

IMPACT COATINGS PRESENTERAR LÄGESRAPPORT

Sedan nyemissionen i juni 2013 har en stor mängd marknadsaktiviteter genomförts i syfte att skapa systemaffärer. Bolagets marknadsstrategi har justerats till att kortsiktigt vara mer inriktad på att sälja beläggningssystem till företag som redan använder PVD. Den tidigare inriktningen mot nya applikationer där Impact Coatings teknologi kan ersätta andra metoder kvarstår långsiktigt. Skälet till den strategiska förändringen är att tekniksiftet till en ny metod visat sig vara långt mer tids- och resurskrävande än förväntat. Bolaget är dock fortsatt starkt övertygad om att dessa applikationsteknologier för främst ersättning av guld på elektriska kontakter och flödesplattor för bränsleceller kommer att accepteras av industrin på sikt.

Under hösten 2013 har svårigheterna att nå ända fram till tekniksifte och affär baserade på den banbrytande applikationsteknologi Impact Coatings erbjuder visat sig alltmer uppenbara. Trots att antalet potentiella kunder inom dessa områden ökar, har inga systemaffärsavslut kunnat göras. De potentiella kunderna och deras intresse för lösningen kvarstår, men de skjuter på besluten att införa den nya lösningen. Företagets bedömning är att det är den risk de potentiella kunderna och deras kunder upplever med en ny teknik som är den största orsaken. Att skiftet måste göras blir alltmer uppenbart, men än så länge har kunderna möjlighet att skjuta på de avgörande besluten.

Bolagets marknadsföring har därför successivt vridits om mot företag som redan använder PVD och som nu avser att utöka kapaciteten. Avsikten är att komma in i relativt snabba affärsprocesser genom att rikta sig mot kunder som redan fattat de nödvändiga principbesluten och som just nu söker efter ett antal olika alternativ. Marknadsaktiviteterna går under samlingsbegreppet "Lean PVD". Impact Coatings främsta säljargument är att Bolagets system lämpar sig bättre än konventionella PVD-system när man avser att Lean-organisera sin produktion av PVD-belagda komponenter.

Denna marknadsföring inleddes på allvar inför mässorna K2013 i Düsseldorf i oktober och Productronica i München i november. Potentiella kunder som både har en Lean-inriktning och egna erfarenheter av PVD har lätt att ta till sig Impact Coatings argument och styrker riktigheten i denna satsning. Omfokuseringen mot denna typ av kunder har därför intensifierats, men än så länge inte lett fram till några systemaffärsavslut.

Parallellt har den fokuserade satsningen på bränsleceller fortgått. Under hösten har bl a flera kunder inom fordonssektorn utvärderat Impact Coatings beläggningar med mycket lovande resultat. Volymerna av legoproducerade beläggningar för bränsleceller har ökat, men förhåller sig fortfarande på en blygsam nivå.

För att öka möjligheterna att nå avslut, har Bolagets personella resurser reorganiserats. Den nyligen införda organisationen ger mer kraft åt marknadsföring och systemorienterad försäljning baserad på ett växande inflöde av förfrågningar från företag som redan använder PVD och som nu vill utöka med mer Lean-orienterad kapacitet.

Sammanfattningsvis har hösten 2013 varit en omställningsperiod, då den tidigare följda strategin inte nått avsedd effekt och där den nya strategin inte hunnit nå genomslag. De investeringar som gjorts i marknadsaktiviteter och försäljningsinsatser, har dock resulterat i att den befintliga basen av potentiella kunder utökats med ett flertal nya av en mer systemorienterad karaktär. En av de affärer som var möjliga att nå avslut med innan årsskiftet, har fallit bort, medan övriga är i högsta grad levande. Bolaget bedömer inte att den förlorade affären beror på något systemfel, utan att det efter en djupare genomgång visade sig att en annan systemlösning var något bättre för det aktuella fallet. Istället var affärsmöjligheten en stark indikation på att Impact Coatings är ett alternativ att räkna med också för kunder som efterfrågar en mer generell systemkapacitet. Bortfallet orsakade emellertid att momentum i affärsverksamheten förlorades för en tid.

Styrelsen följer mycket noga händelseutvecklingen de närmaste månaderna i ett antal högprioriterade affärsprojekt, samt Bolagets likviditetsutveckling. Målet är att tillse att befintligt kapital skall räcka fram till break-even.

För mer information, kontakta Torsten Rosell, tel 013-359952 eller torsten@impactcoatings.se

Impact Coatings AB utvecklar och kommersialiserar innovativ teknologi för PVD ytbeläggning. PVD är en metod att i vakuum framställa tunna skikt av metaller och keramer.

Företagets huvudprodukt är beläggningsmaterialet Silver MaxPhase™, som kan ersätta guld på elektriska kontakter. För rationell industriell applicering av materialet, har beläggningssystemen ReelCoater™, InlineCoater™ och PlastiCoater™ utvecklats. Dessa kan även användas för applicering av andra material för t ex dekorativa och optiska applikationer.

Målgruppen består främst av komponenttillverkare för elektronik- och fordonsprodukter.

Verksamheten startade 1997 och efter en fas av utveckling och etablering av produkter och tjänster har den globala exploateringen inletts. Bolagets aktie handlas sedan 2004 på OMX Stockholm First North. Bolagets certified adviser är Remium Nordic AB.