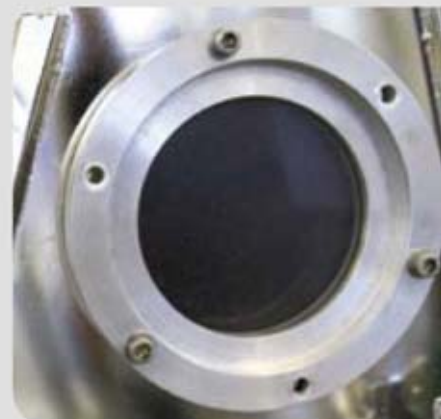
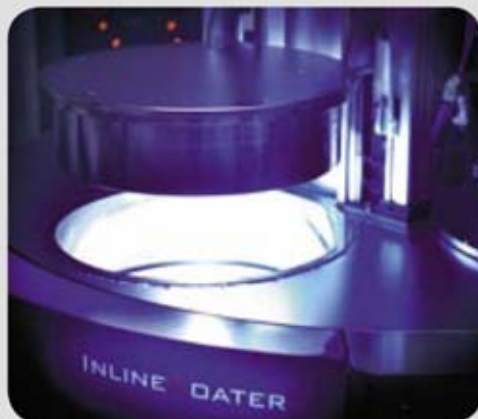


IMPACT COATINGS AB (PUBL)

556544-5318

ÅRSREDOVISNING 2007



IMPACT COATINGS I KORTHET

Med hjälp av avancerad nanoteknologi kan Impact Coatings ersätta guld på elektriska kontakter med tre av jordskorpans 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 egenskaper. Metoden är ett modernt alternativ till våtkemisk plätning 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 beläggningmaskiner, 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
- **Elektroder:** Fokus på flödesplattor för bränsleceller
- **Deko:** Dekorativ beläggning med höga krav på funktionalitet för bl a mobiltelefonskal och glasögon

2007 I KORTHET

Till följd av att bolaget växlat över från teknisk utveckling till kommersialisering nåddes under 2007 flera avgörande kommersiella genombrott :

- En första kommersiell Maxfasapplikation
- Mobiltefontillverkare godkände Maxfas
- Två systemorder om tre InlineCoaters
- Beläggning verifierad för bränsleceller
- Avtal om ytbeläggning av bränsleceller
- Samarbetsavtal med Volvo
- Samarbetsavtal med Adcontact
- Telekomorder avseende EMC-skärmning

- Flera Maxfas-patent beviljades
- Projektbidrag för bilbatterier
- Projektbidrag för bränsleceller
- Servicepartner i Asien
- LOI med kontaktdonstillverkare i Kina
- Emissioner om totalt ca 76 MSEK

Dessa viktiga händelser har dock inte tillfullo slagit igenom i årets resultaträkning. Drygt hälften av tillgängliga resurser har därför använts för kortsiktiga tjänsteintäkter, vilket medfört att underskottet kunnat begränsas till 1.637 kkr efter skatt.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

IMPACT COATINGS I KORTHET	2
2007 I KORTHET	2
RAPPORTERINGSTILLFÄLLEN	3
VD HAR ORDET	4
MÅL OCH VISIONER.....	5
VERKSAMHETSBESKRIVNING	7
Teknologi.....	7
Affärsområden	9
<i>Kontakter</i>	10
<i>Elektroder</i>	12
<i>Deko</i>	15
STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR.....	18
AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN.....	19
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	21
Resultaträkningar	24
Balansräkningar	25
Förändringar i eget kapital.....	26
Kassaflödesanalyser	27
Tilläggsupplysningar.....	28

RAPPORTERINGSTILLFÄLLEN

Delårsrapport kvartal 1, 2008:	24:e april
Årsstämma 2008:	24:e april
Delårsrapport kvartal 2, 2008:	21:a augusti
Delårsrapport kvartal 3, 2008:	24:e oktober
Bokslutskommuniké för 2008:	12:e februari 2009



VD HAR ORDET

Under 2006 inledde vi en omfattande transformation av Impact Coatings. Från ett lokalt, utvecklingsbaserat tjänsteföretag till en internationell systemleverantör för multinationell, massproducerande industri. Denna transformation har fortsatt under 2007 och vi har lyckats slå ner några viktiga hörnpelare i vårt företagsbygge.

Vår vision om Impact-behandlade produkter "I var mans ficka" ser nu ut att gå i uppfyllelse inom en snar framtid. Om det blir Maxfasbelagda elektriska kontakter i mobiltelefoner eller dekorativt belagda skal på mobilerna som kommer först återstår att se. Inte långt därefter kommer belagda flödesplattor i bränsleceller för sladdlösa mobil-laddare.

Samtidigt ska man vara medveten om att det är allt annat än enkelt att nå dit. Ett stort antal grindar ska passeras innan allt är på plats. En typisk affärsprocess kan se ut på följande sätt:

- Den nya lösningen utvärderas och accepteras konceptuellt av slutkunden baserat på referenser, labbresultat och kalkyler
- Lösningen utvärderas och godkänns tekniskt efter omfattande utvärdering gentemot föreliggande specifikationer
- Lösningen utvärderas och godkänns ekonomiskt genom verifiering av kritiska parametrar i kalkylen
- Principbeslut fattas med inriktning att ta den nya lösningen i bruk
- Impact Coatings utvärderas och godkänns som leverantör, i fallet Maxfas dessutom som single source

- Slutkunden pekar på en eller flera komponentleverantörer, som är de egentliga köparna av Impacts system och material
- Komponenttillverkaren utvärderar och godkänner Impacts lösning ur ett industriellt perspektiv med avseende på produktivitet, kvalitet och driftsduglighet
- Komponenttillverkaren godkänner villkoren för system och material
- Slutkunden godkänner det industriella upplägget
- Avtal förhandlas med slutkundens inköpsavdelning avseende deras åtagande att nyttja den nya lösningen
- Affären verkställs med komponentleverantören

Vi har under det gångna året inlett en rad affärsprocesser enligt ovan och utifrån det utvecklade en strategi för hur dessa processer ska hanteras. Inledningsvis innebär denna strategi att vi ur den stora floran av potentiella affärer valt ut en primär affär för respektive affärsområde. Det initiala arbetets viktigaste mål är att nå fram till affärskontrakt men även att rusta företaget för ett framgångsrikt genomförande av affärerna. Dessa skall sedan utgöra referenser för nya affärer som därmed kan göras snabbare och med väsentligt mindre insats.

Avgörande för den kommersiella utvecklingen inom de tre affärsområdena i närtid är därför:

- Mobiltelefonkundens beslut att införa Maxfas på kontakter i en eller flera av sina telefonmodeller. Utifrån denna referens kan lösningen spridas till flera telefonmodeller, flera kontaktyper och

flera fabriker samt slutligen flera handhållna elektronikprodukter.

- En första bränslecellkunds beslut att använda Impact Coatings beläggningar
- Bruktagandet av de två beläggningssystem som beställts av Lindberg för beläggning av glasögon

I och med att nyemissionen hösten 2007 kunde genomföras framgångsrikt, har vi

kunnat lägga fullt fokus på dessa tre referensaffärer. Detta har tagit viss tid men vi är fulla av förtröstan med att detta kommer att leda till de resultat vi önskar.

Linköping i mars 2008

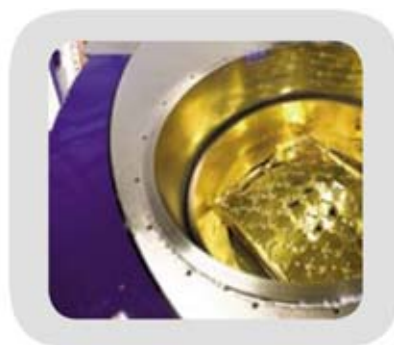
Henrik Ljungcrantz

VD Impact Coatings AB

MÅL OCH VISIONER

Grundarnas mål med Impact Coatings är och har allt sedan grundandet varit att göra PVD-metoden tillämpbar för vardagliga produkter, där teknologin tidigare inte varit konkurrenskraftig. Visionen är att produkter förädlade med Impact Coatings teknik därigenom sprids till att finnas "i var mans ficka" och således påverka människors vardag över hela världen. Världsledarskap inom de områden bolaget är verksamt, är också en viktig del av visionen.

Visionen, som är nära en realisering, har varit vägledande för Impact Coatings tekniska utveckling och val av affärsområden. Den innehåller en betydande potential men också en komplexitet som kräver tid och tålamod för att verkställas. Fram till 2006 dominerade teknisk utveckling. Sedan dess fokuseras verksamheten på den kommersiellt inriktade delen av visionens uppfyllande.



Finansiell utveckling i sammandrag

(Samtliga belopp i TSEK)

	2007	2006	2005	2004	2003	
Omsättning	5 196	3 898	5 314	3 532	4 096	
Rörelseresultat	-3 837	-1 641	-1 671	-687	-148	
Resultat efter finansiella poster	-3 854	-1 770	-1 718	-1 258	-764	
Vinstmarginal	%	Neg	Neg	Neg	Neg	
Immateriella anläggningstillgångar	1 401	1 422	1 600	1 685	1 894	
Materiella anläggningstillgångar	13 187	10 534	9 744	4 069	3 803	
Finansiella anläggningstillgångar	4 753	2 536	2 048	1 573	0	
Varulager	1 966	1 644	1 536	4 576	4 099	
Kortfristiga fordringar	2 474	2 966	1 760	1 405	435	
Kortfristiga placeringar	57 100	0	0	0	0	
Kassa, bank	5 591	0	384	7 449	0	
Eget kapital	86 859	11 978	13 259	14 502	1 457	
Långfristiga skulder	283	1 485	1 502	1 718	7 851	
Kortfristiga skulder	6 564	5 639	2 310	4 536	923	
Balansomslutning	93 706	19 101	17 071	20 756	10 231	
Räntabilitet på genomsnittligt totalt kapital	%	Neg	Neg	Neg	Neg	
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital	%	Neg	Neg	2,0	Neg	
Soliditet	%	93	62,7	77,7	69,9	14,2
Skuldsättningsgrad	ggr	0	0,35	0,13	0,12	5,30
Räntetäckningsgrad	%	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Antal anställda		14	8	7	5	5
Investeringar						
Immateriella anläggningstillgångar		186	47	131	0	69
Materiella anläggningstillgångar		3 618	1 387	2 769	788	995
Vinst per aktie	SEK	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Antal aktier vid periodens slut		12 971 706	11 147 300*	11 147 300*	11 147 300*	5 818 400*

*Antal aktier och vinst har för jämförbarhet pro forma räknats om m h t split 4:1 genomförd oktober 2007 samt split 200:1 genomförd 2004.

Definition av nyckeltal:

Vinstmarginal

Eget kapital

Räntabilitet på genomsnittligt totalt kapital

Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital

Soliditet

Skuldsättningsgrad

Räntetäckningsgrad

Vinst per aktie

Resultat efter finansnetto dividerat med omsättningen

Summa aktiekapital, bundna reserver och fritt eget kapital

Resultat före räntekostnader dividerat med genomsnittligt totalt kapital

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt eget kapital

Eget kapital dividerat med balansomslutningen

Räntebärande skulder dividerat med eget kapital

Resultat före räntekostnader dividerat med räntekostnader

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier

VERKSAMHETSBEKRIVNING

Teknologi

Inom området för den vakuumbaserade ytbehandlingsmetoden PVD, Physical Vapor Deposition, har Impact Coatings skapat ett antal innovativa lösningar. Dessa syftar till att öka industriella användares möjligheter att tillämpa PVD-metodens fördelar som alternativ till den föråldrade våtkemiska plätering som tillämpas idag. Detta leder till billigare produkter med bättre prestanda, högre industriell kvalitet och mindre miljöpåverkan.

Erbjudandet består av en kombination av processer och system. Processerna åstadkommer det beläggingsmaterial och de ytegenskaper som kunderna behöver för specifika ändamål, medan systemen gör det möjligt att producera dessa industriellt och storskaligt.

Beläggingsprocesser

Maxfas är den beläggingsprocess som satt Impact Coatings på världskartan. Maxfas är ett nanomaterial som framställs av vanligt förekommande material såsom titan, kisel och kol. Nanostrukturen skapar ett material vars egenskaper skiljer sig radikalt från de ingående komponenternas egenskaper.

I detta 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; att kunna ersätta guld på elektriska kontakter med ett billigt material med likvärdiga kontaktegenskaper men med

överlägsna nötningsegenskaper har därigenom uppnåtts.

Impact har som första företag i världen utvecklat en metod att applicera detta Maxfas-material i form av tunna skikt.

Beläggningen sker med hjälp av PVD-metoden, De ingående skikt-komponenterna förångas i vakuum med hjälp av ett plasma. Ångan kondenseras på objekten och plasmat tillför den energi som behövs för att erhålla den rätta nanostrukturen.

Applicering av Maxfas på elektriska kontakter är skyddat av ett flertal patent. Patenten ägs gemensamt med ABB. Ett kommersialiseringsavtal ger Impact exklusiv rätt till applikationer utanför ABBs produktsortiment samt en position som leverantör av beläggningssystem och förbrukningsvaror vid ABBs användande av Maxfas.

Beläggningssystem

Det finns ett stort antal tillverkare av system för PVD-beläggning i världen. Den traditionella typen av system är sk batchladdade system, där alla delprocesser verkställs i ett gemensamt utrymme. För vissa specifika applikationer finns dessutom avancerade beläggings-automater genom vilka produkterna flödas en och en i hög takt.

För de små, masstillverkade komponenter som Impact Coatings fokuserar på finns emellertid inga effektiva lösningar tillgängliga. De batchladdade systemen är ineffektiva och bemanningskrävande och tillgängliga automater är inte användbara utanför de

specifika produktområden de utvecklats för, t ex CD/DVD-skivor samt kiselwafers för halvledarsubstrat och bildskärmssubstrat.

Impact Coatings har därför utvecklat två nya typer av beläggningssystem, som öppnar helt nya möjligheter för tillverkare av kundspecifika objekt.

InlineCoater™

InlineCoater™ är en beläggningsautomat 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. Mobiltelefonskal i plast eller metall samt flödesplattor för bränsleceller är typiska tillämpningar där InlineCoatern har hög konkurrenskraft.

ReelCoater™

Med ReelCoater™ kan band beläggas från rulle till rulle. Denna hantering är den överlägset mest effektiva för ytbeläggning av produkter som också tillverkas (stansas, bockas, präglas) rulle till rulle, t ex flertalet elektriska kontakter. ReelCoatern är därför ett viktigt verktyg för kommersialisering av Maxfas med InlineCoatern som komplement för den mindre andel kontakter som tillverkas som lösgods.

Beläggningstjänster

Impact Coatings kärnaffär är att leverera den teknologi kunden behöver för att utföra beläggningarna i egen regi. För vissa kunder och i vissa stadier av en affärsprocess är det emellertid mer attraktivt att köpa beläggningen som en tjänst. Erbjudandet kompletteras därför med beläggningstjänster. För närvarande produceras dessa enbart i

Linköping, men avsikten är att i samarbete med olika partners, sk Service Providers, etablera flera beläggningscentra runt om i världen.

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

Teknologin 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. Systemet kan skötas av kunden själv eller av Impact Coatings inhyrd personal.

Inhouse ger Impact Coatings ett större affärsomfång och minskar kundens instegströskel, men det medför också en ökad affärsrisk för Impact Coatings samt en förskjutning av kassaflödet.

För att motverka detta strävar Impact efter att i samarbete med en extern finansiär etablera en finansiell lösning, som innebär att Impact Coatings säljer systemet dag ett och fakturerar det löpande uppdraget medan kunden endast betalar per producerad detalj.

Affärsområden

Impact Coatings teknologi kan tillämpas inom en lång rad olika tillämpningsområden inom vilka Impact Coatings har olika förutsättningar att konkurrera. För att nå målsättningen om världsledarskap inriktas verksamheten mot ett hårt beskuret urval. Kriterier för dessa urval är:

- Potential överstigande 1 miljard kr per år
- Förutsättningar att nå världsledarskap
- Väsentlig teknologi skyddad av patent
- Marknadstillväxt driven av nya behov

Utifrån dessa kriterier har under det gångna året tre affärsområden etablerats:

- Kontakter
- Elektroder
- Deko

Dessutom bedrivs en affärsutvecklingsverksamhet med avsikten att på sikt utveckla ytterligare affärsområden. Till dessa hör bl a smartcards och högspänningskontakter (tillsammans med ABB).



Kontakter

Marknad och potential

Affärsområdet Kontakter har huvudfokus på Maxfas-beläggning av bandtillverkade elektriska kontakter för handhållen konsumentelektronik, vilka tidigare guldpläterats.

Behovet att ersätta den befintliga guldpläteringen drivs av:

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

Varje mobiltelefon innehåller 5-10 sådana kontakter. Värdet på det guld som Maxfas kan ersätta uppgår till 0,1-0,3 kr per kontakt exklusive påföringskostnad. Inkluderande annan handhållen konsumentelektronik, såsom mp3-spelare, kameror etc, bedöms därför potentialen för Maxfas överstiga 5 miljarder kronor per år inom detta område.

Erbjudandet

Impact Coatings erbjuder en komplett lösning för att i industriell skala ersätta våtkemisk plätering av guld med PVD-aplicerad Maxfas. Erbjudandet omfattar beläggningssystem för påföring av Maxfas, främst ReelCoater™, samt after sales och know-how. After sales består av förbrukningsmaterial för framställning av Maxfas-beläggningen samt service av maskiner. Know-how omfattar kvalificerad processkompetens för att anpassa Maxfas till

specifika applikationer samt systemanpassning för olika geometriska format.

Den totala lösningen skyddas av patent avseende applicering av Maxfas på elektriska kontakter. Patenten ägs gemensamt med ABB och det gemensamma exploateringsavtalet ger Impact exklusiv rätt att nyttja patenten inom bl a konsumentelektronikområdet.

Patenten gör det möjligt att tvinga kunden att använda Impact Coatings förbrukningsmaterial. Ersättningen för rätten att nyttja patenten bakas därför in i priset för förbrukningsmaterialet.

I normalfallet innebär en systemaffär en initial intäkt för anpassning och industrialisering av lösningen på 0,5-2,5 MSEK. Därefter sker en systemförsäljning uppgående till 10-12 MSEK och slutligen en löpande, volymrelaterad intäkt på upp till ca 4 MSEK per år och system.

Affärsläget

På uppdrag av en större mobiltelefon-tillverkare har Maxfas anpassats och utvärderats specifikt för dessa tillämpningar. Detta arbete ledde under 2007 fram till att den aktuella uppdragsgivaren godkände Maxfas som ersättning för guld på elektriska kontakter i deras mobiltelefoner.

Samarbetet har därefter övergått till att kommersialisera den aktuella lösningen, inledningsvis på en av kontakterna för ett antal telefonmodeller. Detta har inneburit att en avsiktsförklaring har gjorts med en av uppdragsgivarens kontaktdons-tillverkare. Denna innebär att Impact Coatings placerar en maskin av typen ReelCoater i kontaktdonstillverkarens fabrik i Kina mot en överenskommen ersättning per producerad kontakt.

För att överenskommelsen skall träda ikraft skall uppdragsgivaren och Impact Coatings teckna kontrakt om nyttjandet av kapaciteten. Framtagningen av systemet har påbörjats.

Parallellt med arbetet med denna referenskund, har dessutom bearbetningen av det övriga marknadssegmentet inletts. Inkluderande följande aktiviteter:

- Samarbete med Svenska Exportrådet i Seoul avseende bearbetning av den Syd-koreanska marknaden för konsumentelektronik. Potentiella kunder har besökts i tre omgångar och ett antal provleveranser har utförts.
- Samarbete med Sveriges exportråd i Washington avseende bearbetning av den amerikanska marknaden. Ett antal kontaktdonstillverkare har besökts och ytterligare gemensamma kundbesök hos slutkunder är under planering.
- Bearbetning i egen regi av globala kontaktdonstillverkare. Kontakt med flertalet aktörer är etablerad och ett antal provleveranser har genomförts.
- Samarbete med utvalda potentiella kunder genom deltagande i olika FoU-program.

Framtidsutsikter

De tekniska förberedelserna är färdiga och kommersialiseringen inledd. Patentportföljen bedöms utgöra ett starkt skydd och ge Impact Coatings möjlighet att ostört utveckla en stor marknad.

Det har tagit längre tid än väntat att nå fram till referenskundens slutliga avgörande. Ett skäl är naturligtvis att kunden är först att använda Maxfas på den aktuella typen av produkter, men också att beslutet innebär en acceptans av Impact som enda leverantör av

en funktionskritisk teknologi, vilket är extraordinärt.

Marknadssegmentet innehåller dessutom svårigheter eftersom beslutet att byta lösning involverar flera parter, främst produktägare och kontaktdonstillverkare. Bägge utgörs av stora multinationella företag som är vana att kontraktera tillverkning till ett begränsat antal, likaledes stora, multi-nationella primärleverantörer.

Impact Coatings har valt att inta en proaktiv inställning till affärsområdet, innebärande kraftfulla initiativ för att övertyga dessa centrala aktörer att övergå till den nya lösningen samt att etablera Impact Coatings som en godkänd leverantör till telekombranschen.

Företagsledningen förväntar sig att referenskunden kommer att fatta ett positivt beslut. Detta triggas i sin tur igång en allmän spridning av Maxfas inom det aktuella marknadssegmentet, även om detta kommer att ta viss tid inledningsvis. Mycket talar också för att guldprisets utveckling fortsätter att utgöra en viktig bakomliggande faktor för övergången till Maxfas.



Elektroder

Marknad och potential

Affärsområdet Elektroder har huvudfokus på beläggning av bipolära flödesplattor för bränsleceller samt elektroder för bipolära batterier. För de utvecklingsprototyper som hittills använts har bränslecellernas flödesplattor pläterats med tjockt lager guld för att erhålla rätt kontaktsegenskaper i den ytterst sura miljön.

Potentialen är, med tanke på att produkterna ännu inte är fullt kommersiella, svårbedömd. Mycket talar dock för att bränsleceller nu är på god väg att införas i kommersiella produkter. Det tjocka lager guld som tidigare krävts för tillfredsställande funktion och livslängd har emellertid varit en begränsande faktor.

Impact Coatings erbjuder ett urval av alternativa beläggningar att användas för olika ändamål inom elektrodområdet:

- Ett tunnare lager guld genom att ett tätare skikt erhålls med Impact Coatings appliceringsmetod jämfört med den plätering som tillämpats på prototypstadiet.
- Ersättning av guld med en PVD-belagd keram. En lösning som också kan erbjudas av andra PVD-leverantörer men Impact Coatings beläggningssystem InlineCoater tillverkar dessa beläggningar till ca 1/10 av kostnaden jämfört med ett traditionellt PVD-system.
- Ersättning av guld med Maxfas. Den ultimata lösningen som dock kräver ytterligare processanpassning då den för elektriska kontakter utvecklade Maxfas-

sammansättningen inte är optimal i bränslecellens sura miljö. Utvecklingen av Maxfas för bränsleceller och elektroder för bipolära batterier har synkroniserats i två stycken externfinansierade FoU-projekt. Dessa befäster Impact's svenska forskarnätverk som världsledande utvecklare för denna typ av produkter.

Den kommersiella användningen av bränsleceller förväntas öka kraftigt de närmaste åren. Ersättning av batterier i handburen konsumentelektronik samt elgeneratorer till eldrivna bilar står i fokus. De första bränslecellsdrivna bärbara datorerna kan finnas på marknaden redan under innevarande år, medan serieproducerade bränslecellsdrivna bilar dröjer ännu några år.

När bränsleceller etablerats på marknaden kommer potentialen för Impact Coatings att vara betydande. När en tiondel av den årliga tillverkningen av mobiltelefoner drivs av bränsleceller uppgår potentialen för Impact till ca 3 miljarder kronor per år. En tiondel av alla datorer innebär ytterligare ca 1 miljard i årlig potential. Beläggning av flödesplattor för 1% av den årliga tillverkningen av bilar utgör en potential på ca 3 miljarder kronor. En lång rad andra intressanta tillämpningar av bränsleceller ökar denna potential ytterligare.

Även för bipolära batterier innehåller potentialbedömningen betydande osäkerheter i både storlek och tid. Bedömningen är dock att när den tekniska lösningen väl är industrialiserad så kan kommersialiseringen gå relativt fort, eftersom de bipolära batterierna kan ersätta befintliga blybatterilösningar rakt av utan några stora systemförändringar.

Erbjudandet

Även för elektroder erbjuder Impact Coatings en totallösning inkluderande såväl system- och processteknologi, vilken innebär en kombination av initial och löpande, volymrelaterad intäkt.

På systemsidan utgör InlineCoatern huvudprodukten. Applikationen innebär i det närmaste maximalt utnyttjande av systemtypens effektivitet relativt traditionella batchladdade system. Även Maxfas-beläggningens fördel av låg kostnad för det påförda materialet utnyttjas mycket väl, eftersom hela objekten skall beläggas och huvudalternativet består av ett tjockt lager guld.

De kommersiella fördelarna med InlineCoatern skyddas av det internationellt godkända patentet avseende den grundläggande mekanism som ger beläggningssystemet dess produktivetsfördelar. Skyddet förstärks dock ytterligare vid den slutliga övergången till en Maxfas-lösning.

Affärsläget

Impact Coatings erbjudande har accepterats av en av de ledande tillverkarna av flödesplattor för bränsleceller, det svenska Morphic-ägda bolaget Cell Impact. Parterna har etablerat ett nära samarbete innebärande att Cell Impact erbjuder Impact Coatings ytbeläggning som komplement till tillverkningen av plattorna. Den långsiktiga ambitionen är att integrera ytbehandlingskapaciteten med platt-tillverkningen för att skapa ett maximalt effektivt flöde. Inledningsvis erbjuds dock ytbehandlingen som en tjänst som produceras hos Impact Coatings i Linköping.

I Cell Impacts och Impact Coatings gemensamma utvärderingar har man kunnat konstatera att Impact Coatings ytbeläggningar ger en påtaglig förbättring av plattornas verkningsgrad och livslängd jämfört med obelagda plattor samt att den tjocka guldplätering som använts på prototypstadiet kan ersättas av väsentligt kostnadseffektivare lösningar.

På samma sätt som för övriga affärsområden fokuseras insatserna mot en första referenskund. Utöver detta pågår en rad aktiviteter för att etablera Impact Coatings som en ledande leverantör av ytbeläggningar för bränslecellsplattor:

- Cell Impact, som det senaste halvåret tecknat en rad produktionsavtal med betydande bränslecellskunder, har inkluderat Impact Coatings ytförädling i sitt produkterbjudande mot såväl befintliga som potentiella kunder.
- I samarbete med Cell Impact har Impact Coatings deltagit på världens största mässa för bränslecells-teknologi i Tokyo. Deltagandet har lett till att ett flertal diskussioner inletts med potentiella kunder tillsammans med Cell Impact.
- Två utvecklingsprojekt tillsammans med KTH, Uppsala Universitet och SP Sveriges Teknologiska Institut har uppstartats i syfte att anpassa och industrialisera Maxfas för dessa elektrod-applikationer. Projekten är externfinansierade med totalt 7,2 mkr.

Framtidsutsikter

Marknadssegmentets utveckling drivs av en mycket stark trend mot förnyelsebar och mer miljövänlig energikonsumtion samtidigt som behovet av mobilt tillgänglig energi ökar kraftigt. Bränslecellsteknologin är tekniskt redo att kommersialiseras och allt tyder på att det kommer att finnas konsumentnära bränsleceller inom en snar framtid.

Den strategiska alliansen Impact Coatings/Cell Impact med dess kombination av starkt fördelaktiga metoder att forma och ytförädla plattor, har en utmärkt position för att ta en betydande andel av den framväxande marknaden. Genom Cell Impact har Impact Coatings dessutom en mycket stark kanal till marknaden.

Trots detta, är det svårt att prognosticera marknadspotentialens utveckling både vad gäller volym och tid. Marknadssystemet består av en lång kedja av aktörer, vars ställningstaganden är avgörande för Impact Coatings volymutveckling:

- Impact Coatings levererar till plattillverkaren, som skall godkänna teknisk funktion och kommersiella villkor.
- Plattillverkaren levererar till bränslecellstillverkaren, som också skall godkänna den tekniska funktionen och de kommersiella villkoren.
- Bränslecellstillverkaren levererar till en systemleverantör, vars beställningar av bränsleceller avgör volymutvecklingen för plattillverkaren och därmed även ytbeläggaren.
- Systemleverantören levererar slutligen till slutanvändare, vars acceptans av den nya tekniken avgör hela marknadssystemets volymutveckling.

Impact Coatings har därför valt att inta en förhållande passiv roll, där marknadsbearbetningen kanaliseras via Cell Impact. Bolaget vidtar också alla nödvändiga förberedelser för en volymupprampning, men gör sig inte beroende av en snabb och omfattande utveckling av den aktuella marknaden.



Deko

Marknad och potential

Affärsområdet Deko har huvudfokus på beläggning 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 i det övre segmentet av mobiltelefoner, där skal helt eller delvis i metall blivit mycket vanligt. Inom glasögonmodet blir lättviktsbågar av titan 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 är betydande och i högsta grad aktuell i nuläget, medan trendens utsträckning i tiden är svårprognosticerad. Inom några år kan uppemot 10% av samtliga mobiltelefoner helt eller delvis bestå av PVD-belagda metallskal. Detta skulle i så fall utgöra en årlig potential för Impact Coatings på uppemot 500 MSEK. Inkluderas annan konsumentelektronik, glasögon och klockor överstiger potentialen gott och väl 1000 MSEK.

Dessutom finns en odefinierbar potential bestående av andra metallprodukter, både för konsument- och industriändamål, där det föreligger ett behov av att profilera produkter och särskilja olika produktserier med en pallett av olika färger som tål tuff hantering utan att skadas.

Erbjudandet

Impact Coatings erbjudande består primärt av beläggningssystem, främst InlineCoatern, 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.

Till skillnad från de övriga affärsområdena är Impact Coatings utsatt för betydande konkurrens inom deko-området. Flera globala aktörer erbjuder såväl system- och processteknologi som ytbehandlingstjänster. Den existerande marknaden är betydande, flera 100 traditionella PVD-system är redan idag i drift för dekorativ beläggning.

Impact Coatings kan framförallt erbjuda högre produktivitet och lägre beläggningskostnader per detalj. Skillnaden är större i länder med höga lönekostnader och ökar dessutom i takt med ökade krav på beläggningens tekniska egenskaper och kvalitetsnivå.

En viktig konkurrensfaktor är därtill förmågan att serva kunden med processrelaterad

kompetens. Endast ett fåtal kunder har denna kompetens själva och är därför beroende av support. Impact Coatings kan erbjuda en ytterst kvalificerad processsupport och kan tack vare processlabbet och beläggningscentrat i Linköping utveckla färdiga produktionslösningar som sedan överförs elektroniskt till kundens system.

Impact Coatings erbjudande har ett visst skydd genom det grundläggande patentet för InlineCoatern, men är för övrigt utsatt för hård konkurrens inom detta marknadssegment. Processerna är i allmänhet av karaktären "open source" även om Maxfas utgör ett högtintressant alternativ för dekorativa beläggningar på gråskalan.

Innovativa affärlösningar är därför en avgörande del av kundens val av leverantör. Kundernas behov växer snabbt just nu men är svåra att förutsäga för en längre tidsperiod. En viktig del i Impact Coatings erbjudande är därför möjligheten att tillhandahålla ytbeläggningen som en tjänst, antingen via en Service Provider nära kunden eller Inhouse i kundens lokaler. Även vid systemförvärv tenderar möjligheterna till kreativa finansieringsupplägg att ha näst intill lika hög betydelse som systemens tekniska funktion.

Affärsläget

Bärkraften i Impact's affärskoncept inom detta affärsområde har under det gångna året bekräftats genom ett flertal affärer. Bland de offentligtliggjorda finns:

- Försäljning av två system för beläggning av glasögon till Lindberg
- Ytterligare ett system till tillverkare av estetiska konsumentprodukter. Tillverkaren vill av konkurrensskäl ej

avslöja att produkterna förädlas med Impact Coatings teknologi.

- Produktionsorder från Orrefors Kosta Boda
- Letter of Intent med global tillverkare av precisionstillverkade metallprodukter avseende ett system för industrialisering av nya applikationer.

Möjligheterna till ytterligare affärer den närmaste tiden är mycket goda inom detta område. Inom mobiltelefonbranschen råder febril aktivitet för att bygga den kapacitet som krävs för den snabbt växande efterfrågan på PVD-belagda skal. Impact Coatings har goda möjligheter att bli en ledande leverantör. Betydande resurser har därför avsatts för att möta dessa kunder affärsmässigt, processtekniskt och med kapacitet för utfallsprover, industrialisering och produktion.



Framtidsutsikter

Drivet av en snabbt växande efterfrågan, främst inom mobiltelefoni, sker en kapacitetsuppbyggnad och etablering av leverantörskedjor som kan möta inköpande kunders behov av belagda produkter.

IMPACT COATINGS AB

Avsikten med det LOI som tecknats är att skapa en strategisk allians som kan erbjuda detta i samtliga tillverkningsregioner (Asien, Östeuropa och Mellanamerika). Beaktat att den största leverantören i Asien trots 56 traditionella PVD-system i drift har kapacitetsbrist, kan detta samarbete snabbt leda till betydande affärer för Impact Coatings.

Hur mobiltelefon-industrins efterfrågan av dekorativa beläggningar utvecklas över tiden, är beroende av hur långt kundernas krav på prisreduktion kan tillmötesgå. De leverantörer som använder traditionella system är pressade redan av dagens

förhållandevis höga prisnivå, som inte tillåter användande av lösningen för annat än de mest exklusiva produkterna. Trenden kan då antas stagnera redan inom några få år. Med Impact Coatings lösning kan betydande kostnadsreducingar göras, vilka kan leda till att lösningen på sikt överförs även till mellan- och lågprissegmenten. Volymökningen blir då än kraftigare och ihållande under längre tid.

Framtidsutsikterna för övriga applikationer inom affärsområdet Deko är också lovande men inte lika explosiva i nuläget. Impact har därför valt att vara offensiva inom mobilområdet och mer avvaktande inom övriga deko-områden.



STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR

Styrelse

Torsten Rosell, styrelseordförande

Född 1959. Styrelseledamot sedan 1997. Grundare av Impact Coatings samt ansvarig för Bolagets affärsutveckling. Tidigare koncernchef för Duroc AB år 2002-2003 och VD för PVD-företaget Tixon AB 1994-1997. Antal aktier i Bolaget: 1 272 272 st

Göran Felldin

Född 1956. Styrelseledamot sedan 2006. Marknadschef på Linköpings Universitet. Tidigare VD för LedarCompagniet AB 2002-2004 samt 1990-2002 verksam på Intentia AB, bl a som grundare. Antal aktier i Bolaget: 0

Göran Holmgren

Född 1950. Styrelseledamot sedan 2006. VD för EWAB Engineering AB. Mellan 2002-2007 verksam som vice VD i Östsvenska Handelskammaren. Antal aktier i Bolaget: 2500

Lars-Erik Nordell

Född 1952. Adjungerad styrelseledamot sedan 2006. Arbetar med affärsutveckling med styrelsen som plattform och har varit styrelsemedlem i ett 25-tal bolag och organisationer, bl a XPON Card Group 1996-2006, Kjessler & Mannerstråle 1997-2006 samt styrelseakademin Östergötland 2000-2005. Antal aktier i Bolaget: 0

Ledande befattningshavare

Henrik Ljungcrantz, VD

Född 1964. Grundare av Bolaget samt VD sedan 2002 och verksam i Bolaget sedan 1997. Tekn. Dr, disputerad inom tunnfilmfysik 1995. Antal aktier i Bolaget: 1 272 272

Claes Pettersson, Ekonomichef

Född 1953. Deltidsanställd som ekonomichef för Bolaget sedan 2007. Tidigare CFO för Kreatel Communications AB 2002-2006 samt medlem i koncernledningen för Alfaskop AB 1996-1999. Antal aktier i Bolaget: 1000

Revisor

Lars-Inge Johansson

Född 1951. Ernst&Young. Medlem i FAR SRS. Revisor för Impact Coatings sedan 1997. Antal aktier i Bolaget: 0

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Allmän information om aktien

Aktiekapitalet uppgår till 1 621 463,25 kr fördelat på 12 971 706 aktier. Varje aktie har lika röstetal och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för fullt antal ägda eller företrädna aktier utan begränsning i rösträtten. Varje aktie äger lika rätt till Bolagets tillgångar och vinst.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Förändring antalet aktier	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapital, SEK	Totalt aktiekapital, SEK	Kvotvärde, SEK	Emissionskurs, SEK*
1997	Bolagsbildn.	1 000	1 000	100 000,00	100 000,00	100,00	0,125
1999	Nyemission	4 000	5 000	400 000,00	500 000,00	100,00	0,125
2000	Nyemission	2 273	7 273	227 300,00	727 300,00	100,00	0,125
2004	Split 200:1	1 447 327	1 454 600	-	727 300,00	0,50	-
2004	Nyemission	1 332 225	2 786 825	666 112,50	1 393 412,50	0,50	2,125
2007	Nyemission	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	1 179 246	12 971 706	147 407,75	1 621 463,25	0,125	62

*justerat för split 2007 och 2004

Kursdiagram

Bolagets aktie är noterad på First North. Weaving Capital AB är Certified Adviser för Bolaget.

Nedanstående graf visar kursutvecklingen och handelns volym från aktiens introduktion december 2004 till och med 2007 jämfört med OMX 30 index. Aktieägarna har sedan introduktionen haft en värdeökning på totalt 3.453% , varav 351% under 2007.



Ägarstruktur

Impact Coatings hade vid bokslutsårets slut 4.017 aktieägare (förra året 1.796), varav 1.714 st äger fler än 500 aktier. Nedan framgår de större ägarnas innehav i Bolaget per den 28 december 2007

Aktieägare	Antal aktier	Andel av röster och kapital, %
Henrik Ljungcrantz	1 272 272	9,81
Torsten Rosell	1 272 272	9,81
Försäkringsbolaget Avanza AB	740 093	5,71
Bengt Koren	603 445	4,65
Nordnet pensionsförsäkring AB	459 714	3,54
Åke Svensson	264 000	2,04
Anders Elander	161 600	1,25
Svenska Handelsbanken, Luxemburg	108 300	0,83
Inter, Schweiz	106 710	0,82
Rebell Affärsutveckling AB	102 630	0,79
Morgan Stanley, Storbritannien	72 820	0,56
Erik Wårstam	81 180	0,63
Teknostäd AB	64 000	0,49
Lennart Persson	63 800	0,49
Barclays Bank, Storbritannien	61 480	0,47
Anders Förvaltning AB	59 452	0,46
Gunnar Perman	60 280	0,46
Stefan Henriksson	58 000	0,45
Bo Gustavsson	55 200	0,43
SEB Life, Irland	54 560	0,42
Övriga	7 249 898	55,84
Summa	12 971 706	100



FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Verksamheten

Impact Coatings utvecklar och marknadsför innovativa lösningar för applicering av tunnfilm-beläggningar. Tunnfilmsteknologi 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 våtkemisk plätering.

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

För applicering av Maxfas och andra tunnfilm-beläggningar krävs ett avancerat maskineri. För att nå maximal kommersiell hävstång, har Impact Coatings utvecklat två nya typer av beläggningmaskiner, 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.

- **Elektroder:** Fokus på flödesplattor för bränsleceller.
- **Deko:** Dekorativ beläggning med höga krav på funktionalitet för bl a mobiltelefonskal och glasögon.

Bokslutsåret 2007

Till följd av att bolaget växlat över från teknisk utveckling till kommersialisering nåddes under 2007 flera avgörande kommersiella genombrott inom samtliga affärsområden:

En första Maxfas-applikation har satts i produktion och en internationellt viktig referenskund har godkänt Maxfas som ersättning för guld i mobiltelefoner. För detta ändamål har samarbete med både kontaktdonstillverkare och systemservicepartners i Kina etablerats.

För affärsområde Elektroder har samarbete med en ledande tillverkare av flödesplattor för bränsleceller etablerats. Samarbetet ger Impact Coatings goda förutsättningar att bli en ledande leverantör av ytbeläggningar för bränsleceller.

Totalt tre systemaffärer och ett flertal produktionsavtal rörande dekorativa beläggningar har tecknats.

Dessa viktiga händelser har dock inte tillfyllt slagit igenom i årets resultaträkning. Drygt hälften av tillgängliga resurser har därför använts för kortsiktiga tjänsteintäkter.

Kommentarer till ekonomisk information

Nettoomsättningen för året uppgick till 5 196 tkr (3 898 tkr). Rörelseresultatet blev -3 837 tkr (-1 641 tkr) medan resultatet efter skatt blev -1 637 tkr (-1 282 tkr). Årets skatteintäkt, 2 217 tkr avser en latent skattefordran hänförlig till Bolagets skattemässiga förlustavdrag. Styrelsen bedömer att Bolagets framtida resultat kommer att vara tillräckliga för att utnyttja befintliga underskottsavdrag, vilka ackumulerat uppgår till 16 980 tkr. Årets kassaflöde blev 65 621 tkr (-3 314 tkr).

Investeringar

Årets investeringar uppgick till 3.803 tkr (1.434 tkr), i huvudsak bestående av beläggningsmaskiner för utökad kapacitet för applikationsutveckling, industrialiseringsprojekt och legoproduktion.

Finansiering

Två emissioner genomfördes under året. I februari förstärktes det egna kapitalet med 10 mkr genom en riktad nyemission till institutionella placerare för att snabbt förbättra Bolagets möjligheter att teckna initiala systemkontrakt. Detta bidrog bl a till att säkra affären med Lindberg.

I november genomfördes ytterligare en emission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Det tillförda kapitalet, ca 66 mkr avser att öka kundernas tilltro till Impact som långsiktig partner samt möjliggöra offensiva affärssatsningar.

Forskning och utveckling

Bolaget har framgångsrikt fört över merparten av Bolagets forskning och utveckling till externfinansierade forskningsgrupper som drivs i samarbete med universitet och institut i Sverige och utomlands. Det totala forskarnätverket omfattar drygt 40 kvalificerade forskare. Dessa bistår Impact Coatings med utveckling av grundläggande förståelse, problemlösning för specifika frågeställningar samt utveckling av nya lösningar. Impact har tillgång till dessa resurser utan att detta finansieras över Bolagets resultaträkning.

Personal

Vid slutet av året uppgick antalet anställda till 16 st (10 st). Anställningar har framförallt genomförts för att förstärka affärsorganisationen, bl a med ett flertal säljande projektledare.

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 krävs för att utveckla bolagets affärsposition.

Under 2007 har dock Bolaget lämnat den nivå, där huvuddelen av Bolagets kostnader kan täckas av sådan tjänsteverksamhet. Intill dess att Bolaget fullt ut etablerat löpande intäkter från systemförsäljning är därför risknivån förhöjd. Detta balanseras upp av den förstärkning av det egna kapitalet som erhöles via årets nyemissioner.

Miljö

Impact Coatings teknologi utgör ett viktigt instrument för reducering av de miljöbelastningar som är följden av våtkemisk plätering. Framförallt 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 kommit att bli en väsentlig del av ett flertal nya, miljövänliga energisystem, bland annat bränsleceller och effektivare bilbatterier.

Händelser efter årets slut

Den mobiltillverkare som tidigare godkänt Maxfas för ersättning av guld har godkänt Impact Coatings som leverantör men ett slutgiltigt avtal dröjer ännu en tid.

Utvärdering av en första referensbildande bränslecellsapplikation pågår. Produktionskapacitet förbereds.

Ett viktigt samarbete med en multinationell tillverkare av precisionstillverkade metallprodukter har etablerats för gemensam kommersialisering av Impact Coatings dekorativa beläggningar.

Ett antal nya produktionsuppdrag gällande dekorativa beläggningar har inletts, bl a till Orrefors Kosta Boda. Dessa bekräftar konkurrenskraften i Impact Coatings erbjudande men är inledningsvis på en begränsad omsättningsnivå.

Utsikter för 2008

Förutsättningarna är goda för genombrott inom samtliga tre affärsområden. Genombrotten resulterar i referensaffärer som kan användas för att accelerera den ekonomiska utvecklingen.

Tack vare låga fasta kostnader kan Bolaget generera ett positivt resultat på en relativt låg omsättningsnivå. Under 2008 avser dock företagsledningen att nyttja ett sådant överskott till offensiva affärssatsningar för framtiden.

Liksom tidigare år väljer Impact Coatings att inte lämna någon detaljerad prognos. Skälet är att ett fåtal enskilda affärer har avgörande betydelse för utfallet i det korta perspektivet och att framförallt tidpunkten för dessa är svårprognosticerade.

Förslag till behandling av resultat.

Till årsstämmans förfogande står följande medel:

Fritt eget kapital	76 290 360
--------------------	------------

Årets resultat	- 1 636 623
----------------	-------------

Kronor	74 653 737
---------------	-------------------

Styrelsen föreslår att vinstmedel disponeras så att 74 653 737 kr överföres i ny räkning.

Resultaträkningar

	Not	Jan-dec. 2007	Jan-dec. 2006
<i>(Samtliga belopp i TSEK)</i>			
Rörelsens Intäkter m.m.			
Nettoomsättning		5 196	3 898
Aktiverat arbete för egen räkning		1 803	933
Förändring av pågående arbete för annans räkning		6 900	0
Övriga rörelseintäkter		468	5 401
		14 368	10 232
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-4 650	-3 078
Övriga externa kostnader	1, 2	-3 936	-2 651
Personalkostnader	3	-8 448	-5 322
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5, 6	-1 171	-822
		-18 205	-11 873
Rörelseresultat		-3 837	-1 641
Resultat från finansiella investeringar			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		181	0
Räntekostnader och liknande resultatposter		-198	-129
		-17	-70
Resultat efter finansiella poster		-3 854	-1 770
Skatt på periodens resultat	4	-2 217	-488
Periodens resultat		-1 637	-1 282
Nettoreultat/aktie (kr)		Neg	Neg
Antal aktier vid periodens utgång (st)		12 971 706	11 147 300*

För bolagets pågående systemleveranser tillämpas successiv vinstavräkning.

*Antal aktier och har för jämförelsens skull, pro forma, räknats om m h t split 4:1 genomförd oktober 2007.

Balansräkningar

(Samtliga belopp i TSEK)

Not 2007-12-31 2006-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter för forskning m.m.	5	1 401	1 422
---	---	-------	-------

Materiella anläggningstillgångar

Maskiner och andra tekniska anläggningar	6	12 871	10 445
--	---	--------	--------

Inventarier, verktyg och installationer	6	316	89
---	---	-----	----

Finansiella anläggningstillgångar

Uppskjuten skattefordran		4 753	2 536
--------------------------	--	-------	-------

Summa anläggningstillgångar

		19 341	14 492
--	--	---------------	---------------

Omsättningstillgångar

Varulager m.m.

Råvaror och förnödenheter		1 966	1 310
---------------------------	--	-------	-------

Pågående arbete för annans räkning		7 234	334
------------------------------------	--	-------	-----

		9 200	1 644
--	--	--------------	--------------

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar		840	1 403
----------------	--	-----	-------

Övriga fordringar		1 310	80
-------------------	--	-------	----

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		324	1 482
--	--	-----	-------

Kortfristiga placeringar

Övriga kortfristiga placeringar	7	57 100	0
---------------------------------	---	--------	---

Kassa och bank

	8	5 591	0
--	---	-------	---

Summa omsättningstillgångar

		74 365	4 609
--	--	---------------	--------------

SUMMA TILLGÅNGAR

		93 706	19 101
--	--	---------------	---------------

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital	9		
Bundet eget kapital	10		
Aktiekapital		1 621	1 393
Reservfond		10 584	11 835
		12 205	13 228
Fritt eget kapital			
Överkursfond		76 291	0
Balanserad vinst eller förlust			32
Året resultat		-1 637	-1 282
		74 654	-1 250
Summa eget kapital		86 859	11 978
Långfristiga skulder	11,12		
Övriga långfristiga skulder		283	1 485
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		738	3 180
Leverantörsskulder		2 832	1 122
Aktuell skatteskuld		70	12
Övriga skulder		1 027	152
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1 897	1 172
		6 564	5 638
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		93 706	19 101
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar		4 000	4 000
Ansvarsförbindelser		1 373	500
<i>Villkorat aktieägartillskott</i>		<i>100</i>	<i>500</i>
<i>Royaltyavtal</i>		<i>1 273</i>	<i>0</i>

Förändringar i eget kapital

(Samtliga belopp i TSEK)

	2007-12-31	2006-12-31
Belopp vid periodens ingång	11 978	13 259
Genomförda nyemissioner	76 518	0
Periodens resultat	-1 637	-1 282
Belopp vid periodens utgång	86 859	11 978

Antal aktier vid periodens utgång (st) 12 971 706 11 147 300*

* Antal aktier och har för jämförelsens skull räknats om m h t split 4:1 genomförd oktober 2007.

Kassaflödesanalys

(Samtliga belopp i TSEK)

	Jan-dec. 2007	Jan-dec. 2006
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat efter avskrivningar	-3 837	-1 641
<i>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet</i>		
• Avskrivningar och nedskrivningar	1 171	822
	-2 666	-819
Erhållen ränta	181	0
Erlagd ränta	-198	-129
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 683	-948
Förändring av rörelsekapital		
• Ökning/minskning av varulager	-656	-108
• Förändring av fordringar	-6 416	-1187
• Ökning av kortfristiga skulder	3 308	630
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 447	-1 613
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-218	-47
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-3 585	-1 387
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 803	-1 434
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	76 518	0
Amortering av skuld	-647	-267
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	75 871	-267
Periodens kassaflöde	65 621	-3 314
Likvida medel vid periodens början	-2 930	384
Likvida medel vid perioden slut*	62 691	0

*Utöver likvida medel vid senaste periodens slut förfogar bolaget över en checkräkningskredit uppgående till 1 500 TSEK. I likvida medel ingår kortfristiga räntebärande placeringar om 57 100 TSEK.

Tilläggsupplysningar

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, dock att successiv vinstavräkning har införts under året. Se vidare nedan.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerad värdeminskning och eventuella nedskrivningar. 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 anskaffningsvärdet och återanskaffningsvärdet. Därefter har inkuransrisk beaktats.

Pågående arbeten

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

Leasing

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

Forskning och utveckling

Forsknings- och utvecklingsutgifter 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 utgifterna kan beräknas. De utgifter som inte uppfyller kriterierna ovan kostnadsförs när de uppstår.

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 BFN:s 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 BFN:s huvudregel i BFNAR 2003:3, 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.

Upplysningar till enskilda poster

Not 1 Leasingavtal

	2007	2006
Under året har företagens leasingavgifter uppgått till	163	160

Not 2 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2007	2006
Ernst & Young AB		
Revisionsarvode	39	39
Övriga uppdrag	31	21
	70	60

Not 3 Personal

Medelantalet anställda

	2007	2006
Medeltalet anställda bygger på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till en normal årsarbetstid.		
Medelantalet anställda har varit	13,5	7,0
Varav kvinnor	2,5	1,0
Sjukfrånvaro för män	0,25 %	0,0 %

Löner, ersättningar m.m.

Löner, ersättningar, sociala avgifter och pensionskostnader har uppgått till följande belopp:

	2007	2006
Styrelse och VD:		
Löner och ersättningar	2 047	1 249
Pensionskostnader	139	84
	2 186	1 333
Övriga anställda		
Löner och ersättningar	4 272	2 493
Pensionskostnader	264	123
	4 536	2 616
Sociala kostnader	2 111	1 285
Summa	8 833	5 234

Not 4 Skatt på årets resultat

	2007	2006
Uppskjuten skatt	-2 217	-488

Not 5 Balanserade utgifter för forskning m.m.

	2007-12-31	2006-12-31
Ingående anskaffningsvärde	2 295	2 248
Årets aktiveringar	218	47
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 513	2 295
Ingående avskrivningar	-873	-648
Försäljningar/utrangeringar	0	0
Årets avskrivningar	-238	-224
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 111	-873
Utgående redovisat värde	1 401	1 422

Not 6 Maskiner, inventarier och andra tekniska anläggningar

	2007-12-31	2006-12-31
Ingående anskaffningsvärde	13 875	12 505
Inköp	3 586	1 387
Försäljningar/utrangeringar	-399	-18
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	17 062	13 875
Ingående avskrivningar	-3 341	-2 761
Försäljningar/utrangeringar	399	18
Årets avskrivningar	-933	-597
Utgående ackumulerade avskrivningar	-3 875	-3 341
Utgående redovisat värde	13 187	10 534

Not 7 Övriga kortfristiga placeringar

	2007-12-31	2006-12-31
Marknadsnoterade värdepapper	57 100	0

Not 8 Checkräkningskredit

	2007-12-31	2006-12-31
Beviljad checkräkningskredit uppgår till:	1 500	3 500

Vid årets utgång var checkräkningskrediten inte utnyttjad.

Not 9 Eget kapital

	Aktiekapital	Reservfond	Fritt eget kapital
Belopp vid årets ingång	1 393	11 835	-1 251
Nyemissioner	228		76 290
Vinstdisposition enligt beslut av årsstämma		-1 251	1 251
Årets förlust			-1 637
Belopp vid årets utgång	1 621	10 584	74 654

Not 10 Upplysningar om aktiekapital

	Antal aktier	Kvotvärde per aktie (SEK)
Vid årets ingång*	11 147 300	0,125
Vid årets utgång	12 971 706	0,125

*Antal och kvotvärde är för jämförbarhetens skull, pro forma, omräknat efter genomförd split 4:1 oktober 2007

Not 11 Långfristiga skulder

	2007-12-31	2006-12-31
Företagslån, SEB	0	1 118
Villkorslån Nutek	33	117
Avskrivningslån Nutek	250	250
<i>Amortering inom 2 till 5 år</i>	283	1 485

Not 12 Skulder för vilka säkerheter ställts

	2007-12-31	2006-12-31
Företagsinteckningar	4 000	4 000

Linköping den

Torsten Rosell

Göran Holmgren

Göran Felldin

Henrik Ljungcrantz

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Impact Coatins AB (Publ)

Org.nr 556544-5318

Jag har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Impact Coatins AB (Publ) för räkenskapsåret 2007-01-01--2007-12-31. 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 revisionsred 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 redovisningsred 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 april 2008

Lars-Inge Johansson

Adresser mm

Impact Coatings AB

Westmansgatan 29

582 16 Linköping

www.impactcoatings.se

Tel 013-359950

Fax 013 103790

E-post: info@impactcoatings.se