikoen på de enkelte transaktioner.

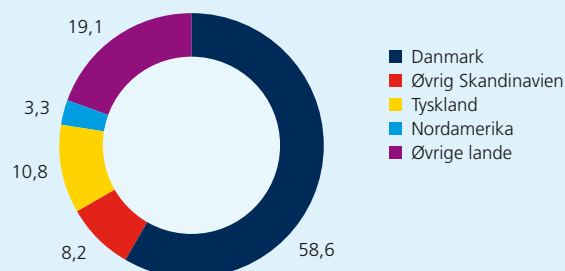
Der er valutarisk en god balance mellem indtægter og udgifter. Cirka 95% af salget indregnes således i skandinaviske valutaer eller EUR, og 95% af de faste koncernomkostninger afholdes modsat i skandinaviske valutaer eller EUR. Den væsentligste kommercielle valutarisiko er indirekte og knytter sig til kundernes afsætning uden for Europa. Indkøb sker ligeledes primært i DKK og EUR, om end varernes pris underliggende er afhængig af USD.

45% af Koncernens langsigtede finansiering er optaget i CHF, og den øvrige gæld er optaget i DKK og EUR. Et udsving på 1% i CHF-kursen over for DKK kan derfor påvirke resultatet med op til DKK 1 mio. For at reducere valutakursrisikoen og matche udgifter og indtægter endnu bedre er gæld vedrørende den kinesiske og de polske virksomheder omlagt fra DKK til henholdsvis USD, PLN og EUR.

Likviditetsrisici

Det er Koncernens målsætning at have et tilstrækkeligt likviditetsberedskab til kontinuerligt at kunne disponere hensigtsmæssigt i tilfælde af uforudsete udsving i likviditetstrækket.

Nettoomsætning i % fordelt på geografiske områder i 2007



Ledelse og vederlag

Ordentlig og redelig ledelse

Ordentlig ledelse er forudsætningen for, at SP Group langsigtet kan skabe værdi for aktionærer, kunder, medarbejdere og andre interessenter. Ledelsen opstiller klare strategiske og finansielle mål og giver løbende status på opfyldelsen af disse mål, så alle interessenter kan bedømme Koncernens udvikling og fremtid. Det er essentielt for bestyrelsen, at SP Group møder sine interessenter i øjenhøjde og giver aktionærerne fri og uhindret adgang til at gøre deres indflydelse gældende.

Bestyrelsen og direktionen ønsker åbenhed om sit arbejde og sine holdninger til ledelse. På www.sp-group.dk gennemgår bestyrelsen derfor i sektionen Corporate Governance systematisk OMX Den Nordiske Børs' anbefalinger om selskabsledelse og SP Groups egen praksis. SP Group følger langt de fleste anbefalinger, men har på nogle områder valgt en praksis, som passer bedre til SP Group. De væsentligste afvigelser er:

- SP Group har ingen regler for, hvor mange tillidshverv et bestyrelsesmedlem må have. Bestyrelsen finder, at hvert enkelt medlems kapacitet og bidrag er væsentligere end antallet af poster. I praksis holder næsten alle medlemmer sig dog inden for det anbefalede loft.
- SP Group har ingen aldersgrænse for bestyrelsen. SP Group mener dels, at aldersgrænser er diskriminerende, dels at hvert enkelt medlems kapacitet og bidrag er vigtigere end dåbsattesten.
- Der er ingen årlig, formaliseret selvevaluering i bestyrelsen. I stedet tager bestyrelsen ved hvert møde en kort drøftelse for lukkede døre af bestyrelsens arbejde og resultater, det indbyrdes samspil og samspillet med direktionen. Bestyrelsen mener, at denne løbende drøftelse har større værdi for bestyrelsens evne til at udvikle sig, end en enkelt årlig seance vil have.

På enkelte felter har SP Group ikke formaliseret procedurer eller politikker i samme grad, som OMX Den Nordiske Børs foreslår. SP Group har f.eks. ingen egentlig interessentpolitik (men klare holdninger og politikker for kommunikation) og heller ingen selvstændig opgavebeskrivelse for formanden (det indgår i forretningsordenen).

Bestyrelsen har overvejet at nedsætte udvalg under bestyrelsen, men vurderingen har været, at SP Group på grund af Koncernens størrelse ikke har brug for sådanne udvalg, og at bestyrelsen ikke er større, end at emner som revision og vederlag naturligt og passende drøftes af den samlede bestyrelse. Fra 2008 kræves det, at selskaber skal nedsætte revisionsudvalg under bestyrelsen, og SP Group vil i praksis lade den samlede bestyrelse udgøre revisionsudvalget.

Bestyrelsens arbejde

Ligesom året før har bestyrelsen i 2007 afholdt 8 møder, hvoraf 2 havde henholdsvis strategi og budget som hovedtema. På strategimødet i december behandlede bestyrelsen også forretningsmæssige risici og styring heraf, både på Koncernplan og i forretningsområderne. Desuden fastlægger bestyrelsen fast en gang om året rammerne for styring af rente-, kredit- og valutakursrisici og risici knyttet til råvarer og energipriser, og bestyrelsen følger løbende op på udmøntningen af de rammer. Forretningsordenen drøftes og revideres rutinemæssigt i juni.

Bestyrelsen vurderer løbende Koncernens finansielle forhold, mål, udbyttepolitik og aktiestruktur. Udbyttepolitikken er beskrevet under Aktionærforhold, og de finansielle mål er omtalt i afsnittet Strategi. Bestyrelsen vurderer, at den finansielle struktur er passende til SP Groups nuværende omfang og udfordringer, og bestyrelsen styrer fortsat mod en soliditet på 20-35% for at sikre en effektiv kapitalstruktur. Bliver soliditeten højere, vil overskydende kapital blive udbetalt til aktionærerne.

Bestyrelsen modtager fra direktionen en ugentlig rapport med en række faste emner, herunder likviditet og udvikling i forretningsområderne. Herudover modtager bestyrelsen en egentlig månedsrapport med detaljeret finansiell opfølgning.

Bestyrelsens sammensætning

De aktionærvalgte medlemmer er på valg hvert år, mens medarbejdernes repræsentanter vælges for fire år ad gangen. Bestyrelsen er de senere år blevet reduceret fra otte til seks medlemmer – fire aktionærvalgte og to medarbejdervalgte. Det er en passende størrelse, fordi bestyrelsen kan være effektiv og hurtigt samles, samtidig med at bestyrelsen er bred nok til, at forskellige erfaringer er repræsenteret.

Bestyrelsen er sammensat af personer, der har relevant indsigt i plastindustrien og ledelseserfaring fra internationalt arbejdende produktionsvirksomheder. Bestyrelsesformand Niels K. Agner har tidligere i bestyrelsen repræsenteret en større aktionær, og Hans Wilhelm Schur er fortsat knyttet til en større aktionær i selskabet, men ingen af disse har kunnet betegnes hovedaktionærer. Ingen medlemmer af bestyrelsen har dermed i dag anden interesse i SP Group end som aktionær, og SP Group vurderer, at bestyrelsen i dag rummer de kompetencer og erfaringer, som er nødvendige for at kunne lede Koncernen og være en effektiv sparringspartner for direktionen.

Ledelsens aflønning

Bestyrelsen har ingen incitamentsprogrammer, men får et ordinært vederlag, som fastsættes af generalforsamlingen. For 2007 foreslås honoraret uændret til DKK 250.000 til formanden, DKK 135.000 til næstformanden og DKK 125.000 til de øvrige medlemmer. Bestyrelsens medlemmer får ikke honorar for eventuelle ad hoc opgaver, men får selvfølgelig dækket rejseudgifter til møder mv.

Bestyrelsen vil foreslå, at honoraret for 2008 hæves til DKK 300.000 til formanden, DKK 175.000 til næstformanden og DKK 150.000 til øvrige.

Lønnen til direktionen forhandles af formanden og vedtages af bestyrelsen. Vederlaget består af en grundløn og sædvanlige ydelser som fri telefon, firmabil etc. Den samlede løn til direktionen beløb sig i 2007 til DKK 4,3 mio. mod DKK 3,7 mio. året før. Direktionen afholder selv pensionsindbetalinger. Selskabets opsigelsesvarsel over for adm. direktør Frank Gad er 24 måneder, og over for økonomidirektør Jørgen Hønnerup Nielsen er varslat 12 måneder. Hvis direktionen opsiges ved en overtagelse af SP Group (herunder en fusion eller anden sammenlægning), skal Selskabet ikke betale særlig fratrædelsesgodtgørelse.

Direktionen har ingen kortsigtede incitamentsordninger såsom bonus. Derimod har SP Group etableret langsigtede incitamentsordninger for direktionen. Frank Gad fik i 2005 tildelt warrants på 54.000 aktier og i 2006 optioner på 13.975 aktier. I 2007 blev både Frank Gad og Jørgen Hønnerup Nielsen tildelt warrants, henholdsvis på 15.000 og 5.000 aktier.

Tildelingen i 2007 skete med baggrund i, at generalforsamlingen i april 2007 gav bestyrelsen ret til at udstede op til 80.000 warrants (tegningsretter) til direktion og ledere i Koncernen og senere forhøje aktiekapitalen med op til DKK 8 mio., når disse warrants eventuelt bliver udnyttet. Med afsæt i den bemyndigelse tildelte bestyrelsen i juli warrants til direktionen og 20 andre ledere.

De udstedte warrants kan bruges til at købe aktier fra den 1. april 2010 frem til den 31. marts 2011 – dog må lederne kun udnytte warrants i de første to uger i de åbne vinduer, hvor insidere normalt må handle Selska-

bets aktier. Udnyttelseskursen er DKK 160, som var kursen, da SP Group fremlagde årsrapporten for 2006, og hertil lægges en rente på 7,5% årligt frem til det tidspunkt, hvor warrants udnyttes. Med denne rente sikrer SP Group, at programmet først får en værdi for lederne, når aktionærene har konstateret en stigende aktiekurs.

Bestyrelsen mener, at aktiebaserede ordninger er nødvendige for at sikre, at SP Group kan tiltrække og fastholde kvalificerede ledere og nøglepersoner. Bestyrelsen ønsker at knytte lederne tættere til Koncernen, belønne dem for deres bidrag til den langsigtede værdiskabelse og knæsatte, at ledere og aktionærer har fælles interesser i en stigende aktiekurs.

SP Groups hidtidige programmer har alle været flerårige for at fremme en langsigtet adfærd blandt lederne, og udnyttelseskursen har som følge af det årlige rentetillæg været højere end aktiekursen ved tildelingen. De principper vil også gælde fremover.

Bestyrelsen vil på generalforsamlingen i 2008 søge bemyndigelse til at udstede yderligere op til 80.000 warrants til Koncernens ledere. Forslag herom vil være indeholdt i indkaldelsen til generalforsamlingen.

Yderligere oplysninger om Corporate Governance kan findes i Corporate Governance sektionen på SP Groups hjemmeside www.sp-group.dk.

Direktionen



Frank Gad, adm. direktør

Født i 1960, cand. merc., bopæl på Frederiksberg.

Løn i 2007: DKK 2,4 mio. og bil

Aktiebaseret aflønning i 2007: DKK 620.000*

Frank Gad tiltrådte i november 2004 og er tillige adm. direktør for SP Moulding A/S.

Tidligere ansættelser: Adm. direktør for FLSmidth A/S (1999-2004), adm. direktør i Mærsk Container Industri A/S (1996-1999) og ansat i Odense Staalskibsværft (1985-1999), senest som direktør.

Eksterne ledelseshverv: Bestyrelsesformand for Skamol A/S og Skamol Holding A/S, bestyrelsesmedlem i Danionics A/S og Danionics Asia Ltd. Hong Kong samt Plastindustrien i Danmark. Direktør i Frank Gad ApS og Gadmol ApS.

Aktier i SP Group: 32.100 stk. personligt ejet (uændret) og 22.550 stk. gennem eget selskab (+3.950 i 2007).

* Opgjort efter Black Scholes på tildelingstidspunktet.



Jørgen Hønnerup Nielsen, økonomidirektør

Født i 1956, HD i regnskabsvæsen, bopæl i Odense.

Løn i 2007: DKK 1,0 mio. (10 mdr.) og bil

Aktiebaseret aflønning i 2007: DKK 70.000*

Jørgen Nielsen blev ansat i Tinby i 1987 og har siden 2002 været ansat i SP Group. Jørgen Nielsen blev optaget i koncernledelsen 1. marts 2007.

Tidligere ansættelser: Rasm. Holbeck og Søn A/S 1985-87, Revisionsfirmaet Knud E. Rasmussen 1978-85.

Eksterne ledelseshverv: Ingen.

Aktier i SP Group: 1.100 (+291 i 2007).

* Opgjort efter Black Scholes på tildelingstidspunktet.

Ledergruppen

Øvrige ledende medarbejdere i SP Group er:

Niels Uhrbrand, adm. direktør i Acccoat

Torben Hald, adm. direktør i Gibo Plast (fra 2008)

Steen Ole Therkelsen, adm. direktør i Tinby

Jeroen van der Heijden, Managing Director, TPI Polytechniek, Holland

Mogens Kryger, adm. direktør i Ergomat

Kenny Rosendahl, direktør i SP Medical

Jens Hinke, udviklingsdirektør i SP Group

Adam Czyzynski, adm. direktør i Tinby Sp. z o.o., Polen

Kevin Wu, adm. direktør i SP Moulding (Suzhou) Co., Ltd., Kina

Ole Larsen, fabrikschef, SP Moulding, Stoholm

John Overby Andersen, fabrikschef, SP Moulding, Juelsminde

Jesper R. Holm, fabrikschef, SP Moulding Sp. z o.o., Polen

Bestyrelsens ledelseshverv

Bestyrelsens ledelseshverv i danske og udenlandske selskaber mv. pr. 1. marts 2008



Niels Kristian Agner,

Direktør, Værløse, født 1943.
Bestyrelsesmedlem og formand siden 1995.

Honorar: DKK 250.000.
Antal aktier: 6.400 stk. (uændret).

Øvrige ledelseshverv: Pigro Management ApS (D), Dantherm A/S (BM), Dantherm Fonden (BM), Aktieselskabet Schouw & Co. (BM), G.E.C. Gad A/S (BF), G.E.C. Gads Boghandel A/S (NF), G.E.C. Gads Forlag Aktieselskab af 1994 (BM), G. W.

Energi A/S (BM), INCUBA Venture I K/S (BF), Interket.dk A/S (BM), NOVI Management A/S (BF), NOVI Ejendomsfond (BM), Direktør Hans Hornsyld og Hustru Eva Hornsylds Legat (BM), Direktør Svend Hornsylds Legat (BM), D.F. Holding, Skive A/S (BM), Indeks Retail Invest (NF), Ejendoms- og Finansieringsfonden for Nordjyllands Videnpark (BM) og SP Moulding A/S (BF).



Erik Preben Holm,

Adm. direktør, Hellerup, født 1960.
Bestyrelsesmedlem siden 1997, næstformand.

Honorar: DKK 135.000.
Antal aktier: 0 (uændret).

Øvrige ledelseshverv: Arvid Nilsson A/S (BM), Arvid Nilssons Fond (BM), Dyrup A/S (D), SP Moulding A/S (BM) og LD Fond 1 Investeringskomité (BM).



Erik Christensen,

Direktør, Vejle, født 1937.
Bestyrelsesmedlem siden 2002.

Antal aktier: 3.500 stk. personligt ejet (+500 i 2007) og 4.200 stk. gennem selskab (+500 i 2007).
Honorar: DKK 125.000.

Øvrige ledelseshverv: A/S af 28/6 1993, Kolding (BM), Andreas Andresen A/S (BM), Andresen Services A/S (BF), B. Christiansen Holding A/S (BM), B. Import A/S (BM), British Car Import A/S (BM), China

Car Import A/S (BM), Ejendomsselskabet af 1. oktober 1999 A/S (BM), Ejendomsselskabet af 6. april 2001 A/S (BM), Ejendomsselskabet Petersbjerg Kolding A/S (BM), Ejendomsselskabet Sjællandsvej A/S (BM), EKV Transport A/S (NF), Electronic Solution A/S (BM), Eltronic A/S (BF), Handelselskabet af 01.05.07 A/S (BM), HKS Kolding A/S (BM), Hyundai Bil Import A/S (BM), Johsnic A/S (BM), K. Christiansen Holding A/S (BM), K/S af 28/6 1993, Kolding (BM), KK Transport A/S (BF), Konsul Axel Schur og Hustrus Fond (BM), Lada Danmark A/S (BM), L-Invest A/S (BM), Luise Andresens Fond (BF), Morten Rahbek A/S (BF), Multi Invest A/S (BM), Nic. Christiansen Holding A/S (BF), Nic. Christiansen Holding af 1985 ApS (BF), Nic. Christiansen Holding af 1993 A/S (BF), Nic. Christiansen Import A/S (BF), Nic. Christiansen Invest A/S (BM), Nic. Christiansens Fond (BF), Olitec A/S (BM), Sarepta A/S

(BM), Schur Conference Center A/S (BM), Schur International A/S (BM), Schur International Holding A/S (BM), Schur Invest A/S (BM), SP Moulding A/S (BM), Terminalen A/S (BM), Vamdrup Klargøringscentral A/S (BM)

Hans Wilhelm Schur,

Adm. direktør, Horsens, født 1951.
Bestyrelsesmedlem siden 1999.

Honorar: DKK 125.000.
Antal aktier: 0 (uændret).

Øvrige ledelseshverv: Dansk Industri, Horsens (BM), Glunz & Jensen Fonden (BM), Industrimuseet i Horsens (BF), Konsul Axel Schur og Hustrus Fond (BF), Schur International a/s (D og BM), Schur Invest a/s (D og BM), SP Moulding A/S (BM) og medlem af Nykredits repræsentantskab.



Karen M. Schmidt,

Teamleder, Otterup, født 1951.
Medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem siden 2002. Senest valgt i 2002.
Honorar: DKK 125.000.
Antal aktier: 90 (uændret).



Poul H. Jørgensen,

Teamleder, Søndersø, født 1961.
Medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem siden 2002. Senest valgt i 2002.
Honorar: DKK 125.000.
Antal aktier: 45 (uændret).



BF = bestyrelsesformand.
D = direktør.
NF = næstformand.
MB = bestyrelsesmedlem.

Aktionærforhold

Overordnet målsætning

SP Group søger at kommunikere åbent om Koncernens drift, udvikling, strategi og mål. Formålet er at sikre, at Selskabets aktie er likvid, og at prissætningen både afspejler de faktiske resultater og fremtidige indtjeningsmuligheder. SP Groups mål er at skabe et positivt afkast til aktionærerne gennem en stigende aktiekurs og – på lidt længere sigt – også udbytter.

Aktiekapitalen

Aktien er noteret på OMX Den Nordiske Børs, København under kortnavnet SPG, ISIN-koden er DK0010244771 og ID CSE3358. SP Group indgår i sektoren Materialer og i en række specialindeks, herunder det særlige danske SmallCap+ indeks over de mest likvide SmallCap-aktier.

Aktiekapitalen på DKK 200 mio. er fordelt på 2.000.000 stk. aktier à 100 kr. SP Group har kun én aktiekasse, alle aktier er frit omsættelige, og der er ingen begrænsninger i ejer- eller stemmeret. Der er ikke sket ændringer i kapitalen i 2007.

Afkast til aktionærerne

Bestyrelsen for SP Group vil for nærværende anvende overskud til at styrke Selskabets finansielle position og finansiere tiltag, der kan medvirke til at skabe en lønsom vækst. Bestyrelsen vil først foreslå et udbytte til aktionærerne, når Koncernens egenkapital igen overstiger aktiekapitalen, og når SP Group stabilt har opfyldt sit mål om, at resultatet før skat og minoriteter skal udgøre 5% af omsætningen. Indtil da skal aktionærernes afkast skabes ved stigninger i aktiekursen.

Aktien sluttede året i kurs DKK 175, som svarer til en markedsværdi på DKK 350 mio. Afkastet på aktien var 11,5%, og 2007 blev dermed det tredje år i træk med to cifrede afkast efter henholdsvis 42,7% og 29% de foregående år. Aktiekursen toppede i juli, og herefter faldt aktien tilbage på baggrund af nedjusteringen i august og den generelle nervøsitet på aktiemarkederne. På trods af kursfaldet outperformede SP Group aktien det generelle aktieindeks på OMX Den Nordiske Børs i København.

Ejerandele pr. 19. februar 2008:

Bestyrelse & direktion:	Privat	Eget firma	Øvrige nærtstående
Niels Kristian Agner	6.400		1.000
Erik Preben Holm			
Hans Wilhelm Schur			231.449
Erik Christensen	3.500	4.200	21.800
Poul H. Jørgensen	45		
Karen Schmidt	90		
Frank Gad	32.100	22.550	740
Jørgen Nielsen	1.100		
	43.235	26.750	254.989
i % af aktiekapital	2,2%	1,3%	12,8%

Ejerforhold og likviditet

Ved udgangen af februar 2008 havde tre aktionærer anmeldt at eje mere end 5% af aktierne, nemlig Schur Invest A/S, Mørksø Invest ApS og Shareholder Invest Growth A/S med tilsammen 28,5%. De tre store aktionærers samlede ejerandel er, på nær et par tusinde aktier, uændret fra samme tidspunkt året før. Antallet af navnenoterede aktionærer er i perioden steget fra 673 til 687, men de navnenoterede aktionærers samlede ejerandel er faldet godt fire procentpoint, som modsvares af en tilsvarende vækst i den del af kapitalen, der ikke er noteret på navn.

Den kendte aktionærbase uden for Danmark er stadig beskeden, men dog i vækst. 26 internationale aktionærer med i alt 8,7% af aktierne har ladet sig navnenotere.

Bestyrelse og direktion har øget deres ejerandel fra ca. 3,2% til 3,5%. Ejerandelen er opgjort uden nærtstående, især Schur Invest A/S, som er nærtstående til bestyrelsesmedlem Hans Wilhelm Schur. Inklusive nærtstående er ejerandelen samlet ca. 16,2%.

SP Group aktien har tidligere reelt været illikvid, fordi en stor del af aktierne lå fast hos en række investorer. Den fastlåshed blev der løst op for i løbet af 2005-2006, og bestyrelsen vurderer, at spredningen af aktien er stor nok til, at der er et fornuftigt flow i aktien.

Der blev i årets løb handlet 1.349.442 aktier svarende til 67,5% af aktiekapitalen. Kursværdien af de omsatte aktier udgjorde DKK 243,8 mio. Omsætningen var målt i DKK lidt større end året før.

Styrket information

SP Group blev primo 2007 en del af SmallCap+ indekset over de mest likvide SmallCap-aktier, og medlemskabet blev bekræftet ved årets slutning. SP Group har dog besluttet sig for at agere som et MidCap+ selskab og gennemfører derfor de nødvendige informationsaktiviteter, som kræves af både SmallCap+ og MidCap+ selskaber. Målt på den daglige omsætning i aktien, ordrehyppigheden og det gennemsnitlige spread opfylder SP Group tre ud af de fire kriterier for optagelse i MidCap+ indekset. SP Group opfylder ikke kravet til markedsværdi.

Aktieinformation – SP Group A/S

Navn	Hjemsted	Antal (Stk.)	Andel (%)
Schur Invest A/S	Horsens	231.449	11,6%
Mørksø Invest ApS	Skive	182.828	9,1%
Shareholder Invest Growth A/S	Horsens	155.000	7,8%
		569.277	28,5%
Fordeling øvrige aktier			
SP Group (egne aktier)		13.975	0,7%
Navnenoterede under 5%		831.396	41,6%
Ikke navnenoterede		585.352	29,3%
Total		2.000.000	100,0%

Udsendte fondsbørsmeddelelser i 2007:

Nr. 01/2007	Finanskalender 2007
Nr. 02/2007	Øger ejerandel i TPI Polytechnik bv
Nr. 03/2007	Ændringer i ledelsen
Nr. 04/2007	Årsrapport 2006
Nr. 05/2007	Insiders handler
Nr. 06/2007	Insiders handler
Nr. 07/2007	Indkaldelse til ordinær generalforsamling
Nr. 08/2007	Meddelelse om at formandens beretning er lagt på hjemmesiden
Nr. 09/2007	Forløb af ordinær generalforsamling
Nr. 10/2007	Delårsrapport for 1. kvartal 2007
Nr. 11/2007	Aktiekapital og stemmerettigheder
Nr. 12/2007	Etablering af warrantordning
Nr. 13/2007	Delårsrapport for 1. halvår 2007
Nr. 14/2007	Insiders handler
Nr. 15/2007	Delårsrapport for 3. kvartal 2007
Nr. 16/2007	Indledende forhandlinger om køb af virksomhed
Nr. 17/2007	Køb af virksomhed
Nr. 18/2007	Øger ejerandel i TPI Polytechnik bv

Generelt tilstræber SP Group at føre en løbende, rettidig og balanceret dialog med nuværende og potentielle aktionærer, aktieanalytikere og andre interessenter. Selskabets ledere medvirker løbende i møder med både professionelle og private investorer samt analytikere, og mødeaktiviteten er igen øget i 2007. Præsentationer fra møderne vises på hjemmesiden, hvor der også findes anden relevant information og gives adgang til at abonnere på nyheder. For at nå flest mulige interessenter web-caster SP Group også mindst to præsentationer årligt og søger desuden via hjemmesiden at gøre relevante informationer tilgængelige. Endelig lægger SP Group vægt på, at alle forespørgsler og henvendelser fra aktionærer og andre interessenter besvares hurtigt.

SP Group har en stilleperiode på tre uger op til offentliggørelsen af planlagte kvartals- og helårsrapporter, hvor Koncernen ikke kommenterer på finansielle resultater eller forventninger. Uden for disse stilleperioder er omdrejningspunktet for kommunikationen til aktiemarkedet de klare finansielle mål, som Koncernen har stillet op, og som SP Group løbende følger op på.

Ansvarlig for kontakten til investorer er adm. direktør Frank Gad, telefon (+45) 70 23 23 79, e-mail: info@sp-group.dk

Yderligere aktionærinformation kan findes på hjemmesiden: www.sp-group.dk.

Finanskalender for 2008

27. marts	Årsregnskabsmeddelelse for 2007
29. april	Generalforsamling og kvartalsmeddelelse for 1. kvartal 2008
20. august	Halvårsmeddelelse for 1. halvår 2008
4. november	Kvartalsmeddelelse for 3. kvartal 2008

Kursudviklingen i SP Group 1. januar 2005 til 31. december 2007. Indeks 4.1.2005 = 90

