



COATINGS THAT MAKES IMPACT

IMPACT COATINGS AB (PUBL)
556544-5318

ÅRSREDOVISNING 2006

IMPACT COATINGS I KORTHET

Utvecklingsföretaget Impact Coatings närmar sig kommersiellt genombrott för nanomaterialet Maxfas. Flera testordrar har erhållits och tester visar på goda möjligheter att ersätta guld på elektriska kontakter med ytbeläggningar av det nya keramiska materialet.

Impact är först i världen att producera ytbeläggningar av detta material och äger tillsammans med ABB ett gott patentskydd. Med hjälp av Impacts beläggningssystem InlineCoater™ och ReelCoater kan kunder över hela världen erbjudas komplett teknologi för integration i deras eget produktionsflöde. Med detta teknologiska försprång har Impact goda möjligheter att skapa och vidmakthålla en särställning inom en stor global marknadsnisch med god tillväxt.

Kompletterande tillämpningar för Bolagets teknologi återfinns inom andra områden för dekorativ och funktionell ytbeläggning av plast och metall. Dessa förväntas bidra i närtid till att etablera Impact som en internationell systemleverantör för ytbeläggning enligt PVD-metoden.

PVD, Physical Vapour Deposition, är en modern och miljövänlig metod att förångna olika material i vakuum för att med hög precision deponera dessa på olika typer av objekt. Med Impacts beläggningssystem kan dessa ytbehandlingsprodukter produceras mer kostnadseffektivt och därmed tillämpas på andra produkter än vad som tidigare varit möjligt.

2006 I KORTHET

Bolagets utvecklingsresurser har under året fokuserats till den avslutande industrialiseringen av Maxfas. Detta har bl a inneburit att ett antal varianter av Maxfas tagits fram för att optimalt möta olika krav för olika applikationer. Denna optimering har genomförts mot ett antal olika testförfaranden som tillämpas för elektriska kontakter.

Ca 2/3 av den potentiella marknaden för Maxfas utgörs av kontakter som måste beläggas i bandformat. En ny typ av beläggningssystem har därför utvecklats och en första enhet av den sk ReelCoatern har tagits fram för att demonstrera den industriella skalbarheten.

Vid sidan om ett begränsat antal Maxfas-relaterade kundrelationer, har den kommersiella verksamheten i huvudsak varit inriktad mot andra applikationsområden såsom metall-på-plast och nötningskydd.

Impact har därmed att förvalta ett antal betydelsefulla affärsmöjligheter också inom dessa områden.

Antalet potentiella affärscase är därmed större än vad Impacts resurser att tekniskt och industriellt verifiera Impacts lösningsalternativ är. Då arbetet med dessa verifieringar kortsiktigt bidrar till ett negativt kassaflöde har Impact tills vidare varit försiktiga med att öka dessa resurser. Dock har en project manager anställts under året så att Bolagets affärsorganisation nu består av fyra personer eller ca 1/3 av bemanningen.

Under året har en produktionsenhet av typen InlineCoater tagits tagits i drift, dels för att förstärka Bolagets löpande tjänsteaffär, dels för att kunna demonstrera systemet. Detta har även skapat driftserfarenheter som är av stort värde även för kommersialiseringen av Maxfas.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

VD har ordet	sid 4
Finansiell utveckling i sammandrag	sid 5
Verksamhetsbeskrivning	sid 6
Framtidsutsikter	sid 14
Styrelse, ledande befattningahavare och revisor	sid 15
Aktie- och ägarstruktur	sid 16
Kursutveckling	sid 17
Allmän information om aktien	sid 17
Förvaltningsberättelse	sid 18
Resultaträkning	sid 20
Balansräkning	sid 21
Kassaflödesanalys	sid 22
Redovisningsprinciper	sid 23
Noter	sid 24



RAPPORTERINGSTILLFÄLLEN

Delårsrapport kvartal 1 2007:	25:e april
Årsstämma:	26:e april
Delårsrapport kvartal 2 2007:	17:e augusti
Delårsrapport kvartal 3 2007:	26:e oktober
Bokslutskommuniké för 2007:	6:e februari 2008

*Smartcards är en av Impact patentsökt applikation .
Guldkontakten kan ersättas med billigare och nötningståligare Maxfas.*

VD HAR ORDET

2006 har för oss på Impact inneburit stora förändringar. Sedan ABB utpekade Maxfas som en av de för ABB viktigaste innovationerna under 2005, har media och investerare såväl som kunder fått upp ögonen för Maxfas.

Tekniskt går också Impact från klarhet till klarhet när det gäller Maxfas. Bolaget har lämnat den grundläggande forskningen och under 2006 också kommit så långt med applikationsutvecklingen att alltmer kraft nu kan viktas över till marknadsföring. Två testorder har erhållits och mer förväntas under den närmaste tiden.

Detta har naturligtvis påverkat vår verksamhet. Från att ha varit en tjänstebaserad verksamhet huvudsakligen för svenska kunder, är vi nu på god väg att transformeras till en teknologileverantör med globalt verksamma kunder. Trots att vi inte nått några systemavslut under 2006 har vi erhållit gott om bekräftelser på andra sätt från kunder att vi är på rätt väg såväl vad gäller Maxfas som våra beläggningssystem.

Trots att Impact nu fokuserar allt hårdare på Maxfas fortsätter kunder med andra applikationer att strömma till. Inom området metall på plast har Impacts teknologi visat på stor potential men svårigheten är att i de flesta fall även klara av lackering före och/eller efter metalliseringen. Vi har valt att inte fokusera Impacts resurser åt detta hållet, utan överlåter på våra partners att lösa lackeringsproblematiken samt marknadsföringen mot dessa kunder. Tack vare dessa partners ser området fortsatt intressant ut utan att kräva omfattande insatser från Impact.

Också andra applikationsområden såsom nötningsapplikationer och dekorativa beläggningar på metall kan bidra till att etablera Impact som en internationell systemleverantör i närtid.

För 2007 förväntar vi oss genombrott för såväl Maxfas som för våra beläggningssystem. För att förbereda oss för det har en nyemission genomförts strax efter årsskiftet. Vi valde att rikta den till ett mindre antal institutionella placerare då vi ansåg att en

företrädesemission hade tagit för mycket av ledningens begränsade tid i anspråk samt dragit ut alltför långt i tiden.

Nu fick vi snabbt möjlighet att visa de kunder som står i begrepp att fatta investeringsbeslut att vi har starkt stöd från våra ägare.

Nästa steg i utvecklingen gäller utbyggnaden av affärsorganisationen. Vi har under lång tid byggt olika allianser med företag som kan ge hävstång åt våra egna insatser. Dessa försäljningsnätverk är centrala i vår strategi. Likväl behöver de egna affärsresurserna förstärkas och planeringen av detta pågår.

Våra kunder tenderar att vilja hemlighålla den utveckling som de bedriver tillsammans med oss ända fram till dess att beslut om att den nya lösningen skall införas. Då våra synnerligen aktiva ägare ständigt gör oss påmindra om behovet av mer detaljerad affärsinformation, ser jag fram emot att under året kunna presentera ett antal fall där vår teknologi tagits i industriellt bruk.

Linköping april 2007

Henrik Ljungcrantz
VD Impact Coatings AB

FINANSIELL UTVECKLING I SAMMANDRAG

		2006	2005	2004	2003	2002
Omsättning	KSEK	3898	5 314	3 532	4 096	9 687
Rörelseresultat		-1641	-1 671	-687	-148	662
Resultat efter finansiella poster		-1770	-1 718	-1 258	-764	10
Vinstmarginal	%	neg	neg	neg	neg	0,1
Immateriella anläggningstillgångar	KSEK	1422	1 600	1 685	1 894	2 210
Materiella anläggningstillgångar		10534	9 744	4 069	3 803	3 284
Finansiella anläggningstillgångar		2536	2 048	1 573	0	0
Varulager		1644	1 536	4 576	4 099	3 567
Kortfristiga fordringar		2966	1 760	1 405	435	1 103
Kassa, bank		0	384	7 449	-	863
Eget kapital		11978	13 259	14 502	1 457	2 221
Långfristiga skulder		1485	1 502	1 718	7 851	7 127
Kortfristiga skulder		5639	2 310	4 536	923	1 679
Balansomslutning		19101	17 071	20 756	10 231	11 028
Räntabilitet på genomsnittligt totalt kapital	%	neg	neg	neg	neg	6,30%
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital		neg	neg	2,0%	neg	0,50%
Soliditet		62,7	77,7	69,9	14,2	20,1
Skuldsättningsgrad	Ggr	0,35	0,13	0,12	5,30	3,2
Ränteteckningsgrad		neg	neg	neg	neg	1,02
Antal anställda	Antal	8	7	5	5	7
Investeringar						
Immateriella anläggningstillgångar	KSEK	47	131	0	69	0
Materiella anläggningstillgångar		1387	2 769	788	995	559
Vinst per aktie	SEK	neg	neg	0,11	neg	0,01
Antal aktier vid periodens utgång (st)		2 786 825	2 786 825	2 786 825	1 454 600	1 454 600

Definition av nyckeltal:	
Vinstmarginal	Resultat efter finansnetto dividerat med omsättningen.
Eget kapital	Summan av 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.
Ränteteckningsgrad	Resultat före räntekostnader dividerat med räntekostnader.
Vinst per aktie	Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal utelöpande aktier.

VERKSAMHETSBEKRIVNING

Affärsidé

Impacts affärsidé är:

"System och processer för produktions-integrerad ytförädling"

Att kunna integrera ytförädlingen i produktionsflödet efterfrågas starkt av industrin, då detta ger producenten bättre kontroll över kvalitet och ledtid samt leder till stora besparingar av hanterings- och logistikkostnader. För att göra det möjligt tillämpar Impact en modern vakuumenteknologi som kallas PVD, Physical Vapour Deposition. Genom att designa helautomatiska beläggningssystem med hög flexibilitet för olika applikationer, kan verkställandet flyttas från specialiserade coating centers till kundens egen produktion.

De processer som beläggningmaskinerna skall verkställa utvecklas i Impacts tunnfilmslaboratorium i Linköping. Genom att verka i symbios med tunnfilmforskare vid Linköpings Universitet flerdubblas utvecklingsresurserna och Bolaget erbjuds möjlighet att mycket tidigt kommersialisera nya lösningar.

Sedan en tid tillbaka är verkställandet av Impacts affärsidé fokuserad på applikationsområdet elektriska kontakter med målet att skapa en stor, lönsam och konkurrensskyddad nisch baserad på kombinationen av processen Maxfas samt systemen InlineCoater och ReelCoater. Till konceptet hör även produktverifiering och after sales samt tjänster för produktion såväl hos Impact som hos kund.

Affärsorganisationen

Hittills har Impacts affärsmodell varit att inleda ett kommersiellt utbyte med kunden genom att som tunnfilmsexpert stötta kundens FoU-avdelning i utvecklingsprocesser. En del av FoU-uppdragen har därefter utvecklats till legouppdrag som i ett senare skede kan utvecklas till en leverans av ett beläggningssystem.

Systemaffären kan bestå antingen av ett rent

systemköp eller av "inhouse". Med inhouse menas att Impact äger och ansvarar för driften av ett system i kundens lokaler och tar betalt per producerad detalj. Kunden garanterar en viss minimivolym.

Efter systemaffären följer betydande after sales i form av service och förbrukningsmaterial. För enkla metalliseringsapplikationer kan årlig after sales utgöra ca 10% av systemaffärsvärdet, medan Maxfas kan medföra årlig after sales på över 40% av systemaffärsvärdet.

Det har visat sig att denna affärsmodell fungerar och har finansierat huvudparten av Impacts utveckling fram till nu. Emellertid har det också visat sig att det är en för långsam metod för att tillgodose Bolagets tillväxtambitioner. Alltför många processer avbryts innan de når ända fram av orsaker som Impact ej har möjlighet att påverka.

Under 2006 har affärsmodellen därför kompletterats med en modell som innebär att kunder med konkreta volymbehov i nutid prioriteras framför kunder som kan tänkas betala för utvecklingsinsatser. Affärsmodellen innebär möjligheter till en betydligt snabbare exploatering men med lägre intäkter under affärsprocessernas uppbyggnad.

För bägge dessa affärsmodeller genomgår affärsprocesserna tre olika faser:

- Marknadsföring för att identifiera behov och skapa intresse för Impacts lösning.
- Teknisk och industriell verifiering
- Affärsöverenskommelse

För att öka kapaciteten samarbetar Impact med andra organisationer som genom sin verksamhet också kan tjäna Impacts syfte. På så sätt skapas en hävstång för de egna, begränsade marknadsresurserna.

Merparten av Impacts marknadsföring har tidigare skett genom de forskarnätverk som Impact är verksamt i. Detta har kompletterats med marknadsföring genom bl a EU-organisationen IRC, Innovation Relay Centre som har förmedlat ett betydande antal affärskontakter i Europa. Den mediala

uppmärksamhet som skapats kring Bolaget medför också en betydande marknadsföring.

För teknisk och industriell verifiering utgör de forskargrupper Impact samarbetar med en betydande förstärkning till de egna insatserna.

För applikationer utanför Maxfas-området, eftersträvas i allt högre grad att affärsprocessen överförs till externa parter, vars produkter utgör komplement till Impacts. Parter som t ex SP-Group i Danmark och Sidasa i Spanien ombesörjer merparten av insatserna såväl för marknadsföring som för att nå affärsavslut, medan Impacts insatser begränsas till de tekniska och industriella verifieringarna.

Långsiktigt kan agenter utgöra ett viktigt komplement för att öka kapaciteten för kundbearbetning, men tiden är ännu inte mogen för detta.

Det ekonomiska utrymme som skapas i samband med att avslut i systemaffärer uppnås, skall i första hand användas för expansion av den egna affärsorganisationen. Förberedelser pågår för att öka kapaciteten för marknadsföringsinsatser samt rekrytering av affärsmän som kan driva internationella affärsprojekt.

Affärsläget

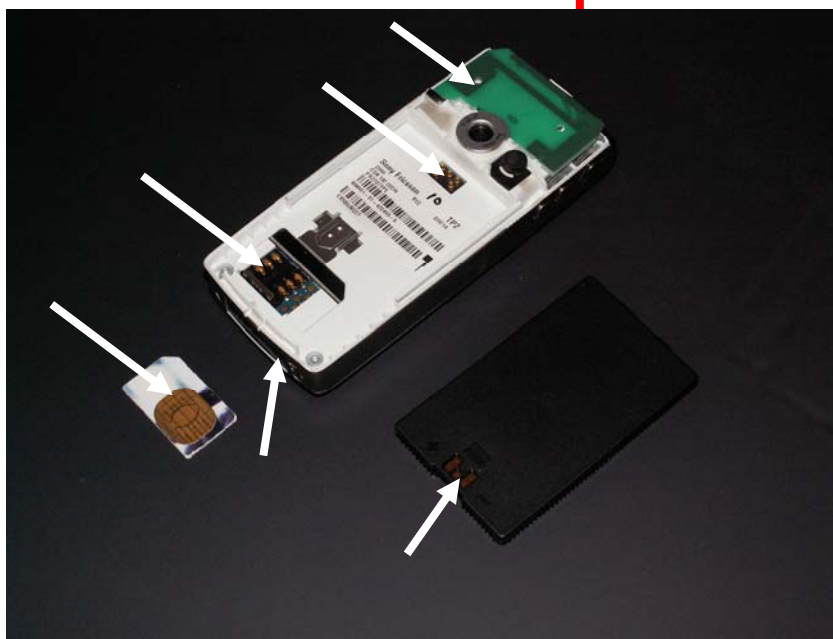
Impact började bygga sina kundrelationer 1997, då genom att leverera processutveckling. Detta skapade en växande efterfrågan på löpande beläggningstjänster och ett gryende intresse för integrerade produktionssystem. År 2000 ökades därför kapaciteten för att möta efterfrågan på legoytbeläggning och år 2005 introducerades InlineCoatern. Efter några år av utveckling introducerades Maxfas 2006 för kunder som var beredda att engagera sig i applikationsutveckling. Under 2006 ökades också marknadsföringen mot kunder med mer direkta volymbehov.

Detta har lett fram till ett affärsläge som kan sammanfattas enligt följande:

- Drygt 25 potentiella systemkunder som förbereder sig för införande av Impacts systemteknologi.
- Fokus på två telecom-projekt med en potential på sju beläggningssystem för Maxfas.
- Testordrar från ytterligare två Maxfas-kunder.
- Tekniskt genombrott på energimarknaden

tack vare goda testresultat på flödesplattor för bränsleceller och anoder för bipolära batterier, bäddar för kommersiellt genombrott i mindre skala under 2007 och mer omfattande på sikt .

- En affärsprocess avseende en hydraulikapplikation har utvecklats fram till nära avslut men har tillfälligt bromsats upp av andra omständigheter hos kunden.
- Ett väl fungerande samarbete med SP-Group i Danmark, som dock ännu inte lett till tillräcklig volym för installation av ett första system i Danmark, men istället ett antal andra potentiella systemkunder.
- Löpande legobeläggning åt ett antal kunder, varav två närmar sig en volym som motiverar investering i egna InlineCoaters.
- Ett nätverk av partners som marknadsför Impacts teknologi till internationellt verksamma plasttillverkare för främst konsumentelektronik och fordonsapplikationer i Kina, Taiwan, Malaysia och USA.
- Ett samarbete med EU-organisationen Innovation Relay Centre som förmedlat ett betydande antal affärskontakter till Impact från Finland, Italien, Frankrike, Spanien, England, Schweiz och Tyskland.



En mobiltelefon innehåller ett 25-tal dekorativa och funktionella applikationer för Impacts teknologi.

Maxfas teknologiskt sett

Fysikaliska data

Maxfas framställs definitionsmässigt av tre grundämnelement från det periodiska systemets M-, A- respektive X-grupper i proportionen 3-1-2. För närvarande är det Ti_3SiC_2 som tilldrar sig det största intresset men teoretiskt finns det ca 250 kombinationer att välja på.

För att optimera skiktet för vissa specifika egenskaper, t ex kontaktresistans vid låga kontaktryck, nötningstålighet vid höga kontaktryck, kemikalieresistans, låg friktion etc kan Maxfasen dopas med olika tillsatser.

Lägger man därtill att varje legerings egenskaper ytterst är beroende av vilken mikrostruktur de ingående elementen anordnas i så förstår man att variationsmöjligheterna är i det närmaste oändliga.

Impact har genom samverkan med olika forskningsorgan skaffat sig ett betydande försprång när det gäller kunskapen om hur dessa variationer påverkar skiktets funktion, vilket kompletterar patenten när det gäller skyddet av de kommersiella värdena.

Tre av dessa varianter har förpackats till industriellt tillämpbara lösningar och testas nu för ett antal olika applikationer.

Grundmaterialets och den motstående ytans betydelse

Maxfas appliceras i skiktjocklekar runt 1 μm . Den ringa tjockleken har stor betydelse för beläggningens funktion. Bl a uppträder materialet som om det vore elastiskt tack vare att skillnaderna mellan spänningen på skiktets ovansida och undersida vid deformation blir ytterst begränsad. Skiktet uppträder som om det vore 2-dimensionellt.

Emellertid innebär den ringa tjockleken att ytbeläggningen blir beroende av att backas upp av grundmaterialet. Om materialet under kan deformeras vid belastning kommer det även att skada skiktet.

Elektriska kontakter tillverkas normalt av kopparlegeringar. Liksom vid guldplättering krävs det då en förbehandling, vanligtvis med ett par μm nickel före beläggning med Maxfas.

Även korrosionsegenskaperna är beroende av att ytbeläggning och grundmaterial kombineras på ett förnuftigt sätt, då galvanisk korrosion annars kan uppstå.

Kontaktresistans

En elektrisk kontakts uppgift är att möjliggöra en elektronström från den ena sidan till den andra. Kontaktytorna har avgörande betydelse då elektriskt ledande material vanligen oxiderar i kontakt med luft. De metalloxyder som då bildas är vanligen elektriskt isolerande, vilket motverkar elektronströmmen. I själva kontaktytan uppstår då en sk kontaktresistans, som leder till ett spänningsfall och värmeutveckling.

Guld är ur denna aspekt en lämplig metall, eftersom den inte oxiderar. För kontakter som skall kontaktas många gånger erbjuder emellertid guldet en begränsad livslängd.

Andra ädelmetaller såsom Rodium och Rhutenium har högre hårdhet än guld och oxiderar inte mer än vad flertalet kontaktapplikationer klarar. Dessa metaller är emellertid ännu dyrare än guld och används därför sparsamt.

Maxfas har jämförelsevis dålig elektrisk ledningsförmåga men bildar likt de exklusiva ädelmetallerna endast en mycket tunn oxid som inte växer ens i korrosiv miljö eller vid upphettning. Detta leder till en kontaktresistans i nivå med guld, som kan

Egenskap	Maxfas	Guld
Kontaktresistans 1 N	1m Ω	1m Ω
Kontaktresistans 0,2 N	5,5m Ω	5,0m Ω
Hårdhet	1500 HV	200 HV
Korrosionsresistans	Mycket god	Mycket god
Materialkostnad kr/g	1000 kr/kg	150 000 kr/kg
Appliceringsmetod	PVD	Elektroplättering

leda in elektronströmmen i den underliggande ledaren.

Nötning

Ytorna på kontakter utsätts för olika typer av slitage:

- Abrasivt slitage. Ojämnheter i motstående yta samt partiklar, t ex smuts hyvlar i ytan när kontakten kopplas av och på.
- Adhesivt slitage. Vissa metaller har förmåga att svetsa samman under tryck och friktion. När kontakten rörs rycks svetsen loss och avverkar då från den ena ytan och skapar en ojämnhet på den andra. Även kontaktytor som inte glider relativt mot varandra kan utsättas för en likartad mekanism understödd av den elektronström som löper genom kontaktpunkterna, t ex "klibbande" reläer.
- Fretting. Korrosiv avverkning som understöds av att bildad oxid avlägsnas genom mikrovibrationer mellan kontaktytorna, dvs utan att kontakten kopplas av och på.
- Arcskador. Smältskador från gnistbildning på ytorna då kontakterna separeras under strömbelastning.

Maxfas höga hårdhet gör att andra kontaktytors abrasiva nötning blir ytterst begränsad. Detta medför också att Maxfasytan bibehålls slät så att även nötningen på den motstående ytan minskar. Maxfas är också hårdare än t ex stenpartiklar och andra föroreningar som kan förekomma på kontaktytorna.

Maxfas har också en mycket hög kemisk resistans samt hög smältemperatur som gör materialet ovilligt att legera sig med andra material, varför även adhesivt slitage motverkas.

Vad gäller fretting finns utrymme för framtida förbättringar. Maxfas används därför tillvidare främst i applikationer där fretting inte är ett dominerande problem.

Arcskador är relaterade till ytmaterialens smältemperatur. Maxfas-materialets höga smältemperatur jämfört med konventionella kontaktmaterial gör det teoretiskt lämpligt för sådana applikationer men egenskapen är inte fullständigt utredd.

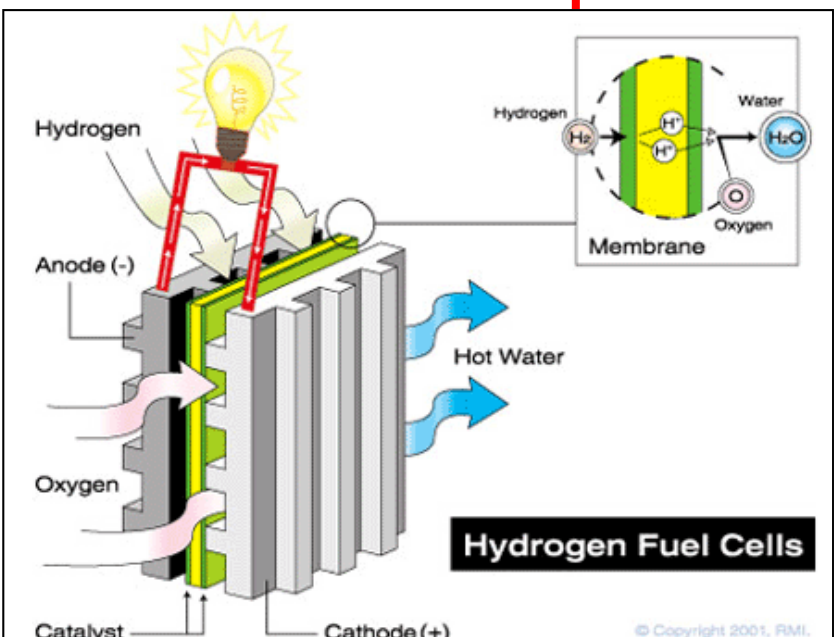
Korrosiva miljöer

Maxfas i sig har mycket hög kemikalieresistans. Endast några få kända kemikalier kan angripa materialet. Däremot kan inte mikroskopiska defekter i skiktet undvikas helt och hållet, varför skiktet inte till 100% kapslar in det underliggande materialet. Detta gäller

även andra ytbeläggningar på kontakter, t ex guld.

Den korrosiva miljön kan därmed komma i kontakt med både ytmaterial och materialet under detta och på så sätt bilda ett galvaniskt element. Vilket av de två materialen som angrips och i vilken omfattning beror då på materialens inbördes placering i den galvaniska spänningskedjan. Genom att lägga på ett ädelt material, t ex guld, på ett mindre ädelt material, t ex nickel bidrar guldet till en galvanisk korrosion av det underliggande materialet. Den bildade nickeloxiden kryper därmed upp ur guldets mikroskopiska sprickor och täcker guldet med ett elektriskt isolerande material så att kontaktfunktionen försämras utan att guldsiktet i egentlig mening nöts bort.

Det har vid tester visat sig att Maxfas och nickel är galvaniskt neutralt så att ingen eller ringa galvanisk korrosion uppstår på någondera av materialen.



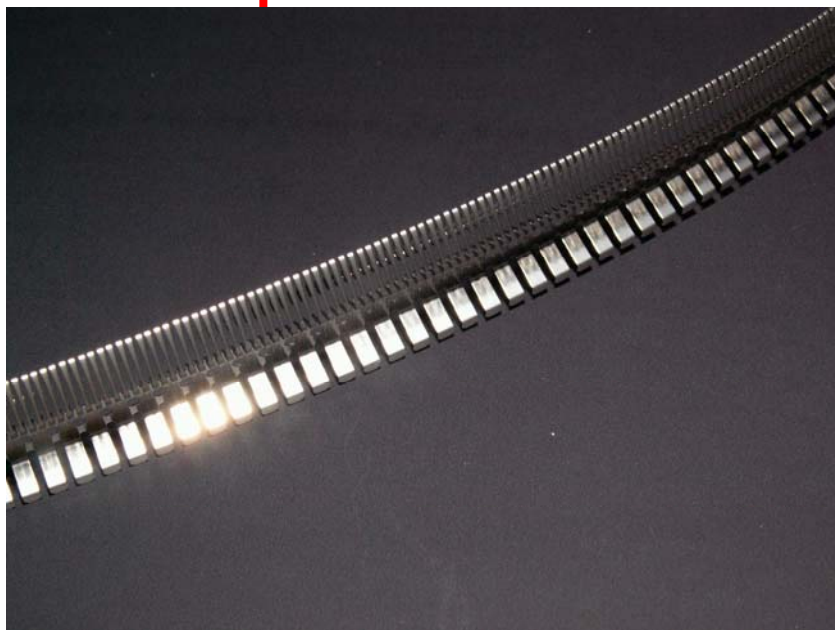
Kontakttryck

Det finns ett samband mellan kontaktmaterialens korrosionsegenskaper, bildandet av isolerande oxidfilmer samt nötning. För att bryta oxidfilmen på en kontakt ytbelagd med ett oxidbildande material ökas trycket i kontakten, vilket i sig leder till ökad nötning.

Guldkontakter kan arbeta vid mycket låga kontakttryck då det inte finns någon oxidfilm att bryta och då det mjuka materialet lätt formas efter den motstående ytans mikrogeometri. Genom att "dopa" strukturen med ett eller flera tillsatsmaterial, kan även Maxfas

Flödesplattor till bränsleceller utsätts för kraftig korrosion. I samarbete med en tillverkare utvärderas olika beläggningar. Hittills har korrosionen kunnat

tillämpas vid dessa låga kontaktryck. Kunskapen om hur detta genomförs i praktiken är en av de viktigaste utvecklingsstegen som tagit under 2006.



Många kontakter tillverkas som stansade band. Med ReelCoatern kan dessa band beläggas kostnadseffektivt

Potentiella delmarknader för Maxfas

Kraftkontakter

Kontakter för överföring av höga spänningar utgör kritiska delar av vår infrastruktur för elkraftproduktion och distribution. Kontaktdonen är vanligen ytbelagda med silver, som dock har en begränsad slitstyrka.

Inom ABB pågår ett strukturerat kartläggande av var Maxfas kan tillämpas inom detta område, i huvudsak för att säkerställa god kontakt under längre tid. Impact's avtal med ABB innebär att ABB har exklusiv rätt att nyttja Maxfas inom dessa områden men att Impact är Preferred Supplier av de beläggningssystem eller beläggningstjänster som behövs för detta.

Stansade bandkontakter

Flertalet kontakter i konsumentelektronik och fordonselektronik tillverkas av band, vanligen av en kopparlegering. Bandet stansas och bockas till önskad form. Fortfarande i bandformat ytbehandlas produkten, vanligen med ett lager nickel samt ett lager guld. I fallet fordonselektronik används en tennbeläggning som standard. Samtliga ytbehandlingar görs traditionellt med galvanisk utfällning i våtkemiska bad.

Först efter ytbehandling klipps de enskilda

kontakterna av och monteras in i en hållare, vanligen av plast.

Det nya beläggningssystemet ReelCoater, kan ersätta det avslutande badet för guldplätering för att istället applicera Maxfas på kontakterna när de fortfarande befinner sig i bandformat. På så sätt appliceras Maxfas industriellt och kostnadseffektivt utan stora förändringar i produktutformning eller produktionsflöde.

Maxfas kan också bidra till en mer långsiktig rationalisering av tillverkningsflödet för bandkontakter. Idag görs de olika operationsstegen stansning, ytbeläggning, montering ofta i samma fabrik, men i väl avskilda avdelningar. Skälet är att den våtkemiska pläteringsprocessen ej kan blandas med övrig produktion.

Med den vakuumprocess som tillämpas för Maxfas-beläggning finns inte denna begränsning. En ReelCoater kan integreras åt ena hållet med stansmaskinen och åt andra hållet med montering, så att ett obrutet produktionsflöde skapas med minimal logistik för den framtida kontaktdonsfabriken.

Ytkontakter

Ytkontakter återfinns på t ex smart cards, minneskort, USB-kontakter, kretskort etc. Kontaktformen expanderar snabbt, bara för smartcards tillverkas ca 2 miljarder ytkontakter årligen.

Kontakterna framställs på en folie som pläteras och mönstras för att slutligen fästas på en bärare, vanligen av kretskortslaminat. Den avslutande pläteringen kan också ske efter att folien fästs på bäraren, t ex i fallet kretskort.

Ytkontakterna överför vanligen låga signalspänningar och kontakteras med låga kontaktryck, varför låg kontaktresistans krävs. Därför används idag uteslutande guld som kontaktmaterial. Detta begränsar livslängden till som bäst 5000 kontakteringar.

Maxfas erbjuder avsevärt högre slitstyrka med bibehållen låg kontaktresistans. Med ReelCoatern kan ytkontakterna Maxfas-beläggas kostnadseffektivt i folieformat. För ytkontakter som ska beläggas som styckegods, t ex kretskort, utförs Maxfas-beläggningen med InlineCoatern. Kalkyler visar att kostnaden kan halveras med Maxfas istället för guld.

För Maxfas-beläggning av smartcards har

Impact Coatings inlämnat en patentansökan. Patentverket har offentliggjort ansökan och meddelat att inga hinder för patent föreligger men patentet har inte slutligt beviljats än.

Stiftkontakter

Stiftkontakter är vanligt förekommande inom audio/video och för sammankoppling av olika elektriska instrument. Platta stiftkontakter är vanligt förekommande i bl a fordon. Stiftkontakter används även för elektriska anslutningar i 230V- och 400V-systemen.

Runda stift och dess honkontakt tillverkas vanligen genom svarvning. Platta stift stansas från band. Ytbehandling sker vanligen i trumma med våtkemiska metoder.

Maxfas kan appliceras för att öka stiftkontakternas livslängd och i vissa fall även för att sänka tillverkningskostnaden. Stiften kan antingen monteras på fixtur och beläggas med InlineCoatern eller monteras på den typ av band som används för ytmontering av elektriska komponenter och beläggas med ReelCoatern.

Anoder/katoder

I bl a batterier och bränsleceller förekommer anoder och katoder med krav på goda kontaktegenskaper. För dessa produkter kan Maxfas bidra till högre verkningsgrad, lägre vikt och längre livslängd.

Det bipolära batteriet kan liknas vid ett vanligt bilbatteri, där varje cell delats i två, så att dubbel spänning erhålls. Delningen sker med en mellanvägg som fungerar som anod. Anoden utsätts för korrosion av den syrabaserade elektrolyten i cellen. Korrosionen är så kraftig att alla hittills tillgängliga material frätts sönder på så kort tid att batterimodellen inte gått att kommersialisera. Plattor av solid Maxfas har utvärderats med mycket bra resultat, men är en alltför dyr lösning för kommersiellt bruk. Därför har även Impact ytbeläggningar av Maxfas på plattor av koppar utvärderats. Även dessa har visat sig stå emot den kraftiga korrosionen och utgör därför ett starkt alternativ till kommande kommersialisering av den nya batteritypen.

Likartade korrosionsproblem återfinns i bränsleceller. Korrosionen leder till att en betydande del av energiutvinningen i bränslecellen förloras i övergångsresistans då det bildas elektriskt isolerande oxid på flödesplattornas ytor. Ett samarbete har därför etablerats med en tillverkare av flödesplattor för bränsleceller. Målet är att

integrera Impacts ytbehandlingssystem InlineCoater i tillverkningslinor för flödesplattor, för att kunna erbjuda bränslecellstillverkare flödesplattor med optimal verkningsgrad, lång livslängd och minimal vikt. Hittills har experiment visat att korrosionen kan reduceras med över 90%

Elektromagnetisk skärmning

Känslig elektronik måste skärmas mot elektromagnetisk strålning. I många sammanhang ställs det också krav på att elektronik kapslas så att de inte orsakar elektromagnetisk utstrålning.

Kapslingar av plast kan göras skärmande genom att man metalliserar dem. Genom att komplettera metalliseringen med ett lager Maxfas kan en förstklassig skärmning skapas. Maxfas skyddar ytan mot korrosion och säkerställer att skärmen kontakteras på ett tillförlitligt sätt under lång tid.

Impacts koncept Metallization On Board, MOB, är ett annat alternativ. MOB innebär att ett lager isolerande lack, ett lager ledande metall samt ett lager korrosionsskyddande Maxfas appliceras direkt på det monterade kortet. Kapslingen blir både kostnadseffektiv och utrymmessnål.

För bägge lösningarna utgör InlineCoater ett effektivt produktionsverktyg.



För elektromagnetisk skärmning av plöast har Impact förädlat konventionell metallisering med Maxfas.

Övriga applikationsområden för Impacts teknologi

Metall-på-plast

Impact befinner sig bland de främsta när det gäller beläggningsteknologi som kan integreras i produktionsflödet. Detta är något som den globala plastindustrin uppvisar stor efterfrågan av just nu.

Bakgrunden är en kraftigt ökad efterfrågan på metalliserade plastdetaljer till t ex mobiltelefoner och fordon. Volymerna är nu så höga att det blir allt mer orimligt att ha ytbehandlingen separerad från produktionen.



Lackering och Impacts metallisering kan ersätta miljöbelastande våtkemisk plättering t ex på plastdetaljer till bil, telecom- och

Före och/eller efter metalliseringen skall ett eller flera lager lack appliceras. Svårigheten är att integrera dessa processer så att ett effektivt flöde erhålls. För att kunna erbjuda kompletta lösningar har Impact byggt upp allianser med företag som har sådan teknologi, men ytterligare utveckling kan krävas för att nå det slutliga målet; ett mobilt system som kan lackera och metallisera i direkt anslutning till formsprutan.

Skikten består inom detta område av allmänt tillgängliga metaller såsom aluminium, krom och tenn. Genom att i InlineCoatern kunna erbjuda två eller fler beläggningar kan nya kombinationer och utseenden erbjudas marknaden.

Dekorativa metallapplikationer

PVD-metoden erbjuder en omfattande palett av hårda keramer med olika färger. Dessa

beläggningar lämpar sig mycket väl för t ex glasögonbågar, klockboetter, vvs-armatur och dörrhandtag men också industriella produkter som man önskar profilera utseendemässigt.

Impacts beläggningssystem InlineCoater erbjuder, jämfört med konventionella system, en avsevärt högre produktivitet under förutsättning att volymen är tillräckligt stor. Möjligheten att integrera systemet med övrig produktion är också av stort intresse för tillverkare av dessa applikationer.

Skikten består i huvudsak av allmänt tillgängliga karbider och nitrider av bl a titan och zirkonium, men även Maxfas har här en intressant potential såsom nötningsstål, antracitfärgad beläggning. Med Impacts system InlineCoater kan kombinationer av t ex en keramisk basbeläggning och en tunn flash av en ädelmetall framställas, så att nya lösningar kan erbjudas marknaden

Nötningskydd

PVD-keramernas tribologiska egenskaper (nötning-friktion) gör dem till en allt mer efterfrågad ytbehandling för maskinelement, motorkomponenter och verktyg.

I övergången från andra, hårt miljöbelastande ytbehandlingsprocesser, t ex hårdförkromning, har framställning av PVD-keramer med Impacts system InlineCoater en betydande potential. Lösningen är framförallt intressant för enklare, massproducerade komponenter, där PVD utförd på externa coating centers blir för dyrt.

Skikten består i huvudsak av karbider och nitrider samt DLC-beläggningar (Diamond Like Carbon). Maxfas utgör ett intressant alternativ till DLC tack vare fördelaktigare produktionsbetingelser.

Med Impacts system InlineCoater kan den keramiska beläggningen kompletteras med ett lågfriktionsskikt så att självsmörjande egenskaper kan erbjudas marknaden.

Beläggningssystemet InlineCoater

I traditionella beläggningssystem hanteras alla processteg i ett gemensamt vakuum-utrymme. Kapacitet erhålls genom att skala upp storleken på kammaren.

När Impact utvecklat InlineCoater har kapacitet istället skapats genom att förkorta processtiden. Detta har varit möjligt genom att föra objekten genom flera processkammare, som optimerats för var sin del av

den totala processen. På detta sätt kan processtiden reduceras från 1-5 timmar till 1-5 minuter. De snabbaste metalliseringarna går på bara 20 sekunder.

Kärnan i systemet är metoden att förflytta objekten mellan de olika processtegen. Lösningen, som är enkel och robust samt flexibel för olika typer av objekt, är patenterad av Impact.

Den mycket korta processtiden gör det möjligt att skala ner storleken, så att objekten behandlas styckvis, eller fixturade på hanterbara paletter. Detta gör systemet ytterst lämpligt för integration i kontinuerliga, gärna automatiserade godsflöden.

Ett sådant produktionsförfarande är avsevärt mer rationellt än batchhanterad produktion på en separat avdelning eller på ett externt coating center. Ofta är kalkylkostnaden med InlineCoater lägre än 1/10 av motsvarande kostnad med konventionella system.

InlineCoater har också viktiga kvalitetsfördelar, som innebär att de producerade skikten får bättre vidhäftning, tätare struktur och mindre syrekontaminering.

InlineCoater lämpar sig för mindre styckegods i stora volymer. En InlineCoater kan t ex metallisera ca 15 miljoner mobiltelefonskal per år.

Under 2006 togs en InlineCoater-enhet i drift hos Impact i första hand för demonstrationer och industriella verifieringar för potentiella systemkunders räkning, men även för viss legoproduktion.

InlineCoater Light

InlineCoater original har fyra stationer, vardera med en beläggningssyta med diametern 350 mm, som kan beläggas både ovanifrån och underifrån med såväl reaktiva som icke reaktiva processer. Detta ger en flexibilitet som är av stort värde för vissa kunder men som samtidigt innebär ett högre systempris än nödvändigt för andra.

Impact förbereder därför lanseringen av InlineCoater Light, ett helt modulärt system, vars byggklossar kan byggas ihop till varje enskild kunds specifika behov. Antalet processkammare kan varieras från en till fyra och beläggningssytan från 100 cm² mm till 3600 cm².

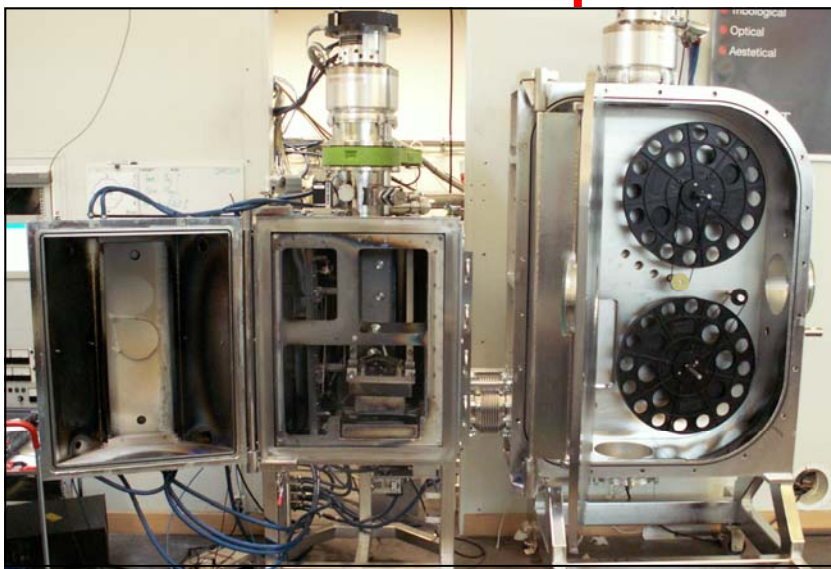
För många kunder kan InlineCoater Light utgöra en lämplig "instegsmodell" som sedan

kan kompletteras vartefter behoven växer. Detta gör att den volym som krävs för att InlineCoaterkonceptet skall vara lönsamt jämfört med att köpa tjänsten från ett beläggningssentrum sjunker.

Beläggningssystemet ReelCoater

Ca 2/3 av alla elektriska kontakter tillverkas i bandformat. Att först individualisera dessa och belägga dem i en InlineCoater blir för kostsamt. Därför har Impact utvecklat ReelCoater.

I ReelCoatern spolas ett band mellan ets- och beläggningsskällor från en rulle till en annan. Rullarna hanteras i en separat del och bandet förs via en tunnel in i och ut ur själva beläggningsskammaren. Bägge delsystemen hålls under vakuum.



En ReelCoater har kapacitet att belägga närmare 25 mil band per år och har därmed en produktivitet som är i paritet med de anläggningar som används för våtkemisk plätering.

ReelCoatern är designad i första hand för Maxfas-beläggningar av kopparbaserade band för elektriska kontakter, men kan användas också för andra beläggningar, bandmaterial och applikationer.

En första prototyp av ReelCoatern har tillverkats och tas i drift hos Impact under 2007. Den ska i första hand användas för demonstrationer och industriella verifieringar för potentiella systemkunders räkning, men även för viss legoproduktion.

En första ReelCoater-enhet finns installerad för demonstrationer och industriell verifiering av kundspecifika applikationer hos

FRAMTIDSUTSIKTER

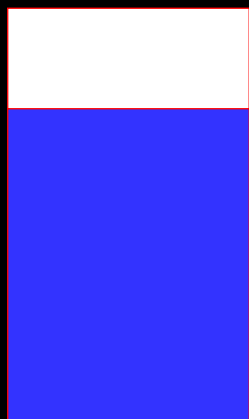
Efter år av metodiskt arbete med att bygga upp teknikportföljen, som kompletterats med en god kundbas, sker nu en övergång till alltmer affärsinriktad verksamhet. Förutsättningarna är goda att erhålla ett antal referensordrar ur befintlig kundbas. Med dessa i bagaget skall det första etappmålet, 10 systemaffärer per år, kunna nås inom relativt närtid.

Kombinationen Maxfas samt beläggnings-systemen InlineCoater och ReelCoater ger goda förutsättningar att skapa en global särställning för Impact inom ett marknadssegment med stor potential och god tillväxt. Med ett starkt och välfinansierat forskningsnätverk i ryggen kan denna

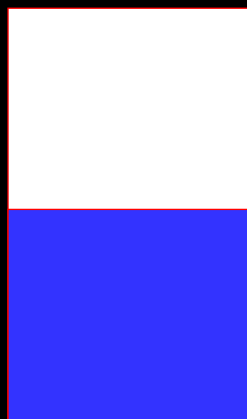
potential exploateras utan omfattande satsningar på teknikutveckling i egen regi. Impact kan istället fokusera på uppbyggnaden av bolagets affärsorganisation. För att genomföra detta snabbare än vad uppbyggnad av erforderligt kapital genom balansering av vinstmedel tillåter, kan ytterligare kapitalförstärkning via aktiemarknaden komma att ske.

Verksamheter utanför Maxfas-området förväntas bidra till den närmaste tidens expansion, men tillhör inte Impact's långsiktiga kärnverksamhet. Olika typer att partnerskap prövas därför för dessa områden.

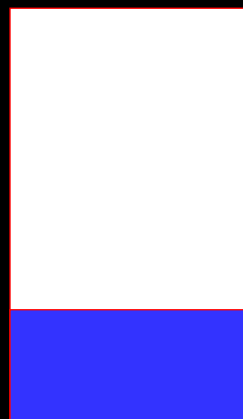
ETT BOLAG I UTVECKLING



TEKNOLOGI-
PORTFÖLJ



KUNDBAS



AFFÄRER

IMPACT
COATINGS AB

Impact har målmedvetet utvecklat sin teknologiportfölj, med spjutspetsarna Maxfas, InlineCoater och ReelCoater. Utvecklingen har skett i nära samarbete med företag som nu utgör en grundläggande kundbas. Affärsverksamheten viktas nu om från tjänster till betydligt mer omfattande systemleveranser till globala kunder.

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR

Styrelsen

Torsten Rosell, styrelseordförande.

Född 1959. Invald år 2000. Grundare av Impact samt ansvarig för Bolagets affärsutveckling. Tidigare koncernchef för Duroc 2002 och av PVD-företaget Tixon AB. Antal aktier i Impact: 329 268 st.

Göran Holmgren, styrelseledamot

Född 1950, Invald år 2005. Vice VD Östsvenska handelskammaren. Antal Aktier Impact: 0st.

Göran Felldin, styrelseledamot

Född 1956. Marknadschef Linköpings Universitet. Tidigare grundare av Intentia AB. Antal aktier Impact: 0 st.

Ledande befattningshavare

Henrik Ljungcrantz, verkställande direktör

Född 1964. Tekn. Dr. Disputerad inom PVD-området vid Tunnfilmgruppen vid Linköpings Universitet 1995. Grundare av Impact. Anställd vid Tixon AB 1996-1997. Antal aktier i Impact: 329 268 st

Torsten Rosell, marknadschef

Se styrelse.

Ulla-Britt Uhlin, ekonomichef

Född 1946. VD för bokföringsföretaget Balans i Linköping AB. Antal aktier i Impact: 0 st.

Revisor

Lars-Inge Johansson, revisor

Född 1951. Auktoriserad revisor Ernst&Young. Revisor för Impact sedan 1997. Antal aktier i Impact: 0 st.

AKTIE- OCH ÄGARSTRUKTUR

Impacts aktie has sedan bolaget bildades genomgått följande förändringar:

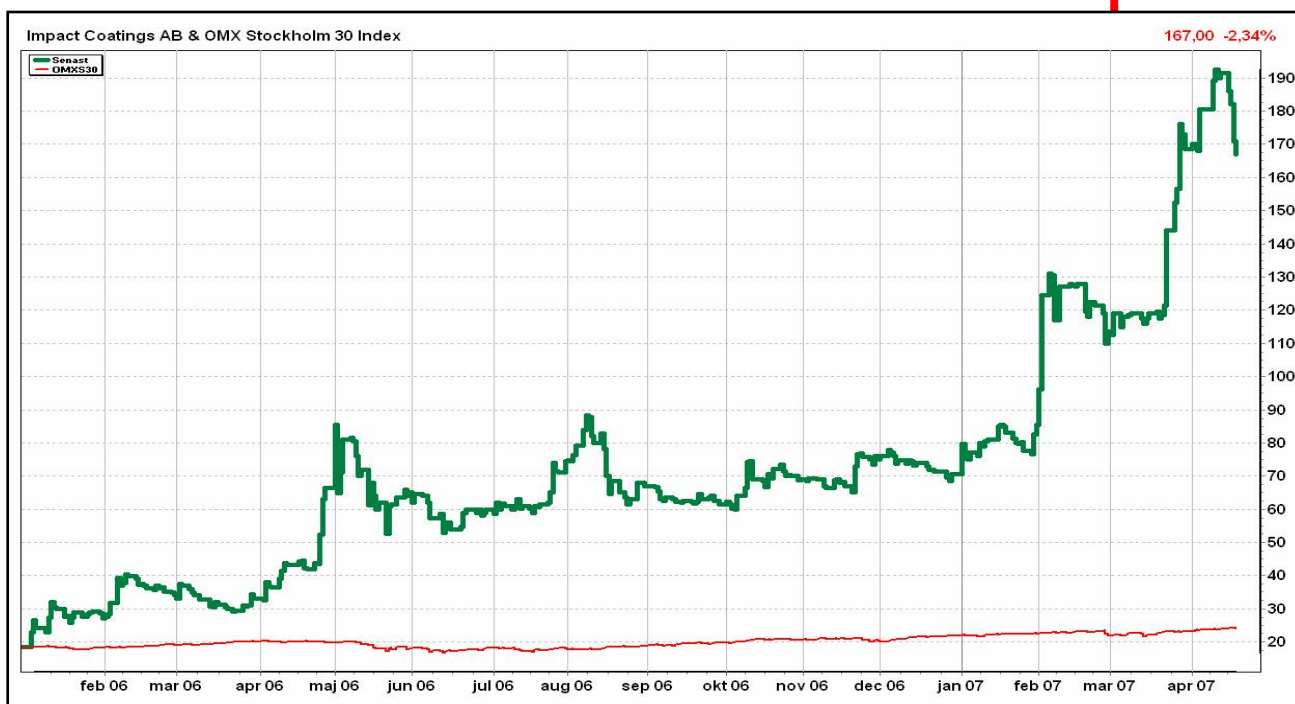
År	Transaktion	Förändring av antalet aktier	Förändring av aktiekapitalet	Totalt aktiekapital	Totalt antal aktier	Kvotvärde	Emissions kurs
1997	Bolagsbildning	1000	100.000	100 000	1000	100	100
1999	Nyemission	4000	400 000	500 000	5000	100	100
2000	Nyemission	2273	227 300	727 300	7273	100	100
2004	Split	1 447 327	-	727 300	1 454 600	0,50	-
2004	Nyemission	1 332 225	666 112,50	1 393 412,50	2 786 825	0,50	10,50

Per 2006-12-31 fördelades ägandet av Impacts aktier enligt följande:

Ägare 2006-12-31	Antal aktier	Andel röster och kapital %
Henrik Ljungcrantz	329 268	11,82
Torsten Rosell	329 268	11,82
Bengt Korén	123 000	4,41
Åke Svensson	50 000	1,79
Ander Elander	40 800	1,46
Nordnet Pensionsförsäkring AB	38 205	1,37
Birgitta Higberg	29 400	1,05
Rebell Affärsutveckling AB	23 325	0,84
Stefan Henriksson	23 200	0,83
Swedbank Luxemburg S A	20 600	0,74
Övriga	1 903 559	63,77

KURSENTVECKLING

Sedan introduktionen på Nya Marknaden i slutet av 2004, nu mera First North, har Impact's aktie utvecklats enligt nedan:



ALLMÄN INFORMATION OM AKTIEN

Aktiekapitalet i Impact Coatings uppgår till Varje aktie har lika röstetal och varje 1 474 057:50 kronor fördelat på 2 948 115 röstberättigad får vid bolagsstämman rösta aktier efter bolagets nyemission i januari för fullt antal ägda eller företrädde aktier utan begränsning i rösträtten. Varje aktie äger lika rätt till bolagets tillgångar och vinst. 2007.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Impact Coatings AB (publ), 556544-5318 med säte i Linköping, avger härmed sin förvaltningsberättelse för bokslutsåret 2006.

Verksamheten

Impact utvecklar och levererar processer och system för produktionsintegrerad ytbehandling. Verksamheten baseras på innovativa lösningar i den absoluta forskningsfronten inom ytteknologiområdet PVD, Physical Vapour Deposition. Kunder är tillverkare av massproducerade komponenter för t ex konsumentelektronik.

Inom processområdet utgör Maxfas Bolagets huvudprodukt. Impact är först i världen att producera ytbeläggningar av Maxfas, som bl a kan ersätta guld på elektriska kontakter. Tillsammans med ABB äger Impact patent för denna lösning.

För att kunna producera Maxfas och andra ytbeläggningar rationellt, har Impact utvecklat beläggningssystemen InlineCoater och ReelCoater. Leverans av sådana system utgör Bolagets kärnaffär.

I syfte att skapa systemaffärer bedriver Bolaget även en tjänsteverksamhet, baserad på processutveckling och legoytbehandling. Huvuddelen av Bolagets intäkter fram till och med 2006 har utgjorts av sådan tjänsteverksamhet.

Bokslutsåret 2006

Under 2006 intensifierades den applikationsinriktade utvecklingen inom Maxfasområdet tillsammans med ett antal utvalda kunder. Strax efter årsskiftet erhöles en första skarp order på Maxfasbelagda objekt för utvärdering på fältet.

En bromsande faktor har varit att de utvärderingsmetoder och specifikationer kunderna har för guldbelagda kontakter inte är relevanta för Maxfasbelagda kontakter. Omfattande arbete har därför lagts ner på att finna metoder att simulera de nötningsmekanismer som verkar på de aktuella kontakterna.

Genom att Bolaget erhöles ett bidrag om 5 MSEK från Vinnovas program Forska & Väx, har en första generation av beläggningssystemet ReelCoater kunnat utvecklas under året. Systemet kan ytterst rationellt belägga elektriska kontakter och andra produkter i bandformat. Under året har också driftserfarenhet för systemet InlineCoater byggts upp genom att en enhet togs i bruk i det egna beläggningssentrat i början av året. Systemet har i huvudsak använts för kunddemonstrationer, industriell verifiering för potentiella systemkunder samt legoproduktion av metallbeläggningar på plastdetaljer.

Kommentarer till ekonomisk information

Impacts nettoomsättning för verksamhetsåret 2006 uppgick till 3.898 tkr (5.314 tkr). Rörelseresultatet blev -1.641tkr (-1.671 tkr) medan resultatet efter skatt blev -1.282 tkr (-1.243 tkr). Årets skatteintäkt, 488 tkr (475 tkr), avser en latent skattefordran hänförlig till Bolagets skattemässiga förlustavdrag. Styrelsen bedömer att Bolagets framtida resultat kommer att vara tillräckliga för att kunna utnyttja befintliga underskottsavdrag. Årets kassaflöde blev -3.314 tkr (-7.065 tkr).

Investeringar

Årets investeringar, totalt 1.434 tkr (2.900 tkr), består i huvudsak av komponenter och eget arbete för den ReelCoater-enhet som utvecklats och byggts under året. Merparten av kostnaden har dock täckts av bidraget från Vinnovas program Forska & Väx och har därför inte belastat Bolagets balansräkning annat än med en mindre del.

Finansiering

Soliditeten uppgick vid bokslutsårets slut till 67,7% (77,7%). Kassalikviditeten har dock ansträngts hårt av de senaste årens investeringar. För att kunna hantera eventuella förvärv alternativt den finansiella belastning och de affärsrisker som förväntas i samband med de initiala systemaffärerna, påbörjades i slutet av året planeringen av en nyemission. Beslutet om en sådan togs på en extra bolagsstämma i november.

Forskning och utveckling

Delvis tack vare Impacts verksamhet har ett Excellence Center med inriktning på multifunktionella keramer, i huvudsak Maxfas, kunnat etableras vid Linköpings Universitet. Centrat är universitetets största satsning inom materialteknikområdet hittills och har en total budget på 200 mkr.

Tack vare Impacts direkta tillgång till centrats resultat, kan Bolagets egna FoU-resurser fokuseras på mer konkreta kundprojekt. Under 2006 har detta koncentrerats till en handfull internationellt verksamma företag i syfte att skapa ett antal referensfall inom ett antal spridda applikationsområden. Detta har bl a resulterat i tre huvudvarianter av Maxfas, som täcker in kravprofilerna för ett flertal applikationer.

Forskningsaktiviteterna har också resulterat i att ytterligare en patentansökan har lämnats in. En tidigare patentansökan avseende Smartcard, har offentliggjorts av patentverket utan att några hinder mot patentets beviljande har meddelats.

Risker

Impact är ett innovationsbaserat företag i ett tidigt kommersiellt skede med stora möjligheter men också med tillhörande risker.

Genom att bedriva en kompletterande tjänsteverksamhet, kan de betydligt större systemaffärernas byggas upp i huvudsak kundfinansierat. För större utvecklingsinsatser har Impact lyckats mycket väl med att erhålla extern finansiering. I proportion till möjligheterna har Bolaget därför en väl balanserad risk.

I syfte att nå en maximal exploatering av Maxfas, har satsningen på andra utvecklingsuppdrag dragits ner under 2006. Bolaget har därmed ökat sitt risktagande. Detta har genomförts mot bakgrund av de resultat som uppnåtts i olika laboratoriemässiga och praktiska utvärderingar som gjorts av Maxfas samt det stora intresse för Maxfas som uttryckts från potentiella kunder.

Miljö

Impacts verksamhet är inte miljö-tillståndspliktig. Tvärtom levereras teknologi som kan ersätta äldre ytbehandlingsmetoder som utgör ett allvarligt miljöhot, t ex guldplätering som sker i cyanidhaltiga bad eller hårdförkromning som sker i bad innehållande

cancerogent 6-värt krom. Impacts teknologi kan även påskynda kommersiell tillämpning av förnyelsebara energikällor såsom bränsleceller och mer effektiva batterier för t ex hybridbilar.

Händelser efter årets slut

Under andra halvåret 2006 tecknades ett letter of intent avssende förvärv av företaget Magu Automation AB. Syftet var att skapa en affärsplattform för metall på plast när Impact fokuserar mer av sin egen kraft på Maxfas. Dessa planer avbröts strax efter årsskiftet.

I januari genomförde Bolaget en riktad nyemission till institutionella placerare på 10 mkr. Kapitalet bedöms räcka för den finansiella belastning och de affärsrisker som är förknippade med de initiala systemaffärerna.

En första skarp order på Maxfas för fälttest har erhållits från CashGuard. Vidare har en testorder för beläggning av flödesplattor till bränsleceller erhållits. Testerna visar att Impacts beläggning kan reducera korrosionen på plattorna med 90%.

I samband med en kick-off för Linköpings Universitets Excellence Center för multifunktionella keramer presenterades Universitetets positiva syn på de kommersiella möjligheterna för Maxfas och man benämnde det bl a som ett materialtekniskt framsteg i klass med stålet.

Impact har också bytt Certified Adviser till Weaving Capital AB, som hädanefter har att övervaka Bolaget i enlighet med noteringsavtalet för First North, samt vara bolagets allmänna finansiella rådgivare. Weaving Capital hjälpte framgångsrikt Bolaget med den riktade nyemission som genomfördes i början av året.

Utsikter för 2007

Baserat på goda tekniska resultat och positiva signaler från kunder bedöms förutsättningarna som goda för ett kommersiellt genombrott för Maxfas under 2007. I fokus står två större telekomapplikationer som på sikt kan medföra ett antal systemleveranser. Intressant potentialmässigt men svårbedömt tidsmässigt är också affärsprocesserna avseende flödesplattor till bränsleceller samt anoder till bipolära batterier.

Utöver dessa Maxfas-applikationer pågår ett samarbete med ett 25-tal kunder som är

intresserade av att tillämpa Impacts systemteknologi för andra applikationer och med andra beläggningsmaterial.

Förslag till behandling av resultat

Till styrelsens behandling står följande medel:

Bolagets leveranser av utvecklings- och legobehandlingstjänster har begränsats till att enbart omfatta kunder med tydlig systempotential och är därför inte tillräcklig för att täcka Bolagets växande affärsomkostnader fram till dess att systemaffärer erhålls.

Balanserat resultat	31 099
Årets resultat	-1 281 896
Kronor	-1 250 797

Styrelsen föreslår att det ansamlade resultatet reducerar reservfonden med 1.250.797 kr.

På grund av stor osäkerhet i prognostiseringen för när avslut i olika affärer kan nås, lämnas inte heller för 2007 några ekonomiska prognoser.

RESULTATRÄKNING

	Not	Jan-Dec 2006	Jan-Dec 2005
Nettoomsättning		3898	5314
Aktiverat arbete för egen räkning		933	1290
Förändring av pågående arbete för annans räkning		0	
Övriga rörelseintäkter		5401	596
Rörelseintäkter		10232	7 200
Råvaror och förnödenheter		-3078	-780
Övriga externa kostnader	1,5,6	-2651	-2880
Personalkostnader	2	-5322	-4382
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	3	-822	-829
Rörelseresultat		-1641	-1671
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		0	52
Räntekostnader och liknande resultatposter		-129	-99
Resultat efter finansiella poster		-1770	-1718
Skatt på periodens resultat	4	488	475
Periodens resultat		-1282	-1 243
Nettoresultat/aktie (kr)		neg	neg
Antal aktier vid periodens utgång (st)		2786825	2 786 825

BALANSRÄKNING

Belopp i tkr	Not	2006-12-31	2005-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter	7	1422	1 600
Maskiner och tekniska anläggningar	8	10445	9 607
Inventarier, verktyg och installationer	8	89	137
Latent skattefordran		2536	2 048
Summa anläggningstillgångar		14492	13 392
Omsättningstillgångar			
Råvaror och förnödenheter		1310	1 202
Varor under tillverkning		334	334
Kortfristiga fordringar		2966	1 760
Kassa och bank	9	0	384
Summa omsättningstillgångar		4610	3 680
SUMMA TILLGÅNGAR		19101	17 071
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	10	11978	13 259
Långfristiga skulder*	11	1485	1 502
Kortfristiga skulder*	9,11	5639	2 310
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		19 101	17 071
* varav räntebärande skulder		4165	1 752
Ställda säkerheter företagsinteckningar för skuld till kreditinstitut		4000	4 000
Ansvarsförbindelser Villkorat aktieägartillskott		500	500

Förändringar i eget kapital			
Belopp i tkr		2006-12-31	2005-12-31
Belopp vid periodens ingång		13 259	14 502
Aktieägartillskott		0	0
Genomförd nyemmission		0	0
Periodens resultat		-1282	-1 243
Belopp vid periodens utgång		11 978	13 259

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i tkr	Jan-Dec 2006	Jan-Dec 2005
Rörelseresultat efter avskrivningar	-1641	-1 671
Justering för poster som inte ingår i kassafl.	693	783
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
före förändringar av rörelsekapital	-948	-888
Förändring av rörelsekapital	-665	-2 068
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 613	-2 956
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1434	-2 900
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-267	-1 208
Periodens kassaflöde	-3 314	-7 065
Likvida medel vid periodens början	384	7 449
Likvida medel vid periodens slut*	0	384
*utöver likvida medel vid periodens slut förfogar bolaget över en checkkredit uppgående till 3.500. tkr. Per 061231 är den utnyttnad med 2930 tkr.		

REDOVISNINGSPRINCIPER

Belopp i kr om inget annat anges

Allmänna redovisningsprinciper. Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd.

Värderingsprinciper m m

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Intäktsredovisning

Försäljningsintäkter redovisas vid leverans av produkter enligt villkoren i respektive kundkontrakt och motsvarar försäljningsbelopp efter avdrag för mervärdeskatt, returer, rabatter och prisreduktioner. Nedlagda kostnader avseende ej färdigställda varor på balansdagen redovisas som varulager och förskott från kunder som skuld i balansräkningen.

Kostnader för forskning och utveckling

Utgifter för egen forskning och utveckling kostnadsförs allt eftersom de uppstår.

Uppskjuten skatt

Uppskjutna skattefordringar redovisas för outnyttjade underskottsavdrag, i den utsträckning det är sannolikt att framtida skattepliktiga vinster kommer att finnas tillgängliga och mot vilka de outnyttjade underskottsavdragen kan komma att utnyttjas.

De uppskjutna skattefordringarnas redovisade värden prövas vid varje balansdag och minskas i den utsträckning som det inte längre är sannolikt att tillräckligt stor beskattningsbar vinst kommer att finnas tillgänglig för att utnyttja hela eller delar av de uppskjutna skattefordringarna.

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt först in- först ut- principen, respektive verkligt värde. Därvid har inkuransrisk beaktats.

Fordringar

Fordringar är redovisade till anskaffningsvärde minskat med eventuell nedskrivning.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar	% per år
Immateriella anläggningstillgångar:	
-Balanserade utgifter för FoU o liknande	10
Materiella anläggningstillgångar:	
-Maskiner och andra tekniska anläggningar	10
-Inventarier, verktyg och installationer	20
-Datorer	20-33

Anläggningstillgångar skrivs av enligt plan över den beräknade nyttjandeperioden.

Följande avskrivningsprocent har tillämpats, varvid hänsyn tagits till innehavstiden för under året förvärvade och avyttrade tillgångar.

NOTER

Not 1 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2006-01-01- 2006-12-31	2005-01-01- 2005-12-31
<i>/Ernst & Young/</i>		
Revisionsarvode	39 000	39 000
Övriga uppdrag	21 000	56 000
Summa	60 000	95 000

Not 2 Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda

	2006-01-01- 2006-12-31	2005-01-01- 2005-12-31
Män	7	7
Kvinnor	1	0
Totalt	8	7

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2006-01-01- 2006-12-31	2005-01-01- 2005-12-31
Styrelse och VD	1 248 600	1 373 347
Övriga anställda	2 578 260	1 699 782
Summa	3 826 860	3 073 129
Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	1 407 859 152 609	1 219 105 198 575

Av företagets pensionskostnader avser 84 000 kr (fg år 94 651 kr) gruppen styrelse och VD.

NOTER

Not 3 Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

	2006-01-01- 2006-12-31	2005-01-01- 2005-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	224 796	216 138
Maskiner och andra tekniska anläggningar	504 197	521 581
Inventarier, verktyg och installationer	92 864	91 521
Summa	821 857	829 240

Not 4 Skatt på årets resultat

	2006-01-01- 2006-12-31	2005-01-01- 2005-12-31
Uppskjuten skatt avseende underskottsavdrag	487 600	475 000

Not 5 Transaktioner med närstående

	2006-01-01- 2006-12-31	2005-01-01- 2005-12-31
Claes Gyllenhammar med bolag AB Stigy	45 000	94 635
Summa	45 000	94 635

Not 6 Leasing

	2006-01-01- 2006-12-31	2005-01-01- 2005-12-31
Leasingkostnader	159 595	274 291

NOTER

Not 7 Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
-Vid årets början	2 247 995	2 116 895
-Årets aktiveringar	46 871	131 100
	2 294 866	2 247 995
Akkumulerade avskrivningar enligt plan:		
-Vid årets början	-648 443	-432 305
-Årets avskrivning enligt plan	-224 796	-216 138
	-873 239	-648 443
Redovisat värde vid årets slut	1 421 627	1 599 552

Not 8 Materiella anläggningstillgångar

	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
-Vid årets början	12 505 373	6 217 317
-Nyanskaffningar	1 387 480	2 769 306
-Omklassificering		3 518 749
-Utrangering	-17 735	
	13 875 118	12 505 372
Akkumulerade avskrivningar enligt plan:		
-Vid årets början	-2 761 428	-2 148 326
-Avyttringar och utrangeringar	17 735	
-Årets avskrivning enligt plan	-597 061	-613 102
	-3 340 754	-2 761 428
Redovisat värde vid årets slut	10 534 364	9 743 944

NOTER

Not 9 Checkräkningskredit

	2006-12-31	2005-12-31
Beviljad kreditlimit	-3 500 000	-1 500 000
Outnyttjad del	570 021	1 500 000
Utnyttjat kreditbelopp	-2 929 979	0

Not 10 Eget kapital

	<i>Aktie- kapital</i>	<i>Reserv- fond</i>	<i>Överkursfond</i>	<i>Fritt eget kapital</i>
Vid årets början	1 393 413	11 834 962		31 099
<i>Disposition enl årsstämmobeslut</i>				
Årets resultat				-1 281 896
Vid årets slut	1 393 413	11 834 962	0	-1 250 797
Villkorat aktieägartillskott 500 000 kr (fg år 500 000)				

Not 11 Långfristiga skulder

	2006-12-31	2005-12-31
Företagslån SEB	1 118 180	1 318 180
Villkorlån Nutek	116 665	183 333
Avskrivningslån Nutek	250 000	250 000
	1 484 845	1 751 513

Under kortfristiga skulder ingår lån som ska amorteras inom ett år med 250 000 kr (fg år 250 000 kr)

IMPACT COATINGS AB

Westmansgatan 29
582 16 Linköping

013 359950

info@impactcoatings.se

WWW.IMPACTCOATINGS.SE