

IMPACT
COATINGS

**Års
redovisning
2010**





Innehållsförteckning

06	Impact Coatings i korthet
07	2010 i korthet
10	VD har ordet
12	Finansiell information i sammandrag
16	Verksamhetsbeskrivning
20	Applikationsområde: Kontakter
22	Applikationsområde: Metall på plast
24	Applikationsområde: Deko
26	Applikationsutveckling
28	Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer
32	Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden
36	Förvaltningsberättelse
41	Resultaträkningar
42	Balansräkningar
44	Förändringar i eget kapital
45	Kassaflödesanalyser
48	Tilläggsupplysningar
54	Revisionsberättelse
56	Adresser

Impact Coatings i korthet.

Med hjälp av avancerad nanoteknologi kan Impact Coatings ersätta guld på elektriska kontakter med tre av jordskorpanns vanligaste material; titan, kisel och kol. Denna revolutionerande lösning kallad MaxFas, har givit Impact Coatings en särställning bland världens leverantörer av tunnfilmsteknologi.

Tunnfilmsteknologi är en metod att i vakuum applicera tunna filmer av material, vars egenskaper kan skräddarsys för en rad olika applikationer. Metoden är ett modernt alternativ till våtkemisk plätering och erbjuder högre prestanda och precision samt mindre miljöbelastning.

För applicering av MaxFas och andra tunnfilmsbeläggningar krävs ett avancerat maskineri. För att nå maximal kommersiell hävstång, har Impact Coatings utvecklat två nya typer av beläggningsmaskiner, vilka möjliggör industriell beläggning av stora volymer av små detaljer till låg kostnad. Dessa maskiner är viktiga för

kommersialiseringen av MaxFas men kan även användas för applicering av andra material på andra applikationer än elektriska kontakter.

Detta har lett till att verksamheten organiserats i tre olika affärsområden, vilka befinner sig i olika kommersialiseringsskeden och därför kompletterar varandra:

Kontakter: Elektriska kontakter för framförallt handhållen konsumentelektronik. Bolagets långsiktiga målmarknad.

Deko: Dekorativ beläggning med höga krav på funktionalitet för bland annat mobiltelefonskal och glasögon. Starkt efterfrågad trend just för tillfället.

Plast: Metallisering av plast. Komplementaffär som inte inkräktar på Bolagets resurser för avancerad processutveckling.

2010 i korthet.

Den kraftiga försäljningsökning som skedde under 2009 har inte kunnat upprätthållas under 2010. Orsaken är främst att nya tekniska krav från ett fåtal viktiga kunder senarelagt deras orderläggning och förorsakat ytterligare satsningar på teknisk utveckling.

Under 2010 genomfördes också flera övergripande förändringar i Bolaget i syfte att öka fokuseringen på marknadsföring och försäljning. Den nyemission om drygt 78 mkr som genomfördes skapade finansiella förutsättningar att tillhandahålla Bolagets teknologi i flera alternativa former samt för att investera i marknadsaktiviteter.

Vidare har en omfördelning av resurser kunnat genomföras i takt med att Bolagets teknologi färdigställts och produktionen rationaliserats. Under året har säljresurserna flerfaldigats trots att Bolagets totala fasta kostnader sänkts.

Ett viktigt strategiskt samarbete inleddes under året med Krauss-Maffei. Samarbetet har på kort tid gjort Impact Coatings teknologi för metallisering av plast känd internationellt. Den gemensamma marknadsföringen inleddes på K2010-mässan i Düsseldorf och följs upp med Krauss-Maffeis Competence Forum i Maj 2011 med över 1000 specialinbjudna kunder. Till detta event har en ny PlastiCoater 200 byggts och levererats. Systemet kommer också att ingå i Krauss-Maffeis permanenta utställning av spetsteknologiska lösningar.

Ytterligare affärshändelser i slutet av året och efter årsskiftet stärker ledningens tilltro till Bolagets framtida tillväxtmöjlighet, varför den offensiva satsningen förstärks under 2011.

**Efter år av målmedveten
satsning har Impact Coatings
intagit en position som global
systemleverantör till bland
annat telekomindustrin**





VD

har ordet

Nya krav från viktiga kunder medförde under 2010 ett avbrott i den expansion som inleddes under 2009 och föranledde ytterligare satsningar på teknisk utveckling.

Dessa satsningar har resulterat i att de tekniska hindren nu är undanröjda och att den kommersiella processen åter kan ta fart. Produktportföljen har i och med detta kompletterats med ett antal viktiga delkomponenter:

- Silver MaxPhase. En variant av Maxfas som utan andra förändringar av de elektriska kontakterna kan tillämpas för ersättning av guldplätering. Lösningen är testad och verifierad enligt ett antal standardtester som är vanligt förekommande bland kravspecifikationer för konsumentelektronik. En tidsplan för införande har upprättats med en viktig mobiltelefonkund.
- En ny processteknologi för avancerade dekorativa beläggningar som återför Impact Coatings till en teknisk tätposition när det gäller beläggning av mobiltelefonskal av rostfritt stål.
- PlastiCoater. Den tidigare prototypen har utvecklats till ett fullt industrialiserat system, världens första fullt integrerbara metalliseringsenhet för generell plastindustri. Systemets prestanda har demonstrerats framgångsrikt på världens största plastmässa samt i en första fullt industriell installation.

Parallellt med den tekniska utvecklingen har Bolagets produkter paketeras för att möjliggöra en uppskalning av försäljningen via fler säljare och agenter. I enlighet med bakgrunden till 2010 års nyemission, har också det affärsmässiga erbjudandet till marknaden modifierats. Avsikten har varit att sänka kundernas instegströskel och flytta applikationsutveckling från Impact Coatings till kund. Detta sker genom att erbjuda billigare system med lägre prestanda men med möjlighet till uppgradering, uthyrning av system samt utökad legoproduktion. Denna omställning började verka mot slutet av året och bidrog med ett antal affärsavslut som visar att Bolaget nu är på rätt väg:

- Uthyrning av en InlineCoater 300 till en tysk kontaktstillverkare, som därigenom väljer att utveckla sina egna applikationer med minimal insats från Impact Coatings. Förväntas resultera i ytterligare kapacitetsbehov.
- Försäljning av en PlastiCoater 400 för metallisering av reflektorer. Initial satsning för uppbyggnad av en ultramodern reflektorfabrik i Norge.
- Uthyrning/försäljning av en PlastiCoater 200 till Mecdon. Skall användas i ett nytt plastcentra som skall erbjuda hela kedjan från verktyg via formsprutning till metallisering.
- Försäljning av ytterligare en InlineCoater 300 till den kund som sedan tidigare driftar två stycken. Skall användas för utveckling av nya beläggningar för kundens produkter.
- Kontrakt avseende legoproduktion av en Maxfas-variant för en flygapplikation till Boeing.

Strategin har varit att sänka kundernas instegströskel”.

Balansering och synkronisering av Bolagets resurser inom tekniskt utveckling, produktion respektive försäljning är en av Impact Coatings största utmaningar, jämte balanseringen av de tre applikationsområdena. Under 2010 har ledningens förmåga att hantera dessa frågor ställts inför hårda prövningar.

Baserat på en stark framtidstro, har vi valt att satsa offensivt trots att fortsatt försäljning till nyckelkunderna krävt ytterligare tekniska framsteg. Kraftfulla punktinsatser inom teknisk utveckling och komplettering av tillverkningsunderlag har kombinerats med en resursförskjutning mot försäljning och marknadsföring.

Vi har också valt att satsa fullt ut på samtliga tre applikationsområden. Vi betraktar fortfarande Elektriska kontakter som den viktigaste framtidspotentialen men att exploatering kräver uthållighet. Deko utgör den kortsiktigt viktigaste potentialen, men är svårprognosticerad vad gäller de trendbaserade förändringarna i efterfrågan. Plast utgör ett värdefullt komplement där befintlig teknologi kan exploateras utan att belasta Bolagets processutvecklingskapacitet. Det är vår uppfattning att vi inom samtliga tre områden har förutsättningar att inta en världsledande position. Dessutom är synergien mellan applikationsområdena påtaglig, både på teknisk och kommersiell nivå.

Trots dessa ”breda” satsningar på såväl utveckling, produktion och försäljning inom samtliga tre applikationsområden har de fasta kostnaderna kunnat sänkas, mycket tack vare en kunnig och engagerad personal. Mot bakgrund av de framsteg som uppnåtts och den positiva feedback vi får från marknaden anser vi att dessa beslut har varit väl grundade trots det ekonomiska underskott dessa orsakat.

Ett första delmål är nu att nå en försäljningsvolym om ett system per månad för att därigenom skapa balans mellan kostnader och intäkter. Från denna nivå skall sedan ytterligare expansion skapas genom utökade satsningar på marknadsföring och försäljning.

Henrik Ljungcrantz

VD

Linköping den 15 april



Finansiell information i sammandrag

DEFINITIONER AV NYCKELTAL

VINSTMARGINAL

Resultat efter finansnetto dividerat med omsättningen.

EGET KAPITAL

Summa aktiekapital, bundna reserver och fritt eget kapital.

RÄNTABILITET PÅ GENOMSNITTLIGT TOTALT KAPITAL

Resultat före räntekostnader dividerat med genomsnittligt totalt kapital

RÄNTABILITET PÅ GENOMSNITTLIGT EGET KAPITAL

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt eget kapital.

SOLIDITET

Eget kapital dividerat med balansomslutningen.

SKULDSÄTTNINGSGRAD

Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

RÄNTETÄCKNINGSGRAD

Resultat före räntekostnader dividerat med räntekostnader.

VINST PER AKTIE

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.

Finansiell information i sammandrag

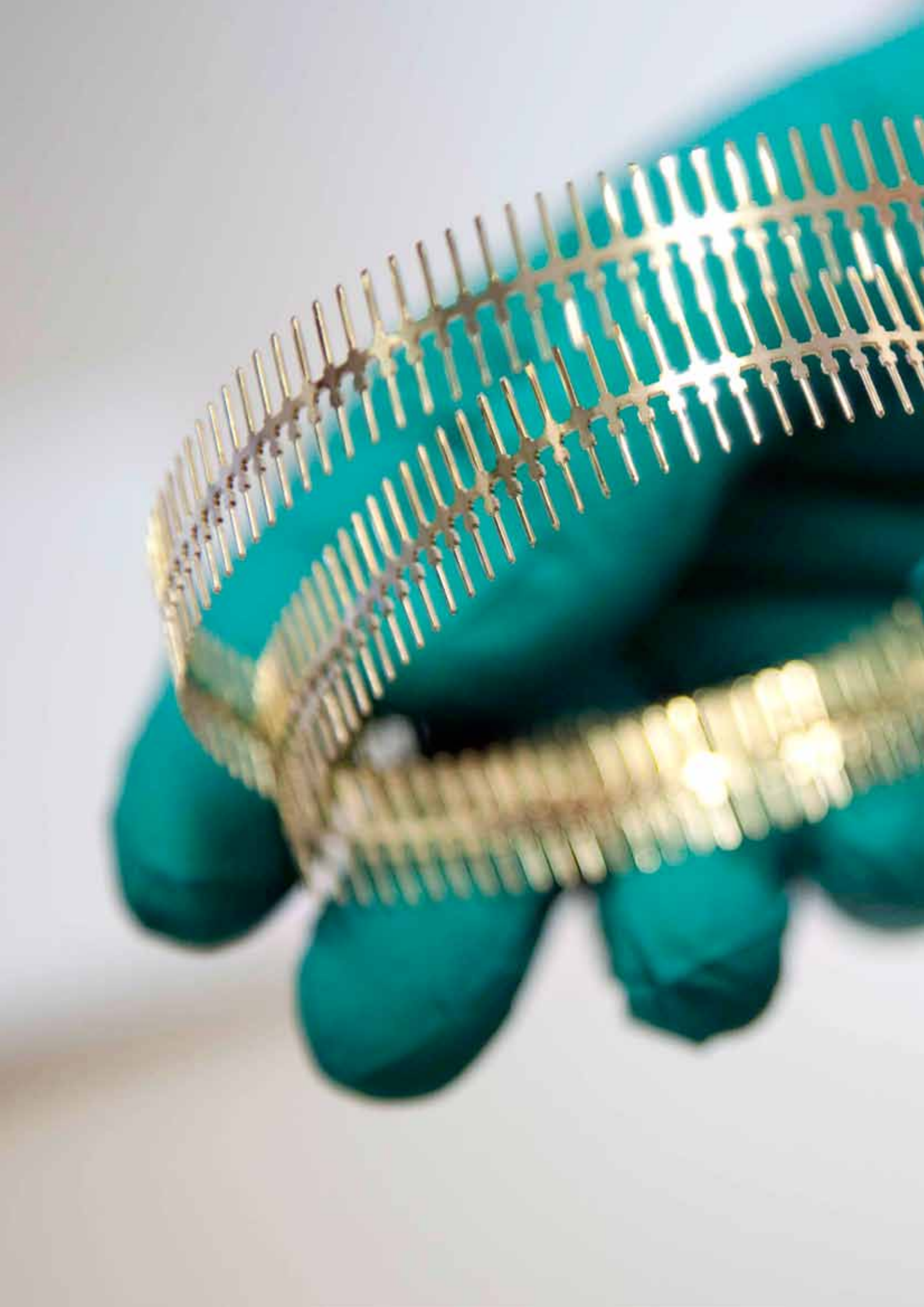
(tusental kronor)	2010	2009	2008	2007	2006
Omsättning	13 323	53 593	12 790	5 196	3 898
Rörelseresultat	-32 670	-8 129	-22 385	-3 837	-1 641
Resultat efter finansiella poster	-32 213	-6 164	-21 554	-3 854	-1 770
Vinstmarginal (%)	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Immateriella anläggningstillgångar	647	899	1 150	1 401	1 422
Materiella anläggningstillgångar	19 526	14 984	14 362	13 187	10 534
Finansiella anläggningstillgångar	21 201	11 705	10 116	4 753	2 536
Varulager	31 097	28 639	17 843**	1 966**	1 644**
Kortfristiga fordringar	5 883	8 514	2 463	2 474	2 966
Kortfristiga placeringar	0	5 000	30 160	57 100	0
Kassa, bank	50 462	3 611	3 578	5 591	0
Eget kapital	117 187	66 094	70 669	86 859	11 978
Långfristiga skulder	0	0	0	283	1 485
Kortfristiga skulder	11 629	7 258	9 003	6 564	5 639
Balansomslutning	128 816	73 352	79 672	93 706	19 101
Räntabilitet på genomsnittligt totalt kapital %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Soliditet %	91,0	90,1	88,7	92,7	62,7
Skuldsättningsgrad ggr	0	0	0	0	0,35
Räntetäckningsgrad %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Antal anställda vid periodens slut	39	39	23	14	8
Investeringar					
Immateriella anläggningstillgångar	0	0	0	186	47
Materiella anläggningstillgångar	6 914***	2 309	2 640	3 618	1 387
Vinst per aktie SEK	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Genomsnittligt antal aktier under perioden	15 343 929	12 971 706	12 971 706	12 971 706	11 147 300*
Antal aktier vid periodens slut	16 214 632	12 971 706	12 971 706	12 971 706	11 147 300*

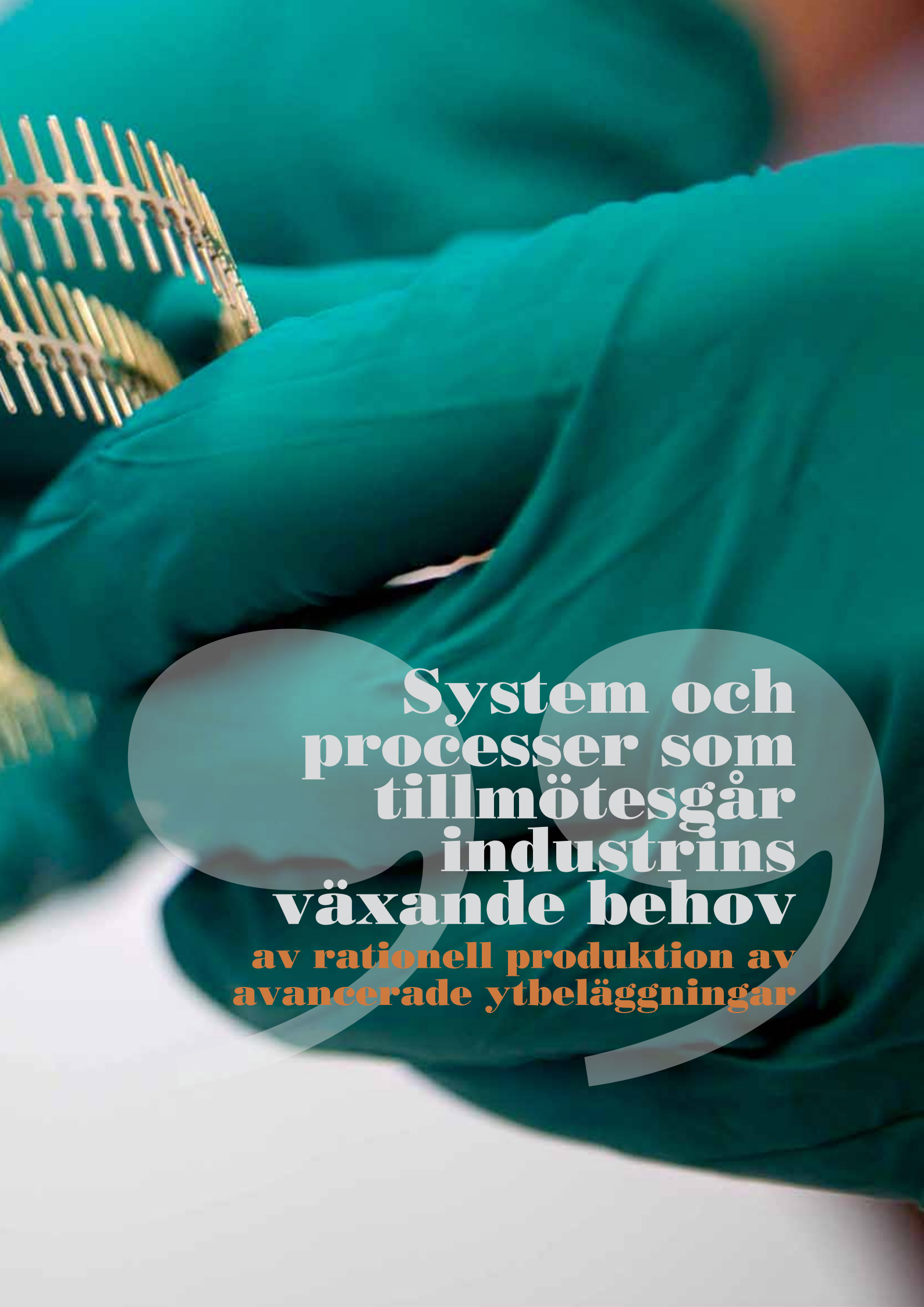
* Antal aktier och vinst per aktie har för jämförbarhet pro forma räknats om m h t split 4:1 genomförd oktober 2007

** Upparbetade vinster avseende successiv vinstavräkning redovisades t.o.m. 2008-12-31 som varor under tillverkning.

Från och med 2009 redovisas dessa bland kortfristiga fordringar.

*** Av investeringar på 6 914 TSEK avser 6 000 TSEK en omklassificering från korta fordringar till maskiner och tekniska anläggningar.





**System och
processer som
tillmötesgår
industrins
växande behov
av rationell produktion av
avancerade ytbeläggningar**



Verksamhets- beskrivning

Impact Coatings utvecklar, tillverkar och marknadsför system och processer för applicering av tunnfilmsbeläggningar. Med hjälp av nanoteknologi kan Impact Coatings teknologi ersätta guld på elektriska kontakter genom användning av vanligt förekommande material, såsom t ex titan, kisel och kol. Denna lösning kallad MaxFas, har gett Impact Coatings en marknadsledande position som leverantörer av tunnfilmsteknologi. Tunnfilmsteknologi är en metod att i vakuum applicera tunna filmer av material, vars egenskaper kan skräddarsys för en rad olika egenskaper. Metoden är ett modernt alternativ till våtkemisk plätering och erbjuder enligt Impact Coatings högre prestanda och precision samt mindre miljöbelastning.

Teknologi

Inom området för den vakuumbaserade ytbehandlingsmetoden PVD, Physical Vapor Deposition, har Impact Coatings utvecklat ett antal metoder för funktionell ytbehandling. Metoderna syftar till att öka industriella användares möjligheter att tillämpa PVD som alternativ till våtkemisk plätering som vanligtvis tillämpas idag. Bolagets teknologi medför överlag lägre priser kombinerat med bättre prestanda, högre industriell kvalitet och mindre miljöpåverkan gentemot konkurrerande teknologier. Impact Coatings erbjudande består av en kombination av beläggningsprocesser och beläggningssystem. Bolagets beläggningsprocesser åstadkommer det beläggningsmaterial och de ytegenskaper som kunderna behöver för specifika ändamål, medan beläggningssystemen gör det möjligt att producera dessa industriellt och storskaligt.

Beläggningsprocesser

MAXFAS

MaxFas är ett nanomaterial som Impact Coatings har framställt av vanligt förekommande material såsom titan, kisel och kol. Nanostrukturen skapar ett material vars egenskaper skiljer sig radikalt från de ingående komponenternas egenskaper.

I Impact Coatings fall har syftet varit att skapa en keram med metalliska egenskaper som inte oxiderar i kontakt med luft och som har hög mekanisk slitstyrka. Målet med innovationen var att kunna ersätta guld på elektriska kontakter med ett kostnadseffektivt material som enligt Impact Coatings innehar likvärdiga kontakteregenskaper och förbättrade nötningsegenskaper mot konkurrerande material.

Impact Coatings har som första företag utvecklat en metod för att applicera detta MaxFas-material i form av tunna skikt. Beläggningen sker med hjälp av PVD-metoden där de ingående skiktkomponenterna förångas i vakuum med hjälp av ett plasma. Ångan kondenseras på objekten och plasmat tillför den energi som behövs för att erhålla en optimal nanostruktur.

Applicering av MaxFas på elektriska kontakter är skyddat av ett flertal patent. Patenten ägs gemensamt av Impact Coatings tillsammans med ABB. Ett kommersialiseringsavtal ger Impact Coatings exklusiv rätt till

applikationer utanför ABBs produktsortiment samt en position som leverantör av beläggningssystem och förbrukningsvaror i anslutning till ABBs användande av MaxFas.

Som komplement till den hårda, kerambaserade Maxfas har en mjukare, metallbaserad beläggningsvariant utvecklats. Denna marknadsförs under varumärket Silver MaxPhase™, Silver MaxPhase har prestanda likvärdigt med guldplätering men väsentligt lägre framställningskostnader samt mindre miljöpåverkan.

DEKOPROCESSER

Under 2007 inledde Impact Coatings utveckling av ett grundsortiment av dekorativa beläggningar i olika färger bestående av mycket hårda keramer. Utvecklingen inom dekoprocesser har varit starkt bidragande till de totalt fyra leveranser av beläggningssystem som Bolaget genomförde under 2009. Fortsatt förmåga att tillmötesgå ständigt nya krav på utseende och teknisk funktion har av Impact Coatings identifierats som en nyckelfaktor för fortsatt framgång inom detta område. Bolagets utvecklingsinsatser inom detta område utökades därför under 2010. Denna satsning har även erhållit finansiellt stöd från Vinnovas program ForskaVäx om totalt 3 miljoner kronor.

Beläggningssystem

Det finns ett stort antal tillverkare av system för PVD-beläggning på den globala marknaden. Den traditionella typen av beläggningssystem är så kallade batchladdade system, där alla delprocesser verkställs i ett gemensamt utrymme. För vissa specifika applikationer finns dessutom avancerade beläggningsautomater genom vilka produkterna flödas en och en i hög takt.

För de små, masstillverkade komponenter som Impact Coatings fokuserar på finns enligt Bolaget inga effektiva lösningar tillgängliga. De batchladdade systemen är mindre effektiva och mer bemanningskrävande samt att tillgängliga automater inte är användbara utanför de specifika produktområden de utvecklats för, till exempel CD/DVD-skivor eller kiselwafers för halv-ledarsubstrat och bildskärmssubstrat.

Impact Coatings har därför utvecklat tre nya typer av beläggningssystem, som medför större flexibilitet för tillverkare av kundspecifika objekt.

Verksamhetsbeskrivning



INLINECOATER™

INLINECOATER™

InlineCoater är en belägningsautomat med hög flexibilitet för objekt med olika geometri och för många typer av beläggningar. Systemets produktivitet ligger ofta på en faktor 10 högre än för ett batchladdat system till motsvarande kostnad. Typiska tillämpningar där InlineCoater har hög konkurrenskraft är mobiltelefonskal och flödesplattor för bränsleceller.

Den ursprungliga modellen, InlineCoater 400, kompletterades 2007 med en mindre modell, InlineCoater 300. Denna lämpar sig för kunder med mindre totalvolym men med behov av flera olika beläggningar. InlineCoater 300 är tack vare sin flexibilitet och användarvänlighet mycket lämplig för industrialiseringsändamål. Under 2008 utvecklades även InlineCoater 500, som är ett beläggningssystem för mycket stora volymer.



REELCOATER™

REELCOATER™

Med ReelCoater kan band beläggas från rulle till rulle. Denna hantering är den mest effektiva metoden för ytbläggning av produkter som även tillverkas (stansas, bockas eller präglas) rulle till rulle, till exempel flertalet elektriska kontakter. ReelCoater är därför ett viktigt verktyg för kommersialisering av MaxFas och den kompletterar även InlineCoater för den mindre andel kontakter som tillverkas som lösgods. Under 2008 utvecklades andra generationens ReelCoater, designad för integration i kontaktdonstillverkarens produktionsflöde.



PLASTICOATER™

PLASTICOATER™

Det senaste tillskottet i Impact Coatings produktportfölj är systemfamiljen PlastiCoater, som utvecklats under 2009 specifikt för metallisering av plast. Systemet är ämnat för att integreras med de formsprutor som tillverkar plastobjekten. Detta förfarande ger plasttillverkaren kritiska fördelar genom att övervaka hela produktionsflödet jämfört med att skicka detaljerna till en extern part för metallisering.

PlastiCoater är mycket kompakt och användarvänlig. Den kan enkelt flyttas mellan olika formsprutor, till och med mellan olika produktionsanläggningar för att tillse att rätt kapacitet finns där den behövs för tillfället. Storlek och prestanda kan enkelt anpassas för att erbjuda en optimal lösning för en mångfald av produkter. För närvarande marknadsförs två standardstorlekar, PlastiCoater 200 och PlastiCoater 400.

Beläggningstjänster

Impact Coatings kärnaffär är att leverera beläggningssystem för att kunden ska kunna utföra beläggningarna i dennes produktionsanläggningar. För vissa kunder och i vissa stadier av en affärsprocess är det emellertid mer attraktivt att köpa beläggningen som en tjänst.

Impact Coatings erbjudande kompletteras därför med beläggningstjänster för kunders räkning. För närvarande utför Bolaget enbart beläggningstjänster i Linköping, men avsikten är att i samarbete med olika partners, så kallade Service Providers, etablera flera beläggningssystem globalt.

Tjänsterna omfattar främst beläggningar som specialanpassats för enskilda kunder och begränsas till applikationer som kan växa till en nivå då ett eller flera dedikerade system är motiverade.

Inhouse

Bolagets teknologi kan också erbjudas som en inhouse-tjänst. Detta innebär att beläggningssystem placeras hos

kunden, som erlägger en avgift per producerad detalj vilken inkluderar kostnad för såväl system och

service som förbrukningsmaterial och know-how.

Beläggningssystemet kan sedan skötas av kunden själv eller av Impact Coatings inhyrd personal.

Inhouse-modellen ger Impact Coatings ett större affärsomfång och minskar kundens instegströskel, dock medför det också en ökad affärsrisk för Impact Coatings samt en förskjutning av kassaflödet. Strategin är därför att skapa en balanserad mix av systemförsäljning såväl som tjänsten Inhouse.

Forskningsverksamheten

FORSKNING OCH UTVECKLING

Impact Coatings är resultatet av en omfattande FoU-verksamhet. Befintlig produktportfölj har skapats genom att interagera med grundläggande forskning inom området för tunnfilmsfysik och därigenom omsätta denna till kommersiell användning. Impact Coatings styrka har

varit, och är, förmågan att kostnadseffektivt genomföra denna process på kort tid.

Även om den kommersiella verksamheten upptar en allt större del av den totala verksamheten fokuseras omfattande resurser till FoU. Behovet av att utveckla nya beläggningsprocesser och beläggningssystem kommer att intensifieras för att behålla konkurrenskraft och bryta in på nya marknadsområden.

För att samla tillräckligt stora resurser till detta ändamål utan att belasta Bolagets finanser, har Impact Coatings under lång tid interagerat med universitet och forskningsinstitut. Tillsammans har ett antal externfinansierade projekt genomförts och nya har startats. Projekten och FoU-relationerna betingar ett betydande värde för Impact Coatings.

Applikationsområden

Impact Coatings teknologi kan tillämpas inom en lång rad olika applikationsområden inom vilka Impact Coatings har olika förutsättningar att konkurrera. För att nå målsättningen om att bli en marknadsledare inriktas verksamheten mot ett antal prioriterade applikationsområden. Kriterier för Bolagets befintliga och eventuella tillkommande applikationsområden är:

- Nya marknader med god tillväxt och avsaknad av etablerade aktörer.
- Av Bolaget uppskattad potential för Impact Coatings produkter överstigande 1 miljard kronor per år.
- Möjlighet att nå en marknadsledande position.

Utifrån dessa kriterier har Impact Coatings etablerat tre applikationsområden:

- Kontakter
- Deko
- Metall på plast

Utöver dessa applikationsområden bedrivs en affärsutvecklingsverksamhet med avsikten att på sikt utveckla ytterligare applikationsområden. Till dessa hör bland annat bränsleceller, nya typer av batterier, smartcards och högspänningskontakter (i samarbete med ABB).

Inhouse-modellen

Applikations- område: **Kontakter**

MARKNAD OCH POTENTIAL

Applikationsområdet Kontakter har huvudsakligt fokus på MaxFasbeläggning av bandtillverkade elektriska kontakter för handhållen konsumentelektronik, vilka tidigare har guldpläterats, till exempel mobiltelefoner.

Behovet att ersätta den befintliga guldpläteringen drivs framförallt av:

- Höga och fluktuerande guldkostnader
- Otillräcklig nötningsbeständighet och livslängd
- Porer i guldet som leder till korrosion av underliggande nickel
- Guldets höga miljöbelastning

Impact Coatings har uppskattat marknadspotentialen inom applikationsområdet baserat på vilka beläggningar på en mobiltelefon som kan ersättas med Bolagets teknologi. Enligt Bolagets bedömning har en genomsnittlig mobiltelefon 5-10 kontakter som kan beläggas genom MaxFas. Värdet på det guld som MaxFas kan ersätta uppgår till 0,1-0,3 kronor per kontakt exklusive påföringskostnad. Inkluderande annan handhållen konsumentelektronik, såsom mp3-spelare, kameror, etc, bedöms potentialen för MaxFas, av Impact Coatings, överstiga 5 miljarder kronor årligen.

ERBJUDANDET

Impact Coatings erbjuder en komplett lösning för att i industriell skala ersätta våtkemisk plätering av guld med PVD-applicerad MaxFas. Erbjudandet omfattar beläggningssystem för påföring av MaxFas, främst ReelCoater, samt processkunnande och eftermarknad. Processkunnande omfattar kvalificerad processkompetens för att anpassa MaxFas till specifika applikationer samt systemanpassning för olika geometriska format. Eftermarknad består av förbrukningsmaterial för framställning av MaxFasbeläggningen samt service av maskiner.

Den totala lösningen är skyddad av patent avseende applicering av MaxFas på elektriska kontakter. Patenten ägs gemensamt med ABB och det gemensamma exploateringsavtalet ger Impact Coatings exklusiv nyttjanderätt till patenten inom bland annat konsumentelektronikområdet. Patenten innebär att kunder exklusivt måste använda Impact Coatings förbrukningsmaterial. Ersättningen för rätten att nyttja patenten inkluderas därför i priset för förbrukningsmaterialet.

AFFÄRSMODELL

En systemaffär innebär en initial intäkt för anpassning och industrialisering av lösningen på 0,5-2,5 miljoner kronor. Därefter sker en systemförsäljning uppgående till 10-15 miljoner kronor och slutligen en löpande, volymrelaterad intäkt på upp till ca 4 miljoner kronor per år och system.

SilverMax Phase

AFFÄRSLÄGET

För applikationsområdet är Bolagets strategi att inledningsvis utveckla och kommersialisera ett antal starka referensapplikationer. Detta ska ske genom ett nära och omfattande samarbete med några få utvalda slutkunder inom främst telekom- och bilindustrin. En första telekomkund har redan godkänt MaxFas som tekniskt fullvärdigt alternativ till guld på kontakter i deras produkter. En andra kund inom telekom ligger dock närmare kommersiell tillämpning och har dessutom avsevärt större volymer. För den senare kunden har fokus övergått till Silver MaxPhase, då denna beläggning lämpar sig bättre för applikationer där kontaktmaterialet på den motgående kontakten ej kan påverkas. Beläggningen har testats och godkänts enligt ett antal generella testmetoder. Dessa tekniska framsteg har medfört att en tidsplan för införande av Silver MaxPhase i en mobiltelefonapplikation överenskommits. Från att ha varit en teknisk process driven av Impact Coatings, har den nu svängt över till en kommersiell process driven av kunden.

Inom ramen för ett externfinansierat projekt, bland annat i samarbete med Volvo Cars, utvecklas dessutom en ny kontakt för släp till personbilar. Produkten bedöms som en lämplig referens för en mer omfattande inbrytning såväl inom automotive som för andra kontakter i tuffa miljöer.

FRAMTIDSUTSIKTER

Miljöaspekter förknippade med användning av guld är en bidragande drivkraft för marknaden för alternativa material och teknologier. Fortfarande är dock kostnadsaspekten det mest avgörande. Möjligheten att på ett enkelt sätt ersätta guld med Silver MaxPhase har därför mottagits med stort intresse.

Tack vare de positiva resultaten från verifiering av Silver MaxPhase enligt ett antal generella standardtester som är vanligt förekommande i kravspecifikationer för konsumentelektronik, förbereds en bredare lansering under 2011.



Applikations- område: **Metall på plast**

MARKNAD OCH POTENTIAL

Applikationsområdet Metall på Plast skall ses som ett enklare komplement till de mer utvecklings- och process-intensiva applikationsområdena Kontakter och Deko. Potentialen är dock betydande och tack vare sin nyutvecklade systemteknologi PlastiCoater kan Impact Coatings erbjuda väsentliga fördelar för ett stort antal kunder.

Marknaden för applikationsområdet utgörs av aktörer verksamma inom plastformsprutning. Plastformsprutning är en av de vanligast förekommande tillverkningsmetoderna inom industri och finns spridd över hela världen. För en viss andel av alla formsprutade produkter finns ett behov av metallisering. Möjligheten att integrera formsprutning och metallisering har mött stort intresse från plastindustrin.

De egenskaper metalliseringen tillför är framförallt optiska och elektriska. Den optiska egenskapen reflektion används för till exempel strålkastarreflektorer men även för att skapa ett metalliskt utseende på produkterna. De elektriska egenskaperna används för att till exempel skärma höljen till elektrisk utrustning mot elektromagnetisk strålning, som annars kan störa elektroniken.

Enligt Impact Coatings uppskattning finns det över 200 formsprutande företag i Sverige och den inledande provförsäljningen indikerar för närvarande en potential för cirka 20 stycken PlastiCoater-maskiner i Sverige. Sverige utgör enligt Bolaget omkring 1/40 av den globala

formsprutningsmarknaden, vilket skulle innebära att den globala potentialen enligt Impact Coatings uppskattas uppgå till 800 stycken PlastiCoater-maskiner.



ERBJUDANDET

Impact Coatings erbjuder formsprutare av plast en möjlighet att i egen regi, fullt integrerat med formsprutningen utföra metalliseringen. Jämfört med att skicka detaljerna till externa metalliserare, vilket är det alternativ som används idag, bedömer Impact Coatings att fördelarna är påtagliga. Framförallt kan ledtider respektive kostnaderna för godshantering och logistik minimeras. Vidare minskas även de kvalitetspåverkande faktorerna och formsprutarna får full kontroll över hela produktionsflödet.

Erbjudandet inom applikationsområdet utgörs av beläggningssystemet PlastiCoater. Processteknologin är i sammanhanget enkel och följer med maskinerna. Förbrukningsmaterial och service utgör en begränsad bas för eftermarknadsaffärer.

Systemen har konstruerats för att göra dem enkla att flytta, installera och drifva. Allt för att skapa ett kostnadseffektivt och flexibelt verktyg utan höga instegströsklar för kunden. Avsikten är att kunna sälja till många kunder, vars investeringsbeslut skall kunna fattas på strikt kommersiella villkor utan det omfattande utvecklings- och verifieringsarbete som präglar övriga applikationsområden.

AFFÄRSLÄGET

En första referensinstallation av en PlastiCoater 400 genomfördes under 2010 hos norska Industriverktøy. Installationen utgör ett mycket värdefullt exempel på hur formsprutning och metallisering kan totalintegreras till en högeffektiv produktionscell.

Bolagets samarbete med Krauss-Maffei fördjupades under 2010 i och med det gemensamma deltagandet i K2010-mässan i Düsseldorf. Krauss-Maffei är en av världens största tillverkare av formsprutningsmaskiner och ser PlastiCoater som ett komplement i deras strävan att kunna erbjuda kompletta produktionsceller för specifika ändamål. Ett antal potentiella kunder bearbetas nu såväl i egen regi som i samarbete med Krauss-Maffei.

FRAMTIDSUTSIKTER

Behovet av metall på plast är enligt Impact Coatings tilltagande. Efterfrågan drivs av behovet att rationalisera tillverkning genom att integrera flera funktioner i så få produkter som möjligt. Utvecklingen av nya plastsorter och mer sofistikerad formsprutningsteknologi medför även att plast ersätter metall i allt fler produkter, vilket öppnar upp ett behov av metall på plastdetaljernas ytor. Impact Coatings affärskoncept inom Metall på plast är

Möjligheten att integrera formsprutning och metallisering har mött stort intresse från plastindustrin.

emellertid mer konkurren utsatt än inom andra områden. Dagens konkurrenter erbjuder främst traditionella, batchladdade system som inte lämpar sig för integration med formsprutor, men det patent som Impact Coatings har avseende den grundläggande mekanismen i såväl InlineCoater som PlastiCoater, utgör inget självklart skydd mot konkurrerande alternativ i framtiden. Ständig utveckling av PlastiCoater-systemens prestanda och kostnad är därför viktig för långvarig konkurrensförmåga inom området.





Applikations- område: **Deko**

MARKNAD OCH POTENTIAL

Affärsområdet Deko bedriver verksamhet inom beläggningar med dekorativa keramer på metallprodukter. Förfarandet kombinerar ett attraktivt utseende med exceptionella egenskaper vad gäller vidhäftning, slitstyrka och korrosionsmotstånd. Lösningen är därför attraktiv för exklusiva konsumentprodukter av typen glasögon, mobiltelefoner, klockor, etc.

Det råder för närvarande en stark trend att använda precisionstillverkade metallkomponenter för dessa produkttyper. Snabb tillväxt sker framförallt inom det övre segmentet av mobiltelefoner, där skal helt eller delvis i metall blivit mycket vanligt. Inom glasögonmodet har lättviktsbågar av titan blivit allt vanligare.

Detta föder i sin tur ett behov av att profilera produkterna genom att sätta färg på metallen, för att på så vis skapa förutsättningar för en given produkt att attrahera många olika konsumenter med olika utseendemässiga preferenser.

Potentialen anses av Impact Coatings vara betydande inom applikationsområdet och marknaden är i högsta grad aktuell i nuläget, medan den långsiktiga efterfrågan är svårprognostiserad. Under förutsättning att produktionen av PVD-beläggningar kan höjas, så uppskattar Bolaget att cirka 25 procent av samtliga mobiltelefoner helt eller delvis kommer att bestå av PVD-belagda metallskal inom några år. Givet att detta antagande är rimligt utgör applikationsområdet en årlig potential för Impact Coatings på uppemot 1 miljard kronor.

Inkluderas övrig konsumentelektronik såsom glasögon och klockor bedömer Bolaget att potentialen överstiger 1,5 miljarder kronor.

Utöver detta finns dessutom en odefinierbar potential bestående av andra metallprodukter, både

1,5
miljarder

för konsument- och industriändamål, där det föreligger ett behov av att profilera produkter och särskilja olika produktserier med en palett av olika färger som tål tuff hantering utan att skadas.

ERBJUDANDET

Impact Coatings erbjudande inom applikationsområdet består primärt av beläggningssystem, främst Inline-Coater, som kan integreras i produktionen av komponenterna. Denna integration leder till påtagliga fördelar framför konkurrenternas lösningar som kräver att ytbeläggningen hanteras som en sidoprocess.

Impact Coatings har dessutom utvecklat ett bassortiment av ett antal processer för applicering av keramiska beläggningar med olika färger. Kunderna tenderar emellertid att ha olika preferenser vad gäller färg och utseende, varför Impact Coatings även har en hög beredskap att specialanpassa processer för specifik färgmatchning.

Beläggningsprocesserna tenderar att få en tilltagande betydelse. Redan om något år förväntas nya och mer komplicerade färger att efterfrågas. Något senare förväntas även krav på att olika tekniska funktioner integreras i ytbeläggningen. Impact Coatings har därför valt att satsa på att serva kunderna med processrelaterad kompetens. Endast ett fåtal kunder har denna kompetens själva och är därför beroende av support. Impact Coatings kan erbjuda en kvalificerad processsupport och kan tack vare processlabbet och beläggningscentrat i Linköping utveckla färdiga produktionslösningar som sedan överförs elektroniskt till kundens system. Dessutom satsar Impact Coatings på tillhandahållande av förbrukningsvaror av hög kvalitet, vilka säkrar maskinens driftsäkerhet och den processrelaterade yelden.

Tillsammans innebär detta att applikationsområdet Deko kan delas upp i tre ungefär lika stora delar:

- Leverans eller tillhandahållande av beläggningssystem.
- Royalties för processer utvecklade av Impact Coatings.
- Förbrukningsvaror och service.

Inom några år kan
25% av världens
alla mobiltelefoner
ha PVD-belagda skal.



Verksamhetsbeskrivning

Impact Coatings erbjudande har ett visst skydd genom det grundläggande patentet för InlineCoater, men är för övrigt utsatt för hård konkurrens inom detta marknadssegment. Processer och förbrukningsmaterial skyddas primärt av villkor i affärsavtal samt genom att undvika kunskapsspridning.

AFFÄRSMODELL

En initial systemaffär på 10 miljoner kronor uppskattas av Bolaget kunna skapa intäktsflöden på omkring 30 miljoner kronor över en femårsperiod.

AFFÄRSLÄGET

Bolagets system och processer för dekorativa, nötnings-tåliga beläggningar på metallobjekt har fokuserats mot mobiltelefonskal av rostfritt stål. Teknologin har visat industriell duglighet hos den sk 20-kunden sedan halvårsskiftet 2009. Däremot förändrades viktiga slutkunders krav på beläggningarnas prestanda under 2010. Den processteknologi Impact Coatings tidigare tillämpat visade sig otillräcklig för att tillmötesgå dessa krav.

Under året har därför omfattande resurser lagts på att utveckla en helt ny processteknologi. Denna utveckling har fortskridit mycket väl och förväntas tillfredsställa marknads krav på både funktion och produktivitet. Initialt har utvecklingsarbetet fokuserats på framställning av högblanka, svarta beläggningar med hög nötningsståndighet.

Beläggningsteknologin har integrerats i beläggningssystemet InlineCoater 500 och är nu färdigt att lanseras.

20-kunden, som vidmakthåller sin ambition att köpa ytterligare minst 18 beläggningssystem under förutsättning att slutkundernas krav kan tillmötesgå, har erbjudits en uppgradering av befintliga system som ett första steg mot löpande leveranser av nya system.

Strax efter årets slut tecknades även en repeatorder på en InlineCoater 300 med den glasögentillverkare som sedan 2009 använder två sådana system i full industriell drift. Ordern inkluderar även komplement med den nya processteknologi som ursprungligen utvecklats för mobilskal.

FRAMTIDSUTSIKTER

Drivet av snabbväxande efterfrågan, främst inom mobiltelefoni, sker en kapacitetssuppleering och etablering av leverantörskedjor som kan möta inköpande kunders behov av PVD-belagda produkter.

Impact Coatings har intagit en stark position och företagets beläggningssystem rekommenderas av flera olika slutkunder som önskar att utveckla sina produkter med hjälp av PVD.

Utsikterna för tillväxt de närmaste åren inom detta applikationsområde är därför mycket goda och Impact Coatings fokuserar därmed alltmer resurser till området.

Applikations- utveckling

Vid sidan av de etablerade applikationsområdena sker en kontinuerlig affärsutvecklingsprocess. Denna syftar till att antingen komplettera de befintliga applikationsområdenas marknadsomfång eller etablera nya applikationsområden.

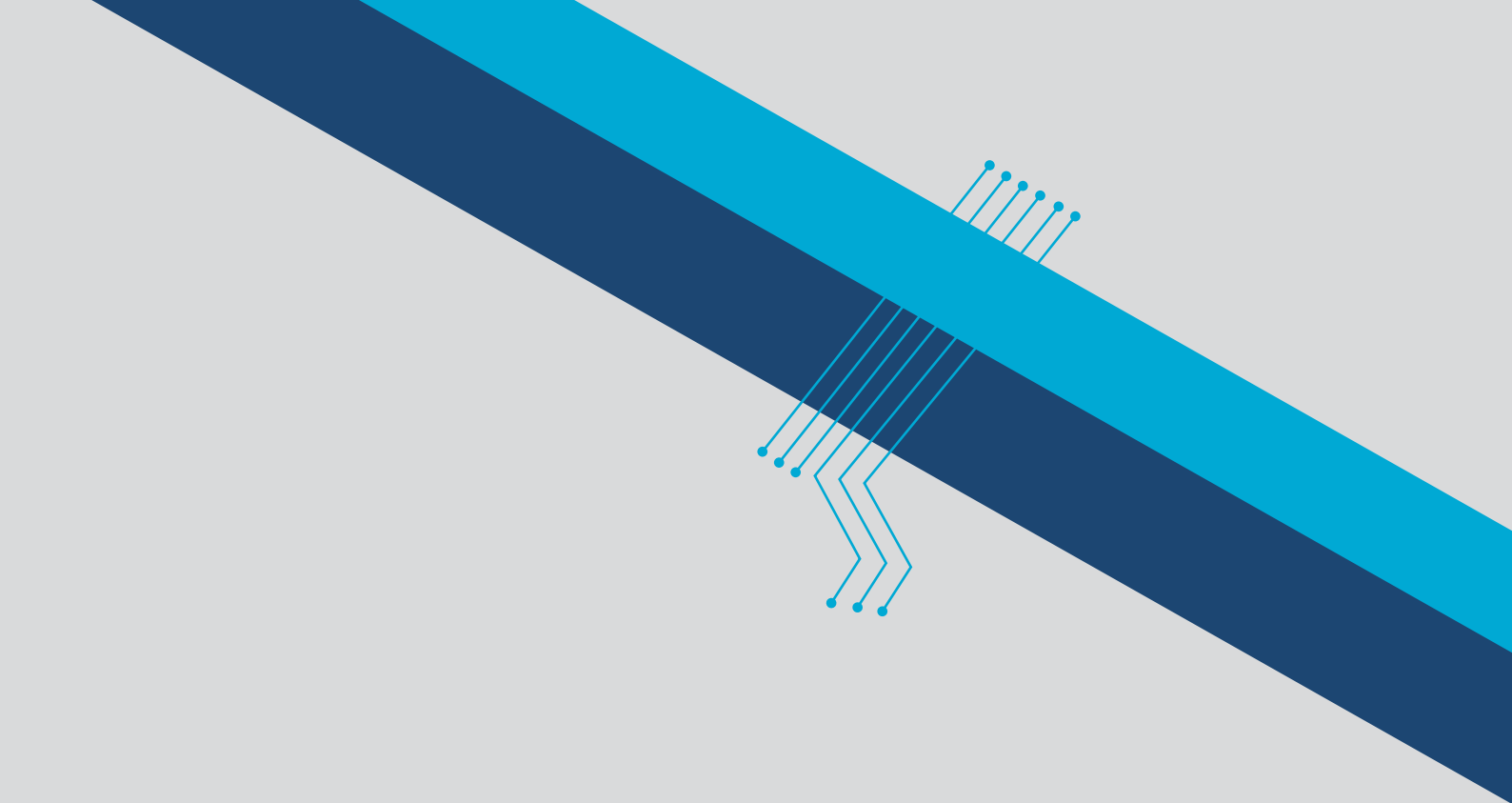
Detta arbete är hårt styrt av kravet på att Impact Coatings inom ett applikationsområde skall ha förutsättningar att inta en ledande marknadsposition.

Vidare skall det finnas substantiella synergier med övriga applikationsområden, till exempel genom att samma process- eller systemteknologi kan nyttjas.

ERBJUDANDET

Impact Coatings erbjudande består primärt av legoytbeläggning, men potentialen är god även för systemlösningar som gör det möjligt för kunden att integrera ytbehandlingen i sin egen produktion.





Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

För närvarande består Impact Coatings styrelse av fyra ledamöter inklusive styrelseordförande. Samtliga ledamöter utom Torsten Rosell är oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen. Samtliga ledamöter är oberoende i förhållande till större aktieägare och väljs årligen på Bolagets årsstämma.



Styrelse

Namn	Ledamot sedan	Födelseår	Befattning	Aktieinnehav per den 31 december 2010
Torsten Rosell	1997	1959	Styrelseordförande	1 356 022
Göran Felldin	2006	1956	Ledamot	5 500
Göran Holmgren	2006	1950	Ledamot	8 000
Lars-Erik Nordell	2007	1952	Ledamot	5 000

TORSTEN ROSELL, STYRELSEORDFÖRANDE

Född 1959. Styrelseledamot sedan 1997. Grundare av Impact Coatings AB samt ansvarig för Bolagets långsiktiga affärsutveckling. Tidigare koncernchef för Duroc AB år 2002-2003 och VD för PVD-företaget Tixon AB 1994-1997.

Antal aktier i Bolaget: 1 356 022 aktier.

GÖRAN FELLIDIN, ORDINARIE STYRELSELEDAMOT

Född 1956. Styrelseledamot sedan 2006. Marknadschef på Linköpings Universitet. Tidigare VD för LedarCom-pagniet AB 2002-2004, samt 1983-2002 verksam på Intentia AB, bland annat som grundare.

Antal aktier i Bolaget: 5 500 aktier.

GÖRAN HOLMGREN, ORDINARIE STYRELSELEDAMOT

Född 1950. Styrelseledamot sedan 2006. Extern VD för EWAB Engineering AB. Mellan 2002-2007 verksam som vice VD i Östsvenska Handelskammaren.

Antal aktier i Bolaget: 8 000 aktier.

LARS-ERIK NORDELL, ORDINARIE STYRELSELEDAMOT

Född 1952. Styrelseledamot sedan 2008. VD för Nordell & Partner AB samt sitter i styrelsen för Dynamic Code AB och Ekologistik Skandinavien AB samt är styrelseordförande i Grundtuben AB. Arbetar med affärsutveckling med styrelsen som plattform och har varit styrelseledamot i ett 25-tal bolag och organisationer, bland annat XPON Card Group 1996-2006, Kjessler & Mannerstråle 1997-2006 samt Styrelseakademin i Östergötland 2000-2005.

Antal aktier i Bolaget: 5 000 aktier.



Ledande befattningshavare

Namn	Anställningsår	Födelseår	Befattning 31 december 2010	Aktieinnehav per den
Henrik Ljungcrantz	1997	1964	Verkställande direktör	1 356 022
Torsten Rosell	1997	1959	Marknadschef	1 356 022
Claes Pettersson	2007	1953	Ekonomichef	3 000

Ledande befattningshavare

HENRIK LJUNGCRANTZ, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Född 1964. Grundare av Bolaget samt VD sedan 2002. Verksam i Bolaget sedan 1997. Tekn. Dr. disputerad inom tunnfilmfysik 1995.

Antal aktier i Bolaget: 1 356 022 aktier.

CLAES PETERSSON, EKONOMICHEF

Född 1953. Deltidsanställd som ekonomichef för Bolaget sedan 2007. Tidigare bl.a. CFO för Kreatel Communications AB 2002-2006 samt medlem i koncernledningen för Alfaskop AB 1996-1999.

Antal aktier i Bolaget: 3 000 aktier.

Revisor

KJELL HANSSON, AUKTORISERAD REVISOR

Född 1952. Ernst & Young AB. Medlem i FAR SRS. Revisor för Impact Coatings AB sedan 2010.

Antal aktier i Bolaget: 0 aktier.



Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapitalet i Impact Coatings uppgår till 2 026 829,00 kronor och är fördelat på 16 214 632 aktier. Kvotvärdet per aktie uppgår till 0,125 kronor. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat. Aktierna är denominerade i svenska kronor och har utfärdats enligt Aktiebolagslagen. Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst 700 000 kronor och högst 2 800 000 kronor, vilket innebär lägst 10 000 000 aktier och högst 40 000 000 aktier. Impact Coatings är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem, varför inga fysiska aktiebrev utfärdas. Samtliga till aktien knutna rättigheter tillkommer den som är registrerad i den av Euroclear förda aktieboken.

Beslut om eventuell utdelning fattas av bolagsstämman (på förslag av styrelsen). Utbetalningen ombesörjs av Euroclear. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Impact Coatings. För aktieägare bosatta utanför Sverige föreligger inga särskilda förfaranden eller restriktioner.

Vid en eventuell likvidation har aktieägare rätt till andel av överskott i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger. Vid nyteckning av aktier har aktieägare företräde i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger om inte annat beslutas av bolagsstämman.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Förändring av antalet aktier	Totalt antal aktier SEK	Förändring av aktiekapital SEK	Totalt aktiekapital SEK	Kvotvärde SEK
1997	Nybildning ¹	1 000	1 000	100 000,00	100 000	100
1999	Nyemission ¹	4 000	5 000	400 000,00	500 000	100
2000	Nyemission ¹	2 273	7 273	227 300,00	727 300	100
2004	Split 200:1	1 447 327	1 454 600	-	727 300	0,50
2004	Nyemission ²	1 332 225	2 786 825	666 112,50	1 393 412,50	0,50
2007	Nyemission ³	161 290	2 948 115	80 645,00	1 474 057,50	0,50
2007	Split 4:1	8 844 345	11 792 460	-	1 474 057,50	0,125
2007	Nyemission ⁴	1 179 246	12 971 706	147 407,75	1 621 463,25	0,125
2010	Nyemission ⁵	3 242 926	16 214 632	405 365,75	2 026 829,00	0,125

1) Emissionskurs 100 kronor/aktie justerat för split 0,125 kronor/aktie.

2) Emissionskurs 10,50 kronor/aktie justerat för split 0,125 kronor/aktie.

3) Emissionskurs 62 kronor/aktie justerat för split 2,125 kronor/aktie.

4) Emissionskurs 60 kronor/aktie.

5) Emissionskurs 24 kronor/aktie.

Impact Coatings aktie är noterad på NASDAQ OMX First North med kortnamnet IMPC sedan den 19 november 2004.

Bemyndigande

Bolaget har inget bemyndigande att emittera nya aktier och något sådant har heller inte föreslagits för bolagsstämman.

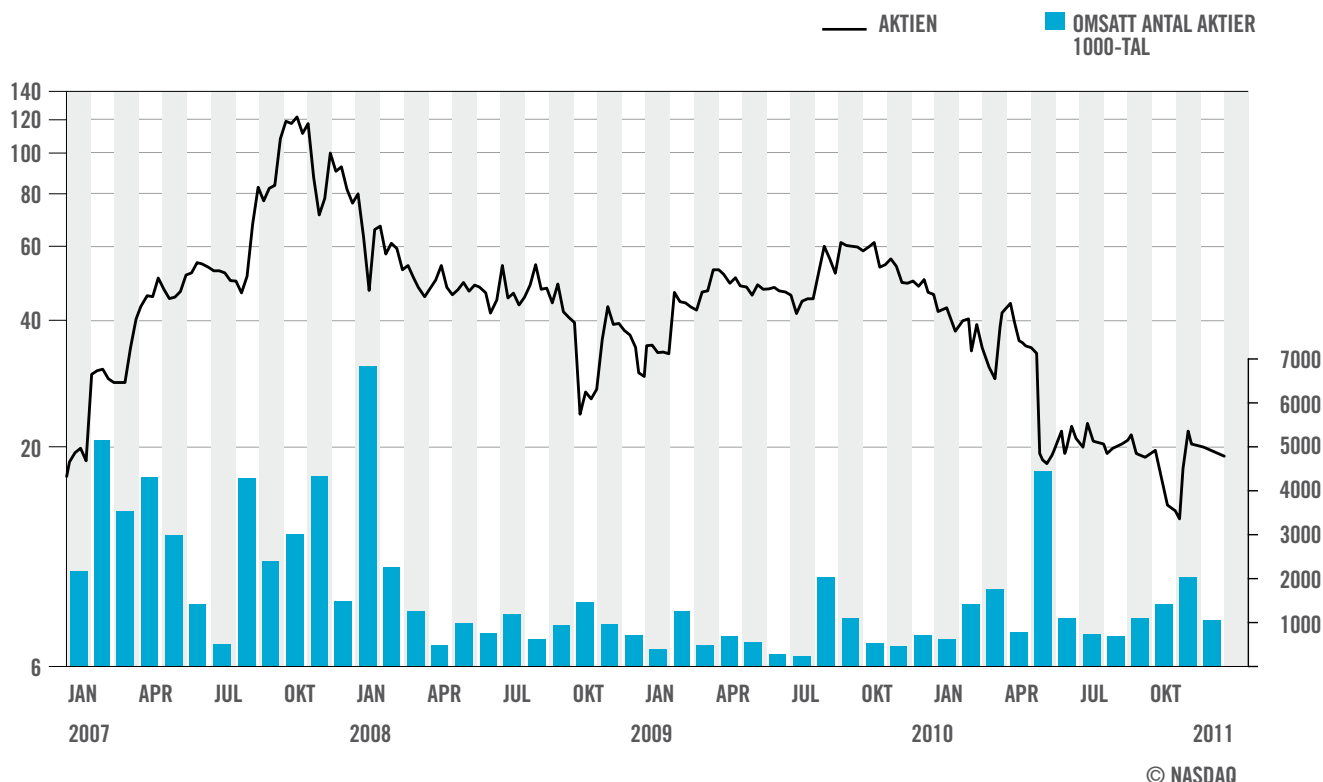
Aktieägaravtal

Såvitt Impact Coatings styrelse känner till existerar inga aktieägaravtal eller liknande överenskommelser mellan aktieägare i Bolaget som syftar till att skapa ett gemensamt inflytande över Bolaget. Styrelsen känner heller inte till några aktieägaravtal eller liknande överenskommelser som kan komma att leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

Aktiegrafen nedan framställer aktiekursutvecklingen och omsättningen för Impact Coatings.

I mars 2010 genomfördes en nyemission om ca 78 mkr med företräde för Bolagets aktieägare.

Aktiens utveckling





Ägarförhållanden

Av nedanstående tabell framgår viss information avseende ägarförhållandena i Bolaget. Tabellen baseras på Bolagets ägare per den 31 december 2010.

Namn	Antal aktier	Andel av kapital och röster (%)
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	2 621 969	16,17
Torsten Rosell	1 356 022	8,36
Henrik Ljungcrantz	1 356 022	8,36
Nordnet Pensionsförsäkring AB	867 328	5,35
Svenska Handelsbanken SA	363 500	2,24
Åke Svensson	310 000	1,91
Robur Försäkring	270 546	1,67
Bengt Koren	217 376	1,34
SIX SIS AG, W8IMY	160 281	0,99
Rebell Affärsutveckling	129 166	0,80
Övriga	8 562 422	52,81

Källa: Euroclear Sweden AB

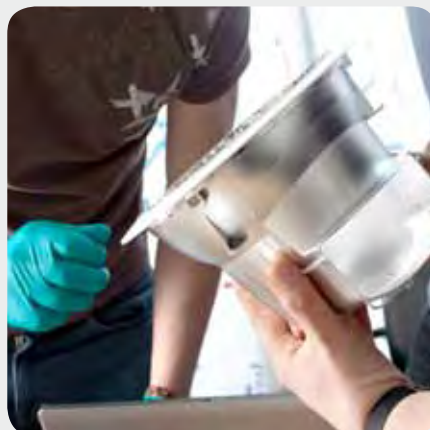
Utdelningspolicy

Bolaget har ännu inte lämnat någon utdelning utan befinner sig fortfarande i en utvecklingsfas. Bolaget kommer i första hand att fokusera på de affärsmöjligheter som kan utvecklas varför någon utdelning för närvarande inte är aktuell. I det läge när verksamheten konsolideras kommer styrelsen att fastställa en utdelningspolicy.

Optionsprogram

Bolaget har inte utgivit några optioner, konvertibler eller liknande finansiella instrument. Såvitt styrelsen känner till finns det heller inga köp- eller säljoptioner utställda av Bolagets större aktieägare.

Bolaget har inte utgivit några optioner, konvertibler eller liknande finansiella instrument.



Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Impact Coatings AB (publ), 556544-5318, får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 1 januari – 31 december 2010.

Verksamheten

Impact Coatings utvecklar och marknadsför innovativa lösningar för applicering av tunnfilmsbeläggningar. Tunnfilmteknologi är en metod att i vakuum applicera tunna filmer av material, vars egenskaper kan skräddarsys för en rad olika egenskaper. Metoden är ett miljövänligare alternativ till vätkemisk plätering.

Med hjälp av avancerad nanoteknologi kan Impact Coatings ersätta guld på elektriska kontakter med tre av jordskorpan vanligaste material; titan, kisel och kol. Denna revolutionerande lösning kallad MaxFas, har givit Impact Coatings en särställning bland världens leverantörer av tunnfilmteknologi.

För applicering av MaxFas och andra tunnfilmsbeläggningar krävs ett avancerat produktionssystem. För att nå maximal kommersiell hävstång, har Impact Coatings utvecklat två nya typer av beläggningsmaskiner, vilka möjliggör industriell beläggning av små detaljer i stora volymer till låg kostnad. Dessa maskiner är viktiga för

kommersialiseringen av MaxFas men kan även användas för applicering av andra material på andra applikationer än elektriska kontakter.

Detta har lett till att verksamheten organiserats i tre olika applikationsområden, vilka befinner sig i olika kommersialiseringsskeden och därför kompletterar varandra:

- **Kontakter:** Elektriska kontakter för framförallt handhållen konsumentelektronik. Bolagets långsiktiga spjutspets.
- **Deko:** Dekorativ beläggning av metall med höga krav på funktionalitet, t ex nötningsålighet. Högaktuell trend med behov av utökad kapacitet.
- **Plast:** Metallisering av plast. Komplementaffär som inte inkräktar på Bolagets utvecklingsresurser.

Mobiltelefon är en viktigt målmarknad för samtliga applikationsområden, men de kan också tillämpas på produkter inom en lång rad andra marknadssegment.

Bokslutsåret 2010

Den kraftiga försäljningsökning som skedde under 2009 har inte kunnat upprätthållas under 2010. Orsaken är främst att nya tekniska krav från ett fåtal viktiga kunder senarelagt deras orderläggning och tvingat fram ytterligare investeringar i teknisk utveckling.

Under 2010 genomfördes också flera övergripande förändringar i Bolaget i syfte att öka fokuseringen på marknadsföring och försäljning. Den nyemission om ca 78 mkr som genomfördes skapade finansiella förutsättningar att tillhandahålla Bolagets teknologi i flera alternativa former samt för att investera i marknadsaktiviteter.

Vidare har en resursomfördelning kunnat genomföras i takt med att Bolagets teknologi färdigställts och produktionen rationaliserats. Under året har säljresurserna flerfaldigats trots att Bolagets totala fasta kostnader sänkts.

Viktiga affärshändelser i slutet av året och efter årsskiftet stärker ledningens tilltro till Bolagets framtida tillväxtmöjlighet, varför den offensiva satsningen förstärks under 2011.

Kommentarer till ekonomisk information

För helåret minskade rörelseintäkterna till 18.234 tkr (59.893). Bolagets rörelsekostnader minskade till 50.904 tkr (68.022). Finansnettot var under år 2010 positivt, 457 tkr (1.965). Bolagets resultat försämrades till -22.717 tkr (-4.575). Kassaflödet blev 41.851 tkr (-25.126) för helåret. Soliditeten vid periodens utgång var 91% (90).

Finansiell ställning och likviditet

Likvida medel, inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid periodens slut till 50.462 tkr (8.612). Bolaget hade inga räntebärande skulder. Bolagets soliditet uppgick till 91% (90). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under 2010 till -25.045 tkr (-22.817).

I investeringsverksamheten uppgick kassaflödet till -6.914 tkr (-2.309) under 2010. Av dessa avser 6.000 tkr en omklassificering från korta fordringar till maskiner och tekniska anläggningar. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 73.810 tkr (0). Detta ger ett totalt kassaflöde för perioden på 41.851 tkr (-25.126).

Investeringar

Årets investeringar uppgick till 6.914 tkr (2 309), i huvudsak bestående av beläggningsmaskiner för utökad kapacitet för applikationsutveckling, industrialiseringsprojekt och legoproduktion.

Finansiering

En nyemission om ca 78 mkr under 2010 har tillfullo täckt det negativa kassaflöde som blivit följden av Bolagets fortsatta satsning på expansion samt beräknas räcka fram till dess att positivt kassaflöde från verksamheten uppnåtts.

Under 2010 genomfördes också flera övergripande förändringar i Bolaget i syfte att öka fokuseringen på marknadsföring och försäljning.

Forskning och utveckling

Bolaget har framgångsrikt fört över merparten av Bolagets forskning till externfinansierade forskningsgrupper som drivs i samarbete med universitet och institut i Sverige och utomlands. Det totala forskarnätverket omfattar drygt 40 kvalificerade forskare.

Vad gäller utveckling av nya produkter har ett flertal nya produkter utvecklats under 2010, helt finansierat över resultaträkningen:

- PlastiCoater 400: Beläggningssystem för metallisering av reflektorer och andra större plastobjekt.
- PlastiCoater 200: Industrialisering av tidigare utvecklad systemprototyp.
- Silver MaxPhase: Ett billigare och miljövänligare alternativ till guldplätning på elektriska kontakter och som är enklare att tillämpa än keramisk MaxFas.
- Ny processteknologi för avancerade dekorativa beläggningar.

Förvaltningsberättelse

Personal

Vid slutet av året uppgick antalet anställda till 39 st (39 st). Förändringar i personalstrukturen har väsentligt ökat kapaciteten för försäljning utan att expandera de totala personalkostnaderna.

Risk

Impact Coatings är ett innovationsbaserat företag i ett tidigt kommersiellt skede med stora möjligheter men också med tillhörande risker. Så långt det varit möjligt har Impact Coatings bedrivit en tjänsteverksamhet vars intäkter reducerat de löpande kostnader som krävts för att utveckla bolagets affärsposition.

Under 2007 lämnade dock Bolaget den nivå, där huvuddelen av Bolagets kostnader kunnat täckas av sådan tjänsteverksamhet. Intill dess att Bolaget fullt ut etablerat löpande intäkter från systemförsäljning är därför risknivån förhöjd. Detta balanseras av den förstärkning av det egna kapitalet som erhöles via nyemissionerna under 2007 och 2010.

Miljö

Impact Coatings teknologi utgör ett viktigt instrument för reducering av de miljöbelastningar som är följden av våtkemisk plätering. Framför allt de positiva effekterna av att ersätta pläterat guld på elektriska kontakter med MaxFas uppmärksammas allt mer. Guld utgör ett allvarligt miljöhot vid såväl brytning som plätering och återvinning, medan MaxFas är väsentligt skonsammare. Guldets koldioxidekvivalent är drygt 1000 gånger högre än för motsvarande mängd MaxFas.

Impact Coatings teknologi har också förutsättningar att bli en väsentlig del av ett flertal nya, miljövänliga energisystem, bland annat bränsleceller och effektivare bilbatterier.

Händelser efter årets slut

Året avslutades med förhandlingar med den kund som sedan tidigare använder två stycken InlineCoater 300 i

sin produktion av glasögonbågar och som är i behov av utökad kapacitet. Som ett resultat av detta erhöles en order på ett tredje system strax efter årsskiftet. Systemet skall även utrustas med den nyutvecklade processteknologi som under 2010 utvecklats för mobilskalsbeläggning.

I januari avslutades även leveransen av en PlastiCoater 400 till norska Industriverkty. Den högeffektiva produktionscell som maskinen ingår i togs omedelbart i industriellt bruk. Vidare erhöles en order på löpande legoytbeläggning av en elektrisk kontakt med en specialvariant av den nyutvecklade skiktet Silver MaxPhase.

Utsikter för 2011

De omfattande resurser som under 2010 lades på att tillmötesgå nya kundkrav börjar nu ge frukt. Möjligheterna att få igång affärsprocesserna med såväl 20-kunden som Mobilkunden bedöms i dagsläget som goda. Samarbetet med Krauss-Maffei har genererat ett stort antal affärs-möjligheter inom Metall på plast, som också har goda förutsättningar att generera systemaffärer.

Bolaget fortsätter därför att investera i marknadsaktiviteter och behåller en hög beredskap att leverera trots fortsatta svårigheter att prognostisera enskilda affärer i tiden. För största möjliga flexibilitet och begränsning av risk sker kontinuerligt en förskjutning från fasta till rörliga kostnader. Även fortsättningsvis fokuseras på försäljningen med en noggrann uppföljning av kassaflödet med en ambition att nå lönsamhet med befintligt kapital.

Förslag till behandling av resultat

Till årsstämman förfogande står följande medel:

Fritt eget kapital	127 293 083,-
Årets resultat	-22 717 394,-
Kronor	104 575 688,-

Styrelsen och VD föreslår att resultatet disponeras så att 104 575 688,- överförs i ny räkning





Impact Coatings teknologi har också förutsättningar att bli en väsentlig del av ett flertal nya, miljövänliga energisystem.

DANGER!
VOID SEAT IS BROKEN
↑



Ekono- misk sammen- stilling



Resultaträkningar

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	Jan-Dec 2010	Jan-Dec 2009
Rörelsens intäkter m.m.			
Nettoomsättning*		13 323	53 593
Aktiverat arbete för egen räkning		1 494	1 956
Förändring av pågående arbete för annans räkning*		3 417	0
Övriga rörelseintäkter			4 344
Summa intäkter		18 234	59 893
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-12 629	-27 617
Övriga externa kostnader	1, 2	-11 018	-13 666
Personalkostnader	3	-24 633	-24 801
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5, 6	-2 624	-1 938
		-50 904	-68 022
Rörelseresultat		-32 670	-8 129
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		471	1 987
Räntekostnader och liknande resultatposter		-14	-22
		457	1 965
Resultat efter finansiella poster		-32 213	-6 164
Skatt på periodens resultat	4	9 496	1 589
Periodens resultat		-22 717	-4 575
Nettoresultat/aktie (kr)		Neg	Neg
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)		15 343 929**	12 971 706
Antal aktier vid periodens utgång (st)		16 214 632	12 971 706

*För bolagets pågående systemleveranser tillämpas successiv vinstavräkning.

**Nyemission på 3 242 926 aktier, tecknade per den 19 mars 2010, registrerades den 8 april 2010.

Balansräkningar

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	2010-12-31	2009-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för forskning m.m.	5	647	899
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och tekniska anläggningar	6	18 489	14 088
Inventarier, verktyg och installationer	6	1 037	896
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	4	21 201	11 705
Summa anläggningstillgångar		41 374	27 588
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Råvaror och förnödenheter		7 020	8 583
Pågående arbete för annans räkning*		24 077	20 056
		31 097	28 639
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		598	1004
Övriga fordringar*		2 682	6 431
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		2 602	1 079
		5 882	8 514
Kortfristiga placeringar			
Övriga kortfristiga placeringar	7	0	5 000
Kassa och bank	10	50 462	3 611
Summa omsättningstillgångar		87 442	45 765
SUMMA TILLGÅNGAR		128 816	73 352

(Samtliga belopp i TSEK)	Not	2010-12-31	2009-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	8		
Bundet eget kapital	9		
Aktiekapital		2 027	1 621
Reservfond		10 585	10 585
		12 612	12 206
Fritt eget kapital			
Överkursfond		149 695	76 291
Balanserad vinst eller förlust		-22 402	-17 828
Årets resultat		-22 717	-4 575
		104 576	53 888
Summa eget kapital		117 187	66 094
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		6 520	1 588
Aktuell skatteskuld		320	396
Övriga skulder**		858	2 261
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		3 931	3 013
		11 629	7 258
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		128 816	73 352
* Upparbetade vinster avseende successiv vinstavräkning redovisas t.o.m. 2008-12-12 som varor under tillverkning. Från och med 2009 redovisas dessa bland kortfristiga fordringar.			
** Varav räntebärande skulder			
		0	0
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar	11	4 000	4 000
Ansvarsförbindelser			
Villkorat aktieägartillskott		100	100

Förändringar i eget kapital

(Samtliga belopp i TSEK)	2010-12-31	2009-12-31
Belopp vid periodens ingång	66 094	70 669
Nyemission	73 810	0
Periodens resultat	-22 717	-4 575
Belopp vid periodens utgång	117 187	66 094
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	15 343 929	12 971 706
Antal aktier vid periodens utgång (st)	16 214 632	12 971 706

Kassaflödesanalys

(Samtliga belopp i TSEK)	Jan-Dec 2010	Jan-Dec 2009
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat efter avskrivningar	-32 670	-8 129
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		
• Avskrivningar och nedskrivningar	2 624	1 938
Erhållen ränta	471	1 987
Erlagd ränta	-14	-22
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-29 589	-4 226
Förändring av rörelsekapital		
• Förändring av varulager/pågående arbete	-2 457	-16 396
• Förändring av fordringar	2 630	-502
• Förändring av kortfristiga skulder	4 371	-1 693
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-25 045	-22 817
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	0	0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-6 914	-2 309
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 914**	-2 309
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	73 810	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	73 810	0
Periodens kassaflöde	41 851	-25 126
Likvida medel vid periodens början	8 612	33 738
Likvida medel vid periodens slut*	50 463	8 612

*Utöver likvida medel vid periodens slut förfogar bolaget över en checkräkningskredit uppgående till 1 500 TSEK (1 500 TSEK).

I likvida medel ingår kortfristiga räntebärande placeringar om 0 TSEK (5 000 TSEK).

**Av investeringarna på 6 914 TSEK avser 6 000 TSEK en omklassificering från korta fordringar till maskiner och tekniska anläggningar.



IMPACT

COATINGS



Tilläggs- upplysningar

Allmänna upplysningar

Samtliga värden angivna i TSEK om inte annat anges.

Redovisningsprinciper

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med årsredovisningslagen samt uttalanden och allmänna råd från Bokföringsnämnden. När allmänna råd från Bokföringsnämnden saknas har vägledning hämtats från Redovisningsrådets rekommendationer och i tillämpliga fall från uttalanden av FAR SRS. När så är fallet anges detta i särskild ordning nedan. Principerna är oförändrade jämfört med föregående år.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerad värdeminskning och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas nyttjandeperiod.

Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas nyttjandeperiod.

Maskiner och tekniska

anläggningar 10 %

Inventarier 20 %

Datorer 33 %

Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerad värdeminskning och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas nyttjandeperiod.

Avskrivningstiden är 10 år.

Fordringar

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

Varulager m.m.

Varulagret är värderat till det lägsta av anskaffnings- eller återanskaffningsvärdet. Därefter har inkuransrisk beräknats.

Pågående arbeten

Pågående arbeten till fast pris har värderats till nedlagda kostnader, med pålägg för skäligh andel av indirekta kostnader och med avdrag för fakturerade á conton.

Leasing

Samtliga leasingavtal redovisas som operationella leasingavtal, vilket innebär att leasingavgiften kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Forskning och utveckling

Forsknings- och utvecklingskostnader redovisas som immateriell tillgång då det är tekniskt och ekonomiskt möjligt att färdigställa tillgången, avsikt och förutsättning finns att sälja eller använda tillgången, det är sannolikt att tillgången kommer att ge framtida ekonomiska fördelar och kostnaderna kan beräknas.

De kostnader som inte uppfyller kriterierna ovan kostnadsförs när de uppstår. Inga forsknings- och utvecklingskostnader har aktiverats under 2010.

Skatter inkl. uppskjuten skatt

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den omfattning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott.

Intäktsredovisning

Bolaget redovisar utförda tjänsteuppdrag på löpande räkning i enlighet med BFNs alternativregel i BFNAR 2003:3. Det innebär att intäkten redovisas i den takt som utförda tjänster faktureras och utgifterna redovisas som kostnad när de uppkommer. Pågående, ej fakturerade tjänsteuppdrag, tas inte upp som tillgång i balansräkningen.

Bolaget vinstavräknar, i enlighet med RR 10s huvudregel, utförda tjänsteuppdrag med fast pris i takt med att arbetet utförs, s.k. successiv vinstavräkning. Vid beräkningen av upparbetad vinst har färdigställandegraden beräknats som nedlagda utgifter per balansdagen i relation till de totalt beräknade utgifterna för att fullgöra uppdraget.

Vid beräkningen av upparbetad vinst har färdigställandegraden beräknats som nedlagda utgifter per balansdagen i relation till de totalt beräknade utgifterna för att fullgöra uppdraget.

Upplysningar till enskilda poster

Not 1

Leasingavtal

	2010	2009
Under året har företagets leasingavgifter uppgått till	281	360
Framtida leasingavgifter för icke uppsägningsbara leasingavtal, förfaller till betalning enligt följande:		
Inom 1 år	161	20
Inom 2 till 5 år	217	18
	378	38

Not 2

Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2010	2009
Ernst & Young AB		
Revisionsarvode	180	226
Övriga uppdrag	20	14
	200	240

Med revisionsuppdrag avses revisors arbete för den lagstadgade revisionen och med revisionsverksamhet olika typer av kvalitetssäkringstjänster. Övriga tjänster är sådant som inte ingår i revisionsuppdrag, revisionsverksamhet eller skatterådgivning.

Not 3

Personal

Medelantalet anställda **2010** **2009**

Medeltalet anställda bygger på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till en normal årsarbetstid.

Medeltalet anställda har varit	39	39
Varav kvinnor	5	5
Sammanlagd sjukfrånvaro	2,79%	2,25%
Andel av sjukfrånvaro som avser långtidsjukfrånvaro	0,0%	0,0%
Sjukfrånvaro för män i relation till arb. timmar män	1,03%	0,96%

Någon sjukfrånvaro för kvinnor anges ej då antalet anställda personer i den personalkategorin understiger 10 personer. Av samma anledning delas sjukfrånvaroantalet ej upp i denna ålderskategori.

Löner, ersättningar m.m.

Löner, ersättningar, sociala kostnader och pensionskostnader har utgått med följande belopp:

	2010	2009
Styrelse och VD		
Löner och ersättningar	2 188	2 080
Pensionskostnader (exkl. löneskatt)	388	294
	2 576	2 374
Övriga anställda		
Löner och ersättningar	14 298	15 043
Pensionskostnader (exkl. löneskatt)	1 754	1 378
	16 052	16 421
Sociala kostnader	5 576	5 543
Summa	24 204	24 338
Pensionsförpliktelser till styrelse och VD	0	0

Not 4

Skatt på årets resultat

	2010	2009
Uppskjuten skatt	9 496	1 589
	9 496	1 589

Not 5

Balanserade utgifter för forskning m.m.

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående anskaffningsvärde	2 513	2 513
Utgående ackumulerande anskaffningsvärden	2 513	2 513
Ingående avskrivningar	-1 614	-1 363
Årets avskrivningar	-251	-251
Utgående ackumulerande avskrivningar	-1 865	-1 614
Utgående redovisat värde	648	899

Avskrivningar enligt plan beräknas på en nyttjandetid av 5-10 år.

Not 6

Maskiner, inventarier och andra tekniska anläggningar

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående anskaffningsvärde	22 003	19 702
Inköp	795	2 308
Försäljningar/utrangeringar	-13	-8
Omklassificeringar	6 105	0
Utgående ackumulerande anskaffningsvärden	28 890	22 003
Ingående avskrivningar	-7 018	-5 340
Försäljningar/utrangeringar	12	8
Omklassificeringar	14	0
Årets avskrivningar	-2 372	-1 687
Utgående ackumulerande avskrivningar	-9 364	-7 018
Utgående redovisat värde	19 526	14 984

Avskrivningar enligt plan beräknas på en nyttjandetid av 5-10 år.

Not 7

Övriga kortfristiga placeringar

	2010-12-31	2009-12-31
Marknadsnoterade värdepapper	0	5 000

Not 8

Eget kapital

	Aktiekapital	Reservfond	Fritt eget kapital
Belopp vid årets ingång	1 621	10 585	53 888
Nyemission	406	0	73 405
Årets förlust			-22 717
Belopp vid årets utgång	2 027	10 585	104 576

Not 9

Upplysningar om aktiekapital

	Antal aktier	Kvotvärde per aktie (SEK)
Vid årets ingång	12 971 706	0,125
Vid årets utgång	16 214 632	0,125

Not 10

Checkräkningskredit

	2010-12-31	2009-12-31
Beviljad checkräkningskredit uppgår till:	1 500	1 500

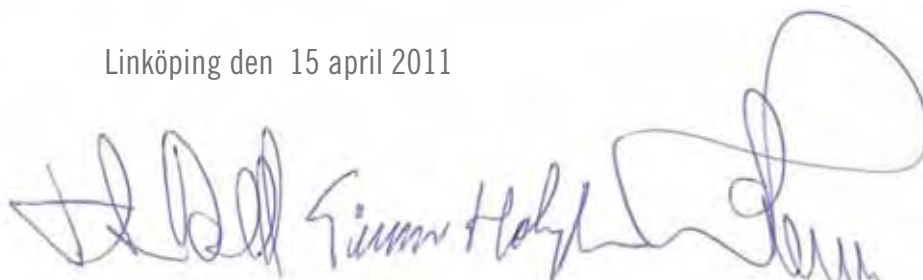
Vid årets utgång var checkräkningskrediten inte utnyttjad, ej heller föregående år.

Not 11

Skulder för vilka säkerheter ställts

	2010-12-31	2009-12-31
Övriga skulder	0	0
Företagsinteckningar	4 000	4 000

Linköping den 15 april 2011



Torsten Rosell
Ordförande

Göran Holmgren

Lars-Erik Nordell



Göran Felldin



Henrik Ljungcrantz
VD

Min revisionsberättelse har lämnats den 15 april 2011

Ernst & Young AB



Kjell Hansson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Impact Coatings AB (publ)

Org.nr 556544-5318

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Impact Coatings AB (publ) för räkenskapsåret 2010. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen 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 samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina 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. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

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

Linköping den 15 april 2011



Kjell Hansson
Auktoriserad revisor

Adresser

IMPACT COATINGS AB (PUBL)
Westmansgatan 29
582 16 Linköping

Tel: 013-35 99 50
Fax: 013-10 37 90
E-mail: info@impactcoatings.se

Webb: www.impactcoatings.se
Impact Coatings AB (publ)
556544-5318