



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

NSP i korthet	3	ÅRSSTÄMMA
VD har ordet	4	Ordinarie årsstämma kommer att hållas torsdagen den 24 april kl 13.00 på Klarabergsviadukten 90, Stockholm.
Affärsidé, mål & strategier	6	Aktieägare som vill delta i årsstämman ska senast den 18 april vara registrerad i eget namn i den av VPC förda aktieboken och anmäla sitt deltagande till NSP senast den 21 april kl 16.00.
Affärsmodell	7	
Marknad	8	
Kunder & konkurrens	12	
Burger King	14	
Taco Bar	16	
Food Solutions	18	EKONOMISK INFORMATION
Organisation & processer	20	Delårsrapport januari – mars: 22 maj 2008
Aktien	24	Delårsrapport januari – juni: 21 augusti 2008
Styrelse	26	Delårsrapport januari – september: 20 november 2008
Ledning	27	Bokslutskommuniké januari – december: 19 februari 2009
Förvaltningsberättelse	29	BESTÄLLNING AV EKONOMISKA RAPPORTER
Resultaträkning – koncern	38	Ekonomisk information och annan relevant bolagsinformation publiceras på företagets hemsida:
Balansräkning – koncern	39	www.nordicservicepartners.se
Kassaflödesanalys – koncern	40	Information kan också beställas från:
Förändring i eget kapital – koncern	41	Nordic Service Partners Holding AB (publ)
Resultaträkning – moderbolag	42	Gävlegatan 22 A, SE-113 30 Stockholm
Balansräkning – moderbolag	43	Tel +46 8 410 189 50
Kassaflödesanalys – moderbolag	44	Fax +46 8 30 22 60
Förändring i eget kapital – moderbolag	45	
Noter	46	
Styrelsens underskrifter	65	
Revisionsberättelse	66	
Definitioner	67	

KORT OM NSP

Nordic Servie Partners Holding AB (NSP) är ett svenskt företag vars verksamhet består i att driva, förvärva och utveckla varumärken och koncept inom Quick Service Restaurants ("QSR").

NSPs verksamhet grundades 2004 i samband med att 21 Burger King-restauranger förvärvades av Burger King Corporation. Den 31 december 2007 drev NSP 41 Burger King-enheter i Norden vilket gör Bolaget till Nordens, och en av Europas, största franchisetagare till Burger King. NSP drev därtill sju Taco Bar, två Tasty Thai, en Sandys samt fyra s.k. food courts. Vidare var NSP franchisegivare till ytterligare nio Taco Bar.

Under 2007 har NSP fortsatt att expandera. Förutom nyetableringar och förvärv av redan befintliga koncept har bland annat Tasty Thai förvärvats. NSP ingick dessutom i december 2007 avtal om att driva Sandys-enheter i franchiseregion.

ATTRAKTIVT ERBJUDANDE

NSPs erbjudande riktar sig primärt till investerare, fastighets- och köpcentrumägare samt samarbetspartners. Erbjudandet kan beskrivas som:

- Ett snabbt växande företag i en bransch med stark tillväxt.
- Attraktiva varumärken och franchisekoncept i anpassningsbara och affärsdrivande restauranglösningar.
- Effektiv snabbserviceverksamhet.
- Serviceinriktad personal som trivs.
- Seriöst och gott affärsmannaskap.

VIKTIGA HÄNDELSER UNDER 2007

- Förvärvar nio Burger King-restauranger i Skåne.
- Fortsätter expansionen i Danmark.
- Förvärvar det thailändska konceptet Tasty Thai.
- Ingår samarbetsavtal med Sandys.
- Påbörjar processen med att noteras på OMX Nordiska Börs Stockholm (vilken slutfördes under januari 2008).

HISTORIK

2004

Verksamheten inleddes genom ett förvärv av 21 Burger King-restauranger i Sverige från Burger King Corporation. Året användes till att rekrytera en erfaren ledningsgrupp, bygga upp en effektiv organisation och kartlägga marknaden för att forma en strategi för framtida expansion.

2005

Satsningen blev framgångsrik och omsättningen för befintliga restauranger ökade med 13,7 procent samtidigt som marknaden växte med cirka 5 procent. I slutet av 2005 noterades NSPs aktie på NGM Equity.

2006

NSP förvärvade franchisekedjan Taco Bar med tolv restauranger och sju av Danmarks dåvarande åtta Burger King-restauranger. Under året etablerades även två food courts i Stockholmsregionen. NSP flyttade handeln i Bolagets aktie till First North.

2007

NSP har under 2007 etablerat fyra nya Taco Bar-restauranger, fyra Burger King-restauranger, en Tasty Thai-restaurang, en Sandys samt två food courts. Under året har NSP förvärvat nio Burger King-restauranger, en Tasty Thai-restaurang samt rättigheterna till Tasty Thai-konceptet i Sverige. I december ingicks avtal om att driva Sandys-enheter i vissa av Bolagets food courts.

”Ett snabbt växande företag i en bransch med stark tillväxt”

Resultatutveckling 2004–2007

NSP	2007	2006	2005	2004 ¹
Omsättning, MSEK	566,6	386,7	248,9	115,9
Omsättningstillväxt	47 %	55,4 %	-	-
EBITDA, MSEK	28,9 ³	22,5	4,5	-4,1
EBITDA-marginal	5,1 %	5,8 %	1,8 %	-
Rörelseresultat, MSEK	10,5	14,3	-9,0	-
Resultat före skatt, MSEK	28,8	10,8	-9,1	-
Resultat efter skatt, MSEK	-1,6	22,2	-8,4	0
Vinst per aktie, SEK	-0,46	0,21	-0,09	-
Antal anställda vid årets slut	1 908	1 320	847	-
Antal enheter vid årets slut	60	43 ²	21	21

1. NSP förvärvade de första 21 restaurangerna i juli 2004 varför räkenskapsåret endast omfattar perioden juli – december.

2. Inklusive de nio Taco Bar-restauranger där NSP är franchisegivare.

3. Inklusive noteringskostnader om 6,9 MSEK.

NSP VÄXER SIG STARKARE

2007 var ett bra år för NSP. Vi stärkte vår ställning hos slutkunder och fastighetsägare och är idag ett av Sveriges största och snabbast växande restaurangföretag.

Försäljningen ökade med 47 procent för 2007 och antalet restauranger växte till drygt 60. Utöver marknadstillväxten kommer tillväxten genom förvärv, nyetableringar och – inte minst – ett effektivt försäljningsarbete på befintliga restauranger. Särskilt beundransvärd är medarbetarnas förmåga att öka försäljningen i förvärvade enheter.

VOLYM OCH STORDRIFT FÖR LÖNSAMHET

Volymökningen öppnar för stordriftsfördelar och en förbättrad lönsamhet. Resultat före avskrivningar mätt som EBITDA och rensat från noteringskostnader på 6,9 miljoner kronor, uppgick till 36 miljoner kronor. Därmed nådde vi inte riktigt ända fram till målsättningen på cirka 40 miljoner kronor, främst beroende på oväntat höga startkostnader för öppnandet av två Burger King-restauranger i Danmark i slutet av året.

Även investeringarna i affärsområdet Food Solutions, med restaurangtorg i Täby Centrum, Stinsen, Sisjön, Nacka Forum och planerade Center Syd, har belastat årets resultat. Mer eller mindre stora förseningar har medfört ökade etableringskostnader och lägre intäkter än beräknat. Förseningarna har orsakats av renoverings- och byggnadsarbeten utanför vår kontroll och lärdomen för NSP är att inte investera i förtid.

Vårt lönsamhetsmål om 8 procent, mätt som EBITDA, ska uppnås genom fortsatt fokus på effektiv drift av våra restauranger. Ständigt arbete med marknadsföring, försäljning och ledarskapsutveckling varvas med stenhård kontroll av råvarukostnaden där vi aldrig får glömma att räkna gurkskivor eller salladsblad.

Genom vår operativa plattform kan vi optimera driften effektivt även i snabb tillväxt då vi har ett väl utvecklat system för att ta över nya verksamheter. Ju större vi blir desto större blir synergivinsterna.

TILLVÄXTSTRATEGI

NSPs affärsmodell är enkel. Tillväxt och lönsamhet skapas genom förvärv, nyetablering och effektiv drift.

“NSPs affärsmodell är enkel. Tillväxt och lönsamhet skapas genom förvärv, nyetablering och effektiv drift.”

NSP har haft en hög förvärvstakt sedan starten 2004. Verksamheten är idag ett av Sveriges största restaurangföretag med cirka 2 000 medarbetare och vi har ambitionen att fortsätta växa med 20 procent per år i genomsnitt.

Under 2007 genomfördes två förvärv: Euroburger och Tasty Thai.

Euroburger-förvärvet omfattade nio Burger King-restauranger belägna i Skåne med en omsättning på runt 100 miljoner kronor. De förvärvade restaurangerna har utvecklats positivt och vi har idag en bra position i den expansiva Öresundsregionen med 16 restauranger som tillsammans omsätter drygt 200 miljoner kronor, vilket ger stora samordningsvinster på sikt.

Förvärvet av Tasty Thai omfattade en restaurang i centrala Stockholm och franchiserättigheterna för Norden. Avsikten med Tasty Thai är att utveckla konceptet inom ramen för Food Solutions. Vi har bland annat öppnat en Tasty Thai-restaurang i Täby Centrum.

INVESTERAR I FOOD SOLUTIONS

Affärsområdet Food Solutions är på god väg att få alla ingredienser som behövs för att skapa konkurrenskraftiga alternativ anpassade för gäster med krav på variation och olika smakupplevelser.

Food Solutions startade i september 2006 i samband med förvärvet av två food courts. Satsningen är en strategisk investering för framtiden och vi är nöjda med affärens utveckling på denna korta tid. I skrivande stund har vi fem olika koncept att erbjuda och intresset är stort hos flera köpcentrums- och fastighetsägare. Måltidslösningen är en viktig del i shoppingupplevelsen och vi för löpande diskussioner med fastighetsägare om alternativa restauranglösningar.

En annan intressant marknad för Food Solutions är vägkrogsmarknaden, där vi ser ett stort behov av bekväma måltidslösningar som passar olika kundgrupper och smaker. Först ut i Food Solutions satsning blev Milstolpen, belägen längs E6:an mellan Landskrona och Malmö. Vid Milstolpen kommer de resande att utöver traditionell husmanskost även erbjudas mat från Taco Bar eller Burger King. Det ska bli mycket spännande att följa Milstolpens utveckling och hur restaurangtorg fungerar längs vägarna.

“Vår långsiktiga framgång är helt beroende av vår förmåga att effektivt driva restauranger.”

Den snabbast växande restaurangformen inom bekväma måltidslösningar utgörs av det som kallas Fast Casual (Dining) – ett mellanting mellan snabbmat och traditionell restaurang. Food Solutions följer utvecklingen noga och vi kommer under våren att öppna en utvecklad Taco Bar där gästerna ska erbjudas både öl och vin och en utvecklad meny.

DANMARK EN JUNGFRULIG MARKNAD

Danmark bjuder på stora tillväxtmöjligheter. Landet är befolkningstätt, men ändå relativt oexploaterad utifrån ett Burger King-perspektiv. Viss avmattning kunde skönjas jämfört med rekordåret 2006 men tillväxten är fortfarande god.

NSP är med 10 restauranger Burger Kings största franchisetagare i Danmark. Under 2007 öppnade vi tre stora fristående Burger King. Målet är att växa genom ytterligare nyetableringar och vi utvärderar löpande nya intressanta lägen. Expansionen i Danmark sker bland annat i samarbete med BK-bygg, som bygger och hyr ut nyckelfärdiga restaurangenheter. Affärsförhållandet är effektivt och gör att vi kan expandera snabbt.

FRAMTIDSUTSIKTER: FÖRBÄTTRAD LÖNSAMHET OCH FORTSATT HÖG TILLVÄXT

Vår långsiktiga framgång är helt beroende av vår förmåga att effektivt driva restauranger. Kan vi dessutom kombinera detta med hög tillväxt och stordriftsfördelar har vi förutsättningar att uppnå våra finansiella mål med god marginal.

I ett kortare perspektiv kan vi se vissa orosmoln. Underliggande drivkrafter talar för en fortsatt positiv marknadstillväxt, men osäkerheten kring en eventuellt annalkande konjunkturunedgång manar till viss försiktighet särskilt när det gäller etablering av restauranger i nya områden och centrum.

För 2008 räknar vi med en fortsatt hög tillväxt och en förbättrad lönsamhet. Vi räknar med att kompensera stigande kostnader med prishöjningar, fortsatta effektivitetsförbättringar och ökande skalfördelar. Skulle regeringens förslag inför 2009 om sänkta arbetsgivaravgifter för ungdomar under 26 år gå igenom, kommer det att stärka vår konkurrenskraft genom förbättrad service och lönsamhet.



Sist men inte minst vill jag uttrycka min stora beundran för alla medarbetare – tjejer och killar – som tillsammans varje dag förser över 30 000 kunder med snabbt och bekvämt serverad mat och dryck.

Bra jobbat och tack för 2007!

Ulf Wahlstedt
Verkställande direktör

AFFÄRSIDÉ, MÅL & STRATEGIER

VISION

NSP skall vara en av Nordens ledande operatörer av koncept inom food service. NSP skall ha branschens mest engagerade kunder och personal samt vara en attraktiv kommersiell partner till näringsidkare och fastighetsägare.

AFFÄRSIDÉ

NSPs affärsidé är att förvärva och utveckla varumärken och koncept inom food service för att med stöd av NSPs organisation och kunskap skapa förutsättningar för ökad tillväxt och lönsamhet.

FINANSIELLA MÅL

- NSP skall uppnå en organisk omsättningstillväxt på jämförbara restauranger på minst 5 procent per år över en konjunkturcykel, som enligt Bolagets uppfattning är fyra till åtta år.
- Genom förvärv av nya servicekoncept och kompletterande enheter samt nyöppningar skall NSP-koncernen, inklusive organisk tillväxt, växa med lägst 20 procent per år de kommande fem åren.
- EBITDA-marginalen skall uppgå till minst 8 procent.
- Soliditeten skall vara lägst 30 procent.

STRATEGISKA MÅL

NSPs övergripande mål är att bygga en portfölj med varumärken och koncept med fokus på food service för att genom ökad omsättning och förbättrad lönsamhet öka aktieägarvärdet. NSP vill ha en ledande position på food service-marknaden, vilket innebär att Bolaget skall vara en attraktiv kommersiell partner till näringsidkare inom branschen. NSP ska uppfattas som ledande när det gäller affärsmannaskap, ansvarstagande, erfarenhet och fokus på service.

STRATEGIER

Utvärdera och förvärva nya servicekoncept

NSP utvärderar kontinuerligt potentiella förvärvskandidater med fokus på kedjor inom food service som har solida varumärken med väl utvecklade franchisekoncept. NSP ska vara drivande i konsolideringen av food- och snabbservice-marknaden.

Expandera befintliga servicekoncept

Tillväxt uppnås även genom expansion av befintliga servicekoncept. Detta ska ske genom kompletterande förvärv av restauranger, etablering av nya restaurangenheter och ökad försäljning i befintliga enheter.

Optimerad stordrift

NSP arbetar kontinuerligt för att exploatera stordriftsfördelar och kostnadssynergier. NSPs administrativa plattform måste därför kontinuerligt utvecklas för att optimera driftkostnaderna i den löpande verksamheten.

Medarbetare som trivs

NSP arbetar aktivt med att skapa en medarbetarupplevelse som innebär att medarbetare och franchisetagare ska trivas och utvecklas.

Attraktiv kommersiell partner

NSP strävar efter att utveckla varumärkesportföljen och sin egen kompetens kring konceptutveckling och konsumentflöden för att bli en attraktiv affärsutvecklingspartner för fastighets- och köpcentrumägare.

Nordisk hemmamarknad

NSP ser Norden som sin hemmamarknad och arbetar för fortsatt expansion genom förvärv och nyetablering av restauranger och varumärken inom food service.

TILLVÄXTSTRATEGI

NSP har en tillväxtstrategi där tillväxten skall skapas både organiskt och genom förvärv, som är nödvändiga för verksamhetsutvecklingen. NSP kan uppvisa en framgångsrik förvärvshistorik, som grundar sig på en löpande utvärdering av flera objekt parallellt. Med undantag av Tacoma Bar AB, som ägs till 50 procent, uppfyller objekten NSPs övergripande krav på 100 procents ägarandel och på att vara etablerade varumärken med utvecklade koncept med tillväxt- och effektiviseringspotential. Utvecklingen av förvärvade varumärken och verksamheter ska ske med fokus på att skapa ökad tillväxt och lönsamhet.

Varumärkena ska komplettera den nuvarande portföljen både vad avser erbjudande och logistik. NSP verkar också, normalt sett, för att säljarna blir ägare i Bolaget och att de under en övergångsperiod fortsätter att arbeta i verksamheten.

Etablering av nya enheter och på sikt även nya koncept är och kommer under en lång tid framöver att vara en av NSPs viktigaste processer. Vid etablering av nya restauranger gäller det att hitta rätt läge och rätt lokal som sedan byggs om efter verksamhetens specifikationer. Just att lyckas identifiera och teckna hyresavtal för dessa lokaler är en av Bolagets större utmaningar då det är av stor vikt att komma över lokaler där det är många människor i rörelse. När avtal väl är tecknat försöker Bolaget att minimera tiden från tecknande av avtal till öppnande av restaurangen genom effektiva processer. NSP har ett etablerat nätverk av samarbetspartners som tillsammans med NSP har en väl utstakad etableringsprocess.

AFFÄRSMODELL

Utvecklingen av förvärvade varumärken och verksamheter ska ske med fokus på att skapa ökad tillväxt och lönsamhet. Detta ska uppnås genom organisk och förvärvad tillväxt, varumärkesbyggande och ständig effektivisering av verksamheten.

Förvärv av varumärken

NSPs avsikt är att löpande komplettera verksamheten med ytterligare varumärken inom food service och annan serviceverksamhet för att uppnå de struktur- och effektivitetsvinster som uppstår när verksamheter drivs i kedjeformat med samlad central driftskompetens. NSP utvärderar därför kontinuerligt olika förvärvsobjekt.

Effektivt ledningsverktyg

För att utveckla organisationen och stärka verksamheten har NSP tagit fram ett ledningsverktyg, NSP Roadmap, som beskriver sambandet mellan affärsidé, vision och värderingar och deras relation till erbjudande och önskvärda konkurrensfördelar. Arbetet planeras sedan kring fem strategiska teman; medarbetarupplevelse, gästupplevelse, lönsam tillväxt, säljande organisation och konceptutveckling.

Organisationens tre operativa nivåer, koncern, varumärke/koncept samt restaurang formulerar sin egen roadmap så att verksamheten inriktas mot att nå de övergripande målen.

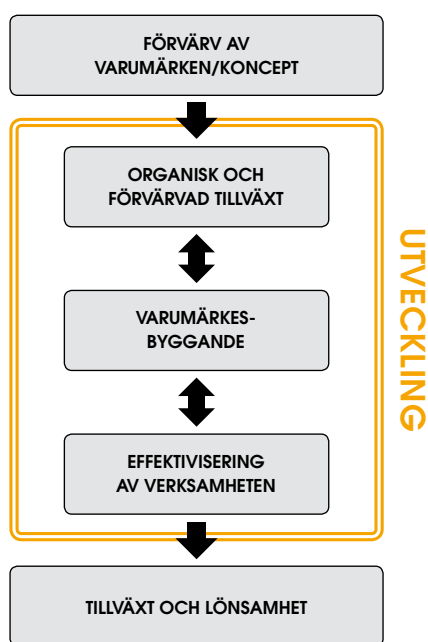
I samband med verksamhetsplaneringen formuleras även tydliga och mätbara mål för servicetider, försäljning, renlighet m.m. All verksamhet följs upp och mäts genom olika metoder.

Intäktsmodell

Intäkter kommer från försäljning till slutkund för de verksamheter där NSP driver egna enheter och från franchiseinkomst och råvaruförsäljning för verksamheter där NSP är franchisegivare.

Personalen är NSPs viktigaste resurs och utgör även den största kostnaden. 2007 stod personalkostnader för 37,5 procent (36,6) av kostnadsmassan. I takt med att varumärkesportföljen utvecklas kommer kostnaderna för marknadsföring och konceptutveckling att öka, relativt sett.

Affärsmodell



DRIVKRAFTER - KEDJEKONCEPT VISAR VÄGEN FRAMÅT

Kedjekoncept ("retail chains") präglar utvecklingen i restaurangbranschen såväl i Norden som i övriga Europa. Avgörande för framgång blir förmågan att skapa attraktiva och trivsamma miljöer där människor, shopping och mat kombineras på ett lönsamt sätt.

Kedjekoncept inom restaurangbranschen utvecklas och internationaliseras i hög grad på samma sätt som detaljhandelskedjor inom t.ex. kläder och hemelektronik har gjort under de senaste årtiondena. Drivkrafterna för utvecklingen av kedjekoncept är på många sätt desamma oavsett bransch. Ju fler kärnkompetenser och processer som kan centraliseras och systematiseras, desto större är möjligheterna att uppnå stordriftsfördelar, att sänka kostnaderna och att uppnå ökad lönsamhet.

Utvecklingen av kedjekoncept skapar mervärde genom att slutkunderna identifierar välkända varumärken med trygghet, säkerställd kvalitet och professionellt bemötande.

Människor, shopping och mat i kombination

En affärgata eller ett köpcentrum i eller utanför större städer runt om i världen ger en god överblick över den snabba utvecklingen av kedjekoncept. Där trängs kläd- och hemelektronikbutiker med hamburgerrestauranger, pizzerior och coffee shops som drivs i nationella eller internationella kedjekoncept.

Att äta och umgås ute i kombination med shopping håller på att bli ett vardagsbeteende även i Norden. Detta i kombination med att cirka 84 procent av den svenska befolkningen bor i städer innebär en stor tillväxtpotential för kedjekoncept inom olika branscher (SCB 2005).

Enligt Delfi Storhushållsguide 2006 har andelen svenskar i åldrarna 16 – 74 år som går ut och äter minst en vardagskväll i månaden mer än fördubblats sedan början av 1990-talet. År 2002 åt cirka 35 procent ute minst en gång i månaden, jämfört med cirka 14 procent år 1990. Beteendet har ytterligare förstärkts de senaste åren i takt med att den disponibla inkomsten har ökat, samt att allt fler svenskar lägger ner mer pengar på upplevelser (t.ex. restaurangbesök) och hushållsnära tjänster (t.ex. färdiglagad mat). Människor tenderar att i allt högre grad gå mot mer bekväma måltidslösningar oavsett om de sker i eller utanför hemmet.

Utvecklingen ställer krav på att olika aktörer samverkar för att skapa lockande miljöer som kombinerar människor, shopping och mat på ett långsiktigt och hållbart sätt i och runt städer. Den ökande samverkan inkluderar aktörer från såväl offentlig som privat sektor, såsom kommunalråd, stadsplanerare, näringslivsrepresentanter, fastighets- och köpcentrumägare samt operatörer av olika kedjekoncept och deras franchisetagare.

Europa lär av USA

USA är föregångare av kedjekonceptet. Många av de största aktörerna är amerikanska och USA är fortfarande ledande vad gäller innovationer inom kedjekoncept.

Kedjekonceptens betydelse i USA är tydlig inom restaurangbranschen. Enligt Delfi storhushållsguide 2006 spenderar amerikaner omkring 50 procent av sina matpengar på färdiglagade måltider och mellanmål utanför hemmet. Utvecklingen hänger samman med den enorma mångfald och

lätillgänglighet av snabbserverad och färdiglagad mat till konkurrenskraftiga priser som finns i USA.

Kedjekoncept inom restaurangbranschen är fortfarande relativt utvecklade i Europa, i synnerhet jämfört med USA. I Europa är det främst McDonald's och Burger King som har fått ordentligt genomslag, men trenden är tydlig. Den europeiska marknaden bedöms stå inför konsolidering och utveckling av fler kedjekoncept i franchiseform avseende restauranger som serverar mat med snabb service.

Ett exempel på ett europeiskt kedjekoncept som har lyckats expandera stort är den Belgienbaserade hamburgerkedjan Quick med över 700 restauranger i bland annat Belgien, Frankrike och Luxemburg. Exempel på andra stora aktörer i Europa är Häagen-Dazs, Mövenpick, Hamburger Union, Leon och Nando's.

Några svenska exempel på växande kedjekoncept är O'Learys, Sandys, Texas Smokehouse och Wayne's Coffee.

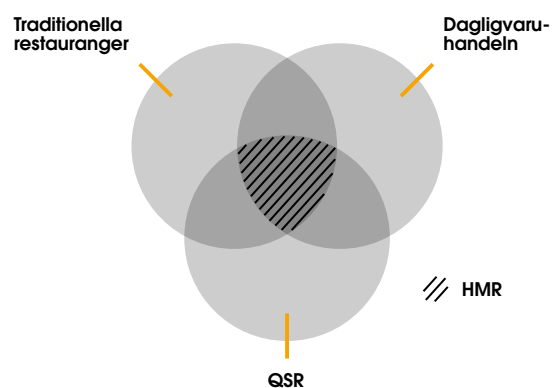
BETEENDEFÖRÄNDRINGAR SÄTTER TAKTEN

Marknaden för färdiglagad mat förändras snabbt och kundernas attityd- och beteendeförändringar sätter takten. Det finns ett stort antal operatörer som fokuserar på måltider med kort väntetid, d.v.s. då maten endera konsumeras direkt eller tas med.

Växande marknad för mat utanför hemmet

Marknaden för färdiglagad mat som äts både i och utanför hemmet växer i stadig takt och gränserna för människors attityder till färdiglagad mat förflyttas. Stjärnkockar använder sig av halvfabrikat och middagsbjudningen tillhandahålls genom hämtmat eller catering. Hela marknaden för färdiglagad mat är i förändring och gränserna mellan traditionella restauranger, Home Meal Replacement ("HMR") och Quick Service Restaurants ("QSR") håller på att suddas ut. Traditionella restauranger utvecklar sina säljkanaler med så kallade delikatessdiskar, bakfickor och hämtmat. Även QSR-kedjorna förfinar sina erbjudanden genom att aktivt arbeta med gästupplevelsen och ompaketerar "snabbmat" till "god och prisvärd mat serverad med kort väntetid".

Olika säljkanaler breddar sitt utbud



Bilden visar hur marknaden för färdiglagad mat utvecklas genom att de olika säljkanalerna breddar sitt utbud och konkurrerar om samma kunder.

Säljkanalerna för mat utanför hemmet är många, exempelvis hamburgerrestauranger, pizzabutiker, caféer, coffee shops, gatukök, livsmedelsbutiker och bensinstationer. Under senare år har även nya försäljningsställen dykt upp, bland annat i form av caféer i bankkontor, mode- och möbelbutiker.

Enligt Sveriges Hotell- och Restaurangföretagare följer tillväxttakten på den totala restaurangmarknaden i stort den svenska BNP-utvecklingen. Den svenska restaurangbranschens omsättning ökade 2006 med cirka åtta procent till totalt cirka 50 miljarder SEK. Bakom de positiva siffrorna står en stark svensk konjunktur, ökad sysselsättning och lägre skatter. Den minskade konsumtionen av hemlagad mat samt en ökning av utländska turisternas konsumtion i Sverige bidrog också.

HMR – Home Meal Replacement

HMR står för färdiglagade måltider som i första hand äts hemma eller på jobbet. Det innebär att maten är anpassad för medtagning.

HMR-marknaden i Sverige är en relativt ung marknad som växer i takt med en förändrad livsstil och konsumtionsmönster. Inom ramen för dagligvaruhandeln uppgick HMR-marknaden till närmare 7,8 miljarder SEK år 2005, en ökning med 4,4 procent jämfört med året innan. (Delfi Storhushållsguide 2006)

Dagligvaruhandeln är den största aktören på HMR-marknaden. Alla de tre stora aktörerna, (ICA, Axfood och Coop), arbetar med att förändra befintliga koncept och utveckla nya. De flesta livsmedelsbutiker erbjuder ett sortiment med kyllda färdigrätter, sallader, smörgåsar, soppor etc. som ofta är producerade av externa fabrikanter eller cateringföretag.

Undersökningar som gjorts av Supermarket/Sifo visar att dagligvaruhandeln växer på lunchmarknaden samtidigt som restaurangerna tappar. Snabbast växer servicehandel och trafikbutiker som år 2005 stod för 13,8 procent av hela HMR-marknaden. (Delfi Storhushållsguide 2006)

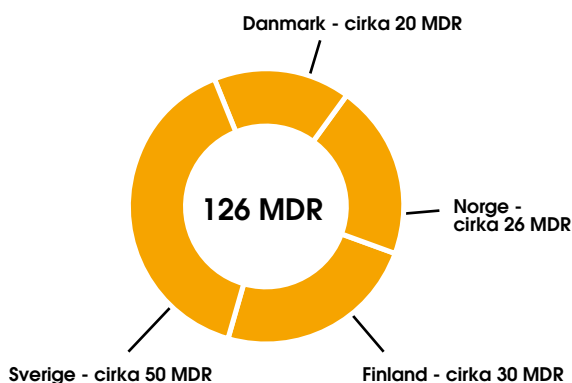
Inom restaurangnäringen står snabbmatskedjornas hämtmatsförsäljning för en stor del av HMR-försäljningen. Mellan 2004 och 2005 ökade detta segment med fyra procent jämfört med bara en procent för traditionella restauranger, övrig snabbmat och pizza. (Delfi Storhushållsguide 2006)

QSR – Quick Service Restaurants

Till QSR-marknaden räknas enligt Delfi Storhushållsguide 2006 bland annat gatukök, hamburgerrestauranger, barer (kebab-, sallads-, taco- och andra barer), caféer och coffee shops. Generellt för QSR-marknaden är att det handlar om mat som serveras med kort väntetid, inte om speciella typer av maträtter. QSR står med andra ord för ett serveringssystem och betyder att maten varken måste lagas eller ätas snabbt.

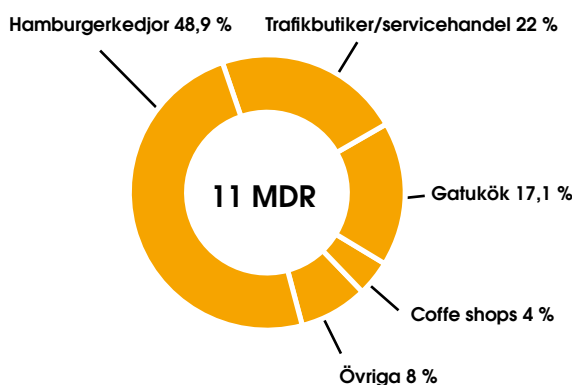
NSP uppskattar den totala svenska QSR-marknaden till cirka 20 miljarder SEK varav de 35 främsta kedjorna 2006 omsatte nästan 11 miljarder SEK, vilket är en ökning med åtta procent jämfört med året innan (Måltidsrapporten 2007). Dessa 35 QSR-aktörer hade vid utgången av 2006 cirka 3 200 försäljningsställen. Enligt Delfi Fastfood-guide tillämpar sju av de tio största aktörerna inom QSR (McDonald's, Sibylla, Statoil, Burger King, Pressbyrån, OKQ8 samt 7-eleven) franchisekoncept i någon form.

Den nordiska restaurangmarknaden, SEK



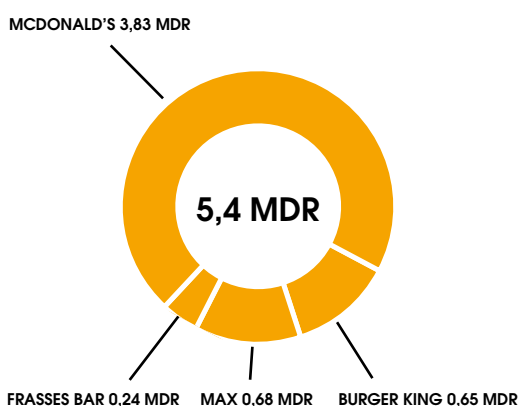
Diagrammet visar storleken för de nordiska ländernas restaurangmarknad 2006. Siffrorna avser fristående restauranger. (Källa: Respektive lands offentliga statistik)

Den svenska QSR-marknadens säljkanaler, SEK



Diagrammet visar den svenska QSR-marknadens uppdelning på olika säljkanaler. Siffrorna avser de 35 största kedjorna. (Källa: Måltidsrapporten 2007)

Hamburgerkedjornas omsättning 2006, SEK



Diagrammet visar 2006 års omsättning för Sveriges fyra största hamburgerrestauranger där McDonald's är dominerande. (Källa: Fast Food 4/2006)

MARKNAD

DRIVKRAFTER FÖR FORTSATT TILLVÄXT

Tillväxten för food service-marknaden drivs av förändringar i attityder och beteenden som i sin tur påverkar trender och konsumtionsmönster. Nedan listas ett antal faktorer som talar för en fortsatt kraftig tillväxt.

Stark tillväxt i detaljhandeln

Detaljhandeln har vuxit kraftigt, med över 60 procent under de senaste tio åren (SCB). Ökad handel är positivt för hela restaurangbranschen då den ökar trafiken av potentiella restauranggäster i city, köpcentrum och drive-through-restauranger.

De senaste decennierna har detaljhandelsmarknaden också genomgått en strukturförändring, genom att handeln flyttats till befolkningstäta regioner och koncentrerats till gallerior i city-lägen och köpcentrum i kringliggande orter.

Sveriges köpcentrum har som en följd av detta inte bara vuxit i antal utan också tagit en allt större del av detaljhandelsmarknaden, inte minst på bekostnad av affärer i stadscentrum.

Konkurrensen mellan olika köpcentrum tvingar fram en tydligare profilering av anläggningarna. Köpcentrumägare vet att restaurangerna är viktiga för att skapa en viss image kring ett köpcentrum och arbetar därför mycket aktivt med att utveckla ett attraktivt utbud av restauranger.

Detta medför att köpcentrumägare ofta efterfrågar professionella affärspartners inom food service för att försäkra sig om långsiktighet och kvalitet i erbjudandet som ett sätt att locka kunder.

Urbanisering och enpersonshushåll

Enligt SCB bor allt fler svenskar i städer. År 2005 var andelen 84 procent av befolkningen. Inflyttningen till städer beror i hög grad på var i landet det finns arbetstillfällen och var högskolor och universitet är belägna. Det är också i städer som den huvudsakliga marknaden för olika former av food service finns.

Marknadens viktigaste målgrupp utgörs av enpersonshushåll, som i högre grad än tidigare lägger sin konsumtion på restaurangbesök och färdiglagad mat. Idag är omkring hälften av Sveriges hushåll enpersonshushåll, vilket betyder att det finns cirka två miljoner enpersonshushåll i Sverige. Antalet växer stadigt och de nordiska länderna leder utvecklingen. De EU-länder som har störst andel av enpersonshushåll är Danmark, Sverige, Finland, Tyskland, Nederländerna och Storbritannien. (Eurostat/Boverket 2004)

Då ett växande antal hushåll bara består av en person byggs också allt fler mindre lägenheter med små kök. En följd av detta blir att möjligheterna att själv laga mat blir sämre och valet allt mindre fritt.

Restaurangbranschens omsättning 2003–2006, MDR

2006	2005	2004	2003
50	46	45	43

Mellan åren 2003 och 2006 ökade den svenska restaurangmarknadens totala omsättning med drygt 16 procent till 50 miljarder kronor. (Källa: SCB/SHR)

Mindre tid för matlagning

Varje dag äts cirka 27 miljoner måltider i Sverige, varav en allt mindre andel tillagas i hemmet. Av det totala antalet måltider äter svenskarna cirka sex miljoner måltider varje dag utanför hemmet. Drygt 1,2 miljoner av dessa serveras på snabbmatsrestauranger. (Delfi Storstads- och stadsområdesguide 2006)

Genomsnittssvensken ägnar allt mindre tid åt matlagning. Män ägnar generellt mindre tid åt matlagning än kvinnor och ensamstående ägnar mindre tid än sammanboende. Denna trend är tydligast bland yngre människor där allt fler anser sig ha för lite eller ingen tid att handla eller laga mat. (SCB)



FAST CASUAL DINING

Fast Casual ("FC") är en ny kategori restauranger på framväxt i såväl Nordamerika som Europa. FC bedöms utgöra ett logiskt nästa utvecklingssteg från såväl operatörernas som konsumenternas synvinkel.

Enkelt uttryckt utgör konceptet en symbios mellan det bästa av mat serverad med kort väntetid med den bekvämlighet och menyer som finns på mer traditionella restauranger. FC-restauratörer lägger större kraft på mer sofistikerade miljöer och en trevligare restaurangupplevelse jämfört med QSR, även om det är kunderna själva som tar med sig maten till bordet. FC är ett kedjekoncept som föddes i USA. För närvarande finns det fler än 50 amerikanska FC-koncept och liknande koncept håller på att utvecklas på flera europeiska marknader.

Kunder synes välkomna FC-konceptet. De är villiga att betala något mer och vänta lite längre för att få en bättre måltidsupplevelse. FC är främst riktat mot vuxna stadsbor, varav många har vuxit upp med snabbmat men som nu är redo att betala något mer för sin matupplevelse.

De fem största FC-koncepten i USA är Panera Bread, Buffalo Wild Wings, Chipotle, Einstein/Noah's Bagels och Jason's Deli. Panera Bread hade år 2007 drygt 1 000 försäljningsställen med en total försäljning om 1,9 miljarder USD. I Europa är Leons och Hippopotamus starka aktörer. Bland de tio största FC-kedjorna i USA är tre inriktade på mexikansk mat. Dessa är Chipotle, Baja Fresh Mexican Grill och Qdoba. Exempelvis har Chipotle cirka 580 försäljningsställen med en total försäljning om knappt 820 miljoner USD.

TRENDER

Vid sidan av underliggande drivkrafter för tillväxt finns det även flera trender på marknaden som styr utvecklingen av olika kedjekoncept.

Varierat, internationellt utbud

Sverige är idag ett internationaliserat och mångkulturellt land där kunder efterfrågar ett varierat utbud av maträtter och råvaror. Exempel på länder vars matlagning har blivit allt mer populär under de senaste åren är Indien, Japan, Mexiko och Thailand.

Högkvalitativ färdigmat

Det är en växande trend i såväl USA som Europa att gourmetkockar samarbetar med andra aktörer för att lansera en högkvalitativ produktlinje med färdigmat.

Ett närliggande svenskt exempel på färdigmat av hög kvalitet är HMR-kedjan Gooh!, som är ett samarbete mellan Lantmännen och Operakällaren.

Ökat intresse för mat

Trots att färre lagar mat hemma ses samtidigt ett ökat intresse för matlagning, inte minst genom ett ökat intresse för matlagningsrelaterade tidskrifter, kokböcker och TV-program där såväl svenska som utländska kockar har uppnått stjärnstatus (exempelvis Tina Nordström och Jamie Oliver).

Hälsosam mat

Efterfrågan från kunderna på nyttig och vällagad mat som serveras med kort väntetid blir allt starkare. Detta syns också genom nya produkter och menyer som erbjuder mer hälsosamma alternativ såsom fettsnålt, vegetariskt eller rätter som följer GI-metoden. Flera food service-aktörer erbjuder allt mer frukt, grönsaker och yoghurt som komplement till sina traditionella menyer.

Ekologi, etik och miljö

Den ökande medvetenheten när det gäller hälsofrågor är kopplad till konsumenters krav på ekologiskt odlade grönsaker och etisk djurhållning. Fastighetsägare, myndigheter och kunder ställer också allt mer långtgående krav på att företag följer gällande lagar och tar etik- och miljöhänsyn.

Ett andra vardagsrum

Caféerna har blivit ett andra vardagsrum där människor i allt högre utsträckning väljer att umgås. Många av dagens caféer, inte minst kedjorna, har relativt breda menyer där man förutom varma drycker och snacks kan köpa enklare varma och kalla maträtter.

KUNDER & KONKURRENS

VÅRA KUNDER

NSPs primära kundgrupper är affärspartners och slutkunder. Affärspartners utgörs av franchisetagare samt fastighets- och köpcentrumägare. Slutkunderna utgörs av restauranggäster.

Slutkunder

Slutkundens val av restaurang eller inköpsställe styrs till stor del av läge, tillgänglighet, service och personliga preferenser baserade på bland annat smak, miljöupplevelse och prisnivå. Franchisekonceptets fördelar med ett väl inarbetat varumärke underlättar valet för kunden, då varumärket representerar en viss produkt, service och kvalitet.

Fastighets- och köpcentrumägare

Fastighets- och köpcentrumägarna är både kunder och leverantörer till NSP. Deras val av hyresgäster styrs av flera faktorer, bland annat hyresgästernas professionalism och förmåga att erbjuda varumärken och koncept som attraherar konsumenter. Fastighets- och köpcentrumägare bedöms välkomna stora aktörer som både erbjuder starka koncept och kan anpassa dessa till det lokala behovet. NSP bedömer att alla större köpcentrumägare är potentiella affärspartners.

Franchisetagare

Taco Bar är beroende av att ha framgångsrika franchisetagare. Med stöd av NSP byggs kedjekonceptets varumärke mot slutkund. Genom NSP får franchisetagarna möjlighet att driva en lönsam franchiseverksamhet med ett relativt sett lågt risktagande.

KONKURRENS

Konkurrensen på food service-marknaden är hård. De grundläggande konkurrensmedlen är varumärke, pris, läge och kvalitet, även om kundernas köpbeslut ofta styrs av tillfälligheter. NSP är utsatt för såväl direkt som indirekt konkurrens. Direkt konkurrens kommer från aktörer i samma segment av marknaden som NSP verkar inom, det vill säga hamburgerkedjor, operatörer av food courts och övriga snabbmatsrestauranger.

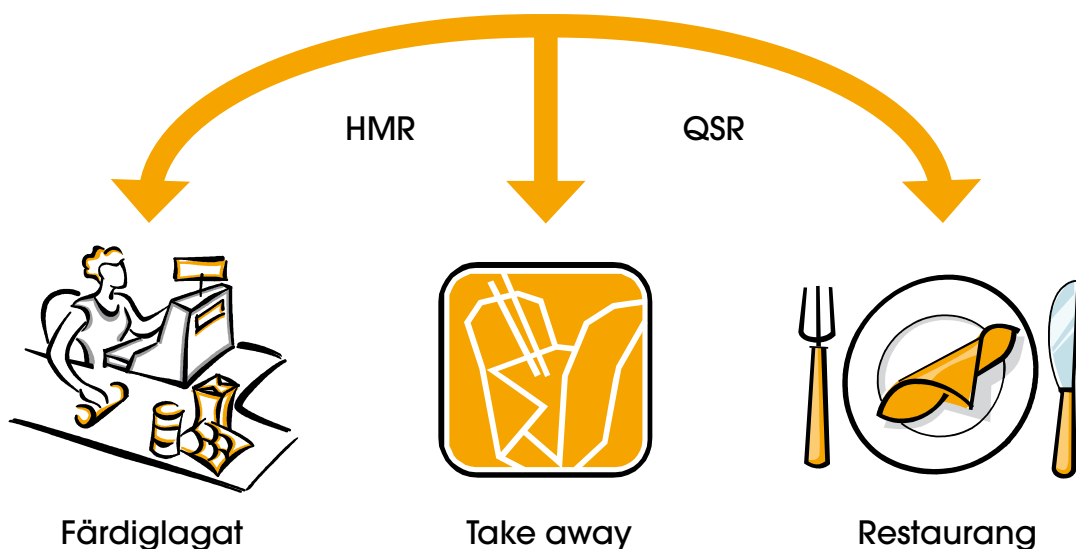
De fyra största aktörerna inom hamburgerkedjor på den svenska marknaden är McDonald's, Burger King, Max och Frasses Bar. Det finns även ett stort antal mindre och lokala aktörer i form av gatukök där hamburgare är en stor del av produktutbudet. Den viktigaste konkurrenten inom detta segment är Sibylla, som har en rikstäckande kedja av gatukök.

Det finns inga rikstäckande eller regionala kedjor som erbjuder mexikansk mat. På lokal nivå finns dock ett antal aktörer som erbjuder denna typ av mat.

NSPs huvudsakliga konkurrenter gällande food service-operatörer är Sodexo, Select Service Partners (SSP) och Fazer Ammica. Sodexo är världens största leverantör av måltids- och supporttjänster och SSP är främst inriktade på kommunikationsknutpunkter, t.ex. flygplatser och tågstationer.

Vidare konkurrerar NSP även indirekt med andra aktörer på food service-marknaden. Exempel på aktörer som utgör indirekt konkurrens är dagligvaruhandel, servicehandel, trafikbutiker, sushibarer och smörgåsbutiker.

Bekväma måltidslösningar



Säljkanalerna på food service-marknaden är många, hamburgerrestauranger, pizzabutiker, caféer, coffee shops, gatukök, livsmedelsbutiker och bensinstationer är bara några exempel. Under senare år har även nya försäljningsställen dykt upp i form av caféer i bankkontor, mode- och möbelbutiker. Vad de alla har gemensamt är att de tillgodoser kundernas efterfrågan på bekväma måltidslösningar.

KUNDER & KONKURRENS

POSITIONERAD FÖR FORTSATT TILLVÄXT

NSP har sedan starten 2004 drivits med en tillväxtstrategi som innebär både förvärv och etablering av nya restauranger. NSP har identifierat ett antal framgångsfaktorer som bedöms bidra till den fortsatta tillväxten. Dessa kan sammanfattas som ett antal konkurrensfördelar enligt nedan.

Erfaren ledning och engagerade medarbetare

NSPs ledningsgrupp har stor bransch erfarenhet och ingående kunskaper om drift inom food service, vilket ger goda förutsättningar för effektivisering och genomförande av tillväxtskapande åtgärder.

Konceptutveckling

NSP har stor erfarenhet från drift av kedjekoncept och arbete med starka varumärken och franchiseverksamhet. NSP bedömer vidare att Bolaget besitter en betydande kunskap om vilka koncept som kan vara kommersiellt gångbara samt vilka lägen som kan svara mot Bolagets lönsamhetsmål.

Partnernätverk

NSP arbetar kontinuerligt med att utveckla driften av verksamheten och samarbetar med ett stort nätverk av specialiserade partners för design och utveckling av restauranger och lokaler, rekrytering, utbildning och identifiering av nya lägen.

Infrastruktur för ökad tillväxt

NSP har byggt upp en effektiv organisation för drift och administration av kedjekoncept. Manuella rutiner har digitaliserats och standardsystemen har integrerats i syfte att maximera de synergier som driften av multipla enheter och koncept medför.

Organisationen och administrationen är också anpassad till att hantera flera verksamheter parallellt. På så sätt kan nya varumärken och verksamheter kontinuerligt införlivas utan större driftsproblem.

Attraktiv samarbetspartner för fastighets- och köpcentrumägare

NSP bedömer att som ett börsnoterat företag är Bolaget en attraktiv samarbetspartner för fastighets- och köpcentrumägare. Dessa bedöms önska samarbeta med större och seriösa operatörer med starka varumärken och attraktiva kedjekoncept som hyresgäster för att locka fler kunder till sina anläggningar.



BURGER KING

Burger King är en av världens största restaurangkedjor och ett av världens mest kända varumärken. NSP började arbeta med Burger King i juli 2004 när 21 Burger King-restauranger förvärvades från Burger King Corporation. Driften av Burger King är baserad på franchiseavtal. För närvarande driver NSP sammanlagt 42 restauranger i Sverige och Danmark, vilket gör NSP till en av de större franchisetagarna i Europa.

AMERIKANSK MAT AV HÖGSTA KVALITET

Den första Burger King-restaurangen öppnades 1954 i Miami, USA. Idag finns mer än 11 100 restauranger i 65 länder runt om i världen. Till Sverige kom Burger King i mitten av 70-talet och idag finns det drygt 65 Burger King-restauranger i Sverige och ytterligare ett 40-tal i övriga Skandinavien.

Enligt Burger King baseras framgångsreceptet på att snabbt servera gästerna amerikansk mat av bästa kvalitet och till ett bra pris i en fräsch miljö. En enkel affärsidé som blivit framgångsrik tack vare engagerade franchisetagare och medarbetare, kvalitativa råvaror och en positiv inställning. Med NSP som stor franchisetagare får restaurangcheferna också stöd av en erfaren och professionell organisation, vilket låter dem fokusera på driften av restaurangen och mötet med kunden.

MARKNAD

I Sverige uppgick marknaden för hamburgerkedjor år 2006 till cirka 5,4 miljarder SEK, med en tillväxt om cirka 4,2 procent per år. Tillväxten för jämförbara Burger King-restauranger i NSPs drift uppgick till cirka 11,2 procent för 2006. Med begreppet "hamburgerkedjor" menas i detta sammanhang restauranger som under gemensamt varumärke, profil och koncept baserar sitt utbud på hamburgare och tillbehör.

Hamburgermarknadens positiva utveckling spås fortsätta, mycket tack vare kontinuerlig menyutveckling, snabb marknadsanpassning och välutvecklade koncept. Utveckling av detaljhandeln i köpcentrum är ytterligare en faktor som skapar tillväxtpotentialer för hamburgerkedjorna.

VERKSAMHET

NSP förvärvade i maj 2006 sju av totalt då åtta Burger King-restauranger i Danmark. Etableringen på den danska marknaden var en viktig milstolpe för NSP och stärkte möjligheten till snabb tillväxt och en ledande position i Norden.

NSP bedömer att tillväxtpotentialen i Danmark är god, då den danska marknaden idag har en låg penetration av Burger King-restauranger jämfört med övriga marknader i Västeuropa. NSP förväntar sig även att rörelsemarginalen blir högre än i Sverige beroende på att Danmark för närvarande har ett gynnsammare kostnadsläge än Sverige.

I juli 2007 förvärvades Euroburger som driver nio Burger King-restauranger i Öresundsregionen. Burger King har därutöver godkänt öppnandet av ytterligare en restaurang.

Under hösten har NSP öppnat ytterligare tre Burger King-restauranger i Danmark och en i Sverige.

NSP har valt att finansiera etableringen av de nya restaurangerna i Danmark genom att teckna hyresavtal med en extern part som svarar för byggnationen av nyckelfärdiga restauranger. NSP kan därmed expandera snabbt utan stora kapitalinvesteringar.

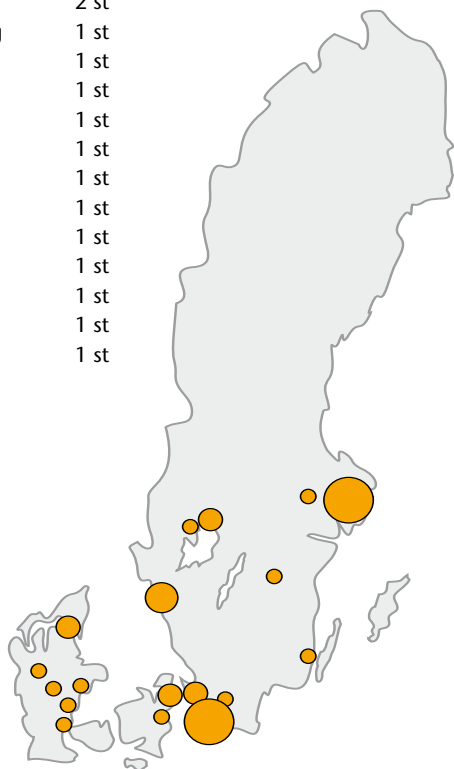


NSPs BURGER KING-RESTAURANGER

Restaurangerna är belägna i bättre lägen i storstäder med omnejd eller i fristående fastigheter vid trafikknutpunkter för bilburna kunder. Av de 32 svenska enheterna finns åtta i Stockholmsregionen, åtta i Malmöregionen, fem i Göteborg och av NSPs tio danska restauranger återfinns två i Köpenhamn. Samtliga restauranger är belägna i eller i anslutning till tätorter med mer än 30 000 invånare.

Här finns vi idag

Stockholm	8 st
Malmö	8 st
Göteborg	5 st
Helsingborg	2 st
Köpenhamn	3 st
Ålborg	2 st
Karlstad	2 st
Linköping	1 st
Västerås	1 st
Lund	1 st
Kalmar	1 st
Grums	1 st
Höllviken	1 st
Århus	1 st
Horsens	1 st
Fredericia	1 st
Køge	1 st
Holstebro	1 st
Herning	1 st



VÄXER I DANMARK

Trots NSPs offensiva satsning i Danmark är Burger King i dagsläget fortfarande något av en utmanare, där McDonald's är den överlägset största restaurangkedjan med ett åttiotal restauranger. Marknadsläget skapar möjligheter, då konceptet upplevs som fräscht och unikt. Trots att konkurrensen är hård tror vi på en fortsatt mycket stark utveckling för Burger King i Danmark. Detta då konceptet uppskattas av danskarna och konkurrensen visserligen är tuff, men samtidigt relativt begränsad inom hamburgerbranschen. Den danska quick-service-marknaden domineras kraftigt av pizzaförsäljning som idag står för hälften av all försäljning inom QSR-segmentet.



“En enkel affärsidé som blivit framgångsrik tack vare engagerade franchisetagare och medarbetare, kvalitativa råvaror och en positiv inställning.”

Resultat 2007

NSPs BURGER KING-RESTAURANGER	2007	2006	2005	2004 ¹
Omsättning, MSEK	521,5	367,4	248,9	115,9
Omsättningstillväxt	42 %	48 %	-	-
EBITDA, MSEK	40,6	16,6	4,2	0
EBITDA-marginal	7,8 %	4,5 %	1,7 %	-
Antal enheter vid årets slut	41	28	21	21

1. NSP förvärvade de första 21 restaurangerna i juli 2004 varför räkenskapsåret endast omfattar perioden juli – december.

TACO BAR

Svenska Taco Bar är Sveriges enda restaurangkedja som fokuserar på servering av tex-mex-mat. Visionen är att skapa nöjda gäster genom en trevlig, vänlig service och smakrik mat serverad i en miljö där inredning och musik skapar en helhet.

Idén till Taco Bar föddes på Hawaii för 25 år sedan, där Peter Nordin, en av grundarna, åt sin första taco. Väl i Sverige provlagades maträtter, produkter testades och lägen undersöktes, för att den 5 mars 1983 öppna den första restaurangen i Kungshallen i Stockholm.

SVERIGES ENDA TEX-MEX-KEDJA

Taco Bar är idag den enda restaurangkedjan i Sverige som fokuserat på mexikansk mat. Menyn består av cirka 10 huvudalternativ som alla härstammar från det mexikanska köket. Där samlas klassiker såsom nachos, burritos och enchiladas med nyheter som den uppskattade Texas Chili. Alla rätter tillagas efter våra egna recept med våra unika kryddblandningar och såser. Konceptet bedöms vara mycket uppskattat av befintliga franchisetagare, då det är genomarbetat och inte kräver några större investeringar.

MARKNAD

Tacobarer eller restauranger inriktade på det mexikanska köket utgör endast en liten del av den svenska och europeiska QSR-marknaden, medan de i USA har rönt stor framgång. Av USAs tio största Fast Casual-kedjor är tre helt inriktade på olika former av tex-mex-mat; Chipotle, Baja Fresh Mexican Grill och Qdoba. Taco Bell som är rankad femte största QSR-kedja i USA har omkring 5 600 försäljningsställen med en total försäljning om knappt 6 300 miljoner USD. Den svenska marknaden för tex-mex-mat har liksom försäljningen i dagligvaruhandeln vuxit kraftigt sedan tex-mex slog igenom på 1980-talet.

VERKSAMHET

I april 2006 förvärvade NSP Taco Bar. Sedan förvärvet har ett stort strategiskt arbete genomförts i syfte att stärka varumärket genom bland annat menyutveckling, ny design och ny inredning.

NSP bedömer att det finns en betydande utvecklingspotential i Taco Bar-konceptet. Expansionen bedöms ske genom såväl franchising som etablering av fler egna enheter inom Food Solutions-konceptet. Idag utgörs Taco Bar av 14 restauranger i Stockholm, en i Borlänge och en i Göteborg.

“Marknaden för tex-mex-mat har liksom försäljningen i dagligvaruhandeln vuxit kraftigt sedan tex-mex slog igenom på 1980-talet”

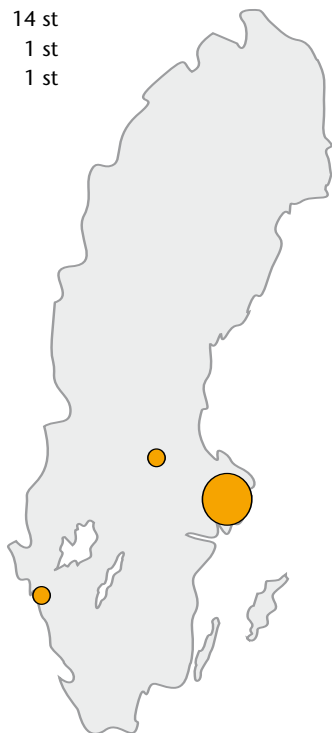


TACO BAR-RESTAURANGER

Förutom i Borlänge och Sisjö Entré utanför Göteborg finner du Taco Bar på följande platser i Stockholm: Forum Nacka, Gamla Stan, Haninge Centrum, Kista Galleria, Kungsgatan, Kungshallen, Mäster Samuelsgatan, Mörby Centrum, Slussen, Solna Centrum, Stinsen Shoppingcenter, Söderhallarna, Täby Centrum och Vasagatan.

Här finns vi idag

Stockholm	14 st
Göteborg	1 st
Borlänge	1 st



UTÖKAD PENETRATION GENOM FRANCHISSETAGARE

Franchisetagarna får i Taco Bar tillgång till ett starkt varumärke, starthjälp och utbildning. De får också tillgång till råvaror, kryddblandningar samt stöd med marknadsföringen. Utbildningen säkerställer att restaurangen drivs enligt Taco Bar-konceptet. Personalen vidareutbildas sedan inom service och kundhantering genom Taco Academy för att skapa och vidhålla en hög och jämn servicenivå på samtliga restauranger.

FRAMTIDENS TACO BAR

Taco Bar står inför en kraftig expansion och genomför en ompositionering av varumärket. Målet är att gå från saloonartad snabbmatsrestaurang till sittande måltider i tidsenlig storstadsmiljö. Ompositioneringen omfattar ny design på logotyp samt ett nytt inredningskoncept för restaurangerna. Allt under det nya kommunikativa konceptet "A small piece of Mexico". Planen är att göra Taco Bar till ett mer planerat besök. Inte ett ställe dit man bara går för att få i sig lite mat utan där man sitter ned och äter i lugn och ro, beställer tillbehör och kanske en latte efter maten.



Taco Bars nya logo med pay-offen "A small piece of Mexico" är en viktig del i den nya profileringen av varumärket.

"Målet är att gå från saloonartad snabbmatsrestaurang till sittande måltider i tidsenlig storstadsmiljö"

Resultat 2007

TACO BAR	2007	2006	2005	2004
Omsättning, MSEK	20,8	16,6	-	-
Omsättningstillväxt	25 %	-	-	-
EBITDA, MSEK	3,2	0,8	-	-
EBITDA-marginal	15,2 %	4,8 %	-	-
Antal enheter vid årets slut	16	15	-	-
Varav i egen regi	7	5	-	-

FOOD SOLUTIONS

Affärsområdet Food Solutions erbjuder affärsdrivande restauranglösningar för köpcentrum, galerior, arenor och andra platser med hög kundgenomströmning. Genom en varierad meny baserad på bra mat som snabbt serveras på ett trevligt sätt i en ren och inbjudande miljö kan Food Solutions skapa ett mervärde för fastighetsägare och övriga intressenter.

Utgångspunkten för konceptet är: Hur kan Food Solutions genom en attraktiv restauranglösning öka kundernas tid och konsumtion i centrumet?

KOMBINERAR FLERA VARUMÄRKEN

En grundläggande del i affärsområdet Food Solutions är kombinationen av flera varumärken. Genom att erbjuda ett flertal olika koncept kan fler smaker tillgodoses samtidigt som det skapar större variation för kunderna. Kombinationen av flera varumärken möjliggör också en anpassning av verksamheten till olika tider på dygnet och mellan helger och vardagar, allt eftersom konsumtionsmönstren förändras.

En vanlig form av multibranding inom restaurangbranschen är olika former av food courts. Traditionellt utgörs denna form av multibranding av ett antal restauranger med gemensam sittyta för gästerna och gemensamma lösningar för servering och renhållning.

Med börsnoterade NSP som partner får fastighetsägare tillgång till en organisation som med ett seriöst affärsintresse och ett professionellt handlings sätt arbetar för långsiktighet i ägandet, något som gynnar alla parter.

HISTORIK OCH MARKNAD

Food courts blev populära i USA under 1980-talet i köpcentrum och på flygplatser och har sedan dess spridit sig världen över. Stordriftsfördelar och kostnadsbesparande lösningar spelar en central roll för en bransch med hård konkurrens och låga marginaler. I Sverige har framväxten av allt fler och allt större köpcentrum skapat en stor efterfrågan på olika former av restauranglösningar. Att kunna erbjuda dessa typer av lösningar är en naturlig utveckling av NSPs strategi att lönsamt expandera genom förvärv inom food service-restauranger och närliggande verksamheter.

Food Solutions kan erbjuda allt ifrån en traditionellt food court till skräddarsydda lösningar som anpassas till kundernas konsumtionsmönster, lokalernas utformning och det övriga butiks- och restaurangutbudet. Tanken bakom varje etablering är att optimera fem centrala faktorer som alla spelar en viktig roll för en framgångsrik restauranglösning. Dessa fem faktorer är: miljön, matutbudet, mötet med gästen, atmosfären och styrsystemen. Fördelen med Food Solutions är att fastighetsägare och andra affärspartners kan överlåta studier och analys till konceptutveckling och drift till en enda partner. På så sätt förenklas kommunikationen, samtidigt som det ger både en stabilitet och flexibilitet över tiden.

NSP driver för närvarande fyra food courts. Tre av dessa är belägna i köpcentrum i Stockholmsregionen och en i shoppingcentrumet Sisjön utanför Göteborg. Inom kort kommer NSP även att öppna en större food court i Center Syd i Löddeköpinge i Skåne samt en mindre längs E6:an i Glumslöv mellan Malmö och Landskrona.

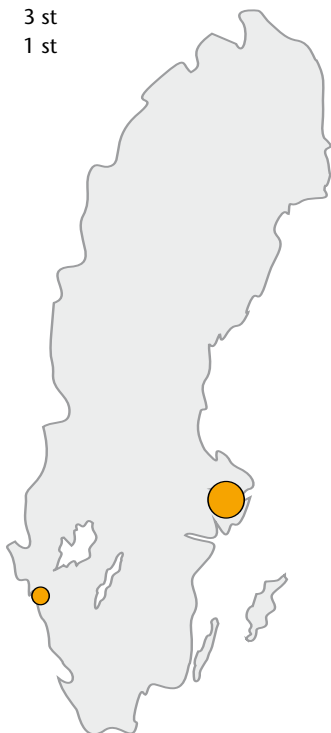


FOOD COURTS

Food Solutions bedriver idag verksamhet på fyra platser. Forum Nacka, Täby Centrum och Stinsen Shopping Center i Häggvik är belägna i Stockholmsregionen och shoppingcentrumet Sisjön är beläget utanför Göteborg.

Här finns vi idag

Stockholm 3 st
Göteborg 1 st



”Stordriftsfördelar och kostnadsbesparande lösningar spelar en central roll”

KONCEPT INOM FOOD SOLUTIONS

Inom Food Solutions kan ett flertal olika koncept drivas baserat på efterfrågan. För närvarande ingår koncepten nedan men i framtiden kommer dessa att kompletteras efter vad marknaden efterfrågar.

Tasty Thai

Tasty Thai är ett genuint thailändskt snabbmatskoncept utvecklat i Thailand och bygger på äkta thailändsk kokkonst, vilket betyder att recepten uteslutande utgörs av råvaror och ingredienser som används i hemlandet.

Tasty Thai Sverige förvärvades i augusti 2007. I förvärvet ingick en restaurang på Norrlandsgatan i Stockholm, rätten att etablera nya restauranger i Sverige samt rätten att under tio år utnyttja varumärket Tasty Thai i Sverige. Förvärvet av Tasty Thai var en viktig del i satsningen på Food Courts. Under hösten 2007 har NSP etablerat ytterligare två Tasty Thai-enheter, en i Forum Nacka och en i Täby Centrum.

Sandys

Sandys har ett unikt freshfood-koncept med ett stort och varierat sortiment. Huvudprodukten på Sandys är s.k. submarines (baguetter). Därutöver erbjuder Sandys ett brett sortiment av pastasallader, grönsallader, wraps, soppor, varm pasta, varma mackor och glass. Produkterna tillverkas dagsfärskt i enheterna och är av högsta kvalitet. Sandys har vidare ett brett dryckessortiment med traditionella läsk- och vatten-sorter, färskpressade juicer samt ett kaffesortiment. Sandys bedöms vara ett av de främsta varumärkena i submarine-segmentet.

NSP ingick avtal med Sandys i december 2007 om att bli franchisetagare. Samma månad öppnade Bolaget sin första Sandys-enhet i food courten i Sisjön utanför Göteborg.

Burger King

Se avsnitt ”Burger King”

Taco Bar

Se avsnitt ”Taco Bar”

Resultat 2007

FOOD SOLUTIONS	2007	2006	2005	2004
Omsättning, MSEK	24,3	2,7	-	-
Omsättningstillväxt	800 %	-	-	-
EBITDA, MSEK	-4,7	-0,7	-	-
EBITDA-marginal	neg	neg	-	-
Antal enheter vid årets slut	4	2	-	-

ORGANISATION & PROCESSER

EN SÄLJANDE ORGANISATION

NSP driver en säljande organisation, där den viktigaste framgångsfaktorn ligger i engagerade medarbetare som i mötet med kund gör sitt bästa för att genom hög service och försäljning skapa en positiv gästupplevelse.

För att bygga en säljande organisation har NSP tagit fram ett ledningsverktyg, NSP Roadmap, som beskriver sambandet mellan affärsidé, vision och värderingar och deras relation till erbjudanden och önskvärda konkurrensfördelar. Erbjudanden och konkurrensfördelar skapas sedan i verksamheten genom att arbetet planeras kring fem strategiska teman; medarbetarupplevelse, gästupplevelse, lönsam tillväxt, säljande organisation och konceptutveckling.

Organisationen har tre operativa nivåer; koncern, varumärke/koncept och restaurang.

I samband med verksamhetsplaneringen formuleras även tydliga och mätbara mål för servicetider, försäljning, renlighet m.m. All verksamhet följs upp och mäts genom olika metoder, där en stor del av informationen kan fångas upp via kassasystemet. Uppföljningen kompletteras med s.k. "mystery shoppers" som oanmälda besöker och utvärderar verksamheten enligt givna parametrar. Vid målsättningen arbetar NSP med mål som kan uppnås inom en relativt kort tid.

Enheterna får ofta och regelbunden återkoppling. Möjligheten att jämföra sig med andra enheter ger också ett tävlingsinslag i verksamheten.

Synergier och stordrift

En säljande organisation skapas genom engagerade medarbetare och delegerat ansvar. Stordrift och synergier nås genom centralisering av stödfunktioner och genom effektiva och optimalt utformade processer.

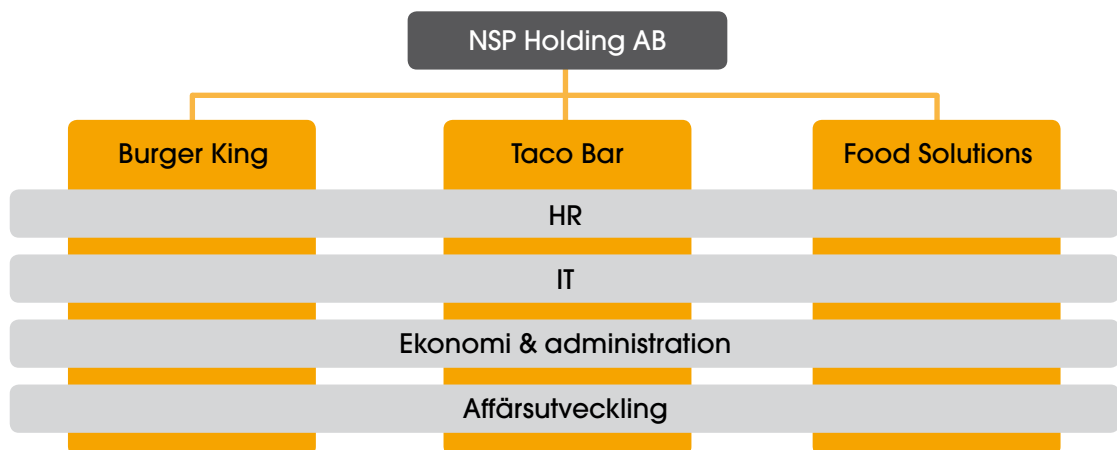
“NSP driver en säljande organisation, där den viktigaste framgångsfaktorn ligger i engagerade medarbetare”

Ekonomi, budget och uppföljning är viktiga funktioner för NSP, där varje restaurang lägger dagens försäljningsbudget per timme, för att optimera resursutnyttjandet av personal, råvaror och förnödenheter. Planeringen utgår från föregående års försäljning och kompletteras med dagsaktuell hänsyn till t.ex. kampanjer, väder och konkurrerande evenemang. Försäljningen följs upp dagligen och rapporteras centralt.

Nyetablering och rekrytering är andra exempel på processer som utvecklats och förfinats för att minimera ledtider från kontraktsskrivande till löpande drift. Då NSP räknar med en fortsatt expansion finns det stora värden i att ha tydliga och effektiva processer.

Stordriftsfördelarna finns tydligast inom administrationen men syns även inom management, kommunikation och medarbetarutveckling. Positiva erfarenheter och framgångsrecept kan tas tillvara samtidigt som den rörliga kostnaden per medarbetare kan sänkas.

Operativ organisationsskiss



Bilden ovan visar koncernen NSPs uppbyggnad med dess tre strategiska affärsområden. Under varje affärsområde finns ett antal restaurangenheter som antingen drivs i egen regi eller av franchisetagare. Organisationens centrala stödfunktioner HR, IT, ekonomi och administration samt affärsutveckling arbetar över alla affärsområden.

ORGANISATION & PROCESSER

FÖRVÄRV, ETABLERING OCH FÖRSÄLJNING

Förvärv

NSP har en offensiv tillväxtstrategi där tillväxten ska skapas både organiskt och genom förvärv. Förvärven är nödvändiga för verksamhetsutvecklingen. NSP kan uppvisa en framgångsrik förvärvshistorik som grundar sig på en löpande utvärdering av flera parallella objekt. Objekt som alla uppfyller NSPs övergripande krav på 100 procents ägarandel och på etablerade varumärken med utvecklade koncept med effektiviseringspotential.

Varumärkena ska komplettera den nuvarande portföljen både vad avser erbjudande och logistik. NSP ser också gärna att säljarna kvarstår som ägare i den nya koncernen och att de under en övergångsperiod fortsätter att arbeta i verksamheten.

Etablering

Etablering av nya enheter och på sikt även nya koncept är och kommer under en lång tid framöver vara en av NSPs viktigaste processer. Vid etablering av nya restauranger gäller det att hitta rätt läge och rätt lokal som sedan byggs om efter verksamhetens specifikationer. Tiden från kontrakt till öppnad restaurang kan minimeras med hjälp av slimmade processer.

NSP har ett etablerat nätverk av samarbetspartners som tillsammans med NSP har en väl utstakad etableringsprocess.

Försäljning

Mötet med kunden vid disk är avgörande för lönsamhet och försäljning. NSP arbetar därför aktivt med att öka servicekvaliteten i mötet med kunden. Serveringstider, antal kunder och försäljning per försäljningstillfälle mäts regelbundet. NSP arbetar också med kampanjer och säljtävlingar i syfte att premiera individer men också för att motivera hela team och restauranger.

ORGANISATION & PROCESSER

REKRYTERING

Personalomsättningen inom restaurangyrkena är generellt hög. Bland annat beror det på att de flesta är unga och det är deras första jobb. NSPs personalomsättning är cirka 80 procent.

Kontinuerlig rekrytering och utbildning av medarbetare är nödvändig och ses som en naturlig del i det löpande arbetet. Restauranger rekryterar servicepersonalen lokalt, medan rekrytering av franchisetagarna sker centralt. Ledarrekytering sker löpande bland dem som arbetar i driften. Praktisk erfarenhet från verksamheten är en mycket viktig framgångsfaktor för framtida ledare.

MEDARBETARE

Koncernen hade den 31 december 2007 1 908 anställda (1 320), varav 16 (2) är anställda i Nordic Service Partners Holding AB. Antal årsanställda uppgick under året till 739 (553). Av Bolagets totala antal anställda uppgår andelen deltidarbetande till cirka 80 procent.

Medarbetarna i siffror

NYCKELTAL	2007	2006	2005
Antal anställda	1 908	1 320	847
Antal årsanställda	746	553	359
Antal kvinnliga anställda	1 055	729	502
Antal manliga anställda	853	591	345
Anställda i åldrarna 29 år eller yngre	1 696	1 243	799
Anställda i åldrarna 30-49 år	204	76	48
Anställda i åldrarna 50 år eller äldre	8	1	-

ARBETSMILJÖ

NSP följer gällande lagar och avtal för arbetsmarknaden. Bolaget följer kollektivavtal som reglerar arbetstid, övertid, vila, raster och semester. Alla anställda har rätt att bilda och ansluta sig till fackföreningar. Alla individer ska, vid lika kompetens, ha samma rätt till anställning, befordran, lön och kompetensutveckling oavsett kön, ålder, etnisk bakgrund eller sexuell läggning.

Den anställdes lön fastställs genom enskilt lönesamtal med chef och medarbetare. Vid lönesättning beaktas, förutom lönenivån på den lokala marknaden, medarbetarens kompetens, arbetets ansvar och svårighetsgrad samt arbetsresultat kopplat till individuell handlingsplan. Varje chef har ett ansvar för sina medarbetares kompetensutveckling. Den anställda måste också själv ta ett ansvar för sin egen kompetens och professionalism.

Jämställdhetspolicyn slår fast att "det ska finnas lika förutsättningar för män och kvinnor att utvecklas i NSP". Ett viktigt inslag i jämställdhetsarbetet är att redan vid rekryterings-tillfället ställa samma krav på kompetens och utbildning oavsett den sökandes kön.

IT-SYSTEM OCH DRIFTSÅKERHET

NSP har tecknat ett serviceavtal med DGC omfattande hosting av infrastruktur och drift av applikationsservrar för AGDA, Navision, databaser och applikationer (i huvudsak Microsoft Office). NSP använder sig av en IT-lösning med så kallade tunna klienter, vilket sänker både driftskostnader och kostnader för hårdvara. Samtliga basystem är standard-system, men NSP har skapat en egen lösning för att integrera systemen med varandra för att i mesta möjliga mån minska antalet manuella transaktioner.

95 procent av allt arbete som görs via datorn använder något av följande program: Microsoft Office-paketet, Microsoft Navision (affärssystem och bokföring), AGDA PS (lönehantering) och Baltzar (digital leverantörsreskontra).

All information lagras på en central server. Informationen säkerhetskopieras dagligen. Verksamheten är beroende av ett fungerande IT-stöd, då dagliga försäljningsbudgetar upprättas med försäljning per timme. NSP har därför prioriterat tjänstekvaliteten i systemet och upptiden ligger på över 99 procent.

MILJÖ

Miljömedvetandet växer bland NSPs kunder och NSP ska verka för en långsiktig och hållbar utveckling genom att erbjuda en produktion som tar hänsyn till miljön under hela processen samt förebygga onödig miljöpåverkan.

Detta ska bland annat ske genom att:

- Verka för ett ökat miljöintresse hos kunder, medarbetare och samarbetspartners.
- Ständigt förbättra det dagliga miljöarbetet så att det naturligt integreras i verksamhetsprocesserna.
- Arbeta för effektivt energi- och resursutnyttjande samt för att göra inköpen mer miljövänliga, sortera avfall och återanvända så långt det är möjligt.
- Sträva efter att samordna transporter för att minimera påverkan på miljön.
- Öppet redovisa resultatet av miljöarbetet.
- Följa eller överträffa gällande miljölagstiftning.

“NSP har skapat en egen lösning för att integrera systemen med varandra för att i mesta möjliga mån minska antalet manuella transaktioner.”

AKTIEN

AKTIEKAPITAL OCH KAPITALSTRUKTUR

Aktiekapitalet i NSP uppgår per den 31 december 2007 till 25 904 477 kronor, fördelat på 375 A-aktier och 3 597 469 B-aktier. Varje aktie har ett kvotvärde på 7,20. A-aktier har tio röster per aktie och B-aktier en röst per aktie. Varje röstberättigad får vid årsstämma rösta för fulla antalet av honom eller henne ägda och företrädda aktier utan begränsning i rösträtten. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i NSPs tillgångar och vinst.

NOTERADE PÅ OMX NORDISKA BÖRS

Sedan den 15 januari 2008 är NSPs aktie av serie B upptagen till handel på OMX Nordiska Börs Stockholm. Dessförinnan handlades aktien, sedan den 2 maj 2006, på marknadsplatsen First North. Sista betalkurs den 31 december 2007 var 77,50 SEK, vilket gav ett värde för Bolaget om cirka 279 MSEK. Den genomsnittliga omsättningen per handelsdag under 2007 motsvarade ett värde om cirka 877,3 kSEK fördelat på 48 transaktioner. Totalt omsattes aktier motsvarande ett värde om cirka 219 308,4 kSEK under året.

Aktien handlas under kortnamnet NSP.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

NSP hade den 28 december 2007 4 019 aktieägare. I tabellen på nästa sida framgår NSPs största aktieägare per den 28 december 2007.

AKTIEÄGARAVTAL OCH OPTIONSPROGRAM

Såvitt styrelsen känner till föreligger inte några aktieägaravtal mellan Bolagets ägare.

Vid årsstämman den 25 april 2007 godkändes ett optionsprogram för ledande befattningshavare om 1 500 000 teckningsoptioner till teckningskursen 3 SEK. Teckningsoptionen kan tidigast utnyttjas under perioden 15 juni 2009 till 30 juni 2009.

UTDELNINGSPOLICY

Bolaget befinner sig i en expansiv tillväxtfas. I övervägandet om framtida utdelning kommer styrelsen att väga in flera faktorer, bland annat NSPs långsiktiga tillväxt, resultatutveckling samt kapitalbehov för fortsatt expansion. Mot denna bakgrund har styrelsen inte för avsikt att binda sig vid någon viss utdelningsnivå de kommande åren. Styrelsens långsiktiga mål är att dela ut hälften av vinsten efter skatt. Ändras utdelningspolicyn kommer utdelning beslutas av bolagsstämma och utbetalningen hanteras av VPC AB.

Antal aktier

ANTAL AKTIER – NSP HOLDING AB (PUBL)	DATUM	A-AKTIER	B-AKTIER	SUMMA EMITTERADE
Ingående antal aktier	2007-01-02	7 603 000	115 594 566	123 197 566
Nyemission – köpeskilling Cresco Food A/S – del 2/2	2007-03-28		18 000 000	18 000 000
Nyemission – köpeskilling Food Solutions – del 2/2	2007-03-28		333 333	333 333
Nyemission – köpeskilling Euroburger AB	2007-08-23		2 382 844	2 382 844
Omstämpling A-aktier	2007-09-10	-7 588 000	7 588 000	0
Sammanläggning aktier 40:1	2007-11-22	-14 625	-140 301 274	-140 315 899
Utgående antal aktier	2007-12-31	375	3 597 469	3 597 844

Ägarförteckning – fördelning storleksklasser 2007-12-28

AKTIERNAS FÖRDELNING	ANTAL AKTIEÄGARE	ANTAL AKTIER AV SERIE A	ANTAL AKTIER AV SERIE B	ANTAL AKTIER AV SERIE A & B	INNEHAV (%)	RÖSTER (%)
1 - 500	3 743	250	188 568	188 818	5,26 %	5,32 %
501 - 1000	124	125	95 789	95 914	2,67 %	2,69 %
1001 - 2000	69	0	101 492	101 492	2,82 %	2,82 %
2001 - 5000	47	0	151 754	151 754	4,22 %	4,21 %
5001 - 10000	11	0	82 779	82 779	2,30 %	2,30 %
10001 - 20000	5	0	75 036	75 036	2,09 %	2,08 %
20001 - 50000	7	0	202 962	202 962	5,64 %	5,64 %
50001 - 100000	6	0	444 841	444 841	12,36 %	12,35 %
100001 - 500000	6	0	1 704 248	1 704 248	47,37 %	47,32 %
500001 -	1	0	550 000	550 000	15,29 %	15,27 %
Summa 2007-12-28	4 019	375	3 597 469	3 597 844	100,00 %	100,00 %

Största aktieägare 2007-12-28

ÄGARE	ANTAL AKTIER	INNEHAV (%)	RÖSTER (%)
CRESCO HOLDING APS	550 000	15,29 %	15,27 %
WAHLSTEDT, ULF	390 184	10,84 %	10,83 %
DUNSTAR INVESTMENT ENTERPRISES LTD	366 873	10,20 %	10,22 %
GLOBAL EDGE CAPITAL INC	314 590	8,74 %	10,19 %
LUGNET AS	309 796	8,61 %	8,60 %
INVESTMENT AB KUPAND	147 920	4,11 %	4,11 %
TERMARINA INDUSTRIES LTD	123 580	3,43 %	3,43 %
QLI LIMITED	97 904	2,72 %	2,72 %
SOUTHERN CAPITAL AB	79 039	2,20 %	2,19 %
EDV NOMINEES 3 LTD	77 380	2,15 %	2,42 %
JYSKE BANK A/S	63 150	1,76 %	1,75 %
EUROCORP NO 1 HOLDING AB	59 572	1,66 %	1,65 %
NORDNET PENSIONS FÖRSÄKRING AB	58 118	1,62 %	1,61 %
THORELL EVOLUTION AB	45 000	1,25 %	1,25 %
FÖRSÄKRINGSAKTIEBOLAGET, AVANZA PENSION	36 362	1,01 %	1,01 %
KAMPRAD, INGVAR	27 250	0,76 %	0,76 %
KIHLBERGS INVESTMENT AKTIEBOLAG	25 525	0,71 %	0,71 %
GUSTAVUS CAPITAL ASSET MGMT F.RKN	25 250	0,70 %	0,70 %
HEDMAN, HENRIK	23 225	0,65 %	0,64 %
PITINGA NIGHTS AKTIEBOLAG	20 350	0,57 %	0,57 %
SUMMA STÖRSTA ÄGARE	2 841 068	78,97 %	80,63 %
ÖVRIGA AKTIEÄGARE	756 776	21,03 %	19,37 %
TOTALT SAMTLIGA AKTIEÄGARE	3 597 844	100,00 %	100,00 %

Aktiekapitalets utveckling

I tabellen nedan redovisas förändringar i NSPs aktiekapital från 2004 fram till och med den 31 december 2007. Förändringar fram till den streckade linjen avser LightLab AB.

ÅR	HÄNDELSE	FÖRÄNDRING AV ANTALET AKTIER	ANTAL AKTIER AV SERIE A	ANTAL AKTIER AV SERIE B	KVOTVÄRDE (SEK)	FÖRÄNDRING AKTIEKAPITAL (SEK)	AKTIEKAPITAL (SEK)
2004	Aktieteckning, teckningsoption	959 800	1 500 000	73 045 960	0,05	47 990	3 727 298
2004	Nyemission	37 272 980	1 500 000	110 318 940	0,05	1 863 649	5 590 947
2004	Nyemission	16 000 000	1 500 000	126 318 940	0,05	800 000	6 390 947
2005	Nyemission	159 773 675	1 500 000	286 092 615	0,05	7 988 684	14 379 631
2005	Nyemission	85	1 500 000	286 092 700	0,05	4	14 379 635
2005	Sammanläggning	-284 716 773	15 000	2 860 927	5	-	14 379 635
2005	Nedsättning av aktiekapital		15 000	2 860 927	0,18	-13 861 968	517 667
2005	Nyemission	85 894 353	10 015 000	78 755 280	0,18	15 460 983	15 978 650
2005	Nyemission	2 300 742	10 015 000	81 056 022	0,18	414 134	16 392 784
2005	Nyemission	4 793 211	10 015 000	85 849 233	0,18	862 778	17 255 562
2005	Konvertering		7 603 000	88 261 233	0,18	-	17 255 562
2006	Nyemission	6 000 000	7 603 000	94 261 233	0,18	1 080 000	18 335 562
2006	Nyemission	6 000 000	7 603 000	100 261 233	0,18	1 080 000	19 415 562
2006	Nyemission	333 333	7 603 000	100 594 566	0,18	60 000	19 475 562
2006	Nyemission	15 000 000	7 603 000	115 594 566	0,18	2 700 000	22 175 562
2007	Nyemission	333 333	7 603 000	115 927 899	0,18	60 000	22 235 562
2007	Aktieteckning, teckningsoption	8 400 000	7 603 000	124 327 899	0,18	1 512 000	23 747 562
2007	Aktieteckning, teckningsoption	9 600 000	7 603 000	133 927 899	0,18	1 728 000	25 475 562
2007	Konvertering		15 000	141 515 899	0,18	-	25 475 562
2007	Nyemission	2 382 844	15 000	143 898 743	0,18	428 912	25 904 474
2007	Nyemission	17	15 000	143 898 760	0,18	3	25 904 477
2007	Sammanläggning	-140 315 916	375	3 597 469	7,20	-	25 904 477

STYRELSE



PETER BAHRKE

Styrelseordförande sedan 2006

Född: 1962

Aktieinnehav¹: 309 795

Peter Bahrke är grundare av EDP. Peter Bahrke har en B.Sc Econ från London School of Economics.

Nuvarande styrelseuppdrag utanför NSP-koncernen: European Digital Partners (Sweden) AB (ledamot), EDP GP Ltd (ledamot), EDV Nominees 3 Ltd (ledamot), Rodi Holdings Ltd (ledamot), Sivers IMA AB (ledamot), SI Holding AB (ledamot) och Lugnet A/S (ledamot).



TORBJÖRN HULTSBERG

Styrelseledamot sedan 2005

Född: 1955

Aktieinnehav¹: 2 500

Torbjörn Hultsberg är advokat och partner i advokatfirman Kilpatrick Stockton KB. Torbjörn Hultsberg har en juris kandidatexamen från Lunds universitet och är verksam som advokat sedan 1992.

Nuvarande styrelseuppdrag utanför NSP-koncernen: Torbjörn Hultsberg Advokataktiebolag (ledamot) och Kilpatrick Stockton Advokat AB (ledamot).



NIKLAS MIDBY

Styrelseledamot sedan 2007

Född: 1959

Aktieinnehav¹: 1 250

Niklas Midby är verksam som partner i Consiglio Capital AB. Niklas Midby har en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

Nuvarande styrelseuppdrag utanför NSP-koncernen: Wiborg Kapitalförvaltning AB (ledamot), Consiglio Capital AB (ledamot), Consiglio Management AB (ledamot) och Charity Rating Ideell Förening (ledamot).



ANDERS WEHTJE

Styrelseledamot sedan 2004

Född: 1964

Aktieinnehav¹: 147 920

Anders Wehtje är verksam som CFO för Volito AB och har tidigare varit CFO för McDonald's Sverige. Anders Wehtje har en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

Nuvarande styrelseuppdrag utanför NSP-koncernen: Avenia Innovation AB (publ) (ledamot), Bet on Finance i Helsingborg AB (ledamot), Itesco AB (ordförande), BF Scandinavian Aviation Academy AB (ordförande), Aktiebolaget Nordsidan (ledamot), Investment AB Kupand (ledamot) och Anders Wehtje Invest AB (ledamot).



ULF WAHLSTEDT

Styrelseledamot och VD sedan 2004

Född: 1957

Aktieinnehav¹: 390 184

Teckningsoptioner²: Inga

Ulf Wahlstedt är verkställande direktör i Bolaget. Ulf Wahlstedt har tidigare varit partner inom Servisen Investment Management AB, verkställande direktör för Scala International AB och verkställande direktör för Lotus Developments verksamhet i Norden. Ulf Wahlstedt har en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

Nuvarande styrelseuppdrag utanför NSP-koncernen: EFFECTA Communication AB (ledamot), IT Management Intressenter i Stockholm AB (ledamot) och EFFECTA Search & Select AB (ledamot).

¹ Avser privat innehav, via bolag eller genom närstående per den 2007-12-28.

² Varje teckningsoption berättigar till en fjrtiondel aktie.

**ULF WAHLSTEDT**

Styrelseledamot och VD

Född: 1957

Aktieinnehav¹: 390 184Teckningsoptioner²: Inga

Ulf Wahlstedt är verkställande direktör i Bolaget. Ulf Wahlstedt har tidigare varit partner inom Servisen Investment Management AB, verkställande direktör för Scala International AB och verkställande direktör för Lotus Developments verksamhet i Norden. Ulf Wahlstedt har en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

**JOHAN WEDIN**

CFO

Född: 1958

Aktieinnehav¹: IngaTeckningsoptioner²: Inga

Johan Wedin kommer närmast från Modul 1 där han varit ekonomi- och informationsdirektör sedan 2000. Dessförinnan var han ansvarig för Corporate Finance på Scala Business Solutions NV. Johan Wedin har även arbetat på Öhrlings Coopers Lybrand. Johan Wedin har en universitetsutbildning i företagsekonomi och skatt.

**DANIEL GARPENBECK**

Dir. of Operations – NSPs Burger King-enheter Sverige

Född: 1971

Aktieinnehav¹: IngaTeckningsoptioner²: 1 320 000

Daniel Garpenbeck har 20 års erfarenhet från QSR, bland annat som regionchef med ansvar för ett stort antal restauranger inom McDonald's Sverige. Daniel har även arbetat på Hamburger University, McDonald's Internationella Business School i Chicago i USA under två år. Där arbetade han som lärare och föreläsare samt deltog i utvecklingen av ett globalt kursmaterial.

**LARS CALLEBRO**

Dir. of Operations – Taco Bar & Food Solutions

Född: 1969

Aktieinnehav¹: IngaTeckningsoptioner²: 500 000

Lars har 10 års erfarenhet från QSR, senast med operationellt ansvar för 45 restauranger inom McDonald's Sverige. Han har tidigare innehaft olika positioner inom McDonald's Sverige, bland annat som regionchef. Lars har en fil.mag. i Internationell Handelsrätt samt en officersexamen.

**FRANK HEINING**

Dir. of Operations – NSPs Burger King-enheter, Danmark

Född: 1960

Aktieinnehav¹: 50 000Teckningsoptioner²: 1 000 000

Frank Heining har varit anställd 6 år inom Burger King Danmark, med 20 års erfarenhet från QSR. Frank har även arbetat för McDonald's i Tyskland och Danmark samt varit distriktchef inom Burger King Corporation för Sydsverige och Danmark. Frank är utbildad agronom.

**PETER LJUNG**

HR-direktör

Född: 1963

Aktieinnehav¹: IngaTeckningsoptioner²: 1 320 000

Peter Ljung har över 20 års erfarenhet från QSR, senast med operationellt ansvar för över 100 restauranger inom McDonald's Sverige. Han har tidigare innehaft olika positioner inom McDonald's Sverige, bland annat som Senior Regional Director McDonald's Sverige och HR Director. Peter Ljung har även suttit tio år i ledningsgruppen för McDonald's Sverige.

ÅRSREDOVISNING OCH KONCERNREDOVISNING FÖR RÄKENSKAPSÅRET 2007-01-01 – 2007-12-31

Styrelsen avger följande årsredovisning och koncernredovisning.

Förvaltningsberättelse	29
Resultaträkning – koncern	38
Balansräkning – koncern	39
Kassaflödesanalys – koncern	40
Förändring i eget kapital – koncern	41
Resultaträkning – moderbolag	42
Balansräkning – moderbolag	43
Kassaflödesanalys – moderbolag	44
Förändring i eget kapital – moderbolag	45
Noter	46
Styrelsens underskrifter	65
Revisionsberättelse	66

Om inte annat anges, redovisas alla belopp i tusentals kronor, kSEK.

Nordic Service Partners Holding AB (publ)
Ord.nr 556534-1970

Styrelsen och verkställande direktören för Nordic Service Partners Holding AB (publ) avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för år 2007.

KORT OM NSP

NSP är ett svenskt företag vars verksamhet består i att driva, förvärva och utveckla varumärken och koncept inom Quick Service Restaurants ("QSR"). NSPs verksamhet grundades 2004 i samband med att 21 Burger King-restauranger förvärvades av Burger King Corporation. Den 31 december 2007 drev NSP 41 Burger King-enheter i Norden vilket gör Bolaget till Nordens, och en av Europas, största franchisetagare till Burger King. NSP drev därtill sju Taco Bar, två Tasty Thai, en Sandys samt fyra s.k. food courts. Vidare var NSP franchisegivare till ytterligare nio Taco Bar. Under 2007 har NSP fortsatt att expandera. Förutom nyetableringar och förvärv av redan befintliga koncept har bland annat Tasty Thai förvärvats. NSP ingick dessutom i december 2007 avtal om att driva Sandys-enheter i franchiseregion. NSPs primära kundgrupper är affärspartners och slutkunder. Affärspartners utgörs av franchisetagare samt fastighets- och köpcentrumägare. Slutkunderna utgörs av restauranggäster.

NSPs erbjudande riktar sig primärt till investerare, fastighets- och köpcentrumägare samt samarbetspartners. Erbjudandet kan beskrivas som:

- Ett snabbt växande och lönsamt företag i en bransch med stark tillväxt.
- Attraktiva varumärken och franchisekoncept i anpassningsbara och affärsdrivande restauranglösningar.
- Effektiv snabbserviceverksamhet.
- Serviceinriktad personal som trivs.
- Seriöst och gott affärsmannaskap.

NSPS VERKSAMHET

NSPs verksamhet består i att driva, förvärva och utveckla koncept och varumärken inom food service. Genom separata dotterbolag äger och driver NSP för närvarande 31 Burger King-restauranger i Sverige och tio Burger King-restauranger i Danmark. Med sina 41 restauranger är NSP Burger Kings största franchisetagare i Norden och en av de större i Europa. I Sverige finns drygt 65 Burger King-restauranger som drivs av 22 franchisetagare. Bolaget äger också varumärket och franchisekedjan Taco Bar med sju egna Taco Bar-enheter samt affärsområdet Food Solutions.

I augusti 2007 införlivades även Tasty Thai i verksamheten. Totalt driver NSP ett femtiotal enheter och är franchisegivare till ytterligare nio enheter. En central faktor i NSPs koncept är en erfaren ledningsgrupp med en omfattande erfarenhet att driva, utveckla och skapa lönsamhet inom personalintensiv försäljnings- och serviceverksamhet. Det finns stora struktur- och effektivitetsvinster att göra när verksamheten drivs i kedjeformat med en samlad central driftskompetens. Inköp, personalhantering, drift och ekonomistyrning är exempel på områden där verksamheten kan drivas med avsevärt högre effektivitet i aggregerad form. Internationell erfarenhet indikerar att stark lönsamhetsförbättring kan uppnås genom effektiv centraliserad styrning och drift. Kedjeformatet innebär större resurser och bättre förutsättningar för att bygga starka varumärken. NSP arbetar intensivt för att identifiera och genomföra nya in-

vesteringar och utöka antalet affärsområden. De befintliga restaurangerna ger NSP en stabil plattform för organisation och administration vilken gör det möjligt att snabbt och effektivt överta driften av andra verksamheter av liknande karaktär och uppnå de synergier som en samlad driftskompetens medför. Framtida verksamhet är inte strikt bunden till QSR utan kan på sikt även komma att omfatta andra servicekoncept där Bolagets kärnkompetens kan användas för att skapa mervärde åt aktieägarna.

KONCERNSTRUKTUR

NSP är sedan januari 2008 noterat på OMX Nordiska Börs Stockholm, small cap. NSP äger bolagen Nordic Service Partners Retail AB (med rörelsedrivande dotterbolaget Nordic Service Partners AB), Cresco Food A/S, Svenska Taco Bar AB (med tre separata dotterbolag), Euroburger AB samt NSP Food Solutions AB (med dotterbolag).

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER 2007

I februari öppnade NSP Danmarks till ytan största Burger King-restaurang i Aalborg. Restaurangen förväntas omsätta över 20 MSEK på årsbasis och generera ett EBITDA-resultat om cirka 4 MSEK. Samma månad invigdes även Bolagets tredje food court med cirka 80 sittplatser i shoppingcentrumet Stinsen i Sollen-tuna utanför Stockholm.

I mars öppnade NSP i egen regi en Taco Bar-restaurang belägen på Vasagatan i Stockholm. Enheten har ny design och layout. Den nya restaurangen är en del av ett lanserat utvecklingsprogram för att stärka och positionera varumärket Taco Bar. I april öppnades även en franchisedriven Taco Bar i Kista Centrum. I juli förvärvades Euroburger som äger och driver nio Burger King-restauranger i Öresundsregionen. Restaurangerna beräknas omsätta cirka 100 MSEK på årsbasis. I augusti tecknades kontrakt om öppning av två nya Burger King-restauranger på Jylland i Danmark som tillsammans beräknas omsätta cirka 30 MSEK på årsbasis. I augusti förvärvades även rättigheten till Tasty Thai i Sverige. Förutom en restaurang i centrala Stockholm ingick även etableringsrätten i Sverige. Under hösten har NSP öppnat ytterligare en Tasty Thai-enhet belägen i den nyöppnade food courten i Täby Centrum samt tecknat avtal om att driva Sandys-enheter i franchiseregion. I december öppnades dessutom en food court i Sisjön utanför Göteborg.

OMSÄTTNING, KOSTNADER OCH RESULTAT

Omsättning

NSPs nettoomsättning för perioden januari – december ökade med 47 procent till 566,6 MSEK (386,7). Av denna ökning svarade organisk tillväxt för 9 procent samt förvärvade enheter för 38 procent. Fördelat på segmenten uppgick omsättningen för perioden januari – december uppgick till: Burger King-restauranger 521,5 MSEK (367,4), Taco Bar 20,8 MSEK (16,6), Food Solutions 24,3 MSEK (2,7). Försäljningstillväxten beror dels på en fortsatt stark marknadstillväxt där NSPs restauranger tar marknadsandelar, dels på nyförvärven av de nio Burger King-restauranger i Skåne (Euroburger AB) samt food court-verksamheten och nyetablering av tre Burger King-restauranger.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Kostnader

Rörelsekostnaderna består i huvudsak av kostnader för råvaror och förnödenheter, övriga externa kostnader samt personalkostnader vilka tillsammans står för ca 95 procent av bolagets rörelsekostnader. En större del av kostnadsökningarna är hänförliga till nyetableringar, förvärv och merkostnader vid öppning av nya restauranger och så kallade food courts. NSP inledde under det fjärde kvartalet en noteringsprocess i syfte att notera bolagets aktie på OMX Nordiska Börslista Nordic small cap. De totala kostnaderna, inklusive interna kostnader, för noteringsprocessen uppgick till 6,9 MSEK och ingår i rörelsens kostnader.

Årets Resultat

2007 har präglats av snabb expansion genom förvärv, nyetableringar och genom satsning på det nya verksamhetsområdet Food Solutions. Verksamheten har genomgående utvecklats enligt plan, men etableringen av Food Solutions har gått något långsammare än förväntat. Förseningarna inom Food Solutions ligger till övervägande del utanför NSPs kontroll och förklaras främst av försenade renoveringar med senarelagda inflyttningss dagar. För helåret 2007 uppgick rörelseresultatet till 10,5 MSEK (14,3), vilket är en minskning om 3,8 MSEK. Rörelseresultatet belastas av ökade kostnader under fjärde kvartalet för nyöppningen av två stora Burger King-restauranger, förseningar av etableringen av det nya verksamhetsområdet Food Solutions och av kostnader för noteringsprocessen om 6,9 MSEK. Rörelseresultatet har även påverkats positivt av att två restauranger sålts med en sammanlagd realisationsvinst om 3,4 MSEK, vilken redovisats som övriga intäkter. Investeringarna i tillväxt har kortsiktigt påverkat intjäningsförmågan och rörelsemarginalen negativt och rörelsemarginalen för 2007 uppgick till 1,9 procent (3,7). Resultatet efter skatt uppgick för 2007 till -1,6 MSEK (22,2), en minskning med 23,8 MSEK, vilket förklaras av att föregående års resultat påverkades positivt av redovisningen av en uppskjuten skatteintäkt i det fjärde kvartalet om 15,0 MSEK. Resultat före avskrivningar och före noteringskostnader om 6,9 MSEK (EBITDA före noteringskostnader) uppgick för perioden januari – december till 35,8 MSEK (22,5).

KASSAFLÖDE, LIKVIDA MEDEL OCH EGET KAPITAL

Kassaflödet för den löpande verksamheten (före förändring av rörelsekapital och betald skatt) uppgick under perioden januari – december till 19,9 MSEK (18,4). Likvida medel uppgick per den 31 december till 25,3 MSEK (30,6). På balansdagen fanns 18,7 MSEK (7,7) i beviljade rörelsekrediter varav 14,7 MSEK var utnyttjade (0). Koncernens egna kapital uppgick per den 31 december till 101,5 MSEK (94,0), motsvarande 29,11 SEK per aktie (35,77). Ökningen av det egna kapitalet per den 31 december, förutom årets resultat, förklaras huvudsakligen av följande transaktioner: nyemissionerna (köpeskillingar) för bolagsförvärven NSP Food Solutions AB och Euroburger AB.

MEDARBETARE

Koncernen har per den 31 december 2007 1 908 anställda (1 320). Antal årsanställda uppgick under året till 746 (553).

INVESTERINGAR

Investeringar i framförlit maskiner och inventarier (på befintliga restauranger) samt ombyggnationer av befintliga restauranger uppgick till 27,0 MSEK för perioden januari – december 2007. För samma period 2006 uppgick investeringarna till 15,4 MSEK.

MODERBOLAGET

Nordic Service Partners Holding ABs (publ) – moderbolaget – verksamhet består av att leda, utveckla och administrera koncernens olika verksamhetsgrenar. Moderbolagets intäkter består till övervägande del av internfakturer till respektive dotterbolag för dessa tjänster. Då koncernstrukturen under perioden januari – juni 2006 endast bestod av två bolag fanns inga betydande moderbolagskostnader att fakturera då det enda dotterbolaget var Nordic Service Partners AB (NSPs Burger King-restauranger i Sverige). Moderbolagets nettoomsättning för perioden januari – december uppgick till 21,0 MSEK (5,0). Rörelseresultatet för perioden januari – december uppgick till -9,4 MSEK (-2,4). Resultatet efter skatt uppgick för perioden januari – december till -6,9 MSEK (18,4). Föregående års resultat efter skatt påverkades positivt av redovisningen av en uppskjuten skatteintäkt i det fjärde kvartalet om 15,8 MSEK. Moderbolagets egna kapital uppgick per den 31 december till 170,4 MSEK (156,3).

FÖRVÄRV, AVYTRINGAR OCH NYÖPPNINGAR 2007

I december öppnades en food court i handelsområdet Sisjö Entré utanför Göteborg. Food courten erbjuder mat och dryck från en Burger King-enhet, en Taco Bar och en Sandys. I november öppnades en Burger Kingrestaurang i danska Holstebro på Jylland i Danmark. I december öppnades en Burger Kingrestaurang i danska Herning på Jylland i Danmark. I augusti förvärvade NSP rätten att etablera det thailändska snabbmatskonceptet Tasty Thai på den svenska marknaden samt en Tasty Thai-restaurang på Norrlandsgatan i Stockholm. Tasty Thai kommer att öppnas i centrumen Forum Nacka, Täby Centrum och Center Syd i Malmö och förväntas bli en viktig del av NSPs satsning på food courts. Från juli 2007 är det förvärvade Euroburger en del i NSPs verksamhet. Därmed tillfördes koncernen nio Burger Kingrestauranger belägna i Skåne. Taco Bar-restaurangen i Sollentuna Centrum, som drevs av en franchisetagare, stängdes på grund av att centrumet byggdes om. En möjlig omlokalisering av enheten undersöks. I april öppnades en Taco Bar-restaurang i Kista Centrum, som drivs av en franchisetagare. Därmed finns 15 stycken Taco Bar-enheter på den svenska marknaden. I februari avyttrades en Burger King-restaurang i Uppsala som inte nådde NSPs lönsamhetsmål. I februari avyttrades en Taco Bar-restaurang i Stockholm till en franchisetagare. I shoppingcentret Stinsen i Häggvik utanför Stockholm har en food court öppnats som drivs i egen regi. På Vasagatan i Stockholm har en Taco Bar-restaurang öppnats, under perioden juli – september drevs den i egen regi.

REDOVISNINGSPRINCIPER

NSP upprättar de finansiella rapporterna i enlighet med International Reporting Standards (IFRS) i den form de antagits av Europeiska Unionen (EU).

De rekommendationer som har störst inverkan på koncernens redovisning är IFRS 3 Rörelseförvärv.

Redovisningsprinciperna är oförändrade från föregående år.

BOLAGSSTYRNING

Bolagsstyrning handlar om det styr- och beslutssystem med vars hjälp ägarna direkt och indirekt styr Bolaget. För att systemet skall fungera måste det finnas tydliga instruktioner och processer för och kring beslutsfattandet. Bolagsstyrningen regleras av lagstiftning samt genom självreglering, där större svenska börsbolag enats kring att följa Svensk kod för bolagsstyrning. Bolaget, som med börsvärde per 31 december 2007 uppgående till 279 MSEK, har valt att inte följa Svensk kod för bolagsstyrning. Detta motiveras med att befintliga lagar och förordningar samt gällande praxis i tillräcklig grad tillgodoser behovet av god bolagsstyrning för ett bolag med NSPs storlek och verksamhet. Bolagsstyrningen för Bolaget regleras av aktiebolagslagen och bolagsordningen. Årsstämman väljer en styrelse genom val av enskilda styrelseledamöter. Ordföranden utses av styrelsen, som också utser verkställande direktör.

REVISIONS- OCH ERSÄTTNINGSFÅGOR

Styrelsen har inte utsett några särskilda revisions- eller ersättningsutskott eftersom styrelsen anser att styrelsen på ett ändamålsenligt sätt kan fullgöra de uppgifter som normalt åligger dessa utskott. Styrelseledamot som även är ledande befattningshavare i Bolaget skall dock ej delta i detta arbete. Styrelsen har att inför årsstämman 2008 upprätta förslag till riktlinjer för bestämmande av lön och annan ersättning till den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare, för godkännande av årsstämman. Det uppdras sedan åt styrelsens ordförande att i enlighet med godkända riktlinjer bereda förslag avseende verkställande direktörens ersättning och andra anställningsvillkor, vilka därefter är föremål för styrelsens godkännande. Ersättnings- och anställningsvillkor avseende andra ledande befattningshavare direkt underställda den verkställande direktören beslutas i enlighet med godkända riktlinjer av den verkställande direktören efter samråd med styrelsens ordförande.

ÅRSSTÄMMA

Allmänt

Årsstämman är högsta beslutande organ i ett aktiebolag enligt aktiebolagslagen. Kallelse till årsstämma skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar och i Svenska Dagbladet. Av kallelsen skall bland annat anmälningsförfarande samt dagordning framgå. Vid årsstämman fastställs resultat- och balansräkning samt beslutas om disposition av årets resultat och om ansvarsfrihet för styrelseledamöter och verkställande direktör. Vidare beslutas om arvoden till styrelse och revisorer. Därefter väljs styrelse för tiden intill nästa årsstämma. Vid årsstämman har samtliga anmälda och i aktieboken upptagna aktieägare rätt att närvara. Var och en röstar för ägda och företrädda aktier. Aktieägare har rätt att få ärenden behandlat vid bolags-

stämman om det anmälts till styrelsen i rätt tid. Aktieägare har också rätten att uttala sig och ställa frågor vid årsstämman. Efter årsstämman skall Bolaget utan dröjsmål skicka ut ett pressmeddelande i vilket skall framgå samtliga viktiga beslut som fattats.

Årsstämma 2007

Bolaget höll onsdagen den 25 april 2007 årsstämma i Stockholm. Årsstämman beslutade om omval av styrelseledamöterna Ulf Wahlstedt, Anders Wehtje, Peter Bahrke och Torbjörn Hultsberg. Årsstämman beslutade även att emittera 1 500 000 teckningsoptioner för leverans till vissa anställda i enlighet med incitamentsprogram. Teckningsoptionerna berättigar, efter omräkning för genomförd sammanläggning, till teckning av sammanlagt 37 500 aktier av serie B i Bolaget under perioden 15 juni 2009 – 30 juni 2009 till en teckningskurs om 120 SEK per aktie. Vid utnyttjande av samtliga teckningsoptioner skulle Bolagets aktiekapital öka med 270 kSEK, vilket motsvarar en utspädning om cirka 1 procent av aktiekapitalet, och Bolaget tillföras 4,5 MSEK. (Se vidare avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram".) Vidare beslutade årsstämman att bemyndiga styrelsen att längst intill nästa årsstämma fatta beslut om emission av sammanlagt högst 15 000 000 nya aktier av serie B med möjlighet att göra avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionerna skall kunna förenas med villkor att nya aktier skall betalas med apportegendom, genom kvittning eller i övrigt med villkor. Emission av aktierna skall ske på marknadsmässiga villkor.

Extra bolagsstämmor

Vid extra bolagsstämma den 30 oktober 2007 valdes Niklas Midby till ny styrelseledamot i Bolaget. Stämman beslutade även om en sammanläggning av aktier på så sätt att både antalet aktier av serie A och antalet aktier av serie B divideras med 40. Som ett led i sammanläggningen beslutades även att anta en ny bolagsordning innebärande att aktiekapitalet skall vara lägst 25 200 000 SEK och högst 100 800 000 SEK samt att antalet aktier skall vara lägst 3 500 000 och högst 14 000 000. Vidare beslutade stämman att med ändring av årsstämmans emissionsbemyndigande, som lämnades den 25 april 2007, bemyndiga styrelsen att längst intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen fatta beslut om emission av sammantaget högst 350 000 nya aktier av serie B (antalet aktier avser aktier efter registrering av sammanläggningen 40:1). De nya aktierna av serie B skall kunna emitteras med möjlighet för styrelsen att göra avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionerna skall kunna förenas med villkor att nya aktier skall betalas med apportegendom, genom kvittning eller i övrigt med villkor. Vid extra bolagsstämma den 22 november 2007 beslutades styrelsen bemyndigas att fastställa den dag då sammanläggningen skall verkställas. Sammanläggningen har sedermera verkställts genom beslut av styrelsen.

STYRELSEN

Styrelsen är efter bolagsstämman Bolagets högsta beslutande organ. NSPs styrelse skall enligt bolagsordningen bestå av lägst tre och högst åtta ledamöter med högst två suppleanter. Ledamöterna och suppleanterna väljs årligen på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Den nuvarande styrelsen

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

består av fem ledamöter. Dessa ledamöter är Peter Bahrke, styrelseordförande (invald 2006), Anders Wehtje (invald 2004), Ulf Wahlstedt (invald 2004), Torbjörn Hultsberg (invald 2005) och Niklas Midby (invald 2007). Bolagets styrelse uppfyller OMX Nordiska Börs Stockholms krav att högst en styrelseledamot kan arbeta i Bolagets ledning, att mer än hälften av ledamöterna skall vara oberoende i förhållande till Bolaget och Bolagsledningen samt att minst två av de ledamöter som är oberoende i förhållande till Bolaget och Bolagsledningen skall vara oberoende av Bolagets större aktieägare. (Se även avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer – Styrelse").

STYRELSENS ARBETSORDNING

Styrelsens arbetsordning och instruktioner om arbetsfördelningen mellan bolagsorganen reglerar ansvarsfördelningen mellan styrelsen, styrelseordföranden och verkställande direktören samt styrelsens ansvar, sammanträdesplan (antal ordinarie sammanträden) samt vilka ärenden som åligger styrelsen. Styrelsen sammanträder enligt årsplan minst sex gånger per år. Fyra ordinarie möten sker i samband med delårsrapporter. Därtill hålls två arbetsmöten, ett på hösten och ett på våren, vid vilka styrelsen bl.a. diskuterar strategi med ledande befattningshavare. Utöver dessa möten håller även styrelsen möten vid speciella behov. Styrelseordföranden och verkställande direktören har en löpande dialog kring förvaltningen av Bolaget. Verkställande direktören rapporterar även regelbundet till styrelsen. En gång per kvartal sker rapportering skriftligen, innefattande affärsläget samt en rapport med resultaträkningar på koncern-, bolags- och affärsområdesnivå för både aktuellt kvartal och ackumulerat för hela räkenskapsåret. Rapporten innehåller även balansräkning per utgången av ifrågasvarande kvartal på koncernnivå samt en kassaflödesanalys med jämförelse mellan faktiskt och prognostiserat utfall. Vidare innehåller rapporten en finansiell del med likviditetsrapport, likvida medel per utgången av aktuellt kvartal och status angående lån, amorteringar, skatter och avgifter samt en prognos. Prognosen avser innevarande räkenskapsår samt den kommande sex- och tolv månadersperioden. Styrelsens uppgifter omfattar bland annat tillsättande och entledigande av verkställande direktör, uppföljning av affärsläge, ekonomisk rapportering och budgetering, strategiska frågor, finansieringsfrågor och strukturfrågor. Styrelsens ordförande utvärderar årligen styrelsens arbete och styrelsen utvärderar årligen verkställande direktörens arbete. Arbetsordningen revideras årligen i samband med konstituerande styrelsemöte. Under verksamhetsåret 2007 har styrelsen haft fyra ordinarie sammanträden i samband med bolagsstämma, bokslutskommuniké, delårsrapporter och fastställande av budget. Därutöver har styrelsen haft sju styrelsemöten för behandling av ärenden som förvärv, nyetableringar, börsnotering med mera.

STYRELSENS ORDFÖRANDE

Styrelseordföranden skall leda styrelsens arbete och fungera som verkställande direktörens diskussionspartner i strategiska frågor. Ordföranden skall se till att styrelsen fullgör sina förpliktelser enligt styrelsens arbetsordning och enligt aktiebolagslagen. Vidare skall ordföranden se till att få fram nödvändig information för att analysera Bolagets ställning. Det åligger även ordföranden att minst en gång per år utvärdera styrelsens arbete. Styrelsens ordförande är Peter Bahrke.

VALBEREDNING

Bolaget har ingen valberedning vilket motiveras av Bolagets och styrelsens begränsade storlek. Nomineringsförfarandet till styrelsen sker genom att ordföranden i god tid före årsstämman samlar de kända aktieägare som har mer än 4 procent av rösterna i Bolaget, för att diskutera och förankra styrelsens sammansättning.

ERSÄTTNINGAR TILL STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt årsstämmans beslut. Enligt beslut vid årsstämman 2007 erhåller styrelseordföranden ett arvode om 400 kSEK och styrelseledamoten Anders Wehtje ett arvode om 50 kSEK. Till övriga styrelseledamöter utgår inget arvode. Ersättning till verkställande direktör och andra ledande befattningshavare utgår som grundlön, långsiktiga incitamentsprogram, övriga förmåner samt pension. Avtal avseende rörlig ersättning finns numera endast för driftschefen i Danmark. Under 2007 uppgick den rörliga ersättningen för koncernens verkställande direktör till 0 kSEK (100) och för driftschefen i Danmark uppgick den rörliga ersättningen till 452 kSEK (490). För räkenskapsåret 2007 uppgick lön (inklusive rörlig del) och övriga förmåner till verkställande direktör till totalt 2 084 kSEK (1 384). Vid uppsägning av verkställande direktör gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex månader. Övriga ledande befattningshavare i Bolaget erhöll under 2007 sammanlagt 5 863 kSEK (4 252) i löner och andra förmåner. Med de övriga ledande befattningshavarna förstås i sammanhanget Peter Ljung, Henrik Backman, Daniel Garpenbeck, Lars Callebro och Frank Heining. Vid uppsägning av gällande anställningsavtal med dessa ledande befattningshavare gäller en uppsägningstid om tre till sex månader. Om uppsägning sker från Bolagets sida kan, under vissa förutsättningar, avgångsvederlag uppgående till sex månadslöner utgå. De ledande befattningshavarnas sammanlagda aktieinnehav och teckningsoptionsinnehav i Bolaget framgår under avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer – Ledande befattningshavare."

INTERN KONTROLL

Rapportering och uppföljning

Dagligen rapporterar samtliga restauranger föregående dags försäljning i kronor, antalet köp och hur personalen nyttjats i den under dagen varierande försäljningen. Varje restaurangchef för dessutom kontinuerligt in försäljning och leverantörsfakturor i en resultatrappor som tillställs Bolaget varje månad. Förutom att rapporten används i budgetarbetet kopplas den även samman med huvudboken för varje restaurang. Därigenom kan respektive restaurangchef konto för konto gå igenom och identifiera eventuella differenser tillsammans med redovisningsansvarig person på respektive bolag. Med hjälp av detta arbete presenteras sedan en rapport, innehållande bl.a. resultaträkning, till styrelsen för Bolaget. Liknande rapporter tas fram varje kvartal, vilka då även innehåller konsoliderade siffror. I samband med detta arbete åligger det även Bolagets CFO att kontrollera, och vid behov rapportera till verkställande direktören, de finansiella nyckeltal som är uppställda av Bolagets långgivare.

Lagerhantering och hantering av leverantörsfakturor

För att minska risken avseende råvaror och hanteringen av dessa, har Bolaget beslutat om ett antal åtgärder på restaurangnivå som ökar den interna kontrollen och i ett tidigt skede varnar för eventuella felaktigheter. Utöver sedvanliga inventeringar tillämpar NSP den så kallade 80/20-regeln, som innebär att de 20 procent av varorna som står för 80 procent av värdet inventeras dagligen. Den noggranna och dagliga kontrollen är viktig eftersom Bolaget omsätter lagret i restaurangerna två till tre gånger per vecka. Bolaget har även tydliga rutiner för betalning av leverantörsfakturor.

Av rutinerna framgår vem eller vilka på varje restaurang som har rätt att attestera fakturor samt till vilket högsta belopp. Bolaget har även ett avancerat lagersystem som automatiskt rapporterar nya leverantörer till Bolagets ekonomiavdelning för godkännande.

REVISION

Revisorer utses av årsstämman för en mandattid om normalt fyra år. Vid extra bolagsstämma den 15 september 2005 valdes Öhrlings PricewaterhouseCoopers till revisor, med Michael Bengtsson som huvudansvarig revisor, i NSP fram till årsstämman 2009. Revisorerna skall granska Bolagets årsredovisning och bokföring samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Revisorerna skall efter varje räkenskapsår lämna en revisionsberättelse, att läggas fram på årsstämman. Revisionsarbetet inleds normalt med ett möte där revisorn och Bolagets CFO går igenom riskfaktorer, beslutar om inriktning och lägger upp en tidsplan. Därefter träffar företrädare för Bolaget revisorn ungefär en gång i månaden. Revisorn har även löpande kontakt med Bolagets verkställande direktör och styrelseordförande.

ERSÄTTNING TILL REVISORER

Ersättningen till revisorerna uppgick under räkenskapsåret 2007 till 1 783 kSEK för NSP-koncernen och 995 kSEK för Bolaget. Revisionsuppdragen har främst omfattat granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på Bolagets revisor att utföra, innefattande rådgivning och annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller vid genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. I tillägg till ovanstående kostnader har Bolaget betalat 735 kSEK i ersättning till främst Öhrlings PricewaterhouseCoopers i förbindelse med förvärv av dotterbolag.

AKTIEMARKNADSINFORMATION

Bolaget skall leverera korrekt, snabb och tillförlitlig information till befintliga och potentiella aktieägare och andra investerare. Informationsgivningen skall inte bara motsvara OMX Nordiska Börs Stockholms och aktiemarknadens krav vid var tid, utan även Bolagets egna högt ställda krav. Bolaget lämnar delårsrapporter över verksamheten kvartalsvis samt bokslutskommuniké och årsredovisning för hela verksamhetsår. Bolagets avsikt är vidare att använda dess hemsida i stor utsträckning för att snabbt kunna leverera utvald information till aktiemarknaden. Väsentligare händelser kommer att offentliggöras genom pressmeddelanden i enlighet med gällande regelverk.

RISKFaktorER

Nedan beskrivs, utan inbördes rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande, de riskfaktorer och viktiga förhållanden som bedöms ha väsentlig betydelse för Bolagets framtida utveckling. Riskerna som beskrivs nedan är inte de enda risker som Bolaget och dess aktieägare står inför. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget kan komma att få väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. Sådana risker kan vidare leda till att priset på NSP-aktien sjunker väsentligt, och investerare kan förlora hela eller delar av sin investering.

MARKNADSRISKER

Konjunkturutveckling

Efterfrågan på restaurangtjänster är konjunkturberoende. Minskad tillväxt i ekonomin, globalt eller på det lokala planet, kan komma att få väsentlig betydelse för NSPs verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. NSP möter dessa risker genom att ha relativt låga fasta kostnader och stor flexibilitet i bemanningen.

Marknadsutveckling

Kunders preferenser kan påverkas av hälsotrender och/eller oro för en viss typ av mat eller produkt. Medvetenheten bland allmänheten om näringsinnehåll, hälsotrender etc. har ökat och kan komma att öka ytterligare framöver. Exempel på faktorer som kan få kunder att ändra preferenser är negativ publicitet till följd av nya forskningsrön eller på annat sätt, om ingredienser, produkter, kvalitet på mat, virus och sjukdomar (såsom galna ko-sjukan och fågelinfluensa), hälsa och näringsinnehåll. Minskad kundgenomströmning, förändring av meny eller en temporär stängning av någon restaurang till följd av detta kan komma att få väsentlig betydelse för NSPs verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. NSP möter dessa risker genom att erbjuda kunderna breda menyer med ett urval av rätter baserade på olika råvaror, genom att ha relativt låga fasta kostnader och stor flexibilitet i bemanningen samt genom att arbeta efter genomarbetade manualer och tydliga regelverk som begränsar risken för slarv, dålig kvalitet och olyckor.

Strukturkänslighet

Den starka konjunkturutvecklingen i kombination med låga räntor har drivit på konsumtionen och utbyggnaden av köpcentrum i hela Nordeuropa, vilket bedöms ha ökat risken för överetablering och att sämre belägna köpcentrum och restauranger kan slås ut. NSP möter denna risk genom att företrädesvis etablera sig i s.k. A-lägen och i A-rankade köpcentrum med över tre miljoner besökare per år.

Konkurrens

Food service-marknaden kännetecknas av hård konkurrens och höga etableringskostnader. Den nordiska marknaden bedöms stå inför en konsolidering där det sannolikt skapas betydligt större food-serviceföretag än i nuläget. NSP avser att aktivt delta i konsolideringen av marknaden och ser detta som en stor tillväxtpotential.

AFFÄRSRISKER

Personalberoende m.m.

NSPs verksamhet är beroende av stor specialistkompetens på ledningsnivå och resultatet är beroende av medarbetarnas kompetens och insatser. NSPs framtida utveckling beror därmed på Bolagets förmåga att behålla och motivera befintlig personal och att lyckas identifiera och utveckla kompetenta personer inom alla delar av organisationen. Det är även av stor vikt att lyckas med rekryteringen av kompetenta nya medarbetare. Om nyckelpersoner lämnar Bolaget kan det, åtminstone kortsiktigt, komma att få väsentlig betydelse för NSPs verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. NSP möter dessa risker genom bland annat inrättande av incitamentsprogram.

NSPs verksamhet är personalintensiv, vilket medför att Bolaget är känsligt för ökade lönekostnader. Då en del av NSPs personal är fackligt ansluten utgör även framtida arbetskonflikter en risk. NSP har tidigare inte varit utsatt för några sådana konflikter, men detta betyder inte att Bolaget inte kan komma att utsättas för sådana konflikter i framtiden.

Varumärkesrisk

NSPs verksamhet, eller liknande verksamhet bedriven av tredje part under samma eller liknande varumärke som NSP bedriver verksamhet, kan när som helst drabbas av olyckor som allvarligt skadar allmänhetens förtroende för det varumärke som berörs och indirekt även NSP. Ett minskat förtroende kan komma att få väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. NSP har byggt upp en industriell process som dagligen hanterar och begränsar dessa risker genom att hålla en hög kvalitet genom hela produktionsprocessen, från inköp till försäljning och hantering av avfall. NSP har också en hög beredskap för brand och andra risker av force majeure-karaktär.

Varumärkesrisken gäller för samtliga aktörer på food service-marknaden. Generellt gäller att både franchisetagare och franchisegivare begränsar denna risk genom att arbeta efter genomarbetade manualer och tydliga regelverk som begränsar risker för slarv, dålig kvalitet och olyckor.

NSP är i hög grad beroende av vissa varumärken. Det kan inte uteslutas att tredje man kan komma att hävda bättre rätt till något av dem, vilket kan komma att få väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat.

Franchiseavtal

Vissa franchiseavtal avseende Burger King innehåller en vid beskrivning av vad som skall anses som avtalsbrott, som ger Burger King rätt att säga upp avtalet till förtida upphörande, samt att upprepade mindre väsentliga avtalsbrott kan medföra rätt för Burger King att säga upp avtalet. Dotterbolaget Nordic Service Partners AB och NSP har ingått ett utvecklingsavtal med Burger King avseende etablering av nya Burger King-restauranger i Sverige. Avtalet innehåller förpliktelser för bl.a. Nordic Service Partners AB att etablera minst 12 nya restauranger under avtalstiden enligt vissa specificerade tidsperioder. Om Nordic Service Partners AB inte uppfyller något av minimiåtagandena upphör avtalet automatiskt att gälla. Om avtalet upphör får det effekten att lämnade godkännanden av Burger

King att öppna ytterligare restauranger (sådana som inte redan öppnats) återkallas samt att möjligheten att därutöver öppna nya restauranger upphör. För att etablering av restaurangerna skall få ske förutsätts diverse godkännanden från Burger King i olika delar av etableringsprocessen. Burger King har en vidsträckt rätt att vägra godkännande för etablering. Avtalet ger Burger King vidare långtgående möjligheter att säga upp avtalet med omedelbar verkan. Även Cresco Food A/S har ingått ett utvecklingsavtal på i huvudsak liknande villkor. Cresco Food A/S åtar sig i avtalet att etablera minst 15 restauranger under en femårsperiod. Om ett eller flera avtal med Burger King skulle sägas upp kan det komma att få väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. Därutöver för Bolaget för närvarande förhandlingar med Tasty Thai, av innebörd att Bolaget kan komma förpliktigas att etablera ett visst antal restauranger i viss takt. Bolag i NSP-koncernen är, i form av franchisetagare, anvisade vissa av Burger King respektive Tasty Thai godkända leverantörer. Såsom franchisetagare finns ingen ovillkorlig rätt att byta leverantörer, t.ex. för det fall att kvalitén i levererade varor inte uppfylls eller att inköpspriser justeras, vilket kan komma att få väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat.

Lägesrisk

En felbedömning av en operativ enhets marknadsläge utgör den största risken vid förvärv eller etablering av nya operativa enheter. Antalet personer, d.v.s. potentiella kunder, i området är avgörande för verksamhetens lönsamhet, vilket medför att Bolaget är beroende av närliggande butikers förmåga att locka till sig kunder. Skulle en felbedömning göras i detta avseende, eller förutsättningarna ändras, riskerar NSP etableringskostnaden samt kostnaden för att vara bunden i långa hyresavtal, vilket särskilt gäller verksamheten i Danmark där hyresavtalen i vissa fall inte får sägas upp inom 20 år. NSP riskerar även att få betydligt högre marknadsföringskostnader än planerat till följd av detta. Lägesrisken hanteras genom kompetent personal och strukturerad marknadsanalys.

Hyresavtalsrisk

En förutsättning för att på ett framgångsrikt sätt kunna driva restauranger av den karaktär som NSP driver, är att restaurangerna ligger i områden med hög kundgenomströmning. NSP äger inte själva fastigheterna där restaurangerna är belägna, utan har träffat hyresavtal eller andra former av nyttjanderättsavtal med fastighetsägaren. I de flesta fall rör det sig om avtal med relativt långa löptider. Vid uppsägning av hyresavtal från hyresvärdens sida har hyresgästen enligt svensk och dansk lagstiftning normalt sett rätt till ersättning från hyresvärdens sida. NSP är för sin verksamhet beroende av hyresavtalen och en uppsägning av vissa hyresavtal skulle drabba NSP hårdare än en uppsägning av andra, exempelvis därför att restaurangens läge är av stor betydelse för omsättningen i restaurangen och för att lokalen inte utan vidare går att ersätta med en annan lokal i motsvarande läge och till motsvarande kostnad. NSP har hittills inte drabbats av några uppsägningar av hyres- eller arrendeavtal som påtagligt har drabbat verksamheten negativt. Det kan emellertid inte uteslutas att NSP i framtiden kan komma att drabbas av uppsägningar som kan komma att få en väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och/el-

ler resultat. Ju mer NSP expanderar och ökar antalet restauranger, desto mindre betydelse får dock enstaka uppsägningar av hyresavtal och/eller arrendeavtal.

Förvävsstrategi

En del av Bolagets strategi består av att förvärva och utveckla restauranger, varumärken och koncept inom food service. Det finns alltid en risk att NSP får betala för mycket för förvärvade enheter. Det finns också en risk att NSP inte lyckas förvärva kompletterande verksamheter eller enheter för att åtnjuta tillräckliga långsiktiga stordriftsfördelar. Vidare finns det alltid en risk att förvärvade enheter inte utvecklas i enlighet med gjorda beräkningar. NSP hanterar förvävsriskerna genom grundlig analys av läge och marknadssituation och gängse analys av verksamhet och finansiell ställning. NSP verkar också, normalt sett, för att säljaren blir delägare i NSP genom finansieringslösningar som innefattar bland annat betalning med nyemitterade och/eller egna aktier.

Etableringsstrategi

Vid utgången av 2007 drev NSP ett femtiotal enheter och var franchisegivare till ytterligare nio enheter. Bolaget planerar att öppna ytterligare ett betydande antal enheter de kommande åren. Dessa kan komma att vara nya koncept och på marknader där NSP saknar eller har begränsad erfarenhet. De nya koncepten och/eller marknaderna kan ha andra konkurrensvillkor, kundpreferenser och/eller försäljningsvillkor än NSPs befintliga koncept och marknader. Detta kan resultera i att dessa kommer att bli mindre framgångsrika än NSPs befintliga koncept och marknader. I händelse av att NSP inte kan öppna nya enheter i önskvärd hastighet på grund av förseningar eller misslyckanden i att öppna nya enheter kan det väsentligen påverka NSPs tillväxtstrategi samt förväntade lönsamhet. Ju fler restauranger NSP äger och driver desto mer kommer tillväxttakten i förhållande till antalet enheter att minska. Vidare är en av NSPs största utmaningar att identifiera och etablera sig på attraktiva och lämpliga lägen. Konkurrensen om dem och yreskostnaderna för dessa lägen har ökat de senaste åren. NSPs förmåga att öppna ytterligare enheter beror därför också på förmågan att identifiera och förhandla acceptabla hyresavtal samt anställa och utbilda restaurangpersonal i tillräcklig omfattning.

Dessutom kan nyetableringstakten variera från kvartal till kvartal vilket kan innebära att kvartalsvis omsättning och resultat kan komma att understiga marknadens förväntningar vissa perioder.

Etableringskostnader

Historiskt har NSP framgångsrikt förvärvat nya enheter och koncept samt ökat den jämförbara lönsamheten för dessa enheter. Vid etablering av nya enheter kan den jämförbara tillväxten komma att sjunka, något som kan komma att påverka såväl NSPs omsättnings- som lönsamhetstillväxt. NSP bedömer att det krävs en inkörningsperiod för nya enheter på upp till 24 månader i syfte att uppnå förväntad volym och lönsamhet. Under den perioden kommer enheterna att generera lägre omsättning och lönsamhet än vad de förväntas generera därefter. Detta beror på att det tar tid att bygga upp en kundbas samt

på att högre kostnader relaterade till marknadsförings- och etableringskostnader uppkommer. Det kan också komma att visa sig att nyetablerade enheter ej blir lönsamma eller uppnår samma lönsamhet som befintliga enheter. Vidare bedöms den genomsnittliga restaurangförsäljningen respektive den jämförbara restaurangförsäljningen i befintligt bestånd inte komma att öka i samma takt som tidigare.

Styrningsrisk

NSP planerar att förvärva och etablera ett betydande antal nya restauranger. NSPs befintliga kontroll-, styr-, restaurang-, management-, redovisnings- och informationssystem kan visa sig vara otillräckliga för den planerade tillväxten. Att styra NSPs tillväxt effektivt kommer att kräva att NSP investerar i och uppdaterar system och procedurer samt anställer, utbildar och behåller restaurangchefer. NSP lägger stor vikt vid dess kultur och värderingar och bedömer dels att det är en av framgångsfaktorerna till dags dato, dels att det kommer att bli allt viktigare ju större NSP blir. NSPs oförmåga att styra tillväxten effektivt kan komma att få väsentlig betydelse för NSPs verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat.

Regelbegränsningar

Ändringar i lagar och förordningar, bland annat sådana som rör sysselsättning, arbetsmiljö samt beredning och försäljning av mat och dryck, samt förändringar av krav på tillstånd för sådan verksamhet, kan komma att få väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. För att minimera sådana risker har Bolaget bl.a. kontinuerlig kontakt med Arbetsmiljöverket i syfte att förbättra och utveckla arbetsmiljön i Bolagets restauranger.

FINANSIELLA RISKER

Likviditetsrisk

Med likviditetsrisk avses risken med att Bolaget på grund av brist på likvida medel inte kan fullgöra sina ekonomiska åtaganden samt har minskad möjlighet att uppnå affärskritiska volymer. Vid en svag finansiell ställning kan banker komma att säga upp befintliga lån samt säga upp sina kreditlöften. Återbetalning av lån och indragna kreditlöften kan komma att få väsentlig betydelse för NSPs verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat.

Framtida finansiering

Bolagets verksamhet är inriktad på tillväxt genom förvärv och etablering av nya koncept. Detta kan komma att medföra ett framtida kapitalbehov och därför kräva ytterligare finansiering via kapitalmarknaden med åtföljande utspädnings effekt för befintliga aktieägare. Sådan ytterligare finansiering kan komma att ske i en omfattning och till kursnivåer som inte är fördelaktiga för befintliga aktieägare.

Ränterisk avseende kassaflöden och verkliga värden

NSPs historiska förvärv har delvis finansierats genom lån med en rörlig ränta. En procentenhets förändring av räntan påverkar koncernens lönsamhet med cirka 1,6 MSEK per år.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

SKATTERISKER

Bolaget bedriver ett kontinuerligt arbete för att identifiera skatterisker i Bolagets verksamhet, exempelvis för att undvika att skatteskulder förbises. Det ingår i Bolagets verksamhet att löpande utföra skattemässiga bedömningar av vilka skattekonsekvenser olika transaktioner, som exempelvis förvärv eller avyttringar av bolag, rörelser eller immateriella rättigheter, får för Bolaget. Det finns alltid en risk att Skatteverket företräder en annan uppfattning än Bolaget i skattefrågor, vilket kan ge upphov till skatterelaterade kostnader för Bolaget. För närvarande föreligger tre skatteprocesser i Länsrätten i Stockholms län rörande NSP-koncernen. Vidare finns ett beslut från Skatteverket om avvikelse från Bolagets taxering 2007. Två av processerna rör Nordic Service Partners AB och avser taxeringsåren 2005 och 2006. Nordic Service Partners AB tog taxeringsår 2005 upp upplösning av negativ goodwill om 5,1 MSEK som en icke skattepliktig intäkt. Skatteverket anser att upplösningen är en skattepliktig intäkt och en kostnad som skall aktiveras och skrivas av skattemässigt med 3 procent per år. Skatteverkets beslut har överklagats. Intäkten om 5,1 MSEK taxeringsår 2005 ledde på följande taxeringsår (tax 2006) till att bolaget vägrades avdrag för utnyttjande av tidigare års underskott med cirka 4,7 MSEK och istället anses skattepliktig intäkt uppkommit med cirka 325 kSEK. Även detta beslut har överklagats till Länsrätten i Stockholms län. Skatteexponeringen för taxeringsår 2005 och 2006 uppgår sammanlagt till cirka 1,4 MSEK. Anstånd har medgivits med inbetalning av skatt för dessa båda taxeringsår med sammanlagt cirka 1,4 MSEK till dess länsrätten meddelar dom. Enligt Bolaget har några reserveringar inte gjorts för dessa tvister. Det föreligger även en skatteprocess avseende Bolaget för taxeringsår 2006. Bolaget har stora underskott som härrör från verksamheten i dåvarande LightLab AB före omstruktureringen och samgåendet med NSP-koncernen. Storleken på dessa underskott är dock osäker. Genom omstrukturering 2005 då en ägarförändring inträdde blev dessa underskott spärrade gentemot samtliga koncernbolag t.o.m. taxeringsåret 2011. Bolaget har en pågående skatttvist om storleken på dessa spärrade underskott från tidigare beskattningsår. Skatteverket anser att Bolagets underskott på grund av ägarförändring under 2005 minskat till cirka 51,8 MSEK vid 2006 års taxering mot av Bolaget yrkade 69,8 MSEK. Bolaget har överklagat Skatteverkets beslut till Länsrätten i Stockholms län. För taxeringsåret 2007 har Bolaget erhållit ett beslut från Skatteverket enligt vilket motaget koncernbidrag om 2,9 MSEK ska tas upp till beskattning vilket innebär att Bolaget för taxeringsåret 2007 måste betala skatt om 806,4 kSEK samt ränta. Bolaget har även utnyttjat drygt hälften av det gamla spärrade underskottet vid 2007 års taxering. Nuvarande kvarvarande spärrat underskott från tidigare år uppgår enligt Skatteverkets uppfattning till drygt 26 MSEK. Storleken på Bolagets underskott kan också komma att påverkas av den tvist om underskottets storlek som handläggs i länsrätten samt av förekomsten av eventuella andra ägarförändringar som kan ha påverkat underskottens storlek.

INCITAMENTSPROGRAM

Bolaget har år 2006 och 2007 infört incitamentsprogram baserat på teckningsoptioner till nyckelpersoner (se närmare avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden - Incitamentsprogram"). Vad avser 2006 års incitamentsprogram (Incitaments-

program I), förvärvas optionerna successivt och vederlagsfritt. För dessa optioner finns vissa inskränkningar i förfoganderätten. Den skattemässiga behandlingen av optioner till anställda där förfoganderättsinskränkningar föreligger är inte helt klar. Bolaget anser att beskattningstidpunkten och därmed tidpunkten för att betala sociala avgifter ännu inte inträtt för några av optionerna i 2006 års program även om 3 000 000 av dessa intjänats av de anställda. Dessa optioner kvarligger i förvar hos Bolaget. Bolaget har därför inte inbetalt sociala avgifter. Istället har ett belopp om cirka 2,4 MSEK reserverats den 31 december 2007. Några säkerhetsarrangemang för framtida sociala avgifter har dock ej skett vilket innebär att storleken på dessa idag är okänd. Då tidpunkten för beskattning av optioner inte är helt klarlagd i praxis kan det inte heller uteslutas att Skatteverket gör en annan bedömning av beskattningstidpunkten. 40 teckningsoptioner ger rätt till att teckna en aktie.

STYRELSEN

Vid en extra bolagstämma den 30 oktober 2007, valdes Niklas Midby in till ny styrelseledamot i bolaget. Styrelsen består där- efter av fem personer.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÄENDE

En av NSPs ledamöter, Torbjörn Hultsberg, är partner på Kilpatrick Stockton Advokat KB. Under perioden januari – december har Kilpatrick Stockton Advokat KB erhållit ersättning om 2,8 MSEK för sina tjänster inklusive ersättning för arbete i samband med NSPs ansökan om notering på OMX Nordiska Börslista. I tillägg till ovanstående kostnader har bolaget betalt ut 0,8 MSEK till Kilpatrick Stockton Advokat KB i förbindelse med förvärv av dotterbolag. Dessa kostnader är aktiverade som en del av förvärvspriset på investeringen. Det är styrelsens bedömning att dessa transaktioner skett på marknadsmässiga villkor.

SKATTEPROCESSER

Moderbolaget – Nordic Service Partners Holding AB – har en pågående skatteprocess som för närvarande ligger hos Länsrätten i Stockholm. Bolaget har överklagat Skatteverkets taxeringsbeslut för taxeringsår 2006 avseende storleken på de skattemässiga underskotten. Bolaget menar att de sparade underskotten uppgår till cirka 70 MSEK medan Skatteverket är av uppfattning att de sparade underskotten uppgår till cirka 52 MSEK. För närvarande har bolaget dock beslutat att aktivera uppskjuten skattefordran om endast 14 MSEK (28 procent av 52 MSEK). Dotterbolaget Nordic Service Partners AB har två pågående skatteprocesser som för närvarande ligger hos Länsrätten i Stockholm. Bolaget har överklagat Skatteverkets beslut avseende såväl taxeringsår 2005 som taxeringsår 2006. I deklARATIONEN för taxeringsår 2005 yrkade bolaget en skattefri intäkt i form av upplösning av negativ goodwill. Detta yrkande godtog inte av Skatteverket och NSP har nu hänskjutit ärendet till Länsrätten. I dom meddelad den 7 mars 2008 har Länsrätten ändrat Skatteverkets beslut och således beslutat att upplösning av negativ goodwill skall vara skattefri. Skatteexponeringen taxeringsår 2005 och 2006 uppgår till cirka 1,4 MSEK. Bolagets bedömning är att skatteprocesserna inte kommer att påverka bolagets ekonomiska ställning negativt, varför inte någon reservering för en eventuell skattekostnad har gjorts.

PRÖVNING AV NEDSKRIVNINGSBEHOV FÖR GOODWILL

NSP prövar årligen i det fjärde kvartalet om ett nedskrivningsbehov av goodwill föreligger. Vid prövningen görs en beräkning av uppskattade framtida kassaflöden baserade på budgetar för respektive affärsområde som godkänts av ledningen och styrelsen. Prövningen visar att det inte finns något nedskrivningsbehov av goodwill.

VALBEREDNING

NSP har valt att inte arbeta med en valberedning med hänsyn till bolagets storlek och styrelsens sammansättning och begränsade storlek. Nomineringsprocessen hanteras av styrelsens ordförande genom att denne i god tid före årsstämman kontaktar de större aktieägarna för att diskutera och förankra styrelsens sammansättning. Styrelsens ordförande Peter Bahrke kan nås på telefon 070-776 66 55 eller via e-post: peter.bahrke@ed-capital.com.

ÅRSTÄMMA 2008 OCH ÅRSREDOVISNING 2007

Årsstämma kommer att hållas den 24 april 2008. Årsredovisningen för 2007 kommer att färdigställas i april 2008 och finnas tillgänglig på bolagets hemsida. Bolaget kommer att skicka ut årsredovisningen på begäran.

HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

NSP noterades på OMX Nordiska Börs den 15 januari 2008. NSP har utsett Johan Wedin till ny CFO. Johan Wedin har varit anställd på NSP sedan den 4 februari 2008. Dessförinnan var Johan Wedin CFO på Modul 1 Data AB (Publ), ett IT-konsultbolag noterat på OMX Nordiska Börslista Nordic small cap. Johan Wedin tar formellt över som CFO från och med den 25 februari 2008 efter Henrik Backman som i höstas aviserade att han hade för avsikt att avsluta sin anställning på NSP för att bli Ekonomischef på Upplands Motor AB. I dom meddelad den 7 mars 2008 har Länsrätten ändrat Skatteverkets beslut och således beslutat att upplösning av negativ goodwill skall vara skattefri.

UTVECKLING OCH FRAMTIDSUTSIKTER 2008

NSP har genom förvärv och nyetableringar lyckats positionera sig som en av de större aktörerna inom food service i Sverige och Norden. Bolaget har skapat en plattform för fortsatt tillväxt och förbättrad effektivitet. NSP räknar med en fortsatt god underliggande marknadstillväxt i Sverige och i Danmark även om tillväxten i Danmark förväntas mattas något jämfört med 2007. Detta tillsammans med en väl intrimmad organisation innebär att NSP står väl rustat för en fortsatt expansion och NSP räknar därför med en fortsatt god tillväxt och goda expansionsmöjligheter.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

	Moderbolag
Överkursfond	69 870
Balanserat resultat	26 781
Årets resultat	-6 878
Summa	89 773
Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras så att i ny räkning överförs:	89 773

STYRELSENS FÖRSÄKRAN

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att koncernredovisningen respektive årsredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets ställning och resultat. Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande översikt över koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Resultatet av bolagets verksamhet samt den ekonomiska ställningen vid räkenskapsårets utgång framgår i övrigt av efterföljande resultaträkningar och balansräkningar med noter.

RESULTATRÄKNING – KONCERN

kSEK	NOT	RÅKENSKAPSÅRET	
		2007	2006
Nettoomsättning	2,3	566 638	386 705
Övriga rörelseintäkter		3 471	-
Summa intäkter		570 109	386 705
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Råvaror och förnödenheter		-150 803	-104 889
Övriga externa kostnader	4,5	-177 701	-117 591
Personalkostnader	6	-212 719	-141 687
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	7,8,9,12	-18 398	-8 223
Summa rörelsens kostnader		-559 621	-372 390
Rörelseresultat		10 488	14 314
Finansiella intäkter	25	1 986	241
Finansiella kostnader	26	-9 750	-3 765
Finansnetto		-7 764	-3 523
Resultat efter finansiella poster		2 724	10 791
Inkomstskatt	22	-4 349	11 396
Periodens resultat		-1 625	22 187
Hänförligt till:			
Moderbolagets aktieägare		-1 625	22 187
Resultat per aktie avseende resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, SEK			
Före utspädning	31	-0,46	8,44
Efter utspädning		-0,43	8,38
Genomsnittligt antal aktier, före utspädning		3 486 705	2 629 939
Genomsnittligt antal aktier, efter utspädning		3 711 705	2 648 836

BALANSRÄKNING – KONCERN

TILLGÅNGAR PER 31 DECEMBER, kSEK	NOT	2007	2006
Anläggningstillgångar			
Goodwill	11	188 846	140 571
Övriga immateriella tillgångar	12	12 902	6 863
Immateriella tillgångar		201 748	147 434
Byggnader	8	12 375	13 125
Inventarier, verktyg och installationer	9	94 538	49 795
Materiella anläggningstillgångar		106 913	62 920
Finansiella tillgångar	10	5 525	3 523
Uppskjuten skattefordran	22	14 535	17 626
Summa anläggningstillgångar		328 721	231 503
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Råvaror och förnödenheter		6 573	3 977
Kortfristiga Fordringar			
Kundfordringar	13	10 302	3 649
Övriga kortfristiga fordringar	14	18 066	6 598
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	13 932	8 106
		42 300	18 353
Likvida medel	23	25 274	30 616
Summa omsättningstillgångar		74 147	52 946
Summa tillgångar		402 868	284 449
EGET KAPITAL OCH SKULDER PER 31 DECEMBER, kSEK			
Aktiekapital	16	25 904	22 175
Övrigt tillskjutet kapital		66 165	61 681
Reserver		-2 780	-3 625
Balanserat resultat inklusive årets resultat		12 211	13 837
Summa eget kapital		101 500	94 068
Skulder			
Långfristiga skulder			
Räntebärande långfristiga skulder	17	133 065	79 724
Övriga långfristiga skulder	17	6 800	6 800
Uppskjuten skatteskuld	22	8 079	6 663
Summa långfristiga skulder		147 944	93 187
Kortfristiga skulder			
Upplåning	17	39 041	13 748
Leverantörsskulder		50 528	31 957
Skatteskulder		1 473	3 881
Övriga kortfristiga skulder	18	10 113	19 842
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19	52 269	27 766
Summa kortfristiga skulder		153 424	97 194
Summa skulder		301 368	190 381
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		402 868	284 449

KASSAFLÖDESANALYS – KONCERN

kSEK	NOT	RÅKENSKAPSÅRET	
		2007	2006
Den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster		10 488	14 314
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		4 329	7
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar		18 398	8 223
Erhållen ränta		380	241
Erlagd ränta		-9 750	-3 765
Betald inkomstskatt		-3 854	-614
Kassaflöde från löpande verksamhet före förändringar av rörelsekapital		19 991	18 406
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		-2 004	396
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-15 752	-5 790
Ökning (-)/Minskning (+) av leverantörsskulder		12 649	7 028
Ökning (-)/Minskning (+) av övriga rörelseskulder		16 681	2 894
Kassaflöde från löpande verksamhet		31 565	22 934
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-5 581	-768
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	27	-27 028	-13 765
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	21	387	1 086
Investeringar i dotterbolag		-42 064	-97 377
Placering i övriga finansiella anläggningstillgångar		-1 799	-185
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-76 085	-111 009
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		-	22 056
Upptagna lån		51 713	91 519
Amortering av lån		-12 535	-5 969
Ökning/minskning kortfristiga finansiella skulder		-	-10 982
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		39 178	95 624
Årets kassaflöde		-5 342	7 549
Likvida medel vid årets början		30 616	23 067
Likvida medel vid årets slut - Not 21		25 274	30 616
Outnyttjade krediter		4 000	7 700
Disponibla likvida medel vid årets slut		29 274	38 316

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL – KONCERN

kSEK	AKTIE- KAPITAL	ÖVRIGT TILL- SKJUTET KAPITAL	RESERVER	BALANSERAT RESULTAT	SUMMA
Eget kapital 2006-01-01	17 255	-3 705	-	-8 350	5 200
Valutakursdifferens			-3 625		-3 625
Summa transaktioner redovisade direkt i Eget kapital			-3 625		-3 625
Årets resultat				22 187	22 187
Summa total redovisade intäkter och kostnader			-3 625	22 187	18 562
Nyemission i samband med förvärv	2 220	44 720			46 940
Riktad nyemission	2 700	20 550			23 250
Emissionskostnader		-868			-868
Personaloptioner		984			984
	4 920	65 386	-	-	70 306
Eget kapital 2006-12-31	22 175	61 681	-3 625	13 837	94 068
Eget kapital 2007-01-01	22 175	61 681	-3 625	13 837	94 068
Valutakursdifferens			845		845
Summa transaktioner redovisade direkt i Eget kapital			-2 780		-2 780
Årets resultat				-1 626	-1 626
Summa total redovisade intäkter och kostnader			-2 780	-1 626	-4 406
Nyemission i samband med förvärv	3 729	2 771			6 500
Riktad nyemission		-			0
Emissionskostnader		-			0
Personaloptioner		1 713			1 713
	3 729	4 484	-	-	8 213
Eget kapital 2007-12-31	25 904	66 165	-2 780	12 211	101 500

RESULTATRÄKNING – MODERBOLAG

kSEK	NOT	RÅKENSKAPSÅRET	
		2007	2006
Nettoomsättning	2	20 962	4 957
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Övriga externa kostnader		-14 485	-2 652
Personalkostnader	6	-15 633	-4 701
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	7	-244	-12
Summa rörelsens kostnader		-30 362	-7 365
Rörelseresultat		-9 400	-2 408
Resultat från andelar i koncernföretag		3 742	7 739
Finansiella intäkter	25	1 643	50
Finansiella kostnader	26	-2 866	-2 756
Finansnetto		2 519	5 033
Resultat efter finansiella poster		-6 881	2 625
Inkomstskatt	22	3	15 748
Periodens resultat		-6 878	18 373

BALANSRÄKNING – MODERBOLAG

TILLGÅNGAR PER 31 DECEMBER, kSEK	NOT	2007	2006
Anläggningstillgångar			
Utvecklingskostnader	12	77	92
Immateriella tillgångar		77	92
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier och installationer	9	959	24
Materiella anläggningstillgångar		959	24
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	24	183 296	128 160
Övriga finansiella anläggningstillgångar	10	-	185
Långfristig fordran dotterbolag		20 000	20 000
Uppskjuten skattefordran	22	12 490	17 407
Summa finansiella anläggningstillgångar		215 786	165 752
Summa anläggningstillgångar		216 822	165 868
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag		33 460	8 496
Övriga fordringar	14	1 602	719
Förtubetalda kostnader	15	7 115	1 487
		42 177	10 702
Kassa och bank	23	7 022	12 600
Summa omsättningstillgångar		49 199	23 302
Summa tillgångar		266 021	189 170

EGET KAPITAL OCH SKULDER PER 31 DECEMBER, kSEK	NOT	2007	2006
Eget kapital	16		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		25 904	22 175
Reservfond		54 681	54 681
Summa bundet eget kapital		80 585	76 856
Fritt eget kapital			
Överkursfond		69 870	65 387
Balanserat resultat		26 781	-4 282
Årets resultat		-6 878	18 373
Summa fritt eget kapital		89 773	79 478
Summa eget kapital		170 358	156 334
Skulder			
Långfristiga skulder			
Långfristiga skulder till kreditinstitut	17	53 764	20 315
Summa långfristiga skulder		53 764	20 315
Kortfristiga skulder			
Skulder kreditinstitut	17	10 048	3 748
Leverantörsskulder		1 911	1 856
Skulder till koncernföretag		22 028	4 045
Aktuella skatteskulder		365	-
Övriga kortfristiga skulder	18	384	1 174
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19	7 163	1 698
Summa kortfristiga skulder		41 898	12 521
Summa skulder		95 662	32 836
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		266 021	189 170
Ställda säkerheter	20	183 296	128 160

KASSAFLÖDESANALYS – MODERBOLAG

kSEK	NOT	RÅKENSKAPSÅRET	
		2007	2006
Den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster		-9 400	-2 408
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		1 606	979
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar		244	327
Erhållen utdelning		3 742	7 238
Erhållen ränta	25	1 643	50
Erlagd ränta	26	-2 866	-2 756
Betald inkomstskatt	22	335	12
Kassaflöde från löpande verksamhet före förändringar av rörelsekapital		-4 696	3 442
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-13 816	-10 426
Ökning (-)/Minskning (+) av leverantörsskulder		53	1 247
Ökning (-)/Minskning (+) av övriga rörelseskulder		22 658	8 001
Kassaflöde från löpande verksamhet		4 199	2 264
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	12	-	-93
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	27	-1 075	-350
Förvärv av dotterbolag	21	-48 637	-110 356
Avyttring av dotterbolag i samband med intern omstrukturering		185	80 000
Placering i övriga finansiella anläggningstillgångar		-	-5 185
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-49 527	-35 984
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		-	23 250
Emissionskostnader		-	-1 192
Upptagna lån		47 000	105 000
Amortering av lån		-7 250	-80 937
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		39 750	46 121
Årets kassaflöde		-5 578	12 401
Likvida medel vid årets början		12 600	199
Likvida medel vid årets slut		7 022	12 600

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL – MODERBOLAG

kSEK	AKTIE- KAPITAL	RESERVFOND	ÖVERKUSFOND	BALANSERAT RESULTAT	SUMMA
Eget kapital 2006-01-01	17 255	54 681	-	-7 162	64 774
Nyemission i samband med förvärv	2 220		44 720		46 940
Riktad nyemission	2 700		20 550		23 250
Emissionskostnader			-867		-867
Teckingsoptioner			984		984
Erhållna koncernbidrag				4 000	4 000
Skatt avseende koncernbidrag				-1 120	-1 120
Årets resultat				18 373	18 373
Summa eget kapital 2006-12-31	22 175	54 681	65 387	14 091	156 334
Eget kapital 2007-01-01	22 175	54 681	65 387	14 091	156 334
Nyemission i samband med förvärv	3 729		2 771		6 500
Riktad nyemission			-		0
Emissionskostnader			-		0
Teckingsoptioner			1 712		1 712
Erhållet koncernbidrag				17 626	17 626
Skatt avseende koncernbidrag				-4 936	-4 936
Årets resultat				-6 878	-6 878
Summa eget kapital 2006-12-31	25 904	54 681	69 870	19 903	170 358

NOTER – FÖR MODERBOLAG OCH KONCERN

Not 1 – Redovisnings- och värderingsprinciper

ALLMÄNT

NSPs verksamhet består i att förvärva och utveckla varumärken och koncept inom så kallad Food Service (Quick Service Restaurants och Home Meal Replacement), och annan serviceverksamhet. Genom separata dotterbolag äger och driver NSP 32 Burger King-restauranger i Sverige och 10 Burger King-restauranger i Danmark. Bolaget äger också varumärket Taco Bar med tre egna Taco Bar-restauranger, samt affärsområdet Food Solutions. NSP är Burger Kings största franchisetagare i Skandinavien och en av de största i Europa.

Moderföretaget är ett aktiebolag registrerat och med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Gävlegatan 22A, Plan 6, 113 30 Stockholm.

Bolaget var per 31 december 2007 noterat på First North, men finns sedan 15 januari 2008 på OMX Nordiska Börs Stockholm.

Denna årsredovisning har den 8 april 2008 godkänts av styrelsen för offentliggörande. Årsredovisningen och koncernredovisningen blir föremål för fastställande på årsstämman den 24 april 2008.

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats beskrivs nedan.

GRUND FÖR RAPPORTERNAS UPPRÄTTANDE

Koncernredovisningen för NSP-koncernen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, RR 30 Kompletterande redovisningsregler för koncerner och International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU. Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges nedan under avsnittet "Moderbolagets redovisningsprinciper". De avvikelser som förekommer mellan moderbolagets och koncernens principer föräns av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÅRL och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskal.

FÖRUTSÄTTNINGAR VID UPPRÄTTANDE AV FINANSIELLA RAPPORTER

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste tusental. Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

BEDÖMNINGAR OCH ANTAGANDEN

Upprättandet av finansiella rapporter kräver att styrelsen och koncernledningen gör bedömningar och använder sig av vissa antaganden. Bedömningar och antaganden påverkar såväl resultaträkningen som balansräkningen samt upplysningar som lämnas. Faktiska utfall kan komma att avvika från dessa bedömningar under andra antaganden eller under andra förutsättningar. Områden som innefattar ett väsentligt inslag av bedömningar och antaganden är:

- Goodwill
- Värdering av identifierbara tillgångar och skulder i samband med förvärv av verksamheter
- Värdering av uppskjuten skattefordran relaterad till skattemässiga underskottsavdrag

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

STANDARER, ÄNDRINGAR OCH TOLKNINGAR AV BEFINTLIGA STANDARER SOM TRÄTT I KRAFT 2007:

• IFRS 7, Finansiella instrument: Upplysningar, och den kompletterande ändringen av IAS 1, Utformning av finansiella rapporter Upplysningar om kapital, inför nya upplysningar avseende finansiella instrument. IFRS 7 har ingen inverkan på klassificering och värdering av finansiella instrument.

• IFRIC 8, Tillämpningsområde för IFRS 2, kräver att transaktioner som berör utfärdande av egetkapital instrument – där det vederlag som erhålls understiger verkligt värde på utfärdade egetkapital instrument ska prövas för att fastställa om de faller inom ramen för IFRS 2. Denna tolkning har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter.

• IFRIC 10, Delårsrapportering och värdenedgångar, tillåter inte att de nedskrivningar som redovisats under en delårsperiod för goodwill, placeringar i egetkapital instrument och placeringar i finansiella tillgångar som redovisas till anskaffningsvärde återförs per en efterföljande balansdag. Denna tolkning har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder som trätt i kraft 2007 men som inte är relevanta för koncernen.

Följande standarder, ändringar och tolkningar av publicerade standarder är obligatoriska för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2007 eller senare men är inte relevanta för koncernen:

- IFRS 4, Försäkringsavtal
- IFRIC 7, Tillämpning av inflationsjusteringsmetoden enligt IAS 29, Redovisning i höginflationsländer
- IFRIC 9, Omvärdering av inbäddade derivat.

Standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder som ännu inte har trätt i kraft och som inte har tillämpats i förtid av koncernen.

Följande nya standarder, samt ändringar och tolkningar av befintliga standarder har publicerats och är obligatoriska för koncernens redovisning för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2008 eller senare, men har inte tillämpats i förtid av koncernen:

• IAS 1 Utformning av finansiella rapporter (Ändring) (gäller från den 1 januari 2009). Denna ändring av standarden är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. Ändringarna innebär framför allt förändringar i uppställningsformerna och benämningarna av de finansiella rapporterna. Således kommer koncernens framtida utformning av de finansiella rapporterna att påverkas vid införandet av denna standard.

- IAS 23 Lånekostnader (Ändring) (gäller från den 1 januari 2009). Denna ändring av standarden är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. Ändringen kräver att ett företag aktiverar lånekostnader som är direkt hänförliga till inköp, konstruktion eller produktion av en tillgång som det tar en betydande tid i anspråk att färdigställa för användning eller försäljning, som en del av anskaffningsvärdet för tillgången. Alternativet att omedelbart kostnadsföra dessa lånekostnader kommer att tas bort. Koncernen kommer att tillämpa IAS 23 (Ändring) från den 1 januari 2009 men den är för närvarande inte relevant för koncernen eftersom det inte finns några tillgångar för vilka lånekostnader kan aktiveras.
- IAS 27 Koncernredovisning och separata finansiella rapporter (Ändring) (gäller från den 1 juli 2009). Denna ändring av standarden är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. Ändringen innebär bland annat att resultat hänförligt till minoritetsaktieägare alltid ska redovisas även om minoritetsandelen är negativ, att transaktioner med minoritetsaktieägare alltid skall redovisas i eget kapital, samt att i de fall ett moderföretag mister det bestämmande inflytandet ska den eventuella kvarvarande andelen omvärderas till verkligt värde. Ändringen av standarden kommer att påverka redovisningen av framtida transaktioner.
- IFRS 2 Aktierelaterad ersättning (Ändring) Vesting conditions and cancellations 1 (gäller från den 1 januari 2009). Denna ändring av standarden är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. Ändringen påverkar definitionen av intjänandevillkor samt inför ett nytt begrepp, non-vesting conditions (villkor som inte är definierade som intjänandevillkor). Standarden anger att non-vesting conditions ska beaktas vid uppskattningen av det verkliga värdet på egetkapital instrument. Varor eller tjänster som erhålls av en motpart som uppfyller alla andra intjäningsvillkor, ska redovisas oavsett om non-vesting conditions uppfylls eller inte. Denna ändring har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter.
- IFRS 3 Rörelseförvärv (Ändring), (gäller från den 1 januari 2009). Denna ändring av standarden är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. Ändringen gäller framåtriktat för förvärv efter tidpunkten för ikraftträdandet. Tillämpningen kommer att innebära en förändring av hur framtida förvärv redovisas, bland annat vad avser redovisning av transaktionskostnader, eventuella villkorade köpeskillingar och successiva förvärv. Koncernen kommer att tillämpa standarden från och med räkenskapsåret som påbörjas 1 januari 2010. Ändringen av standarden kommer inte att innebära någon effekt på tidigare gjorda förvärv men kommer att påverka redovisningen av framtida transaktioner.
- IFRS 8, Rörelsesegment (gäller från den 1 januari 2009). IFRS 8 ersätter IAS 14 och anpassar segmentrapporteringen till kraven i USA-standard SFAS 131, Disclosures about segments of an enterprise and related information. Den nya standarden kräver att segmentinformationen presenteras utifrån ledningens perspektiv, vilket innebär att den presenteras på det sätt som används i den interna rapporteringen. Koncernen kommer att tillämpa IFRS 8 från 1 januari 2009.
- IFRIC 11, IFRS 2 Transaktioner med egna aktier, även koncerninterna, behandlar aktierelaterade transaktioner som innefattar egna aktier eller som inbegriper koncernföretag (exempelvis optioner avseende ett moderföretags aktier) (gäller för räkenskapsår som inleds fr.o.m. 1 mars 2007). IFRIC 11 ger vägledning om huruvida dessa transaktioner ska redovisas som aktierelaterade ersättningar som regleras med egetkapital instrument eller med kontanter i de separata finansiella rapporterna för moderföretaget respektive andra berörda koncernföretag. Denna tolkning har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter.
- IFRIC 14, IAS 19 The limit on a defined benefit asset, minimum funding requirements and their interaction1 (gäller från den 1 januari 2008). Denna tolkning är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. IFRIC 14 ger vägledning vid bedömning av begränsningen i IAS 19 av beloppet för det överskott som kan redovisas som tillgång. Den förklarar också hur pensionstillgången eller skulden kan påverkas av ett lagstadgat eller avtalsenligt krav på minimifinansiering. Koncernen kommer att tillämpa IFRIC 14 från den 1 januari 2008 men detta förväntas inte ha någon inverkan på koncernens räkenskaper.

Tolkningar av befintliga standarder som ännu inte har trätt i kraft och som inte är relevanta för koncernen. Följande tolkningar av befintliga standarder har publicerats och är obligatoriska för koncernen för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2008 eller senare men är inte relevanta för koncernen:

- IFRIC 12, Service concession agreements 1 (gäller från den 1 januari 2008). Denna tolkning är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. IFRIC 12 gäller för avtalsreglerade arrangemang där en operatör inom den privata sektorn deltar i utveckling, finansiering, drift och underhåll avseende infrastruktur för den offentliga sektorns tjänster. IFRIC 12 är inte relevant för koncernen eftersom inget koncernföretag levererar tjänster till offentlig sektor.
- IFRIC 13, Customer loyalty programmes 1 (gäller från den 1 juli 2008). Denna tolkning är fortfarande föremål för EUs godkännandeprocess. IFRIC 13 klargör att när varor eller tjänster säljs tillsammans med någon form av incitament för kundlojalitet (exempelvis lojalitetspoäng eller gratis produkter) handlar det om ett avtal i flera delar (multiple elements arrangements). Den ersättning som erhålls från kunden fördelas mellan de olika delarna i avtalet utifrån respektive dels verkliga värde. IFRIC 13 är inte relevant för koncernen eftersom inget koncernföretag har något lojalitetsprogram.

KONCERNREDOVISNING

(a) Dotterföretag

Dotterföretag är alla de företag där koncernen har rätten att utforma finansiella och operativa strategier på ett sätt som vanligen följer med ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Förekomsten och effekten av potentiella rösträtter som för närvarande är möjliga att utnyttja eller konvertera, beaktas vid bedömningen av huruvida Koncernen utövar bestämmande inflytande över ett annat företag. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av Koncernens förvärv av dotterföretag. Anskaffningskostnaden för ett förvärv utgörs av verkligt värde på tillgångar som lämnats som ersättning, emitterade eget kapitalinstrument och uppkomna eller övertagna skulder per överlåtelsedagen, plus kostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder och eventalförpliktelser i ett företagsförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen, oavsett omfattning på eventuellt minoritetsintresse. Det överskott som utgörs

av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på Koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas som goodwill. Om anskaffningskostnaden understiger verkligt värde för det förvärvade dotterföretagets nettotillgångar, redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen.

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt orealiserade vinster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Även orealiserade förluster elimineras, om inte transaktionen utgör ett bevis på att ett nedskrivningsbehov föreligger för den överlåtna tillgången. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av Koncernens principer.

SEGMENTRAPPORTERING

En rörelsegren är en grupp tillgångar och verksamheter som tillhandahåller produkter eller tjänster som är utsatta för risker och möjligheter som skiljer sig från vad som gäller för andra rörelsegrenar. Geografiska områden tillhandahåller produkter eller tjänster inom en ekonomisk miljö som är utsatt för risker och möjligheter som skiljer sig från vad som gäller för andra ekonomiska miljöer.

I samband med förvärvet av Svenska Taco Bar AB, Cresco Food A/S, Food Solutions och Euroburger AB, redovisar koncernen tre enskilda rörelsegrenar, Burger King, Taco Bar samt Food Courts.

KLASSIFICERINGAR

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder i moderbolaget och koncernen består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder i moderbolaget och koncernen består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

INTÄKTSREDOVISNING

Intäkter innefattar det verkliga värdet av sålda varor och tjänster exklusive mervärdesskatt och rabatter samt efter eliminering av koncernintern försäljning. Intäkter redovisas enligt följande:

Försäljning av varor intäktsredovisas när ett koncernföretag säljer en produkt till en kund. Försäljning i detaljhandel betalas vanligen kontant eller med kreditkort. Redovisad intäkt är försäljningens bruttobelopp, inklusive de kreditkortsavgifter som ska betalas för transaktionen. Sådana avgifter ingår i övriga externa kostnader.

Koncernen säljer ett urval av råvaror till grossistföretag. Försäljningen av varor intäktsredovisas när koncernföretaget har levererat produkter till ett grossistföretag. Leverans inträffar inte förrän risken har överförts till grossistföretaget.

Intäkter från franchise- och marknadsföringsavgifter som faktureras ut, och intäktsförs, beräknas utifrån en viss andel (2-3 %) av den senaste månadens redovisade försäljning hos respektive franchisetagare.

OMRÄKNING AV UTLÄNSK VALUTA

Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksam (funktionell valuta). I koncernredovisningen används svenska kronor (SEK), som är moderföretagets funktionella valuta och rapportvaluta.

Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och -förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen.

Koncernföretag

Resultat och finansiell ställning för alla koncernföretag (av vilka inget har en höginflationsvaluta som funktionell valuta) som har en annan funktionell valuta än rapportvalutan, omräknas till koncernens rapportvaluta enligt följande:

- tillgångar och skulder för var och en av balansräkningarna omräknas till balansdagskurs,
- intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till genomsnittlig valutakurs (såvida inte denna genomsnittliga kurs inte är en rimlig approximation av den ackumulerade effekten av de kurser som gäller på transaktionsdagen, i vilket fall intäkter och kostnader omräknas till transaktionsdagens kurs), samt
- c) alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas som en separat del av eget kapital.

Vid konsolideringen förs valutakursdifferenser, som uppstår till följd av omräkning av nettoinvesteringar i utlandsverksamheter och av upplåning och andra valutainstrument som identifierats som säkringar av sådana investeringar, till eget kapital. Vid avyttring av en utlandsverksamhet, helt eller delvis, förs de kursdifferenser som redovisats i eget kapital till resultaträkningen och redovisas som en del av realisationsvinsten/-förlusten.

Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas till balansdagens kurs.

FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39. Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel och kundfordringar. Bland skulder och eget kapital återfinns leverantörsskulder, eget kapitalinstrument och låneskulder.

Kundfordringar är icke-derivata finansiella tillgångar med fastställda eller fastställbara betalningar som inte är noterade på en aktiv marknad. De ingår i omsättningstillgångar med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen, vilka klassificeras som anläggningstillgångar.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

KUNDFORDRINGAR

Kundfordringar uppkommer då företag tillhandahåller pengar, varor och tjänster direkt till kredittagaren utan avsikt att idka handel i fordringsrätterna. Kundfordran redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning. Det reserverade beloppet redovisas i resultaträkningen.

LIKVIDA MEDEL

I likvida medel ingår kassa, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar med förfallodag inom tre månader. I balansräkningen redovisas utnyttjade checkräkningskrediter som upplåning bland kortfristiga skulder.

UPPLÅNING

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Byggnader innefattar restauranger. Materiella anläggningstillgångar tas upp till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången. Koncernen aktiverar inte länekostnader.

Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är lämpligt, endast då det är sannolikt att de framtida ekonomiska förmåner som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen tillgodo och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra former av reparationer och underhåll redovisas som kostnader i resultaträkningen under den period de uppkommer.

Avskrivningar för att fördela deras anskaffningsvärde görs linjärt enligt plan över den beräknade nyttjandeperioden, enligt följande:

Byggnader	20 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	7 år
Inventarier, verktyg och installationer	5 år
Bilar	3 år

Tillgångarnas restvärden och nyttjandeperiod prövas varje balansdag och justeras vid behov.

En tillgångs redovisade värde skrivs genast ner till dess återvinningsvärde om tillgångens redovisade värde överstiger dess bedömda återvinningsvärde.

Vinster och förluster vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkt och redovisat värde och redovisas i resultaträkningen.

IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Goodwill

Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel av det förvärvade dotterföretagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill på förvärv av dotterföretag redovisas som immateriella tillgångar. Goodwill testas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Vinst eller förlust vid avyttring av en enhet inkluderar kvarvarande redovisat värde på den goodwill som avser den avyttrade enheten.

Goodwill fördelas på kassagenererande enheter vid prövning av eventuellt nedskrivningsbehov.

Varumärken, licenser och franchiserättigheter

Förvärvade varumärken, licenser och franchiserättigheter redovisas till anskaffningsvärde. Varumärken, licenser och franchiserättigheter har en bestämbar nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar. Avskrivningar görs linjärt för att fördela kostnaden för varumärken, licenser och franchiserättigheter över deras bedömda nyttjandeperiod (5-20 år).

NEDSKRIVNINGAR

Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdeminskning närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp med vilket tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av en tillgångs verkliga värde minskat med försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Vid bedömning av nedskrivningsbehov, grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter).

LEASINGAVTAL

Leasing uppdelas i finansiell och operationell leasing.

Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och fördelarna som är förknippade med tillgången i allt väsentligt överförs till leasetagaren. I övriga fall föreligger operationell leasing. För finansiella leasingavtal redovisas ett värde motsvarande förpliktelse att i framtiden betala leasingavgifter som en finansiell skuld. Fördelning sker mellan kortfristig och långfristig skuld. Avskrivning sker genom tillämpning av samma nyttjandetid som övriga motsvarande tillgångar eller leasingavtalets längd. I koncernresultaträkningen fördelas leasingkostnaden mellan avskrivning och räntekostnad. Leasingavgifter avseende operationell leasing kostnadsförs linjärt över leasingperioden.

VARULAGER

Varulagret redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärdet fastställs med användning av först in, först ut-metoden (FIFU). Lånekostnader ingår inte. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, med avdrag för tillämpliga rörliga försäljningskostnader.

INKOMSTSKATTER

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år, justeringar avseende tidigare års aktuella skatt samt förändringar i uppskjuten skatt. Värdering av samtliga skatteskulder och skattefordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas. För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter i resultaträkningen. Skatteeffekter, hänförliga till poster som redovisas direkt mot eget kapital redovisas mot eget kapital.

Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernredovisningen. Om emellertid den uppskjutna skatten uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett företagsförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat, redovisas den inte. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och -lagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas.

Uppskjuten skatt beräknas på temporära skillnader som uppkommer på andelar i dotterföretag och intresseföretag, förutom där tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden kan styras av koncernen och det är sannolikt att den temporära skillnaden inte kommer att återföras inom överskådlig framtid.

LEVERANTÖRSSKULDER

Leverantörsskulder klassificeras i kategorin kortfristiga skulder. Leverantörsskulder har förväntad löptid understigande ett år och värderas utan diskontering till nominellt belopp.

UPPLÅNING

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Åtaganden för ålderspension för tjänstemän tryggas genom försäkringar i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets akutgrupp URA 42, är Alecta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. Koncernen har inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa dessa planer som förmånsbestämda planer. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom försäkring i Alecta redovisas därför som avgiftsbestämda planer. Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Vid utgången av 2007 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 152 procent (143). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt deras försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte överensstämmer med IAS 19.

ERSÄTTNINGAR VID UPPSÄGNING

Ersättningar vid uppsägning utgår när en anställds anställning sagts upp före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång från anställning i utbyte mot sådana ersättningar. Koncernen redovisar avgångsvederlag när den bevisligen är förpliktad endera att säga upp anställda enligt en detaljerad formell plan utan möjlighet till återkallande, eller att lämna ersättningar vid uppsägning som resultat av ett erbjudande som gjorts för att uppmuntra till frivillig avgång från anställning. Förmåner som förfaller efter mer än 12 månader från balansdagen diskonteras till nuvärde.

AVSÄTTNINGAR

Avsättningar redovisas när koncernen har en befintlig legal eller informell förpliktelse till följd av tidigare händelser, det är mer sannolikt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet än att så inte sker, och beloppet har beräknats på ett tillförlitligt sätt. Inga avsättningar görs för framtida rörelseförkluster.

UTDELNINGAR

Utdelning till moderföretagets aktieägare redovisas som skuld i koncernens finansiella rapporter i den period då utdelningen godkänns av moderföretagets aktieägare.

MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Redovisningsrådets rekommendationer RR 32 Redovisning för juridisk person. RR 32 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen skall tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som skall göras från IFRS. Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan.

LEASING

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal som operationella.

KONCERNBIDRAG

Företaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets Akutgrupp. Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras. Koncernbidrag redovisas enligt ekonomisk innebörd. Det innebär att koncernbidrag som lämnats i syfte att minimera koncernens totala skatt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för dess aktuella skatteeffekt.

Koncernbidrag som är att jämställa med en utdelning redovisas som en utdelning. Det innebär att erhållet koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas över resultaträkningen. Lämnat koncernbidrag och dess aktuella skatteeffekt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel.

Koncernbidrag som är att jämställa med aktieägartillskott redovisas, med beaktande av aktuell skatteeffekt, hos mottagaren direkt mot balanserade vinstmedel. Givaren redovisar koncernbidraget och dess aktuella skatteeffekt som investering i andelar i koncernföretag, i den mån nedskrivning ej erfordras.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Pensioner

I moderbolaget tillämpas andra grunder för beräkning av förmånsbestämda planer än de som anges i IAS 19. Moderbolaget följer Tryggandelagens bestämmelser och Finansinspektionens föreskrifter eftersom detta är en förutsättning för skattemässig avdragsrätt. De väsentligaste skillnaderna jämfört med reglerna i IAS 19 är hur diskonteringsräntan fastställs, att beräkning av den förmånsbestämda förpliktelsen sker utifrån nuvarande lönenivå utan antagande om framtida löneökningar, och att alla aktuariella vinster och förluster redovisas i resultaträkningen då de uppstår.

Not 2 – Infäkternas fördelning

I nettoomsättningen ingår intäkter från:	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Försäljning av varor - grossisthandel*	13 945	11 782	0	0
Försäljning av varor - detaljhandel	550 500	373 778	0	0
Försäljning av tjänster	897	425		
Övrigt	1 296	720	20 962	4 957
Summa	566 638	386 705	20 962	4 957

* I posten ingår bland annat erhållna franchiseavgifter från externa franchisetagare i Svenska Taco Bar AB.

Not 3 – Segmentsrapportering

Koncernens verksamhet bedrivs i tre direktrapporterande affärsenheter. Dessa är indelade i tre rörelsegränar. Koncernen har gemensam finansfunktion, varför en uppdelning av finansnetto och skatt inte är meningsfull.

RÖRELSEGRÄNAR OCH INRIKTNING

Burger King	NSP Retail AB och NSP Danmark Holding A/S
Taco Bar – Sverige	Svenska Taco Bar AB
Food Solutions – Sverige	NSP FC Restauranger AB

Intäkter per rörelsegren	Extern försäljning, kSEK		Andel i %		Summa intäkter, kSEK	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Burger King	521 510	367 384	92,0 %	95,0 %	521 511	367 384
Taco Bar	20 805	16 627	3,7 %	4,3 %	20 805	16 627
Food Solutions	24 323	2 694	4,3 %	0,7 %	24 323	2 694
Koncernen	566 638	386 705	100,0 %	100,0 %	566 638	386 705

Rörelseresultat samt avskrivningar per rörelsegren	Extern försäljning, kSEK		Andel i %		Avskrivningar, kSEK	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Burger King	25 595	16 626	243,6 %	116,1 %	-15 045	-7 434
Taco Bar	1 703	795	16,2 %	5,6 %	-1 515	-701
Food Solutions	-6 270	-701	-59,7 %	-4,9 %	-1 594	-75
Koncerngemensamt	-10 540	-2 406	-100,1 %	-16,7 %	-244	-13
Koncernen	10 488	14 314	100,0 %	100,0 %	-18 398	-8 223

NOTER

Not 3 – Forts.

Investeringar, tillgångar och skulder per rörelsegren	Investeringar materiella anläggningstillgångar, kSEK		Investeringar immateriella tillgångar, kSEK		Tillgångar, kSEK		Skulder, kSEK	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Burger King	36 761	14 864	44 059	117 387	348 435	222 932	262 529	186 312
Taco Bar	2 380	276	712	23 984	35 162	30 045	11 402	6 115
Food Solutions	9 942	94	4 555	8 588	40 074	14 335	33 915	5 780
Koncerngemensamt	1 086	36	435	-	82 725	61 944	95 662	37 003
Elimineringar	-	-	-	-	-103 528	-44 807	-102 139	-44 829
Koncernen	50 170	15 270	49 762	149 959	402 868	284 449	301 369	190 381

SEKUNDÄRA SEGMENT – GEOGRAFISKA OMRÅDEN

Koncernens tre rörelsegränar bedriver verksamhet inom två huvudsakliga geografiska områden, Sverige och Danmark. Intäkter, tillgångar och investeringar fördelas efter vart respektive restaurang är belägen. Hemlandet för moderbolaget är Sverige.

Geografiska områden	Extern försäljning, kSEK		Investeringar materiella anläggningstillgångar, kSEK		Investeringar immateriella tillgångar, kSEK		Tillgångar, kSEK	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Sverige	383 181	291 028	21 079	12 337	49 762	33 190	428 008	108 105
Danmark	183 457	95 677	29 091	2 933	-	116 769	191 197	159 229
Ej fördelat	-	-	-	-	-	-	-	61 944
Elimineringar	-	-	-	-	-	-	-216 337	-44 829
Koncernen	566 638	386 705	50 170	15 270	49 762	149 959	402 868	284 449

Not 4 – Ersättning till revisorerna

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB				
Revisionsuppdrag		1 751	778	995
Övriga uppdrag		735	560	511
Bus Jensen				
Revisionsuppdrag		0	174	0
Övriga uppdrag		0	154	0
SET Revisionsbyrå Malmö				
Revisionsuppdrag		32	0	0
Övriga uppdrag		0	0	0

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag. I tillägg till ovanstående kostnader har bolaget betalt ut ca 193 kSEK till Öhrlings PricewaterhouseCoopers i förbindelse med förvärv av dotterbolag. Dessa kostnader är aktiverade som en del av förvärvspriset på investeringen.

Not 5 – Operationella Leasingkostnader

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Hyreskostnader	38 673	24 043	784	0
Leasingkostnader	2 189	264	337	39

Då en stor del av koncernens hyreskostnader är omsättningsbaserade, kan inte uppgift lämnas avseende de kommande åren. Den generella kostnadsökningen inom koncernen vid en omsättningsökning om ca 5 % påverkar hyreskostnaderna med ca 1 800 kSEK.

Not 6 – Medelantal anställda, löner, andra ersättningar och sociala avgifter

Årsanställda, med fördelning på kvinnor och män har uppgått till	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Kvinnor	421	317	7	-
Män	318	236	9	2
Totalt	739	553	16	2
Löner och ersättningar har uppgått till styrelsen, verkställande direktören och andra ledande befattningshavare	7 424	4 353	5 680	2 218
Övriga anställda	157 554	97 551	3 220	138
Totala löner och ersättningar	164 978	101 904	8 900	2 356
Sociala avgifter enligt lag och avtal	35 108	35 561	2 658	687
Aktieoptioner som tilldelats anställda	1 507	1 507	1 507	1 507
<i>Pensionskostnader</i>				
Styrelsen, verkställande direktören och andra ledande befattningshavare	939	658	939	151
Pensionskostnader övriga	3 545	2 057	349	-
Totala löner, ersättningar, sociala avgifter och pensionskostnader	206 077	141 687	14 353	4 701

Då information saknas för att möjliggöra pensionsberäkning enligt IAS 19, redovisas samtliga pensionskostnader som avgiftsbestämda. Av beloppen ovan har betalningar uppgått till 3 776 kSEK till Afa/Fora och 2 153 kSEK till Alecta/Collectum.

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare	Koncern		Moderbolag	
	Antal på balansdagen	Varav män	Antal på balansdagen	Varav män
Styrelseledamöter	5	100 %	4	100 %
Verkställande direktör och andra ledande befattningshavare	6	100 %	6	100 %

SJUKFRÅNVARO

Sjukfrånvaro	2007	2006
Total sjukfrånvaro	3,80 %	3,50 %
långtidssjukfrånvaro	1,20 %	1,00 %
sjukfrånvaro för män	3,00 %	4,30 %
sjukfrånvaro för kvinnor	4,40 %	2,50 %
anställda 29 år eller yngre	3,50 %	3,10 %
anställda 30 – 49 år	5,80 %	7,20 %
anställda 50 år eller äldre	0 %	0 %

ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ersättning till VD och andra ledande befattningshavare utgår som grundlön, övriga förmåner samt pension. Någon rörlig ersättning finns ej för ledande befattningshavare i Sverige. För ledande befattningshavare i Danmark utgår en rörlig ersättning som uppgick till 452 kSEK för 2007 (490). För VD finns en rörlig ersättning som maximalt uppgår till en årslön. Under 2007 utbetalades ingen rörlig ersättning till koncernens VD (100 fg år).

Ersättningar och övriga förmåner under året, kSEK	Grundlön/ Styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Övrig ersättning	Summa
Peter Bahrke (styrelseordförande)	400	-	-	-	-	400
Torbjörn Hultsberg (styrelseledamot)	-	-	-	-	-	-
Anders Wehtje (styrelseledamot)	50	-	-	-	-	50
Niklas Midby (styrelseledamot)	-	-	-	-	-	-
Ulf Wahlstedt (verkställande direktör)	1 823	-	34	227	-	2 084
Andra ledande befattningshavare*	4 431	452	268	712	-	5 863

* Med ledande befattningshavare avses de personer som tillsammans med verkställande direktören utgör koncernledningen. De är: Henrik Backman, Daniel Garpenbeck, Peter Ljung, Lars Callebro och Frank Heining.

NOTER

Not 6 – Forts.

PENSIONER

Pensionsåldern för VD och koncernens ledningsgrupp är 65 år.

ÖVRIGA FÖRMÅNER

Avser i huvudsak tjänstebilar och sjukvårdsförsäkring till ledningsgruppen i koncernen.

RÖRLIG ERSÄTTNING

Avtal avseende rörlig ersättning finns endast för koncernens verkställande direktör samt driftschefen i Danmark. Den rörliga ersättningen kan maximalt uppgå till en årslön. Under 2007 uppgick ingen rörlig ersättning för koncernens VD (100 kSEK fg år), för driftschefen i Danmark uppgick den rörliga ersättningen till 452 kSEK (490).

AVGÅNGSVEDERLAG

Vid uppsägning av VD gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Uppsägningstid för övriga i ledningsgruppen är 6 månader.

AKTIERELATERADE FÖRMÅNER

Vid årsstämman den 25 april 2007 godkändes ett optionsprogram för ledande befattningshavare och nyckelmedarbetare inom företagsledningen (Sverige) om 1 500 000 teckningsoptioner till teckningskursen 3 SEK. Rätten att förvärva Teckningsoptioner är villkorad av att tagaren av teckningsoptionen är anställd inom NSP-koncernen under förvärvstiden av optionerna. Teckningsoptionerna skall enligt villkor mellan NSP och tagaren inte utnyttjas under perioden 15 juni 2009 till 30 juni 2009. Premien för teckningsoptionerna beräknades utifrån aktiens genomsnittskurs under perioden 25 april 27 april 2007 enligt den s.k. Black Scholes-metoden. Vid ett fullt utnyttjande av teckningsoptionerna skulle bolagets aktiekapital öka med 270 000 SEK, vilket motsvarar en utspädning om cirka 1 % av aktiekapitalet. Vid ett fullt utnyttjande av teckningsoptionerna skulle bolaget tillföras 4 500 000 SEK.

Vid årsstämman den 18 april 2006 godkändes ett optionsprogram för ledande befattningshavare och nyckelmedarbetare inom företagsledningen (Sverige) om 9 000 000 teckningsoptioner till teckningskursen 1 krona. Rätten att förvärva Teckningsoptioner är villkorad av att tagaren av teckningsoptionen är anställd inom NSP-koncernen under förvärvstiden av optionerna. Teckningsoptionerna skall enligt villkor mellan NSP och tagaren inte utnyttjas innan den 1 december 2008, dock senast den 31 januari 2009. De sociala avgifter samt de optionskostnader som uppstår för teckningsoptionerna bokas löpande över resultaträkningen. Årets kostnad för optionsprogrammet uppgick till 1 398 kSEK plus sociala kostnader om 451 kSEK. Den totala kostnaden för optionsprogrammet, exklusive sociala kostnader, är beräknad till 3 783 kSEK. Optionerna värderas enligt en Black-Scholes modell. Värderingen grundades på följande förutsättningar: aktiekurs vid tilldelning: 1,25 SEK, förväntad volatilitet: 30 procent och riskfri ränta: 3,16 procent. Förväntad volatilitet beror huvudsakligen på volatiliteten för liknande aktier. Alla optioner tilldelas utan kostnad och optionerna överförs enligt ovan datum. För samtliga deltagare utgör tilldelning skattepliktig inkomst.

Not 7 – Avskrivningar och nedskrivningar

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Nedskrivning Goodwill	0	0	0	0
Avskrivningar enligt plan	18 398	8 223	244	12
Summa	18 398	8 223	244	12

Not 8 – Byggnader

	Koncern	
	2007	2006
Ingående anskaffningsvärden	15 000	15 000
Årets förändringar		
-Genom förvärv av dotterföretag/inkrån	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	15 000	15 000
Ingående avskrivningar	-1875	-1125
Årets förändringar		
-Avskrivningar	-750	-750
Utgående ackumulerade avskrivningar	-2 625	-1 875
Utgående restvärde enligt plan	12 375	13 125
Taxeringsvärden för fastigheter i Sverige	7 938	7 938

Not 9 – Inventarier, verktyg och installationer

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Ingående anskaffningsvärden	58 418	12 262	35	-
Årets förändringar				
- Inköp	50 170	15 270	1 075	35
Investering via förvärv	8 931	32 854		
- Försäljning och utrangeringar	-696	-819		
Omklassificerat från immateriella tillgångar	92		92	
Omräkningsdifferens	2 182	-1 149		
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	119 097	58 418	1 202	35
Ingående avskrivningar	-8 622	-1 798	-12	-
Årets förändringar				
- Avskrivningar	-16 245	-6 891	-231	-12
- Försäljningar och utrangeringar	309	66	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-24 558	-8 622	-243	-12
Utgående restvärde enligt plan	94 538	49 795	959	24
I posten inventarier, verktyg och installationer ingår leasingobjekt som koncernen har enligt finansiella leasingavtal med följande belopp:				
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	28 206	4 922		
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 343	-750		
Utgående bokfört värde finansiell leasing	23 863	4 172		

	Koncern	
	2007	2006
Skulder avseende finansiell leasing - minimileaseavgifter:		
Inom 1 år	5 805	1 183
Mellan 1 och 5 år	16 324	739
Mer än 5 år	4 289	-
	26 418	1 922
Framtida finansiella kostnader för finansiell leasing	-6 849	-101
Nuvärdet av skulder avseende finansiell leasing	19 569	1 821
Nuvärdet av finansiella leasingkulder är som följer:		
Inom 1 år	5 337	1 144
Mellan 1 och 5 år	12 158	677
Mer än 5 år	2 074	-
	19 569	1 821

Not 10 – Finansiella tillgångar

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Hysesdepositioner	5 161	2 796	-	-
Aktier i Tacoma AB	364	392	-	-
Andel i bostadsrätt	-	150	-	-
Andelar i AREIM KB	0	185	-	185
Summa	5 525	3 523	0	185

NOTER

Not 11 – Goodwill

	Burger King						Taco Bar				Food Solutions		Summa	
	Nordic Service Partners Retail AB		Euroburger AB		Cresco Food A/S		Svenska Taco Bar AB		Öhman & Andersson AB		NSP Food Solutions AB			
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Ingående anskaffningsvärden	11 238	11 238	-	114 816	-	17 046	-	296	-	8 413	-	151 809	11 238	
Årets förändringar	-	-	-	57	-	489	-	-	-	214	-	760	-	
Årets förvärv	-	-	43 709	-	116 770	-	17 046	-	296	-	8 413	43 709	142 525	
Valutadifferens	-	-	-	3 806	-1 954	-	-	-	-	-	-	3 806	-1 954	
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	11 238	11 238	43 709	-	118 679	114 816	17 535	17 046	296	296	8 627	8 413	200 084	151 809
Ingående nedskrivningar	-11 238	-11 238	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-11 238	-11 238
Årets förändringar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nedskrivningar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-11 238	-11 238	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-11 238	-11 238
Utgående restvärde	-	-	43 709	-	118 679	114 816	17 535	17 046	296	296	8 627	8 413	188 846	140 571

Väsentliga antaganden som använts för beräkning av nyttjandevärden	Euroburger AB		Cresco Food A/S		Svenska Taco Bar AB		NSP Food Solutions AB	
	Under budgetperiod	Bortom budgetperiod	Under budgetperiod	Bortom budgetperiod	Under budgetperiod	Bortom budgetperiod	Under budgetperiod	Bortom budgetperiod
Bruttomarginal	73,4 %	74,0 %	76,7 %	77,0 %	51,5 %	57,0 %	68,0 %	70,0 %
Tillväxttakt	10,0 %	1,8 %	9,0 %	2,0 %	14,0 %	2,0 %	90,0 %	2,0 %
Diskonteringsränta	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %

Beräkningar av nyttjandevärden utgår från framtida uppskattade kassaflöden före skatt utifrån budgetar som fastställts av ledningen täckande en treårsperiod. Kassaflöden bortom treårsperioden extrapoleras med hjälp av bedömd tillväxttakt enligt uppgift ovan för de kassagenererande enheterna inom respektive segment. Den budgeterade bruttomarginalen har fastställts av ledningen, baserat på tidigare resultat och förväntningar på marknadsutvecklingen. Bruttomarginalen beräknas som skillnaden mellan extern försäljning och inköpskostnader för råvaror med därtill hörande direkta kostnader. Använd genomsnittlig tillväxt överensstämmer med de prognoser som finns i branschrapporter. De diskonteringsräntor som används anges före skatt och återspeglar de risker som gäller för de olika segmenten.

Vid det omvända förvärvet av NSP Holding uppstod en goodwill om 11 238 kSEK. Denna goodwill har skrivits ned över resultaträkningen då Nordic Service Partners Holding AB (publ) vid förvärvstillfället ej bedrev någon verksamhet.

Not 12 – Övriga immateriella anläggningstillgångar

	Koncern							
	Franchiserättighet		Varumärken och licens		Övriga immateriella tillgångar		Summa	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Ingående anskaffningsvärden	4 052	-	2 850	-	516	-	7 418	-
Anskaffning via förvärv	1 951	3 800	-	2 850	-	-	1 951	6 650
Investering	4 415	252	-	-	1 168	516	5 583	768
Omklassificerat till materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	-92	-	-92	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10 418	4 052	2 850	2 850	1 592	516	14 860	7 418
Ingående avskrivningar	-555	-	-	-	-	-	-555	-
Årets förändringar	-	-	-	-	-	-	-	-
Avskrivningar	-1 156	-555	-	-	-247	-	-1 403	-555
Utrangeringar	-	-	-	-	-	-	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 711	-555	-	-	-247	-	-1 958	-555
Utgående restvärde enligt plan	8 707	3 497	2 850	2 850	1 345	516	12 902	6 863

Not 12 – Forts.

	Moderbolag					
	Övriga immateriella tillgångar		Varumärken och licens		Summa	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Ingående anskaffningsvärden	92	-	-	-	92	-
Anskaffning via förvärv	-	-	-	-	-	-
Investering	-	92	90	-	90	92
Omklassificering till materiella anläggningstillgångar	-92	-	-	-	-92	-
Omräkningsdifferens	-	-	-	-	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	0	92	90	-	90	92
Ingående avskrivningar	-	-	-	-	-	-
Årets förändringar	-	-	-	-	-	-
Avskrivningar	-	-	-13	-	-13	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-	-	-	-	-13	-
Utgående restvärde enligt plan	-	92	77	-	77	92

Not 13 – Kundfordringar

	2007	2006
Kundfordringar	10 302	3 649
Minus: reservering för osäkra kundfordringar	0	0

Inget nedskrivningsbehov anses föreligga för kundfordringar som är förfallna sedan mindre än 3 månader. Per den 31 december 2007 var kundfordringar uppgående till 887 kSEK förfallna utan att något nedskrivningsbehov ansågs föreligga. Dessa gäller ett antal oberoende kunder vilka tidigare inte haft några betalningssvårigheter. Åldersanalysen av dessa kundfordringar framgår nedan.

	2007	2006
Mindre än 3 månader	127	0
3–6 månader	760	14

	2007	2006
Redovisade belopp per valuta, för koncernens kundfordringar är följande		
SEK	2 798	3 649
DKK	5 909	0

Not 14 – Övriga kortfristiga fordringar

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Kontokort	2 371	1 171	-	-
Rikskuponger	2 154	1 234	-	-
Skatter och moms	3 242	1 815	152	71
Övrigt	10 299	2 378	1 450	648
Summa	18 066	6 598	1 602	719

Not 15 – Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Förutbetalda hyror	6 586	5 106	262	-
Förutbetalda räntekostnader	2 058	1 413	1 948	1 413
Upplupna intäkter koncernföretag	-	-	4 216	-
Övriga poster	5 288	1 587	689	74
Summa	13 932	8 106	7 115	1 487

NOTER

Not 16 – Eget kapital

	Datum	Förändring av antal aktier	A-aktier	B-aktier	Totalt
Antal Aktier 2007-01-01			7 603 000	115 594 566	123 197 566
Nyemission-Köpeskilling Cresco Food A/S-del 2/2	28-03-2007	18 000 000		18 000 000	18 000 000
Nyemission-Köpeskilling NSP Food Solutions AB-Del 2/2	28-03-2007	333 333		333 333	333 333
Nyemission-Köpeskilling Euroburger AB	23-08-2007	2 382 844		2 382 844	2 382 844
Omstämpling A-aktier	10-09-2007		-7 588 000	7 588 000	0
Sammanläggning aktier 40:1	22-11-2007	-140 315 899	-14 625	-140 301 274	-140 315 899
Antal Aktier 2007-12-31			375	3 597 469	3 597 844

Förändring av eget kapital framgår på sid 41.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet består av 3 597 844 st aktier till ett kvotvärde av 7,20 per aktie. Samtliga aktier är berättigade till utdelning som fastställs efter hand och aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med tio röster för A-aktie och en röst per B-aktie. Samtliga aktier är betalda.

ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL

Avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna i form av emissioner (nyemissioner, etc) till överkurs, det vill säga det erhållna beloppet som översteg aktiernas nominella belopp. Emissionskostnader avräknas i förekommande fall.

BALANSERADE VINSTMEDEL INKLUSIVE ÅRETS RESULTAT

I balanserade vinstmedel inklusive årets resultat ingår intjänade vinster/förluster från tidigare år samt årets resultat.

Not 17 – Upplåning

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Checkräkningskredit limit 18 700 ksek, varav utnyttjad	14 361	-	-	-
	14 361	-	-	-
Lån hos kreditinstitut	138 576	91 550	55 812	16 063
Förlagslån	6 800	6 800	8 000	8 000
Leasingkontrakt	19 169	1 922	-	-
Summa upplåning	164 545	100 272	63 812	24 063
varav				
Långfristig del	139 865	86 524	53 764	20 315
Kortfristig del	24 680	13 748	10 048	3 748
Förfallodagar för långfristig upplåning	2007	2006	2007	2006
Mellan 1 och 2 år	52 594	27 496	20 096	7 496
Mellan 2 och 5 år	67 419	41 567	23 716	8 567
Mer än 5 år	44 532	31 209	20 000	8 000
Summa upplåning	164 545	100 272	63 812	24 063
Räntevillkor på balansdagen	2007	2006	2007	2006
Lån hos kreditinstitut	6,10 %	5,19 %	6,20 %	5,01 %
Förlagslån	0 %	0 %	0 %	0 %
Effektiva räntor på balansdagen	2007	2006	2007	2006
Lån hos kreditinstitut	8,03 %	6,93 %	7,90 %	5,51 %
Förlagslån	0 %	0 %	0 %	0 %

Samtliga lån har rörlig ränta, varför lånens bokförda värden överensstämmer med deras verkliga värden. För säkerheter se not 20.

Not 18 – Övriga kortfristiga skulder

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Momsavräkning	7 340	4 489	-	965
Källskatt personal	2 572	2 076	356	158
Övriga	201	13 277	28	51
Summa	10 113	19 842	384	1 174

Not 19 – Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Upplupna löner	9 725	6 350	-	-
Upplupna semesterlöner	14 837	7 913	1 426	371
Upplupna sociala avgifter	12 074	8 089	2 566	729
Övriga poster	15 633	5 414	3 171	598
Summa	52 269	27 766	7 163	1 698

Not 20 – Ställda säkerheter

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
I form av ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar				
Företagsinteckningar	7 000	7 000	-	-
Summa	7 000	7 000	-	-

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
I form av ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar				
Pantsättning - aktier i dotterbolag	241 672	185 536	183 296	128 160
Summa	241 672	185 536	183 296	128 160

Not 21 – Förvärv och avyttringar

FÖRVÄRV OCH AVYTTRINGAR UNDER 2007

Under kvartal 3 slutfördes två förvärv: Euroburger AB (nio Burger King-restauranger i Sverige) och Tasty Thai (Tasty Thai är ett så kallat Inkrämsförvärv).

NSP övertog i början på juli samtliga aktier i Eurobuger AB. Euroburger AB omsatte 2006/2007 ca 86 MSEK. Euroburger AB omfattar idag nio Burger King-restauranger, uteslutande med lägen i Skåne.

I uppgörelsen med säljarna av Euroburger, ingår att parterna skall samarbeta för att etablera ytterligare Burger King-restauranger på den skånska marknaden. NSP betalade 53 MSEK varav 47 MSEK kontant och motsvarande 6 MSEK i aktier, vilket utgör 2 382 844 aktier i NSP eller cirka 2 procent av utestående antal aktier. Kontantdelen har finansierats av kreditinstitut. Datum för övertagandet var den 2 juli 2007.

Omsättningen i Euroburger för perioden januari – juni uppgick till 36,3 MSEK och för perioden juli – december till 50,1 MSEK. Resultat efter skatt för Euroburger för perioden januari – juni uppgick till 0,3 MSEK och för perioden juli – december till 1,7 MSEK.

Förvärvet Tasty Thai är ett inkrämsförvärv, vilket innebär att bolaget förvärvar restaurangen på Norrlandsgatan i Stockholm samt rätten till att etablera ytterligare restauranger på den svenska marknaden. NSP betalar 4 MSEK kontant för Tasty Thai, vilket inkluderar restaurangen på Norrlandsgatan i Stockholm. Finansiering har skett genom kreditinstitut. I och med att restaurangen på Norrlandsgatan inte har varit i full drift under ett helt kalenderår, har NSP ingen referens till eventuell helårsomsättning, och därmed heller ingen referens till eventuell påverkan på rörelseresultatet för helår 2007.

Förvärven av Euroburger AB samt inkrämsförvärvet av Tasty Thai har baserats på preliminära förvärvsanalyser, vilka därför kan komma att ändras. Förvärven haft följande påverkan på koncernens balansräkning samt likvida medel.

NOTER

Not 21 – Forts.

	2007				
	FÖRVÄRV			AVYTTRINGAR	
	Euroburger AB		Tasty Thai	Uppsala	Taco Bar Söderhallarna
	Bokfört värde	Verkligt värde	Verkligt värde	Verkligt värde	Verkligt värde
Likvida medel	4 458	4 458	-	-	-
Immateriella anläggningstillgångar	1 067	1 966	4 065	-	-
Materiella anläggningstillgångar	7 812	8 931	-	-300	-87
Varulager	592	592	-	-	-
Kundfordringar och andra fordringar	8 291	8 291	-	-	-
Leverantörsskulder och andra skulder	-14 203	-14 203	-	-	-
Uppskjutna skatteskulder	-	-1 221	-	-	-
Förvärvade nettoskulder/tillgångar	8 017	8 814	-	-	-
Vid förvärvet bokförd Goodwill och övriga immateriella tillgångar	-	43 709	-	-	-
Vid avyttring bokfört realisationsresultat	-	-	-	1 300	1 413
Kontant köpeskilling	-	-46 522	-4 065	1 600	1 500
Betalning med emitterade aktier/optioner	-	-6 000	-	-	-
Total köpeskilling	-	-52 522	-4 065	-	-
Likvida medel i förvärvade dotterbolag	-	4 458	-	-	-
Påverkan på koncernens likvida medel	-	-42 064	-4 065	-	-

Reavinster som uppkommit i samband med avyttring av restauranger under 2007 har i koncernens RR redovisats under posten övriga rörelseintäkter.

FÖRVÄRV OCH AVYTTRINGAR UNDER 2006

NSP övertog i början på april samtliga aktier i franchisegivaren Svenska Taco Bar AB. Svenska Taco Bar AB omsatte 2005 cirka 20 MSEK. Taco Bar-kedjan omfattar i dag tretton restauranger, främst med bra lägen i Stockholmsregionen. Tio av restaurangerna drivs av franchisetagare och tre restauranger i egen regi. Säljarna av Svenska Taco Bar AB fick som betalning 15 MSEK i kontanter och 6 miljoner nyemitterade aktier i Nordic Service Partners Holding AB.

NSP förvärvade i juni samtliga Burger King-restauranger i Danmark utom den på Kastrups flygplats. De sju restaurangerna hade i fjol en försäljning på cirka 150 MSEK med ett mycket starkt kassaflöde. En första större Burger King-restaurang öppnade den 1 februari 2007 i Aalborg. Säljaren av Cresco Food A/S fick som betalning 80 MSEK i kontanter och 24 miljoner nyemitterade aktier i Nordic Service Partners Holding AB. Säljaren av Cresco Food A/S, Cresco Holding Aps, blir efter affären näst störste ägare i Nordic Service Partners med 17 procent av kapitalet. Kontantdelen har finansierats av kreditinstitut. Datum för övertagandet var den 1 juni 2006.

NSP startade 1 oktober 2006 ett nytt strategiskt affärsområde (Food Solutions) i och med köpet av två stycken food court-enheter. Dessa är belägna i Täby Centrum och Nacka Forum, som förvaltas av Rodamco, en av Sveriges största ägare och förvaltare av köpcentrum. Köpen väntas öka NSPs omsättning initialt med cirka 30 MSEK på årsbasis och bidra med god lönsamhet. NSP betalade 10,4 MSEK för de två food court-enheterna. Säljaren får som betalning 9,4 MSEK kontant och 667 000 nyemitterade aktier i Nordic Service Partners Holding AB. I det fall samtliga förvärv (Svenska Taco Bar AB, Cresco Food A/S och Restaurangen BCD AB) hade förvärvats vid årsskiftet hade koncernens omsättning ökat med ca 82,5 MSEK och rörelseresultatet förbättrats med ca 3,3 MSEK.

Förvärven av Svenska Taco Bar AB, Cresco Food A/S samt food court-verksamheten har baserats på preliminära förvärvsanalyser, och har haft följande påverkan på koncernens balansräkning samt likvida medel.

Not 21 – Forts.

	2006							
	Taco Bar		Cresco		Food Solutions		Borlänge	Linköping C
	Bokfört värde	Verkligt värde	Bokfört värde	Verkligt värde	Bokfört värde	Verkligt värde	Verkligt värde	Verkligt värde
Immateriella anläggningstillgångar	395	-	-	-	-	-	-	-
Materiella anläggningstillgångar	455	455	30 178	30 178	1 976	1 976	245	-284
Varumärken	-	2 850	-	-	-	-	115	-
Licenser	-	3 700	-	-	-	-	-	-
Innehav i intresseföretag	350	389	-	-	-	-	-	-
Finansiella tillgångar	150	150	2 826	2 826	-	-	-	-
Varulager	712	712	1 080	1 080	396	396	64	-
Kundfordringar och andra fordringar	1 855	1 855	2 100	2 100	100	100	12	-
Likvida medel	335	335	10 944	10 944	98	98	7	-
Leverantörsskulder och andra skulder	-2 332	-2 332	-35 239	-35 239	-2 470	-2 470	-684	-
Uppskjutna skatteskulder	-	-1 834	-4 796	-4 796	-	-	-	-
Förvärvade nettoskulder/tillgångar	1 920	6 280	7 093	7 093	100	100	241	-284
Vid förvärvet bokförd goodwill och övriga immateriella tillgångar		17 046		116 769		8 413	296	-
Vid avyttring bokfört realisationsresultat	-	-	-	-	-	-	-	333
Kontant köpeskilling		-15 766		-84 982		-7 513	55	617
Betalning med emitterade aktier/optioner		-7 560		-38 880		-1 000	-	-
Total köpeskilling		-23 326		-123 862		-8 513	55	617
Likvida medel i förvärvade dotterbolag		335		10 944		98	7	-
Påverkan på koncernens likvida medel		-15 431		-74 038		-7 415	-48	617

Not 22 – Skatter

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Periodens skatt	-1 289	-3 567	4 935	-
Summa aktuell skatt	-1 289	-3 567	4 935	-
Uppskjuten skattekostnad/skatteintäkt	-3 060	14 963	-4 932	15 748
Summa uppskjuten skattekostnad/skatteintäkt	-3 060	14 963	-4 932	15 748
Totalt redovisad skattekostnad/skatteintäkt	-4 349	11 396	3	15 748

UPPSKJUTNA SKATTEFORDRINGAR

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Årets förändring av bokförda värden				
Ingående bokfört värde	17 626	2 474	17 407	2 452
Redovisat i resultaträkningen	-3 114	14 826	-4 932	15 748
Uppskjuten skatt redovisat direkt i eget kapital	-	326	-	-793
Omklassificeringar	23	-	15	-
Utgående uppskjutna skattefordringar	14 535	17 626	12 490	17 407

UPPSKJUTNA SKATTESKULDER

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Årets förändring av bokförda värden				
Ingående bokfört värde	6 662	-	-	-
Genom förvärv	1 221	6 880	-	-
Redovisat i resultaträkningen	-55	-137	-	-
Omräkningsdifferens	251	-81	-	-
Utgående uppskjutna skatteskulder	8 079	6 662	-	-

NOTER

Not 22 – Forts.

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Avstämning av effektiv skatt				
Resultat före skatt	2 723	10 791	-6 879	2 625
Aktuell skattesats 28 %	762	-3 021	1 926	-735
Ej avdragsgilla kostnader	-779	-217	2	-121
Ej skattepliktiga intäkter	1		1 011	2 167
Effekt av utländska skatter	128	197		
Förändring av uppskjuten skatt	-2 936	-	-2 936	-
Utnyttjande av förlustavdrag som tidigare inte redovisats	-	14 437	-	14 437
Summa	-4 349	11 396	3	15 748

Not 23 – Likvida medel

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Kassa bank	25 274	30 616	7 022	12 600

Note 24 – Andelar i koncernföretag - Moderbolaget

	Org. nr	Säte	Kapitalandel %	Rösträttsandel %	Bokfört värde	Antal andelar
Direkt ägda						
Nordic Service Partners Retail AB	556653-9309	Stockholm	100	100	65 363	5 000
Svenska Taco Bar AB	556244-9974	Stockholm	100	100	23 432	1000
NSP Food Solutions AB	556706-6641	Stockholm	100	100	11 326	1000
NSP Holding Danmark A/S	30 17 37 16	Köpenhamn	100	100	30 653	10 000
Euroburger AB	556498-4564	Stockholm	100	100	52 522	5 000
					183 296	
Indirekt ägda						
Nordic Service Partners AB	556653-9457	Stockholm	100	100		5 000
Texana AB	556367-4638	Stockholm	100	100		1000
Södermex AB	556450-5005	Stockholm	100	100		1000
Öhman & Andersson AB	556675-4924	Borlänge	100	100		1000
Tacoma Bar AB	556429-3263	Stockholm	50	50		500
NSP FC Restauranger AB	556698-1428	Stockholm	100	100		1000
Cresco Food A/S	19 03 35 46	Köpenhamn	100	100		10 000

Den 1 juli 2007 förvärvade företaget 100 % av aktiekapitalet i Euroburger AB. Bolaget bedriver restaurangverksamhet (Burger King) i ett antal restauranger i södra Sverige. Ytterligare information om förvärvet lämnas i koncernens not 21.

Not 25 – Finansiella Intäkter

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Ränteintäkter	380	241	1 643	50
Orealiserade valutakursvinster	1 606	-	-	-
Under året erhållna räntor	1 986	241	1 643	50

Not 26 – Finansiella Kostnader

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	2006
Räntekostnader	-9 750	-3 765	-2 866	-2 756
Under året betalade räntor	-9 750	-3 765	-2 866	-2 756

Not 27 – Förvärv av materiella tillgångar

	Koncern		Moderbolag	
	2007	2006	2007	20056
Årets inköp not 9	61 802	48 134	1 075	16
Anskaffning med finansiell leasing	-35 138	-1 512	-	-
Anskaffat via bolag/inkrämsoförvärv	-8 931	-32 857	-	-
Summa	17 733	13 765	1 075	16

Not 28 – Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för en mängd olika finansiella risker: hantering av kapitalrisk, marknadsrisk (inklusive valutarisk, ränterisk och prISRISK), kreditrisk, likviditetsrisk och kassaflödesrisk. Nedan beskrivs de väsentligaste riskerna och hur dessa hanteras.

HANTERING AV KAPITALRISK

NSPs mål avseende koncernens kapitalstruktur är att trygga förmågan att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna, nytta för andra intressenter samt att upprätthålla en kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, kan Koncernen förändra den utdelning som betalas till aktieägarna, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna. På samma sätt som andra företag i branschen bedömer NSP kapitalet på basis av skuldsättningsgraden. Detta nyckeltal beräknas som nettoskuld dividerad med totalt kapital. Nettoskuld beräknas som total upplåning (omfattande posterna Kortfristig upplåning och Långfristig upplåning i Koncernens balansräkning) med avdrag för likvida medel. Totalt kapital beräknas som Eget kapital i Koncernens balansräkning plus nettoskulden. Skuldsättningsgraden per 31 december 2007 och 2006 var som följer:

	2007	2006
Total upplåning (not 17)	164 545	100 272
Avgår: likvida medel (not 23)	-25 274	-30 616
Nettoskuld	139 271	69 656
Totalt eget kapital	101 500	94 068
Totalt kapital	240 771	163 724
Skuldsättningsgrad	58 %	43 %

KREDITRISK

Koncernen har ingen större koncentration av kreditrisker då merparten av försäljningen sker på kontantbasis.

LIKVIDITETSRIK

Försiktighet i hantering av likviditetsrisk innebär att inneha tillräckliga likvida medel, tillgänglig finansiering genom tillräckliga avtalade kreditmöjligheter och möjligheten att stänga marknadspositioner.

Löpidsanalys

Tabellen nedan delar upp koncernens finansiella skulder utifrån de kontraktensliga förfallotidpunkterna. Beloppen som anges nedan avser odiskonterade kassaflöden. För skulder som förfaller inom 12 månader utgör de odiskonterade kassaflödena deras bokförda värde då diskonteringsfaktorn ej är väsentlig.

Koncern – 2007-12-31	Inom 1 år	Inom 2-5 år	Efter 5 år
Leverantörsskulder	50 529	-	-
Finansiella leasingsskulder	6 726	20 008	5 447
Skulder till kreditinstitut	27 167	125 697	-
Summa	84 422	145 705	5 447

Koncern – 2006-12-31	Inom 1 år	Inom 2-5 år	Efter 5 år
Leverantörsskulder	31 957	-	-
Finansiella leasingsskulder	1 183	739	-
Skulder till kreditinstitut	18 812	73 627	-
Summa	51 952	74 366	-

RÄNTERISK AVSEENDE KASSAFLÖDEN OCH VERKLIGA VÄRDEN

Eftersom koncernen har förvärvat ett antal nya bolag under perioden, där dessa delvis har finansierats genom lån med en rörlig ränta, kan den generella marknadsutvecklingen påverka bolagets lönsamhet. Vid 1 % förändring av den rörliga räntan påverkas koncernens lönsamhet med cirka +/- 1 645 kSEK per år.

VERKSAMHETS- OCH BRANSCHRELATERADE RISKER

Konjunktur och marknadsutveckling

Efterfrågan på restaurangtjänster är konjunkturberoende. Detsamma gäller andra serviceområden. Minskad tillväxt i ekonomin, globalt eller på det lokala planet, kan påverka försäljningen och lönsamheten för bolaget. Verksamheten kan vara känslig för större förändringar i efterfrågan, och en svag ekonomisk utveckling tillsammans med negativa omvärldshändelser kan påverka NSPs finansiella resultat negativt.

Personalberoende

NSPs verksamhet är beroende av utpräglad specialistkompetens på ledningsnivå. Bolagets resultat är beroende av medarbetarnas kompetens och insatser. Vidare är den framtida utvecklingen beroende av att bolaget ständigt förmår behålla och motivera befintlig personal och lyckas identifiera, rekrytera, utveckla, motivera och behålla kompetenta personer inom alla delar av organisationen. Om nyckelpersoner lämnar bolaget kan det, åtminstone kortsiktigt, få en negativ inverkan på verksamheten. Även om ledningen anser att bolaget både kommer kunna attrahera och behålla kvalificerad personal, kan det inte garanteras att detta kommer kunna ske på tillfredställande villkor i förhållande till den konkurrens som finns från andra bolag i branschen eller närstående branscher.

NOTER

Not 28 – Forts.

Prisrisk

NSPs verksamhet är beroende av råvaror vars prisnivå styrs och påverkas av nationella och internationella prisförändringar såväl som förändringar i växelkurs mellan svenska kronor och främst euro. Vid 1 % förändring av det samlade råvarupriset påverkas koncernens resultat med cirka +/- 1,5 MSEK.

FÖRVÄRVSSTRATEGI

Bolagets affärsidé är att förvärva och utveckla varumärken och koncept inom food service och annan serviceverksamhet. Det finns ingen garanti att bolaget kommer att lyckas förvärva kompletterande verksamheter eller enheter. Det finns heller ingen garanti att eventuella förvärv bidrar till ett positivt resultat eller går att integrera i befintlig verksamhet på ett gynnsamt sätt.

KORT HISTORIK

NSP grundades 2004. På grund av dess korta verksamhetshistorik kan det vara svårt att utvärdera bolagets verksamhet och framtidsutsikter. Även bolagets affärsmodell är relativt ny och inte med säkerhet framgångsrik. NSPs framtidsutsikter bör värderas med dessa risker i åtanke, speciellt vad gäller framtida intäkter och intäktpotential. Även svårigheter med att behålla nuvarande kundrelationer, att utveckla nya relationer med kunder, och leverantörer, samt andra överväganden beskrivna i detta avsnitt bör värderas. Om inte sådan risker kan hanteras kan detta komma att inverka negativt på bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Not 29 – Transaktioner med närstående

Kilpatrick Stockton Advokat KB har anlåtits av NSP koncernen för juridisk rådgivning under 2007. En av NSPs ledamöter, Torbjörn Hultsberg, är partner på Kilpatrick Stockton Advokat KB. Under 2007 har Kilpatrick Stockton Advokat KB erhållit ersättning om 2,8 MSEK för sina tjänster. I tillägg till ovanstående kostnader har bolaget betalt ut 0,8 MSEK till Kilpatrick Stockton Advokat KB i förbindelse med förvärv av dotterbolag. Dessa kostnader är aktiverade som en del av förvärvspriset på investeringen. Det är styrelsens bedömning att dessa transaktioner skett på marknadsmässiga villkor.

Styrelseledamöter i NSP kontrollerar direkt eller indirekt via bolag 23,7 % av rösterna i bolaget.

PRINCIPER FÖR ERSÄTTNING TILL STYRELSEN OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt bolagsstämmans beslut. Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning (endast VD och driftschef i Danmark), övriga förmåner samt pension.

Fördelningen mellan grundlön och rörlig ersättning (endast VD och driftschef Danmark) ska stå i proportion till befattningshavarens ansvar och befogenhet. För verkställande direktören är den rörliga ersättningen maximerad till 100 % av grundlönen. För driftschefen i Danmark är den rörliga ersättningen baserad på resultatutfallet i förhållande till individuellt uppsatta mål.

Note 30 – Finansiella instrument - personaloptioner

	Årets program, personaloptioner 2006-2009		
	Antal	Värde, SEK	Lösenpris vid förvärv, SEK
Andra ledande befattningshavare	9 000 000	17 437 500	9 000 000
Andra ledande befattningshavare	1 500 000	2 906 000	4 500 000
Summa	10 500 000	20 343 000	13 500 000

Not 31 – Vinst per aktie före/efter utspädning

	2007	2006
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	3 486 705	2 629 939
Effekt av förväntat utnyttjande optioner	225 000	18 897
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	3 711 705	2 648 836
Resultat per aktie avseende resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare		
Resultat per aktie före utspädning	-0,46	8,44
Resultat per aktie efter utspädning	-0,43	8,38

KONKURRENS

Marknaden för food service (QSR och HMR) kännetecknas av hård konkurrens och höga etableringskostnader. Det kan inte garanteras att NSP i alla lägen är framgångsrika i konkurrensen med andra aktörer.

FRAMTIDA FINANSIERING

Bolagets verksamhet är inriktad på tillväxt genom förvärv och uppstart av nya koncept. Detta kan komma att medföra ett framtida kapitalbehov och då ställa krav på ytterligare finansiering via kapitalmarknaden med åtföljande utspädningseffekt för befintliga aktieägare. Det kan inte säkerställas att detta kan ske i den omfattning och till de kursnivåer som är fördelaktiga för befintliga aktieägare.

VALUTARISK

Koncernen verkar i, förutom Sverige, Danmark och utsätts för valutarisken som uppstår från olika valutaexponeringar i framför allt danska kronor. Valutarisk uppstår genom framtida affärstransaktioner, redovisade tillgångar och skulder samt nettoinvesteringar i utlandsverksamheter. Valutarisker uppstår när framtida affärstransaktioner eller redovisade tillgångar eller skulder uttrycks i en valuta som inte är enhetens funktionella valuta. Vid 10 % förändring av växelkursen för Danska kronor påverkas koncernens resultat med ca +/- 1,8 Mkr.

REGLBEGRÄNSNINGAR

Nya regler och lagar från myndigheter på de marknader där NSP är aktiv kan påverka inriktningen på NSPs nuvarande verksamhet.

Det går inte att garantera att eventuella regelförändringar inte påverkar NSP och dess aktie negativt.

STYRELSENS UNDERSKRIFTER

Stockholm 2008-04-08

Peter Bahrke
Ordförande

Ulf Wahlstedt
VD

Anders Wehtje

Niklas Midby

Torbjörn Hultsberg

Vår revisionsberättelse har avgivits 2008-04-09
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Michael Bengtsson
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till årsstämman i

NORDIC SERVICE PARTNERS HOLDING AB (PUBL)

Org nr 556534-1970

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Nordic Service Partners Holding AB (publ) för räkenskapsåret 2007. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 28-65. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 9 april 2008

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Michael Bengtsson
Auktoriserad revisor

DEFINITIONER AV NYCKELTAL

Antal Aktier

Summan av aktier inom NSP vid periodens utgång.

EBITDA

EBITDA (resultat före räntor och skatt, avskrivningar och amorteringar) ger en rättvisande bild av rörelsens kassaflöde och kapacitet att betala räntor och investeringar.

Eget kapital

Eget kapital vid periodens slut.

Eget kapital per aktie

Eget kapital i relation till antalet aktier i slutet av perioden.

Genomsnittligt antal aktier

Genomsnittligt antal aktier under perioden.

Nettoskuld

Nettoskuld beräknas som total upplåning i koncernens balansräkning med avdrag för likvida medel.

Resultat per aktie

Periodens resultat i relation till genomsnittligt antal aktier.

Skuldsättningsgrad

Skuldsättningsgrad beräknas som nettoskuld dividerat med totalt kapital.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Totalt kapital

Totalt kapital beräknas som eget kapital i koncernen plus nettoskulden.



NORDIC SERVICE PARTNERS HOLDING AB (PUBL)

GÄVLEGATAN 22 A, PLAN 6, 113 30 STOCKHOLM

TEL: + 46 (0)8-410 189 50

www.nordicservicepartners.com